



Realitní průvodce – časová osa

Úvod

Prodej, koupě či pronájem nemovitosti je pro většinu z nás důležitou událostí. Někdy je velkým pokušením pouze celou záležitost předat realitnímu makléři. Neukvapujme se! Právě proto, že jde o důležitou událost. Proč přenechávat naše těžce vydělané peníze makléři, když celou záležitost jsme schopni zařídit sami? Role realitního makléře je jednoduše být prostředníkem mezi prodávajícím| kupujícím. Omezením role prostředníka můžou obě strany ušetřit peníze, celý proces zrychlit a většinou i zjednodušit. Realitní kanceláře dnes těží zejména ze strachu lidí a historicky silného postavení. Podmínky jsou často nastaveny nesmyslně nevýhodně pro obě zúčastněné strany kromě makléře – nadměrně vysoké provize, nekvalitní služby (pokud vůbec nějaké). Nyní je tady bezrealitky.cz, s alternativu ve formě obchodů s nemovitostmi přímo od majitele.

Na trhus pronájmy není co řešit, určitě většina z nás vždy toužila nabídnout či najít byt k pronájmu bez provize bez velkých komplikací a bez vstupů třetích osob. Prodej, koupě nemovitosti vyžaduje trochu více času a přípravy a také proto pro vás bezrealitky.cz připravilo asistenční služby jako bezrealitky právní služby či bezrealitky hypotéka. Nejen, že ušetříte nemalou částku, ale máte také možnost vyjednat si i mnohem lepší podmínky a mít nad celým procesem úplnou kontrolu. Vzhledem k tomu, že nemusíte platit provizi jste schopni cenu nemovitosti snížit o 3-6%, což bude mít vliv na rychlost transakce. Bezrealitky.cz věří, že právě vy sami jste pro svou nemovitost těmi nejlepšími prodejci. Kdo lépe zná váš dům než vy sami? Realitní agent, který ho viděl jen několik minut?

Jak prodat nemovitost bez realitky ?

Krok první - ocenění

Nejjednodušší způsob jak stanovit prodejní cenu je prozkoumat, kolik stojí podobné nemovitosti v okolí. Podívejte se na internet, do novinové inzerce popřípadě oslovte sousedy, známé, kteří v poslední době svůj dům nebo byt prodávali či kupovali. V okamžiku, když znáte prodejní ceny podobných nemovitostí ve vašem okolí, stanovte vaši prodejní cenu.

Krok druhý - trh

Abyste svou nemovitost mohli prodat, musíte o ní především dát vědět. Nejrozšířenější je inzerce na internetu, proto je tu pro Vás server bezrealitky. Existuje mnoho realitních serverů, některé jsou určeny pouze pro realitní kanceláře, na jiných naleznete inzerce realitních kanceláří i inzerce soukromou. Bezrealitky je jediný server určený pouze pro přímé vlastníky nemovitostí. Každý návštěvník serveru bezrealitky tak má jistotu, že zde najde jen nabídku přímo od prodávajícího, která není navýšena o provizi realitních kanceláří.

Co by Váš inzerát měl obsahovat:

Ve formuláři pro zadání inzerátu máte možnost vlastními slovy popsat nabízenou nemovitost. Popis by měl být stručný, jasný a výstižný. Vyzdvihněte vlastnosti, které jsou podle vás nejdůležitější. Např. „zajímavá cena“, „po celkové rekonstrukci“ a podobně. Nic vaši nemovitost nepopíše lépe než fotografie. Proto vám nabízíme možnost vložit jich neomezené množství. Uvědomte si, že právě podle fotografií se kupující nejčastěji rozhodují, zda se budou o nemovitost dále zajímat. Vždy je lepší ukázat fotografii, i pokud si myslíte, že na ni váš byt nevypadá nejlépe. Mnoho kupujících si prohlíží pouze nabídky s fotografiemi a všechny ostatní přeskakuje. Pokud máte s vyfocením vašeho bytu potíže můžete využít naší služby „fotograf“.

Krok třetí – prohlídka bytu

Na našich stránkách máte několik možností, jak si prohlídku naplánovat. Buď se dohodnete se zájemcem na osobní prohlídce, a nebo využijete naší služby a naplánujete kolektivní návštěvu tzn. zadáte čas, místo a všichni zájemci se na prohlídku dostaví najednou.

Krok čtvrtý - vyjednávání o ceně

V okamžiku kdy dostanete nabídku, je dobré zvážit všechny její podmínky. Neodpovídá nabídka vaší představě? Pokud máte více zájemců, či s prodejem nespěcháte, většinou se vyplatí počkat si na nabídku lepší. Důležitým faktorem navíc není jen konečná cena, ale také platební podmínky.

Krok pátý – časová osa prodeje

A/Osobní vlastnictví:

1. Nalezení kupujícího a dohodnutí prodejní ceny. Dostali jste se do fáze, kdy jste našli kupujícího a dohodli jste se na prodejní ceně. Nyní máte před sebou jednání o platebních podmínkách a vlastní převod nemovitosti na kupujícího.
2. Rezervační smlouva – složení rezervační zálohy. Obě strany, prodávající a kupující mezi sebou uzavřou Rezervační smlouvu. Kupující složí do advokátní nebo notářské úschovy rezervační zálohu, která se započítává do prodejní ceny. Podpis rezervační smlouvy a složení rezervační zálohy zavazuje prodávajícího k tomu, že od tohoto okamžiku nebude nabízet nemovitost dalším zájemcům. Kupujícího zavazuje k uzavření Kupní smlouvy s prodávajícím ve stanoveném termínu a k doplacení zbytku prodejní ceny. Rezervační záloha je zároveň smluvní pokutou při nedodržení podmínek rezervační smlouvy jakoukoliv stranou.
3. Smlouva o smlouvě budoucí kupní /dále SOSB/ se uzavírá většinou v případech, kdy kupující nemá celou část kupní ceny k dispozici a financuje koupi nemovitosti jiným způsobem např. Hypotečním úvěrem. Podpis SOSB zavazuje obě strany uzavřít mezi sebou ve stanoveném termínu Kupní smlouvu na danou nemovitost. Při podpisu SOSB, je-li to stanoveno v SOSB, skládá kupující do advokátní nebo notářské úschovy část kupní ceny nemovitosti.

4. Kupní smlouva, návrh na vklad do Katastru nemovitostí. V okamžiku, kdy má kupující vyřešeny všechny finanční prostředky na koupi nemovitosti, uzavírají obě strany mezi sebou Kupní smlouvu. S podpisem této smlouvy skládá kupující doplatek kupní ceny do advokátní nebo notářské úschovy. Zároveň s podpisem kupní smlouvy obě strany podepíší návrh na vklad nemovitosti do katastru nemovitostí.

5. Zápis do Katastru nemovitostí. Po podepsání kupní smlouvy a podepsání Návrhu na vklad do katastru nemovitostí se podají tyto dokumenty na příslušný katastrální úřad a ten provede zápis do katastru nemovitostí. Zápis trvá zhruba 3 měsíce. Po zapsání do katastru nemovitostí je nemovitost převedena na kupujícího a celý proces je uzavřen.

B/Družstevní vlastnictví:

1. Nalezení kupujícího a dohodnutí prodejní ceny. Dostali jste se do fáze, kdy jste našli kupujícího a dohodli jste se na prodejní ceně. Nyní máte před sebou jednání o platebních podmínkách a vlastní převod nemovitosti na kupujícího.

2. Rezervační smlouva – složení rezervační zálohy. Obě strany, prodávající a kupující mezi sebou uzavřou Rezervační smlouvu. Kupující složí do advokátní nebo notářské úschovy rezervační zálohu, která se započítává do prodejní ceny. Podpis rezervační smlouvy a složení rezervační zálohy zavazuje prodávajícího k tomu, že od tohoto okamžiku nebude nabízet nemovitost dalším zájemcům. Kupujícího zavazuje k uzavření Smlouvy o převodu družstevního podílu s prodávajícím ve stanoveném termínu a doplatí zbytek prodejní ceny. Rezervační záloha je zároveň smluvní pokutou při nedodržení podmínek rezervační smlouvy jakoukoliv stranou.

3. Smlouva o podmínkách převodu družstevního podílu se uzavírá většinou v případech, kdy kupující nemá celou část kupní ceny a financuje koupi nemovitosti jiným způsobem např. Hypotečním úvěrem /Hypoteční banky poskytují úvěr i na družstevní byty, podmínkou je osobní vlastnictví jiné nemovitosti sloužící k zástavě/. Podpis Smlouvy o podmínkách převodu družstevního podílu zavazuje obě strany uzavřít mezi sebou ve stanoveném termínu Smlouvu o převodu družstevního podílu. Při podpisu Smlouvy o podmínkách převodu družstevního podílu, je-li tak v této smlouvě stanoveno, skládá kupující do advokátní nebo notářské úschovy část kupní ceny nemovitosti.

4. Smlouva o převodu družstevního podílu. V okamžiku kdy má kupující vyřešeny všechny finanční prostředky na koupi nemovitosti, uzavírají obě strany mezi sebou Smlouvu o převodu družstevního podílu. S podpisem této smlouvy skládá kupující doplatek kupní ceny do advokátní nebo notářské úschovy.

5. Podání Smlouvy o převodu družstevního podílu na Bytové družstvo. Po podepsání smlouvy o převodu družstevního podílu se podá tento dokument na představenstvo daného bytového družstva a tím je celý proces uzavřen.

Krok šestý - předání nemovitosti

Ještě před tím, než předáte klíče. V kupní smlouvě by mělo být jasně stanoveno, v jakém stavu se nemovitost předá budoucímu kupujícímu včetně vybavení.

Samotné předání bytu by mělo proběhnout na základě předávacího protokolu, který by měl obsahovat podrobný soupis a stav věcí, které prodávající kupujícímu s nemovitostí přenechává.