MARK REAL

PRÍRUČKA PRE PREDÁVAJÚCICH

AKO PREDAŤ BYT V BRATISLAVE

Praktický postup krok za krokom: stanovenie ceny, príprava dokladov, obhliadky, kúpna zmluva a odovzdanie kľúčov. S kontrolným zoznamom na vytlačenie.

8 krokov
od ceny po kľúče

Kontrolný zoznam
dokladov a prípravy

Dane a poplatky
čo vás čaká

MARK REAL
markreal.sk · október 2026

ÚVODOM

Predaj bytu sa dá zvládnuť pokojne

Pre väčšinu ľudí je predaj bytu jedna z najväčších finančných transakcií v živote. Neistota pritom väčšinou nepramení z toho, že by bol predaj zložitý, ale z toho, že človek nevie, čo ho čaká a v akom poradí.

V realitách pôsobím od roku 2008 a za ten čas som videl, že predaj sa skoro vždy zasekne na tých istých veciach: na prestrelenej cene, slabej prezentácii, chýbajúcich dokladoch alebo na nejasnej dohode o platbe. Túto príručku som pripravil preto, aby ste tieto chyby urobiť nemuseli.

Nájdete v nej celý postup v ôsmich krokoch, kontrolný zoznam dokladov, prehľad poplatkov a daní a najčastejšie chyby, ktoré stoja predávajúcich čas aj peniaze. Či budete predávať sami, alebo s nami, mala by vám ušetriť veľa otázok.

Marek Bagoňa
zakladateľ a realitný maklér, MARK REAL

·	Predaj v kocke	3
1	Reálna cena	4
2	Doklady	5
3–4	Príprava a inzerát	6
5–6	Obhliadky a vyjednávanie	7
7	Rezervácia, zmluva, úschova	8
8	Kataster a odovzdanie	9
·	Dane a poplatky	10
·	10 najčastejších chýb	11
·	Kontrolný zoznam na vytlačenie	12

PREHĽAD

Predaj bytu v ôsmich krokoch

Takto vyzerá cesta od rozhodnutia predať po odovzdanie kľúčov. Časy sú orientačné: najviac ich ovplyvní cena, stav bytu a to, či kupujúci financuje kúpu hypotékou.

1 Reálna cena

niekoľko dní

Zistíte, za koľko sa podobné byty v okolí naozaj predali, a podľa toho nastavíte cenu, ktorá priláka kupujúcich.

2 Doklady

1 až 2 týždne

List vlastníctva, doklad o nadobudnutí a energetický certifikát ešte pred inzerátom. Potvrdenie od správcu a vyčíslenie hypotéky až pri príprave kúpnej zmluvy.

3 Príprava bytu

pár dní

Upratať, opraviť drobnosti, homestaging, profesionálne fotky a video.

4 Inzerát a marketing

od zverejnenia

Realitné portály, sociálne siete, reklama a oslovenie záujemcov z databázy. Najviac záujemcov prichádza v prvých týždňoch.

5 Obhliadky

podľa záujmu

Pripravený byt, odpovede na otázky o dome a nákladoch, overenie financovania kupujúceho.

6 Vyjednávanie

dni

Dohoda o cene, termínoch a spôsobe financovania.

7 Rezervácia, kúpna zmluva a úschova

1 až 4 týždne

Rezervačná zmluva, potom kúpna zmluva. Ak kupujúci platí z vlastných zdrojov, kúpna cena sa zvyčajne skladá do úschovy. Pri hypotéke sa čaká na schválenie úveru a posudok, peniaze potom vypláca banka podľa podmienok úverovej zmluvy.

8 Kataster a odovzdanie

do 30 dní

Vklad vlastníckeho práva do katastra, vyplatenie kúpnej ceny, odovzdanie bytu s protokolom a prepis energií.

DOBRÉ VEDIEŤ

Pri každom našom predanom byte zverejňujeme, za koľko dní sa predal. Prehľad nájdete na **markreal.sk/predane**.

1 REÁLNA CENA

Správna cena rozhoduje o všetkom

Najčastejšia chyba pri predaji je nesprávne nastavená cena. Príliš vysoká záujemcov odradí, byt visí v inzercii mesiace a pri každom znížení pôsobí horšie. Príliš nízka znamená, že nechávate peniaze na stole.

Čo ovplyvňuje cenu bytu

- **Lokalita**: mestská časť, ulica, dostupnosť MHD, škôl a obchodov
- **Výmera a dispozícia**: počet izieb a ich usporiadanie
- **Stav bytu**: pôvodný, čiastočne alebo kompletne zrekonštruovaný
- **Poschodie a výťah**
- **Balkón, loggia, terasa, pivnica**
- **Parkovanie**: vlastné miesto, garáž, možnosti na ulici
- **Bytový dom**: zateplenie, stav spoločných priestorov, fond opráv
- **Mesačné náklady** a energetická trieda

Ako cenu zistiť

Rozhodujúce nie je, za koľko sa podobné byty **ponúkajú**, ale za koľko sa naozaj **predali**. Ponukové ceny na portáloch bývajú vyššie a niektoré byty v nich visia práve preto, že sú predražené. Pomôže porovnanie s predajmi v okolí a skúsenosť makléra, ktorý vidí, čo sa na trhu reálne deje.

Dobrá cena nie je najnižšia možná. Je to cena, pri ktorej prídu na obhliadku záujemcovia, ktorí byt naozaj chcú, a môžete vyjednávať z pozície sily.

ORIENTAČNÁ CENA ZA 2 MINÚTY

Odpovedzte na pár otázok a uvidíte orientačné rozpätie ceny vášho bytu. Presný odhad podľa aktuálneho trhu vám po obhliadke pripravíme zadarmo a nezáväzne.

markreal.sk/odhad-ceny-nehnutelnosti

POZOR

Cenu „na skúšku“ vyššie s tým, že ju neskôr znížite, sa väčšinou neoplatí. Najväčší záujem je v prvých týždňoch po zverejnení a práve vtedy by mala cena sedieť.

2 DOKLADY

Pripravte si doklady vopred

Čím skôr budete mať doklady pokope, tým hladšie pôjde celý predaj. Chýbajúci papier dokáže podpis zmluvy posunúť o týždne a kupujúci medzitým môže vychladnúť.

Pred zverejnením inzerátu

- [ ] **List vlastníctva**
  Aktuálny výpis overí, kto je vlastníkom, aké sú podiely a či na byte nie je záložné právo alebo iná ťarcha.
- [ ] **Doklad o nadobudnutí bytu**
  Kúpna alebo darovacia zmluva, osvedčenie o dedičstve, zmluva o prevode od bytového podniku. Dôležitý je aj pre výpočet dane.
- [ ] **Energetický certifikát**
  Pri predaji ho musíte kupujúcemu odovzdať najneskôr pri podpise kúpnej zmluvy a energetickú triedu uviesť aj v inzeráte. Výnimky sa týkajú napríklad pamiatok. Ak ho neviete nájsť, opýtajte sa správcu domu; ak certifikát neexistuje, vypracuje ho energetický audítor.
- [ ] **Doklady k stavebným úpravám**
  Ak ste robili zásahy do nosných konštrukcií, prestavby alebo zmenu dispozície, pripravte si povolenia či ohlásenia.
- [ ] **Pôdorys bytu a revízie**
  Pôdorys pomôže v inzeráte, revízne správy (plyn, elektrina) kupujúci často chcú vidieť.

Pri príprave kúpnej zmluvy

- [ ] **Občiansky preukaz**
  Všetkých vlastníkov. Ak byt patrí manželom do bezpodielového spoluvlastníctva, podpisujú obaja.
- [ ] **Potvrdenie od správcu alebo spoločenstva vlastníkov**
  Výška mesačných záloh, stav fondu prevádzky, údržby a opráv a potvrdenie, že nemáte nedoplatky.
- [ ] **Údaje o hypotéke, ak byt ešte splácate**
  Zmluva o úvere a vyčíslenie zostatku od banky. Banka určí, ako sa úver pri predaji vyplatí a záložné právo vymaže.
- [ ] **Splnomocnenie s úradne overeným podpisom**
  Ak sa niektorý z vlastníkov nemôže zúčastniť podpisu.

> **TIP**
>
> Presný zoznam závisí od konkrétneho bytu. Pri dedičstve, spoluvlastníctve alebo predaji s hypotékou sa oplatí prejsť doklady s maklérom ešte pred zverejnením inzerátu.

3 PRÍPRAVA BYTU

Prvý dojem sa robí na fotke

Väčšina kupujúcich si byt vyberá podľa fotiek. Koľko ľudí príde na obhliadku, sa rozhodne skôr, než byt uvidia naživo.

- [ ] Upratať a vyvetrať, umyť okná
- [ ] Odstrániť osobné veci, fotky a nadbytočný nábytok
- [ ] Opraviť drobnosti: kvapkajúci kohútik, prasknutú lištu, nefunkčné svetlo
- [ ] Vymeniť vypálené žiarovky, roztiahnuť závesy
- [ ] Vymaľovať, ak sú steny zašpinené alebo výrazne farebné
- [ ] Upratať balkón alebo loggiu a zariadiť ich na posedenie
- [ ] Profesionálne fotky za denného svetla
- [ ] Video alebo 3D prehliadka

Homestaging je úprava interiéru pred fotením a obhliadkami, aby sa kupujúci vedeli do bytu ľahšie vžiť. Pri prázdnych alebo zastaraných miestnostiach pomôže **AI staging**, ktorý priestor na fotke virtuálne zariadi.

4 INZERÁT A MARKETING

Čo musí obsahovať dobrý inzerát

- Presné údaje: výmera, poschodie, počet podlaží, stav, rok výstavby
- Mesačné náklady a energetická trieda
- Kvalitné fotky, pôdorys, video
- Pravdivý popis bez prikrášľovania: sklamanie na obhliadke stojí viac
- Okolie: MHD, školy, obchody, parkovanie
- Cena a spôsob kontaktu

Ponuku je dobré zverejniť naraz na viacerých miestach: na realitných portáloch (nehnutelnosti.sk, reality.sk, topreality.sk, zoznamrealit.sk), na sociálnych sieťach a v cielenej reklame. My ju navyše pošleme záujemcom z našej databázy, ktorí hľadajú podobný byt.

5 OBHLIADKY

Na obhliadke sa predáva

Kupujúci chce na obhliadke najmä vidieť, či byt zodpovedá inzerátu, a nájsť odpovede na otázky, ktoré ho trápia.

Otázky, ktoré padnú skoro vždy

- Koľko sú mesačné náklady a čo zahŕňajú?
- Aký je stav domu, fondu opráv a plánujú sa opravy?
- Prečo predávate?
- Akí sú susedia, je tu hluk?
- Kde sa parkuje?
- Kedy by bol byt voľný?

> **TIP**
>
> Ak záujemca financuje kúpu hypotékou, opýtajte sa, či má úver **predschválený**. Predídete tak situácii, že sa dohoda na poslednú chvíľu rozpadne. Náš finančný poradca vie kupujúcemu pomôcť s hypotékou od predschválenia po čerpanie.

Pred obhliadkami odložte cennosti, dokumenty a lieky. Obhliadky je lepšie sústrediť do niekoľkých termínov, ako ich rozťahovať na týždne.

6 VYJEDNÁVANIE

Ako vyjednávať o cene

- **Vopred si určte minimum** a čo ste ochotní zvážiť (termín odovzdania, vybavenie, nábytok).
- **Neodpovedajte na prvú ponuku hneď.** Vypočujte si celú ponuku vrátane spôsobu financovania a termínov.
- **Hodnoťte celok, nielen cenu.** Kupujúci s vlastnými zdrojmi alebo predschválenou hypotékou môže byť lepší aj pri o niečo nižšej cene.
- **Dohodu dajte písomne** a čo najskôr ju potvrďte rezerváciou.

7 REZERVÁCIA, KÚPNA ZMLUVA, ÚSCHOVA

Bezpečná dohoda a bezpečné peniaze

Keď sa s kupujúcim dohodnete, nasleduje rezervácia a potom kúpna zmluva. Tu sa rozhoduje o tom, či dostanete peniaze včas a bez rizika.

Rezervačná zmluva

Kupujúci ňou potvrdzuje záujem a skladá rezervačný poplatok. Mala by jasne uviesť cenu, lehotu na podpis kúpnej zmluvy a čo sa stane s rezervačným poplatkom, ak kupujúci od kúpy odstúpi alebo mu banka neschváli úver.

Kúpna zmluva

Obsahuje presnú identifikáciu bytu a zmluvných strán, kúpnu cenu, spôsob a termín úhrady, termín odovzdania a vysporiadanie prípadného záložného práva. Je dobré nechať ju pripraviť odborníkom. Podpisy predávajúcich musia byť úradne overené.

Úschova kúpnej ceny

Ako funguje

Používa sa najmä vtedy, keď kupujúci platí z vlastných zdrojov. Kupujúci zloží peniaze u notára, advokáta alebo v banke. Predávajúcemu sa vyplatia až po zápise nového vlastníka do katastra. Kupujúci tak neplatí vopred a predávajúci má istotu, že peniaze dostane.

Predaj bytu s hypotékou

Časť kúpnej ceny sa použije na vyplatenie vašej hypotéky, banka potom vydá súhlas na výmaz záložného práva. Postup treba dohodnúť s bankou vopred.

Hypotéka kupujúceho

Ak kupujúci financuje kúpu úverom, dá si pre banku vypracovať znalecký posudok, podpisuje sa aj záložná zmluva a do katastra sa vkladá záložné právo banky. Peniaze potom posiela banka priamo podľa podmienok úverovej zmluvy. Celý proces preto trvá dlhšie, zvyčajne 2 až 4 týždne.

POZOR

Nikdy neodovzdávajte byt ani kľúče, kým nemáte kúpnu cenu zaplatenú alebo jasne zabezpečenú: zloženú v úschove alebo s dohodnutým postupom banky kupujúceho.

8 KATASTER A ODOVZDANIE

Vklad do katastra a kľúče

Vlastníctvo na kupujúceho neprechádza podpisom zmluvy, ale až vkladom do katastra nehnuteľností.

NÁVRH NA VKLAD	POPLATOK	LEHOTA KATASTRA
Štandardne, v listinnej podobe	100 €	30 dní
Štandardne, elektronicky	50 €	30 dní
Zrýchlene, v listinnej podobe	300 €	15 dní
Zrýchlene, elektronicky	150 €	15 dní

Sadzby platia od 1. 4. 2024 (stav k októbru 2026). Kto poplatok zaplatí, je vecou dohody v kúpnej zmluve. Pri zrýchlenom konaní kataster vráti rozdiel, ak nerozhodne do 15 dní.

Odovzdanie bytu

- [ ] **Preberací protokol**
  Dátum, stavy meradiel (elektrina, plyn, voda, teplo), počet kľúčov a čipov, vybavenie, ktoré v byte zostáva, a prípadné vady.
- [ ] **Prepis energií**
  Elektrina a plyn sa prepisujú na nového vlastníka podľa stavov z protokolu.
- [ ] **Oznámenie správcovi**
  Správca alebo spoločenstvo vlastníkov potrebuje vedieť, od kedy platí zálohy nový vlastník.
- [ ] **Trvalý pobyt**
  Ak ste v byte mali trvalý pobyt, zmeňte ho na novú adresu.
- [ ] **Daň z nehnuteľností**
  Daň za celý kalendárny rok platí ten, kto bol vlastníkom k 1. januáru. Nový vlastník podáva priznanie k dani z nehnuteľností do 31. januára nasledujúceho roka.

DANE A POPLATKY

Čo s daňou z predaja

Príjem z predaja bytu je oslobodený od dane z príjmov, ak ste byt vlastnili aspoň 5 rokov. Ak predávate skôr, môže vzniknúť povinnosť dane a daňového priznania.

Kedy daň neplatíte

Ak od nadobudnutia bytu (dňa vkladu do katastra) po jeho predaj uplynulo aspoň 5 rokov. Pri dedičstve v priamom rade (napríklad po rodičoch) sa započítava aj doba, počas ktorej byt vlastnil poručiteľ.

Kedy daň môžete platiť

Ak predávate do 5 rokov. Zdaňuje sa rozdiel medzi predajnou cenou a preukázanými výdavkami, napríklad cenou, za ktorú ste byt kúpili, technickým zhodnotením a súvisiacimi nákladmi.

Na čo myslieť

- Oslobodenie po dvoch rokoch trvalého pobytu v byte už neplatí pre byty nadobudnuté od roku 2011.
- Ak je predaj zdaniteľný, daňové priznanie sa podáva do 31. marca nasledujúceho roka, s možnosťou predĺženia lehoty.
- Odložte si doklady o kúpe a o investíciách do bytu (rekonštrukcia, technické zhodnotenie). Pri zdaniteľnom predaji znižujú základ dane.

Prehľad nákladov predávajúceho

POLOŽKA	ORIENTAČNE	POZNÁMKA
Energetický certifikát	podľa ponuky audítora	len ak ho dom alebo byt ešte nemá
Overenie podpisov	niekoľko eur za podpis	u notára alebo na matrike
Návrh na vklad do katastra	50 až 300 €	podľa dohody, kto ho platí
Úschova kúpnej ceny	podľa sadzobníka notára, advokáta alebo banky	často sa delí medzi strany
Provízia realitnej kancelárie	u nás 3 až 4 % z predajnej ceny	splatná podpisom kúpnej zmluvy

DÔLEŽITÉ

Daňové pravidlá sa menia a závisia od vašej konkrétnej situácie. Údaje sú všeobecné, k októbru 2026. Pred predajom si ich overte u daňového poradcu alebo na finančnej správe.

ČOMU SA VYHNÚŤ

10 najčastejších chýb pri predaji

Tieto chyby vidíme stále dokola. Každá z nich stojí predávajúceho čas, peniaze alebo oboje.

1 Prestrelená cena

Byt dlho visí v inzercii a kupujúci majú dojem, že s ním niečo nie je v poriadku.

2 Cena podľa ponúk, nie podľa predajov

Ponukové ceny na portáloch nie sú to isté ako ceny, za ktoré sa byty naozaj predali.

3 Slabé fotky z mobilu

Prvý dojem z inzerátu rozhoduje o tom, koľko ľudí príde na obhliadku.

4 Neupratený a preplnený byt

Kupujúci si nevie predstaviť, ako by v byte býval on.

5 Doklady až na poslednú chvíľu

Chýbajúce potvrdenie od správcu, energetický certifikát alebo vyčíslenie úveru, ktorý sa bude splácať, zbytočne odďaľujú podpis.

6 Neoverené financovanie kupujúceho

Dohoda sa rozpadne, keď banka úver neschváli, a vy ste zatiaľ odmietli iných záujemcov.

7 Ústna dohoda bez rezervácie

Bez písomnej rezervácie môže kupujúci kedykoľvek odstúpiť.

8 Nejasne dohodnutá platba

Bez úschovy alebo jasného postupu s bankou kupujúceho je predaj zbytočné riziko pre obe strany.

9 Nepoznáte svoju daňovú situáciu

Predaj do 5 rokov od nadobudnutia môže znamenať daň a daňové priznanie.

10 Odovzdanie bez protokolu

Bez zapísaných stavov meradiel a vybavenia vznikajú zbytočné spory.

ZA KOĽKO SA PREDAJÚ BYTY U NÁS

Pri každom predanom byte uvádzame, za koľko dní sa predal, a či bez zníženia ceny. Pozrite si zoznam na **markreal.sk/predane**.

NA VYTLAČENIE

Kontrolný zoznam predaja

Odškrtávajte si, čo už máte hotové.

PRED INZERÁTOM

- [ ] Viem, za koľko sa predali podobné byty v okolí
- [ ] Mám nastavenú reálnu cenu a svoje minimum
- [ ] List vlastníctva a doklad o nadobudnutí
- [ ] Energetický certifikát
- [ ] Súhlas všetkých spoluvlastníkov, prípadne splnomocnenie

PRÍPRAVA A INZERCIA

- [ ] Byt upratený, opravené drobnosti
- [ ] Profesionálne fotky, video, pôdorys
- [ ] Inzerát s presnými údajmi a energetickou triedou
- [ ] Zverejnené na portáloch a sociálnych sieťach

OBHLIADKY A DOHODA

- [ ] Odpovede na otázky o dome a nákladoch
- [ ] Overené financovanie kupujúceho
- [ ] Písomná rezervačná zmluva

ZMLUVA A PENIAZE

- [ ] Kúpna zmluva pripravená odborníkom
- [ ] Potvrdenie od správcu o zálohách a nedoplatkoch
- [ ] Dohodnutý spôsob platby (úschova alebo postup banky)
- [ ] Ak splácam hypotéku: vyčíslenie zostatku a postup s bankou
- [ ] Úradne overené podpisy
- [ ] Podaný návrh na vklad do katastra

ODOVZDANIE

- [ ] Preberací protokol so stavmi meradiel
- [ ] Odovzdané všetky kľúče a čipy
- [ ] Prepis elektriny a plynu
- [ ] Oznámenie správcovi, zmena trvalého pobytu

PO PREDAJI

- [ ] Overené, či treba podať daňové priznanie
- [ ] Odložené doklady o predaji

MARK REAL

CHCETE PREDAŤ BYT BEZ STAROSTÍ?

Postaráme sa o celý predaj: od odhadu ceny, fotiek a inzercie cez obhliadky a vyjednávanie až po zmluvy, kataster a odovzdanie kľúčov. Jeden maklér vás prevedie celým predajom.

V realitách od roku 2008

Zakladateľ Marek Bagoňa má 18 rokov praxe a podieľal sa aj na predaji developerských projektov.

Za koľko dní sme predali

Pri každej predanej nehnuteľnosti zverejňujeme, za koľko dní sa predala.

Provízia 3 %

Z predajnej ceny, splatná až podpisom kúpnej zmluvy. Nie sme platcami DPH, suma je konečná.

Pomoc s hypotékou

Náš finančný poradca pomôže kupujúcemu s úverom, takže predaj je rýchlejší a istejší.

ZAVOLAJTE MI

+421 911 662 958

Marek Bagoňa · info@markreal.sk · markreal.sk

Odhad ceny zadarmo

Informácie v príručke sú všeobecné, zodpovedajú stavu k októbru 2026 a nenahrádzajú právne ani daňové poradenstvo. Realitnú činnosť pod značkou MARK REAL vykonávajú spoločnosti LMS SK s.r.o. (IČO 51080257) a MARK REAL s.r.o. (IČO 45584524), Šikmá 11949/13, 821 06 Bratislava. Člen Združenia realitných kancelárií Slovenska (ZRKS).