

Klienti tápou v cenách nových bytů

Trh s novými byty v hlavním městě zažívá boom. Jen v posledních šesti měsících letošního roku byl v Praze zahájen prodej přibližně čtyřiceti nových developerských projektů a do nabídky se tak dostala více než tisícovka nových bytů.

O nové byty v developerských projektech je velký zájem. Podle majitele realitní kanceláře Century 21 New Home Josefa Kříženeckého vzrostl jejich prodej v letošním prvním pololetí v porovnání s rokem 2014 o více než 80 %.

Nemá-li klient hotové peníze, účtuje mu developer za dlužnou částku až šestiprocentní úrok

Díky široké nabídce a stále ještě zajímavým úrokovým sazbám je nyní ideální doba pro investici do nového bydlení. Ceny nemovitostí totiž v budoucnu pravděpodobně dále porostou, zatímco hypotéky budou méně výhodné než nyní.

„Jen od počátku roku se ceny nemovitostí zvýšily v průměru o pět procent a očekáváme, že půjdou dále vzhůru. Naopak úrokové sazby u hypoték jsou stále ještě na velmi zajímavé úrovni, nicméně je patrné, že banky je už začaly zvyšovat. Případný nákup nové nemovitosti bych proto doporučil realizovat i těm největším váhavcům ještě letos,“ uvedl Josef Kříženecký.

Cenový rébus

Rostoucí zájem o nákup nových bytů ale sráží pro řadu klientů nepřehledný systém pod-



Často dochází k nedorozumění kvůli navýšení ceny v procentech z důvodu rozdílného clientského financování.

hlavním zdrojem pro financování nákupu nemovitostí hypotéky. U nových bytů však developerské společnosti ve většině případů požadují složit peněžní zálohu již v době, kdy dům ještě nestojí a uzavírá se teprve smlouva o smlouvě budoucí.

Vedle rezervačního poplatku v řádu několika tisíc korun vyžadují developeri obvykle při podpisu smlouvy o budoucí kupní smlouvě zhruba patnáctiprocent-

ní první splátku na nový byt. Při průměrné ceně tří milionů za dvoupokojový byt to činí čtyři sta padesát tisíc, tedy bezmála půl milionu, což není málo.

Developeři žádají úrok

Problém však kromě peněz samotných spočívá především v tom, že uvedenou sumu nelze čerpat z hypotečního úvěru u banky, pokud klient nemá jinou zá-

stavu než právě zakoupený byt. Banka totiž peníze uvolní až ve chvíli, kdy se zástava „zhmotní“, tedy když už dům stojí a může být rozdělen na bytové jednotky. To je zpravidla až po kolaudaci stavby.

Jenže od podpisu smlouvy do kolaudace uplyne v průměru osmnáct měsíců a řada developerů vyžaduje další splátky na financování stavby obvykle při dokončení jednotlivých etap: hrubá stavba, rozvody, vnitřní omítky atd.

Nemá-li klient hotové peníze, účtuje mu developer za dlužnou částku až šestiprocentní úrok za navýšení v čase. Inzerovaná cena nového bytu tak u zmíněné třímiliónové nemovitosti naroste o dalších sto osmdesát tisíc, a to bez záruky, že developer stavbu skutečně dokončí.

„Myslím, že nejjistější je tyto zálohové prostředky uložit na jistotní účet u banky, což je ovšem mnohdy finančně náročnější, protože tíschova je spojena s poplatky a s případným navýšením kupní ceny z důvodu její pozdější úhrady na účet developera,“ připomíná Josef Kříženecký.

Daňové pasti

Další „pastí“ na zájemce o koupi nového bytu jsou časté změny sazby DPH a daně z převodu nemovitosti u nových bytů, které podle Kříženeckého v posledních letech několikrát výrazně a nepřijemně zasáhly do konečné výše kupní ceny.

Učebnicovým příkladem je dopad změny výpočtu podlahové plochy dle nařízení vlády NV 366/2013 na výši DPH u bytů s plochou kolem 120 m².

Lidé, kteří v roce 2013 uzavřeli smlouvu na koupi bytu o výměře sto dvacet metrů čtverečních, které tvoří magickou hranici mezi sociálním a nadstandardním bydlením, v důsledku tohoto nařízení, jež započítává do obytné plochy i přechy a skříň ve zdi, vypadli ze sociální kategorie a zaplatili tak místo snížené patnáctiprocentní DPH daň ve výši jednadvaceti procent, ačkoli se jim užitná plocha bytu ve skutečnosti nezvedla ani o centimeter.