

X. Desatero – manuál realitního investora od A do Z

1) Proč investovat do nemovitostí?

Investice do nemovitostí je jedinou možnou investicí pro malé investory, která v sobě kombinuje minimální pracnost a minimální časovou náročnost, pravidelný a téměř bezrizikový výnos převyšující inflaci ve výši nejméně 5 % ročně, možnost mít své finanční prostředky neustále pod kontrolou a zároveň s nimi kdykoli svobodně nakládat. Nemovitosti jsou zároveň jediným investičním nástrojem, jehož ceny se tvoří dlouhodobě na neregulovaném, volném lokálním trhu a na nějž vám banky ochotně a výhodně půjčí. Pro investování do nemovitostí tedy nepotřebujete téměř žádné vlastní úspory.

Všechna rizika, která investování do nemovitostí přináší, můžete na rozdíl od ostatních investičních nástrojů eliminovat vy sami. A nemovitosti, na rozdíl od všech ostatních investičních nástrojů, vždy uspokojují konkrétní lidskou potřebu, kterou bude potřeba uspokojovat vždy.

Více o tom, proč investovat do nemovitostí, si můžete přečíst v kapitole č. I.

2) Jaký zvolit investiční horizont?

Investujte buď s cílem nechat nemovitost rychle zhodnotit a prodat ji za 5–10 let, nebo s cílem dlouhodobě nemovitost držet po dobu 20 a více let.

Proč, to se dozvíte v kapitole č. III.

3) Do jakých nemovitostí investovat?

Investujte výhradně do malometrážních bytů o dispozici 1+kk o 30–35 metrech čtverečních nebo do menších bytů 2+kk o 38–45 metrech čtverečních. Vybírejte pouze byty ve velkých městech a ideálně v novostavbách větších bytových areálů, vždy v klidné lokalitě s dobrou dopravní dostupností centra města (v Praze do 30 minut, v ostatních městech do čtvrt hodiny). Nekupujte byty v přízemí (pokud nemají velkou předzahrádku), nekupujte byty ve vyšších patrech v domech bez výtahu a nekupujte byty v rizikových územích (např. záplavové

oblasti apod.). Pohlíďte si bezproblémové parkování, ideální bude, když vlastní venkovní parkovací stání bude přímo patřit k bytu.

Celková cena včetně investice do kuchyně (cca 50 tisíc korun) by v Praze neměla přesáhnout 1,6 milionu u jednopokojových bytů a 2,1 milionu u dvoupokojových. V Brně, Plzni a dalších velkých městech se pak řiďte pravidlem, že cena nesmí překročit devatenáctinásobek průměrného ročního nájemného.

Více o tom, jak vybrat správnou výnosovou nemovitost, najdete v kapitolách č. III a IV.

4) Jak vytendrovat výhodnou hypotéku?

Budete-li vaši investiční nemovitost financovat za pomoci hypotéky (což vám vzhledem k rekordně nízkým úrokovým sazbám rozhodně doporučujeme), věnujte čas získání těch nejlepších podmínek. Srovnajte nabídky bank na celém trhu, ideálně pomocí internetových online srovnávačů. Navštivte svou banku a nechte si udělat nabídku, stejně tak navštivte i lídra trhu, Hypoteční banku. Nechte si všechny nabídky vytisknout, ať se máte u konkurenční banky čím ohánět, a požadujte stále lepší a lepší podmínky.

Více o tendrování hypotéky a o tom, jak dosáhnout nejlepší nabídky, naleznete v kapitole č. IV.

5) Jak byt vybavit, připravit na pronájem a nabízet na trhu?

Investiční byt se snažte vybavit jen moderní kuchyní se spotřebiči, případně můžete vybavení doplnit o pračku a vestavnou skříň. Rozhodně do bytu neumísťujte starší používaný nábytek ani starší spotřebiče, které vám nějakým způsobem zbyly a vy je jen nechcete vyhodit.

Nabídku bytu k pronájmu inzerujte na portálu Bezrealitky.cz, který je z pohledu ceny a efektu jednoznačně nejlepší na českém trhu. Text inzerátu by měl být stručný, jasný a vyzdvihovat všechny pozitivní vlastnosti bytu. V textu inzerátu nikdy nelžete!

Fotografie bytu by měly odrážet jeho skutečný stav při prohlídkách. Před nafocením byt „odosobněte“. Hlavně žádné ručníky v koupelně, kartáčky na zuby na umyvadle nebo boty v předsíni!

Cenu bytu stanovte tak, aby odpovídala tržní ceně v dané lokalitě, ideálně byla o zhruba 5–10% nižší. V případě, že má váš byt nějakou významnou konkurenční výhodu (např. velký balkon nebo terasu, hezký

výhled, orientaci do parku, velký a suchý sklep apod.), můžete nastavit cenu maximálně o 5–10% vyšší, než je v lokalitě obvyklé.

Budete-li dodržovat všechna uvedená pravidla, budete mít na byt velké množství zájemců, z nichž si budete moci vybírat.

Podrobný návod, jak si zajistit velký počet zájemců, najdete v kapitole č. VI.

6) Jak vybírat zájemce a sjednávat prohlídky?

Při komunikaci s nájemníky o sobě uvádějte co nejméně informací a naopak o zájemcích se snažte zjistit co nejvíce. Na základě prověření jména, emailu a telefonu zájemce po internetu můžete z veřejně přístupných zdrojů a sociálních sítí získat velké množství cenných informací, které vám pomohou odhadnout, s kým máte tu čest.

Nabídku na prohlídku nemovitosti pak posílejte jen těm zájemcům, kteří vaším sítem projdou. Stanovte si dva časy během týdne, ideálně jeden o víkendu a jeden ve večerních hodinách všedního dne, a snažte se všechny perspektivní zájemce domluvit na tyto termíny. Ideálně jich domluvte např. 5 až 7 na stejný den s odstupem čtvrt až půl hodiny. Rozhodně neskákejte tak, jak zájemce píská, a nejezděte kvůli jednomu člověku na prohlídku (pokud samozřejmě nebydlíte hned vedle). Vězte, že pokud má někdo o byt zájem a je seriózní, čas si vždycky udělá.

Více o lustrování zájemců a efektivním plánování prohlídek naleznete v kapitole č. VI.

7) Jak vyjednávat s nájemníky při prohlídce?

K zájemcům na prohlídce se chovejte zdvořile, ale ne úslužně. Nebudte ani arogantní. V průběhu prohlídky se z nich snažte vytáhnout co nejvíce informací, ptejte se i na „kontrolní“ otázky, na které už odpovědi znáte. Snažte se zájemce co nejlépe lidsky odhadnout. Vaším cílem není pronajmout byt hned prvnímu zájemci, ale tomu nejvhodnějšímu z nich.

Zájemce by v žádném případě neměl lhát. Měl by být slušný a bonitní, nemělo by jít o žádného rýpala nebo diskutéra, ani o člověka, který bude svým stylem života obtěžovat své okolí. Snažte se prostě byt pronajmout takovému člověku, vedle kterého byste si sami přáli bydlet, a minimalizujte všechna možná rizika.

Praktické rady k tomu, jak si vybrat nájemníka a minimalizovat rizika, najdete v kapitole č. VII.

8) Jakou nájemní smlouvu podepsat?

S nájemcem vždy podepisujte nájemní smlouvu na dobu určitou, a to na období 12 měsíců. Držte se našeho vzoru smlouvy, který definuje všechny možné i nemožné situace, do nichž se s nájemníkem můžete dostat. V žádném případě smlouvu na žádost nájemce neupravujte, to raději byt pronajměte někomu jinému!

Součástí smluvního zajištění je i kauce ve výši 2 měsíčních nájmů. Z té také neustupujte, pokud k tomu nejsou opravdu vážné důvody.

Jak připravit neprůstřelnou nájemní smlouvu se dozvíte v kapitole č. VIII.

9) Jak jednat v případě problémů?

Pokud jste vybírali dobře a nechali nájemce podepsat neprůstřelnou nájemní smlouvu, neměly by žádné problémy nikdy nastat. Ale pokud přece jen nastanou, jednejte ihned, jednejte podle zákonů České republiky a v souladu s uzavřenou nájemní smlouvou. Ale hlavně mějte na paměti, že kde není žalobce, tam není ani soudce!

I to se dozvíte v kapitole č. VIII.

10) Na co nikdy nezapomenout?

Pokud pronajímáte svou nemovitost, nikdy nezapomínejte na pojištění, a to jak nemovitosti (bytu), tak i domácnosti (vybavení bytu). Ke sjednání využijte opět internetové online srovnávače pojištění. Smyslem pojištění vaší výnosové nemovitosti je, abyste si v případě jejího zničení mohli z pojistného plnění koupit srovnatelnou nemovitost. Věnujte proto pozornost pravidelnému obnovování pojistné smlouvy a pojistné částky!

Nezapomeňte také na vaše daňové povinnosti. Každý rok musíte odvést daň z nemovitých věcí a příjmy z vašeho pronájmu promítnout do příznání k dani z příjmu.

Jak vyplnit daňové přiznání a ušetřit na daních zjistíte v kapitole č. IX.