



CAPNE
ČESKÁ ASOCIACE PRO
NEMOVITOSTI

chráníme vás ...



PRODEJ BYTU v OV od A do Z

průvodce pro prodávající

aktualizováno: listopad 2016



Prodej bytu v osobním vlastnictví od A do Z

Pokud jste se rozhodli prodat byt v osobním vlastnictví (OV) a chcete ho prodávat bez prostředníka, tedy bez realitní kanceláře, pak jsme právě pro vás připravili průvodce, který vás celým procesem prodeje provede od A do Z. Tedy od samotné počáteční strategie prodeje bytu, přes nastavení prodejní ceny bytu, inzerce, prohlídky, až po samotnou kupní smlouvu a zanesení do katastru nemovitostí. Opomenuty nezůstanou ani povinnosti, které s prodejem bytu souvisejí, jak v průběhu procesu, tak po předání bytu. Pevně věříme, že tento průvodce plný návodů, tipů a doporučení bude vaším spolehlivým pomocníkem a cesta prodeje bude tak snazší a bezpečnější!

Obsah

1. Počáteční strategie při prodeji bytu	5
2. Prodej bytu bez realitní kanceláře.....	6
3. Kdy prodávat byt přes realitní kancelář a co si pohlídat?	8
4. Jak nastavit prodejní (tržní) cenu bytu?	9
5. Jak správně nafotit byt?	11
6. Jak napsat atraktivní inzerát a kde inzerovat?	13
7. Jak se připravit na prohlídky zájemců o koupi?	15
8. Co vše je potřeba doložit kupujícímu při prodeji bytu?	17
9. Jak bezpečně a efektivně prezentovat byt zájemcům?	20
10. Jak a podle čeho vybrat toho správného zájemce?	22
11. Co dělat, když zájemce řekne ANO?	24
12. Prodej bytu, který je zatížen hypotékou	26
13. Úschova peněz.....	27
14. Kupní smlouva	30
15. Katastr nemovitostí	32
16. Stěhování – rady, tipy	33
17. Předání prodaného 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 prodej

Dříve, než se pustíte do samotného procesu prodeje svého bytu, seznámte se s realitou na českém realitním trhu vč. přibližného časového harmonogramu nutného pro prodej.

Prodej vlastní nemovitosti je celkem zásadním životním rozhodnutím a zpravidla se děje ve chvíli, kdy již máte zajištěno nové bydlení, či z prodeje bytu chcete financovat nové bydlení nebo zkrátka z nějakého důvodu chcete či jste nuceni svůj byt prodat (dědictví, dar, exekuce, insolvence).

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

Mějte na paměti, že je proces prodeje 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. 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, tedy je velká šance, že budete hned pro uveřejnění inzerátu kontaktováni nejméně jedním realitním makléřem. Přibližně 50% prodávajících přenechá starost s prodejem realitní kanceláři (či podle 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 bytu

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 prodávané nemovitosti a že se právě vy musíte chránit pro případ nějakých problémů (ochránit tak svojí nemovitost nebo finance za její prodej).

Připravte se na proces, který může trvat 3 – 6 měsíců, 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 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. Počáteční strategie při prodeji bytu

Nyní stojíte na počátku celého procesu prodeje vašeho bytu. Procesu, který bude pravděpodobně trvat několik měsíců. Vzhledem k tomu, že své byty pravděpodobně neprodáváte každý den, nemusíte proto ani vědět, jak na to (aby byla celá realitní transakce bezpečná a ve své podstatě výhodná). Rozhodně nepodceňte situaci a pořádně se připravte. Uvědomte si, že se dostáváte na trh s nemovitostmi, kde vás čeká nelítostný boj s konkurencí – a především s obchodním umem realitních makléřů.

Začněte tím, že získáte přehled o stavu realitního trhu v dané lokalitě, prostudujte si rady odborníků – tento čas není rozhodně ztracený a může vás ušetřit nemalé ztráty a zklamání.

Rada: vyčleňte si dostatečný časový prostor, vezměte tužku do ruky a piště si poznámky. Nabízí se hned několik otázek, které pro vás budou rozhodující - vždyť vaším cílem by mělo být získat z prodeje maximum, při minimálních nákladech.

Co vše je třeba na začátku zvážit?

Je prodej vašeho bytu urgentní?

Na tuto otázku si musíte odpovědět velmi upřímně. Potřebujete prodat rychle, tzn. „do měsíce“, nebo nespěcháte a stačí vám běžná doba 2 až 6 měsíců, či zda s prodejem vůbec nespěcháte a „zkoušíte prodat jeden ze svých bytů“.

Velký vliv na realitní trh obecně má faktor ročního období, kdy zcela rozdílně vypadá trh v období Vánoc a Nového roku a zcela jinak na jaře či během prázdninových měsíců. Počet kupujících i prodávajících na jaře bývá úplně nejvyšší.

Upozornění: pokud správně určíte prodejní cenu vašeho bytu a začnete prodávat ve správnou roční dobu, očekávejte prodej během 6, maximálně 12 týdnů.

Máte stanovenou cenu, za kterou chcete byt prodat?

Pokud již víte, jak moc na prodej budete spěchat, bude i odpověď na tuto poměrně snadná

KOMPLETNÍHO PRŮVODCE najdete v e-shopu na našem portále www.capne.cz.

KOMPLETNÍ PRŮVODCE obsahuje:

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