

LIDOVÉ NOVINY

Nečekejte, ceny už neklesnou

1. září 2009 - Máte k dispozici finance, ale stále čekáte na ještě lepší ceny nemovitostí? Déle váhat už by se nemuselo vyplatit. Důvodů, proč kupovat nemovitost právě teď, je ale více. Třeba kvůli možnosti vyjednat o ceně i podmínkách smlouvy. Vše nasvědčuje tomu, že pokles cen nemovitostí už pokračovat nebude. Někde už byl dokonce zaznamenán jejich opětovný nárůst. Všichni, kdo plánují nákup, neměli by podle odborníků dlouho váhat.

„Řada lidí se například na začátku roku rozhodla, že vydrží čekat do léta. Ti, kdo bydlet potřebují, obvykle mohou řešení odkládat jen několik měsíců, ne do nekonečna. Jiná je samozřejmě situace se spekulanty, ti mohou teoreticky čekat neomezeně dlouho. Nicméně i ti již začali znovu nakupovat, protože jsou stále častěji slyšet hlasy, že krize je u konce,“ uvádí Markéta Šichtařová, ředitelka Next Finance.

Obchodování ovšem brzdí nejen samotní kupci, ale také někteří prodávající, kteří odmítají jít dolů s cenou. „Situace na trhu nemovitostí je v těchto chvílích lepší, než tomu bylo v lednu či únoru. Přesto nelze říci, že by se nyní obchodovalo snadno. Někteří vlastníci stále nechtějí slyšet o realitě na trhu a odmítají snížit nabídkovou cenu své nemovitosti. A jen se diví, proč se jim ji nedaří prodat,“ popisuje poměry generální sekretář Asociace realitních kanceláří ČR Jan Borůvka.

Hotovost přináší výhody Realitní společnosti jsou však přesvědčeny o tom, že se situace mění. „Realitní trh se jednoznačně odrazil od svého dna a pomalu se rozjíždí. Prodávající si uvědomili, že prodat za nadsazené ceny už skutečně není možné, a kupující vědí, že ceny níže nepůjdou. Je čas nakupovat,“ pobízí Libor Budín, ředitel realitní kanceláře AAABYTY. CZ.

Na oživení trhu se shodují i další odborníci a žádný z nich už zlevňování nečeká. „Ceny nemovitostí jsou na velmi příznivé úrovni a další razantní pokles se již nepředpokládá. Obecně se očekává spíše jemné navýšení,“ uvádí Michal Pich ze společnosti **EuroNet Media**, která provozuje servery www.realitymorava.cz a www.realitycechy.cz.

„Nevěřím, že ceny ještě mohou plošně spadnout. Český hrubý domácí produkt v mezikvartálním srovnání již roste a ceny nemovitostí bývají s touto veličinou velmi silně korelovány. Jinými slovy, ceny nemovitostí by již zase mohly nepatrně růst,“ předvídá Šichtařová.

Navrch mají v současnosti kupující, kteří disponují finanční hotovostí. Ti totiž mohou na rozdíl od lidí, kteří si nemovitost pořizují na úvěr, vyjednat s prodávajícím ještě výhodnější cenu.

„Dříve se téměř o každou nabízenou nemovitost ucházelo několik zájemců současně, a pokud tedy chtěl některý zájemce nemovitost koupit, musel jednat rychle a většinou přijmout podmínky prodávajícího včetně určené ceny. V dnešní situaci, kdy je kupujících nedostatek,

jsou prodávající vstřícní. A to nejen ohledně ceny, ale i při stanovování podmínek koupě,“ konstatuje advokát Tomáš Philippi, který provozuje server www.jaknabydleni.cz.

Není však radno spoléhat na to, že je málo kupujících, a tedy určitě slevu získáme. Záleží vždy také na tom, jak prodávající cenu nastavil. „Pokud prodejce byt či dům nabízí za cenu již přizpůsobenou tržní situaci, tak tam není mnoho prostoru pro smlouvání o ceně. Ale zato je nemovitost rychleji prodána,“ dodává Borůvka.

V zásadě však platí pravidlo, že vyjednávat o ceně budou ti, kteří na prodej spěchají. „Prodávající samozřejmě nemusí být vždy k jednání o slevě z ceny svolný, avšak není důvod se o takové jednání alespoň nepokusit,“ přidává radu Philippi.

Snížit cenu se ale může podařit opravdu jen kupujícím s hotovostí. „Lidem, kteří kupují přes úvěr, bych radil, aby se spíše než na snížení kupní ceny zaměřili na úrokovou sazbu. U té může každá desetina procenta znamenat desetitisícové úspory. Kupujícím doporučuji neobracet se pouze na jeden bankovní dům, ale nechat si spočítat nabídku od více bank. V tomto případě je nejjednodušší formou využití některého z hypotečních zprostředkovatelů,“ radí Michal Pich. Vyjednejte lepší smlouvu Vyjednat ale nemusíte jen lepší cenu nebo úroky, ale rovněž smluvní podmínky. V žádném případě se ale neciňte jako prosebníček. Prodávající vám sice nabízí svoji nemovitost, ale vy jemu zase své (nemalé) finanční prostředky.

„V každém případě je nezbytné prosadit takové požadavky, které by měly chránit a zajišťovat vaše zájmy a především peníze při realizaci případné smlouvy. Pokud tomu tak není, trvejte na realizaci úhrady kupní ceny prostřednictvím advokáta, notáře či banky,“ říká Philippi.

Podle něj je důležité trvat dále na těchto podmínkách: výplata peněz z úschovy teprve po povolení vkladu katastrálním úřadem, úhrada daně z převodu nemovitostí přímo z úschovy (úhrada je povinností prodávajícího, kupující je však zákonným ručitelem za tuto úhradu) a sjednání konkrétního termínu vyklizení a předání nemovitosti prodávajícím, přičemž nesplnění této povinnosti by mělo být ve smlouvě sankcionováno smluvní pokutou.