

Letošní nemovitosti ve znamení luxusu a výkupů



Luxus a výkupy nemovitostí kvůli neschopnosti splácet úvěr jsou podle realitní kanceláře AAAbyty.cz typickými obchody letošního roku. Ceny realit výrazně klesly, což je příležitost pro investice.

"Důvody pro podobné paradoxy jsou logické: na jednu stranu si v minulosti nižší příjmové skupiny koncipovaly hypotéku na hranici únosnosti – o dalších spotřebitelských úvěrech ani nemluvě. V případě výpadku byť jen jednoho z příjmů pro ně nastala kritická situace," uvedl Otakar Šmíd, ředitel realitní kanceláře. "A na druhou stranu nejvyšší příjmové skupiny nejsou při nákupu nemovitostí vázány jen na vstřícnost bank při poskytování hypotečních úvěrů. Ceny realit šly navíc výrazně dolů – je zde velká příležitost pro investice," dodal.

Letos se podle realitní kanceláře dobře prodávají luxusní nemovitosti. Během prázdnin se prodalo například rodinný domek v Praze za 31 milionů korun. Mimo metropoli jsou částky za luxusní bydlení nepoměrně nižší, v cenových hladinách daných regionů ovšem také nadstandardní. Luxusní rodinný domek v Karlových Varech za 12 milionů korun se v současnosti totiž dá považovat za vysokou cenu i přímo v Praze. Stejně tak cena osm milionů za obdobnou stavbu v bezprostřední blízkosti Ostravy či 10 milionů v blízkosti Brna nebo Plzně. Luxus tedy není záležitostí známou pouze z metropole.

V případě druhého poptávkového extrému – výkupů nemovitostí – existují podle Šmída tři typy zákazníků. První pouze chtějí zjistit, jakou cenu jejich nemovitost má. Druhou skupinu tvoří klienti, kteří se v minulosti zavázali například ke koupi jiné nemovitosti, jejíž významnou část hodlali financovat z prodeje té stávající. Vzhledem k tomu, že se jim to kvůli současné situaci na trhu nepodařilo včas, je pro ně výhodnější v danou chvíli nemovitost prodat s menší ztrátou než čelit sankcím vyplývajícím z uzavřených smluv na koupi jiné nemovitosti.

"Třetí skupinou jsou klienti, kteří se dostali do problémů, mají na své nemovitosti jednu či více exekucí a hrozí jim dražba. Tato skupina zákazníků je nejpočetnější. Musíme bohužel konstatovat, že se na nás obracejí často až v době, kdy k tomu, abychom předešli dražbě, nezbývá mnoho času," konstatoval Šmíd.

Vysoká poptávka po výkupu je podle zkušeností rozložena po celém území České republiky rovnoměrně. Klienti kontaktují kancelář nejčastěji přes klientské centrum. V první fázi zjistí specialista kanceláře všechny závazky, které klient potřebuje vyřešit.

"Mnohdy však klienti sami nevědí, nebo možná nechtějí vědět, do jakých problémů se dostali. V tom případě jsme schopni na základě jejich pověření zjistit skutečnou výši jejich dluhů. Následně jim nabídneme řešení, které nejčastěji spočívá v tom, že jejich závazky uhradíme z vlastních zdrojů formou krátkodobé bezúročné půjčky a poté jejich nemovitost prodáme za standardní zprostředkovatelskou provizi. Případně jsme schopni nemovitost odkoupit a jejich závazky uhradit," uzavřel Šmíd.

Zdroj: Mediafax