E -BOOK

Jak prodat nemovitost svépomocí



REALITY DRAK

Obsah :

Úvod……str. 3

Prodat ano či ne ……str. 4

Za kolik to jen prodat……..str. 6

Příprava nemovitosti k prodeji……str. 8

Prezentace nemovitosti……str. 10

Prohlídky……..str. 12

Rezervace……..str. 13

Smlouvy a banky……str. 15

Katastr nemovitostí……..str .17

Předání nemovitosti a daně……..str. 19

Úvod

V realitách se pohybuji od podzimu roku 2008. Prošel jsem si krizí v letech 2009 - 2012 i boomem prodeje v letech 2015 – 2020. Za tu dobu jsme ve firmě Reality Drak prodali stovky nemovitostí a setkali se s tisíci lidmi, kterým jsme bezpečně prodali a převedli jejich nemovitosti. Sám s nemovitostmi také obchoduji (obchod s nemovitostmi mě velmi baví) a vždy mě překvapí, jak málo toho lidé, s kterými se u obchodu setkám, ví o problematice prodeje nemovitosti. Chybí základní údaje jako co to je LV, proč mít úschovu peněz, v jaké fázi realitního trhu se nacházíme atd. V mnoha případech se nic neděje a obchod tak nějak s většími či menšími zádrhely nakonec proběhne, ale v některých případech to tak dobře nedopadne a pak se setkávám s majiteli nemovitostí, kterým se absence znalostí krutě vymstila. Nejde jen o špatně stanovenou prodejní cenu, neuvedení povinných údajů, za které jsou postihy od státu, nebo špatně napsanou KS, kterou jim vrátí Katastrální úřad, ale hlavně špatně zvolenou strategii prodeje, smlouvy buď bez právníka, nebo přes právníka, který s převodem nemovitostí nemá zkušenosti a mnoho dalších chyb, které Vás ve výsledku stojí čas, nervy a hromadu peněz.
Na trhu chyběla ucelená, a při tom jednoduše vysvětlená příručka, jak krok za krokem prodat nemovitost. Příručka či návod, který by prodávajícím, kteří nechtějí využít služeb RK, alespoň nastínil problematiku, s kterou se při převodu nemovitosti setkají. Rozhodl jsem se ji tedy napsat a dát Vám příležitost vyvarovat se většiny chyb. Větší část obchodu byste měli zvládnout sami. Tam kde si myslím, že buď by to mohlo přesahovat Vaše schopnosti, nebo by to dokonce mohlo být pro Vás nebezpečné, tak jsem to zdůraznil a doporučuji se radami řídit.
Přeji Vám tedy při prodeji Vaší nemovitosti co nejvíc štěstí.

Truxa Jaroslav

Máte dotazy, připomínky, nebo Vám zde něco chybí?
Napište mi na truxa@realitydrak.cz



Prodat: ano či ne?

Sedíte na gauči u televize, ale nevnímáte nic z toho, co se v ní děje. Vám i vašemu protějšku září oči, protože jste se právě rozhodli, že prodáte svůj současný domov a koupíte si nový. Už si představujete, jak bude vypadat, kolik se toho tam vejde, jak se v něm bude skvěle bydlet a hlavně jak tam budete šťastní. Ale pak to přijde. Za kolik prodat tenhle, aby to nebylo moc a někdo vůbec projevil zájem, nebo naopak aby to nebylo málo a my neprodělali, kde to nabízet, co smlouvy a hlavně, abychom nenaletěli nějakému podvodníkovi! Otázky se začínají množit a záře v očích pohasínat. Z radosti jsou rázem starosti. Ale co, zvládli to jiní, tak to mi dáme taky!

Tak takhle to obvykle začíná. Následně přijde rozhodnutí, zda prodávat sami a ušetřit na provizi realitní kanceláři, nebo nemovitost svěřit realitce ať se o to postará. Necelá polovina Čechů se rozhodne prodávat sami, nebo skoro sami se službou jako bezrealitky a podobně. Vždyť Češi mají zlaté ručičky a kutilství je u nás národním sportem. No a právě pro vás je určen tento e-book.

Postupně si projdeme vše, od rozhodnutí zda vůbec prodávat, či zvolit jinou alternativu, přes katastr nemovitostí a smlouvy až po daňové otázky. Naším cílem bude prodat za co nejvíce peněz, celý prodej co nejvíce zabezpečit a hlavně to mít z krku co nejdřív. Takže se do toho pusťme.

Pokud jste jako většina lidí, tak otázka, zda prodat či ne, vám přijde nesmyslná. Jasně, že chci prodat. Vždyť potřebuju peníze. A je jedno zda na akontaci na pořízení nového domova, dovolenou, nebo cokoliv ze stovek dalších možností. Prodej je první a obvykle i jediná možnost a jiná vás ani nenapadne.

Ale někdy prodej není ta nejlepší volba, nebo dokonce prodej není ani možný. Pokud vám na nemovitosti váznou exekuce, či jiné právní vady, je nutné je před prodejem vyřešit a teprve pak přistoupit k prodeji, nebo sehnat někoho kdo nemovitost odkoupí i s problémy na ní váznoucí. Protože podle exekučního řádu 120/2001 Sb. a zejména dle §44 dlužník nesmí darovat, prodat nebo zastavit (obecně řečeno “nakládat”) movitý i nemovitý majetek nejen svůj, ale také majetek spadající do SJM (společného jmění manželů). Může s ním nakládat v rámci své běžné obchodní nebo provozní činnosti, pro zajištění životních potřeb a také v rámci údržby a správy tohoto majetku.

Můžete mít nemovitost v podílovém vlastnictví a pak se na vás od 1.1.2018 vztahuje nové znění § 1124 zák. č. 89/2012 Sb., Občanský zákoník, kdy se vrátilo zpět vzájemné předkupní právo mezi spoluvlastníky nemovitosti.

§ *1124 (nové znění platné od 1.1.2018)*

(1) Převádí-li se spoluvlastnický podíl na nemovité věci, mají spoluvlastníci předkupní právo, ledaže jde o převod osobě blízké. Nedohodnou-li se spoluvlastníci o výkonu předkupního práva, mají právo vykoupit podíl poměrně podle velikosti podílů.
(2) Odstavec 1 se použije i v případě, že některý ze spoluvlastníků převádí podíl bezúplatně; tehdy mají spoluvlastníci právo podíl vykoupit za obvyklou cenu.

A mohou nastat další „zádrhely“ které vám prodej mohou překazit, či dokonce znemožnit. Tyto zádrhely jsou však již mimo možnosti toho seriálu. A v tom případě se určitě obraťte na odborníky.

Ale předpokládejme, že nemovitost je vaše a je bez dluhů, max. na ní máte „svojí“ hypotéku od banky. Takže se vraťme k otázce, zda prodat nebo ne. Dejme si modelový příklad, kdy byt pronajímáme a pak druhý příklad kdy byt prodáme. V obou případech následně kupujeme byt 3+1 za 2.100.000Kč. Následně srovnáme oba příklady z finančního hlediska.

Pojďme se tedy nejprve podívat na pronájem. Dejme tomu, že máte cihlový byt 2+1 u centra. Na bytě nevázne žádná právní vada (rozuměj, že tam není zástava od banky, exekuce či jiná „radost“) a je před rekonstrukcí, ale v udržovaném stavu. Podobné byty se pronajímají v dané oblasti za cca 12.000Kč včetně energií. Správa, energie a další poplatky vás vyjdou na cca 4.000Kč/měsíčně a 8.000Kč vám tedy jde do kapsy. Dále předpokládejme, že budete zakládat rodinu, a tak jste se rozhodli koupit byt 3+1 za cenu 2.100.000Kč. Na byt si berete hypotéku a banka po vás chce akontaci 20% cca 400.000Kč a zbytek 1.700.000Kč vám půjčí na 3% úrok s měsíční splátkou 7.800Kč. V tomto modelovém případě, tedy můžete akontaci úplně vymazat tím, že dáte do zástavy oba byty (váš byt 2+1, který již vlastníte a dále byt 3+1, který kupujete). Banka vám tedy půjčí nejen bez akontace, ale pravděpodobně i něco navíc na rekonstrukci. Zde předpokládejme, že vám stačí peníze na koupi a navíc nic nechcete. Výsledkem je, že jste si koupili byt 3+1 bez akontace a navíc ani za něj neplatíte, naopak každý měsíc jste ještě v plusu!

Pronájem bytu……8.000Kč/měsíc zisk

Hypotéka na nový byt……..7.8000Kč/měsíc

Rozdíl……200Kč/měsíc do kapsy

Nyní se podívejme na prodej. Modelový byt se nyní prodává v dané oblasti za cca 1.400.000Kč. V bytě bydlíte déle jak dva roky, takže je při prodeji osvobozen od daně. Po prodeji vám tedy přistane na účtě celá částka 1.400.000Kč. Na akontaci dáte 400.000Kč a zbyde vám 1.000.000kč, který můžete použít na cokoliv. Měsíční splátka na nový byt je ve stejné výši jako v prvém případě.

V prvním případě máte tedy pořád dvě nemovitosti, které vlastníte a které vám splácí nájemník, tudíž vám nezatěžují váš rozpočet a v druhém případě máte již jen jednu nemovitost, pěknou hotovost, ale váš měsíční rozpočet je zatížen částkou téměř 8.000Kč/měsíc.

Jak je vidět, tak na začátku jednoznačná odpověď na otázku zda prodat, již není tak jednoznačná. Příklad nemá za cíl ukázat, že prodávat je hloupost a pronajímat je nejlepší cesta. Má jen ukázat, že možností je vícero.

V tomto díle jsme si tedy ukázali, že prodej není jediná cesta, nebo dokonce nemusí být ani možný. Tento e-book je ale o prodeji svépomocí a tak se dále budeme zaměřovat již jen na otázku prodeje. A to modelového prodeje bytu 2+1 v OV s hypotékou. V příštím díle se tedy podíváme na to, za kolik vlastně máme prodávat, jak a kde to zjistíme a co se stane, když si cenu vycucáme z prstu.

Víte že:

Reality Drak umí vyřešit všechny „zapeklité“ problémy, které se na Vaší nemovitosti můžou vyskytovat?



Za kolik to jen prodat?

V minulé kapitole jsme si ujasnili, zda budeme prodávat, nebo zvolíme jiný způsob a zda to zvládneme sami, nebo vyhledáme odborníky. V této kapitole si řekneme, jak se stanovuje cena a proč a kdy je to důležité a kde to můžeme zjistit.

Nejdůležitější vlastností každé prodávané nemovitosti jsou tři: lokalita, lokalita a v neposlední řadě se nesmí zapomenout na lokalitu. Taková je mantra v obchodu s nemovitostmi. A má pravdu. Lokalita vám určí cenové rozpětí, v kterém se v dané oblasti nemovitosti pohybují. Takže i byt (v našem případě 2+1 s hypotékou) se může v jedné oblasti prodávat ve vybydleném stavu za více, než byt stejné velikosti po rekonstrukci v jiné oblasti. Tohle je důležité si uvědomit a při konstrukci ceny na to neustále pamatovat a nenechat se ovlivnit řečmi kamarádů v hospodě, že ten a ten nedávno prodal za tolik a tolik. Někdy vás to potěší, ta suma se vám líbí, nebo naopak se zhrozíte, že tak málo nechcete. Teď už víte, že když to není stejná lokalita, tak vám je informace od kamarádů vcelku na nic.

Další kritérium je velikost. A teď nemyslím jen, že je to byt 2+1. To že budete porovnávat jen byty stejné velikosti, je tak nějak samozřejmé, ale nesmíte zapomenout na m2. Je váš byt menší než průměr, nebo je větší? Pokud je menší, tak je to nevýhoda, pokud větší, nebo se dokonce dá předělat na byt 3+1, tak máte eso v rukávu a velmi pozitivně se to projeví na výsledné ceně.

Příslušenství a rekonstrukce jsou další dvě věci, které významným způsobem ovlivní výslednou cenu. Příslušenství je asi jasné. Byt s balkónem se bude prostě prodávat za víc, než ten bez balkónu, se sklepem za víc než bez atd. Navíc pokud v dané lokalitě je něco samozřejmostí např. již zmiňovaný balkón a vy ho nemáte, udělá to s cenou úplné harakiri, a že to nebude směrem nahoru je asi jasné. S rekonstrukcí je to už horší. Není totiž rekonstrukce jako rekonstrukce a navíc se v čase mění. No to že není rekonstrukce jako rekonstrukce si říkáte, že je jasné. Prostě někdo udělá novou elektriku, podlahy, odpady, štuky, zboural a postaví novou koupelnu atd. a někdo vymění podlahové krytiny, vymaluje a vyvětrá. První se bude prodávat za víc a druhá za míň. Co se ale myslí, že se mění v čase? No zjednodušeně řečeno rekonstrukce provedená před deseti lety, nebude stejná jako nyní. Proč? Protože se nároky na bydlení v čase mění. Kachličky v koupelnách se zvětšily, mohutné a bytelně působící dřevěné kuchyňské linky jsou nyní v light a klidně i v barevných verzích a kk verze bytů je in.

Další věci co ovlivňují cenu je patro, zda výtah je nebo není, na jakou světovou stranu jsou okna, jak daleko to je do obchodu, zastávku… Jak vidíte v potaz se musí vzít vícero věcí a nyní je už asi jasné, že i byty v rámci jedné lokality, dokonce v rámci jednoho domu, se mohou cenově výrazně měnit.

Fíha začíná to s tou cenou být nějak zapeklité. A máte pravdu. Tak to prostě je a správně stanovená cena je napůl umění a na půl dlouhodobě získávaná data spojená s praxí. Nj, ale my nemáme ani jedno ani druhé, o třetím ani nemluvě a co s tím? Odpovědi jsou dvě. Buď si najmete odhadce, který vám vyhotoví odhad, nebo použijete cenové mapy. Odhadce je tak trochu vsázka do loterie. V praxi jsme se setkali jak s těmi dobrými, tak s těmi špatnými a jejich rozeznání je na základě zkušeností, takže taky žádné terno. Naštěstí jsou zde cenové mapy, které se rok od roku, díky přílivu nových dat z prodaných nemovitostí neustále zpřesňují. Na internetu se dají najít i ty, které to umějí pro jednotlivce zdarma, stačí jen trochu poškádlit vyhledávač. U těch lepších si můžete zaklikat i příslušenství, rekonstrukci atd. Výsledná cena je sice jen hrubý odhad, ale pořád lepší něco než nic. Zlepšit ho můžete porovnáním vaší nemovitosti s nabídkami co jsou nyní na trhu.

To je práce s něčím jako cena. Proč bych se s tím měl obtěžovat? Prostě si to určím podle toho kolik potřebuju a je to. Možná se budete divit, ale podobně smýšlí vcelku dost lidí. A podle toho v jaké fázi se zrovna trh nachází to má větší či menší dopady na vaši peněženku. Pro zjednodušení si řekněme, že je fáze kdy jde trh nahoru a kdy klesá. Krizi, která nás obšťastňovala cca do roku 2015 je fáze trhu, kde stanovení přesné ceny je naprosto zásadní a to z jednoho prostého důvodu. Cena za kterou můžete prodat dnes, nebude ta samá jako zítra. Kupujících je málo, nemovitostí díky tomu v nabídce přibývá a cena jde dolů. Pokud se špatně rozhodnete, může se vám stát, že prodáte klidně i o mnoho sta tisíců méně, než jste mohli na začátku, při stanovení správné ceny. Naopak když jde trh nahoru, určení přesné ceny není tak stěžejní. Tedy v případě, že si neřeknete málo, což tedy moc často nevidíme. Pokud trh roste, tak i když si řeknete víc, než je nynější cenová relace, je pravděpodobné, že trh k vaší ceně časem dospěje. Důležitý je u této metody pokus – omyl ten čas. Ale pokud můžete prodávat po neomezenou dobu a nevadí vám to…

Po přečtení této kapitoly, byste tedy nyní měli vědět, jak si určit cenu, kde získám data, proč a kdy je důležité cenu stanovit a co se stane, když si odhadnete cenu nesprávně v závislosti na fázi trhu.
V příští kapitole si řekneme jak to udělat, abych prodal za víc než je odhadní cena a navíc rychleji než ostatní.

Víte že:

Reality Drak určuje cenu na základě dat prodaných nemovitostí od roku 2012 a že její odhady jsou díky přesným datům a zkušenosti získaných na stovkách odhadů velmi přesné?



Příprava nemovitosti k prodeji

V minulé kapitole jsme si řekli jak si určit cenu, kde získám data, proč a kdy je důležité cenu stanovit a co se stane, když si odhadnete cenu nesprávně v závislosti na fázi trhu. Nyní si řekneme, jak to udělat, aby se nemovitost prodávala rychleji a za víc, než konkurenční nemovitosti.

Asi si řeknete, jaké konkurenční nemovitosti? To jsou nemovitosti, které zjednodušeně řečeno, jsou podobné jako ta vaše. Mají podobnou velikost, vybavení, lokalitu… a lákají podobné kupce. V našem případě to je byt 2+1 u centra. Bohužel náš byt nebude v nabídce sám, což jsme už zjistili při stanovení tržní ceny v minulém díle seriálu. Nj, ale proč by si měl tedy kupující vybrat zrovna náš byt? A zde právě nastupuje příprava nemovitosti, která váš byt postrčí před ty ostatní, tak aby zaujal kupujícího a řekl mu: ano tohle je ta nemovitost co hledám, tady se mi líbí.

Příprava, home staging, či jak tomu chceme říkat, spočívá v přípravě nemovitosti tak, aby splnila výše uvedené, tedy řekla kupci, že tady ten byt je ten pravý. Při stanovení tržní ceny jste porovnávali váš byt s jinými byty a jistě jste si všimli, že při prohlížení inzerátů (prohlížení fotek) na vás každý byt působí jinak. Pokud tam byly poházené věci, dřez přetékal špinavým nádobím a koupelna byla jeden velký koš na špinavé prádlo, tak vás asi úplně k návštěvě, nebo dokonce ke koupi nelákal. Naopak, pokud byt byl uklizen s menším množstvím věcí, nebo dokonce skoro s žádnými věcmi, působil na vás úplně opačně. Nejlépe je si to ukázat. Na fotce níže vidíte původní stav a pak po úklidu (a po vymalování) a sami si řekněte, kam byste raději šli na prohlídku.





První věcí tedy je říct si, že se stejně budete stěhovat – přeci byt prodávám a přebytečné věci již zabalit do krabic a ty dát například do sklepa, nebo na půdu. Pak se znova kriticky na byt podívat a zabalit a odnést další věci a další až skoro nic nezbyde😊. Optimální je docílit hotelového efektu. Tedy mít prázdné police i jiné odkládací prostory, aby lákali potenciálního kupujícího dát si tam své věci. Byť máte určitě krásné dekorace a ty krásně malované hrníčky jsou přece po babičce a ty fotky co nám visí na stěně, tak na těm nám to obzvlášť sluší. Vše dát pryč. Vy máte s těmito věcmi spojené emoce a vzpomínky a pomáhají vytvářet váš domov. Důležité slovo zde, je to váš. Kupující má svoje věci ke kterým má citové pouto a na těch policích a stěnách by si je měl představit. Pokud bude, ale plno, tak se žádná představa konat nebude. Pokud nemáte místo kam věci dát (což je častý problém) je dobré věci uklidit alespoň na focení (ke kterému se dostaneme v příštím díle), aby si kupující udělal první dojem.
Uklizeno (odstěhováno) tedy máme a co bychom mohli udělat dál. Byt již vypadá lépe, je takový vzdušný a najednou je zde docela dost místa. Další věcí, která nestojí příliš mnoho, ale udělá obrovský efekt je vymalovat. Není nad krásně bílé stěny, které udělají byt světlejší a dokonce i prostornější a ta vůně! Určitě nezkoušejte nějaké barevné odstíny. Každý z nás má své vlastní preference barev a byť ta krásně zelenkavá nádherně ladí s kuchyňskou linkou, kupující vaše nadšení nemusí a asi ani nebude sdílet.
Byt je tedy vymalován a všechny přebytečné věci jsou pryč. Stojíte u dveří, zrak vám klouže po bílých stěnách a neklopýtá po ponožkách válejících se na křesle. Naopak máte pocit, že se ten byt nějak zvětšil a že ta odhadní cena, co jste si určili minule je možná příliš malá a možná, když si ten byt teď prohlížíte, by se dala navýšit. A to je ono. Pokud ten pocit máte vy, tak kupující, co byl již na několika prohlídkách, bude mít obdobný pocit a tento byt ho bude lákat ke koupi.

No a tak teď toho kupujícího jen k vám dostat. A to bude námětem další kapitoly. Příště si tedy řekneme, jak správně odprezentovat vaši nemovitost, aby každého zaujala, jaké informace poskytnout, jaké právní náležitosti inzerát musí mít, abyste nedostali třeba pokutu a kde nemovitost nabízet, aby ji někdo vůbec našel.

Víte že:

Reality Drak v případě potřeby nemovitost vymaluje, uklidí, ale také třeba dá do kupy zahradu nebo cokoliv, co zlepší prodej, a pokud neprodá (ještě se nestalo), tak to prodávající má zadarmo?



Prezentace nemovitosti

V minulé kapitole jsme si řekli, jak to udělat, abychom zkrátili čas prodeje a navýšili cenu prodávané nemovitosti, a nyní si řekneme, jak to udělat, aby zrovna ta naše nemovitost zaujala co nejvíc kupujících.

První věcí, která každého zaujme je vizuální část inzerce a proto je také nejdůležitější a bohužel, také nejpodceňovanější. Při aplikaci jen pár základních pravidel to však můžete zvládnout sami a vaše nemovitost pak bude vyčnívat v moři průměru. Můžeme využít jednak fotografickou prezentaci a jednak video. Jako optimální se jeví kombinaci obojího. Video bude mít větší odezvu, přeci jen pohybující se obrázek více zaujme a navíc se nemusí nikam klikat. Bohužel natočit, sestříhat a ozvučit video, není až tak jednoduché, ale pokud máte s natáčením nějakou zkušenost tak směle do toho! Mnohem častější je prezentace pomocí fotografií. Na začátek je dobré ujasnit si, co a jak budeme chtít prezentovat. Kuchyně a koupelna jsou základ, který by se na fotografiích měl objevit. Dále je dobré soustředit se na věci, které vaši nemovitost v očích kupujícího vyzvednou. Máte třeba hezký výhled, balkón, necháváte v bytě myčku s pračkou, nebo v chodbě je praktická dlažba a vestavěná skříň? Tak to ukažte.
Nyní máme tedy vybráno co budeme fotit, a teď jak na to. Uklizeno a vymalováno již máme, takže teď si jen počkat na pěkný slunný den. Světlo je totiž základ. I přesto, že vám do bytu při focení svítí sluníčko, tak si rozsviťte. Jednak změkčíte stíny a jednak získáte teplý odstín. Pokud fotíte místnost nestůjte uprostřed ní, ale jděte k jedné straně místnosti. Místnost se tím bude jevit prostornější. Pokud fotíte něco menšího než jste vy, například kuchyňskou linku, tak si trošku přidřepněte. Zkoušejte různé úhly a raději toho nafoťte víc, ať máte z čeho vybírat. Co se týče techniky jakou fotit, tak optimální je samozřejmě zrcadlovka s širokoúhlým objektivem (objektiv, který toho ukáže víc), ale i mobilem se dají udělat obstojné fotky a navíc se dají alespoň v základu upravit.

Perfektní fotky a možná i video máme. Kupujícího jsme zaujali a on nyní bude chtít víc informací. Od toho je zde text u inzerátu a dále technický popis. Technický popis je jednoduchý. Pokud v nemovitosti bydlíte, tak většinu informací budete vědět, a to, co nevíte, byste měli zjistit z prohlášení vlastníka, nyní po změně zákona jen prohlášení. Pokud prohlášení nevlastníte, navštivte předsedu vašeho SVJ určitě vám ho rád poskytne. Text u inzerátu nebo také popisek je už trošku složitější. Ale pokud vám slohové práce šly aspoň trošku dobře, tak to bude hračka! Základní pravidlo je, stejně jako u fotografií ukázat, v tomto případě popsat nemovitost z pohledu jejích předností. Pokud to máte na zastávku autobusu kousek, tak to tam napište, pokud vám do bytu jde celý den sluníčko, tak to tam dejte taky. Asi si rozumíme. Při psaní popisku ale určitě přijdete i na věci, které by se pozitivními až tak nazvat nedaly. Optimální je sepsat si je, a při prohlídce na ně poukázat, ale s tím, že je obrátíte v pozitivum. Byt je ve třetím patře bez výtahu? Ta úžasná příležitost každý den udělat něco pro své zdraví!

Popisek máme taky a konečně všem můžeme ukázat tu naši skvělou nemovitost. No skoro. Prodávající musí od 1. 1. 2013 zajistit PENB tedy Průkaz energetické náročnosti budovy, na základě zákona č. 406/2000 Sb. vždy, **když bude pronajímat anebo prodávat byt či dům**. V našem případě, kdy prodáváme byt, tak na ten se PENB nevyhotovuje, ale vyhotovuje se na celý dům. Dobrá zpráva je, že ho nemusíte vyhotovovat vy, ale stačí si o něj zase požádat předsedu SVJ. Ten vám ho ochotně poskytne. Zjištěnou energetickou třídu uveďte v inzerci a získaný průkaz si schovejte, budete ho potřebovat před podpisem kupní smlouvy. Pokud byste průkaz nesehnali, předseda je na dovolené a nikdo se mu tam nechce hrabat, uveďte do inzerce písmeno G, tedy nejhorší třídu. Tím jste splnili zákonnou povinnost, ale předání průkazu se nevyhnete. Pouze pokud i na písemnou výzvu by vám SVJ nechtělo průkaz vydat, můžete ho nahradit vyúčtováním energií za poslední tři roky.

Vše máme tedy již připravené a nyní můžeme nemovitost ukázat světu. Jako optimální se dnes jeví internet. Sociální sítě, kde požádáte o šíření své známé a kamarády, a placené nebo neplacené servery. Hlavní rozdíl mezi těmito dvěma skupinami serverů je návštěvnost, a tím i nalezení vašeho inzerátu. Ty placené jsou drahé jako např. Sreality cca 90Kč/den, ale vyplatí se to. Chcete přece, aby váš byt viděl každý kupující, který by mohl mít zájem. Můžete využít i servery typu bezrealitky. Ne kvůli desítkám serverů, na které vaši nemovitost umístí, to jsou ty neplacené verze, kam nikdo nechodí, ale umístí je i u sebe, a díky reklamě, kterou vynakládají se aspoň na jejich server někdo dostane. Zkusit můžete i písemná periodika. Určitá skupina lidí pořád tyto inzertní noviny čtou, byť prim hraje internet.

Nyní tedy máme řádně odprezentovanou nemovitost a v příští kapitole si řekneme, jak zvládnout prohlídku nemovitosti na jedničku.

Víte že:

Reality Drak fotí nemovitosti profesionální fotograf se špičkovou technikou a videa mu natáčí firma, která zajišťuje i letecké záběry? A nemovitosti umisťuje na největší a nejvyhledávanější servery, sociální média a používá i tištěná periodika?



Prohlídky

V minulé kapitole jsme si řekli, jak to udělat, aby zrovna ta naše nemovitost zaujala co nejvíc kupujících. Prošli jsme si přípravu nemovitosti od úklidu, přes malování až po inzerci a kam ji zadat. Nyní si řekneme, jak zvládnout prohlídku nemovitosti na jedničku.

Nemovitost je připravená k prohlídce, všude je čisto a vy již netrpělivě čekáte na dohodnutou hodinu, kdy má přijít první zájemce. Inzerci jste podali na ty nej servery (ještě teď si říkáte, že to bylo nějak moc peněz), fotografie a video vám nafotil a natočil kamarád, přece to nakonec nebylo úplně jednoduché, ale zase to teď vypadá mnohem líp než ty původní výtvory. Očima kloužete po bílých stěnách a ve vzduchu je cítit vůně nové malby. Kontrolujete hodinky. Již tady přece měli být. Díváte se na papír, kde máte zaznamenány časy prohlídek a je to tak, měli tady přece již být! Ano to se stává. A v celku často. Dohodnete si schůzku a druhá strana ztratí zájem, nebo se něco stane. Každopádně nedorazí. Co s tím? Optimální je si dohodnout více schůzek za sebou a když před schůzkou pošlete sms, nebo si zavoláte, tak tím taky nic nezkazíte. Takové hezké pravidlo říká, že z deseti domluvených schůzek vám účast potvrdí šest lidí, z toho čtyři na prohlídku skutečně dorazí s tím, že dva vám řeknou, že ten 40metrový byt 1+1 je malý a že asi budou chtít něco většího😊. Obrňte se trpělivostí a stavte se ke každé prohlídce, jako by byla první!

Tak je to tady. Přišel mladý pár, provázíte je nemovitostí, říkáte jim, jak je to báječný byt a oni skutečně přikyvují a vypadá to, že mají opravdový zájem. A pak to přijde. Začínají se ptát na tohle a ono ale co jim máte říct, když vám říkají, že se jim to líbí, ale to třetí patro bez výtahu… Nejlepší je připravit si odpovědi předem. Každá nemovitost má své klady, tedy to, co většina lidí vnímá jako výhodu (zastávka u domu, krásný výhled do parku…) a také zápory, jako je například to třetí patro bez výtahu. Pokud se na případné zápory připravíte dopředu, můžete je obrátit i třeba v pozitivum, pokud jste šikovní.

Tak je to za vámi. Nemovitost jste měli připravenou, z x lidí i nakonec někdo i přišel, jen jste měli občas mezeru v prohlídkách, všechny otázky jste zvládli, předali jste veškeré informace jako je fond oprav, náklady atd. a teď máte dva páry, kteří projevili zájem. Oba vám na prohlídce řekli, že se jim to líbí a chtěli by to koupit. Nj ale co s tím. Hlavou se vám honí různé scénáře. Co když to dám tomu prvnímu páru a oni si to nakonec rozmyslí. Ještě si živě pamatujete na ty telefonáty, kdy vám volali nadšení lidé, že chtějí na prohlídku, ale můžou jen v neděli dopoledne. Vy jste si tedy přeložili nedělní výlet s rodinou na sobotu a oni ani nedorazili! Co když si s těmihle plácnete a oni si to nakonec rozmyslí. Druhý pár si zatím najde něco jiného a vy budete zase na začátku. Chmurné myšlenky víří hlavou a vy propadáte beznaději. Naštěstí existuje řešení, a to probereme v příští kapitole našeho E - booku Jak prodat nemovitost svépomocí.

Příště si tedy řekneme, jak to udělat, abychom nepřišli o zájemce a při tom mu dali dostatek času na sehnání kupní ceny, na přípravu a doladění smluvní dokumentace a na všechno to papírování co nás čeká.

Víte že:

Reality Drak nejen zajistí prohlídku Vaší nemovitosti, ale jedná také se zájemci o koupi včetně vyjednávání o ceně a o každé prohlídce vás informuje?



Rezervace

V minulé kapitole jsme si řekli jak zvládnout prohlídku nemovitosti na jedničku, na co se připravit a nyní si řekneme jak to udělat, aby zájemce o koupi našeho bytu měl čas na sehnání kupní ceny, na přípravu a doladění smluvní dokumentace a na všechno to papírování co nás čeká a my měli jistotu, že čas který mu dáme k dispozici nás nestál víc, než jsme čekali.

Takže kupujícího máte. Dali jste přednost tomu mladému páru, který byl z vašeho bytu tak nadšen a nyní dumáte, jak to udělat, aby dodrželi svoji část dohody, tedy byt koupili. Tak to vás možná zklamu, ale to udělat nejde. Nedonutíte někoho, aby udělal něco, co nechce, nebo nemůže. Mám ale pro vás i dobrou zprávu. Můžete se chránit pro případ, že se to stane. Najdou si například něco jiného (přeci je nakonec oslovil strejda, že jim prodá jeho byt za menší peníze a v tý lepší čtvrti a ano je nám to líto, ale bohužel…), nebo to nakonec pro ně je ještě příliš velký závazek a oni jsou tak mladí… Důvodů proč nakonec kupující odstoupí od koupě je mnoho, ale nakonec koho to bolí jste vy.
Přes měsíc jste čekali na vyřízení hypotéky ze strany kupujících, platili jste nájem, spolupracovali jste s bankou i odhadce už u vás byl a nyní tohle! Představujete si ty ztracené peníze za inzerci, odmítnutých x dalších lidí, tolik času a peněz! A při tom se tomu dá vcelku snadno předejít.

Ano nemůžete nikoho donutit, aby koupil vaši nemovitost, ale můžete, pokud dotyčný z jakéhokoliv důvodu koupi neuskuteční, mít nahrazené náklady a ztracený čas. Navíc roztřídíte skutečné zájemce od těch co to asi nejspíš koupí a máte jistou páku na kupujícího, aby splnil svou část dohody. To kouzlo, které vám tuto jistotu dá, se jmenuje rezervační smlouva. Dále se podíváme co by měla taková rezervační smlouva mít za náležitosti, aby byla platná, ale nyní si řekneme jaké má výhody pro vás a jaké pro kupujícího. Stručně řečeno. Kupujícímu tato rezervační smlouva dává čas na sehnání kupní ceny a na přípravu všech dokladů, které ke koupi potřebuje a při tom má jistotu, že ho nikdo nepředběhne a vám dává jistotu, že to kupující myslí vážně s koupí vašeho bytu a pokud se tak nestane, tak dostanete náhradu za ušlý čas a peníze.

Co tedy taková rezervační smlouva má mít, aby byla platná a tedy plnila co má a nebyl to jen kousek papíru? Ještě trošku odbočím a zamyslíme se nad tím odkud vlastně smlouvy celkově brát. Na mysl přicházejí asi dvě možnosti. První, že něco stáhnu z internetu. Bude to zadarmo a nějak se to už zbastlí, hlavně že se ušetří! Druhá možnost je právník a ten je přece tak drahej. Bůhví kolik to bude stát a navíc ještě nějakého slušného najít. Prostě samé starosti. Váhy se pomalu a neúprosně naklánějí ve prospěch vzorů z internetu, ale než po nich sáhnete, tak se trochu zamyslete. Prodáváte něco v hodnotě stovek tisíc, nebo dokonce v jednotkách miliónů korun. Jak dlouho vám trvá, než tuto částku vyděláte? Stojí vám těch několik ušetřených tisícovek za ten risk? Ano, může to dopadnout jak jste si to naplánovali a i přes možné chyby se prodej uskuteční a nic se vám nestane. Ale co když to nepůjde hladce a vyskytnou se zádrhele. Jak se říká, nezabije vás to co vidíte, ale to o čem nemáte ani tucha. Určitě a jednoznačně doporučuji právní pomoc při přípravě jakýchkoliv smluv, včetně rezervační a pozor ne od jakéhokoliv právníka, ale optimální je si sehnat právníka, který se specializuje na převod nemovitostí. Je to podobné jako s doktorem. Asi si od zubaře také nenecháte operovat srdce a opačně, i když oba to jsou doktoři.

Tak tedy teď k náležitostem co by měla rezervační smlouva obsahovat. Hned na úvod musím říct, že rezervační smlouva nemá své zakotvení v zákoně č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, na rozdíl od smlouvy kupní (upraveno v § 2128 a násl. zák. č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku), smlouvy o smlouvě budoucí (upraveno v § 1785 a násl. zák. č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku), nebo směnné smlouvy (upraveno v § 2184 a násl. zák. č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku) a podstatné náležitosti

nechává zákon na smluvních stranách, aby si své práva a povinnosti vzájemně upravili. Jako každá smlouva by měla obsahovat specifikaci předmětu koupě, účastníků, případná právní omezení a zatížení nebo popis faktických vad. Dále je dobré, aby obsahovala ujednání o součinnosti strany vlastníka, tedy vás, při sjednání zástavního práva smluvního sloužícího k zajištění úvěru od banky, kterým bude kupující např. hradit kupní cenu, či její část. V této části je dobré již mít zařízeno, aby depozitum bylo uschováno u třetí strany (banka, advokát, notář), tedy u někoho kdo je pojištěn pro případ odpovědnosti za újmu způsobené druhé straně. Dále povinnost uzavřít kupní smlouvu, časové podmínky, podmínky pro vyplacení složené částky, tedy v jakých případech se depozitum vrací, kdy se nevrací a kdy se započítává na kupní cenu. Zde byste měli popsat všechny možné scénáře a tím je ošetřit do budoucna. Závazek prodávajícího, že nebude nemovitost nabízet po dobu trvání třetím osobám tedy jinému zájemci. Jak vidíte je toho docela dost a tedy zvažte zda to opravdu zvládnete sami.

V této kapitole jsme si tedy řekli, jak to udělat, aby zájemce o koupi našeho bytu měl čas na sehnání kupní ceny, na přípravu a doladění smluvní dokumentace a na všechno to papírování co nás teprve čeká a my měli jistotu, že čas který mu dáme k dispozici nás nestál víc, než jsme čekali. V příští kapitole si projdeme typy smluv, které budou potřeba a co nás čeká a nemine v souvislosti s bankami, které jednak zajišťují úvěr pro kupující a jednak již zajistili úvěr na naší nemovitosti a my se z něj budeme potřebovat vyvázat.

Víte že:

Reality Drak připravuje rezervační smlouvy právník specializující se na rezervační smlouvy, a který neprohrál žádný případ? A pokud rezervace z jakéhokoliv důvodu propadne, tak půlka peněz patří Vám?



Smlouvy a banky

V minulé kapitole jsme si řekli, jak to udělat, aby zájemce o koupi našeho bytu měl čas na sehnání kupní ceny, na přípravu a doladění smluvní dokumentace a na všechno to papírování co nás teprve čeká a my měli jistotu, že čas který mu dáme k dispozici nás nestál víc, než jsme čekali. V této kapitole si projdeme typy smluv, které budou potřeba a co nás čeká a nemine v souvislosti s bankami, které jednak zajišťují úvěr pro kupující a jednak již zajistili úvěr na naší nemovitosti a my se z něj budeme potřebovat vyvázat.

Nejdříve bych opět rád zdůraznil, že příprava vlastních smluv bez dostatečného vzdělání, nebo využívání různých šablon a polotovarů z internetu může vést k vaší velké škodě. Prodáváte nemovitost v řádově stovkách tisíc, nebo dokonce miliónů korun a celou transakci byste měli smluvně zabezpečit od právníka a pokud možno od právníka, který se specializuje na převody nemovitostí a zná všechna úskalí a nebezpečí, které se mohou vyskytnout. Jak jsme si řekli v minulé díle, tak smlouvy, které budeme používat mají své zakotvení v zákoně č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, a to smlouva kupní (upraveno v § 2128 a násl. zák. č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku) a smlouva o smlouvě budoucí (upraveno v § 1785 a násl. zák. č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku). S tím, že smlouvu o smlouvě budoucí asi nevyužijete. Ta se používá ve speciálních případech a měli byste si ve většině případů vystačit s Kupní smlouvou. Další smlouvy s kterými přijdete do styku je smlouva o úschově peněžní částky, smlouva o úschově listin (upraveno v § 2402–2414), dále zástavní smlouva (od 1. ledna 2014 je upraveno v § 1309 až 1394 zákon č. 89/2012 Sb.) a v neposlední řadě to je předávací protokol, návrh na vklad (ten musí být na formuláři od Katastrálního úřadu). S jednotlivými typy smluv se můžete seznámit v občanském zákoníku, to zde řešit nebudeme, ale soustředíme se na posloupnost jednotlivých kroků.

Nejdříve je třeba si zjistit výši dluhu váznoucí na vaší nemovitosti. Stačí se obrátit na vaši banku u které máte úvěr – hypotéku a ta vám toto vystaví. Dobré je si stanovit k jakému datumu toto potvrzení chcete a dát si dostatečnou časovou rezervu. Ta se odvíjí od toho zda kupující bude hradit kupní cenu z úvěru, nebo má hotovost. Píše se zde i o vzdání se zástavního práva a kdy to tak banka udělá a o svolení se zřízením dalšího zástavního práva v druhém pořadí – což je klíčové pro získání úvěru ze strany kupující. Před vlastním podpisem kupní smlouvy je ještě třeba dořešit PENB (průkaz energetické náročnosti budovy), který slouží jako informace o energetické náročnosti provozu nemovitosti. Od 1. ledna 2013 vznikla dle další novely zákona č. 406/2000 Sb. povinnost přikládat průkaz energetické náročnosti budovy (PENB) při prodeji budovy nebo ucelené části budovy a při pronájmu budovy. Tento průkaz by vám mělo vydat společenství vlastníků. Pokud tak ani na vaši písemnou žádost neučiní, můžete ho nahradit vyúčtováním energií za poslední tři roky. Toto musíte předat straně kupující nejdéle před podpisem kupních smluv. Dále je potřeba se dohodnout na datumu předání nemovitosti a dalších náležitostech a zakotvit je ve smlouvách k tomu určených.

Další věcí co je třeba si rozhodnout dopředu, je kam s penězmi. Řešení je několik. Těch bezpečných již méně. Můžete využít banku (asi nejbezpečnější), advokáta nebo notáře. Také si můžete peníze poslat mezi s sebou, ale to, stejně jako samo přípravu smluv důrazně nedoporučujeme. Ano ušetříte x tisíc za úschovu, ale to obrovské riziko!

Vše tedy máte vyřešeno a zařízeno, takže nyní vše podepsat a před vlastním podpisem si vše pečlivě přečíst, abyste věděli k čemu se zavazujete a co to pro vás v konečném důsledku znamená. Podepsáno, listiny uschovány a nyní se bude čekat. Jakmile bude vše dle smluv zařízeno, tak vám

z úschovy přijde oznámení, že jsou splněny podmínky pro vydání listin (peníze na účtě, vyplacená banka….) a nyní vás čeká katastr nemovitostí. Co to vlastně je, jak dlouho přepis trvá a kolik vás to bude stát si řekneme v příští kapitole.

Víte že:

Reality Drak připravuje smlouvy právní kancelář specializující se na nemovitosti, a která je pojištěná proti chybě na 100.000.000Kč (ano skutečně 100 miliónů)? A že si můžete zvolit, zda chcete úschovu u právníka nebo v bance?

Katastr nemovitostí

V minulé kapitole jsme si prošli typy smluv, které budou potřeba a řekli jsme si co nás čeká a nemine v souvislosti s bankami, které jednak zajišťují úvěr pro kupující a jednak již zajistili úvěr na naší nemovitosti. V této kapitole si projdeme katastr nemovitostí. Co to vlastně je, jak dlouho přepis trvá a kolik nás to bude stát.

Katastr nemovitostí je veřejným souborem údajů o nemovitostech v České republice, zahrnující jejich popis, soupis, geometrické a polohové určení a zápis práv k těmto nemovitostem. Řídí se zákonem č. 256/2013 Sb., o katastru nemovitostí (katastrální zákon). Tyto údaje se do katastru nemovitostí zapisují vkladem, záznamem, poznámkou nebo výmazem. Nás dále bude zajímat vklad, protože vlastnické právo, zástavní právo, právo odpovídající věcnému břemeni a předkupní právo vzniká, mění se nebo zaniká **vkladem** do katastru.

Níže ještě přináším zásady vedení katastru nemovitostí a po jejich přečtení bude hned zřejmější jak to na něm chodí. Takže jaké zásady to jsou?

1. zásada intabulance – ke vkladu či záznamu dochází na základě pravomocného rozhodnutí katastrálního úřadu.
2. zásada dispoziční – ke změně věcných práv dochází na základě návrhu na vklad
3. zásada priority – katastr dodržuje časové pořadí zápisů
4. zásada legality – všechny zápisy v katastru nemovitostí jsou platné pokud jsou v souladu s danými zákony
5. zásada speciality – zajišťuje jednoznačnost, určitost a nespornost zápisu
6. zásada dobré víry – důvěra, že data v katastru nemovitostí jsou v souladu se skutečností (zápisy od 1. 1. 1993)
7. zásada veřejnosti – každý má přístup k obsahu katastru nemovitostí
8. zásada oficiality – všechny změny se zapisují na základě úřední povinnosti

Tyto zásady nám dávají jistotu, že to co se říká na listu vlastnictví, že to tak je a pokud ne tak pro nás ano😊 viz. bod 6. Nyní si tedy projdeme ty věci co se vás týkají a to: co to je list vlastnictví, jakým způsobem mám dát smlouvy na katastr nemovitostí, jak dlouho to bude trvat a kolik mě to bude stát.

List vlastnictví je vlastně taková občanka vaší nemovitosti. Stejně jako v OP máte napsané jméno, bydliště, rodné číslo a další údaje o vás, tak i na LV (list vlastnictví) jsou obdobné informace o nemovitosti. A to: kde se vaše nemovitost nachází (záhlaví), kdo je vlastníkem (část A), co vlastně vlastníte (část B), zda na nemovitosti není třeba hypotéka (část B1), zda tam není třeba exekuce (část C), jiné zápisy (část D), nebo na základě čeho jsme nemovitost nabyli (část E). Ještě zde je část F, ale ta nás obvykle netrápí.

List vlastnictví si můžete vyzvednout buď přímo na katastrálním úřadě (doporučuji, vyjde vás to levněji), nebo na Czech POINTu což je kontaktní místo veřejné správy. Najdete ho třeba na České poště, nebo na městském úřadě, kde Vám LV vydají za poplatek. Poplatek je odvislí na počtu stránek. Dá se koupit i dálkově přímo na stránkách ČÚZK Nahlížení do katastru nemovitostí (https://nahlizenidokn.cuzk.cz).

V souvislosti s katastrálním úřadem nás bude dále zajímat návrh na vklad nemovitosti (celým názvem: Návrh na zahájení řízení o povolení vkladu do katastru nemovitostí). Ten se musí podávat **pouze na stanoveném formuláři**, který obsahuje náležitosti stanovené v § 14 odst. 1 zákona č. 256/2013 Sb., o katastru nemovitostí. Najdete ho zde: https://www.cuzk.cz/formulare. Jeho vyplnění není úplně jednoduchou záležitostí a pokud to budete dělat sami, tak hodně trpělivosti. Jako téměř všechny

formuláře, s kterými se na úřadech setkáváme, tak se dělají pro x různých možností a p…e aby se v tom vyznalo. Naštěstí zde je možnost vybrat si svůj scénář, ale..

Nyní tedy víme, co to je LV a katastr nemovitostí, kde vezmeme návrh na vklad, který potřebujeme jak k vložení smluv na katastrální úřad, tak i na výmaz našeho zástavního práva (protože bez vymazaného zástavního práva nám neuvolní peníze za naši prodávanou nemovitost) a nyní si řekneme, jak dlouho přepis potrvá a kolik nás bude stát. Nejdříve ta cena. Mám pro vás bohužel špatnou právu, protože cena za vklad je nyní už 2.000Kč. Doba na převod nemovitosti na nového vlastníka je již delší dobu stejná a to 20 dní (dle § 18 odst. 1 katastrálního úřadu). Tato doba se počítá ne od doby, kdy návrh na vklad zanesete, ale od doby, kdy oznámení katastrální úřad zašle. Od zaslání se počítá ochranná lhůta, během níž nesmí být právní poměry v katastru nemovitostí dotčeny změnou. Během této lhůty zasílá katastrální úřad vlastníkovi oznámení, že jeho nemovitost je dotčena změnou a to do jednoho dne od obdržení návrhu na vklad. Tato doba je určena pro ochranu vlastníka nemovitosti. Pokud by někdo chtěl např. prodat vaši nemovitost bez vašeho vědomí, tak díky oznámení o tom budete vědět a můžete to zastavit. Po této lhůtě to trvá katastrálnímu úřadu cca 2 – 5 dnů, než změnu provede a je viditelná na LV.
Po zápisu vám katastrální úřad zašle vyrozumění o provedeném vkladu, kde uvidíte rušící údaje a nové údaje § 18 odst. 3 katastrálního úřadu).

V této kapitole jsme si řekli, co to vlastně katastr nemovitostí je, jak dlouho přepis na nového vlastníka trvá a kolik nás to bude stát. V příští kapitole si projdeme předání nemovitosti, co vše budeme potřebovat a předávat a jak na odhlášení nás a přihlášení nového vlastníka a kolik budeme, nebo nebudeme platit na daních.

Víte že:

Reality Drak vám zajistí všechny dokumenty potřebné na KÚ, všude je roznese a vy jen podepisujete a o nic se nestaráte?



Předání nemovitosti a daně

V poslední kapitole si projdeme předání nemovitosti, co vše budeme potřebovat a co předávat a jak na odhlášení nás a přihlášení nového vlastníka a kolik budeme, nebo nebudeme platit na daních.

Máme prodáno, peníze jsou již na našem účtě a nás čeká již jen pár posledních věcí a budeme mít hotovo. Jedna z těch věcí je fyzické předání nemovitosti. Na předání budeme, jak název napovídá, předávat a to: klíče, dokumenty vztahující se k nemovitosti a vlastní nemovitost. Vše je dobré mít sepsané na předávacím protokolu, kde v hlavičce jste napsaní vy a strana kupující a dále nemovitost, která se předává. Pak již jen doplňujeme stavy vody, elektřiny, topení a plynu. Všechny stavy, včetně čísel elektroměrů, vody, topení a plynu zaznamenáme. U topení raději zaznamenejte všechna čísla, která tam problikávají, ať se pak nemusíte vracet. Vlastně obecná zásada je, poznamenat toho raději více než méně. Dále zapište klíče a jejich počet a od čeho jsou a zda byl nebo nebyl předán PENB a zda jsou výtky k předané nemovitosti. Pokud jsou, např. byt vytopil soused před předáním, tak nemovitost lze předat, ale je dobré to tam vyznačit a rovnou se dohodnout na kompenzaci a i tu tam zaznamenat.

Předáno tedy máme, klíče jsme také předali a nyní co s předávacím protokolem. Společně s nabývacím dokladem a se stranou kupující navštivte předsedu SVJ a přehlašte si energie, které jdou (obvykle teplá a studená voda, fond oprav atd.). Navíc se předseda seznámí s novým majitelem. S předsedou se domluvte na konečném vyúčtování a kam ho má zaslat. Dále nás čeká návštěva energetické společnosti, kde psi přehlásíte elektřinu a plyn. Doporučuji ČEZ z důvodu možnosti osobní návštěvy a možnosti řešení případných problémů na přepážce.

Energie jsou tedy také přepsány a nyní poslední věc a tou jsou daně. Dobrá zpráva je, že daňová povinnost při prodeji nemovitosti, byla převedena na stranu kupující, takže tato starost nám odpadá. A vzhledem k tomu, že návod je psaný pro stranu prodávající, tak se jen letmo zmíním, že tato daňová povinnost (daň z nabytí nemovitosti) je ve výši 4% z Kupní nebo odhadní ceny. Ano správně počítá se to z té vyšší. Další daň je daň z příjmu. Obvykle se nás týkat nebude, protože dle Zákona o daních z příjmů č. 586/1992 Sb., § 4 pokud nemovitost vlastníte aspoň 5 let, nebo jen dva roky, ale bydlíte v ní, tak jste od daně osvobozeni. Poslední z daní co se nás týká, je daň z nemovitých věcí (dříve daň z nemovitosti). Tuto daň si odhlašte na Finančním úřadě na začátku následujícího roku po prodeji nemovitosti, nejdéle však do konce ledna.
Tak to je vše. Pokud jste postupovali podle tohoto E-booku, tak byste měli mít bezpečně prodanou nemovitost za maximální možnou cenu. Gratulujeme!

Víte že:

Reality Drak nejen asistuje při předání nemovitosti a vše zařídí, ale také zajistí přepisy energií bez Vaší účasti, takže nikam nemusíte chodit? A již na začátku s vámi probere daňovou povinnost, aby byla buď žádná nebo co nejmenší?

Pokud máte nějaké dotazy, nebo připomínky k tomuto e-booku tak je prosím napište na truxa@realitydrak.cz

Děkujeme za přečtení tohoto E -booku