

## Majitel vs. realitní kancelář. Kdo prodá nemovitost lépe?

**3.9.2013 - V mnoha zemích je standardní, že se realitní transakce realizují výlučně prostřednictvím realitní kanceláře. V ČR je díky aktuální legislativě možné převádět nemovitosti i bez jejich účasti. Tuto možnost volí mnoho prodávajících s představou, že na prodeji více vydělají. Ovšem ne vždy je tomu tak.**

Michal Pich

Prodávající musí zaplatit náklady spojené s vyhotovením všech potřebných smluv, stejně tak se na ně vztahuje daň z převodu nemovitosti, kterou hradí bez ohledu na to, jestli realizují prodej sami, nebo za účasti realitní kanceláře.

Bohužel při špatně napsané kupní smlouvě může ve finále uhradit tuto daň kupující, který je současně ručitelem pro případ, že by nedošlo k řádné úhradě daně. Tuto skutečnost si uvědomuje mnoho kupujících, kteří se tak nechtějí vystavovat zbytečnému riziku. Často se proto stává, že u nemovitostí nabízených bez účasti realitní kanceláře, kupující projeví zájem, aby z důvodu minimalizace možných rizik zaštil danou transakci právě profesionál.

Realitní kanceláře mají, mimo jiné, i výrazně lepší možnosti inzerce nemovitostí. Mohou tak najít kupujícího, který je ochoten zaplatit mnohem vyšší cenu, než jakou by získal prodávající, kdyby si nemovitost inzeroval sám. Bohužel si stále spousta prodávajících tuto skutečnost neuvědomuje, a zbytečně tak přichází o svůj čas, nervy a v neposlední řadě i peníze.

Autoři: [Michal Pich](#)