

An aerial, slightly blurred photograph of a suburban residential street. The street is paved and runs vertically through the center. On either side, there are rows of houses with grey roofs and green lawns. Some cars are parked on the street. The overall scene is a typical suburban neighborhood.

Jak úspěšně prodat nemovitost

Michal Štrýncl

Pokud čtete tento ebook, tak jste se rozhodli, že mi zde zanecháte email výměnou za přínosné informace v podobě tohoto ebooku. V několika následujících bodech Vás budu informovat, jak efektivně nemovitost prodat.

Obsah:

I.) Kdo jsem

II.) Jaké dokumenty potřebuji pro prodej nemovitosti

III.) Kontrola údajů v KN

IV.) Stanovení ceny nemovitosti

V.) Prezentace nemovitosti

a) focení

b) popis

VI.) Inzerce nemovitosti

VII.) Prohlídka nemovitosti

VIII.) Budu potřebovat právní servis?

IX.) Kdo platí daň z nabytí nemovitých věcí?

X.) Závěr

I. Kdo jsem



Jak to všechno začalo....

Všechno to začalo v roce 2012, kdy jsem slyšel nahrávku, která se jmenovala Byznys pro 21. století, kde Roman Hassmann mluví o tom, jak se dnes buduje síť. Nahrávka sice mluví o něčem jiném, ale byl tam krátký úryvek o realitách, který mě oslovil. Nejvíce se mi líbila realitní kancelář MM realit, kde jsem dva roky působil.

Začátek v MM realitách....

Svůj „realitní“ začátek si pamatuji velmi dobře. Po třech měsících práce jsem měl prodaný první byt o dispozici 3+kk + 100 m² terasy. Jednalo se opravdu o krásný byt, který na inzertním portálu neležel moc dlouho. Tím moje úspěšné začátky skončily. Byl jsem namotivovaný svým prvním prodejem, jenže každá cesta nevede křivkou směrem nahoru. Musel jsem začít více pracovat a po nějaké době přišly výsledky. Po dvou letech ve společnosti jsem chtěl změnu a proto jsem si zakoupil franšizu u společnosti HOME4PEOPLE.

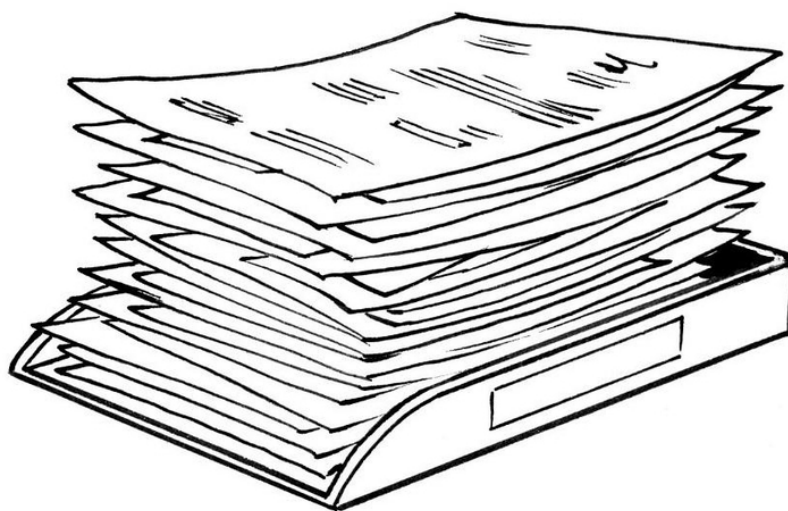
Současnost....

Možná si řeknete, že mé zkušenosti nejsou nějak extra závratné. Dnes jsou makléři s praxí 10 až 20 let, ale trh prodeje nemovitostí se mění a někdy už jen nestačí prodávat nemovitosti tak, jak se prodávaly před 10 lety. Trh s nemovitostmi se neustále mění a dnes dát pouze inzerát na internet, ve snaze čekat na potenciálního kupce, nestačí. V dnešní době si takovou práci dokáže odvést každý sám. Začal jsem budovat svoji osobní značku. Proto jsem zainvestoval do školení Martina Tesárka. Realitní makléř musí být maximálně flexibilní.

II. Jaké dokumenty potřebuji pro prodej nemovitosti

Když chcete prodávat nemovitost, je potřeba abyste si připravili dokumenty, které budou následně potřebné k prodeji.

- 1.) Aktuální list vlastnictví s katastrální mapou. Tyto dokumenty dostanete za poplatek na katastrálním úřadu.
- 2.) Nabývací titul (kupní smlouva, darovací smlouva, dědické rozhodnutí, smlouva o převodu a popřípadě smlouva o úvěru, pokud je nemovitost v zástavě). Pokud dokumenty nemůžete najít, je možné je za poplatek vytisknout na katastrálním úřadu.
- 3.) Průkaz energetické náročnosti budovy (od 1. ledna 2013 musí být ukazatelé energetické náročnosti ve všech informačních a reklamních materiálech při prodeji nemovitosti a od 1. ledna 2016 i při pronájmu).
- 4.) Často bývá požadována i stavební dokumentace (pokud ji sami nevládníte, lze si vyžádat kopii na stavebním úřadě, kde mají často i projekty z 19. století, nepodaří-li se Vám ji dohledat, budova lze znovu jednoduše zaměřit).
- 5.) Pokud prodáváte družstevní byt, je potřeba si zjistit podmínky pro převedení a zda jde vůbec převést družstevní podíl.



III. Kontrola údajů v KN

Určitě doporučuji zkontrolovat údaje v katastru, abyste si ověřili vlastnictví, výměru pozemků, zástavu nemovitosti, věcná břemena a zápis všech staveb na pozemku.

Pro nejjednodušší nahlížení do katastru použijte <http://nahlizenidokn.cuzk.cz/>.



IV. Stanovení ceny nemovitosti

Důležitý bod je stanovení ceny nemovitosti. Není to úplně jednoduchá záležitost. V případě, že cenu určíte moc vysokou, nemovitost bude ležet delší dobu na internetu a Vy budete postupně cenu snižovat. Tento postup není ideální pro prodej nemovitosti. Je zapotřebí určit takovou cenu, která bude podobná trhu v dané lokalitě a kde bude i prostor pro případnou slevu pro potenciálního kupce. Doba prodeje nemovitosti se pohybuje kolem 3 měsíců. Proto je velmi důležité správně nastavit cenu. Pro určení ceny je zapotřebí zjistit tyto informace:

- 1.) Prodané nemovitosti v okolí
- 2.) Nemovitosti, které se v okolí aktuálně nabízejí
- 3.) Informace z katastru nemovitostí
- 4.) Cenové mapy
- 5.) Ostatní realitní makléři, kteří prodávají obdobnou nemovitost



V. Prezentace nemovitosti

a) Popis nemovitosti

b) Fotodokumentace

Při prodeji nemovitosti je důležité ji představit v tom nejlepším možném světle. Pokud se domníváte, že nafocení nemovitosti na mobil nějak neuškodí prodeji, tak se mýlíte. Kvalitní fotografie nemovitosti zvyšují šanci na oslovení potenciálního zájemce. Na realitních serverech bývá velké množství nemovitostí s nekvalitními fotkami a to mnohdy zájemce odradí. K tomu, aby prodej nemovitosti byl úspěšnější, právě pomůže tzv. homestaging. Jedná se o umění, kdy pracujeme s minimálními náklady na úpravě nemovitosti tak, aby byly zdůrazněny přednosti obytného objektu. Je třeba uklidit veškerý nepořádek a odosobnit nemovitost od osobních věcí. Určitě jste někdy navštívili hotel, kde bylo uklizeno a vše připraveno pro nového zájemce. V tomto duchu byste měli nemovitost připravit i Vy.

a) Popis nemovitosti

Popis by měl obsahovat důležité informace o nemovitosti. Pokud inzerát dáváte na internet, nešetřete slovy. Na internetu neplatíte za počet slov, jako v tisku. Je důležité se zmínit o stavu (zda je po rekonstrukci, nebo před rekonstrukcí), v jakém podlaží se byt nachází, celková plocha pozemku a užitná plocha. Určitě důležitou informací je i jak vysoké jsou poplatky, které souvisejí s užíváním nemovitosti. Nedoporučuji žádné věty ve smyslu: Vřele nemovitost doporučuji nebo doporučuji prohlídku. Jako majitel je jasné, že nemovitost budete doporučovat, tak proč o tom psát v popisu.

b) Fotodokumentace

V případě, že jste úspěšně napsali popis nemovitosti, je důležité udělat fotky. Nemějte strach, protože s fotodokumentací mají problémy i mnozí realitní makléři. Dávejte dobrý pozor na dostatečné osvětlení. Pokud použijete blesk, nemiřte fotoaparátem proti zrcadlům, oknům nebo plochám, které odrážejí světlo. Foťákem miřte do rohů místností. Nesnažte se “nacpat” celý pokoj na jedinou fotografii tak, že uděláte fotku ze dveří vedlejší místnosti. Udělejte raději dvě, tři fotky jeho zajímavých částí. Nefoťte proti zdi. Raději vždy miřte do rohů, pokoj bude vypadat prostornější. Nafoťte všechny součásti nemovitosti. Určitě zájemcům dejte možnost nahlédnout i do koupelny. Ukažte jim, že i tyto místnosti jsou v dobrém stavu. Vzhled domu je také důležitý. Ukažte případným zájemcům, že nemovitost vypadá dobře i z venku. Poříd'te hodně fotek. Fotografie nemusí vypadat úplně stejně na displeji foťáku a na monitoru. Nebojte se fotit stejné záběry několikrát nebo stejná místa z různých úhlů. Budete mít z čeho vybírat a zbytečné obrázky jdou vždycky lehce smazat.



VI. Inzerce nemovitosti

Pokud chcete nemovitost inzerovat v tisku, dávejte si pozor na odezvu, jakou Vám inzerát přinese. Některé inzerce v tisku jsou sice levné, ale reakce na inzerát může být nulová. Investování vyšších částek do dražšího tisku může být zbytečné utrácení vašich financí. Podívejte se tedy, kde se inzerují nemovitosti podobné té vaší. A začněte tam.

Zájemci dnes hledají nemovitost prostřednictvím počítače a internetu a proto je nutné inzerovat i zde. Poplatky za inzerci nemusejí být tak vysoké, jak se mnoha lidem může zdát. Pokud chcete inzerovat na nejvíce navštěvovaných stránkách, tak zde si připlatíte. Proto se v tomto ohledu vyplatí spolupracovat s realitní kanceláří. Jinak jsou inzerce, kde vložení inzerátu je takřka zadarmo. Doporučuji si prostudovat inzerce na internetu a poté bych zvažil vložení inzerátu na daný inzertní portál.



VII. Prohlídka nemovitosti

Prohlídka nemovitosti musí probíhat v podobném duchu jako při focení nemovitosti. Nemovitost musí být uklizena. Veškeré osobní věci uklizeny. Musíte si uvědomit, že zájemce nebudou zajímat Vaše osobní fotky z minulosti nebo vaše hygienické potřeby v koupelně. Možná se Vám to zdá jako malichernost, ale opravdu Vám to pomůže rychleji prodat vaši nemovitost. První dojem pomáhá prodávat. Doporučuji na prohlídku nemovitosti přijít včas, nejlépe pět minut před. Každý zájemce nemusí být zrovna tolerantní, když se zdržíte o pár minut. Doporučuji mít u sebe, při prohlídce nemovitosti, aktuální list vlastnictví, nabývací tituly, stavební dokumentaci a metr pro případné měření. Může se stát, že si zájemce bude chtít ověřit, zda-li jste majitelem nemovitosti.



VIII. Právní servis

Prodej nemovitosti Vám přinese jisté náklady. Kromě nezbytných poplatků na katastru či za notářské ověření, budete platit i za právní servis. Doporučuji právní servis využít i u zdánlivě bezproblémových prodejů. Některé problémy mohou přijít v průběhu obchodu, proto je důležité mít právní servis zajištěný. Některé realitní kanceláře hradí ze své provize právní služby (vyhotovení kupních smluv či úschova peněz). Na internetu je spousta vzorových smluv, které ale mohou být pro Váš prodej nemovitosti nevhodné. Proto Vám doporučuji, i ohledně vyhotovení kupní smlouvy, využít právníka. Dále je potřeba využít úschovu peněz. V úschově peněz jsou jisté rozdíly:

1.) Bankovní úschova

Je oproti advokátní a notářské úschově méně flexibilní a cena je obvykle daná sazebníkem banky. Dokonce i některé banky úschovu neposkytují. Z hlediska bezpečnosti považují bankovní úschovu za nejbezpečnější úschovu peněz, protože banky Vám s penězi nezmizí.

2.) Advokátní úschova

Cena advokátní úschovy není ničím omezena, a proto patří mezi nejlevnější úschovu peněz. Advokáti musejí mít ze zákona pojištění a převody peněz se provádějí pomocí účtu. Je pravda, že v minulosti byly případy, kdy advokáti s penězi utekli. Proto určitě doporučuji oslovit advokáta, který nějakou dobu funguje. Přesto je to z těchto typů nejméně bezpečná cesta.

3.) Notářská úschova

Je úschova peněz pomocí státem jmenovaného notáře. Ceny notářských úschov jsou dány tarifem. Notáři musí být ze zákona pojištění a peníze jsou na speciálním účtu, který je samozřejmě oddělen od majetku notáře. Z hlediska bezpečnosti se jedná o poměrně bezpečnou variantu a zatím u nás není známa situace, kdy by notář s penězi klientů zmizel.



IX. Kdo platí daň z nabytí nemovitých věcí?

Daň z nabytí nemovitých věcí nahradila dřívější daň z převodu nemovitostí. Od roku 2014 se dosavadní daň z převodu nemovitostí změnila na daň z nabytí nemovitých věcí. Sazba daně zůstává čtyřprocentní. Od 1. listopadu 2016 se změnila pravidla pro placení daně z nabytí nemovitých věcí (dříve nazývané daň z převodu nemovitostí). Hlavní změna spočívá v osobě, která daň platí. Zatímco dříve to zákon nechával na dohodě kupujícího s prodávajícím, nově to je vždy kupující. Přiznání k dani z převodu nemovitostí musí poplatník podat nejpozději do konce třetího měsíce následujícího po měsíci, v němž byl zapsán vklad práva do katastru nemovitostí. Na příslušném finančním úřadě, v jehož obvodu územní působnosti se nachází nemovitost.

Sazba a výpočet daně z nabytí nemovitých věcí

Sazba daně z nabytí nemovitých věcí činí čtyři procenta ze základu daně. Základem daně je cena nemovitosti. Vycházet lze z kupní ceny nemovitosti, dále ze směrné hodnoty, což je údaj, který na základě typu, polohy a charakteru nemovitosti určuje finanční úřad, nebo ze znaleckého posudku, který Vám za poplatek nachystá odhadce. Daň se vypočte z vyšší z nich.

X. Závěr

Nechci, aby Vás v tomto ebooku nabádat k tomu, abyste právě svoji nemovitost svěřili mě. Pro mnohé z Vás je prodej nemovitosti krok, který podstoupíte jedenkrát v životě, proto si myslím, že je důležité zvážit, zda půjdete do prodeje sám, nebo oslovíte makléře. V některých případech se ani nedivím, že realitního makléře nechcete oslovovat, když se u nás v České republice napáchalo tolik škod. Věřím ale v to, že jsou u nás i takoví makléři, kteří svoji práci odvádí spolehlivě a pečlivě. Pokud budete mít zájem mě do budoucna oslovit, nebo se případně jen optat na nějaké nesrovnalosti s ohledem na nemovitost, klidně se ptejte, velice rád Vaše dotazy zodpovím.

