

# 10 zásad nákupu nemovitostí

Pochybovat o všem nebo všemu věřit,  
to jsou dvě stejně pohodlná řešení,  
poněvadž jedno i druhé nás osvobozuje od myšlení.

Jules Henri Poincaré



Napsal Radim Galuszka pro [www.radimgaluszka.cz](http://www.radimgaluszka.cz)

Děkuji všem, kteří mě inspirovali k napsání tohoto eBooku.

## Prohlášení

Tento materiál je informačním produktem. Jakékoliv šíření nebo poskytování třetím osobám bez souhlasu autora je zakázáno. Děkuji za pochopení a respektování tohoto sdělení. Stažením tohoto materiálu jste srozuměni s tím, že jakékoli použití informací z tohoto materiálu a úspěchy či neúspěchy z toho plynoucí jsou pouze ve Vašich rukách a autor za ně nenese žádnou zodpovědnost. V tomto materiálu můžete najít informace o produktech nebo službách třetích osob. Tyto informace jsou pouze doporučením a vyjádřením mého názoru k této tématice.

Expert na finance

© 2013 Radim Galuszka, [www.radimgaluszka.cz](http://www.radimgaluszka.cz)

## ÚVOD

Nemovitosti nekupujete každý den a nejedná se o malou investici. Vždy jsou ve hře větší finanční prostředky a možná to může být Vaše největší investice v životě. Proto se pečlivě zajímejte o vše, co Vám může při nákupu nemovitosti pomoci. Buď o pomoc při nákupu požádáte někoho, komu důvěřujete nebo budete naivní a budete věřit všemu, co Vám bude tvrdit realitní makléř. Anebo vše vezmete do vlastních rukou. Věřte, že to nebude jednoduché a budete nad tím trávit spoustu času. Ale uvědomte si, kolik času Vám zabralo, než jste vydělali dostatek peněz na to, abyste si nemovitost koupili. Buďte prozíraví a chtějte vědět, co kupujete.

Tento návod Vám pomůže vyvarovat se nejčastějších chyb při nákupu nemovitostí a pojistit se proti nim. Jde Vám o hodně peněz a případná chyba Vás může stát řádově více než odměna profesionálovi.

Mám spoustu klientů, kteří kupovali nemovitosti v různých stavech. Vždy, než nemovitost kupují, jim dávám rady, které níže popíšu. Mí klienti se pokaždé na začátku divili, proč tolik formalit a proč se v tom tak zbytečně nimrám. Víte, to je vždy ta počáteční euforie toho, že máte kupovat nemovitost, stěhovat se z bytu do rodinného domu a najednou je tady to, co jste si celý život přáli a nikdo Vám to přeci nevymluví.

Po splnění tohoto snu nastává cca po 2 letech vystřízlivění a zbytečné otázky typu: nezaplatili jsme za to moc? A to nám ten pán (předchozí majitel) vůbec neřekl? A proč nám do baráku teče? Vždyť říkal, že tady žádný závažný problém není? A co ta plíseň? Jo, to jsou ty skryté vady, které můžete později zjistit, a dá se jim předejít. A v tom horším případě to

mohou být také otázky jiného typu: Jak to, že jste majitelé, když jsme majitelé my? My vlastníme pouze půlku rodinného domu? O jakém věcném břemenu to mluvíte? Jaký dluh? Jaká exekuce atd. atd. atd.

Pokud při čtení tohoto eBooku narazíte na něco, co Vám nebude jasné, nebo se budete chtít na něco zeptat, neváhejte mne kontaktovat. A i když otázky mít nebudete, budu moc rád, když mi napíšete, zda Vám eBook pomohl.

[radim.galuszka@me.com](mailto:radim.galuszka@me.com)

A proto věnujte nákupu nemovitostí dostatek času a zde jsou mé slíbené **zásady**, kterých se držte:

- 1) **Kontaktujte majitele** nebo zprostředkovatele prodeje.
  
- 2) Před uzavřením smlouvy se zajímejte o to, zda je prodávající skutečným vlastníkem nemovitosti. Zjistíte to tím, že nahlédnete na internetových stránkách na <http://nahlizenidokn.cuzk.cz/>. Na katastrálním úřadě rovněž pořídíte původní nabývací titul od co největšího počtu předchozích vlastníků (kupní smlouvy, apod.).

Můžete narazit na něco, co Vám kupující zamlčel. Velmi jednoduše se může stát, že vlastník zapsaný v katastru nemovitostí vůbec není vlastníkem. Já při práci s klienty využívám služeb specializovaného advokáta, který dokumenty byť za dodatečné náklady odborně posoudí. Leč tyto náklady jsou minimální. Vzhledem k vysokým rizikům, kterých si jako laik nemusíte vůbec všimnout. Pokud tyto služby zajišťujete přes realitního makléře, měl by všechny tyto úkony zajistit v rámci své provize.

- 3) **Zjistěte si další informace:** zda pozemek pod nemovitostí vlastní stejný majitel jako nemovitost. Zda je zajištěna řádná příjezdová cesta.
  
- 4) Zda jsou k nemovitosti zřízená nějaká **věcná břemena**.

- 5) Zjišťujte **technický stav nemovitosti**. Pokud se Vám nemovitost líbí a chcete uskutečnit koupi, pozvěte si na nemovitost stavebního inženýra, který Vám sdělí, v jakém stavu se nemovitost nachází a zda cena odpovídá stavu. Zjistěte reálný rozpočet v případě nutné rekonstrukce, aby Vás nakonec nemovitost nepřišla mnohem draž než obdobná již rekonstruovaná nemovitost.
- 6) Prověřte svou možnost a **schopnost financování nákupu nemovitosti**. Pakliže máte dostatek časového prostoru před zaplacením zpravidla zálohy nebo části kupní ceny realitní kanceláři, prověřte Vaše finanční možnosti financování. Důrazně upozorňuji, abyste dbali na to, aby veškeré placené peníze z Vaší strany byly ošetřeny smlouvou a byly složeny na nezávislém místě, tzv. třetí straně (advokát, notář, vázaný účet v bance...), určitě ne na účet realitní kanceláře. Tím dosáhnete toho, že realitní makléř bude nadále aktivní a jeho odměna bude vyplacena jako poslední v řadě při vypořádání celého procesu úhrady kupní ceny. Velmi často se stává, že pokud složíte zálohu na provizi realitní kanceláře, makléř zastupující kancelář začne být velmi pasivní. Protože smlouva je napsaná tak, aby při případné nerealizaci nákupu nemuselo být zpět vyplaceno zájemci vůbec nic. Při sepsání kupních smluv je potřeba nechat si tyto smlouvy, pokud jsou vytvořeny realitní kanceláří, prověřit opět u nezávislého specializovaného advokáta, aby bylo zajištěno, že se opravdu stanete vlastníky. Pokud je nákup financován hypotečním úvěrem, doporučuji nejprve podepsat smlouvu o smlouvě budoucí kupní, kde budete mít dostatečně dlouhé lhůty pro vyřízení potřebných náležitostí souvisejících s poskytnutím hypotečního úvěru (může se stát, že

budete potřebovat podat daňové přiznání nebo zajistit potvrzení o příjmu ze zaměstnání s budoucími příjmy). Je potřeba, aby realitní kancelář dodala list vlastnictví v originále a s aktuálním datem pořízení.

- 7) Vyberte **odhadce**. Doporučuji kontaktovat více odhadců z místa kde se nemovitost nachází a požádejte o nabídku ceny za zpracování odhadu. Poznámka: při vyřizování hypotečního úvěru můžete ušetřit peníze za odhad vzhledem k tomu, že stejný odhadce Vám může zpracovat odhad rovněž pro platbu daně z převodu nemovitostí.
- 8) Vyřídte si nyní **hypoteční úvěr**. Věnujte tomuto kroku obzvlášť velkou pozornost, pokud nedisponujete vlastními prostředky. Na špatně nastaveném hypotečním úvěru můžete za 20 let zaplatit zbytečně navíc desítky tisíc korun.
- 9) Zajistěte **způsob úhrady kupní ceny**.
- 10) Myslete na rezervaci zdrojů v úschově kupní ceny pro úhradu **daně z převodu nemovitostí** a podání daňového přiznání na finančním úřadě. V současné době je poplatníkem daně z převodu nemovitostí prodávající a kupující je ručitelem pro případ, že prodávající tuto daň neuhradí.

**Návod na to, jak pořídit nemovitost:** První řádek znázorňuje výčet věcí, do kterých spadají níže uvedené náležitosti. Tento návod by Vám měl být nápomocen tak, abyste věděli, jaké činnosti daná oblast zastřešuje. Je to také určitý manuál k tomu, abyste na nic nezapomněli.

Váš finanční plán	Prodávající (většinou 90 % RK; 10 % přímý majitel)	Banka	Právní služby	Odhadci	Pojišťovna	Finanční úřad
Sestavit finanční plán (sami nebo s poradcem)	Seznámení se s nemovitostí	Financování	Smlouvy o převodech vlastnických práv	Stanovení ocenění nemovitostí danou bankou nebo individuálně	Vinkulace poj.plnění	Daň z převodu nemovitostí 4 %, hradí prodávající a ručí kupující
Odpovědět si na otázky Kde se nacházím a Kde se chci dostat	Posouzení nabízené ceny a technického stavu nemovitostí	Jednání o obsahu smlouvy	Depozitní úschovy listin a finančních prostředků	Geodetické práce	Pojištění nemovitosti a domácnosti	Odhad pro účel zaplacení daně z převodu nemovitostí
Zvolit vhodnou strategii	Poradenství	Výše úrokové sazby	Poradenství	Protokol o stavu stavby	Pojištění úvěru schopnosti splácet	Daňové přiznání - zpracování
Konzultovat a radit se	Inženýring	Refinancování	Uvolnění části kupní ceny z depozitní úschovy prodávajícímu	Odhad pro daňové účely	Poradenství: Jak nastavit pojištění, analýza rizik	
Nastavit plán tak, abych se dostal k splnění svým snům	Výpis z Katastru nemovitostí, snímek z Katastrální mapy, Nabyvací titul	Poradenství: Jak nastavit hypotéku				



**Poznámky:****Ad. Váš finanční plán:**

První krok již máte za sebou a je před Vámi sestavený finanční plán, který Vám bude nápomocen k Vaším dalším krokům. Je důležité myslet na to, jak jste si odpověděli ve svém FP: kde se nacházíte, kam chcete dospět a co pro Vás případné zadlužení hypotékou bude představovat. Výsledky Vašeho plánu by Vám měly napovědět, zda opravdu, když budete vlastnit nemovitost, bude kvalita Vašeho života podle Vašich skutečných představ. Často se totiž stává, že se klienti dostanou do finanční pasti. A radost z pořízené nemovitosti velmi rychle vyprchá.

**Ad. Prodávající:**

Při komunikaci s realitním makléřem (RM) si vždy nechejte před podpisem všech smluv dostatek času na konzultaci obsahu toho, co podepisujete. Přečtete si ještě jednou přísloví, které je uvedeno na začátku eBooku. Snažte se nepodléhat obchodním taktikám ve smyslu přesvědčování: „Máme další zájemce, proto mi to podepište hned“, apod. Jedná se o psychologické nátlaky. Doporučuji spolupracovat s realitními kancelářemi, které jsou registrovány v asociaci realitních kanceláří ČR [www.arkcr.cz](http://www.arkcr.cz). Rovněž můžete sledovat reference spokojenosti zákazníků realitních kanceláří na internetových stránkách. Také můžete použít užitečný odkaz pro posouzení technického stavu nemovitostí [www.ceskestavebnictvi.info/znalci/znalci.htm](http://www.ceskestavebnictvi.info/znalci/znalci.htm).

**Ad. Banka:**

Doporučuji navštívit minimálně 3 finanční ústavy nebo se obrátit na nezávislého hypotečního specialistu a nechat si zhotovit nabídku hypotečního úvěru, která bude v souladu s Vaším finančním plánem. Jednejte v rámci konkurenčních nabídek a snažte se dosáhnout co nejvýhodnějších podmínek pro Vás. Nezapomeňte, že banka chce Vaše peníze. A těch, co jim zaplatíte na úrocích, není zrovna málo. Vyžadujte poplatkovou strukturu související s úvěrem a poplatky dalších služeb. Banka většinou nabízí snížení úrokové sazby pořízením dalších produktů. Marketingové triky hypotečních bank jsou stále propracovanější a pro laika téměř nezjistitelné, i hypotečnímu specialistovi může trvat déle přijít na jádro pudla. Pro ukázkou uvedu příklad na Hypotéce s bonusem a Hypotéce bez bonusu, při které Vás budou lákat na vyplacené odměny, v případě, když budete platit úvěr minimálně 20 let.

**Příklad:**

Co to znamená bonusová hypotéka?

**Hypotéka se službou Bonus odmění klienta za věrnost v podobě uhrazení části úvěru bankou, a to za předpokladu, že budou splněny podmínky pro získání bonusu. Výše bonusu činí 5 % z vyčerpané výše úvěru a část bonusu bude klientovi poskytnuta již v průběhu trvání úvěru. Zbývající část bude přiznána při splatnosti úvěru.**

Na trhu s hypotékami existuje možnost zvolit si Hypotéku s tzv. bonusem. Kdo by na toto magické slovo neslyšel? Představíte si něco navíc nebo dokonce něco zdarma. Banky jsou vynalézavé, protože konkurence je tvrdá a refinancování úvěrů v průběhu splácení se jim nelíbí. Zvolením hypotéky s BONUSEM si Vás připravují na to, aby jim klient neodešel nebo neumořil příliš hodně půjčených peněz v době refixace úroku. To byste byli vlastně sami proti sobě, připravit se o Bonus, že ano? Zcela určitě, při první možnosti hypotéku doplatit nebo částečně umořit, budou vytahovat tento Bonusový argument, proč právě u nich zůstat. Pokud si necháte udělat modelaci budoucích splátek (předpoklad, že jste schopni se v těchto číslech orientovat) vychází to krásně konkurenčně výhodněji. Bonus je započten do snížené splátky, i když ho vlastně slibují za x let věrnosti. Bankovní úředníci to většinou prodávají jako, že vlastně o nic nejde. Pokud se zeptáte, za co jste BONUS dostali a co se stane, pokud podmínky bonusu nedodržíte, zpravidla uslyšíte odpověď, že vůbec nic.

Není to ale tak úplně pravda. Při pohledu na kalkulaci splátek a vývoj zůstatku jistiny zjistíte, že jistina při bonusové hypotéce bude o X tisíc vyšší než zůstatek jistiny bez bonusu. Proto dobře zvažujte, zda budete chtít úvěr např. po prodeji bytu nebo nějakém jiném mimořádném příjmu doplatit nebo částečně umořit. Pokud ano, určitě si vyberte hypotéku bez bonusu, protože nebudete ničím limitováni jak z pohledu vložení libovolné částky pro umoření, (s Bonusovou hypotékou můžete umořit max 20 % z aktuálního zůstatku jistiny), tak z pohledu možnosti jednat s jinými bankami o refinancování a využít tím lepší úrokovou sazbu než tu, co Vám ve vidině získání bonusu nabídnou na další období. Rovněž zůstatek jistiny (Vaší zbylé dlužné částky) bude nižší.

#### Komu se vyplatí BONUS?

Klientům, kteří jsou si vědomi, že určitě chtějí dodržet celou dohodnutou splatnost hypotečního úvěru.

Těm klientům, kteří se chtějí zbavit možnosti mimořádné splátky vyšší než 20 % v době refixace.

Dále těm, kdo věří bance, že po první refixaci jim dají novou sazbu, která bude konkurenceschopná.

Těm, kdo si umí spočítat, kolik skutečně zaplatí na úrocích a kolik je z této částky 5 % (výše bonusu).

**Příklad:**

HU 20 let výše 2mil. Kč, sazba 3,5 % p.a.

Celkem zaplatíte na úrocích **786 519 Kč** a bonus, který vám chtějí dát, činí 100.000 Kč

Pokud ale dojde ke zvýšení úrokových sazeb, Vy dostanete stále 100.000 Kč

Pro ilustraci zvýšení o 0,5 % na 4 % znamená za 15 let zaplatit na úrocích včetně prvních 5 let se sazbou 3,5 % částku **856 733 Kč (rozdíl + 0,5 % = cca 70 000 Kč)**

Proto dobře počítejte se svým poradcem co je pro vás důležitější, zda mít za 20 let o 100 000 menší výdaje na celkově zaplacených úrocích, nebo svobodu a možnost odejít k bance, která může být levnější o více než 100 000 Kč a zároveň mít možnost po uplynutí fixace úvěr bez sankce splatit?

**Ad. Právní služby:**

I v oblasti poskytování právních služeb lze vyjednávat o ceně poskytnutých služeb. Mezi právníky je konkurence jako v každém jiném oboru. Rovněž doporučuji prověřit advokáta na stránkách seznamu České advokátní komory <http://www.cak.cz/scripts/detail.php?id=326>. Při volbě právníka je nejspolehlivější vycházet z informací poskytnutých osobami Vašeho okruhu známých. Při komunikaci mezi advokátem, bankou a prodávajícím je potřeba nalézt řešení úpravy smluv tak, aby všem stranám vyhovovala. Proto, pokud nemáte dostatek času a trpělivosti a

alespoň základní znalosti problematiky, obraťte se na finančního konzultanta, který má zkušenosti a pomůže Vám vše sladit.

#### **Ad. Odhadci:**

Při realizaci nákupu nemovitosti bude strana prodávajícího potřebovat řešit daň z převodu nemovitosti, ke které se musí vyhotovit znalecký posudek pro tento účel. Odhadci si zpravidla účtují fixní sazby dle typu požadovaného ocenění. I tam je možné dojít vyjednáváním k snížení celkových nákladů. Ze strany kupujícího a financující banky budete mít volbu dle požadavku banky, zda si necháte vyhotovit odhad interní nebo externí. Pro případ externího odhadu rovněž doporučuji oslovit alespoň 3 odhadce.

#### **Ad. Pojišťovna**

Při koupi nemovitosti na HU budete potřebovat mít nemovitost pojištěnou. Zde je potřeba dbát na výši pojistné částky a rozsahu rizik sjednaných v pojistné smlouvě, aby byla v souladu s požadavky financující banky. Rovněž budete potřebovat udělat vinkulaci (viz. str. 16) pojistného plnění pro případ, že dojde k pojistné události a pojišťovna bude hradit pojistné plnění. Zpravidla bývá tento limit, kdy jdou peníze k Vám, do 150 000,-Kč pojistného plnění. Vyšší pojistná plnění se řídí dohodou o vinkulaci a jsou poukázána na účet financující banky, která dohlíží na to, aby byla nemovitost uvedena do původního stavu před pojistnou událostí. Doporučuji dbát dle údajů, které vychází z Vašeho finančního plánu, na dostatečné zajištění rizik, vyplývajících z úvěrového závazku a dle toho volit

rozsah pojistného krytí v takovém rozsahu, abyste minimalizovali riziko, že při vzniku nenadálých události budete schopni bez problémů dále splácet Vaši hypotéku. Dále doporučuji uzavírat pojistná krytí, která jsou nabízená v rámci pořizované hypotéky, vzhledem k nižší ceně oproti komerčně pořízenému pojistnému krytí. Ideální, pakliže Vám to finanční rozpočet dovolí, je kombinace pojištění v rámci úvěru s vlastním pojištěním, které s úvěrem nesouvisí a kryje především rodinu.

#### **Ad. Finanční úřad**

Posledním bodem celé transakce bude platba daně z převodu nemovitosti, kterou sice hradí prodávající, ale Vy jste pro případ, že by k uhrazení nedošlo, ručitelem. Proto je dobré myslet na to, aby byly pro tento účel blokovány peníze v rámci depozitní úschovy listin a finančních prostředků u advokáta. Aktuálně činí daň z převodu nemovitostí 4 % z ceny nemovitosti, případně odhadní ceny, dle toho, která je vyšší. Tomu všemu předchází zpracování daňového přiznání k dani z převodu nemovitosti.

**Vysvětlivky:**

FP – finanční plán

RK – realitní kancelář

RM – realitní makléř

KN – katastr nemovitostí

KM – katastrální mapa

HU – hypoteční úvěr

Nabývací titul – dokument zachycující nabytí nemovitostí stávajícím majitelem

Úroková sazba – cena půjčených peněz

Geodetické práce – činnost pro zapsání nemovitostí do KN při výstavbě

Inženýring – plánování odborných prací na výstavbě či rekonstrukcí nemovitostí

Vinkulace – smlouva mezi pojišťovnou a bankou o nároku na peníze vyplacené pojišťovnou z pojistné události



**Orientační ceny nákladů:**

Finanční plán – 10 000 Kč

Provize RK – 3 až 10 % z ceny nemovitosti (40 – 150 000 Kč, dle ceny nemovitosti)

Banka – 0 až 25 000 Kč

Právní služby – 3 500 až 50 000 Kč dle kupní ceny

Odhadci – 1 500 až 10 000 Kč

Pojišťovna – 1 000 až 10 000 Kč

Daň z převodu nemovitosti – 4 % z ceny nemovitosti (př. 2 000 000 Kč, daň 80 000 Kč)

**Doporučení**

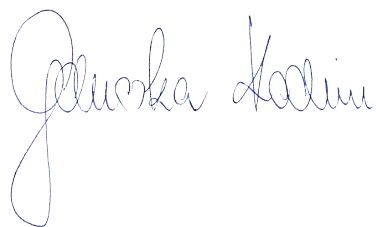
Po získávání 20 letých zkušeností v těchto oborech doporučuji všem, kdo mají zájem koupit nemovitost, aby byli zdravě nedůvěřiví a opravdu se obrátili na odborníky. Nejlépe tyto odborníky poznáte tak, jak jsem výše v textu zmiňoval, a to na kvalitní doporučení z okruhu lidí, se kterými se setkáváte.

## Závěr

Děkuji Vám za Váš čas a přečtení tohoto eBooku. Budu velmi rád, když mi napíšete Vaše reakce. Tento eBook jsem napsal proto, protože se dennodenně setkávám s klienty, které tato oblast zajímá, a využívají mých služeb. Pokud jsem Vám pomohl a věříte, že Vám mohu být nápomocen i nadále, můžete mne kontaktovat a věřím, že dospějeme k Vaším cílům a snům, které jste si uvědomili pomoci finančního plánu.

S úctou

Radim Galuszka

A handwritten signature in blue ink that reads "Galuszka Radim". The signature is written in a cursive, flowing style.