



# Případová studie

## Prodej bytu v Kuřimi

**RE/MAX**  
Permanentia

„Nemovitosti se mění,  
naše zásady ne“

## Prodej bytu v Kuřimi

**Prodávat byt z jehož prodeje chce majitel financovat zamluvený dům a kupující má financování závislé na dalším kupujícím, který od něj nemovitost kupuje je tak trochu akce „kulový blesk“ a načasovat to je někdy docela náročné.**

Můj bratr mně na podzim 2019 předal kontakt na svého známého s tím, že bude prodávat mezonetový byt v Kuřimi, protože kupuje rodinný dům také v Kuřimi.

Hned jsem ho kontaktoval a zjistil, že už má v podstatě dům zamluvený, složené blokovácí depozitum a má několik měsíců na to, aby byt, v němž s rodinou bydlel prodali. Samozřejmě chtěl byt prodat za co nejvíce. Vysvětlil jsem mu, jak pracuji, udělal odhad tržní ceny, podepsali jsme exkluzivní smlouvu a já začal připravovat prezentaci nemovitosti k prodeji (zaměření a zakreslení půdorysů, fotky, texty ...) a domluvil jsem natočení video prohlídky.

Cenu jsem nastavil výše, než byl tržní odhad (cca o 200.000 Kč), nečekal na to až obdržím zpracovanou video prohlídku od profesionála a dal jsem vše do inzerce. Než jsem dostal zpracované video, abych ho přidal do inzerce, měl jsem 5 vážných zájemců, které se mně podařilo na prohlídku naskládat za sebou v jedno odpoledne (ideální, aby to moc nezasahovalo do soukromí bydlící rodiny).

Čtyři zájemci mně po prohlídce sdělili, že by byt chtěli. Dostali ode mě info o tom, že kdo první složí blokovací depozitum, toho byt bude. Všichni zájemci řešili financování přes hypoteční úvěr, a tak začali před složením BD zjišťovat za jakých podmínek hypotéku získají.

Hned druhý den po prohlídce se mně jedni ze zájemců bydlících nedaleko ozvali, že chtějí složit blokovací depozitum. Financování měli vymyšlené prodejem vlastního menšího bytu, na který již měli zájemce o koupi a převedením a navýšením stávajícího hypotečního úvěru. Tím se situace trochu komplikovala, bylo mně jasné, že přísun financí bude záležet na mnoha článcích a moji klienti potřebovali mít peníze do určité doby, jinak jim hrozily sankce. Ale zájemci složili blokovací depozitum jako první, tak jsme do toho v podstatě museli jít i za těchto okolností.

Kontaktoval jsem mezi tím makléře, který zájemcům byt prodával, a také makléře přes kterého moji klienti kupovali dům, abych mohl vše časově naladit. Celé jsem to zpracoval do časového harmonogramu a rozhodující bylo datum, kdy obdrží finance za svůj byt kupující mnou nabízeného bytu. To se do značné míry natáhlo, a tak jsem musel vymyslet nějaké zkrácení.

Výplata peněz prodávajícím je vázaná na to, že je zapsaný nový majitel a ve výpisu z KN není již žádná zástava. Vzhledem k tomu, že všichni účastníci celého procesu měli hypotéky, tak měli také zástavy. Banka dá pokyn k vymazání zástavy až když obdrží prostředky z advokátní úschovy, a to pak



na katastru trvá průměrně 25 dní. Proto jsem navrhnul vyplacení zástavy mého klienta z prostředků naší kanceláře, aby došlo k výmazu zástavy dříve, než bude do KN zapsán nový vlastník, tak, aby výplatě mým klientům nic nebránilo.

To se podařilo a díky tomu se celá akce „kulový blesk“ jak jsem ji interně nazval, uskutečnila. Ale taková akce se čtyřmi zúčastněnými stěhujícími se stranami + banky dala tedy opravdu zabrat!

Pro mě to byla nová zkušenost a díky tomu bych to po druhé dokázal určitě ještě lépe (vždycky je co zlepšovat).

**Když budete řešit prodej své nemovitosti, můžete natrefit na podobné věci a já jsem připravený Vám pomoci, tak mě neváhejte kontaktovat.**



**Milan Zeman**

Majitel

M: +420 603 260 651

E: [milan.zeman@re-max.cz](mailto:milan.zeman@re-max.cz)

**RE/MAX Permanentia**

Merhautova 968/92 – 61300 Brno

Česká republika

Každá kancelář je vlastněna samostatně

[www.re-max.cz/milanzeman](http://www.re-max.cz/milanzeman)

[www.permanentia.cz](http://www.permanentia.cz)



**RE/MAX**  
Permanentia

**Realitní služby,  
jaké si přejete**