

Pohledávky – jejich prodej, odkup a postoupení pohledávky

<https://www.adol.cz/blog-pohledavky-jejich-prodej-odkup-a-postoupeni-pohledavky/>



Věnuje-li se náš blog nemovitostem, pak pohledávky jsou jednoznačně jeho běžnou každodenní součástí. Banky mají pohledávky z hypotečních úvěrů za vlastníky nemovitostí, pronajímatelé mají pohledávky za svými nájemníky, energetické společnosti mají pohledávky za vlastníky nemovitostí i nájemníky, atd. Přestože jsou pohledávky velice známý termín, mnoho lidí má o nich jen obecné povědomí. Většinu lidí napadne, že pohledávka je vlastně dluh, ale nic víc.

Rád bych vám dnes přiblížil ne to, jak pohledávky vznikají, ale spíše **proč se pohledávek někteří vlastníci zbavují a co vlastně postoupení pohledávky znamená**. Budu se také věnovat důvodům, které k prodeji pohledávek jejich vlastníky vede. A to nejdůležitější je to, jak vám může znalost fungování pohledávek **pomoci k nákupu nemovitostí pod cenou**.

Nedávno se mě jedna absolventka kurzu [Jak zvládnout dražbu nemovitostí na 1](#) ptala, jak postupovat při dražbě pohledávky. Měla zájem o jednu konkrétní nemovitost, která se zatím neobjevila v [monitoringu dražeb](#). I když byla nemovitost zatížena exekucemi, exekutor zatím nerozhodl o zpeněžení v dražbě. Nicméně banka, která měla na dané nemovitosti zástavní právo (tedy měla pohledávku za vlastníkem nemovitosti), chtěla svoji pohledávku prodat. V tu chvíli jsme zabředli do rozhovoru na téma pohledávek a vysvětloval jsem, že od získání pohledávky k získání nemovitosti je ještě hodně daleko. To mě vedlo i k sepsání dnešního článku.

Pohledávka a postoupení pohledávky

Česká **Wikipedie** definuje **pohledávku** jako:

„... právo věřitele (fyzické či právnické osoby) požadovat na dlužníkovi plnění vzniklé z určitého závazku. Pohledávka může být peněžitá i nepeněžitá. Věřitel má v době splatnosti právo vymáhat pohledávku po dlužníkovi a ten má povinnost tento závazek vůči věřiteli vyrovnat. Je to vlastně obchodní úvěr, který vzniká tím, že prodávající umožní odklad platby kupujícímu za dodané výrobky či služby. Splatnost pohledávky ve většině případů určuje smlouva. Pokud není pohledávka uhrazena do konce data splatnosti uvedeném na smlouvě, dostává se dlužník do prodlení.“

Až potud je asi myšlenka pohledávky jasná. Ale co se stane v případě, že dlužník svoji povinnost nesplní? Samozřejmě pak nastupuje vymáhání pohledávky, které může probíhat vlastními silami nebo přes inkasní agentury. Pokud se nepodaří pohledávku získat, přichází na řadu právníci, žaloby, soudy a vše často končí exekucí, někdy i dražbou. Tento proces může trvat roky a výsledek je v dnešní době velmi nejistý. Tím myslím fakt, že se úhrady závazku (peněz) nemusíte nikdy dočkat. To zejména díky možnostem oddlužení v rámci insolvenční.

No a zde právě přichází ten problém, že de facto odkoupením pohledávky nový vlastník vstupuje do práv a povinností původního vlastníka. Tedy pokud pohledávku koupíte, všechna rizika, ale také případné zisky a příjmy, přecházejí na vás. **Původní držitel pohledávky na vás tuto pohledávku tzv. postoupí.** Cena za odkup pohledávky se pak vlastně určuje podle toho, jak hodně původní vlastník věří tomu, že pohledávku dobyde, v jaké výši a v jakém reálném čase. Ale i když je pohledávka vázána na určitou nemovitost, odkupem pohledávky se k nemovitosti automaticky nedostanete.

Motivace k prodeji pohledávky

Proč má někdo potřebu prodat svoji pohledávku a proč má někdo jiný chuť ji koupit? **Pokusím se vše vysvětlit na příkladu...** Půjčíte kamarádovi 1000,- Kč na 1 rok a on vám slíbí, že vám každý měsíc splatí 100,- Kč. Tedy při 12ti splátkách můžete za rok získat 1.200,- Kč (jistina včetně úroku). Pokud budete vědět, že vám kamarád splácí řádně každý měsíc, není důvod přemýšlet o prodeji pohledávky. Co když ale kamarád za 3 měsíce přestane platit? A vy navíc po roce, kdy máte zpět místo 1.200,- Kč jen 300,- Kč zjistíte, že nutně potřebujete použít půjčených 1.000,- Kč na něco jiného?

Před podobným problémem už stál každý věřitel. Co teď? Když budete pasivně čekat, peníze možná nikdy neuvidíte. Když budete peníze vymáhat riskujete, že investujete další peníze do právníků bez nejistého výsledku. Pak může přijít na řadu prodej pohledávky někomu, kdo má větší zkušenosti. Ale jaká je cena pohledávky? Bude-li půjčka na dobré slovo, tak asi žádnou hodnotu nemá. Pokud byla uzavřena řádná smlouva, je hodnota větší. Pokud byl navíc dluh zajištěn nemovitostí, bude to pro investora ještě zajímavější. Čím větší rozdíl je mezi výší dluhu a hodnotou nemovitosti a čím vyšší může být teoretický výnos, bude ochoten zájemce zaplatit vyšší cenu.

Příležitost pro investory a spekulanty

Nyní se přesuňme od teorie do praxe v nemovitostech. Někdo vám nabídne zadluženou nemovitost za 2 mil. Kč, na které je zástava na úvěr 1 mil. Kč od věřitele, který vlastník nesplácí. Když se dlužník zeptá věřitele kolik peněz mu má vracet, věřitel může říci např. 1,4 mil. Kč. Protože si připočte různé sankce a úroky. Pokud se domluvíte na ceně 1,7 mil. Kč - je to přece zadlužená nemovitost - tak to vypadá, že vy zaplatíte 1,7 mil. Kč a vlastník dostane po zaplacení dluhů 300 tis.

A nyní nastává (řekněme) taková **psychologická hra...** Jaký je vztah mezi dlužníkem a věřitelem? Potřebuje rychleji věřitel své peníze zpět nebo se chce spíše dlužník zbavit starostí? Jak moc si věřitel (třeba i banka) věří, že peníze získá v plné výši zpět? Pokud totiž dlužník vyhlásí insolvenční, což mu ale způsobí komplikace na mnoho let, přijde o nemovitost, ale věřitel pravděpodobně o část peněz. Insolvenční správci často popírají

smluvní sankce a pokuty. Navíc při prodeji dostává správce další odměnu a platí se další náklady. Stejně tak v dražbě.

V tuto chvíli můžete do hry vstoupit vy a nabídnout věřiteli, že danou pohledávku odkoupíte ihned. Nabídnete vlastně nižší hotovost výměnou za nejistý vyšší zisk za dlouhou dobu a to ještě čistě teoretický. I kdyby vám prodal věřitel pohledávku o 100 tis. Kč levněji, je to váš další zisk. Proč? Protože při následné koupi nemovitosti lze započíst jako protihodnotu celou výši pohledávky. To, že jste ji koupili levněji, nikoho nezajímá. Už tomu rozumíte?

Postup při odkoupení pohledávky

Odkoupit pohledávku může být velice snadné, pokud je zájem ze strany věřitele. Což bývá problém u bank, pojišťoven a dalších institucí. Některé společnosti prodávají pohledávky pouze v tzv. "balcích" za desítky i stovky milionů korun. To samozřejmě není nic pro nás, ale kdo to nezkusí...

Mnohem větší úspěch budete mít u soukromých věřitelů. Ať už půjde o nebankovní společnosti nebo fyzické osoby. Kontakt na danou společnost najdete buď na internetu nebo vám jej zprostředkuje majitel nemovitosti. Poslední variantou je oslovit věřitele dopisem.

Pokud přistoupíte k jednání s věřiteli, nejdříve zkuste zjistit jak velký je zájem o prodej pohledávky z jejich strany. Čím větší zisk z obchodu očekávají, tím větší můžete získat slevu. Jejich zisk zjistíte jako rozdíl mezi půjčenou částkou a výší pohledávky. Podle toho také stanovíte svoji nabídku. Následně si nechte předložit návrh smlouvy o postoupení pohledávky, původní smlouvu s dlužníkem a vše prodiskutujte se svým právníkem. Až následně můžete přikročit k podpisu smlouvy a úhradě peněz.

POZOR: Při zajištění pohledávky zástavním právem nezapomeňte vyžadovat i oznámení o postoupení pohledávky pro Katastr nemovitostí.

Závěr

Kdyby vše co píše bylo tak snadné jak to vypadá, obchodoval by s pohledávkami každý. Uvedený příklad z praxe, který jsem mnohokrát při nákupu nemovitostí použil, není jediným způsobem jak s pohledávkami pracovat. Chtěl jsem vám spíše ukázat, že pohledávka nemusí být nic, čeho se musíte bát. Pokud se vžijete navíc do role věřitele, tak pochopíte, že i jemu dává prodej pohledávky často smysl. Může se jednat o obchod, kdy obě strany vítězí. Někdy může vydělat i dlužník, protože on sám by se s věřitelem (vzhledem k jejich narušenému vztahu) nedomluvil a investor v těchto případech funguje jako jakýsi mediátor (vyjednávač).

Tak až příště uvidíte nemovitost zatíženou dluhy, vzpomeňte si na tento článek. Můžete takto na nákupu nemovitostí ušetřit i stovky tisíc korun.