

Nechejte si vystavit posudek

17. prosince 2009

Nástrahy při koupi nemovitosti číhají všude: od technické vybavenosti bytu či domu přes výběr realitní kanceláře až po serióznost smluvních stran při transakci.

PRAHA Koupě nemovitosti je pro velkou část Čechů celoživotní investicí. Navzdory tomu však mnohdy nevěnují dostatečnou pozornost celému procesu, který koupi nemovitosti předchází. Podle tuzemských realitních kanceláří a odborníků téměř žádný kupující nepoptává ocenění technického stavu nemovitosti, které může odhalit případné skryté vady domu či bytu.

„Samotné lidi nenapadne vyžádat si tento posudek. Pokud nemovitost není na pohled ve špatném stavu, tak se prakticky o její technický stav nezajímají. K domu, o který mají zájem, přistupují hlavně na základě ceny, lokality a vnějšího vzhledu. Co je pod tou takzvanou skořápkou, nenapadne řadu lidí vůbec zkoumat,“ potvrdil Daniel Hlas, ředitel realitní kanceláře Alka Realty, která každému zájemci v rámci svých služeb toto ocenění nabízí.

Podle Hlase je například v Anglii, ale i v některých dalších západních zemích naprosto běžné, že kupující bere ohled i na posudek. „Domy jsou tam postaveny trochu jiným způsobem, mají vyšší náklady na opravy. Pokud vám přestane fungovat kotel, oprava není otázkou 30 tisíc korun jako u nás, ale trojnásobku,“ řekl Hlas s tím, že kupující si proto potřebují utvrdit jistotu v kupované nemovitosti.

Znalecký posudek nejenom pro daň z převodu nemovitosti Znalecký posudek neboli odhad nemovitosti vypracuje soudní znalec a vyjde na zhruba tři tisíce korun. Na dvou až třech stranách jsou zde vytyčeny hlavní body. „Například v jakém stavu jsou plynové a vodovodní rozvody, statika, okapy, vlhkost v suterénu a podobně,“ říká Hlas. Podle něj je pak jednodušší odhadnout, kolik bude muset nový majitel do nemovitosti během příštích deseti let investovat.

Hlavním důvodem, proč znalecké posudky v České republice vznikají, je však daň z převodu nemovitosti. „Prodávající je totiž povinen odvést daň z převodu nemovitosti, která je odvozena z výše reálné kupní ceny nebo z výše tohoto odhadu. Daň se odvede z částky, která je vyšší,“ konstatuje Pavel Smolka z rezidenčního oddělení firmy King Sturge, mezinárodní poradenské společnosti v oblasti realit.

Odhad pro tyto účely však nebývá proveden hned. „Finanční úřad nebere v úvahu staré odhady a za půl roku již může být současný odhad neakceptovatelný. Proto se odhad provádí až v případě, kdy existuje vážný zájemce,“ dodal Smolka.

Podle Daniela Hlase však zájem kupujících o nahlédnutí do tohoto dokumentu poroste se zvyšujícími se nároky na kvalitu nemovitosti a na cenu, která je i navzdory ekonomické recesi v mnoha případech nemalá.

Michal Pich, jednatel společnosti **EuroNet Media**, provozovatele realitních portálů www.Realitycechy.cz a www.Realitymorava.cz, však upozorňuje na to, že mezi tržní cenou a cenou v posudku může vzniknout i velká propast. „Cena v odhadu může být v některých

případech až dvakrát vyšší. Posudky ve většině případů nekorrespondují s reálnou cenou,“ dodal Pich.

Podle Pavla Smolka je dobré sledovat nabídky jiných realitních kanceláří, kde lze získat představu o tržní ceně dané nabídkou a poptávkou na trhu. „Dva byty v stejné lokalitě i ve stejném domě může posudek vyhodnotit cenově srovnatelně, ale z hlediska individuálních kvalit může mít jeden z bytů mnohem vyšší hodnotu,“ upozornil Smolka.

Nejdůležitější jsou reference a štěstí K dobrému pocitu z dobře zrealizované koupě nemovitosti nevede jenom její znalecký posudek. Velmi zásadní je podle odborníků na realitní trh jak výběr realitní kanceláře, tak štěstí na prodávajícího či kupujícího. „Moc se o tom nemluví, ale zhruba polovina pochybení nemusí vzniknout vinou realitní kanceláře, ale právě těch smluvních stran. Jedním z příkladů je, že zájemce složí zálohu za kupovanou nemovitost, přičemž prodávající najednou prohlásí, že nemovitost prodal známému,“ vysvětluje Michal Pich s tím, že seriózní realitka by tuto zálohu měla kupujícímu vrátit.

Dalším ukazatelem, který vypovídá o serióznosti a kvalitě služeb realitní kanceláře, je podle Picha její zázemí, tedy adresa a vzhled. Měla by mít také dobrou mediální podporu a profesionálně vystupující makléře. „Každý správný makléř by měl být schopen přijmout individuální požadavky klienta. Měl by se informovat, jak rychle chce klient nemovitost prodat, jaké ceny potřebuje dosáhnout a jaká je jeho obecná představa o prodeji nemovitosti,“ dodal Smolka.

Jak deklaruje generální sekretář Asociace realitních kanceláří ČR Jan Borůvka, seriózní kanceláře se snaží nabízet klientům stále širší sortiment služeb.