



# **Z pronájmu do vlastního**

**Sabina  
Kotrčová**



# Obsah

|                                                         |           |
|---------------------------------------------------------|-----------|
| Poděkování                                              | 7         |
| Tohle prosím přečíst a nepřeskočit!                     | 9         |
| <b>Kapitola 1 – Než změníte adresu, změňte myšlení!</b> | <b>19</b> |
| <b>První uvědomění</b>                                  |           |
| <b>Pronájem může být větší risk než hypotéka!</b>       | <b>21</b> |
| V pronájmu jste vždy pouze „hostem“                     | 21        |
| Pronájem je náklad, hypotéka investice                  | 25        |
| Vlastní nemovitost nabízí daňové výhody                 | 28        |
| Čas hraje ve prospěch hypotéky, ne nájmu                | 31        |
| Pronájem vám může zkomplikovat důchod                   | 36        |
| <b>Shrnutí prvního uvědomění</b>                        | <b>39</b> |
| <b>Pracovní list 1</b>                                  | <b>42</b> |
| <b>Druhé uvědomění</b>                                  |           |
| <b>Na hypotéku dosáhne každý!</b>                       | <b>44</b> |
| 1. Mladí bez historie a úspor                           | 46        |
| 2. Osoby na mateřské a rodičovské dovolené              | 49        |

|                                  |           |
|----------------------------------|-----------|
| 3. OSVČ a drobní podnikatelé     | 55        |
| 4. Lidé s nižšími příjmy         | 58        |
| 5. Dlužníci                      | 61        |
| 6. Lidé ve věku 50+              | 63        |
| 7. Samoživitelky                 | 64        |
| <b>Shrnutí druhého uvědomění</b> | <b>68</b> |

## **Pracovní list 2** **70**

### **Kapitola 2 – Kupte svou první nemovitost!** **75**

#### **Třetí uvědomění**

#### **Vím, co chci, a jdu si pro to!** **76**

Jdeme si prohlédnout nemovitost 77

Kupní smlouva se NEpodepisuje na první prohlídce! 78

Cílová rovinka – změna vlastníka nemovitosti 80

Bonusové tipy 82

#### **Shrnutí třetího uvědomění** **84**

## **Pracovní list 3** **86**

#### **Čtvrté uvědomění**

#### **Chci na to jít netypicky!** **88**

|                                                                      |           |
|----------------------------------------------------------------------|-----------|
| Dražba je hazard s překvapením                                       | 90        |
| Než koupíte dům k rekonstrukci, počítejte dvakrát                    | 93        |
| Pokud už něco vlastníte, směna může<br>být rychlé a elegantní řešení | 97        |
| <b>Shrnutí čtvrtého uvědomění</b>                                    | <b>98</b> |

## **Kapitola 3 – Makléře vybírejte stejně pečlivě jako nemovitost** **101**

### **Páté uvědomění**

#### **Šikovný makléř má milionovou**

#### **hodnotu, blbec vás o miliony připraví** **103**

Jak realiták vydělal na nevědomosti klienta 103

Jak manželé u rozvodu málem přišli o 5 milionů 105

Jak šel zdánlivě neprodejný byt prodat za 14 dní 106

#### **Shrnutí pátého uvědomění** **107**

### **Šesté uvědomění**

#### **Profíka i křiváka snadno prokouknete!** **108**

Proklikejte si makléřovy inzerce 109

Recenze vám nic moc objektivního neřeknou 112

Musí vám sedět na osobní rovině 112

Cenu vaší nemovitosti bude mít řádně spočítanou 114

|                                                     |            |
|-----------------------------------------------------|------------|
| Nechte si vysvětlit jeho systém provizí             | 114        |
| Domluvte se na komunikaci, která vám bude vyhovovat | 116        |
| <b>Shrnutí šestého uvědomění</b>                    | <b>117</b> |

|                                                                                         |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Bonusová kapitola 1 – Peprnosti v realitách<br/>aneb nejčastější podvody v praxi</b> | <b>121</b> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------|

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| Pronájem cizí nemovitosti | 121 |
| Trik s plnou mocí         | 122 |
| Falešná úschova           | 123 |

|                                                                                    |            |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Bonusová kapitola 2 – Skryté vady při<br/>nákupu nemovitosti a jak je řešit</b> | <b>127</b> |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------|

|                                                                           |     |
|---------------------------------------------------------------------------|-----|
| Co jsou skryté vady?                                                      | 127 |
| Proto je nákup přes realitku jistější                                     | 128 |
| Co dělat, když objevíte skrytou vadu?                                     | 129 |
| Jaké jsou šance, že soud v případě<br>nespolupráce prodávajícího vyhraje? | 131 |

|       |     |
|-------|-----|
| Závěr | 135 |
|-------|-----|



## Poděkování

Milý Davide,

když jsem Tě poprvé viděla, nečekala jsem, že toho spolu vymyslíme tolik. Tato kniha potřebovala čtyři ruce, aby byla napsána; ani bez jednoho by nedokázala vzniknout, a to vše rovným dílem. Byl jsi ten nejlepší spolupracovník i oponent a já jsem Ti velmi vděčná, že ses rozhodl podniknout se mnou naše spisovatelské dobrodružství.

Každý jsme úplně jiný, a přesto si nedovedu představit nikoho jiného, s kým bych radši probírala každou stránku a poslouchala jeho pohledy na věc, názory a připomínky.

Děkuji za veškerý Tvůj čas a těším se na další naše odvážné realizace.



# Tohle prosím přečíst a nepřeskočit!



Každý zde děkuje vám, sobě, babičce... I já děkuji a opravdu si toho velice vážím – vás, vašeho času a vašich peněz investovaných do této knihy. Děkovat je ale pro mě málo. Teď a tady vám slibuji, že vás tato knížka obohatí. A věřte mi, co slíbím, vždycky splním.

**Kniha je přesně pro Vás.** Není pro investory, developery ani pro obchodníky s akciemi. Ti si budou muset najít jinou knížku.

**Hlavní myšlenka** je jednoduchá: Přesvědčit vás, že nájem = palec dolů, vlastní nemovitost = palec nahoru, a **ukázat vám cestu z pronájmu do vlastního!**

V první řadě se ale pojděme v knize zorientovat. Ideální stav je, že si ji přečtete celou. Pokud to pro vás nebude časově možné, ať už z jakéhokoliv důvodu, přejděte na rychločetbu. Jděte po nadpisech, příkladech, obrázcích, shrnutích či vytučněných textech. Tím nejdůležitějším jsou pak **pracovní listy!** Ty prosím nepřeskakujte ani při rychločtení, jinak to nebude mít smysl.

Struktura v bodech vypadá takto:

### **Kapitola 1 – Než změníte adresu, změňte myšlení**

- 1. uvědomění – pronájem může být větší risk než hypotéka
- 2. uvědomění – na hypotéku dosáhne každý

### **Kapitola 2 – Kupte svou první nemovitost**

- 3. uvědomění – vím, co chci, a jdu si pro to!
- 4. uvědomění – chci na to jít netypicky

### **Kapitola 3 – Makléře vybírejte stejně pečlivě jako nemovitost**

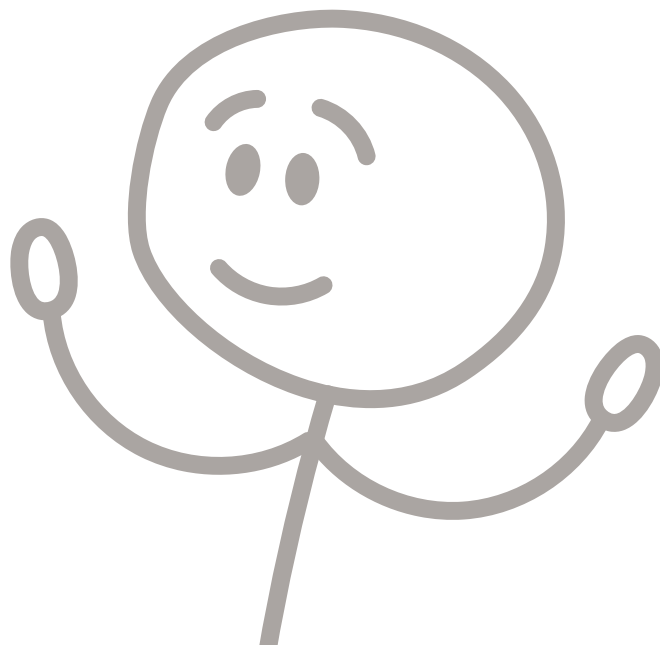
- 5. uvědomění – šikovný makléř má milionovou hodnotu, blbec vás o miliony připraví
- 6. uvědomění – profíka i křiváka snadno prokouknete

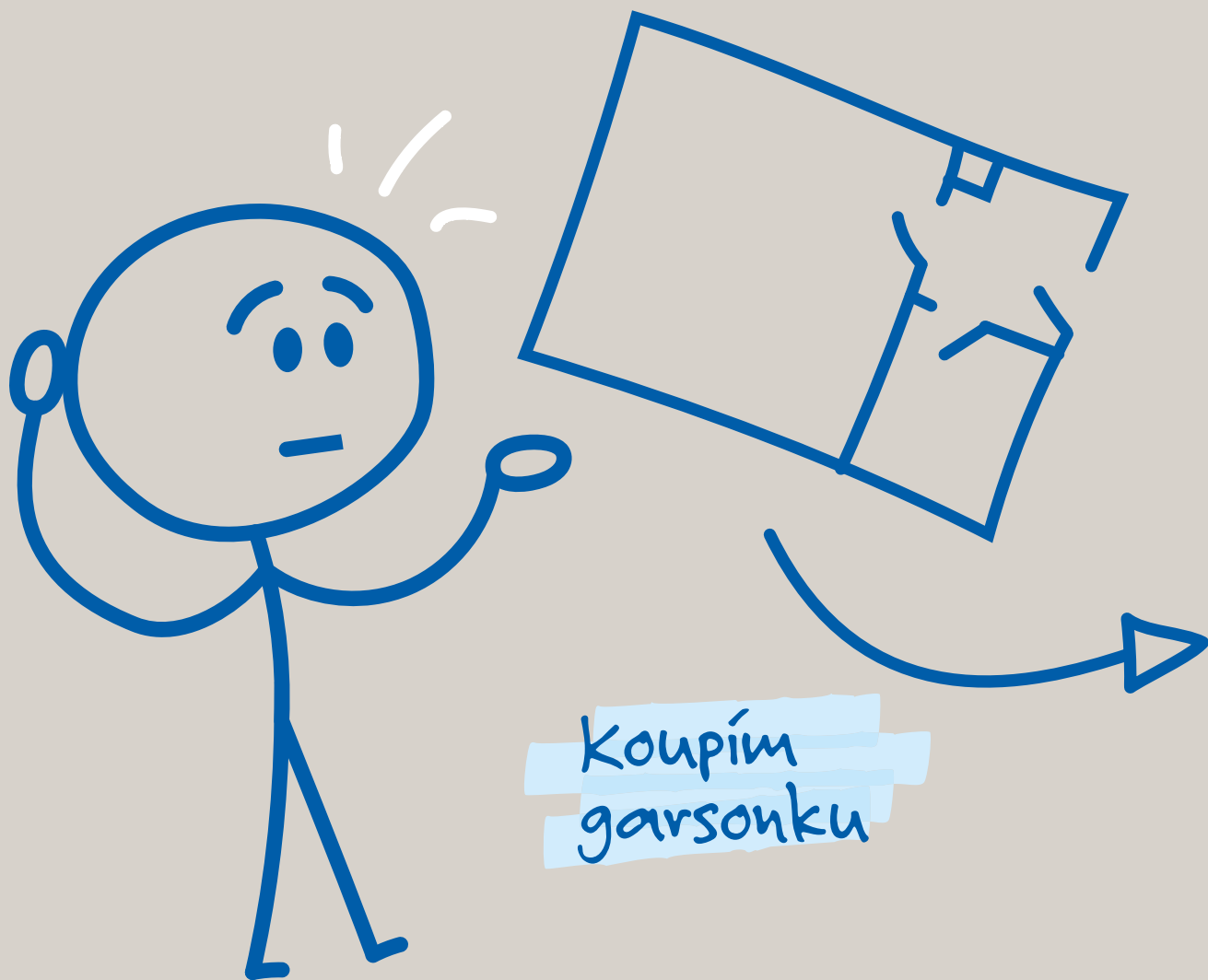
### **Bonusové kapitoly**

- Peprnosti v realitách aneb nejčastější podvody v praxi
- Skryté vady při nákupu a jak je řešit

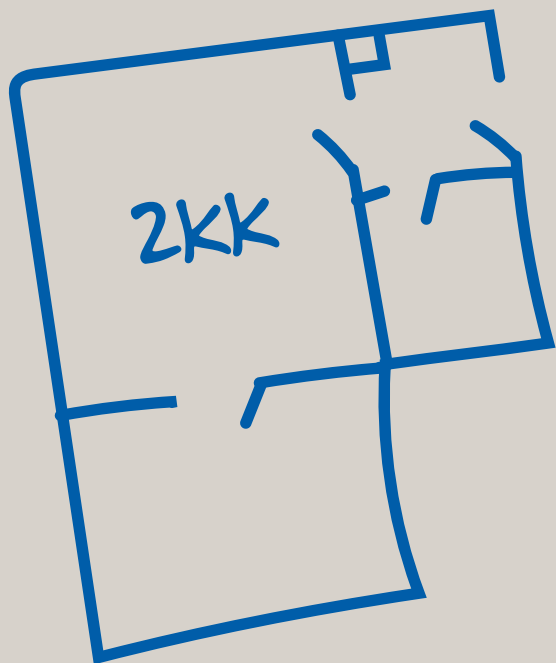
Strukturou jdeme hezky krok za krokem. Začínáme srovnáním pronájmu a hypotéky, dále se orientujeme ve vaší situaci, tvoříme plán, procházíme celý nákupní proces a nakonec trochu šťouchneme do realitních makléřů (těch špatných ☹️).

Jak už jsem psala, kniha z vás neudělá developera ani investora do nemovitostí. Hlavní myšlenka je dostat vás z pronájmu, kde vyhazujete peníze z okna, do vaší vlastní vysněné nemovitosti (myšleno opravdu vysněné, ne nutně šest domů na Bahamách). A pokud to nepůjde napřímo, což většinou nejde, pak přes více nákupů a prodejů. V celé knize budeme používat reálná data, se kterými se budeme držet při zemi, aby výsledky neplatily jen pro velká města, ale pro drtivou většinu případů.





Koupím  
garsonku



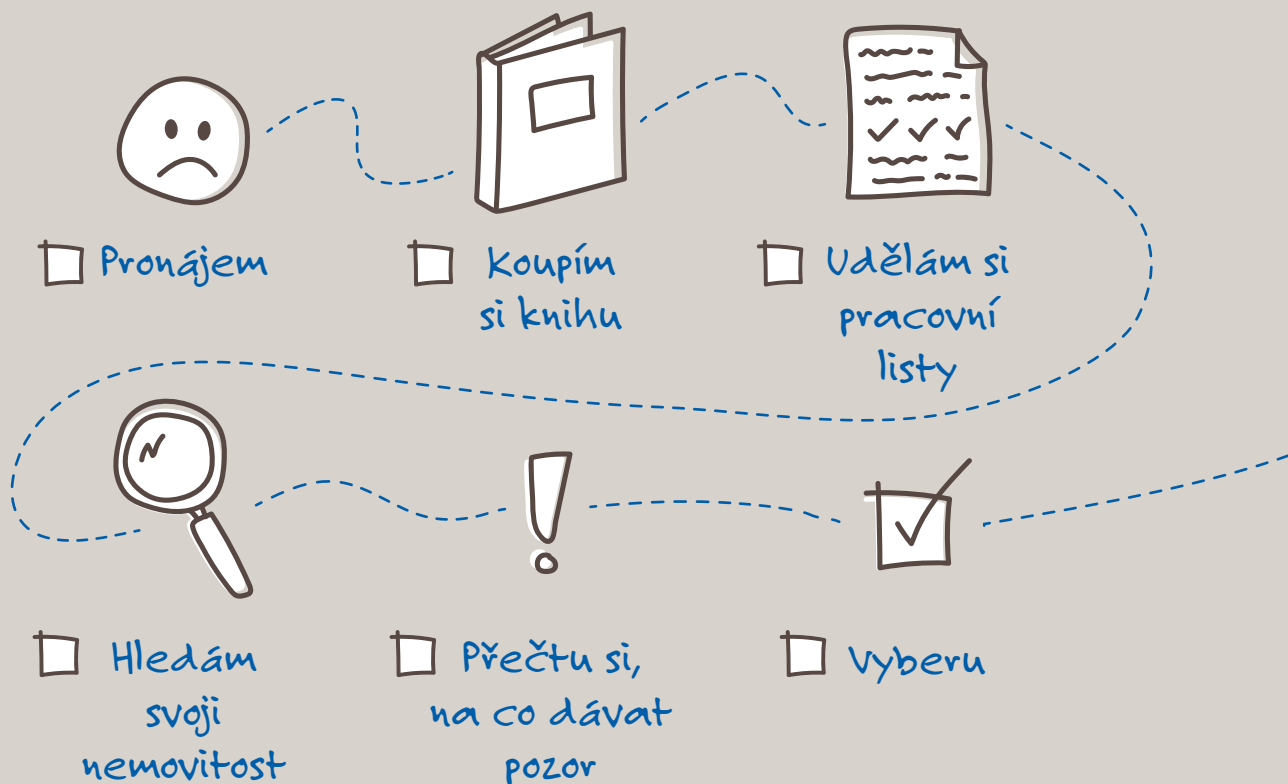
Prodám  
garsonku  
a koupím  
2KK byt

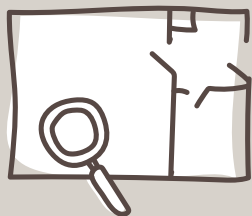


Prodám  
byt a koupím  
vysněnou  
nemovitost

# Naše cesta

Co nás čeká v knize i v životě:





☐ Chodím  
na prohlídky



☐ Podepíšu  
rezervační  
smlouvu



☐ Složím  
rezervační  
zálohu



☐ Tvoří se  
kupní smlouva



☐ Složím  
prostředky do  
advokátní  
úschovny



☐ Přepis na  
katastrálním  
úřadu



☐ Uvolnění peněz  
z advokátní  
úschovy



☐ Předání  
nemovitosti



# Kapitola 1



Než změníte adresu,  
změňte myšlení!



Možná budu působit jako laciný motivační spíkr, přesto si pro úvod této kapitoly vypůjčím jedno seberozvojové klišé:

„Než změníte cokoli zvenčí,  
musíte změnit svůj přístup  
a svoje myšlení.“

Jde o první, a také nejdůležitější, krok na cestě k vlastnímu bydlení. Pokud jste tuhle knihu otevřeli, o změnu minimálně usilujete. Přesto možná v hlavě nosíte spoustu otázek, pochybností a strachů, které vás doteď držely zpátky.

**A to je v pořádku. Všichni s tím bojujeme.**

Než se proto pustíme do čísel a konkrétních kroků, pomohu vám nejdříve srovnat si myšlenky a postoj k celé věci, abyste dokázali učinit ta zásadní rozhodnutí.

**Bez vaší akce nezmění má kniha vůbec nic.** To si uvědomuji, tudíž musíme začít úplně od „píky“.

Tím největším  
„problémem“  
často nejsou  
peníze, ale  
naše vlastní  
uvažování.



# První uvědomění

## Pronájem může být větší risk než hypotéka!

Jistota je jednou ze základních lidských potřeb. Celý život usilujeme o stabilitu, abychom dokázali co nejlépe předvídat a kontrolovat, co přijde v budoucnu. Je tedy zvláštní, že lidé mají obvykle větší strach z hypotéky než z bydlení v pronájmu. Mělo by to být přesně naopak.

**PROČ?**

### V pronájmu jste vždy pouze „hostem“

Pronájem je o vztahu, ve kterém nikdy nemáte poslední slovo. Bydlení máte v podstatě vypůjčené, tím pádem s ním můžete manipulovat pouze tak, jak vám dovolí jeho vlastník. A nemůžete mu to mít za zlé. Je to jeho investice, jeho majetek.

Hodně záleží na tom, **KDO je majitelem.**

Pokud je to někdo z rodiny, často se dá ledacos domluvit – třeba nižší nájem při horší finanční situaci, odklad platby nebo že si můžete v bytě něco upravit. Běžně je však majitelem úplně cizí člověk. Ten bude stavět vlastní zájmy nad ty vaše. Děláme to všichni, takže opět nic, za co bychom měli být naštvaní.

**Co to reálně znamená pro vás?** Pokud se vlastník rozhodne byt prodat, přestěhovat do něj své děti, pronajmout ho někomu jinému za vyšší cenu nebo vám jednoduše vypovědět smlouvu pro vlastní bytové potřeby, MŮŽE. Není nijak vázán vaší potřebou jistoty. Je vázán pouze tím, **co máte napsané ve smlouvě.** Ta bývá často to jediné, co vás chrání, a to většinou pouze rok.



Jistotu najdete  
pouze v tom, co  
vlastníte.

# Příběh ze života

Rodina známého žije v malém městečku na východě Čech. Už přes 25 let bydlí ve stejném bytě v jedné staré bytovce. Vztahy s původními majiteli byly skvělé a vždy se dokázali bez problémů domluvit. Pak ale přišel zlom. Majitelé nemovitost prodali mladému investo- rovi z Prahy. Ten hned začal nájem zvyšovat. Nová cena byla téměř dvojnásobná, protože investor chtěl nastavit ceny podobné těm pražským. Pro rodinu to znamená velký problém – platit „pražské“ nájem z příjmu dělníka na malém městě...

## Pronájem je náklad, hypotéka investice

Ať už platíte nájem, nebo splácíte hypotéku, každý měsíc vám z účtu odejde určitá částka. Rozdíl je v tom, co za ni získáte.

Nájem vám říká: „*Tento měsíc máte kde spát.*“ Nic víc. Žádná přidaná hodnota, žádné vlastnictví, zpátky se vám nevrátí ani koruna.

Hypotéka je naopak splátka za něco, co je vaše a co má dlouhodobě rostoucí hodnotu. Pro představu – ceny nemovitostí v Česku v posledních letech průměrně rostou o cca 8 % ročně (*za covidu to bylo až 22 %*). Z bytu za 5 milionů tak může být za rok 5,4 milionu, aniž byste hnuli prstem.

### To je princip investice.

I když máte na byt hypotéku, nic vám nebrání ho později prodat. V praxi se často setkávám s lidmi, kteří se bojí koupit byt, přestože ho chtějí a jsou schopni ho finančně utáhnout. Bojí se totiž úvazku na 30 let. Vždycky pak vedeme dialog:

„Čeho se bojíte? Co horšího se může stát než to, že mi za dva roky zavoláte, že se vám tam nelíbí a půjdeme to prodat?“

V konečném důsledku to může dopadnout třemi způsoby:

- **Zůstanete na nule:** umoříte dluh a půjdete dál.
- **Vyděláte:** rozdíl mezi prodejní cenou a zbytkem hypotéky může být váš zisk.
- **Posunete se:** použijete zisk jako základ na další (větší nebo lepší) nemovitost.

Z nájmu vždy odejdete takříkajíc s „holým zadkem“, oproti tomu hypotéka vám dává do rukou reálný majetek, se kterým můžete vybudovat svůj domov.

Vážení čtenáři, právě jste dočetli ukázkou z knihy ***Z pronájmu do vlastního.***  
Pokud se Vám ukázka líbila, na našem webu si můžete zakoupit celou knihu.