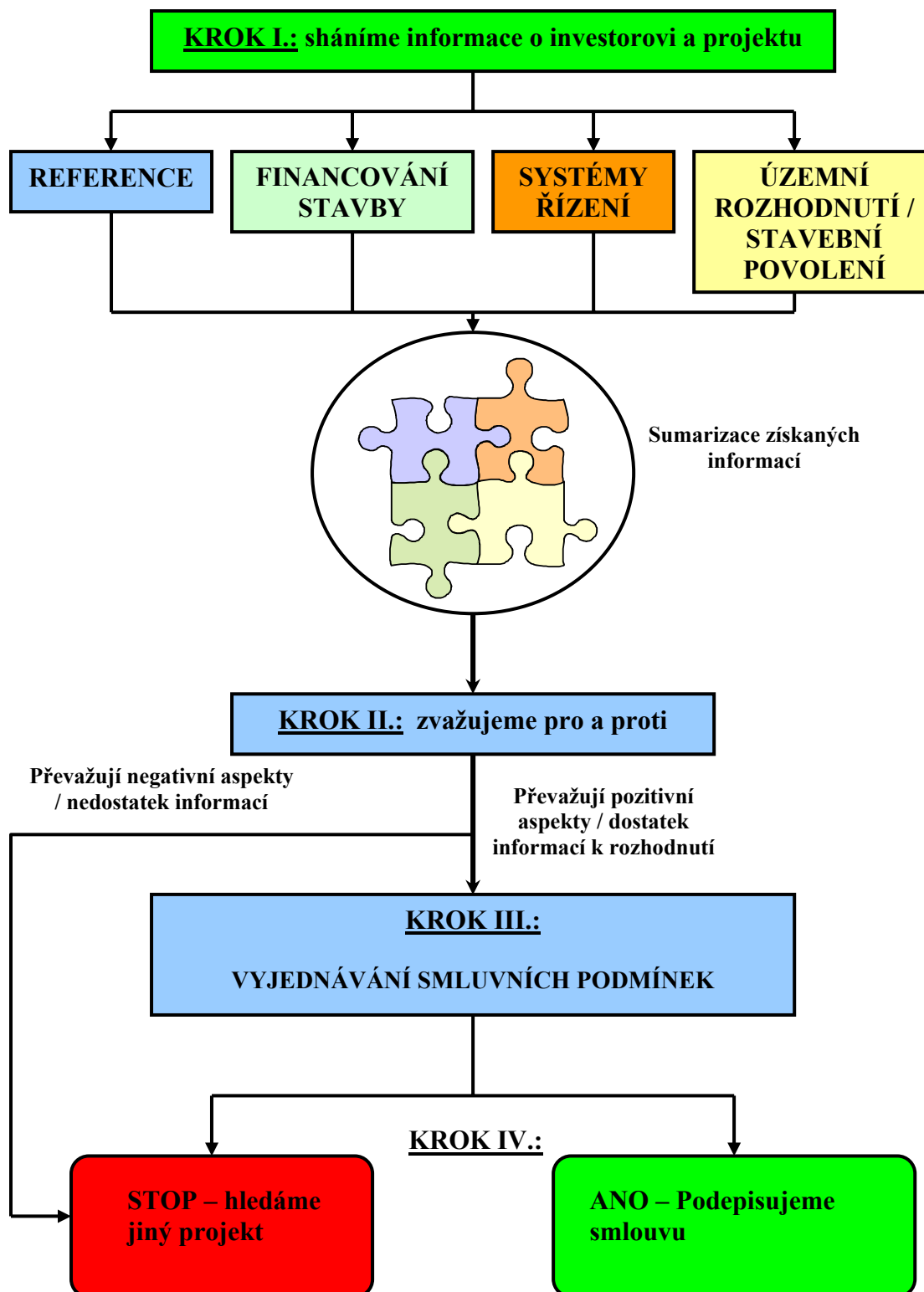


Zlatý postup při výběru dodavatele svého bydlení:



Komentář: Asi každý člověk, životní partneři, manželé či rodina touží po novém a krásném bydlení v novém bytě nebo domě, který je lokalizován, dispozičně řešen a vybaven dle osobních představ. Výstavba nového bydlení respektive obor stavebnictví stále zažívá v České republice zlaté časy, staví se všude, kde je to možné, útlum nepřineslo ani zvýšení DPH ani krize na hypotečním trhu v USA. Čili je a bude opravdu z čeho vybírat a záleží jen na každém z nás, který byt nebo dům si vybereme v rámci určitého projektu.

V okamžiku výběru nastává zásadní a přelomový bod! Nalézt a vybrat dobrého developera (investora, stavební firmu), který klade důraz na kvalitu, vyjde vstříc zákazníkovi, a bude si ho opravdu vážit, není až tak jednoduché, naproti tomu nalézt nemovitost, která by odpovídala našim představám je poměrně snazší. Osobně bohužel neznám v širokém okolí svých přátel a známých člověka, který by byl po všech stránkách s developerem (stavební firmou) sto procentně spokojen. Položme si otázku, proč tomu tak je? Vždy, když hovořím na toto téma, vyplyne, že nespokojenost s provedeným dílem a přístupem stavební společnosti má jednoho společného jmenovatele, čímž je nekomplexní analýza nabízeného projektu a společnosti, která projekt nabízela, jinými slovy – nezjistili jsme si všechno co je a bylo by zapotřebí než jsme podepsali patřičné smlouvy.

Ruku na srdce, při prvním pohledu na vizualizace domů a jednotlivých bytů včetně bezprostředního okolí, kdo myslí na něco jiného, než na myšlenky, jaké to bude, až se nastěhuji, těšíme se jak nám budou všichni závidět, víkendové grilovačky..... a pokud je inzerováno „pozor již 70% bytů vyprodáno“ je naše mysl zaslepena tajemným motivem, který nám velí, co nejdříve podepsat rezervační smlouvu a zaplatit příslušnou výši rezervačního poplatku, co kdyby nám byt někdo vyfoukl?! Dvěma slovy se dá tento stav nazvat „neuvážený shon“, jedním slovem „slepota“ anebo „bl...“. Poznámka autora – také mě tento syndrom postihl.

Pokusme se zamyslet nad tím, co bychom měli jako zodpovědní nákupci udělat – zjistit si před tím, než podepíšeme jakoukoliv smlouvu. V případě, že Vám investor umožní si byt bezplatně rezervovat (nebo realitní kancelář) na nějakou dobu, tak toho využijte, k zjištění základních faktů nebudete potřebovat více než týden času. V žádném případě nespolehejte pouze na informace, které Vám sdělí příslušná realitní kancelář. Z mé zkušenosti mohu dodat, že jsme s manželkou věděli o projektu a lokalitě více než realitní kancelář. Realitní kancelář je pouze jedním z mnoha informačních zdrojů v celém zjišťovacím procesu.

Na obrázku, který celý článek doprovází, je graficky ukázán a navržen postup, kterým bychom měli dodržet před samotným aktem podpisu smlouvy s developerem (stavební firmou).

Prvním krokem je sběr informací a to z pohledu investora tak i projektu. Informace, které bychom měli shánět, se dají rozdělit do několika skupin (pilířů), a to:

- reference
- financování stavby
- systémy řízení
- územní rozhodnutí a stavební povolení

Všechny výše vyjmenované pilíře tvoří jeden základní informační rámec jako celek, představte si puzzle, tudíž není vhodné jeden z těchto pilířů podcenit. Určitě by se Vám nelíbilo složené puzzle pověšené na stěně bez nějaké té kostičky....

Co si tedy představit pod jednotlivými pilíři?

Reference tvoří ucelený soubor informací, které by nám měli odpovědět na dvě základní otázky „Jak byli spokojeni předchozí zákazníci? a dále Jak se bydlí a bude bydlet v dané lokalitě?“. K tomu, abychom byli schopni si na základní otázky odpovědět, musíme se zaměřit na informace z pohledu firemní kultury stavební společnosti, referenční stavby, zkušenosti předchozích klientů, veřejně dostupné informace (internet, zastupitelstvo) a na lokalitu projektu.

Firemní kultura představuje vše co na vás při první a další návštěvě v kancelářích stavební společnosti působí. V tomto ohledu se musíte spolehnout na vlastní úsudek. Buďte velice naslouchavý a pozorujte celý chod společnosti. Tyto informace jsou velice důležité a pomohou si později vytvořit vlastní (osobní) představu o společnosti. Každá maličkost Vám prozradí více než si z počátku myslíte. Mějte na paměti, že firemní kultura Vás bude provázet minimálně v průběhu stavby.

Referenční stavby je nutné a dobré navštívit pokud tuto možnost stavební firma nabízí. Pokud ne, podívejte se na internet, kde všude společnost stavěla, popřípadě požádejte společnost o kontakt na své minulé zákazníky. Nejlépe o víkendu si udělejte rodinný výlet a navštivte některé stavby společnosti. V případě, že společnost postavila nějaký větší developerský projekt, máte pak možnost získat daleko více informací. V této fázi Vám pomůže i internet, kde můžete nalézt zkušenosti předchozích klientů, například v rámci serverů, které si vytvořili sami klienti pro daný projekt jako fórum.

Informace o lokalitě kde je projektu umístěn, jsou pro Vás též důležitá. Každý z nás je vyznavačem trochu jiného životního stylu a proto nelze striktně stanovit, jak by měla být daná lokalita vybavena vč. dostupnosti. Je vhodné se zaměřit na celkovou občanskou vybavenost lokality tj. zdravotní zařízení, škola, školka, pošta, obchody apod. dále se zaměřte na místní infrastrukturu tj. bus, vlak v případě že nebudete dojíždět jen automobilem. A dále nezapomeňte na inženýrské sítě (plyn, kanalizační řád, rozvod pitné vody) mohlo by se Vám lehce stát, že Vám na zahradě, kde jste plánovali ohniště nebo pískoviště pro děti vyroste například obrovská nádrž na propan butan atd. Není možné se spoléhat na informaci z propagačního letáku společnosti typu „pozemky budou zasíťovány“ je nutné ptát se jak!

V neposlední řadě je dobré navštívit místní obecní úřad a dotázat se na informace, které se Vám nepodařilo zjistit. Získané informace typu kde se bude a co dále stavět, jak se bude posilovat místní doprava, jaké jsou plány obce atd. Jsou mnohdy velmi důležitá pro vytvoření celkového obrázku o lokalitě projektu. Prostudovat si místní územní plán není také k zahoezení. Nezapomeňte ověřit i inženýrské sítě. Když vystoupíte z automobilu na místě Vašeho budoucího bydlení, musí na Vás lokalita dobře působit, je to shodné jako s firemní kulturou stavební společnosti.

Financování stavby představuje druhý pilíř naší skládanky. Financování stavby musíme posuzovat ze dvou pohledů a to ze strany investora a ze strany naší. Ze strany naší ve většině půjde o financování hypotečními úvěry a úvěry ze stavebního spoření. Důležité je získání informací, zda můžeme náš již stávající produkt (založené stavební spoření) nebo jiný produkt stejného bankovního domu využít ve prospěch zaplacení (proplácení faktur) stavby nebo ne. Každý bankovní dům má svá pravidla a je nutné je skloubit s požadavky stavební společnosti. Například banka A, kde máme založené stavební spoření, proplatí fakturu, když je vyhotovena základová deska a první patro domu, avšak stavební firma bude žádat finanční prostředky již po vytvoření základové desky. Seznamte se s těmito požadavky již při prvním

jednání ve stavební společnosti a dále se optejte na možnost využití finančních produktů, které sama stavební společnost nabízí (spolupráce s vybraným bankovním domem). V tomto případě je vše jednodušší, zejména z pohledu čerpání finančních prostředků z produktu ve prospěch faktur stavební společnosti, protože bankovní dům je s projektem seznámen a ve většině případů na výstavbu developerského projektu poskytuje také tzv. projektové financování.

Financování projektu ze strany stavební společnosti je pro nás velmi důležitým faktorem. Obecně lze říci, že stavební společnost má tři možnosti jak projekt financovat a to: financovat 100% sama výstavbu, využít 100% projektové financování od bankovního domu anebo kombinace dvou výše uvedených možností. Pro nás jako klienty je nejvhodnější varianta, kdy je poskytovány většina finančních prostředků v rámci projektového financování a to zejména ze dvou důvodů – banka má stavbu pod dohledem a dále riziko nedostatku finančních prostředků pro dokončení stavby je prakticky nulové. Naproti tomu se tento způsob financování stavby negativně promítne do konečné ceny kupované nemovitosti. V případě financování projektu z vlastního kapitálu je pro klienta rizikové a vždy bude záležet na momentální finanční situaci stavební společnosti. Jestli mají nebo nemají dostatek financí můžeme vždy jen spekulovat (v případě akciové společnosti si můžeme prostudovat výroční zprávu). Problém zejména nastává v okamžiku, kdy má stavební společnost rozpracováno více projektů a svým závazkům vůči dodavatelům plní zpětně z peněz Vašich finančních produktů a současně se nedaří prodávat jiné nemovitosti v jiných projektech, jak stavební společnost očekávala. I v rámci smlouvy by bylo vhodné zakomponovat článek, že se stavební společnost zavazuje, že vybrané finanční prostředky (proplacené faktury) využije přednostně na uhrazení a dostavbu předmětné nemovitosti. V této souvislosti musíme opět připomenout zkrachovalý H-systém.

Územní rozhodnutí o umístění stavby a stavební povolení jsou základními dokumenty, které jsou nezbytné k tomu, aby stavební společnost začala s výstavbou domu. Je vysoce riskantní podepsat smlouvu o dílo a dále platit finanční částky stavební společnosti vyplývající ze smlouvy aniž by stavební společnost měla k dispozici tyto základní dokumenty! Smlouvu o dílo (případně jinou smlouvu) lze podepsat bez pravomocného stavebního povolení, ale pouze za předpokladu, že bylo vydáno územní rozhodnutí a že do vydání stavebního povolení nemá stavební společnost nárok na zálohové platby od klienta a dále je dobré si dojednat smluvně konečný termín získání stavebního povolení, kdy v případě jeho nedodržení je příslušná smlouva neplatná nebo lze od smlouvy bezplatně odstoupit. Oba dokumenty, pokud jsou již vydané příslušným stavebním úřadem, si osobně prohlédněte a překontrolujte. Případné ověření výroků stavební společnosti (např. stavební povolení bude do 14dnů apod....) směřujte na příslušný stavební úřad. Důvěřovat stavebníkovi můžete, ale pokud se obyvatelé předmětného katastru rozhodnou, že developerský projekt nechťejí mít na svém území, věřte, že získání územního povolení je v nedohlednu. Opět v této souvislosti můžeme jmenovat zákazníky společnost Lidové domky, která plánovala projekt v obci Sibřina.

Systémy řízení představují v současné době moderní, nepostradatelné a dobrovolné manažerské přístupy v jakémkoliv oboru podnikání. V oboru stavebnictví jsou pro nás také velmi důležité. Systémy řízení jsou mezinárodně uznávané a rozeznáváme je z pohledu kvality (certifikát ISO 9001), životního prostředí (certifikát ISO 14001) a bezpečnosti práce (certifikát OHSAS 18001). Zavedené a certifikované systémy nám dávají jako klientům záruku, že veškeré činnosti, které stavební společnost provádí budou provedeny s ohledem na kvalitu a spokojenost zákazníka, budou dodrženy právní předpisy v oblasti životního prostředí

a bezpečnosti práce v průběhu výstavby. Společnost, která zavedla tyto systémy má pro každou svou činnost vytvořen postup a dále klade důraz ve stejném rámci na své dodavatele a partnery. Možná si říkáte, že by měl stačit systém řízení jakosti ISO 9001, mohl by, avšak legislativa životního prostředí i bezpečnosti práce je dnes doprovázena vysokými pokuty při nedodržení legislativních požadavků. Případně udělená pokuta by sice neměla mít likvidační charakter, avšak vezmeme v potaz způsob financování stavby stavební společností např. z vlastních zdrojů, určitě se pokuta někde negativně projeví.

Čtyři základní informační pilíře už známe. Pokud někdo cítí, že by bylo vhodné některý pilíř rozšířit o nějaké důležité informace a nebo si myslíte, že by bylo vhodné zavést další pilíř, může tak učinit a vytvořit si vlastní pohled na věc.

Dostáváme se ke kroku II. který jsem nazval „zvažuje pro a proti“. Cílem tohoto kroku je sumarizace získaných informací a jejich vyhodnocení tak, abychom mohli odpovědně zaujmout stanovisko zda budeme nebo nebudeme nadále o projektu daného developera uvažovat. Případně z výsledku syntézy pilířů si můžeme vytyčit jasná pravidla (podmínky) pro další krok III. což je vyjednávání o smlouvě, čili stanovíte si, co smlouva musí obsahovat tak, abychom ji mohli podepsat s čistým svědomím.

Vyhodnocení jednotlivých pilířů můžeme provádět několika způsoby. První způsob je založený na vlastním dojmu a úsudku s tím, že nebudete nějak pilíře statisticky vyhodnocovat. Výsledkem je pak Vaše rozhodnutí případně doplnění o výše zmiňované podmínky, které si budete klást v rámci kroku III. Ti z vás, kteří se raději rozhodují na číselně podloženém výsledku, můžete například zvolit následující jednoduchou metodu. Definujte si proměnné každého pilíře tj. informace, které budete ověřovat či shánět a následně hodnotit. Tyto proměnné si sepište pro každý pilíř. Dále je nutné jednotlivé proměnné vyhodnotit například známkou jako ve škole čili od 1 až 5 s tím, že čím blíže k 5 tím lépe. Protože každý pilíř má více proměnných a každá proměnná jinou výslednou hodnotu, musíme nějakým způsobem dospět k výsledku tj. určení bodového ohodnocení každého pilíře. K tomuto nám může posloužit jednoduchý aritmetický průměr proměnných pilíře nebo každé proměnné pilíře určíme váhu, kterou vynásobíme obdržným bodovým ohodnocením proměnné a všechny tyto součiny sečteme (součet vah v pilíři musí být 100%). Bodové ohodnocení jednotlivých pilířů máme a zbývá nám zjistit celkové ohodnocení všech pilířů.

Než budeme stanovovat celkové vyhodnocení pilířů, musíme si předem stanovit hodnotu hranice, při které je pro nás projekt přijatelný. Osobně se domnívám, že výsledná známka by se měla minimálně nacházet v rozmezí 3,2 až 3,5. Musíme brát v potaz skutečnost, že se i pilíře respektive jejich proměnné mohou vzájemně doplňovat, například nezavedení systémů řízení bude mít za následek ohodnocení předmětného pilíře bodem 1 avšak získané vynikající zkušenosti z jiných projektů mohou mít za následek obecně menší důraz na některý z pilířů. Z tohoto vyplývá, že je vhodné pro konečné stanovení bodového ohodnocení projektu jednotlivé pilíře dle získaných informací ohodnotit váhou. Konečná hodnota bude opět součtem součinů vah a hodnoty pilíře. V případě, že každému pilíři dáte stejnou váhu (doporučuji) stačí aritmetický průměr hodnot pro každý pilíř.

V případě, že jsme usoudili a spočetli, že projekt má naší podporu a chceme se jím dále zabírat, přistoupíme k bodu třetímu – vyjednávání o smlouvě. Opět velmi důležitý bod, který se nevyplácí v žádném případě podcenit a je vždy dobré čerpat ze získaných zkušeností. V první řadě si návrh patřičné smlouvy vyžádejte dopředu a zaujměte k němu své stanovisko. Doporučuji vždy konzultovat návrh smlouvy s právním zástupcem, který vám ke smlouvě

podá své stanovisko. Dále s bankovním domem zejména z pohledu fázi čerpání finančních prostředků z bankovního produktu. Musíme stále myslet na to, že smlouva bude pro nás klíčový dokument, který nám bude zaručovat určitá práva, ale i povinnosti. Návrh smlouvy můžete získat již při prvním jednání ve stavební společnosti a tudíž si můžete nechat od právního zástupce vypracovat posudek dopředu a zahrnout ho do některého z pilířů anebo ho postavit jako samostatný pátý pilíř při analýze vstupních informací. Na první pohled se většinou zdá laikovi smlouva v pořádku, avšak skutečnost je trochu jiná a to zejména v případě, když se nad stavbou začínají stahovat černá mračna, pak se většinou nestačíte divit! Co by tedy měl obsahovat text smlouvy s developerem?

1. Časové termíny a to z pohledu zahájení, dokončení stavby, harmonogramu prací a kontrolních dnů. Ve valné většině smluv žádný pevný termín nenajdete a bude pro Vás velmi těžké termíny do smlouvy prosadit. Většinou budou uváděny termíny z pohledu dokončení stavby - „zahájení kolaudačního řízení“ nebo „požádání o kolaudaci“ apod. Dále jsou termíny dokončení výstavby vázány například na vydání pravomocného stavebního povolení, na kterou se dále váže doba výstavby. Dále musíte počítat s klimatickými změnami, které stavbu prodlouží (zima). Možná stojí za úvahu do smlouvy zahrnout termíny dokončení některých prací např. hrubé stavby apod. a následně na tyto termíny vázat odstoupení od smlouvy či smluvní pokuty. Celkově musíte počítat s průměrným zpožděním cca. 1 až 4 měsíce.
2. Definice pojmů. Právní řád nezná pojmy jako je zastavěná, obytná a užitná plocha apod.. Proto trvejte na tom, aby tyto pojmy byly ve smlouvě definovány, pokud návrh smlouvy tyto pojmy uvádí. Můžete se dočkat toho, že stavební firma do užitné plochy započítá například i plochu pod zdmi a tím pádem vám bude chybět nějaký ten metřík čtvereční, který si nechá výsostně stavební firma zaplatit.
3. Tolerance délkové rozměrů, úhly, kolmost, rovinatost apod. je velmi vhodné do smlouvy zakomponovat, přičemž co se týče délkových rozměrů, stavebnictví pracuje s délkovou tolerancí +/-1cm. Bohužel stavebnictví nemá jako strojírenství „strojnické tabulky“. Mějte na paměti, že jste si zaplatili každý metr čtvereční.
4. Čerpání finančních prostředků z Vašeho bankovního produktu by mělo být vždy rovnoměrně rozloženo a vždy trvejte na taxativním vyjmenování stavebních prací, které předchází fakturaci. Před každým čerpáním je vhodné si zajistit znalecký posudek (odhad), který sice stojí nějaký ten peníz, nic méně pokud nemáte přístup na staveniště je to vhodný kontrolní nástroj. Stavební firmy většinou mají již „své“ odhadce, doporučuji si přivést svého na doporučení.
5. Sankce musí být vyrovnané pro obě strany a to za nedodržení termínů, opožděné platby, odstoupení od smlouvy apod. Prodloužením stavby Vám narůstají náklady a to: musíte platit pronájem, naopak mohli jste již svůj starší byt pronajmout, platíte % z nevyčerpané částky hypotéky, o úroky si můžete snížit daňový základ až po kolaudaci atd. Sankce musí být účinný represivní nástroj – bič na stavitele.
6. Ocenění nadstandardů. Každý developer vám nabídne tzv. standard a vy v případě, že Vám standard nevyhovuje, tak budete chtít jinou značku výrobku, posunout příčky, změnit dispozici místnosti apod. případně si tyto změny rozmyslíte až v průběhu stavby. Je dobré, aby součástí smlouvy byl ceník pro tyto události, nejlépe uváděný v jednotkových cenách tak, abyste byli schopni sami si ohodnotit změnu z pohledu finančních nákladů. Dále je dobré vázat proplacení nadstandardních požadavků, zejména pokud si vzpomenete až v průběhu výstavby, na stavební deník resp. na předložené kopii záznamu ze stavebního deníku. Stavební firma Vám například naúčtuje bourací práce a odvoz sutí včetně její likvidace, protože jste si vzpomněli na posunutí fater či celé příčky, když vše už bylo hotové. Nakonec se ukáže, že příčka ani ještě nestála.

7. Osobní prohlídky jsou velmi vhodné ke kontrole odvedené práce, zejména pokud si přejete mnoho změn i v průběhu čerpání jako kontrolní mechanismus. Osobní prohlídky jsou bohužel pro investora velmi riskantní z pohledu bezpečnosti práce, proto jejich prosazení bude velmi těžké.
8. Záruční doba. Dle platných právních předpisů je záruka stanovena na 36 měsíců. Domnívám se, že záruční doba není relevantní ceně nemovitosti a době splácení bankovního finančního produktu. Myslím, že by bylo vhodné do smlouvy zapracovat záruku minimálně 15 let na hrubou stavbu, rozvody vody, elektřiny a plynu, fasádu. A dále 5 let na veškeré dodané vnitřní vybavení. Myslím, že by neměl být problém tento článek zakomponovat ve smlouvě se stavební firmou, která propaguje vysokou kvalitu dodávaného bydlení.

Prosazení některého z výše uvedených bodů nebude lehké, ale věřte, že Vám případný úspěch ušetří mnoho starostí. V naší rozhodovací matici jsme na samotném konci. Zhodnoťte zda se Vám podařilo do smlouvy prosadit důležité články a v případě, že jste opravdu spokojeni, tak smlouvu podepište. Nic neukvapujte, byt nemá nožičky!

Závěrem pár slov:

Dodržením pravidel analýzy pilířů snížíte riziko neúspěchu projektu na udržitelnou hodnotu

V případě koupě nemovitosti již v dostavěném a zkolaudovaném developerském projektu snížíte riziko „nedostavby“ na nulu, avšak stále je nutné se zajímat o kvalitu díla a nezapomeňte, dokud nebudete zapsáni v katastru nemovitostí můžete o peníze přijít.

Obětujte cca 0,5% z kupní ceny nemovitosti na konzultaci smluv u právního zástupce a odhadce ve fázích čerpání prostředků z bankovního produktu.

Splácení úvěru či hypotéky až do důchodu a možná ještě déle za „nic“ je silný motiv k zamyšlení před podepsáním patřičné smlouvy.

Jak by se měla změnit legislativa?

- Zakázat prodeje nemovitostí před vydáním územního rozhodnutí a stavebního povolení.
- Definovat pojmy: užitná plocha, obytná plocha, zastavěná plocha.....
- nastavit toleranci rozměrů a dalších parametrů bytů
- Stanovit povinné údaje v uzavíraných smlouvách vč. jejich hodnot (termíny, sankce....)
- Vytvořit institut pro etické chování stavebních firem pro vyřizování a rozhodování ve sporech zúčastněných stran (rozhodnutí formou doporučení), pro vytváření etického kodexu ve stavebnictví, pro vytvoření a aplikaci metodiky hodnocení stavebních firem...
- Zvýšit záruční dobu

Autor: Ing. Jiří Študent, redaktor webu: <http://noutonice.webnode.com/>