

## Z ČEHO ŽIJÍ REALITNÍ KANCELÁŘE ANEB KUPUJEME STARŠÍ DŮM

*„Psi si sami nemůžou barvit vlasy, jako to dělají dámy, vo to se musí vždycky postarat ten, kdo je chce prodat. Když je pes takovej stařec, že je celej šedivej, a vy ho chcete prodat za roční štěně, ...tak koupíte třaskavý stříbro, rozpustíte a namalujete ho načerno, že vypadá jako nověj. A před tím, než ho jdete prodat nějakýmu kupci, tak mu do držky nalejete slivovici, aby se ten pes trochu vožral, a on je hned čilej, veselej, štěká radostně a kamarádí se s každým jako vopilej radní.“*

*(Jaroslav Hašek, Osudy dobrého vojáka Švejka za světové války)*

*„Tenhle dům dnes prodám. Tenhle dům dnes prodám. Tenhle dům...“*

*(mantra realitní makléřky Carolyn z filmu Americká krása)*

Nu, z čeho by žily, řeknete si, z provizí za zprostředkování prodeje či koupě nemovitostí, to je nasnadě. Tak nějak to mají zapsáno obchodním rejstříku. Jako architekt nepřicházím často do kontaktu se stranou prodávající, spíše se na mě obracejí lidé, kteří buď právě něco koupili či se ke koupi chystají. Zatímco ti druzí po nás žádají radu, ti první chtějí často jen ztišit své zoufalství. Proto vím, že některé realitní kanceláře by měly mít v předmětu podnikání spíše zapsáno eskamotérství a výroba iluzí. Bývají v tom zdatné často opravdu podivuhodně. Jejich fotky, které objevíte na internetu, nejsou dělány primárně s cílem prodávanou stavbu představit, nýbrž ji vychválit. Díru ve střeše zakryje větévka rozkvetlé jabloně a fleky ze vzlínající vody na fasádě se vyretušují v grafickém programu. Dobrý a výmluvný agent při vlastní prohlídce domu pak opravdu dokáže z červotočem prolezlých trámů udělat romantickou přednost (stavba má historického ducha zašlých časů, toho v žádné novostavbě nedosáhnete...), z bazénu vytvořit lagunu (vždyť ho stačí ho jen vyčistit a před sousední plot umístit bambusovou zástěnu...) či prohnutý povalový strop popsat jako banalitu pro místního zedníka (spraví to kari sít' a trocha betonu...).

Lidé poměrů v branži znalí odhadují, že u nás působí pořád asi 30% neseřízných realitních kanceláří, které se větší či menší měrou proviňují proti oborovému kodexu Asociace realitních kanceláří. Když už přirozeně koupí staršího domu dostáváte obyčejně něco, co tak úplně nebývá vaší ideální volbou co do kvality, velikosti i skladby (inu, nový dům, vyprojektovaný na míru to prostě není) a někdy se vám podaří přijmout nabídnutou realitu jen hodně ztuha, měli byste mít alespoň klid v tom, že vaše prostředky byly vynaloženy rozumně. Optimistický slogan realitních kanceláří o tom, že *docela každý dům má svého kupce, jen je potřeba ho najít*, bývá k mému překvapení často

pravdivý: prodá se opravdu kde co. Pojd'me si teď tedy trochu popovídat o tom, jak vypadá dobrá realitní společnost, stojí to za to.

Možná mnohého překvapí, že dnes už lze znalecký posudek (tzv. ocenění podle zvláštního předpisu nebo také odhad ceny) směrem nahoru či dolů „ohýbat“ jen dost obtížně a nepodstatně. Vyhláška č. 3/2008 Sb. o oceňování nemovitostí předepisuje hodně propracovaný postup, založený jednak na exaktních součinitelích pro jednotlivé části staveb, korigovaných srážkou či přírůzkou podle umístění ve městě, komerční využitelnosti apod., ale i každoročně upravovaných proměnných, jako je koeficient prodejnosti či koeficient inflace. Každý posudek je navíc „přepočítán“ na příslušném Finančním úřadě: rozejde-li se úřední přepočítání s posudkem příliš, může Finanční úřad udělit sankce. Seriózní odhadce, který nestojí o problémy s berňákem, vám dnes neodhadne dům na polovinu (nebo dvojnásobek) „*ani za pytel sušených dalekohledů*“ (jak jsme říkali na základní škole). Z prodeje domu se odvádí daň z převodu ve výši 3%. Pro její stanovení je použit buď tento znalecký posudek, nebo tzv. tržní či obvyklá cena, tedy skutečná cena, za kterou byl dům prodán. Přirozeně nemůže překvapit, že se pro výpočet této daně použije to, co je vyšší. Pokud vlastník domku či bytu (převodce) v něm ale nebydlí alespoň dva roky, platí také daň z příjmu.

Dobrá realitní kancelář tedy zajistí takového znalce, který se problémům vyhne a vy máte jistotu, že spočítaná cena víceméně odpovídá poměrům v předmětném území (porovnávací cena na základě databáze realizovaných cen v daném období v místě a okolí), stavebnímu stavu atd. Dále vám dobrý makléř zajistí zpracování kupní smlouvy notářem či právníkem tak, aby nedošlo k pozdějším problémům na katastru nemovitostí. A věřte, že hodně smluv takové problémy má. Troufnete-li si v zájmu ušetření asi 5 - 10 tisíc zpracovat takovou smlouvu sami, pak vás může čekat nejen ztráta poplatku 500 Kč za vklad do katastru (řízení bude zastaveno a při jeho obnovení musíte zaplatit znovu), ale i problém nekonečně větší: jde totiž hlavně o moment předání peněz za prodej nemovitosti. Člověk, od kterého dům kupujete, chce pochopitelně svoje peníze co nejdříve, bez nich kupní smlouvu nepodepíše. Jenže předávat 5 milionů v igelitce v okamžiku podpisu smlouvy a návrhu na vklad do katastru je riskantní jako dělat si v Teheránu šoufky z Mohameda. Dokud totiž není opravdu vklad úřadem proveden, dům vám pane neříká. Mezi oběma administrativními akty (vaším podpisem a vkladem) mohou uplynout dlouhé měsíce. A co víte o prodávajícím? Neklepe zrovna na jeho dveře exekutor? A co když mu zabaví právě dům, který je už „skoro“ váš? Vaše slzy budou exekutora interesovat asi poměrně okrajově - fakt těžký nezámek.

Řešením je uložit peníze u notáře do úschovy. Pokud vše proběhne jak má, nemůže je nabyvatel vzít zpátky a převodce je bez dalšího dostane vyplaceny. Pokud ne, peníze se vrátí nabyvateli (který se vlastně nabyvatelem nestal).

Většina realitních kanceláří těm, kdo se na ně obrátí s žádostí o zprostředkování prodeje, bude nabízet exkluzivní smlouvu na nějakou dobu určitou, což znamená, že vaši nemovitost budou inzerovat právě jen oni. Současně se vám budou snažit dát podepsat, že např. zaplatíte sjednanou částku 100 tis. Kč, jakousi smluvní pokutu, pokud porušíte během sjednané doby ono ustanovení o jejich exkluzivitě a nemovitost buď poskytnete jiné realitní kanceláři nebo si kupce najdete sám. Pokud na podobné ujednání přistoupíte, velmi se zajímejte o to, jak bude vypadat vlastní inzerování: půjde jen o umístění na internet (to si svedete udělat sami, viz např. server bezrealitky.cz), nebo bude kancelář inzerovat vaši nabídku v nějakém realitním měsíčníku, novinách, na svých vývěškách (kde jsou a kolik jich mají?), popř. jiným způsobem? Rozumím určité degradaci vaší nabídky, bude-li inzerována (většinou za různé ceny) několika realitkami: potenciální zájemce se musí dokola prohrabovat realitními servery a stále narážet na stejnou nemovitost, nabízenou navíc za různé ceny, což může jistě vyvolat mnohou pochybnost o serióznosti úmyslů. Vaše krásná chalupa bude zkrátka jaksi profláknutá...

Za exkluzivitu ale požadujeme nejen opravdový profesionální výkon a snahu nemovitost prodat, ale i případné sankce za nečinnost kanceláře. Stejně tak mi přijde správné, dohodneme-li se s realitní kanceláří, že se sice na jinou kancelář během sjednané doby neobrátime, avšak podaří-li se nám např. získat zájemce náhodným rozhovorem v hospodě či na návštěvě u tetičky v Zábrdí, kancelář od zaplacení smluvní pokuty ustoupí a spokojí se s úhradou svých prokazatelných nákladů. Je pořád dosti kanceláří, které pověsí nabídku na svůj nějaký zastrčený server a během sjednaného půlroku ji jedenkrát inzerují v realitním měsíčníku. Vy se pak rozhodnete prodat dům zájemci, na kterého jste narazil třeba na rybářských závodech u rybníka Nadýmač. Realitka má ale dobré právní krytí a oněch 100 000 Kč s úroky atd. (prakticky za nic) z vás soudně v pohodě vytáhnou.

Co dalšího máme právo od dobré realitky za našich 3 - 6% ceny převáděné nemovitosti očekávat? Realitka nám může nabídnout zprostředkování úvěru; dobrá nám ale nepředloží jen nabídku jedinou, od „spřátelené“ banky, nýbrž umí „vyzobat“ nejvýhodnější produkt právě pro nás z celkové nabídky na trhu, od všech finančních ústavů. Znamená to tedy, že nebude navázána na konkrétní banku, ale bude smluvně spolupracovat s nezávislým finančním poradcem.

Zásadním indikátorem solidnosti realitní kanceláře je rovněž její přístup ke klientovi. Je jasné, že realitní makléři musí mít často trpělivost opravdu mimořádnou, tak však patří k profesionálnímu standardu jejich řemesla. Jestli vás při prohlídce nabízené nemovitosti bude takový člověk neustále popohánět k většímu spěchu (musí být dnes po obědě na jiném domě až v Kačerově...), nedostanete se do některých místností či na půdu (bohužel zapomněl klíče...) nebo nebude umět odpovědět na otázky, jak je dům odkanalizován či nemá-li přes jeho zahradu napřesrok vést dálniční přivaděč, raději se poděkujte a zajděte jinam.

Je dobré si všímat i takových věcí, jak vypadá kancelář realitní agentury, se kterou chcete spolupracovat (dvě skládací židle v předsíni, záchod přes dvůr a bláto na prošlapaném *zátěžáku*, to asi nebude signál úspěchu a kojit se nadějí, že to tu takhle vypadá proto, že kancelář bere malé provize, nebývá nejrozumnější), zda je kancelář členem ARK či třeba EKRK (Evropský klub realitních kanceláří), úrovně reklamy (dělají si grafiku sami nebo se obracejí na grafické studio?), faktu, zda je kancelář registrována v ČR nebo na Východopacifických lidožroutských ostrovech, referencí (proč se nepoptat, že...) atd.

Nejdůležitější rada nakonec. Na prohlídku nabízené nemovitosti si s sebou vždycky přivzte architekta. Nejde jen o to, že prohlédne, má-li dům nějaké základy či izolace (u starších chalup většinou nic takového nenalezne...), jaké má stěny a stropy (to také nebývá žádná hitparáda...) či je-li to něžné bílé krajkoví v krovech opravdu dřevomorka (jestli ano, vezměte nohy na ramena...). Odhadne vám náklady, které kromě vlastní koupě budete muset do domu investovat, aby se v něm dalo bydlet. A co víc - zhodnotí i vaše budoucí záměry na půdorysu nabízené nemovitosti. Třeba se dozvíte, že i po přestavbě a dostavbě bude dům pro vaši plánovanou rodinu příliš malý. Nebo si naopak povšimne, že devadesát procent toho, co na pozemku stojí, nebudete nikdy potřebovat. Pro *doktora srovnávací lingvistiky* většinou nemívají s domkem nabízené stodoly, sýpky, stáje, chlěvy a kůlny příliš velký smysl - a pořád mne překvapuje, jak často to takový lingvista vůbec nepostřehne.

Architekt vám také rozkryje případné přednosti i nedostatky pozemku, na kterém si po zbourání toho dnešního vystavíte dům nový. A na stavebním úřadě zjistí, co všechno pro váš budoucí život tady znamená schválený územní plán.

Přeji vám šťastnou koupi i prodej vaší nemovitosti. Myslím, že je to vždy jen taková transakce, na které vydělají *obě zúčastněné strany*. Pak si zajistě také realitní kancelář svůj výdělek zaslouží.

Ing. arch. Jan Rampich

