



# PRODEJ POZEMKU

## od A do Z

**průvodce pro prodávající**

aktualizováno: listopad 2016



# Prodej pozemku od A do Z

Pokud jste se rozhodli prodat stavební pozemek 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 samotná specifikace a počáteční strategii prodeje stavebního pozemku, přes nastavení prodejní ceny pozemku, inzerce, prohlídky, až po samotnou kupní smlouvu a zanesení do katastru nemovitostí. Opomenuty nezůstanou ani povinnosti, které s prodejem pozemku souvisejí, jak v průběhu procesu, tak po předání. 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 stavebního pozemku.....	5
2. Počáteční strategie při prodeji pozemku .....	6
3. Prodej pozemku bez realitní kanceláře .....	8
4. Kdy prodávat pozemek přes realitní kancelář a co si pohlídat? .....	10
5. Jak nastavit prodejní (tržní) cenu pozemku? .....	11
6. Jak správně nafotit pozemek? .....	14
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 pozemku? .....	18
10. Jak bezpečně a efektivně prezentovat pozemek zájemcům? .....	23
11. Jak a podle čeho vybrat toho správného zájemce? .....	25
12. Co dělat, když zájemce řekne ANO? .....	27
13. Prodej pozemku zatíženého hypotékou .....	29
14. Úschova peněz .....	30
15. Kupní smlouva .....	33
16. Katastr nemovitostí .....	35
17. Předání prodaného pozemku .....	36
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 pozemku, seznamte se s realitou na českém realitním trhu vč. přibližného časového harmonogramu nutného pro prodej.

Prodej pozemku je celkem zásadním životním rozhodnutím a zpravidla se děje ve chvíli, kdy pozemek nepotřebujete či z prodeje chcete financovat nové bydlení nebo zkrátka z nějakého důvodu chcete či jste nuceni svůj pozemek prodat (dědictví, dar, exekuce, insolvence).

Dle vlastní motivace k prodeji by měla být zvolena i správná strategie prodeje – jinak se bude prodávat pozemek, 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 pozemku 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 – tedy pozemek, 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 pozemku

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 pozemek připravit na prodej, stanovit správnou prodejní cenu a vyvarovat se chybným krokům. Příprava nemovitosti k prodeji (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 pozemku 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 stavebního pozemku

## Situace na trhu se stavebními pozemky v ČR po roce 2014

Věděli jste, že ceny stavebních pozemků v Česku během posledních patnácti let vzrostly na dvojnásobek? Současný průměr se pohybuje kolem 1 400 korun za čtvereční metr, konkrétní ceny se ale značně liší.

Zatímco v Ostravě se stavební parcela prodává průměrně za 800 korun za čtvereční metr (nejlevnější v rámci krajských měst), na okrajové, klidné, vyhledávané části Pardubic se parcela prodává za 2 500 – 3 000 Kč za čtvereční metr (nejdražší v rámci krajských měst), v centru Prahy musí zájemce zaplatit dokonce více než 36 000 korun za 1 čtvereční metr. Podle realitních odborníků ceny stavebních parcel i nadále mírně porostou.

Pokud jste přesto v situaci, že svůj stavební pozemek chcete či musíte prodat, rozhodně můžete počítat s tím, že prodejní cena by pro vás mohla být v dnešní době zajímavá a zájem kupujících poměrně veliký.

## Sazba DPH od 1. 1. 2016

Od 1. 1. 2016 se do zákona o DPH opět vrátila definice stavebního pozemku. Oproti stavu roku 2014 (od DPH byl osvobozen převod nezastavěného pozemku bez stavebního povolení či souhlasu s provedením ohlášené stavby), od roku 2016 více pozemků podléhá při prodeji DPH, protože za stavební pozemek je nově považován i pozemek, v jehož okolí jsou prováděny nebo byly provedeny stavební práce za účelem zhotovení budoucí stavby – např. inženýrské sítě. Vedle pozemků, na jejichž hranici jsou zavedeny inženýrské sítě, se změny dotknou i pozemků, které tvoří jeden funkční celek se stavbou (například zahrady). Zatímco dosud se daň z přidané hodnoty vyměřovala jen na parcely, na kterých je stavba postavena, nově se bude zkoumat, jak velká plocha převáděného pozemku slouží primárně hlavní stavbě.

Pokud se plátce (prodávající) rozhodne, že nemovitou věc, kterou by mohl prodat osvobozeně, zdaní, musí s tím kupující plátce souhlasit. Prodej s daní je pak v režimu přenesené daňové povinnosti. U dobrovolného zdanění nájmu nemovité věci není souhlas nájemce nadále vyžadován.

Kupující musí počítat s tím, že se mu koupě pozemku může prodražit o 21% onoho DPH. Týká se to ovšem vždy situací, kdy je prodávající plátcem DPH.

---

**KOMPLETNÍHO PRŮVODCE** najdete v e-shopu na našem portále [www.capne.cz](http://www.capne.cz).

**KOMPLETNÍ PRŮVODCE obsahuje:**

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