



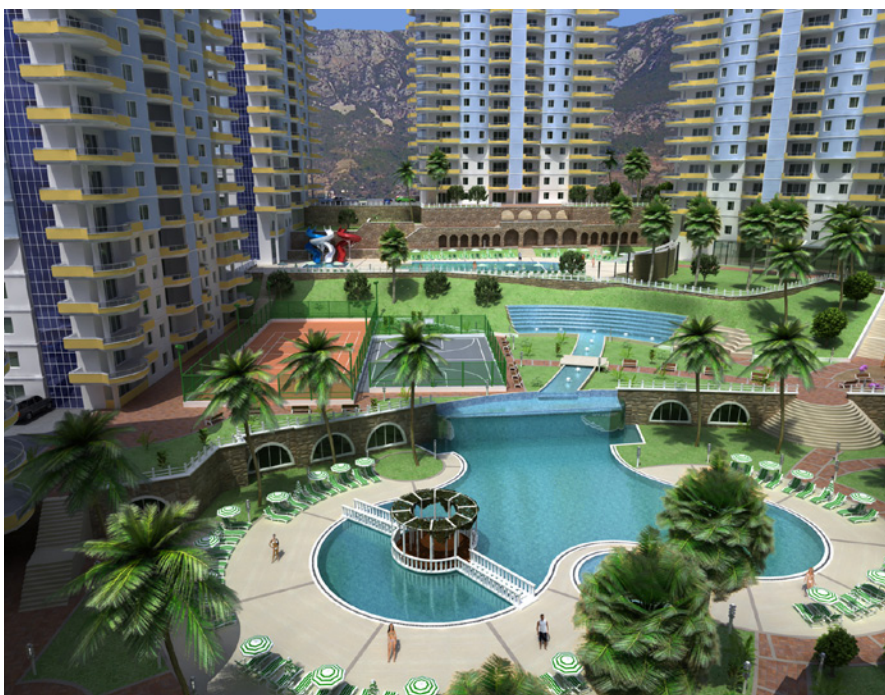
# Kúpiť sa dá i mesto

TEXT: Juraj Púchlo | ZDROJ: ASARA, s.r.o.,  
ako-investovat.sk, Italianpropertyconsultant.co.uk  
| FOTO:??

Nehnutelnosť ako investícia. Po krízovom období, z ktorého sa ekonomika len spamätáva, vyznieva toto spojenie ako fikcia. Z pohľadu uloženia a dlhodobého zhodnotenia prostriedkov je v súčasnosti dobrá príležitosť investovať. Nielen na Slovensku, ale i v turisticky zaujímavých destináciách. Stále viac Európanov chodí na letnú dovolenku k moru a býva vo vlastnom apartmáne alebo dome.

## REALITNÝ BOOM ODZNEL

Hlad po zahraničných nehnuteľnostiach pominul. Po „big bangu“ dopytu zostala len slabá ozvena. Tak ako spľasla realitná bublina v USA, tak poklesli aj ceny nehnuteľností na Slovensku. V roku 2011 boli o vyše 17% nižšie ako na vrchole v roku 2008. Rozplynula sa i vidina rýchleho zisku z odpredaja alebo prenájmu nehnuteľností vo vychytených i menej známych turistických destináciách. Po ekonomicky silnejších krajinách, ako Rakúsko, či Nemecko, ktorých bonitní obyvatelia s obľubou nakupovali zahraničné nehnuteľnosti, prichádzajú v súčasnosti na rad krajiny Vyšehradskej štvorky. Krízou postihnutí majitelia apartmánov a prímorských viliek ponúkajú svoje – často i viaceré – nehnuteľnosti v cenových reláciách dostupných i pre našincov. Samozrejme, v ponuke sú i novostavby, rezidenčné bývanie aj domy.



## OPATRNOSTI NIKDY NIE JE DOSŤ

Na každú investíciu sa nabalujú určité riziká. Namiesto je preto získanie dostatočného množstva informácií, overenie reálneho stavu vecí. Z amerického práva pochádza spojenie due diligence, ktoré asi najlepšie vystihuje opatrnosť a ošetrovanie rizík pri transakcii, akou kúpa nehnuteľnosti určite je. Neopatrné investovanie sa razom môže zmeniť na „sponzoring“ špekulantov alebo kupovanie povestnej mačky vo vreci.

*„Najdôležitejšia vec, ktorú je potrebné mať na zreteli, je subjekt, cez ktorý investor rieši kúpu nehnuteľnosti. Je mnoho spoločností, ktoré ponúkajú nehnuteľnosti v rôznych destináciách, ale sprostredkovane, cez ďalšie subjekty (napr. lokálne realitné kancelárie alebo lokálnych agentov), a v tom vidím riziko číslo jeden. Odporúčam nájsť si ponuku spoločnosti, ktorá má priame zastúpenie na danom trhu, alebo je priamo napojená na zmluvného realizátora/developeru danej stavby,“ upozorňuje Rastislav Sopko, Managing Director, Unique Estate, s.r.o., ktorý má mnohoročné skúsenosti z tureckého trhu, a dodáva: „V druhom kroku by investori mali vyberať novostavby až po kolaudačnom rozhodnutí, nekupovať nič, čo je len na papieri. V ideálnom prípade bysi mal investor nehnuteľnosť fyzicky pozrieť, zoznámiť sa s prostredím, spoznať lokalitu a dostupnosť nehnuteľnosti, jej polohu a charakter, spoznať predávajúcich, osloviť susedov, skrátka presvedčiť sa na vlastné oči o reálnom stave vecí.“*

Jan Rejcha, Managing Director, Rellox, s.r.o., komentuje situáciu v Španielsku: *„Potrebné je dbať na kvalitu projektu a nehnuteľnosti, najmä s ohľadom na lokalitu a stav výstavby projektu. V Španielsku je množstvo nedostavaných projektov v zlej lokalite. Ponúkajú sa síce za výrazne znížené ceny, ale i tak ide o zlú investíciu. Odporúčam zamerať sa na kvalitné projekty v dobrej lokalite. Veľkou neznámou je súčasná ekonomická a politická situácia v Španielsku. Nie je však v silách kupujúcich alebo realitnej kancelárie ovplyvniť alebo 100%-ne predvídať vývoj.“*

## ZNALOSŤ JAZYKA VÝHODOU

Úplne samostatnou kapitolou sú lokálne špecifiká. Často o úspešnom priebehu transakcie rozhodujú jemné nuansy vyjednávania s úradmi a detailná znalosť lokálneho trhu a legislatívy. Mnoho nepríjemností si investor ušetrí už len dobrou jazykovou vybavenosťou. *„Turecko je multikulturná krajina a oblasť Tureckej riviéry je*



*domov desiatok tisíc Európanov, ktorí tam trvalo žijú. Plynule sa tam investor dohovoria anglicky, nemecky aj rusky. To sú tri základné komunikačné jazyky. Preto je vhodné ovládať aspoň jeden z nich,“* spomína R. Sopko. Podobne v Španielsku sa všetky zmluvné dokumenty podpisujú v španielčine, takže je nutné mať perfektný preklad, ktorý za bežných okolností zabezpečuje realitná kancelária. Tá pomáha i pri získavaní španielskeho daňového čísla N.I.E., ktoré je vôbec prvým krokom predchádzajúcim kúpe. Ďalším krokom je zápis do registra, pričom výška poplatkov s tým spojených a poplatkov pre notára je približne 2,5 % z ceny nehnuteľnosti.

V Turecku sa musí investor pripraviť na tzv. security check, ktorého úlohou je preveriť, či má záujemca čistý register trestov. Po absolvovaní takejto previerky mu turecké orgány vydajú osvedčenie a môže nadobudnúť nehnuteľný majetok na území Turecka. Katastrálne konanie neprebíha u notára, ale na katastrálnom úrade. Musia tu byť zastúpené obe strany (predávajúci a kupujúci), ktoré vydokladujú prostriedky o kúpe, predávajúci o ich prijatí, kupujúci o ich uhradení. Následne sa vystaví list vlastníctva, na ktorom je aktuálna fotografia majiteľa plus kmeňová registrácia, ako meno matky a otca. List vlastníctva, tzv. TAPU, sa vydáva v troch origináloch, pričom jeden ostáva v centrálnom registri v Izmiere, druhý na lokálnom katastri a tretí je pre nového majiteľa.

Katastrálne konanie trvá približne hodinu a končí sa vydaním listu vlastníctva. Zaujímavé je, že kataster nie je verejne dostupný a investor si nemôžete len tak vyžiadať hocijaký list vlastníctva či pozrieť akúkoľvek osobu a jej nehnuteľný majetok.

## SLOVÁKOV LÁKAJÚ DOBRE LOKALITY

Cenu nehnuteľnosti určuje viac faktorov. Jednak je to lokalita, stav a vek nehnuteľnosti, dopyt po danom type nehnuteľnosti v danej lokalite, ale i ekonomická situácia, dostupnosť hypotekárnych úverov, životná úroveň. V prípade turistických destinácií rozhoduje aj ich atraktivita, najmä ak investor uvažuje o tzv. spätnom prenájme, teda prenajímaní tretej osobe za mesačnú rentu. V lokalitách, kde je i v sezóne nízka obsadenosť, je tento druh investície nerentabilný.

Zisťovali sme, v akých cenových hladinách sa pohybujú ceny nehnuteľností v Turecku a Španielsku. Pre porovnanie: v Bratislave, ktorá je pre developerov a investorov stále najzaujímavejšia, sa ceny bytov za meter štvorcový začínajú približne na 1100 eurách (mestské časti Podunajské Biskupice, Dúbravka...), na 1200 eurách (Rača, Nové Mesto, Karlova Ves...) a na 1600 eurách (Staré Mesto). *„Priemerná cena za m<sup>2</sup> v našej ponuke apartmánov sa hýbe na úrovni 700 eur. V tejto cene však investor dostane ďaleko vyšší štandard ako na Slovensku. Cena zahŕňa kompletnú kuchyňu vrátane všetkých spotrebičov,*



podlahy a dlažby, kompletne kúpelne vrátane kúpeľňového nábytku, klimatizačnú sústavu v nehnuteľnosti, telefonické, internetové a satelitné pripojenie a svietidlá v celej nehnuteľnosti. Súčasťou ceny je aj užívanie vonkajšieho areálu a ďalšej občianskej vybavenosti, ako sú bazény, ihriská, sauny, fitnesscentrá, tenisové kurty atď. Niektoré individuálne ponuky zahŕňajú kompletne vybavenie, vrátane zariadenia," hovorí R. Sopko.

Ako spomína J. Rejcha, slovenskí investori v Španielsku najčastejšie vyhľadávajú apartmány v nižšej a strednej cenovej kategórii, tzn. v cene od 100 000 do 300 000 eur, avšak situované v kvalitnej lokalite. Teda čo najbližšie pri mori. V prípade domu ide zväčša o dopyt v cenovom rozmedzí od 300 000 do 750 000 eur. Opäť platí, že rozhoduje lokalita, blízkosť pri mori alebo golfe.



## POPLATKY A DANE

Kúpa nehnuteľnosti však nie je jedinou a poslednou investíciou. Transakciu aj užívanie nehnuteľnosti sprevádzajú príslušné poplatky a dane. V Turecku tak investor zaplatí daň z prevodu nehnuteľnosti, a to vo výške 3,3 %. Tento poplatok ide miestnej samospráve.

Raz ročne sa platí tzv. miestna daň, ktorá je vo výške 0,5 % z ceny nehnuteľnosti, nie však trhovej, ale definovanej lokálnou samosprávou v hodnote minimálne 50 a maximálne 150 eur na rok.

„Ďalšie poplatky, ktoré musí investor v Turecku znášať, sú tzv. fee za starostlivosť o areál, v ktorom sa nehnuteľnosť nachádza (bežná údržba, kosenie trávy, bazénový a bezpečnostný servis...). Pohybujú sa vo výške od 300 do 500 eur/rok. Samozrejmosťou sú náklady spojené s poistením nehnuteľnosti, čo je v priemere okolo 100 eur/rok. Poplatky za vodu a energie sa platia na základe reálnej spotreby a nie v preddavkoch, ako je to u nás, pričom ceny energií a vody sú približne na rovnakej úrovni ako na Slovensku," sumarizuje poplatky R. Sopko.

V Španielsku musí byť investor pripravený na jednorazové prevodové poplatky. V prípade kúpy novej nehnuteľnosti hradí kupujúci DPH. Španielska vláda dočasne znížila DPH pri novej výstavbe z 8% na 4%, pričom niektorí developeri v súčasnosti ponúkajú, že DPH vo výške 4% doplatia za kupujúceho. Ak investor kupuje staršiu nehnuteľnosť, uhrádza daň z prevodu nehnuteľnosti vo výške 7 až 8% z kúpnej ceny. Ďalšie náklady na prevod sú za prípravu zmlúv, notárske poplatky a kolky vo výške asi 3% z kúpnej ceny. Prevodové dane a poplatky sa však môžu v budúcnosti zmeniť," uvádza J. Rejcha a pokračuje: „V prípade, ak kupujúci na prefinancovanie využije hypotekárny úver, tak sú vedľajšie náklady o čosi vyššie, v závislosti od výšky úveru, resp. ručenia. Výška celkových jednorazových vedľajších nákladov závisí od konkrétnej transakcie. Druhou kategóriou sú kontinuálne poplatky, ako ročná daň z nehnuteľnosti. Líši sa podľa oblasti a navyše sa počíta z katastrálnej hodnoty nehnuteľnosti, ktorá je väčšinou výrazne nižšia než kúpna cena. Majiteľ nehnuteľnosti platí energie a prípadne ďalší servis, ich výška je individuálna.“

## EKONOMICKÁ NÁVRATNOSŤ

Splasnutie realitnej bubliny prinieslo pre nových investorov aj pozitíva. Markantný pokles cien, zvýšená ponuka, konkurenčný boj bánk o klientov a ďalšie faktory nabádajú kupovať. Avšak s rozvahou a so zreteľom na ekonomickú návratnosť, hoci ekonomika sa pomaly prebúdzala a odborníci očakávajú postupný rast cien nehnuteľností aj postup-

ný rast záujmu o turizmus (čo je vhodný priestor na prenájom nehnuteľnosti). Oplatí sa rešpektovať určité všeobecné pravidlá, podobne ako pri kúpe nehnuteľností na Slovensku. Vypláca sa využiť všetky dostupné informačné kanály, nielen Google, ale aj sociálne siete, cez ktoré sa dajú nájsť iní investori alebo ľudia žijúci v danej destinácii. Realitné kancelárie ponúkajú fakultatívne zájazdy, preto je vhodné obísť si lokalitu, všímať si obyvateľov, turistov, vybavenosť a prostredie. Oplatí sa porovnávať nielen cenu, ale aj celkové náklady súvisiace s kúpou nehnuteľnosti, vrátane nemalých kurzových rozdielov. V prípade prenájmu je vhodné nájsť si spoľahlivú agentúru, ktorá bude nehnuteľnosť v danej destinácii ponúkať a kontrolovať jej amortizáciu. Nuž a pre investorov, ktorých investičné zámery siahajú nad rámec apartmánov a domov, sú v ponuke na predaj aj celé obce alebo mestá. Napríklad v Taliansku je na predaj Valle Piola v regióne Abruzzo za približne 555 000 eur.

