

Potřebuji se přestěhovat.

Mám dříve prodat nebo najít
nemovitost ke koupi?



Milionová
nemovitost



KOTULA
Realitní kancelář



Témata

- V čem spočívá problém.
- 6 variant řešení.
- Další zdroje informací.
- Dotazy a diskuze.



Milionová
nemovitost

V čem spočívá problém



KOTULA
Realitní kancelář

- Základní problém vzniká v časovém sladění prodeje a koupě nemovitosti.
- Větší obtíže jsou na straně hledání nové nemovitosti ke koupi, protože nabídka nemovitostí je obecně v České republice velmi slabá a zatím to nevypadá, že by se mělo cokoliv změnit.
- Na hledání potřebujeme min. 5-6 měsíců, než najdeme něco, co má smysl koupit.
- Zatímco na prodej nám stačí v zásadě 1-2 měsíce na nalezení kupujícího + čas na převod (zpravidla další 2-3 měsíce).



Milionová
nemovitost



KOTULA
Realitní kancelář

V čem spočívá problém

- Pokud nabídneme nemovitost na prodej dříve než máme najít novou nemovitost ke koupi, tak se můžeme dostat do situace, kdy musíme svojí nemovitost opustit dříve než se máme kam přestěhovat.
- Pokud najdeme nejdříve nemovitost ke koupi a pak až začneme prodávat, pak je velké riziko, že prodávající nemovitosti kterou chceme koupit, dá přednost jiným zájemcům, protože bude trvat cca 5 měsíců než budeme mít z prodeje své nemovitosti peníze k dispozici, a např. jiný kupující s hypotékou bude připraven na podpis kupní smlouvy za 1,5 měsíce.
- Řešení tohoto časového konfliktu je několik, některé nejsou naprosto ideální, avšak tento časový konflikt částečně vyřeší a tedy pomůže, některé jsou 100% řešící, ale nemůže je použít každý.
- Nyní si popíšeme 6 variant řešení.
- Varianty se dají vzájemně kombinovat.



Milionová
nemovitost



KOTULA
Realitní kancelář

Řešení #1: Financování koupě ze 100% hypotékou

- Příklad: vlastníme nemovitost za např. 4 mil. Kč a chceme koupit nemovitost za např. 7mil. Kč s tím, že jsme očekávali, že svoji nemovitost prodáme za 4 mil. Kč a 3 mil. Kč si vezmeme hypotéku. Žádné další vlastní zdroje nemáme.
- Pak je řešením nejdříve nemovitost ke koupi najít a vzít si hypotéku na celou kupní cenu 7mil. Kč. Pokud máme dostatečné příjmy, banka nám poskytne 100% kupní ceny, protože do zástavy můžeme vložit také nemovitost, kterou bychom prodali.
- Banky dávají jednoduše hypotéky na 80% hodnoty nemovitostí, tedy 7 mil. + 4 mil. je 11 mil. Kč, to znamená že můžeme dostat až 8,8mil. Kč hypotéku.
- V klidu se přestěhujeme, prodáme svoji nemovitost bez stresu a splatíme z výnosu část hypotéky.
- Poplatky za předčasné splacení hypotéky jsou od doby účinnosti zákona o spotřebitelském úvěru minimální.
- Nejelegantnější řešení. Ne každý však má tuto možnost, protože nemusí mít dostatečně vysoké příjmy pro banku.



Milionová
nemovitost



KOTULA
Realitní kancelář

Řešení #2: hledání nemovitosti 3 měsíce, následně spuštění prodeje a nadále hledání nemovitosti ke koupi

- Nejdéle na hledání trvá orientace se v nabídkách, jinými slovy co a za kolik mohu dostat, a pak trvá precizování vlastní představy o tom co chceme.
- Jakmile se smíříte se současnou nabídkou a máte jasnou představu co chcete, nemovitost se pak najde vcelku rychle.
- Řešení je nejdříve investovat čas na „studium“, na které je zpravidla potřeba alespoň 3 měsíce. Tedy chodit na prohlídky, absolvovat jich alespoň 5-10 a doma prodiskutovávat, co by měla nemovitost splňovat. Ideální si říci 3-5 základních vlastností, které jsou pro Vás důležité, ostatní nebudete brát v úvahu, protože ideální nemovitost pravděpodobně neexistuje 😊
- Následně spustit prodej a současně hledat.
- Je zde velká pravděpodobnost, že nalezení kupujícího a vhodné nemovitosti ke koupi bude v podobný čas.
- Pokud se nebude dařit, vždy můžete prodej pozastavit.



Milionová
nemovitost



KOTULA
Realitní kancelář

Řešení #3: příprava prodeje a následné hledání nemovitosti ke koupi

- Přípravná fáze prodeje nemovitosti zabere nějaký čas (příprava nemovitosti, homestaging, focení, příprava materiálů, příprava inzerce atd.), zpravidla 3-4 týdny od rozhodnutí prodat.
- Dále nejvíce času zabere testování nabídkové ceny. Často prodávající chce za svoji nemovitost o něco více, než je její tržní hodnota v té dané chvíli. Tedy nabízí ji 1-2 měsíce neúspěšně než dospěje do stavu, že musí jít s cenou dolů a následně je prodej již velmi pravděpodobný.
- Pokud tedy uděláme přípravnou fázi a otestujeme cenu, ušetříme celkově 2-3 měsíce času s prodejem.
- Jakmile víme, za kolik určitě prodáme, stáhneme nabídku a začneme hledat nemovitost ke koupi.
- Až vhodnou nemovitost najdeme, uzavřeme rezervační smlouvu na 3-4 měsíce a hned začneme prodávat.



Řešení #4: nabídka nemovitosti na prodej s podmínkou dlouhé lhůty pro podpis kupní smlouvy a současné hledání nemovitosti ke koupi.

- Nemovitost začneme nabízet na prodej tak jak je běžné.
- Zároveň hledáme novou nemovitosti ke koupi.
- Jakmile se objeví kupující naší nemovitosti, dohodneme s ním uzavření rezervační smlouvy s dlouhou lhůtou pro podpis kupní smlouvy. Běžně je lhůta 2 měsíce, můžeme se zkusit dohodnout například na 6 měsíců.
- Při takto dlouhé době rezervace očekáváme, že najdeme vhodnou nemovitost ke koupi.



Milionová
nemovitost



KOTULA
Realitní kancelář

Řešení #5: nabídka nemovitosti na prodej s podmínkou bydlení v nájmu po převodu a současné hledání nemovitosti ke koupi.

- Nemovitost začneme nabízet na prodej tak jak je běžné.
- Zároveň hledáme novou nemovitosti ke koupi.
- Jakmile se objeví kupující naší nemovitosti, dohodneme s ním na uzavření rezervační smlouvy s možností předání nemovitosti později než je obvyklé.
- Běžná doba je 5-10 pracovních dní po zápisu vlastnického práva ve prospěch kupujícího.
- Můžeme se domluvit např. na 3 měsíce po zápisu vlastnického práva ve prospěch kupujícího. Celkově tak budeme mít min. 6 měsíců (3 měsíce převod na kupujícího + 3 měsíce na předání).
- Za dodatečnou dobu platíme kupujícímu místně obvyklé nájemné pro danou nemovitost.
- Při takto dlouhé době možnosti bydlet očekáváme, že najdeme vhodnou nemovitost ke koupi.



Řešení #6: současný prodej a hledání nové nemovitosti ke koupi s tím, že pokud se dříve podaří prodej, smířit se s dočasným bydlením v nájmu.

- Nejméně praktická možnost.
- Nemovitost začneme nabízet na prodej tak jak je běžné.
- Zároveň hledáme novou nemovitosti ke koupi.
- Jakmile se objeví kupující naší nemovitosti, dohodneme s ním na uzavření rezervační smlouvy se standardními lhůtami.
- Pokud nenajdeme vhodnou nemovitost aby na sebe prodej a koupě navazovali, přestěhujeme se do nájmu.
- V Praze aktuálně je přebytek nájemního bydlení a je jednoduché nemovitost najít.



Milionová
nemovitost



KOTULA
Realitní kancelář

Další zdroje informací

- **Jak nastavit bezpečně procesy převodu nemovitosti**
<https://www.kotula.cz/webinare/jak-spravne-a-bezpecne-nastavit-proces-prevodu-nemovitosti-zaznam/>
- **Jak efektivně hledat nemovitosti ke koupi na internetu**
<https://www.kotula.cz/webinar-9-12-2020-jak-efektivne-hledat-nemovitosti-na-internetu-zaznam/>
- **Jak vyjednávat o ceně nemovitosti**
<https://www.kotula.cz/webinar-25-11-2020-vyjednavani-o-cene-nemovitosti-zaznam/>
- **Jak správně uzavřít rezervační smlouvu**
<https://www.kotula.cz/webinar-27-1-2021-jak-spravne-uzavrit-rezervacni-smlouvu-s-realitni-kancelari-zaznam/>
- **Co si ověřit při koupi bytu**
<https://www.kotula.cz/webinare/na-co-si-dat-pozor-pri-koupi-bytu-zaznam/>
- **Jak zjistit tržní cenu bytu**
<https://www.kotula.cz/webinar-2-12-2020-zjisteni-trzni-ceny-bytove-jednotky-zaznam/>
- **Jak zjistit tržní cenu rodinného domu**
<https://www.kotula.cz/webinare/odhad-rodinneho-domu-zaznam-z-webinare/>
- **Jak poznat lokalitu, ve které se vyplatí kupovat nemovitost**
<https://www.kotula.cz/webinare/jak-poznat-lokalitu-ve-ktere-se-vyplati-koupit-nemovitost-zaznam/>



Děkuji a těším se na diskusi

Ing. Daniel Kotula

Tel +420 739 343 871

E-mail daniel@kotula.cz