



CAPNE
ČESKÁ ASOCIACE PRO
NEMOVITOSTI

chráníme vás ...



PRODEJ RODINNÉHO DOMU

od A do Z

průvodce pro prodávající

aktualizováno: listopad 2016



Prodej domu od A do Z

Pokud jste se rozhodli prodat dům 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 domu, přes nastavení prodejní ceny domu, inzerce, prohlídky, až po samotnou kupní smlouvu a zanesení do katastru nemovitostí. Opomenuty nezůstanou ani povinnosti, které s prodejem domu souvisejí, jak v průběhu procesu, tak po předání domu. Pevně věříme, že tento průvodce plný návodů, tipů a doporučení bude vaším spolehlivým pomocníkem a cesta prodeje bude tak snazší a bezpečnější!

Obsah

1. Specifika prodeje domu.....	5
2. Počáteční strategie při prodeji domu.....	6
3. Prodej domu bez realitní kanceláře	8
4. Kdy prodávat dům přes realitní kancelář a co si pohlídat?	10
5. Jak nastavit prodejní (tržní) cenu domu?	11
6. Jak správně nafotit dům?	13
7. Jak napsat atraktivní inzerát a kde inzerovat?	15
8. Jak se připravit na prohlídky zájemců o koupi?	17
9. Co vše je potřeba doložit kupujícímu při prodeji domu?	19
10. Jak bezpečně a efektivně prezentovat dům zájemcům?	22
11. Jak a podle čeho vybrat toho správného zájemce?	25
12. Co dělat, když zájemce řekne ANO?	27
13. Prodej domu, který je zatížen hypotékou	29
14. Úschova peněz.....	30
15. Kupní smlouva	32
16. Katastr nemovitostí	34
17. Stěhování – rady, tipy	35
18. Předání prodaného domu a co je vše je potřeba změnit?	37
19. Daně	40

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 rodinného domu, 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 domu chcete financovat nové bydlení nebo zkrátka z nějakého důvodu chcete či jste nuceni svůj dům prodat (dědictví, dar, exekuce, insolvence).

Dle vlastní motivace k prodeji by měla být zvolena i správná strategie prodeje – jinak se bude prodávat dům, 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 domu 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 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 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 dům 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 domu 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. Specifika prodeje domu

Stavba vs. pozemek

Na základě nového občanského zákoníku (NOZ) se s účinností od 1. 1. 2014 stala stavba stojící na pozemku téhož vlastníka součástí takového pozemku. Tedy tam, kde byla stavba i pozemek ve vlastnictví totožné osoby, došlo k jejich sloučení tak, že stavba již právně nadále není samostatnou nemovitou věcí, ale je součástí takového pozemku.

Jaké jsou dopady tak velké změny?

Jelikož má většina lidí pozemky nebo stavby, které vznikly a byly postaveny před začátkem roku 2014, zákon stanovil, jak se budou chovat tyto nemovitosti. Pokud byla ke dni přelomu roku 2013 a 2014 jedna osoba vlastníkem pozemku i na něm stojící stavby, pak se stavba stala automaticky součástí pozemku. Ze dvou vlastněných věcí se tak od 1. 1. 2014 stala právně pouze jedna věc, jejíž součástí je stavba.

To znamená, že:

- ✓ Pokud se tedy jako vlastník rozhodnete prodávat, pak již prodáváte v podstatě pouze pozemek a stavba bude neoddělitelně součástí prodeje.
- ✓ Naopak v případě, že jste vlastníkem domu, který stál na pozemku jiné osoby, pak se k 1. 1. 2014 váš dům nestal automaticky součástí pozemku a je i dále samostatnou nemovitou věcí.

Vzájemné předkupní právo mezi vlastníkem pozemku a vlastníkem stavby

Jelikož je velký zájem na tom, aby se do budoucna všechny stavby staly součástí pozemku a sjednotil se tak jejich režim, pak mezi vlastníkem pozemku a vlastníkem stavby nově existuje vzájemné předkupní právo.

Prakticky se předkupní právo projevuje právě při zájmu prodat dům či pozemek, kdy vy jako prodávající máte povinnost nabídnout věc nejprve vlastníkově druhému. Bude-li tedy chtít vlastník pozemku tento pozemek prodat, musí nejprve přijít za vlastníkem stavby a nabídnout pozemek ke koupi. Až v případě, že tohoto nebude využito, pak lze pozemek dále prodat jiné osobě.

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

KOMPLETNÍ PRŮVODCE obsahuje:

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