

Prodáváte, kupujete, pronajímáte nemovitost?

Základní informace

Slovo **REALITY** je v poslední době čím dál častěji skloňováno – zpravidla v souvislosti s nekalými praktikami realitních makléřů a obecnou nespokojeností lidí, kteří neměli dobrou zkušenost s realitní kanceláří.

„Často se na nás obracejí lidé s žádostí o pomoc, ale bývá zpravidla pozdě – chybu udělali již na počátku procesu a ta se pak s nimi vleče až do konce. Proto jsme připravili specializované portály, v rámci kterých nabízíme občanům komplexní informace (seriózní a nestranné). Na nich je pak rozhodnutí, zda se vrhnou na realitní transakci sami či za pomoci realitních expertů. Pro nás je důležité to, aby lidé věděli na co si dát pozor a čeho se vyvarovat. Bydlení je základní lidskou potřebou, proto by měla být realitní transakce bezpečná a efektivní, v optimálním případě i příjemná“ – říká předseda Asociace Ing. Tomáš Peterka.

Česká asociace pro nemovitosti, z.s. (nezisková organizace) poskytuje běžným lidem informace, nástroje a služby, které jim pomohou projít realitní transakcí bezpečně a efektivně. „*Současný realitní trh je nepřehlednou džunglí, ve které se běžný občan nemůže orientovat. Stát zaspal a realitní trh zůstal neregulovaný. Máme proto nejvíce realitních makléřů na počet obyvatel v celé Evropě, přičemž jejich kvalita se neskutečně různí.*“ říká předseda Asociace Ing. Tomáš Peterka.

Asociace apeluje na občany, aby se před rozhodnutím prodat nebo koupit nemovitost (případně pronajmout) seznámili se základními informacemi, postupy, potřebnou smluvní dokumentací, aby se obraceli se svými dotazy na odborníky. Mohou se tak vyvarovat chybám, které jsou zpravidla drahé, někdy až fatální.

Rady pro kupující

Nyní se zaměříme na KUPUJÍCÍ. „*Kupující je více ohroženou stranou – jednak nemá s procesem koupě skoro žádné zkušenosti – běžný občan kupuje nemovitost 1x či 2x v životě, přináší do transakce peníze, zpravidla bývá při koupi ovlivněn emocemi. Dále platí, že na koupi nemovitosti je kupující zpravidla sám, není nikým zastupován (prodávající jsou cca z poloviny zastupováni realitními kancelářemi).*“ říká předseda Asociace Ing. Tomáš Peterka.

Kde se nejčastěji chybuje při koupi nemovitosti?

Nejčastější chybou je **rychlý podpis rezervační smlouvy a složení rezervační zálohy** (to platí u koupě, kde je prodávající zastupován realitní kanceláří). Realitní makléři jsou školeni na to, aby zájemce (potenciální kupující) obchodně dovedli k podpisu rezervační smlouvy, ze které není zpravidla cesta zpět (anebo velmi drahá). Další častou chybou je **neznalost úvěrového rámce** před samotným hledáním vhodné nemovitosti. S tím souvisí i **absence vytváření finančních rezerv** nutných na dokončení procesu koupě. Obecně platí, že kupující často **podcení přípravu**, nemají v rámci rodiny definované priority a ustálenou vizi o budoucí nemovitosti (tzv. plán koupě). Zároveň **nemají jasnou představu o procesu koupě nemovitosti**.

„*Je nutné si uvědomit, že koupě nemovitosti není jednoduchým procesem. Vstupuje do něj mnoho proměnných, jde o velké finanční částky, stěhování, nové začátky, úvazky bance na mnoho let.*“ říká předseda Asociace Ing. Tomáš Peterka.

Mnoho kupujících prodává své nemovitosti s tím, že z výtěžku budou financovat pořízení část či celou novou nemovitost. A zde je nanejvýš nutná znalost obou procesů, aby vše navazovalo a nedocházelo k chybám v celém procesu. Asociace nabízí komplexní informace jak pro kupující, tak pro prodávající. Zároveň doporučuje řešit jednotlivé oblasti s odborníky – právníky, stav. inženýry, realitními a finančními experty – každá realitní transakce je svým způsobem unikátní, proto je vhodné se k ní i takto stavět a maximálně se soustředit na všechny aspekty koupě \ prodeje!

Rady pro prodávající

Nyní se zaměříme na PRODÁVAJÍCÍ. „*Ať sami nebo ve spolupráci s realitní kanceláří – v zásadě by to mělo být jedno, pokud bude celý proces pro prodávajícího bezpečný a efektivní*“ říká předseda Asociace Ing. Tomáš Peterka. Je nutné si uvědomit, že prodej nemovitosti má svá pravidla - pokud se poruší, může se dostavit nezdar, frustrace, ztráta peněz.

Kde se nejčastěji chybuje při prodeji nemovitosti?

Nejčastějšími chybami jsou neznalost procesu prodeje, špatně nastavená prodejní cena, nekvalitní a nesystematická prezentace prodávané nemovitosti. Při osobních prohlídkách podceněná příprava, emotivní chování, tendence šetřit na právních službách.

Proces prodeje má své zákonitosti. Vždy je nutná perfektní příprava na prodej – ta zabere v 1. fázi nejvíce času, ale udá směr celému procesu prodeje (od stanovení plánu prodeje, úklidu a nafocení, inzerce, po přípravu nutných dokumentů a podkladů). Pokud se necítíte na to, prodat svou nemovitost sami, konzultujte s odborníky či spolupracujte se zkušeným realitním expertem. „*V rámci našich portálů nabízíme prodávajícím komplexní informace, nástroje a služby, které jim pomohou se vyvarovat chybám při prodeji.*“ říká předseda Asociace Ing. Tomáš Peterka.

Bezpečné realitní transakce, předcházení možným problémům a celkové zkvalitnění realitního trhu je prioritou České asociace pro nemovitosti. Více informací na www.proBEZPECNereality.cz nebo na www.capne.cz.