

## Španělsko: Proč je výhodné koupit nemovitost ve výstavbě

---

Ve většině oblíbených [přímořských oblastí Španělska](#) je standardní, že se nové rezidenční projekty prodávají, a z velké části vyprodají, již ve fázi off-plan, tedy před dokončením.



Zkusíme shrnout proč tomu tak je a proč je výhodné investovat do nemovitostí, které ještě nejsou postavené.

Na úvod musíme zmínit, že také v tomto případě platí obecná investorská poučka, že vyšší riziko přináší vyšší návratnost a limitované riziko znamená

limitovanou návratnost. V případě nemovitostí ve výstavbě je riziko, že prodávající z nějakého důvodu projekt nedostaví, že bude dokončený se zpožděním, že bude nekvalitní, nebo že nebude odpovídat smluvním podmínkám například ve výměře nebo standardu provedení.

## Jak nákup nemovitosti ve výstavbě probíhá

Jakým způsobem je kupující [nemovitosti ve Španělsku](#) chráněný proti těmto rizikům? Philipp Chizzola, advokát společnosti Rellox k tomu říká:

„Ve Španělsku existují přísné zákony na ochranu spotřebitelů. A právě tyto zákony chrání každého kupujícího, který investuje do developerského projektu ve výstavbě. Developer, který přijímá peníze od kupujícího během výstavby, totiž ze zákona odpovídá kupujícímu za jejich případnou refundaci. Toto je zajištěno zejména tím, že developer musí získat bankovní záruku, která garantuje vrácení záloh v případě jeho platební neschopnosti. Rozhodně se tak při koupi nemovitosti ve Španělsku vyplácí spolupracovat s někým, kdo zná místní poměry a nezapomene existenci tohoto „pojištění“ předem zkontrolovat. Rellox ve Španělsku samozřejmě spolupracuje pouze s erudovanými advokáty – specialisty na realitní právo. Kupujícím je tak garantován přístup ke specialistům, kteří dohlíží na to, aby smlouvy obsahovaly vše, co mají, a ne pouze vše, co musí.“

[caption id="attachment\_8391" align="alignnone" width="200"] Šárka Ayllon,  
Sales Manager Relloxu ve Španělsku[/caption]



Šárka Ayllon, která má v Relloxu na starosti prodeje španělských nemovitostí, k tomu doplňuje: „Naší výhodou je dlouhodobá působnost ve Španělsku a znalost nejen prostředí, ale také konkrétních developerů, smluvních podmínek a kvality dokončení. Obecně lze říct, že nové projekty jsou ve Španělsku dokončovány včas a v požadované kvalitě. Pokud se přeci jen objeví nějaké vady na předané nemovitosti, je důležité vědět, jak postupovat při reklamaci, a i s tím jsme samozřejmě klientům nápomocni. V rámci našich služeb klienta neopouštíme až do chvíle, kdy je nemovitost plně funkční k bydlení, fungují všechny energie atd. Pokud má klient zájem, abychom mu pomohli i s vybavením nemovitosti na klíč, tak je to také možné,“ říká Šárka Ayllon.

## **Nákupem nemovitosti ve výstavbě můžete výrazně ušetřit**

Potud tedy rizika. Nyní k tomu příjemnějšímu. Ve Španělsku je výrazný cenový progres v průběhu výstavby. Tato cenová strategie existuje samozřejmě všude na světě, nicméně ve Španělsku je nárůst cen během výstavby poměrně výrazný. Prodávající navyšují ceny nemovitostí v podstatě vždy v nějaký klíčový moment výstavby. Toto začíná už udělením stavebního povolení. Developeri běžně uvádějí do prodeje projekty ještě před udělením stavebního povolení (samozřejmě s výstupní doložkou ve smlouvě, pokud stavební povolení nebude uděleno do určitého data).

V momentě, kdy je stavební povolení uděleno, bum... ceny se navýší o 10, 20 nebo i třeba 30 %. Je dokončená hrubá stavba? Bum, další nárůst ceny. Navýšení je v podstatě automatické v momentě dokončení. Důvody pro navýšení ceny si prodávající vždy najde a není to nic neseriózního, ceny odpovídají poptávce. Je faktem, že uvedený přístup k progresivní cenotvorbě je aplikovaný u dobrých projektů, o které je zájem. (Pozn. Relloxu: V Relloxu prodáváme pouze dobré projekty :-))

Někteří developeri dokonce na začátku neuvolní do prodeje všechny jednotky, ale jen omezený počet. Až tento počet jednotek vyprodají, zhodnotí si svoji cenovou strategii, nastaví nové ceny a uvolní do prodeje další balíček jednotek

na prodej. A takto to opakují několikrát během výstavby.

Šárka Ayllon upřesňuje, jak to funguje v praxi: „Klientovi na místě ukážeme několik vybraných projektů ve výstavbě - místo výstavby, specifikace nemovitostí, a můžeme mu ukázat některé již dokončené a přeprodávané nemovitosti. Pokud si to klient porovná, tak mu vyjde, že za ty samé peníze pořídí v drtivé většině případů kvalitnější nemovitost, pokud je tato zatím pouze na papíře."

Pro úplnost je nutné zmínit, že ve Španělsku je zákonem upraveno a zakázáno přeprodávat nemovitost, resp. kupní právo na nemovitost, v průběhu výstavby a realizovat tak spekulativní investice. Nový vlastník může nabytou nemovitost prodat až po podpisu notářské smlouvy po dokončení nemovitosti. Může tak učinit klidně pět minut po podpisu notářské smlouvy u toho samého notáře, ale ne dříve.

Společnost Rellox prodává primárně nové nemovitosti přímo od developerů, většina projektů v naší nabídce je tak ve fázi výstavby nebo dokonce ještě před zahájením výstavby. Jan Rejcha, majitel Relloxu, k tomu dodává: "Z našeho pohledu je správný a seriózní přístup nabízet nemovitosti, které znáte, resp. znáte prodávajícího, a které máte jako zprostředkovatel nasmlouvané s prodávající stranou. To je naše dlouhodobá strategie a myslím, že se nám za těch dvacet let našeho působení v ČR potvrdilo, že je to správná cesta. A navíc se nám podařilo vybudovat, i v celosvětovém porovnání, unikátní portfolio nemovitostí přímo od developerů v několika zemích světa."

*Foto: Oleg\_P/Shutterstock.com a Rellox*