

Na co se ptát před prohlídkou bytu

Nabídka:

Typ nemovitosti:

Adresa:

Prodávající/makléř:

1. **viděl makléř inzerovaný byt a zná se s majiteli** - možná se Vám tato otázka zdá jako nesmyslná, ale věřte, že není pravidlem, že makléř inzerovanou nemovitost skutečně navštívil, zná všechny majitele a má s nimi uzavřenou nejlépe exkluzivní zprostředkovatelskou smlouvu.

.....

.....

2. **jakou zprostředkovatelskou smlouvu má makléř uzavřenou s prodávajícím(i)** – pro Vás, jako kupující, je nejbezpečnější, má-li makléř s prodávajícím uzavřenou správně sepsanou exkluzivní (výhradní) zprostředkovatelskou smlouvu, protože po sjednanou dobu majitel nemůže nemovitost prodat nikomu dalšímu. Má-li uzavřenou neexkluzivní (nevýhradní smlouvu), je to lepší než nic, ale obchod stejně stojí na vodě. Majitel totiž může uzavřít kupní smlouvu s kýmkoli jiným. Jestliže makléř ale nemá uzavřenou žádnou smlouvu, je taková koupě rovnou hazard.

.....

.....

3. **kolik majitelů nemovitost má a souhlasí všichni s prodejem** – někdy říkám, že pokud má nemovitost více než jednoho majitele, je zaděláno na problém. Protože co člověk, to názor. Prodávají-li např. příbuzní nemovitost z dědictví, může se stát, že každý z nich bude mít zcela jiný názor a jednání nikam nepovede. Stejně tak si dejte pozor na situaci, kdy je na prohlídce jen jeden z majitelů a říká, že ostatní se vším souhlasí. Rozhodně doporučuji si to u ostatní spolujednatelů minimálně telefonicky prověřit. Vlastní-li nemovitost právnická osoba a je-li součástí společnosti s ručením omezeným nebo akciové společnosti, převádí se se všemi závazky. Trvejte proto na vyjmutí ze společnosti.

.....

.....

4. **jaká je přesná adresa** – často se stává, že je v inzerátu uvedeno jen „... byt se nachází v blízkosti centra Zlína...“ a přitom se tam nacházet vůbec nemusí. Ptejte se proto na přesnou adresu i číslo popisné. Jednak můžete zjistit, že na xy ulici nechcete bydlet, protože je například dům přímo u hlavní silnice a také se můžete podívat na dům ve skutečnosti nebo na Google Street View i v katastru nemovitostí.

.....

.....

5. **jaká je dispozice bytu** – možná se Vám tato otázka zase bude zdát hloupá, ale nenechte se mýlit – inzerovaný 2+kk může být ve skutečnosti 1+1. A pokud opravdu chcete 2+kk, ten se z některých 1+1 prostě udělat nedá.

.....

.....

6. **jaké je příslušenství** – balkon, lodžie, komora (např. na patře), parkovací stání, garážové stání, garáž, sklep, terasa – a zejména, jestli jsou to samostatné jednotky nebo jen součásti a jestli jsou uvedeny v ceně.

.....

.....

7. **jaká je výměra bytu a příslušenství** – je inzerovaná výměra uvedená z prohlášení vlastníka nebo si ji prodávající (makléř) tipli.

.....

.....

8. **v jakém patře je byt** – dejte pozor na rozdíl mezi patrem a nadzemním podlažím. Protože se často stává, že je v inzerátu uvedeno 1. nadzemní podlaží, což je ve skutečnosti přízemí.

.....

.....

9. **jak to je s výtahem** – pokud se Vám líbí byt ve 4. patře bez výtahu, tak se ptejte, jestli společenství vlastníků neplánuje vybudování výtahu. V některých domech, kde je to technicky možné, si výtah dodatečně budují.

.....

.....

10. **jaký je stav nemovitosti** – chcete-li nemovitost rekonstruovat, asi Vám bude jedno, jestli je vybydlená nebo v dobře udržovaném stavu (častá formulace pro úplně původní stav). Je-li ale např. po částečné rekonstrukci, bude pro Vás podstatné, má-li nové rozvody v mědi, z jakého materiálu jsou podlahy, jaký je typ oken, jaké je vytápění, v jakém roce bylo všechno rekonstruováno, atd..

.....

.....

11. **je dům po rekonstrukci** – zajímejte se i o celý dům – je po rekonstrukci, jak je to dlouho, jsou vyměněné rozvody, okna i nový výtah? Jestli ano, je rekonstrukce na úvěr? Na jak dlouho a za jakých podmínek? Jak vysoké jsou samotné splátky?

.....
.....

12. **je dům před rekonstrukcí** – pokud se chystá a u staršího domu k ní jednou dojít musí, zajímejte se, jestli jsou na ni ve fondu oprav peníze a kolik. Nebo jestli si bude společenství brát úvěr a za jakých podmínek.

.....
.....

13. **je byt v osobním nebo družstevním vlastnictví** – je bytová jednotka zapsaná v katastru nemovitostí nebo se převedení teprve chystá? V inzerátu může být uvedeno osobní vlastnictví, které se teprve chystá. Na to dejte pozor zejména při hypotéce.

.....
.....

14. **jaké jsou měsíční poplatky** – kolik se platí do fondu oprav, vytápění, správa nemovitosti, pojištění, atd.. Zálohy na vodu, plyn a elektřinu si samozřejmě můžete nastavit podle svého, ale v případě třeba vytápění na elektřinu se určitě prohněte. Po prodávajícím si proto vyžádejte kopii evidenčního listu, kde jsou tyto měsíční platby uvedeny.

.....
.....

15. **jakou má nemovitost právní vadu** – nejčastěji se jedná o zástavní právo související s hypotékou (vlastník nebo makléř Vám musí sdělit, jakým způsobem chce majitel zástavu řešit – zaplacením celé částky, převodem na kupujícího nebo vyplacením z kupní ceny), nebo věcná břemena, exekuce.

.....
.....

16. **kdo je vlastníkem pozemku pod domem** – spoustu problémů může nastat tím, pokud by pozemek pod bytovým domem vlastnil někdo jiný než společenství vlastníků, například obec nebo jiná právnická osoba, které jej ale mohou prodat dále. Do budoucna by to pro Vás mohlo znamenat například hrazení nájmu nebo zvýšení nákladů na odkup pozemku, v nejhorším případě další právní spory.

.....
.....

17. **kolaudace jako bytové jednotky** – ověřte si, že se nejedná např. o ateliér nebo nebytové prostory – také jednotky mají omezené využití a prodávají se na nižší ceny.

.....

.....

18. **kdy je nemovitost k nastěhování** – je možné, že v bytě nebo domě bydlí nájemníci nebo majitel je vázaný na nastěhování do další nemovitosti.

.....

.....

19. **je cena konečná** – makléře se zeptejte, jestli je cena konečná – tj. včetně příslušenství (např. terasy, garážového stání), DPH, provize, abyste se vyhnuli nemilému překvapení.

.....

.....

20. **je možné jednat o snížení ceny** – většina prodávajících inzeruje s názorem: „*Dám vyšší cenu, slevit můžu vždycky...*“. K vašemu zvažení je také dotaz na slevu už při prvním telefonátu. Může se totiž stát, že prodávající nebo makléř bude mít tolik zájemců, že vás po takovém dotazu na prohlídku ani nepozve. Což by mohla být škoda. Dejte proto nabídku až po prohlídce na základě zvažení všech pro a proti.

.....

.....