

# 6 Stanovení kupní ceny

Jistě je dobré mít nějakou vlastní představu kupní ceny a zároveň je dobré se o tom poradit přímo s realitkou. Je pochopitelné, že každý prodávající by rád z prodeje „vytřískal co se dá“, ale někdy může být ovlivněn zkreslenými představami – ať již v tom, že cenu své nemovitosti zbytečně podhodnotí a nebo naopak, že požaduje cenu neúměrně vysokou.

## 6.1 Nízká cena

Nižší kupní cena je vhodná, pokud

- nemáte na nemovitosti hypotéku v nějaké výši, kterou potřebujete splatit, respektive stanovená kupní cena nebude nižší než výše hypotéky ke splacení
- peněžní výnos z prodeje je pro vás dostačující
- na prodej nemovitosti hodně spěcháte

Stanovíte-li nižší kupní cenu, můžete skutečně dosáhnout velice rychlého prodeje, někdy dokonce i o to rychlejšího, že zájemce má dost vlastních prostředků a nemusí žádat o hypotéku.

ALE!!! Musíte počítat s tím, že vás pak mohou trápit výčitky a pochybnosti, že jste se zbytečně připravili o peníze.

*Příklad:* Zkušenost mého kamaráda při prodeji bytu. (Předem upozorním, že jsem mu byt neprodávala já, protože je ode mne přes půl republiky.) Měl představu, že by za byt mohl dostat maximálně 1.500.000,- Kč. Realitní makléřka mu doporučila požadovat vyšší kupní cenu (s ohledem na znalost místních poměrů a poptávek). Tedy se dohodli na 1.750.000,- Kč. Již druhý den po vystavení inzerátu měla makléřka údajně asi 5 zájemců, inzerát ihned stáhla z nabídky a s jedním z nich začala vyřizovat možnosti hypotéky. Byt se skutečně prodal a ačkoliv makléřka "vydělala" kamarádovi dalších 180.000,- Kč (po odečtu provize), se kterými původně vůbec nepočítal, neodpustil si úvahy typu "Proč jsem to nezkusil za víc, určitě to má vyšší hodnotu a určitě by to někdo koupil za víc, když to šlo tak rychle".

**Tedy opravdu doporučuji si toto důkladně srovnat v hlavě, než nižší kupní cenu stanovíte.** Tím ale vůbec neříkám, že máte kupní cenu zkusit co nejvíc vyšponovat...

### 6.1.1 Výkup nemovitosti

Někdy se může stát, že oslovíte realitku a ta vám místo

inzerce nemovitosti nabídne okamžitý odkup (tím mám na mysli, že vaši nemovitost koupí přímo daná realitka či makléř). Je možné, že se vaše nemovitost skutečně hodí makléři a chce ji koupit pro sebe. Ale také může být důvodem to, že si je realitka vědoma možného vyššího zisku než z provize, kterou by dostala od vás za úspěšný prodej. Tento výkup pak pro vás znamená vždy to, že vaše nemovitost má ve skutečnosti větší hodnotu, než cena, kterou vám za ni realitka nabízí (zpravidla o 30 až 50 %). Ale tak to už bývá. Pokud chcete mít komfort toho, že se nemovitosti ihned zbavíte a nevadí vám, že dostanete méně peněz, pak toho využijte.

### **Srovnání výkupu oproti běžnému prodeji**

Realitka (SRO – neplátce DPH) koupí vaši nemovitost za 1.000.000,- Kč. Následně ji vystaví opět do prodeje za 1.350.000,- Kč. Jediný náklad, který bude realitka s koupí od vás a následným prodejem mít jsou dejme tomu právní služby, inzerce, benzín a daň z nabytí nemovitosti. Řekněme, že tyto náklady budou celkem 60.000,- Kč.

Při úspěšném prodeji za 1.350.000,- Kč vznikne realitce příjem navíc ve výši 290.000,- Kč.

Z něj ještě realitka uhradí daň z příjmu, která u SRO činí 19 %, což je 55.100,- Kč.

Čistý zisk realitky je tedy 234.900,- Kč.

Pokud by však realitka prodávala vaši nemovitost, i kdyby také za 1.350.000,- Kč, pak byste měli smlouvenou provizi řekněme 5 %, což by bylo jen 67.500,- Kč.

Realitka tedy výkupem a následným prodejem vaší nemovitosti vydělá mnohem víc. Ne každá realitka ale výkup nabízí – ne každá má tolik vlastních finančních prostředků na to, aby si mohla dovolit výkupní cenu hned uhradit, aniž by si musela brát hypotéku.

### 6.2 Přehnaná cena

Bez ohledu na to, jaká je skutečná hodnota nemovitosti, můžete zkusit prodat nemovitost za vyšší cenu. Zákon takovému postupu nijak nebrání a někdy je nemovitost natolik zajímavá (například svým umístěním nebo provedením), že se najde i zájemce (kupující), který je ochoten přemrštěnou cenu zaplatit.

V této souvislosti však mohou vzniknout například tyto komplikace:

- Ačkoliv je zájemce ochoten vysokou cenu zaplatit, nemá dost peněz ve vlastních prostředcích a je nucen si vzít hypotéku. Odhadce banky však udělá odhad (znalecký posudek) nemovitosti na nižší hodnotu, než je kupní cena. Díky tomu banka neposkytne zájemci tak vysokou hypotéku a on nebude moci vaši nemovitost koupit.

- Cena bude na potenciální zájemce působit skutečně jako velmi vysoká (nebudou ochotni ji za nemovitost uhradit) a prodej se tím protáhne. Vy sice můžete argumentovat tím, že na prodej nespěcháte a nevádí vám to, ale pokud je nemovitost v nabídce dlouhodobě, působí to na zájemce nedůvěryhodně. Někteří o nemovitost zcela ztratí zájem nebo mezitím koupí jinou nemovitost. A to, že poté třeba kupní cenu snížíte, nemusí již mít ten správný efekt.

**Příklad: Prodáváte rodinný dům, který má ve vašem kraji odpovídající hodnotu (za kterou se podobná nemovitost skutečně prodává) okolo 1.500.000,- Kč. Vy zkusíte cenu přehnat, protože co kdyby to náhodou vyšlo...? A nyní si představte, že bude vaše nemovitost v nabídce za cenu například 2.500.000,- Kč. Protože o ni nebude zájem, zlevníte ji po 3 měsících na 2.100.000,- Kč. Protože o ni stále nebude zájem, za další 3 měsíce ji zlevníte na 1.800.000,- Kč a za další 3 měsíce na 1.500.000,- Kč. Pro někoho, kdo sleduje nabídku nemovitostí dlouhodobě (shání a vybírá vhodnou), bude tato vaše nemovitost nezajímavá, protože bude mít naprosto správné úvahy typu: tam bude nějaký zakopaný pes, je to v nabídce tak dlouho, již se to o tolik zlevnilo a přesto to nikdo nekoupil, nemá cenu s tím ztrácet čas, jistě je tam nějaký**

vážný problém - a nepůjde ani na prohlídku. A přitom kdybyste dům vystavili hned za cenu například 1.700.000,- Kč, jistě byste měli velkou šanci na úspěšný, i rychlý prodej.

- Možná si říkáte "Tak mohou jít na prohlídku a pak žádat o slevu a já uvidím, zda jim ji poskytnu". To zní velice logicky a hezky. Jenže jsou i lidé, kteří ani netuší, že "mohou smlouvat o ceně" a některé to ani nenapadne - neodváží se. Tedy bohužel svůj zájem neprojeví vůbec a rovnou považují nemovitost za pro ně nedostupnou.
- Budete-li trvat na opravdu nereálné kupní ceně, může se stát i to, že s vámi realitka nebude chtít spolupracovat. Proč by investovala svůj čas i peníze za inzerci do něčeho, co je de facto „neprodejné“...?

Platí, že je dobré cenu o něco navýšit, abyste měli prostor pro slevu (kterou kupující vyžaduje dost často), ale nesmí být navýšení přílišné.

### 6.2.1 Vaše náklady

Prodáváte byt ve kterém nebydlíte? I tak za něj musíte hradit náklady na provoz – minimálně fond oprav a společné služby bytového domu (například výtah, elektřina – osvětlení, anténa). Také třeba ještě hradíte za byt měsíční splátku vlastní hypotéky... Zdráháte se slevit

někomu 50.000,- Kč? Spočítejte si za jak dlouho oněch 50.000,- Kč proděláte právě na nákladech na provoz nemovitosti po dobu její inzerce.

### 6.2.2 Náklady kupujícího

Také bych ještě ráda doplnila, pokud si toho nejste vědomi, že **pro kupujícího není kupní cena uvedená v inzerátu konečná** (i když zahrnuje provizi realitky, právní servis a poplatky). **Kupující je povinen hradit tzv. daň z nabytí nemovitosti, která v současné době činí 4 % z kupní ceny** (nebo ze 75 % skutečné hodnoty nemovitosti - dle toho, která částka vyjde vyšší). Pro představu vždy počítejme s daní z kupní ceny. To znamená, že čím vyšší bude kupní cena, tím vyšší bude i daň, **kteou musí kupující ke kupní ceně ještě připočítat**. Například při kupní ceně 1.000.000,- Kč činí daň 40.000,- Kč, které musí kupující zaplatit navíc z vlastních prostředků (daň zpravidla nelze zahrnout do úhrady hypotékou).

### 6.2.3 Osobní pohled kupujícího

Vaše nemovitost má pro vás zpravidla větší hodnotu než jen finanční. Jedná-li se o dům, kde jste vyrůstali od malička, máte z něj nejhezčí vzpomínky na své prarodiče, pod starou třešňí jste dostali první polibek, v domě jste si pracně vytvořili úžasný gotický oblouk apod., můžete mít na cenu domu zkreslený pohled a neuvědomovat si, že

dům ve skutečnosti vámi požadované ceny ani zdaleka nedosahuje. Kupující se na nemovitost může dívat také tak, že se do ní zamiluje a jinou nechce, ale zpravidla bude mít jiné potřeby a představy o svém bydlení. Pak při zvažování koupě vašeho domu bude přemýšlet i nad tím, co vše bude chtít udělat jinak, co bude chtít opravit a kolik to vše bude stát. A tuto představu pak následně připočítává navíc ke kupní ceně a dani z nabytí. Pokud tedy prodáváte dejme tomu starý dům s elektřinou v hliníku a nefunkčním odpadem za 1.000.000,- Kč, pak kupujícímu je jasné, že náklady s pořízením vašeho domu bude mít 1.000.000,- Kč kupní cena + 40.000,- Kč daň z nabytí + 5.000,- Kč poplatky za hypotéku + 650.000,- Kč na plánovanou rekonstrukci, kterou bude dělat svépomocí. Kupující tedy nemůže zvažovat, zda má 1.000.000,- Kč, ale zda má 1.695.000,- Kč.

**TIP:** při stanovení ceny se zkuste na vaši nemovitost podívat z pohledu cizí osoby. Pokud vy byste kupovali nemovitost, která by se rovnala té vaší, kolik vy osobně byste za takovou nemovitost byli ochotni zaplatit? ;-)

### 6.3 Místní cena

Velice snadno můžete dojít k představě kupní ceny vaší nemovitosti tím, že si budete procházet inzerci podobných nemovitostí ve vašem okolí. Musím vás zde bohužel zklamat. **Inzerované ceny se zpravidla nerovnají**



# 9 Provádění prohlídek

Kdyby vás náhodou napadlo, že si budete (i přes spolupráci s realitkou) zajišťovat prohlídky vaší nemovitosti sami, nedoporučím vám to. V drtivé většině případů si můžete spíše uškodit. Pokud makléři dáte opravdu komplexní informace jak o vaší nemovitosti, tak i o okolí apod., pak by měl být schopen správně vyhodnotit jaké skutečnosti vyzdvihnout a některé věci, které nejsou důležité, naopak zbytečně nezmiňovat a nemást tím zájemce a riskovat ztrátu jeho zájmu.

O tom, že má makléř zájemce o prohlídku, by vás měl samozřejmě informovat s uvedením toho, kdy bude prohlídka probíhat pokud ji bude provádět sám a nebo se s vámi domluvit kdy je prohlídka možná z vaší strany, bude-li prohlídka probíhat ve vaší přítomnosti.

## 9.1 Protokol o prohlídce

O každé realizované prohlídce by měl makléř vyplnit se zájemcem tzv. **protokol o prohlídce**, kde zájemce uvede své osobní a kontaktní údaje a podpisem potvrdí, že prohlídku absolvoval. V protokolu jsou uvedeny i informace o vaší nemovitosti a nabízená kupní cena. Protokol by měl být vyhotoven dvojmo – 1x pro makléře, 1x pro zájemce.

Setkala jsem se s tím, že různé realitky nabízejí zájemcům přidanou hodnotu ve formě například vázané více stránkové brožury, která obsahuje fotky, výpis z katastru nemovitostí, evidenční list (u bytu), PENB, půdorysy, případně další informace. Jsou jistě zájemci, co tohle ocení, ale z vašeho úhlu pohledu mi to nepřijde příliš vhodné. Na prohlídky chodívají často lidé jen tak, říká se jim „realitní turisté“ a opravdu mi nepřijde fér, dávat každému, kdo dorazí na prohlídku, tak podrobné informace o vaší nemovitosti.

Jsem toho názoru, že je lépe mít co nejvíce vypovídajících informací na fotkách, videu a v popisu v inzerci. Na prohlídce pak je možné předložit jisté dokumenty k náhledu (například PENB a evidenční list) a pokud se následně nějaký zájemce ozve s doplňujícím dotazem, lze mu jej zodpovědět telefonicky nebo emailem. Jste-li citliví na to, jaké informace o vaší nemovitosti (i o vás) se dostávají do rukou zájemců ze strany realitky, jistě si toto dopředu ujasněte a stanovte si s realitkou vlastní pravidla.

### 9.2 Ve vaší přítomnosti

Prohlídky za vaší účasti probíhají v běžných případech, tj. když v nemovitosti bydlíte. Zde je vhodné se s makléřem již dopředu domluvit jakým způsobem bude prohlídka probíhat. Osobně bych vám doporučila, aby

zájemce jednal výhradně jen s makléřem a teprve v případě dotazů, na které by makléř neznal odpověď, by se zeptal přímo vás. V tom případě doporučuji, abyste odpovídali sice upřímně, ale opravdu jen na položenou otázku. Nerozvádějte raději další témata, abyste neřekli něco, co by mohlo úspěšný prodej zmařit.

Na druhou stranu vám ale doporučuji poslouchat, jaké informace makléř zájemci sděluje, a kdyby mu řekl (třeba i nedopatřením) nějaký nepravdivý údaj, bylo by na místě, abyste informaci uvedli na pravou míru. Je důležité, aby zájemce dostal informace o stavu nemovitosti pravdivé.

### 9.3 Bez vaší přítomnosti

Bydlíte v Praze a chcete prodat chatu na Hracholuskách? Jestliže nemáte v nemovitosti žádné cenné věci a vámi vybrané realitce důvěřujete, pak se můžete domluvit s makléřem na tom, že bude dělat prohlídky bez vás. Samozřejmostí je, že klíče od nemovitosti realitce svěříte oproti podpisu jejich převzetí s upřesněním stavu a vybavení nemovitosti. (Pokud se nemovitost prodá, pak při předání nemovitosti kupujícímu podepíšete realitce zpětné převzetí klíčů – a klíče následně předáte kupujícímu v rámci předávacího protokolu.)

Často je zájemci příjemnější skutečnost, že prohlíží

nemovitost bez přítomnosti majitele a na druhou stranu nehrozí, že vám zájemce položí nečekanou otázku. Další výhodou pro vás je úspora času a nákladů za dopravu.

Makléř si navíc může prohlídku domluvit snáze dle časových potřeb jeho a zájemce aniž by byl vázán i na vaše volno.

### 9.4 Výsledek prohlídky

Pokud se makléř zachová férově, tak nebude zájemce tlačit do podpisu rezervační smlouvy ihned a nechá mu čas na rozmyšlení.

Tato skutečnost je výhodná i pro vás, protože kdyby rezervační smlouvu podepsal zájemce pod nátlakem hned (například by mu makléř hrozil jiným vážným zájemcem v pořadí), může se stát, že mu nakonec banka nedá hypotéku a on bude muset rezervační smlouvu zrušit (což ho navíc bude stát smluvní pokutu). Další možností je, že si zájemce najde za pár dní někde jinou, pro něj lepší, nemovitost a také rezervační smlouvu zruší (buť za cenu pokuty). Obojí pro vás bude ve výsledku akorát zklamání.

Vždy je tedy lépe, aby zájemce dostal čas na rozmyšlenou i na vyřízení případné hypotéky u banky (nemá-li to ještě zjištěné) a teprve poté jako již opravdu **VÁŽNÝ ZÁJEMCE** podepisoval rezervační smlouvu a skládal rezervační zálohu.

Je jasné, že ve chvíli, kdy bude jeden zájemce stále ještě koupi zvažovat, může mezitím přijít další a ten si vaši nemovitost zamluví dříve. I to je samozřejmě možné riziko pro zájemce, avšak z vaší strany, ani ze strany reality, nejsou důvody k nějakému čekání, či se dotazování původního zájemce (pokud jste tak spolu nebyli ústně dohodnuti), ani k výčtkám svědomí.

V každém případě ve chvíli, kdy makléř od zájemce získá ať již kladnou či zápornou (včetně důvodu) informaci o jeho zájmu o vaši nemovitost, měl by vás vždy o tomto co nejdříve informovat.