

## Rozhovor Dejte na doporučení



**Pavel Fráňa**  
advokát

Advokát Pavel Fráňa z kanceláře Hartmann, Jelínek, Fráňa a partneři se prodeje bytu bez pomoci realitní kanceláře nebojí. „Doporučuji ale obrátit se na dobrého advokáta, nejlépe ho vyberete na doporučení,“ říká.

### **Když se někdo rozhodne prodat si byt sám, na co musí dát pozor?**

Hlavním cílem prodeje je sjednat co nejvyšší cenu – a tu obdržet. Je tedy třeba dbát na bonitu kupujícího, jeho serióznost a vše ošetřit tak, aby se eliminovalo riziko nezaplacení. Vždy doporučuji nechat si složit kupní cenu do úschovy, ať již notářské nebo advokátní, která bude uvolněna po prodeji bytu, nejčastěji po provedení vkladu do katastru nemovitostí. Kupující nemá možnost již s kupní cenou nijak disponovat.

### **Je důležitá pomoc právníka?**

Mít právníka při prodeji či koupi není povinné, ale jeho účast jednoznačně doporučuji, alespoň v rovině konzultace. Lepší však je, aby právník pro prodávajícího připravil kupní smlouvu a zapracovával případné úpravy a kupující aby měl právníkem zkontrolován obsah a správnost smlouvy, zejména z hlediska právního vztahu, úplnosti informací, možnosti odstoupení a podobně. **(kam)**