



Příštích několik měsíců bude pro vás náročných.
Díky těmto **10 krokům** ale budete na vše připraveni.

1. krok - Co chci

VeźmĚte si papír a tužku a sepište si všechny své požadavky, představy a sny. Nespěchejte, veškeré požadavky vás nenapadnou během jediného dne.

Zaměřte se především na:

lokalitu: _____ dispozici: _____

cenu: _____ požadavky, představy a sny: _____

Můj tip

Byt v kvalitně izolovaném domě za vyšší pořizovací cenu může v horizontu deseti let vyjít v celkovém součtu nákladů levněji, než levnější byt v nezatepleném domě.

2. krok - Jak hledat

Navštivte největší inzertní servery (sreality, bazoš, bezrealitky, eurobydlení). Výhoda je filtrování lokality, dispozice, velikosti, ceny atd.

U tištěné inzerce tuhle možnost nemáte, ale také ji doporučuji. Vyzkoušejte i placené noviny, nebo časopisy, studujte i katalogy realitních kancelářů.

Zadejte vlastní poptávku do realitních kancelářů. Pozor ale na některé realitní makléře, budou vám nutit úplně jinou nemovitost.

Oslovte přímo lidi v konkrétním domě, nebo vhodte do schránek poptávkový letáček, ve kterém specifikujete, co hledáte a nebojte se být konkrétní v tom, kdo vlastně jste, odlišíte se.

Pokud máte přátele v lokalitě, ve které hledáte byt, poptejte se u nich. Mohou na toto téma prohodit pár slov se svými známými, nebo dát sami tip.

3. krok - Jak telefonovat

Nejlepší čas telefonování je pozdní odpoledne. Vyvarujte se textovým zprávám, nebo dokonce pouhému prozvonění, nebudete budít dojem solventního zájemce.

Představte se a identifikujte se tím, že voláte na základě inzerátu na konkrétní byt. Ověřte si základní informace - cenu, dispozici, vybavení.

Ačkoliv je v inzerátu většinou uvedena velikost v m², doporučuji ptát se konkrétně na to, zda je do celkové výměry započítán třeba i balkon, sklep, komora... Rázem tak zjistíte, že reálná velikost bytu je vlastně o dost nižší, než jste předpokládali.

Zatímco u novostaveb a rekonstruovaných bytů by vás měly zajímat hlavně standardy a použité materiály, u starších nemovitostí skutečný reálný stav. Tedy v jakém stavu jsou podlahy, elektrické rozvody, okna, nebo samotná izolace objektu. Informujte se jakým způsobem je řešeno vytápění, rozvody vody a plynu.

Zajímejte se o to, zda se jedná o takzvaný vnitřní byt, umístěný mezi dalšími jednotkami, jelikož takto lze ušetřit i řadu nákladů za vytápění. Stejně tak se ptejte na to, zda první patro je skutečně prvním patrem, nebo prvním nadzemním podlažím (tedy přízemím).

4. krok - Prohlídky

Tento krok je podle mého rozhodně tím nejdůležitějším. Během osobní prohlídky je totiž třeba všimnout si celé řady věcí. Jakmile vstoupíte do samotného interiéru, zapojte naplno své hlavní smysly. Už samotným čichem můžete zjistit, zda se v bytě nehromadí vlhkost.

Určitě si nechejte ukázat také stoupačky, nebo rozvody elektřiny. Případný nevyhovující technický stav může v případě stoupaček znamenat napáchání výrazných škod, a v případě elektrických rozvodů komplikace s tím, že bude velmi komplikovaný provoz několika spotřebičů zároveň.

Mnohdy vám může pomoci také odborník, který okem znalce zkontroluje vše potřebné. Zajímejte se o veškeré dokumenty, které se k bytu vztahují. Začít můžete třeba výpisy za vodu, elektřinu a plyn, díky kterým si uděláte obrázek o reálné spotřebě. Stejně tak je vhodné zaměřit se i na dokumenty spojené s domem – tedy o čem se jedná, co je v plánu, nebo jaký je aktuální stav pokladny.

Další dokumentace by poté měla souviset i se současnými majiteli, tedy list vlastnictví. Určitě je dobrou cestou zaměřit se i na výpisy z katastrální mapy, která také dokáže odhalit případné nesrovnalosti spojené s vlastnictvím nemovitosti, pozemku či příjezdových cest.

Svým klientům vždy rádím, že nemovitost, kterou si prohlížejí, rozhodně není jediná na trhu. Proto nikdy nekývněte na první nabídku, nebo se snad nenechávejte přesvědčit k podpisu rezervační smlouvy.

Můj tip

Poker face, neboli kamenná tvář. Tvařte se neutrálně, i když se vám byt líbí, nedejte to makléři ani prodávajícímu najevo. Pokud to vydržíte, pomůže vám to při vyjednání lepší ceny.

5. krok - Vyjednání lepší ceny a podmínek

Tuto chvíli nepodceňujte. Připravte si jasné argumenty. Každou vadu, kterou při prohlídce najdete, je bod pro vás. Může se jednat o špatný technický stav (zastaralé rozvody elektřiny, vody, špatné podlahy, původní koupelna), ale také i právní vady (zástava, exekuce, věcné břemeno).

Ujasněte si také, jak a kdy budete skládat kupní cenu, jak a kdy vám bude byt předán, za jakých podmínek budete moci od smlouvy odstoupit a jaké hrozí sankce za nedodržení podmínek pro vás ale i prodávajícího.

Můj tip

V tento okamžik, byste měli mít již připravené financování schválené bankou. Oznamte to prodávajícímu i makléři. Věřte, že na toto budou velmi dobře slyšet, jelikož určitě není v jejich zájmu čekat další týden.

6. krok - Zajištění financování

Tím úplně prvním krokem před hledáním nového bydlení by mělo být jednání s vaší bankou o tom, že uvažujete o pořízení bytu a tedy že uvažujete i o financování formou hypotečního úvěru. Většina bank dnes je schopna vám orientačně říci, zda na hypotéku můžete se svými příjmy dosáhnout, za jakých podmínek, a v jaké výši.

Před podpisem rezervační smlouvy tak máte předběžné vyjádření banky o tom, zda vám hypotéku poskytne a v jaké výši. Ideálním postupem je v tomto směru nechat si vypracovat i odhad nemovitosti, na základě kterého může být vyjádření vaší banky skutečně co nejobjektivnější a vy tak zjistíte, zda možnost financování bytu, který jste si vybrali, bude reálná.

7. krok - Rezervační smlouva

Před podpisem rezervační smlouvy se vždy ptejte na vše, co vám doposud není jasné, nebo co vám nebylo náležitě vysvětleno. Danou smlouvu můžete nechat zkontrolovat právníkem. Pokud objevíte jakékoliv nesrovnalosti, můžete ihned argumentovat a vyžadovat slevu, úpravu smlouvy, nebo podmínky šité doslova vám na míru. Rázem se tak ocitnete ve velké konkurenční výhodě.

8. krok - Bezpečný převod peněz a smlouvy

Nikdy, nikdy a ještě jednou **nikdy** neposílejte peníze přímo prodávajícímu! A **nikdy** nepoužívejte vzorové smlouvy stažené zdarma z internetu! Vždy k tomu využijte prostředníka.

První možností, u koho můžeme uschovat peníze, a nechat si připravit smlouvy jsou realitní kanceláře. Zde však pozor na případná rizika v podobě zpronevěry, smlouvy nemusí být sepsány s ohledem na aktuální právní úpravy, je zde i riziko úpadku dané RK, vlivem kterého o své peníze také můžete přijít.

Druhou možností, která se aktuálně nabízí, je úschova peněz, tedy finančních prostředků u banky. Zde se jedná o využití takzvaného vázaného, nebo jistotního účtu. U této varianty je určitě třeba podotknout, že je téměř stoprocentně bezpečná, ale na druhou stranu může být spojena se složitou administrativou, i vyššími poplatky. Navíc banka vám nepřipraví potřebné smlouvy.

Třetí možností je advokátní, či notářská úschova. Jedná se o variantu rychlou, nenáročnou na administrativu, ale také poplatky. Ty jsou totiž stanoveny příslušným zákonem a tak mimo výjimečných situací nejsou účtovány jinak. Oproti realitní kanceláři má advokát (notář) dané sumy uložené na zvláštních účtech, kde se tak nestávají součástí jeho majetku, a tak při jakékoliv nenadálé situaci mohou být snadno vráceny. Připraví vám potřebné smlouvy podle aktuálních právních úprav. Navíc je i pojištěn proti úpadku.

Můj tip

Dohodněte se s prodávajícím na advokátním servisu. Advokát vám připraví férové smlouvy, bezpečnou úschovu peněz, návrh na vklad, pohlídá zaplacení daně z nabytí nemovitých věcí... Pokud vám tento servis nabídne realitní kancelář, trvejte, aby smlouvu připravil advokát a peníze byly zaslány na jeho účet.

9. krok - Platby

Ve chvíli, kdy jednáte o finální kupní ceně, ujasněte si, jak je to vlastně s provizí pro konkrétní realitní kancelář. Ta totiž může být již zahrnuta v kupní ceně, nebo je třeba ji uhradit zvlášť. V rámci její výše je třeba si uvědomit i to, zda její cena opravdu odpovídá tomu, jaké služby vám byly v souvislosti s realitkou poskytnuty.

Pokud koupí bytu řešíte bez realitní kanceláře, tedy přímo s majitelem, dohodněte se, kdo bude hradit právní servis, úschovu peněz, poplatky spojené s katastrem nemovitostí, zde počítejte se sumou 1 000 Kč za každý dokument, který je do katastru vložen. Tyto situace se týkají nejenom vlastnického práva, ale třeba i vkladu práva zástavního, v případě financování hypotékou. Počítejte však, že ve většině případů to budete právě vy, kdo tyto poplatky bude muset zaplatit.

V případě financování dané nemovitosti hypotékou, je nutný odhad daného bytu. Jelikož hypotéku chcete vy, je jasné, že i odhad musíte zaplatit z vlastní kapsy. Aktuální částky se pohybují v hodnotách mezi 3 – 5 tisíci korunami, v závislosti na konkrétním odhadci, bance, nebo lokalitě. Stejně tak ale buďte připraveni třeba i na to, že se vás mohou týkat platby spojené s vyřízením a poskytnutím hypotéky.

Můj tip

V rámci všech poplatků, které jsem vám zde shrnul, se můžete bez problémů dostat i na částku několika desítek tisíc korun. Je proto vhodné s touto sumou počítat jak při stanovování vašeho rozpočtu, tak třeba i při tom, kdy budete jednat o konkrétní ceně, kterou se budete chtít srazit co nejvíce.

10. krok - Triky realitních makléřů

Rozhodně nebudu nijak upravovat skutečnost, pokud řeknu, že řada realitních makléřů nedokáže odvádět profesionální práci a více než o spokojenost klienta jim jde hlavně o zisk. Toto krátkozraké jednání s sebou nese i řadu různých triků, které zkoušejí vás, jako na zájemce o koupi nemovitosti. O řadě z nich jsem se doslechl hlavně během své praxe, a to od klientů, kterým jsem právě s koupí nemovitosti pomáhal.

Pokud začnete jednat s realitní kanceláří o konkrétní nemovitosti, určitě chtějte vidět konkrétní smlouvu, kterou má sepsanou s majitelem nemovitosti. Předejdete tak situaci, kdy jednáte s někým, kdo prodávajícího vůbec nezastupuje.

Takový makléř poté chce využít vašeho zájmu k tomu, aby následně prodávajícího oslovil. Nejenom, že ten tak mohl již dávno prodat jinde, ale zároveň můžete čekat nečestné jednání o dalších skutečnostech.

Prostorný byt - jistě to všichni známe, lži o velikostech bytu, do kterých je započten např. balkon i sklep. Stejně tak lži o tom, v jakém patře byt skutečně je. Podobně ale může být přikrášlována informace týkající se dostupnosti služeb, lokality, ale třeba nákladů, které jsou s provozem bytu spojeny.

Máme tolik zájemců - toto je jedno z nejznámějších klišé, které však v oblasti nemovitostí stále ještě funguje. Cílem tohoto tvrzení je dotlačit vás k tomu, abyste co nejrychleji podepsali rezervační smlouvu.

Vše je již v ceně - pokud vám realitní makléř bude tvrdit, že hradí vklady do katastru, právní servis, úschovu peněz, vypracování daňového přiznání, přehlášení odběratele služeb, tak je dobré dané odpovědi ověřit i v konkrétní zprostředkovatelské smlouvě.

Majitel se nemohl dostavit - pokud je to skutečně tak, smlouvu, na které má být i jeho podpis, nepodepisujte a domluvte si jiný termín. Mnoho makléřů se totiž chce vyhnout mnoha věcem spojených s tím, kdy ve smlouvě figuruje i skutečný prodávající.

Úschova peněz u RK - Poslední rada se netýká ani tak triku realitních makléřů, ale toho, že si komplikace můžete způsobit tím, pokud k úschově peněz použijete právě realitku. Makléř sice může jednat v dobré víře, ale samotný majitel mu neříká všechny informace o aktuálním stavu firmy a tak se může stát, že o peníze uložené na tomto účtu přijdete, jelikož se z nich může hradit případná pohledávka při úpadku.

Vaše poznámky:

Další užitečné informace naleznete na mém blogu



Ve světě nemovitostí se pohybuji již od svého dětství. Baví mě pomáhat lidem při obchodování s nemovitostmi jako osobní realitní poradce. Svůj čas nejčastěji trávím jednáním s klienty, prohlídkami nemovitostí, běháním po úřadech, ale také v ochranné přilbě při kontrole staveb.

Rád se vzdělávám.

Spolupracuji s architektem, stavebníkem, projektantem, advokátem, účetní a dohromady tvoříme skvělý tým odborníků.

Neumím se vnucovat, i proto dělám vždy maximum, aby lidé, kterým jsem pomohl, byli s mojí prací maximálně spokojeni a mohli mě doporučit svým přátelům a známým.



Petr Ejem

Nebojte se mě oslovit, rád vám pomohu