

# Jak prodat byt



Milionová  
nemovitost





Milionová  
nemovitost



**KOTULA**  
Realitní kancelář

# Témata

- Cíl při prodeji bytu.
- Fáze prodeje.
- Přípravná fáze prodeje.
- Kdy je nejlepší doba na prodej
- Za jakou cenu
- Jak připravit nemovitost.
- Jaké materiály pro zájemce připravit.
- Daň z příjmu.
- Právní ověření.
- Sankce za předčasné splacení hypotéky.
- Vytvoření prezentace.
- Monitoring odezvy.
- Jednání se zájemci.
- Dohoda se zájemcem.
- Převod nemovitosti.



Milionová  
nemovitost



**KOTULA**  
Realitní kancelář

# Cíl při prodeji bytu

- Prodat za co nejvyšší tržní cenu ve smysluplném čase.
- Část výsledné prodejní ceny o velikosti 10-15% závisí na vedení prodeje a na náhodě, na jakého kupujícího narazíte. Tedy například byt o hodnotě kolem 2 mil. Kč je možné prodat při správném vedení a štěstí na kupujícího za 2.100.000,- Kč a při špatném vedení a smůle na kupujícího je možné prodat za 1.900.000,- Kč.
- Smysluplný čas prodeje je do 2 měsíců od zahájení nabízení.



# Fáze prodeje

- Přípravná fáze.
- Vytvoření prezentace.
- Jednání se zájemci.
- Dohoda se zájemcem a sladění zájmů.
- Převod nemovitosti.



# Přípravná fáze

- Je potřeba rozmyslet a připravit celou řadu věcí:
  1. Kdy nejlepší doba na prodej?
  2. Za jakou cenu?
  3. Jak nemovitost připravit?
  4. Jaké materiály mám připravit k bytu pro zájemce?
  5. Budu platit daň při prodeji?
  6. Je z právního hlediska nemovitost v pořádku?
  7. Jaké budu platit sankce za předčasné splacení hypotéky?



Milionová  
nemovitost



**KOTULA**  
Realitní kancelář

# Kdy je nejlepší doba na prodej

- Prodej bytu podléhá sezónám.
- Nejlepší doba je březen až půlka června, dále září až polovina října. V tu dobu je nejvíce zájemců o koupi, tedy je pravděpodobnost prodeje za nejvyšší možnou cenu. Více na <https://www.kotula.cz/nejlepsi-doba-na-prodej-nemovitosti/>



Milionová  
nemovitost



**KOTULA**  
Realitní kancelář

# Za jakou cenu

- Než se rozhodneme za jakou nabídkovou cenu budeme nabízet, je potřeba znát běžnou tržní cenu.
- Běžnou tržní cenu získáme z kupních smluv uložených na katastru nemovitostí, tyto data získáme v aplikacích jako je [www.cenovamapa.cz](http://www.cenovamapa.cz) nebo [www.cenovamapa.org](http://www.cenovamapa.org).
- Uděláme porovnání bytu s daty na základě postupu z webináře: <https://www.kotula.cz/webinar-2-12-2020-zjisteni-trzni-ceny-bytove-jednotky-zaznam/>



# Za jakou cenu

- Jakmile známe běžnou cenu, rozhodneme se pro nabídkovou cenu, zde jsou 3 možnosti:
  1. Nižší nabídková cena než běžná tržní cena se záměrem aukce.
  2. Smysluplná nabídková cena blízko běžné tržní ceně (např. o 5% vyšší).
  3. Zásadně vyšší než nabídková cena s očekáváním, že se najde zájemce, který bude o ceně vyjednávat.
- Ať se rozhodnete pro jakoukoliv variantu, cena se tak jako tak musí otestovat první 2 týdny nabízení, protože až skutečný zájem napoví, zda je cena stanovena správně.





Milionová  
nemovitost



**KOTULA**  
Realitní kancelář

# Jak nemovitost připravit

- Opravit vše co může být na první pohled odrazující a může vyvolávat otázky zájemců (např. fleky na stropě z protečení, praskliny ve zdech, rozbité okno atd. ). Pozor na tzv. „skryté vážné vady“, pokud o nich víme, nezamlčovat.
- Pokud se v nemovitosti nebydlí, zamyslet se nad nábytkem a rozhodnout se zda kompletně vyklidit nebo částečně vyklidit, tak by nemovitost působila dobře.
- Pokud nějaké prvky nemovitosti neodpovídají současnému designu (např. lustry, garnyže, koberec atd.), tak nahradit současným designem, bude působit lépe.
- Vymalovat čistě na bílo a důkladně uklidit.
- Zprovoznit všechna světla a dát silné žárovky.



# Jaké materiály připravit pro zájemce

## Dokumenty z katastru nemovitostí

- LV bytu (případně i LV garáže, pokud je také předmětem prodeje)
- Nabývací titul k bytu (zmažeme kupní cenu)
- Dokumenty týkající se omezení vlastnického práva (zástavní právo, věcné břemeno atd.).
- Prohlášení vlastníka.

## Náklady na byt a platby

- Evidenční list/přehled záloh
- Vyúčtování záloh za poslední rok
- Vyúčtování energií za poslední rok
- Potvrzení o bezdlužnosti od správy domu na zálohách a vyúčtování.

## Bytový dům

- Přehled o provedených renovacích v domě.
- Plány na budoucí opravy.
- Výše úspor na účtu fondu oprav.
- Zda má dům úvěr, pokud ano, tak základní údaje o úvěru jako je jeho výše a splatnost.
- Zda v domě platí všichni řádně zálohy na služby příp. zda jsou zde dluhy na zálohách.
- Informace o fungování SVJ. Ideální je zaslat poslední 2-3 zápisy ze schůze SVJ, kde budou vidět aktuální témata, které bytový dům řeší.
- Průkaz energetické náročnosti budovy (PENB).



# Budu platit daň při prodeji?

- Prověřit osvobození od daně z příjmu.
- V zásadě existují dvě jednoduché možnosti:
  1. Vlastnit 5/10 let.
  2. Bydlet 2 roky před prodejem. Musí se však jednat o nemovitost určenou k trvalému bydlení (ne atelier atd.)
- Třetí možnost je reinvestovat prostředky do nákupu jiné nemovitosti.
- Více na webinaru:  
<https://www.kotula.cz/webinar-18-11-2020-osvobozeni-od-dane-z-prijmu-pri-prodeji-nemovitosti-zaznam/>



Milionová  
nemovitost



**KOTULA**  
Realitní kancelář

## Je z právního hlediska nemovitost v pořádku?

- Prověřit právní stav.
- Nejčastější problémy:
  1. Pozemek pod bytovým domem je ve vlastnictví jiného vlastníka (typicky město).
  2. Část bytu k bytu právně nepřísluší (zabraná část chodby, zabraný sklep atp.).
  3. Na LV jsou neaktuální zápisy (nezapsané vypořádání SJM po rozvodu, zástavní právo z již splacené hypotéky, věcné břemeno užívání atd.).
  4. Nájemní právo – je potřeba správně ukončit ideálně sepsanou dohodou s nájemcem o ukončení nájmu určitému datu.



Milionová  
nemovitost



**KOTULA**  
Realitní kancelář

# Sankce za předčasné splacení hypotéky

- Předem ověřit výši sankce.
- V případě úvěru uzavřeného před účinností zákona o spotřebitelském úvěru (1.12.2016) může být sankce velmi vysoká.
- Neověřovat telefonicky – pracovníci banky mají naučenu odpověď dle zákona o spotřebitelském úvěru (1% max. 50tis.), věc je ale složitější a všechny aspekty neznají, velká pravděpodobnost, že dostanete zavádějící informaci.
- Výši sankce si nechte potvrdit písemně.



Milionová  
nemovitost



**KOTULA**  
Realitní kancelář

# Vytvoření prezentace

- Homestaging.
- Profesionální fotografie.
- Virtuální prohlídka.
- Půdorys.
- Popisek viz článek:  
<https://www.kotula.cz/jak-spravne-napsat-inzerat-na-prodej-nebo-pronajem-nemovitosti/>

Inzerce na webech udělá většinu práce.

Majoritní weby (zásah 99,9% zájemců):

- Sreality.cz
- Reality.idnes.cz
- Ceskereality.cz
- Reality.cz
- Realitymix.centrum.cz

# Monitoring odezvy

- Prvních 14 dní inzerce
  1. Příliš mnoho zájemců = příliš nízká cena
  2. Zájemců je přirozené množství, tj. v průměru 2 týdně, přičemž první týden jich může být více = cena nastavena na správnou tržní úroveň, v průměru 12.-15. zájemce byt koupí
  3. Příliš nízký zájem, tj. 1 zájemce za 14 dní = příliš vysoká cena



# Jednání se zájemci

- Reagovat pokud možno hned co zájemce napíše email, dokud má nemovitost čerstvě v paměti.
- Zjistit důvod hledání, aby bylo zřejmé jak nemovitost zájemci prezentovat.
- Navodit dobrou atmosféru rozhovoru, být příjemný, méně mluvit než více (nechat zájemce byt nacítit).
- Zjistit dojem z bytu.
- Domluvit si termín, kdy se vyjádří.
- Zaslat složku s dokumentací.
- Zjistit co si potřebují rozmyslet.





Milionová  
nemovitost



**KOTULA**  
Realitní kancelář

# Dohoda se zájemcem

**Vyjasnit následující:**

- Co vše je součástí ceny.
- Kdy se nemovitost bude předávat.
- Kdy budou schopni mít sjednanou hypotéku, příp. k dispozici vlastní zdroje.
- Ověřit si schopnost financovat hypotékou, pokud to jakkoliv je možné (zjistit poměr vlastní zdroje/hypotéka, zda již byli v kontaktu s hypotečním poradcem atd.)
- Nastavit bezpečně proces převodu.  
<https://www.kotula.cz/postup-jak-spravne-a-bezpecne-zvladnout-prevod-nemovitosti/>
- Uzavřít rezervační smlouvu.  
<https://www.kotula.cz/na-co-si-davat-pozor-pri-uzavirani-rezervacni-smlouvy/>



# Převod nemovitosti

- 4 scénáře převodu dle toho zda na nemovitosti je hypotéka či nikoliv a zda kupující financuje hypotékou či nikoliv.
  - Viz webinář:  
<https://www.kotula.cz/postup-jak-spravne-a-bezpecne-zvladnout-prevod-nemovitosti/>
1. Příprava dokumentace na převod a schvalování hypotéky.
  2. Podpis dokumentace.
  3. Skládání financí na úschovní účet.
  4. Převody na katastru.
  5. Předání nemovitosti.



**Děkuji a těším se na diskusi**



**Ing. Daniel Kotula**

**Tel +420 739 343 871**

**E-mail [daniel@kotula.cz](mailto:daniel@kotula.cz)**