

Se službou výkup nemovitosti dostane prodávající peníze do 48 hodin

Zdálo by se, že prodat nemovitost dnes není žádný problém. I přes koronavirovou pandemii je neustále velký zájem o koupi prakticky všech typů rezidenčních nemovitostí (bytů, domů, pozemků i rekreačních objektů). Poptávka vysoce převyšuje nabídku. Prodejci proto mají pocit, že jakmile dají svoji nemovitost na prodej, potenciální zájemci jim utrhnou ruce.

Má to ale jeden háček. Pokud se vydáte tradiční cestou prodeje, počítejte s časovou prodlevou. Průměrná doba celé realitní transakce je i nyní v řádu měsíců. Nejedná se totiž pouze o samotné vyhledání zájemce, což se oproti minulosti skutečně zkrátilo, ale je zapotřebí počítat s dalšími faktory, ovlivňujícími délku prodeje. V první řadě je třeba nemovitost k prodeji připravit, ideálně nadesignovat, profesionálně nafotit. Následně vyinzerovat, plánovat prohlídky, vyřídit přípravu rezervační smlouvy a tu následně podepsat. Velkou časovou prodlevu dnes znamená vyřízení hypotéky pro kupujícího, které se zase oproti minulosti prodloužilo, zejména díky práci na home office a velké vytíženosti pracovníků bank a odhadců. Jen toto období zabere minimálně šest týdnů, obvykle i dva měsíce. No a pak přichází na řadu příprava a podpis smluvní dokumentace, ochrana finančních prostředků při řízení na katastru nemovitostí (20 dnů) a samotné předání nemovitosti. Celkově tak ze zdánlivě banálního případu máte minimálně čtyři měsíce, standardně i šest a déle.

I když jsme v úvodu uvedli, že se dnes dobře prodává prakticky vše, není tomu úplně tak. Menší poptávka je po velkých bytech, a to hlavně kvůli jejich vysoké ceně. Prodejci budou rovněž hůře hledat kupce pro nezrekonstruované nebo špatně zrekonstruované byty. Špatně si rovněž stojí satelitní domky tolik oblíbené v devadesátých letech. Majitelé často požadují ceny, které odpovídají investicím, ty se jim ale obvykle nevrátí. Obzvláště, pokud se nemovitosti nachází v lokalitách se špatným dopravním spojením a špatnou občanskou vybaveností.

Jak tedy postupovat, pokud chcete prodat nemovitost bez starostí a potřebujete finanční prostředky okamžitě, v rádech hodin? Je tady cesta: okamžitý výkup nemovitosti.

Výkup nemovitosti: rizika s prodejem na sebe bere firma

V České republice v této oblasti podniká řada solidních subjektů, které nabízí férové ceny a podmínky transakce. Výhody jsou jasné. Majitel nemovitosti nemusí čekat zejména na to, až se objeví zájemce o koupi. Prodávající nemusí nemovitost nijak

připravovat na prodej, nemusí absolvovat prohlídky se zájemci, vyjednávat o kupní ceně, platit právníky a celkově ušetří čas, který mohou využít jinak, třeba formou dovolené.

Přední realitní společnost NEXT REALITY v této oblasti spolupracuje s firmou z vlastního holdingu - Českomoravský realitní fond (ČMRF). Jejím výkonným ředitelem je Roman Vlasák, který NEXT REALITY spoluzakládal a roky se podílel na jejím vedení. Vazba mezi společnostmi je tedy zřejmá. ČMRF je přímým kupujícím disponujícím značným kapitálem. Nemovitost je tedy schopna bez jakýchkoli delších průtahů odkoupit.

Obchod lze vyřídit i korespondenčně

Že to funguje, to dokládají čísla. ČMRF funguje na trhu již řadu let a ročně vykoupí stovky nemovitostí v celé ČR. Konkrétně za rok 2020 se číslo zastavilo na 170 vykoupených nemovitostech. Procentuálně jsou přibližně se 40 procenty zastoupeny byty, s dalšími 38 procenty rodinné domy, s 18 procenty chaty a zbytek pozemky. Kvalitu služeb garantují proškolení specialisté v celé ČR. A činnost nepolevila ani v době koronavirové. Mnozí klienti oceňují, že i tak náročný proces, jako je prodej nemovitosti, lze zvládnout bez dlouhých schůzek, prohlídek a konzultací. *„Překvapila mě důvěra ČMRF a pružnost, s níž byli schopni vyřídit obchod prakticky korespondenčně,“* sděluje klientka z Frýdku-Místku. *„Poslali mi peníze, aniž bychom se osobně viděli. Toho si vážím, tak se dnes chová málokdo.“*

Veškeré břímě spojené s prodejem nemovitosti leží na firmě ČMRF. Ta zařizuje odhad ceny dle cenových map a veškerou potřebnou dokumentaci. Na majiteli je už pak jen podepsat expresně připravenou smluvní dokumentaci, kterou v ČMRF dokáží zajistit díky vlastnímu právnímu oddělení. Pak už jen počkat, řádově několik hodin. Kompletní proces, od úvodního kontaktu po odeslání finančních prostředků, ve fondu garantují v termínu do 48 hodin. Tak dlouho totiž obvykle trvá, než peníze přistanou na váš účet.

Klientela? Lidé, kteří nechtějí nebo nemohou čekat, podnikatelé i potenciální dlužníci

Nutno zdůraznit, že při tak rychlém procesu není garantováno, že prodejce dostane tolik peněz, kolik by inkasoval při standardním prodeji přes realitní kancelář. Běžná praxe je taková, že majitel dostane sumu poníženou o částku pouze v řádu jednotek procent z reálné tržní ceny.

To je však stále pro řadu majitelů vynikající nabídka. Někdy jsou totiž peníze zapotřebí ihned. Zdaleka to není případ jen jedinců, nad nimiž visí hrozba zadlužení a exekuce. Společnost ČMRF kontaktují úplně běžní klienti, kteří prostě chtějí okamžité peníze bez jakýchkoliv starostí. Ale také třeba klienti, kteří se rozvádějí a potřebují co nejdříve



peníze na majetkové vypořádání. Častými zájemci o tuto službu jsou také podnikatelé, kteří rozjíždí nové projekty a peníze z prodeje se jim hodí na rychlé investice.