

# Kupujeme nehnuteľnosť

## časť 8 | Rokovanie o kúpe

TEXT: Ing. Martin Čapo  
FOTO: Reynaers, Ytong, Zanota

*Po tom, čo ste našli svoju vysnívanú nehnuteľnosť, sa jej kúpa stáva pomalým a pomerne prácnym procesom. Ako sme už spomenuli pri financovaní, je to čas, keď treba robiť uvážené kroky, pretože každý z nich má na výsledok veľký vplyv.*



Všetky podmienky predaja by ste si mali presne dohodnúť ešte skôr, než dôjde na zmluvu. (foto: Reynaers)

**S**kôr, než v zmluve zaznamenáte podmienky a spôsob, akým prejde vlastníctvo nehnuteľnosti z rúk terajšieho majiteľa do rúk vašich, treba si všetky podrobnosti obchodu dohodnúť. Ako sa hovorí „diabol je v detailoch“, preto nevynechajte žiaden, aby ste neskôr neboli prekvapení. Rokovanie o kúpe sa začína, aj keď neformálne, vlastne už pri prvej obhliadke nehnuteľnosti. Je to však len prvá fáza – prieskum terénu. Až po tom, čo si potvrdíte vaše finančné možnosti (ak kúpu financujete hypotekárnym úverom, tak minimálne formou hypotekárneho certifikátu), môžete naozaj začať ďalšiu dôležitú etapu v procese kúpy nehnuteľnosti – rokovanie o podmienkach predaja.

**Na rokovanie sa treba pripraviť**  
*Skôr než je jasné, že máte nielen vážny záujem o kúpu nehnuteľnosti, ale aj financie na to potrebné, ste pre majiteľa iba záujemcom, a nie partnerom na rokovanie.*  
Môže s vami hovoriť o podmienkach

(najmä ak nie je dostatočne skúsený a nevie, že rokovanie má otvárať až v momente keď vie, s kým rokuje), sú to však len prázdne špekulácie v štýle čo by bolo, keby...

Nielen vy, ale aj pôvodný majiteľ sa bude pri rokovaní prirodzene usilovať o naplnenie svojich cieľov pri transakcii, pričom výhodná kúpna cena je len jedným z nich. Mali by ste si preto vopred premyslieť svoje predstavy o ideálnych, respektíve prijateľných podmienkach, ktoré môžu, ale vo všetkých bodoch nemusia kolidovať so záujmami majiteľa. Urobte si prieskum, aby ste zistili jednak svoju vyjednávaciu pozíciu, jednak pozíciu majiteľa, a pripravte si vaše minimálne požiadavky (tie závisia najmä od finančných možností). Nevstupujte však do rokovania ako do súťaže – s cieľom zvíťaziť za každú cenu.

Najčastejšími bodmi pri rokovaní, relevantnými pre kupujúceho, sú:

- kúpna cena,
- spôsob a termín platby,

- súčasti nehnuteľnosti predávané spolu s ňou,
- termín uvoľnenia nehnuteľnosti a
- stav a záruky na nehnuteľnosť.

### Kúpna cena

*Každý kupujúci sa prirodzene usiluje o to, aby dosiahol čo najnižšiu kúpnu cenu nehnuteľnosti. Obzvlášť dnes, keď v rokoch 2008 až 2010 ceny nehnuteľností na slovenskom trhu celoplošne klesli až o 30 %, a nielen médiá ho označujú za trh kupujúceho, urobíte chybu, ak nepožiadate o zľavu.* Aj tu je však, rovnako ako pri ostatných bodoch, nutné postupovať s citom. O kúpnej cene má význam rokovať, ak je nehnuteľnosť v ponuke dlhší čas (viac než jednu sezónu), ak viete, že majiteľ sa usiluje o rýchly predaj (napríklad kupuje inú nehnuteľnosť), prípadne ak má nehnuteľnosť nejaký zásadný nedostatok, ktorý treba riešiť (technický, právny alebo iný). Pri rokovaní o kúpnej cene budete zrejme neúspešní, ak je nehnuteľnosť nová (je v ponuke kratšie ako mesiac) alebo je unikátna

(neexistujú porovnateľné ponuky), ak je o ňu väčší záujem (na obhliadky chodia aj iní záujemcovia), a ak majiteľ nie je pod tlakom predať. Ozaj dôležité je odporúčanie vyhnúť sa dohadovaniu ako na tureckom trhu. Kupujúci neraz požiada o veľkú zľavu z ceny v domnienke, že takto dospeje k jej sice k menšiemu, ale stále zásadnému zníženiu. Majiteľ nehnuteľnosti však môže zareagovať tak, že rokovanie úplne ukončí, pretože ste ho urazili, alebo nadobudol pocit, že netušíte o čom hovoríte, a teda nie ste vážny záujemca. Rokovať znamená aj predpokladať, akú reakciu vyvolá vaša akcia.

### Platobné podmienky

*Platobné podmienky, teda termín a spôsob platenia, úzko súvisia s cenou, preto je rokovanie o nich veľmi dôležité. Ide o kritérium, pri ktorom bežne jedna alebo druhá strana kompenzuje svoje ustúpenie z pozície pri kúpnej cene.* Majiteľ napríklad súhlasí s nižšou cenou, ak dostane peniaze relatívne rýchlo,

prípadne bez využitia úveru alebo s možnosťou daňovej optimalizácie. Kupujúci akceptuje ponukovú cenu, ale dohodne si dlhší splátkový kalendár, ktorý mu umožní pohodlnejšie zabezpečiť financovanie (ukončením termínovaných vkladov, prípadne predajom terajšej nehnuteľnosti). Spôsob a termín platby sú pomerne komplikovanou súčasťou transakcie, preto ich treba s majiteľom detailne prebrať. Oba sa bežne viažu na právne úkony (podpisy zmlúv, konanie na úradoch) a aj z tohto dôvodu vyvolávajú na oboch stranách najväčšie obavy (čo ak niečo zlyhá a ja nedostanem svoju nehnuteľnosť či peniaze?). Majitelia, ktorí sa pri obhliadkach zdali bezproblémoví a ústretoví, si preto môžu odrazu začať klásť na prvý pohľad nezmyselné podmienky. Pri tomto bode často vzplanú vášne, a ak rokovanie nevedie skúsený realitný maklér, ktorý by ich tlmil, snažte sa sami zachovať si chladnú hlavu a pristupovať k diskusii pragmaticky a otvorene. Pokúste sa identifikovať obavy

majiteľa nehnuteľnosti a nájsť uspokojivý spôsob, ako ich zmierniť bez toho, aby ste sa vystavili zásadnému riziku. V prípade nezlučiteľných pozícií odporúčam využiť tretiu, nezávislú stranu – v zložitých prípadoch je to často jediná možnosť ako neprísť o nehnuteľnosť, ktorú ste si vybrali.

### Súčasti nehnuteľnosti

*Súčasti nehnuteľnosti sú, podobne ako termín a spôsob platby, vyjednávacím nástrojom, avšak s podstatne menšou váhou.* Obyčajne je totiž skôr záujmom majiteľa predať nehnuteľnosť aj so zariadením než vašim záujmom ju aj s ním kúpiť (s výnimkou nehnuteľností so skutočne štýlovým alebo na mieru vyrobeným nábytkom). Ak pre vás znamená zariadenie pridanú hodnotu, začleňte ho do rokovania, ale až po dohode o cene a podmienkach platby. Buďte veľmi konkrétni v tom, o ktoré časti vybavenia máte záujem a ktoré si má majiteľ odnieť. Vyhnete sa tak nedorozumeniam na poslednú chvíľu.



Celkom konkrétne si ujasnite, čo všetko je súčasťou predávanej nehnuteľnosti a čo nie. Inak by ste sa mohli neskôr dočkať rozčarovania z nesplnených očakávaní. (foto: Zanotta)



Ak kupujete rozostavanú nehnuteľnosť, presne sa dohodnite na tom, kto a kedy ju dokončí, a tiež do akého štádia. Mali by ste pritom pamätať aj na čo najtransparentnejšie vzťahy pri zárukách. (foto: Ytong)

## Termín uvoľnenia nehnuteľnosti

**Lehota na uvoľnenie či odovzdanie nehnuteľnosti je často kategorickým bodom rokovania. Majiteľ ju totiž neraz nemôže opustiť pred istým termínom, napríklad pred uvoľnením alebo dokončením jeho nového bývania.** Keď ako kupujúci dokážete byť v tomto bode flexibilní, môže to pre vás znamenať výrazne lepšie podmienky nielen pri spôsobe a termíne platby, ale aj pri kúpnej cene. Najmä ak majiteľ nedokáže odovzdať nehnuteľnosť skôr než o štyri týždne po prevode vlastníctva a zaplatení celej kúpnej ceny. Takýto dlhý čas vás oprávňuje rokovať o znížení kúpnej ceny z dôvodu poskytnutia alternatívy k podnájmu, ktorý by majiteľia inak museli využiť. Zodpovedajúca zľava je zvyčajne vo výške nájmu za porovnateľnú nehnuteľnosť a dané obdobie.

## Stav a záruky

**Stav nehnuteľnosti a záruka na ňu patria medzi body rokovania, ktoré sa bežne otvárajú iba pri novostavbách alebo nehnuteľnostiach vo výstavbe.** Ide o to kto, v akom termíne a v akom rozsahu nehnuteľnosť dokončí (dostavba, dodanie štandardného vybavenia interiéru, úprava pozemku a pod.). Ak nemáte skúsenosť s výstavbou alebo prácami potrebnými na dokončenie nehnuteľnosti, je dobré dohodnúť sa na úplnom dokončení zo strany majiteľa. Keďže majiteľ zvyčajne stavbu aj realizuje (hoci aj formou zmluvných dodávateľov), dokončenie

v cene väčšinou akceptuje ľahšie ako prípadnú zľavu. Okrem výhodnejších finančných podmienok získate pri úplne dokončenej nehnuteľnosti aj transparentnejšie podmienky záručných opráv, ktoré oceníte v prípade, že by ste na nej neskôr odhalili nejaké chyby či nedostatky. Pri práve dokončených novostavbách je problematika záruk dôležitou súčasťou rokovania, ktoré by sa malo otvoriť najneskôr pri preberaní zmluvy.

## Ide o dohodu, nie o víťazstvo

Spomenuté body predstavujú len základ toho, o čom zvyčajne kupujúci s predávajúcim rokuje. Každý prípad je totiž špecifický. Dohoda pritom znamená podmienky, ktoré budú vyhovovať obom stranám. **Takmer tretina transakcií sa však neuzatvorí nie pre odlišné pozície kupujúceho a majiteľa, ale preto, že jedna alebo druhá strana je pri rokovaní veľmi tvrdá až konfrontačná.** Často je dôvodom aj to, že niektorá zo zmluvných strán využíva služby právnicka, ktorého

prirodzenou snahou je maximálna ochrana klienta pred všetkými možnými rizikami. Nezapúdajte preto, že kúpa nehnuteľnosti je v prvom rade obchod, ktorý riadite vy, a právne odporúčania a zmluvy by mali byť len formálnym vyjadrením vašej dohody s predávajúcim. Samozrejme to neznamená, že máte pasívne prijať podmienky majiteľa. Dobrá dohoda by mala byť víťazstvom pre obe strany, to by ste mali mať pri rokovaní o kúpe na pamäti. Usilujte sa o naplnenie svojich cieľov, nie však za cenu dotlačenia druhej strany do nevyhovujúcich podmienok. Takéto „rokovacie víťazstvo“ sa totiž veľmi často otočí proti kupujúcemu – majiteľ buď odstúpi od dohody ešte pred podpísaním zmluvy a uprednostní iného, „príjemnejšieho“ záujemcu, alebo si začne uplatňovať nároky, aj keď už skôr len emocionálne, niekde inde. Nechajte na rokovačom stole niečo aj pre majiteľa, aby ste v budúcnosti mali morálnu rezervu pre prípad akýchkoľvek komplikácií pri transakcii. <<

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. A ak ste v časovej tiesni alebo chcete nehnuteľnosť predat, hľadajte v kníhkupectvách knižku Kupujeme/Predávame nehnuteľnosť.

