



15 VECÍ

NA KTORÉ MUSÍTE MYSLEŤ PRI PREDAJI NEHNUTEĽNOSTI

Marcel Franko

15 VECÍ NA KTORÉ MUSÍTE MYSLEŤ PRI PREDAJI NEHNUTEĽNOSTI

Rozhodli ste sa predat' Vašu nehnuteľnosť, potom musíte myslieť na tieto kroky, ktoré by ste mali podniknúť počas celej doby predaja Vášho bytu alebo domu.

1. Aktuálny výpis z vlastníctva

V prvom rade potrebujete preukázať formálny a právny stav vlastníctva a to aktuálnym výpisom z katastra. V praxi sa veľmi často stretávam so skutočnosťou, že to majitelia nemajú pripravené a to možno aj kvôli kolkovému poplatku. Informatívny výpis z katastra získate aj bezplatne na webovej adrese: www.katasterportal.sk

2. Katastrálnu mapu a pôdorysy

Katastrálna mapa sa často preukazuje pri predaji domu alebo pozemku. Určuje nám geografické ohraničenie majetku. Jednoducho sa k nej dostanete cez portál: <http://mapka.gku.sk/mapovyportal/>, kde stačí zadať číslo parcely a katastrálne územie. Pôdorys nehnuteľnosti si zase vyžaduje znalecká kancelária pre potreby vypracovania znaleckého posudku pre banku.

3. Doklad o nadobudnutí nehnuteľnosti

Pripravte si zmluvu, ktorou ste nehnuteľnosť nadobudli. T.z. môže to byť kúpna zmluva, zmluva o prevode bytu do vlastníctva, zámenná zmluva, darovacia zmluva, alebo osvedčenie o dedičstve. Popríklad geometrický plán, ak ide o dodatočný zápis pozemkov do vlastníctva.

4. Potvrdenie o zaniknutí záložného práva alebo ťarchy

Ak viazne na nehnuteľnosti ťarcha z banky alebo vecné bremeno, nezabudnite si pripraviť podklady k ich vyporiadaniu. Teda doklad o zaniknutí resp. žiadosť o predčasné splatenie.



5. Stanovenie reálnej trhovej ceny

Majiteľ musí stanoviť reálnu cenu nehnuteľnosti, inak sa môže stať, že bude nepredajná. Urobiť si krátky prieskum inzercie v lokalite alebo požiadať realitnú kanceláriu o zrýchlený odhad trhovej ceny nie je nikdy na škodu a veľakrát pomôže vlastníkovi predáť nehnuteľnosť.

6. Prieskum inzercie – výber portálov

Medzi veľmi dôležité kroky patrí samotná prezentácia nehnuteľnosti. Majiteľ by si mal vybrať viacero inzertných portálov, alebo médií, v ktorých bude svoj byt alebo dom prezentovať potencionálnym záujemcom.

7. Fotomarketing – nafotenie nehnuteľnosti

Samotné nafotenie nehnuteľnosti nie je náročné. Vlastník si ale musí uvedomiť, že je to prvý kontakt nehnuteľnosti s kupujúcim a netreba ho podceňovať. Preto sa treba na fotenie adekvátne pripraviť a použiť kvalitný fotoaparát. Najdôležitejšie zábery sú z kuchyne a kúpeľne. Dôraz sa kladie na detaily a presvetlený priestor.

8. Príprava inzerátu – štylizácia textu

Samotný opis predávanej nehnuteľnosti vo forme písaného textu zohráva tiež dôležitú úlohu. Vyvarujte sa emocionálnym opisom, gramatickým chybám. Nezabudnite uviesť cenu a kontakt na seba. Inšpiráciu môžete hľadať v textoch inzerátov niektorých realitných maklérov.



9. Drobné úpravy a odstránenie technických nedostatkov

Opraviť vypínače, kľučky, netesniace batérie, vymeniť žiarovky, vytmeliť praskliny, vymaľovať steny, stropy, okenné rámy, vymeniť PVC krytiny, koberce, presvetliť miestnosti, vyčistiť presklené plochy, vytvoriť voľný priestor odstránením nepotrebného nábytku, odstrániť neporiadok. Fantázii sa medze nekladú hlavne vtedy, keď môžete zvýšiť atraktivitu a samotnú cenu predávanej nehnuteľnosti.

10. Komunikácia s kupujúcim a obhliadky

V tejto fáze sa pripravte na zvoniaci telefón a komunikáciu s cudzími ľuďmi. Dohadovať si budete termíny obhliadok tak, aby ste vždy mohli odprezentovať nehnuteľnosť v čo najúprimnejšom svetle. Objektivita informácií tu však nie je zaručená, záujemcovia nemusia mať úprimný úmysel nehnuteľnosť kúpiť. Môžu zavádzať o spôsobe financovania.

11. Rezervácia nehnuteľnosti

Ak ste sa dohodli s potencionálnym kupujúcim na podmienkach obchodu, mali by ste zbystriť a upriamiť pozornosť na zazmluvnenie predaja. Jednoduchou rezervačnou zmluvou, alebo zmluvou o budúcej kúpnej zmluve, kde kupujúci zaviaže svoj poctivý zámer kúpiť nehnuteľnosť a potvrdí to zložením zálohy na kúpu. Odporúčam tento postup najmä pri financovaní kúpy prostredníctvom hypotéky, kde proces trvá cca 2 až 3 týždne. Počas tejto doby môžu nastať okolnosti, ktoré zabránia realizácii predaja. Častokrát sa stretávam so skutočnosťou, že kupujúci naťahuje majiteľov aj 2 – 3 mesiace a nakoniec od dohody odstúpi.

12. Príprava kúpnej zmluvy

Vyvarujte sa zmluvám stiahnutým z internetu. Zverte prípravu zmluvy advokátovi alebo notárovi. Predaj je pre Vás životným obchodom, nepodceňujte tento úkon. Vždy podpíšte kúpnu zmluvu pred podpisom záložných zmlúv v banke.



13. Komunikácia s bankou alebo znalcom

Pripravte sa na komunikáciu so znalcom a pracovníkom banky, ktorá poskytne úver na kúpu Vašej nehnuteľnosti. Znalec bude potrebovať od Vás doklady spomenuté v kroku 1,2,3 a banka zase podpísanie záložných zmlúv na základe osobných údajov, ktoré jej poskytnete.

14. Úkony pred katastrom

Vklad záložného práva spravidla rieši banka s kupujúcim. V ojedinelých prípadoch čerpania úveru je potrebný list vlastníctva s vyznačenou plombou, ktorú vydá kataster len majiteľovi. Hradenie úkonov, teda kolkových známok je vecou predchádzajúcej dohody. Konanie o povolení vkladu vlastníckeho práva sa začína dňom, kedy účastníci úkonu podajú na kataster návrh. Pripravte si aj doklad o nedoplatkoch od spoločenstva vlastníkov bytov alebo správcu bytového domu, ak predávate byt.

15. Odovzdanie nehnuteľnosti a prepis energií

Odovzdanie nehnuteľnosti prebieha v dohodnutý termín uvedený v kúpnej zmluve. Pripravte si preberací protokol, kde si zapíšete stavy odberných médií a odovzdáte kľúče. Odporúčam pripraviť si aj žiadosti pre jednotlivé inštitúcie (plyn, elektrina, voda) a spoločne vykonať ich prepis.

Ak ste absolvovali všetkých 15 krokov, gratulujem, úspešne ste zvládli predaj vašej nehnuteľnosti.

Ak si myslíte, že je to pre vás náročné a stresujúce, stále máte možnosť obrátiť sa na overeného realitného poradcu, ktorý je špecialista na lokalitu a predaj nehnuteľnosti a celým týmto procesom vás bezpečne prevedie a predá Váš dom alebo byt za najvyššiu cenu.

Autor e-booku:

Marcel Franko – certifikovaný realitný poradca senior a hypotekárny poradca
| +421 949 129 656 | marcel@realitnyobchodnik.sk



Copyright 2017 © Marcel Franko



Marcel Franko

www.realitnyobchodnik.sk