



PRODEJ BYTU v DV od A do Z

průvodce pro prodávající

aktualizováno: listopad 2016



Prodej bytu v družstevním vlastnictví od A do Z

Pokud jste se rozhodli prodat byt v družstevním vlastnictví (DV) a chcete ho prodávat (resp. převést svůj družstevní podíl) bez prostředníka, tedy bez realitní kanceláře, pak jsme právě pro vás připravili průvodce, který vás celým procesem „prodeje“ družstevního bytu provede od A do Z. Tedy od samotné počáteční strategie prodeje bytu (převodu členských práv), přes nastavení prodejní ceny bytu, inzerce, prohlídky, až po samotnou smlouvu o převodu družstevního podílu a následného předání bytu. Opomenuty nezůstanou ani povinnosti, které s převodem bytu souvisejí, jak v průběhu procesu, tak po předání bytu. Pevně věříme, že tento průvodce plný návodů, tipů a doporučení bude vašim spolehlivým pomocníkem a celkový převod tak bude snazší a bezpečnější!

Obsah

1. Problematika převodu družstevního bytu	5
2. Počáteční strategie při převodu bytu	6
3. Převod bytu bez realitní kanceláře	8
4. Kdy převádět družstevní podíl přes realitní kancelář a co si pohlídat?	10
5. Jak nastavit prodejní (tržní) cenu bytu?	11
6. Jak správně nafotit byt?	13
7. Jak napsat atraktivní inzerát a kde inzerovat?	15
8. Jak se připravit na prohlídky zájemců o koupi (převod)?	17
9. Co vše je potřeba doložit nabývajcímu při převodu bytu?	19
10. Jak bezpečně a efektivně prezentovat byt zájemcům?	22
11. Jak a podle čeho vybrat toho správného zájemce?	24
12. Rezervační smlouva	26
13. Smlouva o budoucí smlouvě o převodu družstevního podílu (BSPDP)	28
14. Smlouva o převodu družstevního podílu	29
15. Úschova peněz	30
16. Stěhování – rady, tipy	32
17. Předání bytu a co je vše je potřeba změnit?	34
18. Daně	37

Upozornění: informace v tomto dokumentu (průvodci) byly aktuální ke dni jeho vytvoření / aktualizace (uvedeno na titulní straně dokumentu).

Copyright © Česká asociace pro nemovitosti, z.s. (IČ: 04463609). Šíření, kopírování nebo jiná forma zveřejňování tohoto písemného dokumentu nebo jeho částí je bez souhlasu autora výslovně zakázáno.

Realitní realita, harmonogram pro koupi

Dříve, než se pustíte do samotného procesu prodeje svého bytu resp. převodu členských práv, seznamte se s realitou na českém realitním trhu vč. přibližného časového harmonogramu nutného pro prodej (převod).

Převod bytu je celkem zásadním životním rozhodnutím a zpravidla se děje ve chvíli, kdy již máte zajištěno jiné bydlení, či z převodu bytu chcete financovat nové bydlení nebo zkrátka z nějakého důvodu chcete či jste nuceni svá členská práva převést – pro zjednodušení budeme v tomto průvodci používat termín prodej bytu (reálně se ale bude jednat o převod členských práv).

Dle vlastní motivace k prodeji bytu by měla být zvolena i správná strategie prodeje – jinak se bude prodávat byt, když na prodej nespěcháte a jinak ve chvíli, kdy jste nuceni prodat rychle. Ať tak nebo tak, je dobré znát celý proces prodeje, vše důkladně zvážit a řádně se připravit.

Mějte na paměti, že je proces prodeje družstevního bytu může být relativně dlouhý proces a nese s sebou řadu úskalí, které budete muset překonávat – buď úplně sami či za podpory odborníků. Pokud jste ve svém životě již pár nemovitostí prodali, určitě je to pro vás výhodou a víte rámcově, co prodej nemovitosti obnáší. Převod členských práv je však velmi odlišný od klasického prodeje. Pokud prodáváte svojí první nemovitost, je velice důležité neudělat chyby, které znamenají finanční ztrátu, v horším případě i fatální dopady v podobě ztráty samotné nemovitosti.

Přibližně 50% nemovitostí v České republice je prodáno za účasti zprostředkovatele – realitního makléře. Je tedy velká šance, že budete hned pro uveřejnění inzerátu kontaktováni nejméně jedním realitním makléřem. Přibližně 50% prodávajících přenechá starost s prodejem realitní kanceláři (podlehne tlaku zkušených obchodníků – realitních makléřů). Kvalita realitních makléřů se však různí a tak se musíte mít o to více na pozoru. 50% prodávajících však zvládne prodej své nemovitosti bez realitní kanceláře!

Stručné informace o českém realitním trhu: v ČR je nejvíce realitních makléřů na počet obyvatel v celé EU - aktuálně přibližně 20 000 makléřů. Máme přes 2 500 aktivních realitních kanceláří. Proto výběr není jednoduchý. Realitní trh není nikým regulován (vláda ČR v této oblasti selhala), proto může dělat realitního makléře téměř kdokoli – bez profesního vzdělání, praxe. Navíc je častým problémem absence pojištění realitních kanceláří či jejich nedostatečná výše. Dalším častým problémem jsou nekvalitní či nevýhodné smlouvy pro kupující.

Harmonogram procesu prodeje rodinného domu

Prodej nemovitosti obecně je specifickou obchodní transakcí o 2-3 stranách – vámi jako prodávajícím, kupujícím a velmi často další stranou, kterou je zprostředkovatel, tedy realitní kancelář (zastoupená realitním makléřem). Ať prodáváte sami či za podpory realitní kanceláře, vždy je dobré mít na paměti, že vy jste vlastníkem členských práv a že se právě vy musíte chránit pro případ nějakých problémů (ochránit tak svá práva / nemovitost nebo finance za její prodej / převod).

Připravte se na proces, který může trvat 1 – 3 měsíce, i déle. Nejdůležitějším krokem je svůj byt připravit na prodej, stanovit správnou prodejní cenu a vyvarovat se chybným krokům. Příprava nemovitosti k prodeji

(opravy, úklid, nafocení, inzerce a hlavně stanovení prodejní ceny vč. strategie prodeje) je nejdůležitější fází celého procesu prodeje. Tato fáze ovlivní pak ty následující a zcela nastaví ráz celého procesu prodeje.

PŘÍPRAVA RODINNÉHO DOMU PRO PRODEJ	DOTAZY ZÁJEMCŮ A OSOBNÍ PROHLÍDKY	ŘEŠENÍ SMLUV A DALŠÍ DOKUMENTACE	KATASTR NEMOVITOSTÍ A PŘEDÁNÍ
2 týdny – 1 měsíc	2 týdny – 4 měsíce	2 týdny – 2 měsíce	1 měsíc – 2 měsíce

Proto apelujeme – obrňte se trpělivostí, věnujte přípravám dostatečný čas, obchodujte profesionálně (bez emocí - věcně, pragmaticky). V určitých fázích přizvěte odborníky. Pokud se na proces prodeje vašeho bytu necítíte, přenechte raději zkušeným realitním odborníkům.

Zcela určitě nevyužívejte smluv zdarma z internetu a negarantovaných rad a tipů (zpravidla internet, kamarádi, přátelé). Spolehněte se na vlastní úsudek a chovejte se zodpovědně k sobě a k vašim nejbližším.

Chybné kroky mohou mít vliv na vaši budoucnost!

Rádi vám doporučíme kvalitní realitní makléře či nezávislé poradce – obraťte se na nás.

Tento průvodce je vytvořen za pomoci partnerů CAPNE, zkušených investorů, realitních poradců. Vychází z praktických zkušeností a nabízí základní informace, které pomohou všem prodávajícím při prodeji své nemovitosti.

Každá realitní transakce je však specifická, proto doporučujeme před započatím procesu prodeje konzultaci s odborníky s cílem analýzy potřeb a specifik prodeje vaší nemovitosti. Neváhejte kontaktovat naše odborníky, ptejte se, konzultujte, využívejte garantované vzorové dokumenty nebo lépe, nechte si vypracovat individuální smlouvy perfektně vystihující specifika vaší nemovitosti a celkově vaší realitní transakce.



Přejeme vám hodně zdarů při prodeji!

CAPNE.cz – pomáhá zodpovědným vlastníkům nemovitostí!



1. Problematika převodu družstevního bytu

Dne 1. 1. 2014 nabyl účinnosti zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích), který upravuje problematiku převodu členského podílu (zkráceně „převod“) v bytovém družstvu podrobněji než zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, který byl účinný do 31. 12. 2013.

V případě družstevního bytu (dále možno jen „byt“) je třeba pamatovat na to, že vlastníkem bytu nejste vy, ale družstvo jakožto právnická osoba. Byt tedy nemůžete prodat, můžete ale za úplatu převést členská práva a povinnosti v bytovém družstvu, se kterými je spojeno právo nájmu k bytu.

Terminologie

Dle výše uvedených zákonů, je třeba hned v úvodu upozornit, že pokud tedy chceme dodržovat terminologii, nehovoříme o prodeji bytu, ale převodu družstevního podílu (pro naše účely můžeme použít dále jen „prodej“ či „převod“). Z toho je zřejmé, že nájem družstevního bytu převodem družstevního podílu v bytovém družstvu nově nezaniká, ale dochází k jeho převodu na nového člena.

Celá transakce probíhá mezi vámi jako převádějícím a nabývacím (u osobního vlastnictví (OV) hovoříme o prodávajícím a kupujícím) na základě Smlouvy o převodu družstevního podílu (u OV na základě Kupní smlouvy).

Pro naše účely můžeme využít obě varianty – kupující, nabývací, stejně tak prodávající, převádějící.

Převod

Převod práv a povinností spojených s členstvím v bytovém družstvu na základě dohody nepodléhá souhlasu orgánů družstva. Členská práva a povinnosti spojená s členstvím přecházejí na nabyvatele ve vztahu k družstvu předložením smlouvy o převodu členství příslušnému družstvu nebo pozdějším dnem uvedeným v této smlouvě. Tytéž účinky jako předložení smlouvy o převodu členství nastávají, jakmile příslušné družstvo obdrží písemné oznámení dosavadního člena o převodu členství a písemný souhlas nabyvatele členství. Změna člena družstva tedy nepodléhá souhlasu ostatních družstevníků nebo vedení družstva. Bývalý člen družstva by měl podepsat dokument o zániku nájmu.

.....

KOMPLETNÍHO PRŮVODCE najdete v [e-shopu](#) na našem portále www.capne.cz.

KOMPLETNÍ PRŮVODCE obsahuje:

- ✓ KONTROLNÍ SEZNAM,
- ✓ RADY, TIPY,
- ✓ DOPORUČENÍ a UPOZORNĚNÍ.