

Než začnete prodávat svou nemovitost

Jan Chromeček – realitní makléř

*Jak dobře nastartovat
prodej vaší nemovitosti*



Obsah



Úvod	03
1. Prodej si dobře rozmyslete	04
2. Vyřešte si minulost	05
3. Mentálně se od nemovitosti odpoutejte	06
4. Odhadněte tržní cenu nemovitosti	07
5. Budťe připraveni do prodeje investovat	10
6. Pokud v prodávané nemovitosti bydlíte	13
7. Movité věci v nemovitosti	15
8. PENB, případná inspekce nemovitosti	16
9. Daně	17
10. Podklady k nemovitosti	17
11. Pokud si chcete nemovitost prodávat sami	19
Závěr	20

ABYSTE MĚLI TROCHU DŮVĚRY K NÁSLEDUJÍCÍM
ŘÁDKŮM, KTERÉ ZDE BUDETE ČÍST, TAK BYCH SE VÁM
RÁD PŘEDSTAVIL!

Jmenuji se Honza Chromeček
a od roku 2019 pracuji
v realitách.



Pronajal, prodal a koupil jsem nejenom cizí, ale i své nemovitosti.

Založil jsem 3 facebookové skupiny „Vše o realitách Praha“, „Vše o realitách Praha-východ“ a „Vše o realitách Praha-západ“.

Nechci Vám tady slibovat „hory-doly“ a nabízet Vám e-book s chytlivými názvy jako „Pět zázraků při prodeji Vaší nemovitosti“, nebo „Jak prodat nemovitost snadno a rychle“.

Dle mého názoru Vás nemohu v krátkém e-booku provést něčím, co je tak komplexní, vyžaduje zkušenosti a někdy i spolupráci s celým týmem lidí. Prostě by to z mého pohledu nebyla pravda a já nerad lžu nebo takový e-book neumím napsat. 😊

Každopádně, příprava před samotným prodejem nemovitosti je věc, kterou musí udělat každý majitel, nebo se k ní musí minimálně nějakým způsobem POSTAVIT. Postoj to neřešit je taky možnost, ale ne zcela efektivní.

Předpokládám, že jestli jste se dostali až sem, tak to řešíte a z mého pohledu je to správně. Přece jen chcete prodat rychle, bezpečně a za co nejvyšší cenu?!

Ať už budete prodávat sami, nebo prostřednictvím realitního makléře, příprava je základ.

1.

Prodej si dobře promyslete!

Doba trvání prodeje nemovitosti je běžně otázkou od 3 do 12 měsíců.

Důvody takového trvání jsou jednak **bezpečnostní**, na katastrálním úřadě (dále jen KN) je minimální dvacetidenní ochranná lhůta, kdy je nemovitost zaplombovaná.

A dále **procesní**, například v případě, že kupující bude financovat koupi hypotečním úvěrem. To je pak běžná několikátýdenní čekací lhůta na jeho vyřízení a schválení.

Dalším faktorem je samozřejmě **průběh samotného prodeje** a nalezení vhodného kupujícího, dle aktuální situace na realitním trhu.

Není náhodou, že nemovitosti se z těchto důvodů řadí mezi **méně likvidní aktiva**.

Jste si tedy naprosto jisti, že svou nemovitost chcete prodat? Dobře jste si celou situaci promysleli?

Je velice nepříjemné z prodeje v průběhu procesu „vycouvat“, jak pro Vás, tak pro případné kupující.



Poznámka z praxe: Pokud si prodej promyslete po podpisu rezervační smlouvy, je možné, že budete muset jako bolestné vyplatit kupujícímu výši rezervačního poplatku.

2.

Vyřešte si minulost!

Koho všeho se prodej nemovitosti týká?

I když jste právoplatnými vlastníky nemovitosti a máte tedy plné legitimní právo s nemovitostí nakládat, můžou s ní být v rodině spojená emocionální pouta, která je potřeba ošetřit nebo je vzít v úvahu.



Poznámka z praxe: Několikrát se mi stalo, že právě kvůli vztahům v rodině prodej vázl nebo se úplně zastavil. Proto doporučuji si o tom nejprve s dotyčnými promluvit u sklenice vína a pak postupovat dále.

Je s nemovitostí spojené nějaké věcné břemeno či právní nesrovnalosti, které je potřeba dát před prodejem do pořádku, abyste mohli požadovat maximální cenu?

Je dobré myslet i na revize kotlů, komínů či na legalizaci staveb na pozemku.

Jednoduše řečeno, nedávejte kupujícímu zbytečné brouky do hlavy!



Poznámka z praxe: V případě, že je například nutný odkup části pozemku, aby byla nemovitost komplexní, je potřeba počítat s velkou časovou náročností. Domluvení se s protistranou, přípravy smluv, převod na KN - to všechno může zabrat řádově i měsíce. Počítejte s tím.

3.

Mentálně se od nemovitosti odpoutejte

Učinili jste těžké rozhodnutí a vyřešili jste si minulost?

Ted' je potřeba si uvědomit, že každý má k vlastní nemovitosti nějaké citové pouto.

Čím více je pozitivní, tím hůře se Vám s nemovitostí bude zacházet.

Pro prodej je dobré odstříhnout „pupeční šňůru“ a dívat se na ní jako na věc, která s Vámi nemá nic společného.

Proč je to důležité?

1. Pomůže Vám to při vyjednávání o ceně

Nereálné požadavky a nepřiznání si reality už zkazilo nejeden prodej.

2. Neodradíte tím kupujícího

Říkat kupujícím, jak měla Vaše babička ráda výhled z okna a jak děda už nemohl vyjít schody do prvního patra, není úplně to, kde si chce mladý manželský pár představit své bydlení.

3. Zabráníte myšlení typu "Prodat" nebo "Neprodat"

Racionálně víte, že se potřebujete nemovitosti „zbavit“, ale pořád se Vám honí hlavou, že...

STOP! Tohle Vám nepomůže! Sepište si na papír pro a proti a snažte se vycházet z faktů.



Poznámka z praxe: Tohle je asi nejtěžší část, kterou za Vás nikdo neudělá.

Zde může skvěle posloužit realitní makléř (zprostředkovatel), který Vás bude ve Vašich postojích korigovat a zabráni Vám v nežádoucím kontaktu mezi Vámi a zájemci.

4.

Odhadněte tržní cenu nemovitosti

Ať už Vás vede k prodeji cokoliv, určitě Vás nejprve bude zajímat, kolik momentálně za nemovitost na trhu utržíte. Nejběžněji se k určení ceny nemovitosti používá **metoda srovnávací**, u které se porovná nabídková cena podobných nemovitostí k prodeji a cena nemovitostí, které se již prodaly.



Poznámka z praxe: Když je nemovitost atypická, je nutné použít i jiné metody (nákladovou a výnosovou) k odhadu tržní ceny a případně metodu srovnávací o ně doplnit. Příklad takové atypické nemovitosti může být pozemek na náměstí v centru města, historická památka, komerční objekt atd.

K tomu slouží takzvané **cenové mapy**, které sbírají data prodejů nemovitostí z KN. Jsou to pomocné nástroje a jde zejména o cit a zkušenosti osoby, která dokáže s těmito daty pracovat.



Poznámka z praxe: Nedávno jsem řešil odhad nemovitosti pro rodinný dům v Letňanech. Cenové mapy mne naváděly na srovnání řadových domů, které byly pryč z roku 1930, ale dle kontroly šlo o novostavby! Tím chci naznačit, že je důležitá zkušenost s těmito nástroji, aby se nesrovnávaly „hrušky s jablky“.

Následně je dobré porovnat aktuální nabídku v inzerci s tím, že větší váha by se měla přikládat k „cenovým mapám“. Důvodem je to, že ne všechny ceny nemovitostí v inzerci jsou adekvátní a „reálné“.

Na cenu nemovitosti má zásadní vliv

- ✓ Lokalita
- ✓ Umístění nemovitosti
- ✓ Dispozice
- ✓ Užitná plocha
- ✓ Stáří a stav nemovitosti
- ✓ Použité materiály
- ✓ Parkování, parkování v okolí
- ✓ Infrastruktura
- ✓ Výtah v domě
- ✓ Výhled



Výborně.

Už víte, jakou cenu můžete za svou nemovitost očekávat. Máte tedy určité rozhraní ceny od minimální až po tu nejvyšší. Nikdy se ale nebude jednat o přesnou částku, například 13 433 522 Kč.

Je teď jen na Vás a na Vaší životní situaci, ve které se nacházíte, jestli zkusíte vyšší částku, střed nebo potřebujete prodat opravdu rychle, a proto zvolíte nižší odhadovanou cenu.

Paradox prodejní ceny	Nabízet cenu mimo odhad, tedy realitu, se nevyplácí!
Půjdete do prodeje s nízkou cenou	PRODĚLÁTE
Půjdete do prodeje s vysokou cenou	PRODĚLÁTE PRAVDĚPODOBNĚ TAKÉ, a ještě Vás to bude stát čas.



Poznámka z praxe: Může být opravdu těžké nastavit si správnou prodejní cenu. Zejména pokud se v okolí žádné podobné nemovitosti neprodaly, nebo je Vaše nemovitost natolik specifická, že ji nemáte s čím srovnat. Od toho je tady ale realitní makléř (zprostředkovatel), který Vám s nastavením správné prodejní ceny dokáže pomoci.

5.

Bud'te připraveni do prodeje investovat

Řekl bych, že v tom platí přímá úměra.

Čím více času na prodej nemovitosti máte a čím více budete do prodeje investovat, jak časově, tak i finančně, tím je větší šance, že za více a rychleji nemovitost prodáte.



Poznámka z praxe: Tohle může být taky velice těžké. Chcete z toho získat peníze a tady Vám někdo říká, ať tomu ještě „přiložíte“?!

Budete s tím bojovat obzvlášť ve chvíli, když máte s nemovitostí spojenou negativní emotivní zkušenost (rozvod, špatné období, dědictví, anebo to pro Vás byla špatná finanční investice).

Pojďme na to konkrétně:

Základní věci, které jsou potřeba dát do "pucu"

Proč se autobazary jako AAA a ESA snaží, aby auta vypadala, jakoby zrovna vyjela z výrobní linky? Umytá, vysátá a bez polepů? Protože jim to pomáhá prodat.

- Uklidit (Vyluxovat, vytřít a umýt okna berte jako to nejnnutnější.)
- Opravit (Nechcete, aby někomu při prohlídce zůstala klika v ruce, nebo aby nefungující rolety zkazily zájemcům dojem a zakrývaly třeba hezký výhled na park.)
- Vymalovat (Nejlépe na bílo. Tím se byt prosvětlí a získá čistý a neutrální nádech.)

Tyto tři úkony by měly být úplný základ.

Věci, které jsou jednoduché a nestojí moc, udělejte!

Homestaging

Možná jste se již setkali s pojmem Homestaging. V rámci něj se nemovitost doladí dle citu obvykle designérky nebo realitního makléře tak, aby na zájemce o koupi působila atraktivně.

Je to způsob, který může cenu nemovitosti navýšit až o jednotky procent.



Poznámka z praxe: Ne u každého prodeje může být homestaging žádoucí. Někdy je situace taková, že Vás tlačí čas, nebo jednoduše řečeno není homestaging pro nemovitost vhodný, např. pro byt před totální rekonstrukcí.

Vědět, co do nemovitosti přidat nebo naopak ubrat, aby se líbila, je dnes v podstatě samostatný profesní obor. A pokud chcete nemovitost prodat konečnému zájemci a ne investorovi, který dokáže spoustu věcí vidět a spočítat, tak je dobré tomu věnovat určitý prostor.

Časová náročnost je dle typu nemovitosti různá. Někdy stačí pár hodin a někde i několik dní.

Posudte sami, jaký to může být rozdíl...



Vedle Homestagingu je dobré dosáhnout tzv. Hotelového efektu

Pokud jste tento pojem ještě neslyšeli, tak pro Vaši představu je ideální dosáhnout pocitu, jako když otevíráte dveře pokoje v 5* hotelu.

Co to znamená? Úchvatný první dojem.

Přejdeme do suché teorie.

Odstraňte z dosahu všechny osobní věci, jako jsou boty a kabáty v předsíni, přes nábytek přehozené oblečení, na stole položené časopisy a noviny, na zemi poházené hračky a boty. Ledničku zbavte magnetek z dovolených na Maledivách a v koupelně schovejte zubní kartáčky.

Můžeme pokračovat přes vyleštění vodovodních baterií, schování fotek a osobních věcí.



Poznámka z praxe: Určitou roli zde hrají i vůně. Takový závan dobré kávy dokáže na prohlídce dotvořit dokonalou atmosféru. Jsou to podvědomé věci, které si neuvědomujeme.

6.

Pokud v prodávané nemovitosti bydlíte a nemáte se kam přestěhovat

Máte se kam přestěhovat, anebo potřebujete nejprve prodat a až následně financovat novou nemovitost?

Zde existují dva základní přístupy:

1. Buď budete prodávat nemovitost a zároveň v ní bydlet a ve chvíli, kdy se najde kupec, budete řešit koupi nebo stěhování do pronájmu.
2. Anebo budete jednoduše prodávat nemovitost neobydlenou a raději budete mít jistotu v bydlení a celý stěhovací proces uděláte před prodejem.

Vše záleží na Vašem osobním postoji podstoupit určitý risk, nebo ubrat ze svého pohodlí, třeba v případě stěhování na „meziobdobí“ do pronájmu.



Poznámka z praxe: V ideálním případě se nejlépe prodává nemovitost, která je neobydlená a je tam možné dělat prohlídky kdykoliv a ideálně bez účasti dalších osob. Tohle je značka ideál, ale je jasné, že ne vždy toho lze docílit.

Prodej nemovitosti je de facto „živý organismus“ a v průběhu něj vstupuje do hry spousta faktorů, které těžko dokážete ovlivnit, například odstoupení kupujících od smlouvy, neschválený úvěr nebo rychlý prodej, kdy má kupující možnost financovat koupi v hotovosti a je potřeba se rychle vystěhovat.

Doporučuji si ještě před prodejem ujasnit, za jak dlouho potřebujete, aby se Vám nemovitost prodala, či kdy nejdříve můžete nemovitost předat novému majiteli.

Tyto věci budete většinou řešit se zájemci už na prohlídkách, tedy v počátku prodeje a mohou být klíčem ke snazšímu výběru kompatibilního kupujícího.



Poznámka z praxe: Nemovitost se standardně předává mezi 5 - 20 dny po přepsání nemovitosti na nového majitele v KN. Pokud máte zajištěné nové bydlení a víte, že se můžete stěhovat k určitému datu, je dobré na to zájemce upozornit už na prohlídkách a ošetřit to následně v kupní smlouvě.

7.

Movité věci v nemovitosti

Jaké **movité věci** (nábytek, zařízení, vybavení bytu) chcete, anebo jste ochotni v nemovitosti ponechat, nebo s ní prodat?

Většinou se v nemovitosti nechává vestavěný nábytek a vestavěné spotřebiče, ale mnohdy se nemovitost prodává plně zařízená. I drobné detaily mohou při vyjednávání s kupujícími pomoci.

Zasekávat se v průběhu prodejního procesu nad tím, jestli jste na prohlídce řekli, že tu sedačku zahrnete do celkové ceny bytu či nikoliv, může být nepříjemné.

Proto si to vše hned na začátku detailně vyjasněte a následně ošetřete v kupní smlouvě.



Poznámka z praxe: Kolega realitní makléř mi vyprávěl historku o tom, že prodal byt. Následně se měli sejít s novými a původními majiteli na předání bytu. Pusa mu ale zůstala dokořán. Když vešel s původním majitelem do bytu, uviděl, že původní majitel nechal odřezat radiátory, vysadit dveře a odstranit i kuchyňskou linku. Někdy se prostě stanou věci, které Vás ani ve snu nenapadnou.

8.

PENB, případná inspekce nemovitosti

PENB = Průkaz energetické náročnosti budovy. Při podpisu kupní smlouvy je potřeba doložit kupujícím Průkaz Energetické Náročnosti Budovy.

Pokud se jedná o byt, tak s největší pravděpodobností si ho musíte vyžádat od společenství vlastníků jednotek. Pokud se jedná o rodinný dům staršího data, tak je potřeba zpracovat nový štítek.



Poznámka z praxe: Není potřeba vědět hodnoty štítku, když se dává nabídka do inzerce. Ovšem v tom případě musíte uvést tu nejhorší možnou třídu, což je G. Štítek je pak nutné doložit kupujícím nejpozději při podpisu kupní smlouvy.

Inspekce nemovitosti.

Pokud není nemovitost ve velmi dobrém stavu, nebo máte o nemovitosti minimum informací, například z toho důvodu, že jste nemovitost zdělili, je na zvážení, jestli na nemovitosti neudělat inspekci. Ta může novému majiteli pomoci v rozhodování o koupi a Vás může chránit v případě skrytých vad.



Poznámka z praxe: Kupující má až 5 let na reklamaci skrytých vad nemovitosti.

9.

Daně

Co se týká daní, určitě je dobré si zjistit, jestli prodej nebude podléhat dani z příjmu.

V současné době se jedná o 15% daň a mnohdy je tato částka opravdu velká, která nutí prodej nemovitosti odložit nebo splnit zákonné podmínky tak, aby na zaplacení daně nevznikl nárok.



Poznámka z praxe: Doporučuji se spojit s realitním makléřem či daňovým poradcem. Platí zde spousta výjimek a navíc zákonodárci mění podmínky téměř každý rok, takže je pro normálního smrtelníka velice obtížné udržet přehled a krok.

10.

Podklady k nemovitosti

V neposlední řadě je dobré připravit pro zájemce dokumenty k nemovitosti.

Pokud se jedná o byt, tak

- evidenční list nemovitosti (poplatky, které jsou s nemovitostí spojeny: fond oprav, náklady na vytápění, provozní náklady na dům atd.)
- poplatky za energie
- faktury či návody ke spotřebičům

Pokud se jedná o rodinný dům, tak by bylo dobré přidat

- stavební dokumentaci
- revize
- půdorysy
- provozní náklady, atd.

10.

Pokud si chcete nemovitost prodat sami

Jsem přesvědčen, že pro většinu lidí je při prodeji nemovitosti dobré využít služeb zprostředkovatele (realitního makléře), který Vám se vším pomůže a s jeho pomocí se dostanete bezpečně do cíle. Každopádně si neodpustím pár tipů, o které by se Vám měl realitní makléř postarat sám.

Prezentace nemovitosti

Často jsem v roce 2020 a 2021 kolem sebe slyšel, že se prodá vše a „samo“ ... Ale za jakou cenu?! Ano, byl to Trh Prodávajících.

Pokud je Trh Kupujících, což je v roce 2022/2023, slychávám, že je vše o ceně a navyšovat cenu investicí do prezentace není potřeba, nebo by to mohlo prodeji ještě uškodit.

Čím kvalitnější bude prezentace, tím se zvyšuje šance na rychlejší a lepší prodej, ať je Vám trh nakloněn či ne.



Poznámka z praxe: Každá nemovitost je jedinečná a věřím, že si zaslouží svůj druh a přístup k prezentaci, který by měl cílit na potencionální kupující.

Prodejní kanály

Další věci jsou **prodejní kanály**. Od běžných realitních serverů jako jsou Sreality, Idnes, Hyperinzerce atd., tak Vám mohou další zájemci přibýt i ze sociálních sítí.

A pokud se Vám podaří příspěvek dobře zpropagovat, například na Facebooku, je tu dnes poměrně velká šance, že tímto kanálem najdete kupující (zveřejnění příspěvku na zdi, nasdílení nabídky do vhodných skupin, nebo přeposlání Vaším známým a přátelům do Messengeru).

Nestojí za to si s tím pohrát?!



Poznámka z praxe: Výhodou je mít profesionální/pracovní účet na Facebooku. Troufnu si tvrdit, že v roce 2023 by ho měl mít každý realitní makléř. Jaká je jeho výhoda? Placenou reklamou se dá cílit na určitou oblast, kde se nemovitost prodává, a následně sledovat parametry a reakce publika.

Procesní postup při prodeji nemovitostmi

Máte vybraného advokáta či notáře? Máte zvolený druh úschovy pro složení kupní ceny? I to je potřeba dobře promyslet a naplánovat.



Poznámka z praxe: Tlak, který na Vás bude ze strany kupujících vyvíjen, může být opravdu velký. Proto je dobré mít naplánované další kroky po zveřejnění nabídky.

Závěr

A jsem u konce mého e-booku „Než začnete prodávat nemovitost“.

Doufám, že byl pro Vás přínosem a získali jste z něj aspoň jednu užitečnou radu.

Avšak i přesto, že si samozřejmě můžete svou nemovitost prodat sami, na Vás číhá během celého prodejního procesu tolik nástrah, pastí a nevyzpytatelných situací, že raději vždy doporučuji prodávat se zprostředkovatelem (realitním makléřem). Ne nadarmo se říká, že prodej nemovitosti je životní událost.

Věřte mi, mluvím z vlastní zkušenosti. Jedná se o jednu z nejkompexnějších a nejsložitějších transakcí, se kterou se ve svém životě setkáte.

Poslední poznámka z praxe: Už jako realitní makléř jsem prodával byt, který patřil mé rodině, a v průběhu prodeje jsem trochu klel. I když jsem měl s prodeji, prohlídkami a klienty zkušenosti, vadily mi dvě věci. Zaprvé stanovení správné tržní ceny nemovitosti – k nemovitosti jsem měl osobní vazbu. A za druhé při vyjednávání s přímými zájemci, kteří na mne působili emotivně, jsem věděl, že jsem ten, který to může v tu chvíli rozhodnout. Opět mi zde chyběl určitý odstup a emoce zde byly zapojeny více, než bych chtěl.

Zprostředkovatel je zde pro Vás a jeho jediným úkolem je, abyste svou nemovitost prodali rychle, za co nejvíce peněz a bez zbytečných nových vrásek na čele.

Pokud tedy stojíte před prodejem nemovitosti a nechcete během této cesty šlápnout vedle, s klidem se na mě obraťte. Rád Vám se vším pomohu.

Ať se Vám daří,

Jan Chromeček
www.janchromecek.cz

Jan
Chromeček