

6,5 milionu ani náhodou

Zhruba třetina majitelů nemovitostí požaduje za své byty či pozemky přemrštěné částky

Jana Divinová
redaktorka MF DNES



Panelákové byty v Praze z druhé ruky o 65 metrech čtverečních stojí už kolem čtyř milionů a šplhají i výš. Mezi lidmi je přitom panelák až posledním řešením, kde hledat nové bydlení. Možná právě proto má velká část prodávajících přehnané představy o tom, co mohou za svou nemovitost dostat. Podle zkušeností makléřů z realitních kanceláří Re/Max až třetina prodávajících požaduje o 20 až 30 procent více, než kolik jim kupci chtějí reálně zaplatit. Vystřízlivění do reality občas trvá i několik měsíců.

Martin K. si takto mohl koupit pozemek na stavbu rodinného domu ve Velké Dobré, která leží asi 20 kilometrů východně od Prahy. Majitelka požadovala 1 067 korun za metr čtvereční, průměrná cena pozemků prodaných v okolí však byla o 315 korun nižší. Pozemek neměl napojení na kanalizaci, sítě ani řádnou příjezdovou cestu.

„Cena byla příliš vysoká. Dokonce i na pozemek, který by byl zcela bez vad a připraven na stavbu,“ vysvětlil Martin K., proč ke koupi nakonec nedošlo. Majitelka totiž odmítla slevit.

Podle architekta z kanceláře Ting Štěpána Tomana se ceny některých pozemků vyšplhaly obecně tak vysoko, že se na nich skoro nevyplácí stavět. „Je zde možnost zacílit na mohovitější klientelu, té však není mnoho,“ říká Toman.

Hledá se reálné maximum

„Očekávání prodávajících často bývají 30 i více procent nad trhem,“ sdělil MF DNES majitel kanceláře Re/Max Anděl Jaroslav Nedvěd. Ceny nemovitostí jsou přitom už tak vysoko, že na ně lidé jednoduše nemají.

„Každý prodávající by si měl uvědomit, že jde o to nemovitost prodat za reálné maximum. Ne jí mít dlouhé měsíce v nabídce za cenu nereálnou jen proto, že jiní majitelé také nabízejí své neprodejně ležáky za takové částky,“ tvrdí oblastní ředitel pro Hlavní město Praha společnosti M&M realty Jan Martina.

Lidé se často orientují podle nabídkových cen na internetu. „V široké nabídce na internetu lze nalézt skutečně nadsazené představy majitelů nemovitostí. Nedávno se například inzeroval byt 3+kk o velikosti ani ne 70 metrů čtverečních v panelovém domě na pražském Chodově, za který majitel chtěl 6,5 milionu korun,“ uvádí Martina. Takové byty se přitom podle něj většinou prodávají za méně než čtyři milio-

1/3 prodávajících požaduje výrazně vyšší cenu, než může reálně dostat.

30 procent navíc oproti cenám na trhu chtějí ti neoptimističtější prodávající.



Foto: Shutterstock

ny. Podle Martiny většina majitelů nakonec z přemrštěných částek ustoupí, ale celý prodej se zdrží o půl roku i déle.

V Praze se příliš nesmlouvá

Častější přesto nyní je, že prodávající dostanou víc, než očekávali. „Aktuální situace přispívá k tomu, že jsme častěji v příjemné situaci, kdy klienta překvapíme vyšším odhadem prodejní ceny,“ prohlašuje Nedvěd s tím, že navýšení oproti původní představě klienta bývá v průměru o 10 procent.

K růstu prodejní ceny dochází například v aukcích, kdy je více zájemců. „Obecně se to nejlépe daří u rychloobrátkových nemovitostí (menší byty mimo novostavby, pozn. red.) do pěti milionů korun,“ dodal Nedvěd.

Podle zkušeností realitních makléřů se smlouvat pokouší asi polovina kupujících. „Zatímco dříve byli prodávající připraveni alespoň trochu slevit, dnes mají často pocit kvůli silné poptávce, že to není nutné,“ říká Martina.

Nejmenší smysl má smlouvání podle Jana Zachytrala z realitní kanceláře Re/Max Alfa v Praze. Vysoký převis poptávky nad nabídkou tamní ceny spíše navyšuje. U rodinných domů na vsi je to podle něj reálnější.

Aby se dalo smlouvat o ceně, je podle odborníků důležité mít k dis-

pozici objektivní technické posouzení nemovitosti. „I když klient prodá nemovitost za vyšší cenu, neznamená to, že mu utržené finance zůstanou na sto procent. Kupující má totiž právo na kompenzaci, pokud nemovitost disponuje skrytými vadami nebo je původní majitel zamlčel. Tato ochranná doba kupujícího je podle nového občanského zákoníku pět let od chvíle uzavření kupní smlouvy,“ vysvětluje Luděk Lošťák ze společnosti Comfort Space, která se zabývá technickými kontrolami nemovitostí.

Podle oslovených odborníků nemusí technická inspekce nemovitosti před jejím prodejem cenu nutně snížit. „V praxi se setkáváme s klienty, kteří nemovitost zakoupili bez požadavku na snížení ceny, přestože technická inspekce před prodejem odhalila určité obvyklé vady,“ říká jednatel společnosti Zdravá nemovitost Michal Flachs.

Kupující podle něj oceňují férový přístup prodávajícího, cenu nemovitosti to v některých případech může dokonce i zvýšit, což potvrzuje i Lošťák. „Pokud však technická inspekce objeví závažnou vadu, jako například defekty ve statické budově, hydroizolaci či vzduchotěsnosti obálky budovy, cena nemovitosti se může snížit až o 50 procent, a to zejména u novostaveb s dřevěnou konstrukcí,“ tvrdí Flachs.