

Špatně nastavené podmínky vypořádání kupní ceny mohou překazit koupi nemovitosti

<https://www.adol.cz/blog-spatne-nastavene-podminky-vyporadani-kupni-ceny-mohou-prekazit-koupi-nemovitosti/>



Při nákupu a prodeji nemovitosti existuje mnoho klíčových okamžiků, na kterých může celý proces shořet. Asi vás napadnou ty nejčastější důvody, proč se obchod nezdaří. Buď se kupující a prodávající nedohodnou na ceně nebo kupující zjistí, že nemovitost či její stav neodpovídají jeho představám. Ještě horší je, pokud se obě strany dohodnou, ale kupujícímu neschválí úvěr v bance. Nicméně za velmi důležité považuji nastavení podmínek celé transakce, které si mezi sebou strany

dojednávají v kupní smlouvě. Právě chyby ve smlouvách nebo špatně nastavené podmínky úhrady kupní ceny, bývají příčinou stresu a nedůvěry na obou stranách a mohou vést až ke krachu celého obchodu. Proto se dnes zaměřím právě na nastavení finančních podmínek a to s důrazem na ta nejkritičtější místa.

Z praxe vím, že se kupující při nákupu nemovitosti již těší na nový domov, věnují se spíše nemovitosti jako takové a vyřízení hypotéky více, než podmínkám smluv. Prodávající se zase upínají k penězům, které mají z prodeje získat a často řeší, jak s nimi naloží. Kupní smlouvu proto často obě strany berou jako nutné zlo. Osobně doporučuji, aby si obě strany nechali poradit od někoho se zkušenostmi. Ideální je využít služeb realitního makléře nebo advokáta, kteří s “rozumným” nastavením podmínek pomohou. Pokud se domlouvají obě strany na přímo, tak hrozí, že se vůbec nedomluví nebo nastaví podmínky, které při komplikaci převod nemovitosti znemožní.

Včera jsem na téma nejčastějších chyb v kupních smlouvách natáčel rozhovor s Mgr. Martinem Kašparem. Na video se můžete těšit již v pondělí 28.10. na našem Youtube kanálu ([ADOL Monitor](#)). Při diskuzi jsme narazili také na téma nastavení platebních podmínek a mě polilo horko. Vzpomněl jsem si na desítky případů, kde jsem pomáhal řešit hypotéky na koupi nemovitostí a kde se laxní nastavení podmínek ukázalo jako kritické. Lidé při přípravě smluv většinou předpokládají, že celý proces bude probíhat standardně bez zádrhelů. Praxe ale ukazuje něco jiného.

Nastavení splátek kupní ceny

Kupní cena se při koupi nemovitosti většinou rozděluje do více částí. To ale nemusí platit vždy. Například pokud se obě strany transakce dobře znají, není-li kupní cena příliš vysoká nebo je-li to podmínkou jedné ze smluvních stran.

Protože je v České republice zhruba 50% prodejů realizováno přes realitní kanceláře, uvedu vše na příkladu koupě rodinného domu za 5 mil. Kč přes realitku. Řekněme, že

máte 1,5 mil. Kč z vlastních zdrojů a na 3,5 mil. Kč si vyřizujete hypotéku. Níže uvedený postup se může lišit právě dle dohodnutých podmínek. Pro příklad jsem vybral asi ten nejčastěji využívaný postup.

První platbou bude pravděpodobně rezervační záloha realitní kanceláři, která obchod zprostředkovala. Při provizi 3% půjde o 150 tis. Kč a tyto peníze zaplatíte z vlastních zdrojů. Většinou je tato částka počítána jako první část kupní ceny a takto bude uváděna i v kupní smlouvě.

Co ale s dalšími penězi? Kdy a kam poslat 850 tis. Kč? Říkáte si... Co když banka úvěr neschválí? Vrátili mi prodávající tyto peníze? Pro tyto případy doporučuji při převodu nemovitostí využít vždy úschovy kupní ceny u třetí strany. O úschovách jsem psal nedavno ([Úschova notářská, bankovní, advokátní, u reality](#)) a s ohledem na výhody a nevýhody různých typů úschov, doporučuji využít advokátní úschovu.

V tuto chvíli přichází nejčastěji na řadu vyřízení hypotečního úvěru, podpis úvěrové smlouvy a příprava zástavní smlouvy bankou. Aby banka uvolnila peníze z hypotéky, je nutné vložit zástavní smlouvu na Katastr nemovitostí. Tím má banka záruku, tedy zajištění v podobě zástavního právo na kupovanou nemovitost.

Vezmeme-li v úvahu využití advokátní úschovy, dojde v následujícím kroku k podpisu kupní smlouvy a smlouvy o úschově u advokáta. Poté můžete již poslat vlastní peníze na účet úschovy a banka na stejný účet odešle peníze z vaší hypotéky. Po připsání peněz na účet vloží advokát kupní smlouvy na Katastr nemovitostí a nejčastěji po převodu nemovitosti na vás, jako kupujícího, vyplatí peníze prodávajícímu.

Uvedený postup je jeden z nejběžnějších a zajišťuje asi největší bezpečnost pro obě smluvní strany. Pojdme se ještě podívat, na jaké termíny nebo okamžiky, se nejčastěji váže uvolnění peněz z úschovy.

Termíny pro úhradu kupní ceny

Jsou-li všechny peníze převedeny do advokátní úschovy, čeká se většinou s výplatou všech peněz až na zápis vlastnického práva do katastru nemovitostí. Bývá však zvykem i tyto peníze ještě rozdělit a část peněz, třeba v řádu pár se tisíc, navázat až na předání kupované nemovitosti. V našem případě si dovedu představit variantu, kde bych navrhl pozdržet výplatu např. 200-500 tis. Kč do doby, než vám prodávající předá kupovaný dům. Bude-li se chtít dostat k penězům co nejdříve, bude motivovaný nemovitost předat rychle.

Pokud se nevyužívá úschova kupní ceny a peníze se platí přímo nebo pokud není nákup financovaný úvěrem, je nutné podmínky nastavit vyváženě pro obě strany. Vy jako kupující máte sice strach, že zaplatíte peníze a nemovitost nezískáte, ale prodávající má zase oprávněný strach, že vám převede svoji nemovitost a nedostane zaplacené.

Pro tyto případy se jednotlivé části kupní ceny rozdělí a nejčastěji se váží na termíny:

- uzavření rezervační smlouvy
- podpis smlouvy o smlouvě budoucí kupní
- podpis kupní smlouvy
- podání návrhu kupní smlouvy do katastru nemovitostí

- zápis kupní smlouvy do katastru nemovitostí
- předložení čistého výpisu z katastru nemovitostí (např. pokud se vyplácí úvěr prodávajícího)
- předání nemovitosti.

Kritický bod - účast bank

Ač se to někomu může zdát zvláštní, účast bank při prodeji nemovitosti bývá problémová. A to nemluvím jen o bance kupujícího. V mnoha případech do hry vstupuje i banka prodávajícího, který si také kdysi na pořízení dané nemovitosti bral hypoteční úvěr.

Pokud tedy kupující financuje nemovitost hypotékou, musí se z tohoto nového úvěru (resp. z té kupní ceny), vyplatit banka prodávajícího. Dojde tedy k výměně zástav na nemovitosti. Postup je takový, že si prodávající požádá svoji banku o souhlas s prodejem nemovitosti a o vyčíslení zůstatku svého úvěru k určitému datu. Tato částka se uvede do kupní smlouvy. Většina bank vyžaduje, aby se o vyčíslení požádalo min. 30 dní před datem požadovaného datumu doplacení. V čem je tedy problém, když jde o standardní proces?

Představte si co se stane, když banka kupujícímu schválí úvěr později, než se očekávalo. Nebo se obě strany dohadují o podmínkách kupní smlouvy a termíny se přestanou stíhat. Stát se může cokoliv - finanční poradce nebo bankéř má dovolenou, blíží se Vánoce a úřady nefungují, stavební úřad nevydal dokument, na který čekáte atd. V momentě, kdy se nestihne vyplatit banka prodávajícího včas, začínají problémy.

Pravděpodobně bude nutné požádat banku o nové vyčíslení, protože každý měsíc se zbývající část dluhu snižuje. Protože má banka podmínku 30ti dní, může se transakce zpozdít i o 2 měsíce. Následně se musí připravit i dodatek ke kupní smlouvě, protože se změnil poměr jednotlivých splátek. Pokud je do celého procesu zanesena úschova, znamená to i dodatek ke smlouvě o úschově. Musí se upravit termíny předání apod. Jde o hodně stresovou situaci, protože kupující již mezi tím mohli vypovědět současný pronájem. Proávající nemá peníze na pořízení nové nemovitosti. Raději dál nebudu pokračovat. Dovedete si asi situaci představit.

Doporučení

Právě z výše uvedených důvodů doporučuji, abyste vše konzultovali s odborníky. Nejen s makléřem a advokátem. Určitě se zeptejte i svého finančního poradce a lidí v bance. Pokud mají zkušenosti, rádi vám poskytnou dobrou radu.

Co se týká termínů, nespěchejte. Všude počítejte s rezervou. Víím, že je to těžké, ale je lepší udělat vše 14 dní před termínem, než termín o 1 den prošvihnout. Ve smlouvách se soustřeďte na jednotlivé body výplaty kupní ceny i na rozvazovací podmínky v případě problémů.

Hypotéku začněte řešit včas a pokud se musí vyplatit stávající hypotéka, požádejte banku o vyčíslení hned pro 2 různé daty. Např. žádám o vyčíslení k datu 25.10. a 25.11. pro případ, že by došlo ke zpoždění. I to banky dovedou.

A co se týká smluv, tak buďte rozumní. Obě strany při prodeji nemovitosti riskují a mají strach. Snažte se uzavřít vyváženou smlouvu, kde se nebudete zavazovat k šibeničním termínům a nesplnitelným podmínkám.