

Průvodce prodejem půdního prostoru

Hodláte v budoucnu prodat půdu za účelem rekonstrukce domu či získání finančních prostředků? Chcete za půdu získat co nejvíce, neudělat žádnou chybu a snáze přesvědčit ostatní vlastníky nebo družstevníky?



STREET
NO

INFINITE BEAUTY
PHIBROWS

Orebitzka

Panasonic

Obsah

Úvod	3
KAPITOLA I. Kdo vlastní půdní prostor	4
KAPITOLA II. Kolik hlasů je potřeba ke schválení	5
KAPITOLA III. Ocenění půdního prostoru	9
KAPITOLA IV. Finanční vs. věcné protiplnění za přenechání půdního prostoru	13
KAPITOLA V. Typy zájemců o půdní prostory	17
KAPITOLA VI. Výběrové řízení na prodej půdního prostoru	21
KAPITOLA VII. Smlouva o výstavbě	31
KAPITOLA VIII. Postup rekonstrukce bytového domu a půdní vestavby	35

Úvod

Prodej půdního prostoru je jedním z nejoblíbenějších prostředků, jak získat peníze na nutnou rekonstrukci domu bez toho, aniž by bylo nutné si vzít úvěr či navýšit platby do fondu oprav. Pokud ale majitelé volných půdních prostor v Praze chtějí tyto prostory prodat za dobrou cenu, pod dobrými podmínkami a dostatečně rychle, nesmí udělat jednu z klasických chyb, které se dopouští většina majitelů. Jak tedy získat z prodeje půdních prostor co nejvíce a zároveň neudělat chybu?

Nevyužité půdní prostory se nejčastěji prodávají prostřednictvím výběrového řízení formou smlouvy o výstavbě.

Při prodeji půdních prostor je zcela zásadní postup ze strany **společenství vlastníků jednotek (SVJ)** či **bytových družstev (BD)**. Dle developerů pouze **cca 10 % prodeje půdních prostor** proběhne bez zbytečných průtahů a problémů. Zbývající část se realizuje za podstatně delší časové období, často i několik let. Důvodem jsou špatně vypsání výběrová řízení, zbytečné neshody v rámci SVJ a BD, spolupráce s realitními kanceláři a jinými zprostředkovateli, spolupráce s nezkušenými developery atd.

KAPITOLA I.

Kdo vlastní půdní prostor

Dříve než začnete přemýšlet, jak prodat **půdní prostor**, je nutné si vyjasnit, kdo půdní prostor vlastní a může s ním i nakládat. Většinou je půdní prostor definován jako **společná část domu**, a pak jsou vlastníky všichni majitelé podle **spoluvlastnického podílu**. Občas je možné narazit na situaci, kdy je půda vymezena v katastru jako **jednotka**. Zde záleží na tom, kdo je vlastníkem této jednotky.

Jelikož **půdní prostor** většinou není zkolaudován jako samostatná bytová či nebytová jednotka, není s ním možné obchodovat (prodat ho). Často je jedinou možností „prodeje“ půdního prostoru uzavření smlouvy o výstavbě (více na str. 31).

Pokud převádíte byty z družstva do osobního vlastnictví, mějte na paměti, že vlastníkem půdního prostoru (pokud není vymezen jako jednotka) již není pouze družstvo, ale i vlastníci bytů převedených do osobního vlastnictví. I když družstvo bude souhlasit s prodejem půdního prostoru, může celý záměr půdní vestavby zhatit nesouhlas jediného vlastníka bytu v osobním vlastnictví.

KAPITOLA II.

Kolik hlasů je potřeba ke schválení

Pro prodej půdního prostoru je nutný **souhlas vlastníků**. V případě bytového družstva je nutné, abys půdní vestavbou **souhlasila členská schůze**. Počet hlasů nutných ke schválení půdní vestavby družstvem je vymezen ve stanovách. V případě společenství vlastníků musí s půdní vestavbou souhlasit **sto procent členů**, jelikož dochází ke změně podílů na společných částech domu.

Souhlas s půdní vestavbou, resp. s uzavřením smlouvy o výstavbě může být v některých případech celkem složitou záležitostí, která se může protáhnout i **na několik let**. V některých případech je **odsouhlasení půdní vestavby** zcela nemožné. Hodně záleží na tom, zda je bytový dům ve vlastnictví bytového družstva, nebo v osobním vlastnictví společenství vlastníků jednotek. Dále záleží na vztazích mezi jednotlivými vlastníky (družstevníky) nebo na **velikosti bytového domu** (čím vyšší počet bytových jednotek, tím více majitelů a často složitější domluva).

De jure záleží **schválení půdní vestavby** na tom, kdo vlastní bytový dům, tj. jak je zapsán v **katastru nemovitostí**. Jako vlastník bytového domu může být zapsáno pouze bytové družstvo nebo jednotliví vlastníci jednotek, případně kombinace obojího.

Souhlas s půdní vestavbou u bytových družstev

Souhlas s půdní vestavbou, resp. **uzavření smlouvy o výstavbě** se schvaluje na členské schůzi družstva. U bytových družstev je počet hlasů nutných k souhlasu s využitím **půdního prostoru** vymezen ve stanovách. Pokud ve stanovách nic uvedeného není, vychází se z ustanovení ZOK, kde členská schůze je **usnášeníschopná**, pokud je přítomna nadpoloviční většina členů družstva, a usnesení je přijato, pokud pro něj hlasuje **nadpoloviční většina** přítomných členů.

U BD není vyžadován 100% souhlas všech družstevníků, záleží na znění stanov.

Souhlas s půdní vestavbou u společenství vlastníků

U společenství vlastníků jednotek musí s půdní vestavbou souhlasit **100 % členů**, jelikož dochází ke změně spoluvlastnických podílů na společných částech nemovité věci.

U SVJ je vyžadován 100% souhlas všech vlastníků, jelikož dochází ke změně spoluvlastnických podílů.

Souhlas s půdní vestavbou u družstev, kde se již začalo s převodem bytů do OV

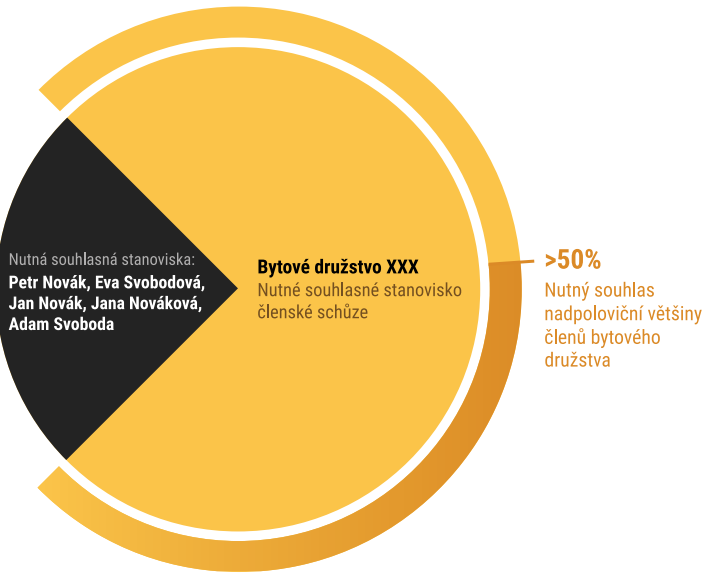
Další možností je poměrně běžná situace, kdy jsou byty převáděny **z družstevního do osobního** vlastnictví. V tomto případě bytový dům vlastní v mezidobí (než jsou všechny byty převedeny do osobního vlastnictví a družstvo zanikne) nejenom bytové družstvo, ale i několik dalších osob, které již mají byty v **osobním vlastnictví**. Za této situace je opět nutný 100% souhlas všech vlastníků – je tedy nutný nejenom souhlas bytového družstva jako celku, ale zároveň i všech majitelů bytů, které jsou převedeny do osobního vlastnictví.

Pokud dům vlastní družstvo a jednomu členovi byl převeden byt do osobního vlastnictví, smlouvu o výstavbě musí podepsat všichni vlastníci, tj. družstvo jako celek a zároveň majitel bytu.

Pokud chce mít **bytové družstvo** jistotu ohledně využití půdního prostoru, mělo by povolit převod (pokračování převodů) do osobního vlastnictví ideálně až po vložení **smlouvy o výstavbě** na katastr (po získání stavebního povolení), minimálně však až po podpisu smlouvy o výstavbě. V opačném případě mohou vzniknout spory a celý proces **výkupu půdního prostoru** může být zmařen.

Co když dům zčásti vlastní družstvo a zároveň již existuje společenství vlastníků?

V případě, že má nemovitost alespoň **pět bytových jednotek** s minimálně třemi vlastníky (tzn. mezi vlastníky v katastru je uvedeno bytové družstvo a dvě další osoby), musí při jakémkoliv následném převodu jednotky vzniknout **společenství vlastníků jednotek** (SVJ), jehož členem bude i bytové družstvo. V tomto případě opět musí souhlasit **všichni vlastníci**, tj. jednotliví vlastníci a zároveň bytové družstvo jako celek.



Informace o pozemku

Parcelní číslo:	XXX
Obec:	Praha [554782]
Katastrální území:	Smíchov [729051]
Číslo LV:	XXX
Výměra [m²]:	XXX
Typ parcely:	Parcela katastru nemovitostí
Druh pozemku:	zastavěná plocha a nádvoří

Součástí je stavba

Budova s číslem popisným:	Smíchov; č. p. XXX; bytový dům
---------------------------	--------------------------------

Vlastníci, jiní oprávnění

Vlastnické právo	Podíl
Petr Novák,	5/100
Bytové družstvo XXX, Praha 5,	80/100
Svobodová Eva,	4/100
SJM Jan Novák Mgr. a Jana Nováková Ing.,	7/100
Svoboda Adam,	4/100

KAPITOLA III.

Ocenění půdního prostoru

Následujícím krokem je orientační **ocenění půdního prostoru**. Cílem je zjistit, jakou cenu má volný půdní prostor a zda má vůbec smysl o prodeji půdního prostoru uvažovat.

Prodejní **cena půdních prostor** je závislá na mnoha proměnných, zejména na velikosti půdního prostoru, lokalitě a výšce hřebene střechy (zda se dají postavit mezonetové byty). Obecně se v Praze rozptýl ceny může pohybovat **mezi 30 a 80 tis. Kč za m² volného půdního prostoru**.

Cena půdního prostoru v Praze a její proměnné

1 Velikost půdního prostoru

Čím větší plochu půdní prostor má, tím je pro developery **atraktivnější**. Náklady na přípravu půdní vestavby, a to jak finanční, tak časové, jsou víceméně fixní. Je tedy jedno, zda se jedná o půdu o 100 m² nebo 400 m² – developer má s přípravou půdní vestavby stejné starosti, náklady a množství investovaného času. U 4× větší půdy a při stejné relativní marži má však adekvátně vyšší zisk v absolutních číslech. Proto čím větší je půda, tím větší je o ni zájem mezi developery. Větší konkurence zároveň výrazně zvedá cenu půdních prostor v přepočtu na m².

2 Lokalita

Čím atraktivnější lokalita, tím jsou ceny půdních prostor vyšší. Na Praze 1 již moc volných půdních prostor není. Aktuálně je nejatraktivnější lokalitou Praha 2, zejména Vinohrady. Častými lokalitami jsou **Žižkov, Vršovice, Karlín, Holešovice** atd. Velký zájem je o půdní vestavby na Smíchově či v Dejvicích, volných půd však v daných lokalitách mnoho není. Pokud se tedy jedná o pěknou lokalitu Vinohrad, cena půdního prostoru může být **až 2× vyšší** než v případě méně atraktivních částí Prahy.

3 Výška hřebene střechy

Výška hřebene střechy je **nejdůležitějším parametrem**, který rozhoduje o tom, zda mohou vzniknout mezonetové byty. Pokud je výška hřebene střechy 5,5 až 6 m nad úrovní podlahy půdního prostoru, mohou většinou mezonetové byty vzniknout. Půdní vestavba je tak dvoupatrová, což znamená celkově cca 1,5 násobek plochy půdních bytů oproti jednoúrovňové půdní vestavbě. Pokud tedy máte vysoký hřeben střechy, cena půdního prostoru může být až o cca 50 % vyšší než v případě nízkého hřebene střechy.

Cena půdního prostoru v Praze v roce 2020 se pohybuje mezi 30 až 80 tis. Kč za m².

4 Výška sousedních domů

V případě, že sousední bytové domy jsou vyšší, existuje možnost **dorovnání výšky střechy** na jejich úroveň. Pokud je možné realizovat půdní (střešní) nástavbu, tj. postavit nad posledním stávajícím patrem další plnohodnotné patro, cena půdního prostoru se násobně zvyšuje. V těchto případech doporučujeme nechat si vypracovat tzv. variantní nabídku na přenechání půdního prostoru (více na str. 23).

5 Řešení půdy

Každý půdní prostor je unikátní. Budoucí **využitelnost půdního prostoru** pro půdní vestavbu závisí také na výšce pozednice (čím vyšší pozednice, tím méně šikmin v půdní vestavbě) či komplikovanosti půdního prostoru (např. rohový bytový dům je složitější na realizaci půdní vestavby, má menší možnosti při budování teras atd.). Budoucí prodejní cena půdních bytů (tím pádem i prodejní cena půdního prostoru) nezáleží pouze na velikosti těchto bytů, ale i na jejich dispozici. Obecně platí, že čím méně je půda komplikovaná, tím lepší dispozice půdních bytů mohou vzniknout.

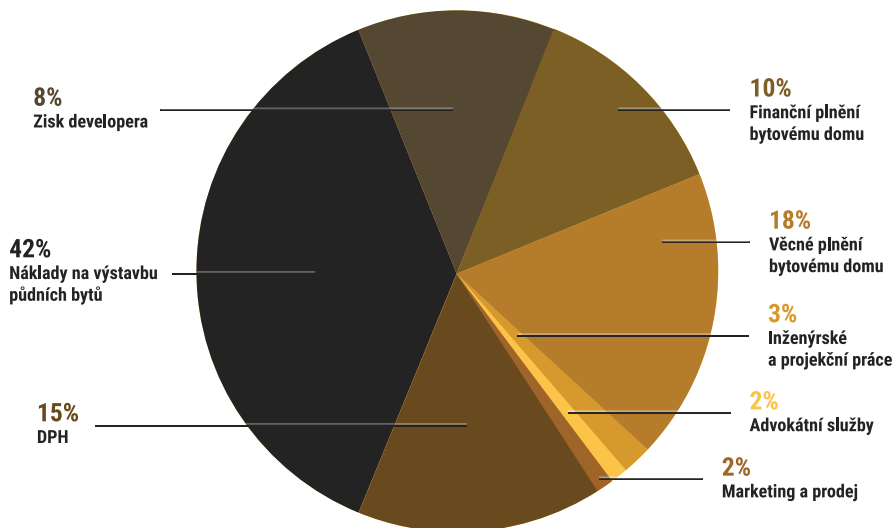
6 Omezení památkářů

Každá městská část je jinak památkově chráněná. Co povolí v jedné části Prahy, nemusí povolit na druhém konci. **Omezení** se týkají budoucí výšky hřebene střechy, tvaru střechy, možnosti vzniku střešních vikýřů či střešních teras, povolené velikosti střešních oken směrem do ulice a do dvora atd. Zde je zásadní, s jak schopným projektantem developer spolupracuje a co daný projektant dokáže s památkáři vyjednat.

Za půdní prostor v Praze můžete inkasovat od jednotek milionů až po desítky milionů Kč.

Dále cenu ovlivňují ve větší či menší míře světová orientace stran, **výhledy** z budoucích teras (výhled na Pražský hrad je logicky cennější než výhled na železniční trať), technický stav bytového domu, možnosti **parkování** atd.

Orientační ukázka rozložení nákladů a zisku u projektu výstavby půdních bytů (rok 2020)



KAPITOLA IV.

Finanční vs. věcné protiplnění za přenechání půdního prostoru

Developerské firmy za přenechání **půdního prostoru** nabízejí peníze nebo kompletní rekonstrukci činžovního domu, případně kombinaci obojího. V obou případech se prodej realizuje formou smlouvy o výstavbě.

1 Prodej půdního prostoru (finanční protiplnění)

První možností je **půdní prostory** prodat a získat tak **peníze pro vlastní potřebu**, či získané prostředky použít na rekonstrukci činžovního domu. Kupující však nemají zájem stavět půdní byty tam, kde si vlastníci pouze rozdělí peníze za **prodej půdních prostor** a kde by případné nové byty byly postaveny v neopraveném domě. Bez celkové **rekonstrukce činžovního domu** jsou totiž půdní byty hůře prodejné.

Prodej půdního prostoru pouze za peníze

- + Jednodušší porovnání nabídek (výběrové řízení s porovnáním nabídek věcného protiplnění je náročnější)
- + Peníze se mohou jednoduše rozdělit mezi vlastníky domu podle podílů na bytovém domě
- Utržené peníze podléhají dani, jedná se o příjem SVJ
- Většinou stejně budete muset provést výběrové řízení a vybrat stavební firmu na rekonstrukci, řešit projekt na rekonstrukci, nový výtah, povolení atd.
- S penězi budete moci disponovat až po získání stavebního povolení (případně po kolaudaci), nikoliv po podepsání smlouvy o výstavbě

2 Přenechání půdních prostor výměnou za rekonstrukci domu (věcné protiplnění)

Častější variantou je přenechání **půdního prostoru** výměnou za celkovou rekonstrukci domu, která bude provedena **současně s výstavbou** půdních bytů. **Rozsah rekonstrukce** bývá individuální záležitostí a vždy záleží na vzájemné dohodě.

Bytový dům kupující zhodnotí na své náklady a „na klíč“, vlastníci se nemusí o nic starat. Díky zrekonstruovanému bytovému domu se tržní hodnoty bytů zvýší i o více než 20 %. Vlastníkům

těž klesnou náklady na opravy a zároveň přibudou další vlastníci bytů, sníží se jim tedy i odvody do společného fondu oprav. Důležité je však vybrat toho správného developera ke spolupráci.

Rekonstrukce bytového domu výměnou za půdní prostory

- + Žádné starosti - developer zařídí veškerou administrativu, tj. vypracování smluv vč. smlouvy o výstavbě, jednání s památkáři, jednání se stavebním úřadem, stavební povolení atd.
- Náročnější porovnání nabídek (více na str. 26)
- + Tržní cena vašich bytů vzroste o 20 % průměrně; nejvíce vzroste cena bytů ve vrchních patrech, kde dosud nebyl výtah.
- + 0 Kč - tolik vás bude stát rekonstrukce domu.
- + 0 Kč z fondu oprav - rekonstrukce se nedotkne peněženek vlastníků.
- + Příspěvek do fondu oprav - vlastníci získají případně i prostředky do fondu oprav.

Nejčastější variantou je kombinace věcného a finančního protiplnění.



KAPITOLA V.

Typy zájemců o půdní prostory

Všude v textu nazýváme zájemce o půdní prostory obecně **developery**. Není však developer jako developer. Developerem může být přímo stavební firma, klasický menší developer, individuální investoři, realitní kanceláře, projekční kanceláře atd.

1 Stavební firmy

Za nejlepší typ zájemce se obecně považuje přímo **stavební firma** specializovaná na půdní vestavby. **Stavební firma** bývá investorem, developerem, dodavatelem stavby a často i prodejcem bytů. Veškeré záležitosti vč. administrativy řeší **jediná firma**. Při rekonstrukci bytového domu i samotné **půdní vestavbě** řeší vlastníci veškeré detaily **přímo se stavbyvedoucím** stavební firmy **hned a na místě**, nikoliv zprostředkovaně (např. požadavky vlastníků při výměně stoupaček, výměně oken, vnitřních parapetů atd.).

Pokud je **stavbyvedoucí** schopný, příjemný a vychází vlastníkům vstříc, jsou **dopady na chod** domu při rekonstrukci minimální. **Stavbyvedoucí** najatého dodavatele stavby nebude často tolik motivován vycházet **vstříc vlastníkům**, jeho cílem je stavbu co nejrychleji dokončit, na samotných vlastnících mu až tak nezáleží.

Stavební firmy dokážou nabídnout **vyšší protiplnění** za přenechání půdního prostoru k půdní vestavbě. Nemusí se totiž „dělit“ o **přidanou hodnotu** s dalším subjektem (najatou stavební firmou).

2 Klasičtí developeři

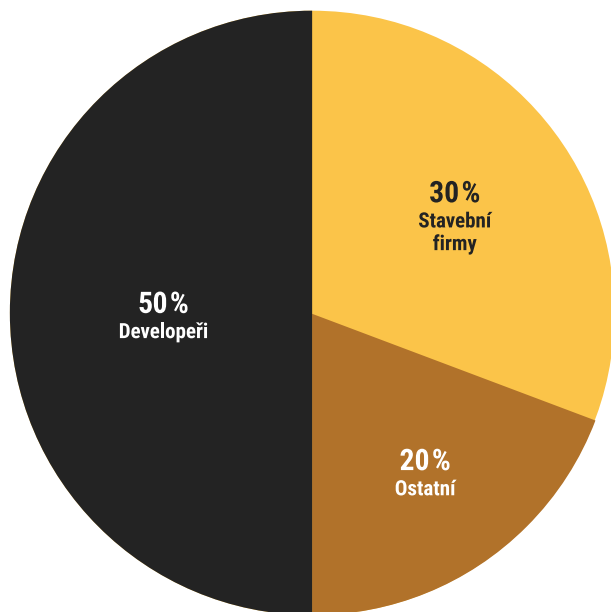
Většinou se jedná o menší **developerské společnosti**. Velcí developeři o půdní prostory **zájem nemají** z důvodu menšího objemu investovaných prostředků. Samotná realizace je v těchto případech v gesci najatého **dodavatele stavby**. Ve většině případů developeři nedokáží poskytnout stejnou výši protiplnění jako stavební firmy. Je to dáno tím, že ke své marži jako developerovi musí de facto připočíst i marži stavební firmy. Ve výsledku **nejsou tak konkurenceschopní**, jelikož přímo stavební firma už z podstaty dokáže realizovat rekonstrukci činžovního domu a **výstavbu bytů levněji** a tím pádem má možnost nabídnout vyšší protiplnění pro SVJ či BD.

3 Realitní kanceláře, projekční kanceláře, individuální investoři atd.

Realizace půdních vestaveb je často vedlejší činností **realitních kanceláří**, projekčních kanceláří či individuálních investorů. Nejedná se o hlavní předmět jejich podnikání. Často chodí povýběrových řízeních, „rozhazují“ penězi kolem sebe a spekulativně zkouší, zda jim to zrovna vyjde.

Pokud SVJ či BD slyší **primárně na peníze** a vyberou si tyto investory ke spolupráci, většinou k **prodeji půdních prostor** vůbec nedojde. Tyto subjekty běžně **nemají zkušenosti**, potřebná know-how, finanční a personální zázemí. Často ze **záměru vycouvají** a SVJ či BD tak ztratí svůj drahocenný čas (obecně **několik let**).

Kdo realizuje půdní vestavby v Praze?





KAPITOLA VI.

Výběrové řízení na prodej půdního prostoru

Půdní prostor v bytovém domě je většinou společný majetek, doporučuje se tedy uspořádat transparentní **výběrové řízení** s minimálně třemi uchazeči. Vyhnete se tím případným sporům a osočování z nekalostí ze strany spoluvlastníků. Výběrové řízení na prodej půdního prostoru není tak složitou záležitostí, jak se může na první pohled zdát.

Podle čeho však jednotlivé nabídky porovnávat? Podle výše nabízených financí? A jak je to v případě věcného protiplnění? Jakou roli hrají reference? Jak správně postupovat?

Na výběrové řízení si vystačíte sami

Organizaci výběrového řízení nemá smysl přenechávat specialistovi (zprostředkovateli), který si většinou bere **provize od developerů**, které do výběrových řízení zahrne, a zásadně tím snižuje výši vašeho protiplnění. Seriózní developereři se těchto výběrových řízení moc neúčastní.

Prodejem půdního prostoru nemá smysl pověřit ani **realitní kancelář**, která často navrhne nesmyslně vysokou výkupní cenu, aby se zavděčila a získala půdu do své nabídky. Nabídka

půdního prostoru je pak dlouhou dobu na trhu, oběhne celou Prahu a stává se nelukrativní. Ve finále se takový půdní prostor často prodá hluboko **pod tržní cenou**.

V Praze působí dlouhodobě pouze cca pět kvalitních zkušených firem, které se výhradně zabývají výstavbou a prodejem půdních bytů včetně rekonstrukcí činžovních domů. Ty lze jednoduše **oslovit napřímo**.

V Praze působí dlouhodobě pouze cca pět zkušených firem, které se zabývají výhradně výstavbou a prodejem půdních bytů včetně rekonstrukcí domů.

Postačí si proto najmout právníka, v tomto případě právníka se specializací na tento typ procesů, který poradí s jednotlivými kroky a vše smluvně zajistí (smlouva o výstavbě viz str. 31). Pouhá právní specializace na bytová družstva a společenství vlastníků jednotek však **často nestačí**. Je nutné, aby se právník orientoval přímo v oblasti smluv o výstavbě a měl v této oblasti zkušenosti (ideálně v Praze).

Postup výběrového řízení

1 Oslovení zájemců

Přímé oslovení několika developerů, kteří se specializují na půdní vestavby. Specifikace, co od prodeje půdního prostoru očekáváte – zda spíše finanční hotovost nebo rekonstrukci bytového domu, případně **soupis oprav**, které požadujete od developerů realizovat formou věcného plnění.

2 Vypracování nabídek

Na základě prohlídek **půdního prostoru** si od developerů nechat vypracovat nabídky na výkup půdního prostoru či na rekonstrukci bytového domu (alespoň tři).

3 Výběr nejlepší nabídky

Výběr konkrétního developera **ke spolupráci**, resp. k následným krokům, které by měly vést k uzavření smlouvy o výstavbě a získání stavebního povolení.

Variantní nabídka za přenechání práv k půdnímu prostoru

Pokud je možnost, že nad posledním stávajícím patrem může vzniknout nové plnohodnotné patro či mezonetové byty, doporučujeme si nechat od developerů vypracovat variantní nabídky. V době výběrového řízení není 100% jisté, zda bude povolena **půdní nástavba** (která zvyšuje možnosti využití půdy), proto je nabídka koncipována ve **dvou variantách** hodnot protiplnění. První (základní) varianta v případě povolení pouze půdní vestavby, druhá varianta v případě povolení půdní nástavby.

Tímto se elegantně vyhnete situaci, kdy ze zvýšených možností **využití půdy** bude profitovat pouze developer. Pokud se podaří získat stavební povolení, při kterém vznikne více m² bytů než při základním předpokladu (základní variantě), získá SVJ či BD od developera **vyšší protiplnění**.



Podle čeho porovnávat jednotlivé nabídky

- 1 **Rozsahu nabízeného protiplnění** (věcného a finančního)
- 2 **Referencí**

U tohoto typu výběrového řízení by neměla rozhodovat **pouze cena** (výše protiplnění), ale i reference. Obecně čím méně kvalitní a méně zkušený developer, tím více se bude snažit cenově podbízet (bude nabízet větší, často až **nereálný rozsah** protiplnění). Zde dělá SVJ či BD častou chybu a vybírá pouze podle ceny.

Pokud je vám na papíře nabídnuta částka, která je o hodně vyšší než u ostatních nabídek, zbystřete.

Pozor na nereálné nabídky

Pokud je vám na papíře nabídnuta částka, která je o hodně vyšší než u ostatních nabídek, zbystřete. Vždy existuje důvod, proč se takový kupující cenově podbízí. Zakrývají se tím často **nulové reference** a zkušenosti na trhu. Jedná se běžně o individuální investory, realitní kanceláře, projekční kanceláře atd. **Následují průtahy** se získáním stavebního povolení, nekonečné vyjednávání s úřady, nereálná představa o tom, kolik bytů se dá na půdě postavit, změna situace na trhu, nevyřešené financování atd. Prodej **půdního prostoru** se často vůbec nerealizuje, družstvo či společenství ztratí několik let a na některé **havarijní rekonstrukce** si dům následně musí vzít úvěr.

Zásady výběru nejlepší nabídky

1 Porovnávat rozsahy věcného protiplnění, nikoliv absolutní čísla

Porovnávání ceny za **věcné protiplnění** může být v některých případech komplikovanější. To, že developer A nacení nový výtah na 2,2 mil. Kč a developer B na 1,8 mil. Kč, neznamena, že od developera A získáte více. Je nutné porovnávat rozsahy stavebních prací.

2 Porovnávat porovnatelné

Pokud developer A nacení kompletní výměnu špaletových oken v domě na 2,5 mil. Kč a developer B na 2 mil. Kč, nemusí to **nutně znamenat**, že developer A uvedl nereálnou cenu a snaží se dávat „na oko“ vyšší nabídku. Může se pouze jednat o dodání kvalitnějších špaletových oken než od developera B. Proto je zapotřebí porovnávat porovnatelné.

Dvoukolové výběrové řízení

Pokud si nejste jisti výší věcného protiplnění a jeho porovnáním, doporučujeme provést **dvoukolové výběrové řízení**. Do druhého kola si vyberete dva nejserióznější developery. Následně si sami **přesně určíte**, co, jakým způsobem a jaké kvality chcete rekonstruovat (specifikace materiálu, technických požadavků, postupů atd.).

Vybrané dva developery následně požádáte o aktualizaci nabídky, která by měla být detailnější. Pokud na vaše požadavky – soupis oprav, které požadujete od developerů realizovat

formou věcného plnění – přistoupí, o vítězi rozhodne výše **finančního protiplnění**, kterou jsou developeři ochotni nabídnout nad rámec přesně stanoveného věcného protiplnění.

Základními kritérii pro výběr jsou výše protiplnění (finanční, věcné) a reference, které jsou neméně důležité.

Reference developerů

Výběr nejlepší nabídky je nejenom o rozsahu a objemu protiplnění, ale také o referencích. Prodávat půdní prostor není jako prodávat např. byt, kde vás po prodeji v podstatě nezajímá, co v bytě vznikne. Při prodeji **půdních prostor** nebudete chtít, aby vám posléze dům spadl na hlavu, aby vám do něj zatékalo po dobu výstavby, aby výstavba probíhala déle, než je nutné, a v nedostatečné kvalitě, nebudete chtít nepořádek v domě atp.

Zkušení developeři, kteří se specializují na realizaci a prodej půdních bytů, spolupracují s ověřenými projektanty, kteří umí jednat s úřady, památkáři atp. Mají zkušenosti se samotnou výstavbou, rekonstrukce dělají kvalitně a rychle, poctivě zajistí statiku domu. Většinu bytů mají prodanou ještě **před kolaudací** (často ještě před vydáním stavebního povolení), protože po zkušenostech ví, jaké dispozice realizovat, aby byly byty dobře prodejné. Díky tomu nemají problém s financováním. Mají zkušenosti s tím, jak co nejméně zasáhnout do chodu domu a jak jednat s „problémovými“ vlastníky atd.

Prodávat půdní prostor není jako prodávat byt, kde vás po prodeji v podstatě nezajímá, co v bytě vznikne.

Ověřujte si reference developerů

Zajímejte se proto, jaké půdní projekty mají developeři za sebou, kolik půd a domů rekonstruovali, zajděte se podívat na jejich aktuální projekty, získejte informace od předsedů družstev či společenství, kteří s nimi spolupracovali atd. Ptejte se, **ověřujte si informace** a nenechte se „opít rohlíkem“. I nezkušený developer na vás může na první pohled působit seriózním dojmem.

Čeho se dále vyvarovat

1 Složitá výběrová řízení

Častá chyba družstev a společenství vlastníků je, že udělají příliš **specifické zadání**, na jehož základě nejsou nabídky porovnatelné. Kvůli tomu se většinou o několik měsíců až let protáhne časové období do začátku výstavby (rekonstrukce).

Dále **nemá smysl** vyhazovat desetitisíce až statisíce za projektovou dokumentaci na rekonstrukci a pak znovu poptávat jednotlivé firmy. Vypracování projektové dokumentace nic neřeší a bytové družstvo či společenství vlastníků jednotek jen ztratí svůj drahocenný čas a peníze.

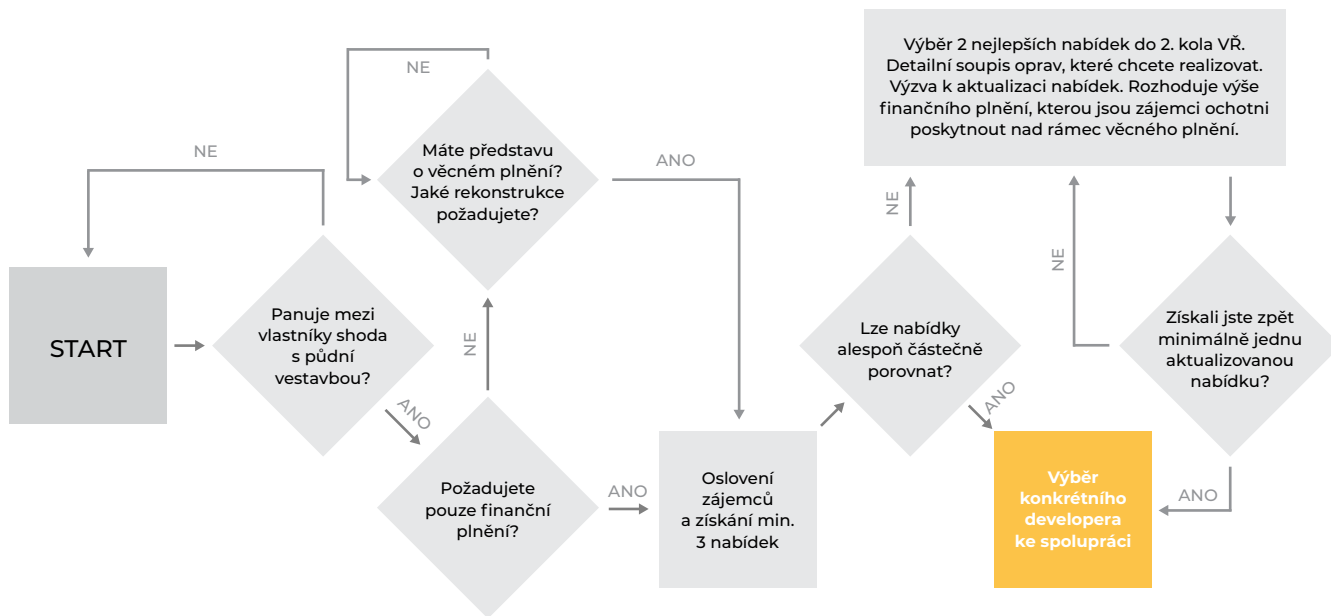
2 Přecenění svých možností

Další chybou je často naivní představa, že BD či SVJ si rekonstrukci a půdní vestavbu realizují sami a výtěžek z prodeje půdních bytů si rozdělí mezi sebe.

3 Odsouhlasení jedinému zájemci

Opačným problémem je naopak prodej prostoru **jedinému zájemci**, který má o prostory zájem. Většinou se jedná přímo o spoluvlastníka bytového domu.

Vzorový postup při výběrovém řízení na prodej půdního prostoru





KAPITOLA VII.

Smlouva o výstavbě

Půdní prostor je většinou v **podílovém spoluvlastnictví** majitelů jednotek v bytovém domě. Jedná se o společné prostory, které jsou součástí domu a slouží všem majitelům. Půdní prostor většinou **není zkolaudován** jako samostatná bytová či nebytová jednotka, takže s ním **není možné** obchodovat a půdní prostor domu nelze prodat.

Pokud **půdní prostory** tedy nejsou vymezené jako samostatná jednotka, jedinou možností, jak je „prodat“, je uzavření smlouvy o výstavbě. Její součástí je i budoucí vymezení společných prostor bytového domu (prohlášení vlastníka). Teprve poté, co na základě smlouvy o výstavbě vznikne rozestavěná jednotka, je možné ji zapsat do **katastru nemovitostí**.

Co by měla smlouva o výstavbě obsahovat?

Smlouva o výstavbě musí obsahovat určení **vlastníků, stavebníka a vymezení předmětu výstavby**. Dále musí obsahovat **prohlášení vlastníka** před a po výstavbě (budoucí stav). Ve smlouvě o výstavbě musí být řešeny **změny spoluvlastnických podílů** na domě a na pozemku a **převod těchto podílů**. V rámci převodu se řeší vypořádání mezi těmi, kdo zvětšují plochu svých jednotek (a tím i podíl na domu a pozemku) a těmi, kterým se v souvislosti s výstavbou bytů tyto podíly zmenší.

V části stanovení výše odměny za právo k výstavbě jednotek je obvykle kombinace finančního a věcného protiplnění (rekonstrukce bytového domu) pro vlastníky bytového domu. Finanční odměna se skládá do **advokátní úschovy** a je splatná nejčastěji po získání stavebního povolení či po kolaudaci.

Další důležitou částí je **stanovení termínů**, do kdy musí být stavební práce dokončeny (obecně 12 až 16 měsíců od nabytí právní moci stavebního povolení) a **sankční ujednání** při nesplnění těchto termínů. Samozřejmostí by měl být i požadavek **pojištění stavebníka** proti případné škodě. Přílohou smlouvy o výstavbě by měla být alespoň **projektová studie**, aby bytové družstvo či společenství vlastníků jednotek přesně vědělo, kolik bytových jednotek o jakých velikostech na půdě vznikne.

Smlouva o výstavbě se následně vkládá **na katastr nemovitostí** (zapisuje se do něj vkladem). Katastr nemovitostí po kolaudaci zapíše nové jednotky, kde jako vlastník nových jednotek bude uveden developer. Případně katastr nemovitostí zapíše na základě čestného prohlášení o stupni rozestavěnosti do katastru rozestavěné jednotky.

Ve smlouvě o výstavbě je nejdůležitější vymezení práv a povinností smluvních stran (vlastníka a developera).

K čemu slouží smlouva o smlouvě budoucí o výstavbě

V některých případech se nejdříve podepisuje **smlouva o smlouvě budoucí o výstavbě**. Dělá se tak z toho důvodu, že developer (stavebník a investor) v době uzavření smlouvy o výstavbě neví, jaké další investice si projekt půdní vestavby vyžádá (posílení statiky domu, požadavky památkářů, úpravy sítí, splnění podmínky parkování v klidu). Jedná se v podstatě o **poskytnutí času developerovi** na ověření, zda záměr lze realizovat za daných podmínek, a umožnění odstoupit od smlouvy, pokud záměr nelze zrealizovat z důvodů, na které developer nemá vliv.

Smlouva o smlouvě budoucí o výstavbě musí mít nastavena jasná pravidla, za jakých bude uzavřena smlouva o výstavbě. Developer má již v této přípravné fázi **značné náklady** (během trvání budoucí smlouvy již probíhají práce na projektové dokumentaci, získávání stanovisek atp.), proto potřebuje mít jistotu, že s ním v budoucnu bude uzavřena smlouva o výstavbě.



KAPITOLA VIII.

Postup rekonstrukce bytového domu a půdní vestavby

Od výběru konkrétního developera ke spolupráci do ukončení **rekonstrukce bytového domu** včetně kolaudace půdních bytů často uběhne i několik let. Níže uvádíme vzorový postup spolupráce mezi developerem a společenstvím vlastníků jednotek či bytovým družstvem.

- 1 Schválení nabídky** – souhlas s výběrem konkrétního developera pro spolupráci.
- 2 Zpracování projektové studie** – cca do dvou měsíců od předběžného odsouhlasení spolupráce.
- 3 Uzavření smlouvy o výstavbě** – cca tři měsíce (záleží na rychlosti připomínkování smlouvy ze strany SVJ a BD).
- 4 Zahájení řízení se stavebním úřadem o vydání stavebního povolení** – stavební povolení s nabytím právní moci cca do devíti až dvanácti měsíců od podpisu smlouvy o výstavbě.
- 5 Zahájení stavby** – obratem po nabytí právní moci stavebního povolení, cca dvanáct až čtrnáct měsíců od schválení nabídky (bodu 1/).
- 6 Vložení smlouvy o výstavbě na katastr nemovitostí** – součástí je změna prohlášení vlastníka.
- 7 Těsně před dokončením stavby žádost o zahájení kolaudačního řízení.**

8 Realizace rekonstrukce domu a výstavba bytových jednotek – cca dvanáct až šestnáct měsíců od zahájení stavby.

9 Kolaudace bytových jednotek, změna stavu bytů na katastrálním úřadu.

Jednotlivé postupy developerů se **mohou lišit**. Někteří developeři preferují nejprve podepsání Smlouvy o budoucí smlouvě o výstavbě (viz předchozí kapitola). V ideálním případě tak celá realizace může trvat **cca dva roky** od souhlasu s výběrem konkrétního developera pro spolupráci. Vše však záleží na rychlosti připomínkování smluv ze strany SVJ a BD a zároveň na rychlosti úřadů. **Poslední dobou** se však rychlost povolování úřadů snižuje a termíny se prodlužují.

V ideálních případech trvá celý záměr 2 roky. Záleží však na součinnosti SVJ či BD a na rychlostech úřadů.

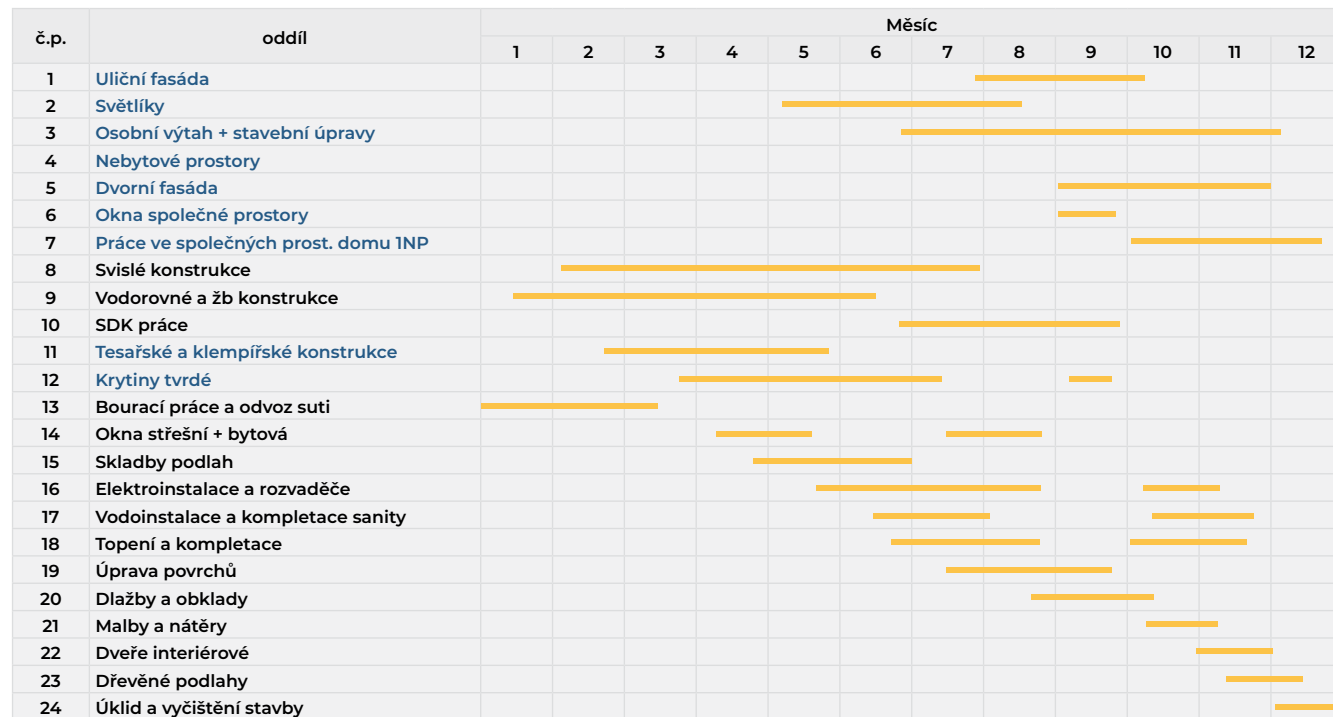
Orientační časový harmonogram prací

Zakázka: Oprava domu a půdní vestavby XY

Doba výstavby: 12 měsíců od platného stavebního povolení

■ Bytový dům

■ Půdní vestavba





O publikaci

Dle developerů pouze cca 10 % prodejmů půdních prostor proběhne bez zbytečných průtahů a problémů. Cílem této publikace je poskytnout čtenáři základní orientaci v problematice využití volných půdních prostor a přispět tak k větší informovanosti mezi vlastníky půdních prostor (většinou bytová družstva a společenství vlastníků).

O nás

Vykupujeme volné půdní prostory v Praze za účelem realizace půdních vestaveb a nástaveb. Zároveň s půdními vestavbami provádíme kompletní rekonstrukce činžovních domů. Neváhejte nás kontaktovat v případě záměru prodat půdní prostor, rádi vám zdarma provedeme cenový odhad nebo předložíme nabídku na odkup.

 www.prahapudnibyty.cz

 +420 607 182 444

 info@prahapudnibyty.cz

© Ondřej Kosina - červenec 2020 | 1. vydání, neprodejně

ISBN 978-80-270-8094-6



9 788027 080946