

*Rozsiahly zoznam kritérií, ktoré sme podrobne rozobrali v predchádzajúcich dvoch častiach nášho seriálu, je síce skvelá vec, bez určenia priorít však môže byť vaša situácia pri hľadaní nehnuteľnosti ešte horšia, než keby ste žiaden zoznam nemali.*

TEXT: Ing. Martin Čapo  
FOTO: archív firiem



Pri obhliadke si všimajte v prvom rade veľkosť miestností a dispozičné riešenie, zväzťe aj to, na koľko by vás vyšli prípadné zmeny. Dôležitá je tiež orientácia na svetové strany, od ktorej vo veľkej miere závisí, ako a kedy bude priestor presvetlený. Podrobne si všimnite aj stav nehnuteľnosti. Venujte pozornosť detailom a uvažujte – ak plánujete dispozičné zmeny, nové parkety nebudú pre vás dôležité, nové okná sú však iná kapitola. A čerstvo vymalovaný strop v byte na najvyššom poschodí vôbec nemusí byť dobrým znamením... (foto: Hulsta, nábytok dodáva Merito)

# Kupujeme nehnuteľnosť

## časť 4 | Realistický pohľad a obhliadky nehnuteľností

**N**ejde len o zoradenie kritérií podľa dôležitosti. Podstatné je zadefinovať si také kritériá, ktoré musí hľadaná nehnuteľnosť bezpodmienečne spĺňať, a kompromisné, pri ktorých ste ochotní akceptovať aj parametre mierne odlišné od ideálu. Pritom platí, že čím viac

kritérii, od ktorých nehodláte upustiť, máte vo svojom zozname, tým je vaše zadanie zložitejšie. Zo skúseností odporúčam obmedziť počet takýchto kritérií najviac na päť. Určite by pritom medzi nimi nemali chýbať: **rozpočet** (teda výška kúpnej ceny), **veľkosť** (najmä počet izieb a rozhodnutie medzi domom

a bytom) a prípadne aj **stav**. Pozor treba dávať aj na to, že niektoré kritériá sa môžu navzájom vylučovať – napríklad je nepravdepodobné, že nájdete byt s výťahom v starom trojpodlažnom dome. Niektoré konflikty dokážete odhaliť vopred aj sami, iné sa zrejme ukážu až pri konfrontácii s realitou.

*Konfrontácia vášho zoznamu kritérií a priorít s reálnymi možnosťami na trhu bude pravdepodobne omnoho zložitejší a dlhšie trvajúci proces než ich stanovenie. Vlastne bude trvať až do chvíle, keď sa rozhodnete a vyberiete si. Ešte predtým, než začnete s obhliadkami nehnuteľností, by ste sa mali pokúsiť váš zoznam kritérií a priorít čo najviac zrealizovať.*

## Realistické kritériá

K realistickým kritériám vás môžu viesť tri cesty:

- **Dôkladný prieskum trhu.** V prvom rade by ste sa mali oboznámiť s ponukou na internete – hoci ju skresľujú duplicitné či neaktuálne ponuky, nájdete tu prevažnú väčšinu nehnuteľností, ktoré sú v danom čase na predaj. Ponuka je v tejto oblasti viac-menej stála, takže ak za štyri mesiace nenájdete na webe nehnuteľnosť, ktorá by vyhovovala vašim kritériám, nemáte veľkú šancu nájsť takú ani neskôr.

- **Rozhovor s rodinou a známymi,** ktorí v poslednom čase kúpili podobnú nehnuteľnosť, ako hľadáte. Ich skúsenosti budú pre vás na nezaplatenie. Dobré rady tých, ktorí tento proces neabsolvovali v posledných dvoch rokoch alebo kupovali nehnuteľnosť iného charakteru, vám však nepomôžu.

- **Rozhovor s realitným profesionálom.** Túto možnosť úmyselne uvádzam ako poslednú. Všeobecne totiž prevláda nedôvera k profesii realitného makléra, takže po rozhovore (ak je maklér úprimný) väčšinou nasleduje rozchod – kupujúci jednoducho nedokáže akceptovať navrhnuté kompromisy. Realitný maklér je pritom osobou v tejto oblasti široko-ďaleko najlepšie informovanou, takže ak chcete spoľahlivo zhodnotiť realnosť vašich predstáv vzhľadom na aktuálny stav trhu, dobrý maklér je tá najlepšia cesta.

*Prieskum na internete, prípadne aj rozhovor so známymi a realitným profesionálom posunú váš zoznam kritérií bližšie k realite a ušetria vám čas, ktorý by ste inak venovali obhliadkam nesprávnych nehnuteľností. A možno vďaka tomu neprepasiete zaujímavú nehnuteľnosť len pre prehnaté nároky.*

## Opýtali sme sa za vás

**Ako pri úvahách o kúpe nehnuteľnosti realisticky odhadnúť svoje finančné možnosti, sme sa opýtali Roberta Kočkovského, analytika produktov za oblasť úverov v ČSOB.**

Skôr, než sa vôbec pustíte do hľadania vhodného bývania, je potrebné sa dôkladne zamyslieť nad tým, kde naň získať. Ideálne je, ak ste si sporili, a tak máte v rukách istú finančnú čiastku. Môžete s ňou rátať ako s rezervou pre prípad rekonštrukcie či zariadenia bytu. Ak budete kúpu financovať cez úver, vlastné úspory vám sprístupnia možnosti získať úver za lepších podmienok. Platí totiž, že najvýhodnejšie je brať si úver do výšky 70 % z hodnoty nehnuteľnosti.

Ešte predtým, ako navštívite banku a dáte si vypracovať ponuku na úver, mali by ste vziať do úvahy nasledujúce skutočnosti:

### • Vašu aktuálnu finančnú situáciu

Najdôležitejším kritériom bude pre banku je výška vášho príjmu. Zaujímať sa bude aj o to, či ste zamestnaní na dobu určitú alebo neurčitú, či pracujete na Slovensku alebo v zahraničí. Zdravým sedliackym rozumom si zvážte, akú maximálnu mesačnú splátku úveru dokážete dlhodobo a pravidelne banke splácať. V rámci možnosti posúďte aj stálosť príjmu, pretože hypotéku budete splácať niekoľko rokov.

### • Výšku pravidelných mesačných výdavkov

Spočítajte si, koľko mesačne platíte za splátky úverov, lízing, poistenie, kreditnú kartu, atď.

Ak vám vyjde, že tieto položky vám ukrajú veľkú časť zárobku, každý ďalší väčší výdavok by mohol vážne ohroziť váš rodinný rozpočet.

### • Ako dlho chcete úver splácať

Je na vás, či sa rozhodnete pre úver na dlhší čas a s menšími splátkami, alebo budú vaše splátky vyššie, no úver skôr splatíte. Pozitívom je, že ak sa vaša finančná situácia zmení, budete môcť parametre úveru zmeniť. Keď sa napríklad zhorší, banky v súčasnosti umožňujú nastaviť si výšku splátok tak, ako potrebujete. Naopak, ak zdedíte istú sumu peňazí a budete ju chcieť použiť na splatenie úveru, môžete tak urobiť.

### • Obdobie viazanosti úrokovej sadzby

Tak ako sa môžete rozhodnúť, ako dlho budete úver splácať, na výber máte aj viazanosť úrokovej sadzby, tzv. fixácie. Jednoducho povedané ide o čas, po ktorý sa úroková sadzba ani splátka úveru zaručene nebudú meniť. Najnižšie sadzby sú pri kratších viazanostiach, najčastejšie ide o ročnú. V takomto prípade ušetríte na splátkach, no treba rátať s tým, že vaša sadzba sa bude po roku meniť. Najlepšie je preto zvoliť si zlatú strednú cestu – „zafixovať“ si sadzbu na 3 alebo 5 rokov. Správne rozhodnutie teraz vám totiž ušetrí peniaze v budúcnosti.

Ak sa to nebude zmestiť celé nejako rozumne, tak tá posledná odrážka nemusí byť.

## Obhliadky nehnuteľností

*Máte spísaný zoznam kritérií a vo vašej hlave už existuje obraz ideálneho bytu či domu? Po rozhovoroch so známymi alebo maklérom ste vyškrtli nereálne požiadavky, denne prechádzate realitné portály a dúfate, že nájdete tú svoju vysnívanú nehnuteľnosť? Fáza „virtuálnych obhliadok“ môže trvať aj niekoľko mesiacov, kým sa konečne objaví ponuka ako-tak akceptovateľná s prizmáním oboch očí. Dohodnete si obhliadku a väčšinou sa dočkáte ďalšieho rozčarovania. Nehnuteľnosť totiž nevyzerá tak, ako sa javila z popisu či z fotografií.*

## Bez obhliadok to nepôjde

Inzeráty sú totiž len inzerátmi. Dozviete sa z nich základné údaje o konkrétnej nehnuteľnosti a napovedia vám, koľko akých nehnuteľností a za aké ceny je aktuálne v ponuke. Stále však ide len o inzeráty – ak je popis dobrý a fotografie pekné, zapôsobia na vás a vy sa rozhodnete pre obhliadku, na ktorej môžete, ale aj nemusíte odhaliť nedostatky. Naopak, ak je inzerát zlý, pravdepodobne na obhliadku nepôjdete, a pritom možno skvelej nehnuteľnosti uškodil len majiteľ či maklér, ktorý ju nedokázal správne predstaviť. Bez obhliadok to teda nejde. Predstavujú totiž jediný spôsob, ako nájsť vhodnú



Zamyslíte sa nad tým, čo je pre vás v novom dome alebo byte najdôležitejšie. Napríklad majiteľa pozemku na malom ostrovčeku Unst na severe Veľkej Británie sa rozhodli, že tu aj napriek nehostinnému podnebiu súostrovia Shetlandy postaví dom s nulovou produkciou CO<sub>2</sub>. Ich cieľom i motívom bolo ekologické bývanie s nízkymi prevádzkovými nákladmi, ale aj vybudovanie domu, ktorý by mohol slúžiť ako príklad. Podľa slov jeho majiteľov – ak sa dá postaviť nulový dom v tomto chladnom a daždivom kraji, dá sa postaviť kdekoľvek na svete. (foto: Michael Rea)

nehnuteľnosť, a zároveň sú aj najlepšou možnosťou na spoznanie trhu a zrealizovanie vašich očakávaní. Keďže ponuka nehnuteľností je v danom čase viac-menej rovnaká, sedieť a čakať, až sa objaví tá jediná pravá, je veľká chyba. Ak už nie preto, že takáto chvíľa nemusí nikdy prísť, tak najmä preto, že bez predošlých skúseností nedokážete posúdiť, či ide skutočne o tú pravú ponuku. Práve skúsenosti z obhliadok vám poskytnú pocit istoty pri rozhodovaní.

**Ak však dodržíte niekoľko odporúčaní, môžete absolvovať aj túto časť kúpy nehnuteľnosti v zdraví a dobrej nálade.** Ved'

#### **Obhliadky sú pri hľadaní nehnuteľnosti časovo najnáročnejšou etapou.**

Hoci samotná obhliadka zvyčajne netrvá dlhšie ako 30 minút, ešte pred ňou musíte kontaktovať makléra alebo majiteľa a dohodnúť si čas, ktorý bude vyhovovať obom stranám, musíte nájsť adresu, dopraviť sa tam aj späť... Ak sa k tomu pridá plný pracovný kalendár, rodinné povinnosti, prípadne zlé počasie a krátke jesenné či zimné dni, je ľahké pochopiť, že môžu byť vyčerpávajúce.

keď môže byť príjemným zážitkom nákup topánok, prečo by ním nemohla byť kúpa nového bývania?

• **Doprajte si dostatok času.** Proces kúpy môže trvať aj 3 – 4 mesiace a ak ste si nevybrali práve obdobie „mimo sezóny“, teda v čase letných a zimných dovolení, máte dosť času na komfortné obhliadnutie 20 aj 30 nehnuteľností (na informované rozhodnutie zvyčajne stačí 15 rozumne vybraných obhliadok).

• **Nerobte viac obhliadok, než dokážete komfortne zvládnuť.** Ak pôjdete na obhliadky večer po práci, obmedzte sa na najviac dve za deň. Ak ste si na ne vyčlenili celý deň, respektíve popoludnie, neplánujte si viac než štyri. Nie je to len otázka času (obhliadka spolu s dopravou na miesto a čakaním vám zaberie aj hodinu), ale najmä pozornosti, ktorú budete schopní nehnuteľnostiam venovať. Nechcete predsa behať od ponuky k ponuke bez toho, aby ste si ich dôkladne prezreli.

• **Šetrite čas rýchlymi obhliadkami zvonka.** Keďže zladenie vášho pracovného kalendára s voľným časom majiteľa a makléra býva najčastejším kameňom úrazu, eliminujte počet nehnuteľností tým,

že sa prejdete v ich okolí. Často postačí, ak si cestou z práce urobíte obchádzku a posúďte lokalitu a stav nehnuteľnosti zvonka. Aj takýto letný pohľad vám napovie, či by nehnuteľnosť mohla stáť za to.

• **Užívajte si to.** Práve táto časť kúpy nového bývania je totiž tou najpríjemnejšou. Prieskumy potvrdzujú, že dobrý pocit z kúpy máme len krátko po nej a že je to práve proces výberu a obdobia očakávaní, ktoré sú emocionálne najuspokojivejšie. Keď tú pravú nehnuteľnosť nájdete a dôjde na praktické záležitosti ako sú peniaze a zmluvy, pozitívnych momentov bude o niečo menej.

#### **Nebudte realitným turistom**

Keď si už všetko dohodnete, zariadíte si čas, a prídete na obhliadku, mali by ste z nej vyťažiť čo najviac. Určite by ste si mali:

- detailne overiť informácie z inzerátu dôkladnou obhliadkou,
- zistiť čo najviac faktov otázkami na majiteľov a makléra,
- potvrdiť si zásadné skutočnosti z dokumentácie k nehnuteľnosti.

**Veľká časť kupujúcich si prezrie nehnuteľnosť len letmo a pasívne počúva výklad makléra či majiteľa.** Takáto obhliadka je doslova premárnený čas. Bohužiaľ, mnohí majitelia si neuvedomujú význam prvého dojmu, a tak nehnuteľností, ktoré vás nadchnú už od dverí, býva pomenej. Skúste preto potlačiť emócie a dajte nehnuteľnosti šancu.

Dôkladne si ju prezrite a snažte sa pritom racionálne a v pokoji zistiť, nakoľko spĺňa vaše kritériá.

Ak ste narazili na skúseného makléra, ktorý nehnuteľnosť dobre pozná, prevedie vás jednotlivými miestnosťami a upozorní na všetko, čo by pre vás ako budúceho majiteľa mohlo byť zaujímavé. **Nenechajte sa však tlačiť do rýchlej obhliadky.** Pristavte sa v každej miestnosti a dôkladne si pozrite všetky, nielen okomentované detaily.

### Čo si všímať

V prvom rade posúďte priestor – **dispozičné riešenie a veľkosť miestnosti.** Skúste si pritom predstaviť miestnosti nezariadené alebo zväzte, ako by ste ich zriadili vy. Posúďte ich svetlosť a zistite

### Získajte informácie dôležité pre rokovanie

*Obhliadka je veľmi vhodným miestom na začatie rokovania o kúpe – najmä na overenie si svojej vyjednávacej pozície. Cielenými, ale nevtieravými otázkami sa môžete dozvedieť, ako dlho sa nehnuteľnosť predáva, koľko záujemcov sa na ňu bolo v poslednom čase pozrieť, kedy najneskôr ju chce majiteľ predat', jeho dôvody na predaj alebo dôležité obmedzenia pri predaji, ktoré budete neskôr pri rokovaní riešiť.*

ich **orientáciu na svetové strany** (resp. kde a v akom čase vychádza a zapadá slnko). Zväzte, či sa prípadné nedostatky v dispozícii dajú upraviť.

Ďalej si všimnite **stav nehnuteľnosti.**

Pozrite si zblízka steny, dvere aj podlahy. Buďte pritom zvedaví, ale slušní.

Opýtajte sa, či môžete nazrieť pod koberec, do vstavaných skriň a podobne.

Opotrebovanie nehnuteľnosti často vidno na podlahách, na stenách hľadajte akékoľvek známky poruchy. Vyskúšajte otváranie dverí a okien, vyťahovanie žalúzií, pustite vodu, skúste spláchnuť WC. Keď narazíte na nedostatok, majiteľ alebo makléř by ho mal sám vysvetliť. Ak sa tak nestane, opýtajte sa skôr, než zabudnete. Zväzte, či je pre vás odpoveď uspokojivá alebo si ju budete musieť overiť.

Nakoniec sa v jednotlivých miestnostiach na chvíľu zastavte a požiadať majiteľa a makléřa o ticho. Môžete tak vnímať zvuky a ruchy, s ktorými by ste v budúcnosti bývali, a tiež si overiť svoje pocity.

### Dôležitá je rekapitulácia

Na záver, po absolvovaní vizuálnej obhliadky, je dobré zrekapitulovať si všetky fakty, ktoré ste sa dozvedeli. Na všetko, čo nebolo zjavné, keď ste nehnuteľnosťou prechádzali alebo z výkladu, sa opýtajte majiteľa či makléřa. V byte by vás mohlo napríklad zaujímať okrem iného aj to, či k nemu patrí pivnica alebo komora, aké sú možnosti parkovania alebo garážovania, informácie o najbližších susedoch, a tiež výška a štruktúra prevádzkových nákladov. Pri dome si zistíte presné hranice pozemku

## ÚVERY AKURÁT PRE VAŠU RODINU



## SPLŇTE SI UŽ TERAZ SEN O KRAJŠOM BÝVANÍ S ÚVERMI AKURÁT

- akciový medziúver so zvýhodnenou sadzbou **3,99 % p. a. fixovanou až na 3 roky**
- **znižená splátka počas prvých 36 mesiacov** splácania
- poistenie dlžnej sumy pre prípad úmrtia
- poistenie proti strate schopnosti splácať úver
- **bez predchádzajúceho sporenia** od 3 500 € až do 200 000 € na rekonštrukciu alebo kúpu nehnuteľnosti

Aktuálne informácie o podmienkach a ostatných produktoch získate na [www.wustenrot.sk](http://www.wustenrot.sk) alebo na 0800 111 123

**wüstenrot**   
STAVEBNÁ SPORITELŇA  
... člen vašej rodiny



Nové radové domčeky, ktoré sú súčasťou rozsiahleho rezidenčného projektu Dolina, majú podľa slov developera priniesť do Jihlavy žiadané kvalitné bývanie za rozumnú cenu. Pre štvrt' Dolina je charakteristická rozmanitosť, takže si v nej každý môže nájsť to svoje – nechýbajú tu malé byty pre mladých či staršie páry, ani veľké domy so záhradou pre rodiny s deťmi. „Teší nás, že o kvalitné bývanie je stále záujem a osem rodinných domov, ktoré sú takmer dokončené, je už predaných,“ povedal pri príležitosti začatia ďalšej etapy výstavby Petr Kouřil, riaditeľ spoločnosti Bouwfonds. (vizualizácia: Bouwfonds)

a detaily o pripojení na inžinierske siete.

Pokiaľ ide o **stav nehnuteľnosti**, je dôležitý rozsah posledných rekonštrukcií a kedy sa realizovali, prípadne plán rekonštrukčných prác na najbližšie obdobie, ale aj posledné poruchy, ktoré sa museli odstrániť.

Z informácií **o podmienkach predaja** by vás okrem ponukovej ceny a predpokladaného termínu uvoľnenia malo zaujímať aj to, čo všetko je súčasťou ceny (veľmi dôležité), respektíve či existujú nejaké obmedzenia pri predaji (viaznuce záložné práva, vecné bremená a spôsob ich riešenia a pod.) Otázky sú prejavom záujmu, neurobte však z obhliadky výsluch. Oceňte, ak sa vám niečo páči a priznajte, ak zvažujete kúpu, ale bez prílišného nadšenia. Vyjadrite svoje najväčšie obavy a problémy, ktoré pri nehnuteľnosti vidíte. Je dôležité uvedomiť si, že obhliadka je prvým miestom na stretnutie s majiteľom. A hoci máte pocit, že pri takej dôležitej transakcii budú všetky strany konať racionálne, nie je to tak. Nezriedka sa stáva, že majiteľ predaj sabotuje, či už vedome alebo podvedome, len na základe antipatie ku kupujúcemu.

**Váš vzťah s majiteľom nehnuteľnosti je obzvlášť dôležitý pri zaujímavej ponuke, o ktorú je veľký záujem.** Buďte preto milí a získajte si majiteľa a makléra na svoju stranu. Veľmi vám to pomôže pri ďalších krokoch k nadobudnutiu nehnuteľnosti.

## Robte si poznámky

Všetky informácie o nehnuteľnosti si zapíšte, aby ste sa k nim mohli neskôr

## Pozvite si na obhliadku priateľa

Po prvé platí, že viac očí viac vidí a váš pomocník vás môže upozorniť na detail, ktorý ste mohli prehliadnuť, po druhé dostanete nezainteresovaný, a teda objektívnejší pohľad na nehnuteľnosť (najmä ak vás tento človek dobre pozná, dokáže odhaliť veci, ktoré by vám mohli byť užitočné). Po tretie vás takáto osoba „udrží na uzde“, ak by sa vám nehnuteľnosť páčila natoľko, že by ste prestali vnímať jej nedostatky, alebo chceli urobiť ďalšie kroky bez dôkladného zváženia.

vrátiť. Je pritom dobré poznačiť si aj svoje dojmy a pocity, prípadne doplniť poznámky vlastnou fotodokumentáciou – najmä ak máte pocit, že fotografie z inzerátu nezachycujú realitu verne, alebo potrebujete zaznamenať zaujímavé či problematické detaily. **Je prekvapivé, že len málo kupujúcich si robí pri obhliadke poznámky.** Väčšina sa teda pri takom vážnom rozhodnutí a veľkej investícii spolieha len na svoju pamäť. Ak navštívite 5 nehnuteľností, nemusí to byť problém, ak ste ich však v priebehu niekoľkých mesiacov navštívili 15 alebo 20, určite vám z pamäti vyprchajú nielen málo dôležité detaily.

## Prejdite sa po okolí

Pri obhliadke by ste mali okrem samotnej nehnuteľnosti venovať pozornosť aj blízkemu či širšiemu okoliu. Prezrite si ulicu a budovy v najbližšom susedstve – rekonštruované domy alebo nová výstavba sú zvyčajne znamením, že ide o lokalitu s potenciálom vývoja. Veľa informácií (nielen finančných) o svojich majiteľoch vám prezradia aj autá parkujúce na ulici. Ak je v okolí park, škola, škôlka, obchod, reštaurácia či bar, navštívte ich. Všimajte si, či je okolie udržiavané (veľmi dobrým indikátorom sú okrem trávnikov stojiská s nádobami na odpad). Najmä v štvrti rodinných domov sa vám pri takejto prechádzke po okolí môže naskytnúť príležitosť porozprávať sa s miestnymi obyvateľmi. Možno raz budú vašimi susedmi, buďte preto milí, predstavte sa a vysvetlite, prečo sa

prihovárate. Nevtieravým spôsobom sa opýtajte na veci, ktoré vás zneistili pri rozhovore s majiteľom alebo maklérom, alebo na ktoré nevedeli odpovedať. Pri týchto informáciách je však namieste istá opatrnosť.

## Stanovte si hranice

Pre túto fázu kúpy je kľúčové uvedomiť si, kedy ste už videli dosť nehnuteľností a získali dostatočný prehľad na zodpovedné rozhodnutie. Ak je váš zoznam kritérií realistický, štyri mesiace by mali stačiť na to, aby ste v existujúcej ponuke našli tú najviac vyhovujúcu. Inak by nekonečné obhliadky mohli viesť k frustrácii alebo, čo je ešte horšie, k rozhodnutiu „z únavy“. Preto je dobré si obdobie, ktoré venujete obhliadkam nehnuteľností časovo ohraničiť (ideálne sú dva mesiace). Ak ste za tento čas nenašli nehnuteľnosť, ktorá spĺňa vaše kritériá, mali by ste ich buď prehodnotiť, alebo kúpu odložiť – kým sa nezmení vaša situácia (napríklad príjem) alebo ponuka (napríklad vďaka novej výstavbe).

## Poznámka na záver

V období, ktoré venujete obhliadkam nehnuteľností, by mala byť táto činnosť pre vás prioritou. Atraktívne nehnuteľnosti sa totiž predávajú skutočne rýchlo a odkladanie obhliadky by vás mohlo pripraviť o ideálnu príležitosť. Preto **ak narazíte na atraktívnu ponuku, neváhajte a zorganizujte si obhliadku čo najskôr.** <<

Náš seriál vznikol na základe knihy Kupujeme/Predávame nehnuteľnosť v spolupráci s jej autorom Martinom Čapom a podobne ako kniha by mal byť stručným návodom, ktorý pomôže každému, kto zvažuje kúpu nehnuteľnosti. Postupne by sme chceli všetkým potenciálnym vlastníkom nehnuteľnosti vysvetliť, čo je dôležité pri jej kúpe, akých chýb sa vyvarovať, na čo si dať pozor a ktoré „drobnosti“ pomôžu zrealizovať celú transakciu s prehľadom (a v ideálnom prípade pri nej ešte aj ušetriť). Ak ste v štádiu úvah, sledujte náš seriál, určite vám bude časom pri kúpe bytu či domu neoceniteľným pomocníkom. Ak ste v časovej tiesni alebo chcete nehnuteľnosť predáť, hľadajte v knihkupectvách knižku Kupujeme/Predávame nehnuteľnosť.

