Jak prodat nemovitost bez realitky

Deset kroků od rozhodnutí po předání klíčů. Sepsali jsme to z praxe týmu, který připravuje prezentace nemovitostí pro realitní kanceláře.

Obsah

1 Než začnete

2 Dokumenty, které budete potřebovat

3 Jak určit cenu

4 Příprava nemovitosti

5 Prezentace a inzerát

6 Prohlídky

7 Vyjednávání a rezervace

8 Kupní smlouva, úschova a katastr

9 Daně a poplatky

10 Předání nemovitosti

Kapitola 1

Než začnete

Prodej bez realitky není složitý. Je to hlavně série kroků ve správném pořadí.

Realitní kancelář dělá čtyři věci: určí cenu, nafotí a zveřejní inzerát, vodí prohlídky a dohlíží na smlouvy a převod. Všechno z toho se dá zvládnout bez ní, pokud víte, co a kdy udělat. Za tuhle práci si obvykle bere 3 až 5 % z prodejní ceny.

Počítejte s tím, že prodej od prvního kroku po předání klíčů trvá typicky dva až čtyři měsíce. Nejdéle trvá shánění dokumentů, hledání kupce a čekání na banku kupujícího, pokud kupuje na hypotéku.

- Týden 1 až 2: dokumenty, cena, příprava nemovitosti
- Týden 2 až 3: focení, inzerát, zveřejnění
- Týden 3 až 8: prohlídky, vyjednávání, rezervace
- Týden 8 až 14: kupní smlouva, úschova, katastr, předání

> **Tip**
>
> Nejdřív si ujasněte, za kolik minimálně jste ochotni prodat a do kdy potřebujete peníze. Podle toho se rozhoduje o ceně i o tom, jak dlouho čekat na lepší nabídku.

Kapitola 2

Dokumenty, které budete potřebovat

Mít papíry pohromadě dřív, než přijde první zájemce, je největší rozdíl mezi amatérským a profesionálním prodejem.

- [ ] List vlastnictví (výpis z katastru nemovitostí). Zdarma náhled na nahlizenidokn.cuzk.cz, úřední výpis na Czech POINTu.

- Nabývací titul: kupní, darovací smlouva nebo usnesení o dědictví, podle kterého jste nemovitost získali.
- Průkaz energetické náročnosti budovy (PENB). Při prodeji je povinný a energetickou třídu musíte uvést už v inzerátu. Zpracuje ho energetický specialista, obvykle během několika dnů.
- U bytu v osobním vlastnictví: prohlášení vlastníka a potvrzení SVJ nebo správce o tom, že nemáte dluhy spojené se správou domu.
- U družstevního bytu: nájemní smlouva, doklad o členství v družstvu a potvrzení o splacení podílu.
- U domu a pozemku: snímek katastrální mapy, případně geometrický plán, kolaudační souhlas, projektová dokumentace nebo alespoň půdorysy.
- Pokud je na nemovitosti hypotéka: aktuální vyčíslení zůstatku úvěru od banky a informace, jak banka postupuje při předčasném splacení.
- Doklady k rekonstrukcím, revize (elektro, plyn, komín), vyúčtování energií za poslední rok. Kupující se na ně ptají vždy.

> **Tip**
>
> Zkontrolujte na listu vlastnictví část C: zástavní práva, věcná břemena, předkupní práva. Co tam je, musí kupující vědět předem a musí to být vyřešené ve smlouvě.

Kapitola 3

Jak určit cenu

Správná cena prodá nemovitost rychle. Příliš vysoká ji nechá viset v inzerci tak dlouho, až začne být podezřelá.

Začněte srovnáním. Na Sreality a Bezrealitky vyhledejte nemovitosti stejného typu ve stejné lokalitě, s podobnou plochou a ve stejném stavu. Spočítejte cenu za metr čtvereční a podívejte se, které inzeráty visí dlouho a které rychle zmizely.

Pamatujte, že v inzerci vidíte nabídkové ceny. Skutečné prodejní ceny bývají nižší, obvykle o několik procent, u předražených nabídek i výrazně. Pokud chcete jistotu, nechte si udělat odhad od někoho, kdo vidí realizované prodeje, nebo znalecký posudek.

- Lokalita a ulice: dopravní dostupnost, škola, obchody, hluk
- Stav: novostavba, po rekonstrukci, před rekonstrukcí
- Patro a výtah, orientace ke světovým stranám, výhled
- Venkovní prostor: balkon, terasa, zahrada, parkování, sklep
- Typ vlastnictví: družstevní byty bývají levnější než osobní

> **Tip**
>
> Osvědčená strategie je nabídková cena mírně nad částkou, kterou chcete dostat, s prostorem na vyjednávání. Pokud ani po třech až čtyřech týdnech nejsou zájemci o prohlídku, problém je skoro vždy v ceně nebo v prezentaci.

Kapitola 4

Příprava nemovitosti

Kupující se rozhoduje v prvních vteřinách, nejdřív u fotek a pak ve dveřích.

- [ ] Uklidťte a vyklizte. Méně věcí znamená opticky víc prostoru.
- [ ] Opravte drobnosti: kapající kohoutek, nefunkční žárovky, prasklé lišty, vrzající dveře.
- [ ] Vymalujte, pokud jsou stěny výrazně barevné nebo zašlé. Bílá a světlé neutrální tóny se prodávají nejlépe.
- [ ] Odstraňte osobní věci: fotografie, sbírky, magnety z lednice.
- [ ] Vyvětrejte a zbavte se pachů (zvířata, kouření, vlhkost).
- [ ] U domu: posekaná tráva, uklizená zahrada, umytá okna a čistý vstup.

> **Tip**
>
> Prázdný byt působí na fotkách chladně a menší, než je. Pokud nemáte nábytek, pomůže virtuální zařízení (AI vizualizace) nebo pár kusů zapůjčeného nábytku.

Kapitola 5

Prezentace a inzerát

Inzerát je vaše výloha. Konkurujete v něm nabídkám realitek, které mají profesionální fotky.

Fotky dělejte za denního světla, s rozsvícenými světly, z výšky hrudníku a širokým úhlem, ale ne extrémním. Každou místnost nafoťte z rohu tak, aby byly vidět dvě stěny. Svislé linie musí být svislé. Mobil s dobrým fotoaparátem stačí na základ, profesionální fotky a video ale obvykle přinesou víc zájemců i lepší cenu.

- Titulní fotka: nejlepší pohled, obvykle obývací pokoj nebo dům zvenku
- Pořadí fotek jako prohlídka: vstup, obývák, kuchyň, ložnice, koupelna, venku
- Video průchod nebo 360° prohlídka výrazně zvyšuje zájem a filtruje nevážné zájemce
- Dron u domů a pozemků ukáže okolí, zahradu a hranice pozemku
- Půdorys: kupující ho chtějí vidět vždy

Text začněte tím nejlepším, co nemovitost má, a pak popište fakta: dispozice, plocha, patro, stav, vlastnictví, energetická třída, měsíční náklady, parkování, okolí. Pište pravdivě. Co zamlčíte, vyjde najevo na prohlídce a stojí vás to důvěru.

Inzerovat můžete na Sreality a Bezrealitky (pro soukromé prodejce placeně), na Facebook Marketplace a v místních skupinách, a nepodceňujte ceduli na plotě nebo v okně.

Kapitola 6

Prohlídky

Prohlídka nemá prodávat. Má potvrdit to, co kupující viděl v inzerátu.

- [ ] Před prohlídkou si zájemce krátce vytelefonujte: proč kupují, jak budou financovat, kdy se potřebují stěhovat.
- [ ] Domlouvejte prohlídky na jeden blok, třeba sobotu dopoledne. Víc zájemců za sebou vytváří přirozenou konkurenci.
- [ ] Mějte připravené dokumenty, vyúčtování energií a odpovědi na otázky o domě, sousedech a okolí.
- [ ] Nechte kupující mluvit a ptát se. Nepřesvědčujte, odpovídejte.
- [ ] Bezpečnost: ukliďte cennosti a doklady, nebuďte na prohlídce sami, zájemce nenechávejte bez dozoru.
- [ ] Po prohlídce se ozvěte do druhého dne a zeptejte se na dojem a další krok.

Kapitola 7

Vyjednávání a rezervace

Kupující skoro vždy zkusí slevu. Připravte se na to dřív, než nabídka přijde.

Rozhodujte se podle celé nabídky, ne jen podle ceny: jak kupující financuje (hotovost, nebo hypotéka se schváleným úvěrem), kdy chce převzít nemovitost a jaké má podmínky. Jistější nabídka s menší cenou bývá lepší než vyšší nabídka s nejistou hypotékou.

Když se dohodnete, podepisuje se rezervační smlouva, případně smlouva o smlouvě budoucí kupní. Obsahuje cenu, lhůtu pro podpis kupní smlouvy, výši rezervačního poplatku a co se s ním stane, když od dohody jedna strana odstoupí.

- Rezervační poplatek nebo záloha bývá v řádu desítek tisíc korun, často se drží v úschově
- Při hypotéce kupujícího počítejte s lhůtou šest až deset týdnů

- Uveďte, co v nemovitosti zůstává: kuchyňská linka, spotřebiče, vestavěné skříně
- Až do podpisu rezervace nemovitost dál nabízejte a ukazujte

Kapitola 8

Kupní smlouva, úschova a katastr

Tady se šetřit nevyplatí. Kupní smlouvu a úschovu svěřte advokátovi nebo notáři.

Kupní smlouva musí přesně označit nemovitost podle katastru, cenu, způsob placení, termín předání a prohlášení o vadách a právech třetích osob. U družstevního bytu se místo kupní smlouvy uzavírá smlouva o převodu družstevního podílu, který se katastrem neřeší, převod se oznamuje družstvu.

Peníze nikdy neputují přímo z ruky do ruky. Kupní cena se složí do úschovy (advokátní, notářské nebo bankovní) a uvolní se vám až po zápisu kupujícího do katastru. Chrání to obě strany.

- Podpis kupní smlouvy s úředně ověřenými podpisy
- Složení kupní ceny do úschovy, při hypotéce kupujícího ji banka posílá po zápisu zástavy
- Podání návrhu na vklad do katastru, správní poplatek je 2 000 Kč
- Katastr zapíše vklad nejdříve po uplynutí ochranné lhůty 20 dnů, obvykle do měsíce
- Po zápisu se peníze z úschovy uvolní vám, případně nejdřív vaší bance na doplacení hypotéky

> **Tip**
>
> Máte na nemovitosti hypotéku? Úplně běžné. Část kupní ceny z úschovy půjde rovnou vaší bance, ta vydá potvrzení o splacení a souhlas s výmazem zástavy. Požádejte banku o vyčíslení s předstihem.

Kapitola 9

Daně a poplatky

Daň z nabytí nemovitosti už neexistuje. Daň z příjmu se ale platit může.

Daň z nabytí nemovitých věcí byla zrušena, kupující ani prodávající ji neplatí. Příjem z prodeje je ale u fyzické osoby příjmem, který se zdaňuje, pokud nesplníte některý z testů pro osvobození.

- Bydlení: měli jste v nemovitosti bydliště alespoň 2 roky bezprostředně před prodejem
- Časový test: nemovitost nabytou od roku 2021 vlastníte déle než 10 let, nabytou dříve déle než 5 let
- Pokud test nesplníte, příjem uvádíte v daňovém přiznání. Odečíst si můžete prokázané výdaje, například pořizovací cenu a investice do nemovitosti

Daň z nemovitých věcí za kalendářní rok platí ten, kdo byl vlastníkem k 1. lednu. Kupující podává přiznání do konce ledna následujícího roku.

> **Tip**
>
> Daňová pravidla mají výjimky a limity. Pokud si nejste jistí, jestli test splňujete, ověřte si to u daňového poradce dřív, než podepíšete.

Kapitola 10

Předání nemovitosti

Poslední krok, a ten, na který se nejčastěji zapomíná.

- [ ] Předávací protokol: datum, stavy všech měřidel (elektřina, plyn, voda, teplo), počet klíčů, předané vybavení a případné vady.
- [ ] Přepis nebo odhlášení energií u dodavatelů ke dni předání.
- [ ] Oznámení změny vlastníka SVJ nebo družstvu a správci domu.
- [ ] Odhlášení trvalého pobytu, pokud jste měli v nemovitosti bydliště.
- [ ] Zrušení nebo převod pojištění nemovitosti a domácnosti.

- [ ] Předání dokumentace: návody, revize, záruční listy, kontakty na řemeslníky.

Kontrolní seznam

Vytiskněte si ho a odškrtávejte.

- [ ] Mám list vlastnictví a vím, co je v části C
- [ ] Mám PENB a znám energetickou třídu
- [ ] Mám potvrzení od SVJ nebo družstva o bezdlužnosti
- [ ] Vím, kolik zbývá doplatit na hypotéce
- [ ] Mám cenu podloženou srovnáním a vím, kam až můžu jít
- [ ] Nemovitost je uklizená, opravená a připravená na focení
- [ ] Mám kvalitní fotky, video a půdorys
- [ ] Inzerát je zveřejněný a sdílený
- [ ] Prohlídky mám v jednom bloku a vím, na co se ptát
- [ ] Rezervační i kupní smlouvu připravuje advokát nebo notář
- [ ] Kupní cena půjde přes úschovu
- [ ] Mám připravený předávací protokol

Nechcete na to být sami?

MujProdej za vás připraví odhad ceny, profesionální fotky, video, inzerát a podle balíčku i dokumenty a koordinaci advokáta. Za pevnou cenu nejvýše 50 000 Kč, polovinu až po prodeji, bez provize z ceny. Odhad ceny zdarma pošleme do 2 pracovních dnů.

mujprodej.realityware.cz
David Vykopal, 728 634 603, david.vykopal@cstmware.com

Průvodce shrnuje obecný postup a nenahrazuje právní ani daňové poradenství. Kupní smlouvu, úschovu a daňové otázky vždy konzultujte s advokátem, notářem nebo daňovým poradcem. Vydává CustomWare Solutions s.r.o., MujProdej, Powered by RealityWare.