

Očima expertů: Jak vybírat realitní kancelář

3. 4. 2015

Chystáte se prodávat nemovitost? S výběrem správné realitky, která by vám měla pomoci, to není jednoduché. Oslovili jsme proto odborníky, aby vám poradili, jak si zprostředkovatele vybrat a na co si dávat pozor, abyste zbytečně nesedli na lep podvodníkům.

Dům nebo byt prodává většina z nás maximálně jednou za život. A není to žádní legrace: Potřebujete totiž dobře stanovit prodejní cenu – abyste pokud možno vydělali, ale abyste také prodali v rozumném čase. Potřebujete nemovitost správně inzerovat: dobře ji popsat a dnes také šikovně nafotit. Komunikovat se zájemci, prověřovat je, jestli jsou důvěryhodní, jestli mají peníze, případně jestli mají šanci dostat je od banky. Budete potřebovat pečlivě připravit právní dokumentaci, vědět, jak to chodí na katastru, bude potřeba zprostředkovat úschovu peněz...

Málokdo se do takové akce pustí bez pomoci profesionála, dobře placeného profesionála mimochodem. A tady je ten háček. Ne v tom, že bude dobře placený, zádrhel je v tom, že velice snadno můžete narazit nikoli na profesionála, ale na vysloveného amatéra, případně na šibra anebo podvodníka.

Legislativa makléřskou činnost a činnost realitek nijak speciálně nereguluje a trh se sám od sebe pořádkem a nezkultivovat. Proto si s výběrem prostředníka jedné z pravděpodobně největších finančních transakcí vašeho života dejte na čas. Snažte se získat co nejvíc informací, shánějte reference, buďte opatrní...

... a přečtěte si, co radí odborníci.

Ptáme se jich, jak se pozná dobrá realitka. Jakým způsobem by ji měl člověk, který chce prodat nemovitost, vybírat, na co se ptát a na co si dát pozor?

Michal Zadák

manažer služby Sreality.cz

I když se řada lidí chce vyhnout placení provize, rozhodně doporučujeme využít realitky. Nejen, že obvykle zajistí rychlejší prodej, ale dokáže pomoci s papírováním, smlouvou a zkušený makléř dokáže vyřešit i nestandardní situace. Provize – obvykle ve výši pět procent ceny – za hladký průběh prodeje stojí.

V realitách však může podnikat každý, nepotřebujete zvláštní vzdělání, ani zkušenosti, proto se ptejte svých známých na dobré i špatné zkušenosti. Kancelář si prověřte i na webu. Vodítkem může být i doba působnosti na trhu, více let znamená více zkušeností. Pokud si můžete vybrat makléře, pak se dívejte po osvědčeních a certifikátech, díky nim poznáte, jak dlouho váš makléř v oblasti působí.

Znakem slušného a zkušeného makléře je, že neslibuje cenu dřív, než nemovitost vidí, chce po vás doklady k nemovitosti, netlačí vás do rychlého rozhodnutí. Také s vámi dohodne formy, kterými bude vaši nemovitost propagovat, organizuje prohlídky podle vašeho přání a vůbec s vámi aktivně komunikuje. Dobrá kancelář pak poradí se smlouvami a asistuje při jejich podpisech, pomůže i s formalitami, jako je daňové přiznání a pomůže i zajistit znalecký posudek.

Vladimír Zuzák

ředitel Home Institute a Maxima reality

Pečlivý výběr realitní kanceláře je důležitý ze dvou důvodů – zaprvé, skoro neexistuje regulace realitního podnikání ze strany státu, jde o živnost volnou. Nikdo tedy negarantuje a nekontroluje ani odbornou kvalitu poskytovaných služeb, ani serióznost a „bezúhonnost“ realitní kanceláře. Za druhé, realitní byznys stojí v drtivé většině na franšízách, pro které je těžké nastavit a udržet standardy kvality u kanceláří a makléřů, kteří užívají jejich značku. Výběru proto věnujte čas a zjistěte si, jak dlouho je realitní kancelář na trhu a kolik nemovitostí prodala, zda je její historie bez skandálů a problémů, zda zveřejňuje své výsledky v obchodním rejstříku, jaké jsou zkušenosti vašich známých, ale také reference diskutujících na webových fórech. Zjistěte z výročních zpráv nebo dotazem, zda je kancelář v zisku nebo ve ztrátě, zda má pojištění profesní odpovědnosti (a do jaké výše) a zdá má vlastní právníky, kteří se specializují na realitní právo, se kterými můžete napřímo řešit obsah nezbytné smluvní dokumentace. Na první schůzce si nechejte vysvětlit celý proces prodeje nemovitosti, srovnajte si odbornou úroveň vystupování a nabídky různých kanceláří, hlavně rozsah služeb při inzerování nemovitosti. Také zjistěte, jaký právní servis získáte, v jaké kvalitě a v jakém rozsahu.

Daniel Kotula

realitní makléř

Realitní branže je stejně tak jako jiné o lidech, tedy spíše než mít důvěru v realitní kancelář, je potřeba vybrat dobrého makléře. Na druhou stranu, profesionální makléři se sdružují ve velkých realitních společnostech, neboť síť a know-how vytvářejí konkurenční

výhody a možnosti. Kvalitní makléř zraje se zkušenostmi a zpravidla je potřeba, aby měl minimálně tříletou zkušenost na plný úvazek, při zpracování zakázky by měl postupovat systematicky: Příprava nemovitosti na prodej, ocenění nemovitosti dle reálných dat, příprava prezentace (profí fotografie, videoprohlídka, prezentační složka s kompletními informacemi pro kupujícího atd.), marketing nemovitosti (kromě standardní inzerce na internetu další marketingové aktivity), profesionální jednání s kupujícími, příprava smluvní dokumentace pro převod ve spolupráci s advokátní kanceláří, veškerý administrativní servis ([daňové přiznání k dani z nabytí](#), převody energií a služeb, jednání s katastrem nemovitostí atd.) až po předání nemovitosti kupujícímu. V rámci provize by měly být obsaženy veškeré náklady s převodem. Největší chybou může být poskytnutí exkluzivity na dlouhou dobu špatnému makléři nebo znehodnocení nabídky svěřením do rukou většího množství realitních kanceláří.

Marek Škrášek

advokát

Prodávajícím doporučuji obrátit se na tři vybrané realitní kanceláře a s nimi jednat o rozsahu a úrovni nabízených služeb – podle výsledků předšmluvního jednání pak vybrat tu s nejlepšími podmínkami a té svěřit nemovitost na určitou dobu do výhradního prodeje.

S výběrem dobré realitní kanceláře je to stejné jako s jakýmkoli jiným zbožím nebo službami – rozhodující je poměr cena/výkon. Dostanu-li jednorázový tip na vhodnou nemovitost či potenciálního kupce, bude cena jiná/nížší než odměna realitní kanceláře za kompletní obstarání prodeje/koupě. Zde je rozhodující rozsah poskytovaných služeb, na jejichž kvalitu lze usuzovat z právní úrovně smluvní dokumentace předkládané realitní kanceláří a její prezentace na internetu, včetně referencí na oborových portálech.

A na co si dávat pozor? Než podepíšete s realitkou smlouvu a složíte rezervační poplatek, kauci anebo zálohu na kupní cenu, chtějte předem (a nejlépe písemně) znát popis všech konkrétních úkonů a služeb, které kancelář zajišťuje a které jsou obsaženy v její provizi.

Marie Mocková

tisková mluvčí Hypoteční banky

Zvažuje-li majitel nemovitosti její prodej, musí v první řadě zmapovat situaci a rozhodnout se, kolik času a energie je schopen do této činnosti investovat. Už nalézt bonitního kupce je leckdy oříšek, s jehož rozlousknutím mohou pomoci zkušení makléři z

prověřené realitní kanceláře. Pokud se prodávající rozhodne využít jejich služeb, měl by na oplátku za provizi, kterou kancelář obdrží při úspěšném prodeji, získat kvalitní poradenství a servis.

Základní pravidlo bezpečného prodeje nemovitosti za pomoci realitní kanceláře zní „důvěřuj, ale prověřuj“. Jedná se o zavedenou realitní kancelář? Je odborníkem na daný region? Spolupracuje s bankami, notáři, právníky či odhadci? Sídlí v odpovídajících prostorách? Věnuje se vám profesionální makléř, který odpoví na všechny vaše otázky a navíc vás upozorní i na další okolnosti, na které jste se zapomněli zeptat nebo jste o nich netušili? Pokud ano, a navíc vysvětlí, proč a jak velký poplatek za zprostředkování po vás bude chtít, nabídne smluvní pravidla a je partnerem při jednání, lze takovou spolupráci považovat za oboustranně velmi výhodnou.

Při prodeji nemovitosti se nevyplatí riskovat a bez znalosti situace provádět zásadní rozhodnutí. Prodávající si může vše zjistit sám nebo využít služeb odborníků z realitní kanceláře. Ať už se rozhodne jakkoliv, měl by mít na paměti i to, že manipulaci s penězi je lepší přenechat bankám, které zajistí spolehlivé vypořádání kupní ceny nemovitosti mezi prodávajícím a kupujícím, díky čemuž má kupující jistotu nabytí vlastnického práva ke kupované nemovitosti a stejně tak i prodávající si může být jistý, že dostane za prodávanou nemovitost řádně a včas zapláceno.

Michal Pich

provozovatel portálů **realityčechy.cz** a **realitymorava.cz**

Vlastníci nemovitostí si mohou během několika minut vytipovat kanceláře a zjistit, jestli jsou pro jejich účel vyhovující. Mnoho realitních kanceláří má na svých stránkách nejen informace o společnosti, ale také seznam služeb a výpis inzertních médií. Nejdůležitější jsou ale pořád reference: Pokud víte o někom, kdo prodával nebo pronajímal nemovitost, ptejte se. Spokojený klient se o svou zkušenost rád podělí. Nespokojený ovšem rovněž, negativní zkušenosti se navíc šíří mnohem rychleji než ty pozitivní.

Důležité je vybírat realitní kanceláře, která působí na trhu delší dobu a klienti si její služby pochvalují. Dalším faktorem často bývá i velikost realitní kanceláře. Mnoho klientů navštíví raději menší rodinnou kancelář, naopak jiní volí velké celorepublikové realitní kanceláře. I zde záleží na typu prodávané nemovitosti a konkrétní lokalitě.

Velký výběr realitních kanceláří umožňuje klientům také vyjednávání o rozsahu poskytovaných služeb či výše provize. Pokud provizi platí prodávající, tak se může v některých případech stát, že se místo několika procent domluví na pevné částce. Stejně je to i s dobou platnosti výhradní smlouvy. I zde ovšem platí, že prodeji zpravidla

mnohem lépe rozumí realitní makléř než vlastník, proto je dobré nechat si poradit. Svěřit nemovitost realitní kanceláři například na jeden měsíc nemusí mít nejspíš velký efekt.

Lucie Drásalová

hypoteční a úvěrová analytička Partners

K působení v oblasti realit stačí pouze aktivní živnostenský list, což kvalitu poskytované služby nezaručí. Než se člověk spojí s realitní kanceláří, je dobré si o ní zjistit bližší informace – jak dlouho je na trhu, kolik nemovitostí má v nabídce, reference a tak dál. Dobré je také podívat se, jestli daná kancelář je v Asociaci realitních kanceláří, což je sdružení odborníků v oblasti realit, kteří mají nad sebou alespoň nějaký dohled. Osobní reference z okolí klienta jsou samozřejmě tou nejlepší reklamou. Pokud už si klient realitní kancelář vybere a proběhne první schůzka, je dobré, aby obě strany měly po schůzce všechny potřebné informace. Ideální je, když je schůzka přímo v prodávané nemovitosti, aby si makléř nemovitost prohlédl, nafotil, zeptal se prodávajícího na potřebné informace. Bohužel plno prodejů probíhá tzv. „od stolu“, kdy makléř nemovitost ani nikdy nenavštívil, nechá si jen od prodávajícího poslat pár fotek a informací. Smutné je, že makléř následně požaduje od kupujícího vysokou provizi – klidně i šest procent z prodejní/kupní ceny – a prodává vlastně „zboží“, které nikdy neviděl. Realitní kancelář by si měla ze schůzky odnést, kromě fotek, informace o velikosti nemovitosti a ceně, důležité je vlastnictví nemovitosti, makléř by si měl překontrolovat, jestli je nemovitost právně čistá, čili zda na ni nejsou žádná věcná břemena, zástavy či exekuce. Pro budoucího kupujícího budou důležité informace v otázkách občanské vybavenosti v okolí, dostupnosti na MHD, možnost parkování, pokud se jedná o byt, tak například v jakém je patře, jestli v domě z cihel nebo panelu. Jestli je v domě výtah. Jaká je orientace pozemku či domku atd.

Prodávající by se měl zajímat o to, jestli bude s realitní kanceláří podepisovat nějakou formu smlouvy. Je důležité smlouvu pořádně číst, ať ví, k čemu se zavazuje. Mělo by ho zajímat, jestli si kancelář vyhrazuje na prodej exkluzivitu – v tu chvíli prodávající nesmí nemovitost nabídnout žádné jiné kanceláři, což může snížit šance na prodej. Dále by prodávajícího mělo zajímat, jestli ho služba realitní kanceláře bude něco stát – praxí je to, že prodávající neplatí nic a provizi hradí až kupující. Ale je dobré to mít smluvně podchyceno, že se ho opravdu nebude týkat žádný náklad s využíváním služeb realitky. Zeptat by se měl i na to, jak jsou ošetřeny právní dokumenty – kdo vyhotovuje a platí smlouvy, např. smlouvu o smlouvě budoucí kupní, kupní smlouvu.