



## Prvá konferencia členov ZRKS v Dudinciach

Po roku od vzniku Združenia realitných kancelárií Slovenska (ZRKS) sa členovia mali možnosť stretnúť na dvojdnovej konferencii v Dudinciach. Vysoká účasť zástupcov z celého Slovenska docielila, že sa majitelia realitných kancelárií navzájom spoznali a môžu bez obáv naštartovať spoločné obchody. Tie sú budúcnosťou realitného biznisu, o čom svedčí najmä prax zo zahraničia.

ZRKS očakáva, že vzájomné zoznámenie členov určite prerastie do obchodnej spolupráce a tým aj stúpnu zisky realitných kancelárií. V rámci ZRKS využívajú realitné kancelárie interný systém Co-Broke, kde si stanovujú podmienky a rozsah spolupráce. **„Hlavným účelom stretnutia ZRKS bol biznis networking, čiže nadviazanie obchodnej spolupráce medzi realitnými kancelármi. Často sa totiž v praxi stáva, že jedna kancelária má klienta a iná zase vhodnú nehnuteľnosť a preto je spolupráca realitných kancelárií**

**pri predaji nehnuteľností taká dôležitá,**“ ozrejmil ciele prvého stretnutia členov predseda Správnej rady ZRKS Marek Šubrt. Ocenil, že viac ako polovica členov si našla na stretnutie čas, ktorý je v dnešnej dobe taký vzácny. „Každý má svoj biznis, svoje starosti, ale sú na Slovensku realitné kancelárie, ktorým nie je situácia v realitnej oblasti ľahostajná a zároveň chcú posúvať svoj biznis dopredu,“ vysvetlil Šubrt.

Po predstavení účastníkov nasledovala diskusia o možnostiach spolupráce v rámci združenia. Marek



Šubrt prítomným ozrejmil nový projekt Exclusive Co-broke ponuky, ktoré majú systémovo podporiť vzájomnú spoluprácu. Cieľom týchto exkluzívnych ponúk je, aby sa realitná kancelária neusilovala o čo najširšie portfólio nehnuteľností, ale šetrila svoju energiu a zdroje na poskytnutie čo najkvalitnejších služieb. Tak má šancu zvýšiť počet uzavretých obchodov a teda aj svoje zisky. **Účastníci konferencie sa zhodli na tom, že je lepšie uzavrieť viacero obchodov v kratšom čase, ako sa dlhodobejšie usilovať o jeden veľký obchod.** Završením oficiálnej časti bola spoločná večera a následné posedenie v uzavretom kruhu. Nadviazovanie kontaktov pokračovalo aj pri večernom bowlingu. Ten sa pretiahol až do neskorých nočných

hodín, keďže panovala uvoľnená atmosféra a dobrá nálada.

Konferencia v Dudinciach sa tento rok niesla v neformálnejšom duchu, keďže išlo hlavne o to, aby sa členovia navzájom spoznali. Majitelia realitných kancelárií sa vyjadrili, že podobné akcie sú užitočné a do budúcnosti by prijali aj odborné prednášky. **„Ďakujem, že som mohol spoznať nadšených ľudí pre vec. Držím palce, aby bolo ZRKS v kondícii vecí ďalej rozvíjať. Tiež sa chcem poďakovať zakladateľom za ich snahu,**“ uviedol po stretnutí Ivan Puškár z ABC realitná. „Zdieľam vaše názory na zlepšenie a skvalitnenie realitných služieb a ich presadzovanie v realitnej praxi. Určite chcem aktívne prispieť,“ povedal Vladimír Špacír z REAL-SHOP. ■



# Kritériá na stanovenie predajnej ceny nehnuteľnosti

**Makléri musia v praxi každodenne riešiť problémy so stanovením správnej predajnej ceny nehnuteľnosti. Klienti majú väčšinou optimistickjšie predstavy o cene, ktorú im vie v skutočnosti realitný trh ponúknuť. Aké faktory vplyvajú na cenu nehnuteľnosti? Na čo si treba pri oceňovaní realít dávať pozor?**

## Niet nad lokalitu

Pri nehnuteľnosti treba v prvom rade zohľadniť lokalitu. Každé mesto má svoje vlastné pravidlá, čo sa považuje za lukratívne a ktorá časť nie je práve obľúbená. Cenu nehnuteľnosti ovplyvňuje občianska vybavenosť v blízkom okolí. „Je jedno či ideme predávať byt v pôvodnom stave alebo byt po kompletnej rekonštrukcii, výšku predajnej ceny najviac ovplyvňuje lokalita, lebo tá sa nezmení. Môžete zmeniť dispozíciu, zariadenie, prikúpiť parkovacie miesto... Lokalita však ostáva,“ uvádza skúsená maklérka Marcela Bartovicová z realitnej kancelárie AB Contact v Piešťanoch. Dodáva, že ďalej prihliadame na technické vyhotovenie, ktoré je tiež nemenné. Či ide o tehlový byt alebo panelový, či má vlastné alebo ústredné vykurovanie, na ktorom podlaží sa byt nachádza, či ide o byt s balkónom, loggiou, terasou alebo bez. Veľmi dôležitá je aj orientácia bytu a z časti aj vnútorná dispozícia nehnuteľnosti. Realitní makléri vedia, že prihliadať treba aj na stav bytového domu ako celku. „Zateplený bytový dom je nie-

len krajší na pohľad, ale aj atraktívnejší pre kupujúcich. Tí totiž usporia na vykurovaní a budú mať nižšie mesačné náklady na bývanie,“ zdôrazňuje Marcela Bartovicová.

## Vyhňte sa chybám

Tí, ktorí už niekedy kupovali byt vedia, že ideálna nehnuteľnosť neexistuje a vždy treba urobiť niekoľko kompromisov. O niektorých výhodách a nevýhodách danej nehnuteľnosti sa môžeme presvedčiť až po nejakej dobe jej užívania. Napríklad pred kúpou domu oceníme, že hneď cez ulicu je reštaurácia, po nasťahovaní nám môže prekážať parkovanie hostí a hluk. „Maklér musí zhodnotiť všetky pozitíva a negatíva nehnuteľnosti a vykompenzovať ich v predajnej cene,“ tvrdí maklérka. Nesprávne stanovená nízka cena nehnuteľnosti väčšinou znamená okamžitý predaj nehnuteľnosti (často aj hneď prvému záujemcovi), pričom klient prichádza o peniaze. Alebo naopak vysoká cena nehnuteľnosti natiahne časové obdobie predaja, nehnuteľnosť je neatraktívna pre neakceptovateľnú

cenu súčasným trhom. „Záujemcovia môžu na takúto ponuku na internete zo zvedavosti kliknúť, ale počet obhliadok je minimálny a reálny záujemca žiadny. Po určitom čase prehnaná cena klesne, no nehnuteľnosť je už nezaujímavá, ľudia ju už nepoznajú z inzercie a pre záujemcov, ktorí hľadajú nehnuteľnosť dlhší čas, je už menej atraktívna,“ vysvetľuje Bartovicová.

## Cenová mapa

Predstava majiteľov nehnuteľnosti o predajnej cene stanovenej na základe ceny nadobudnutia a pripočítania investície napríklad na rekonštrukciu nie je predajná cena! V takomto postupe majiteľ nehnuteľnosť hodnotí na základe jeho vynaložených prostriedkov, čo v podstate vedie k veľmi nepresne stanovenej predajnej cene. Nehnuteľnosť mohol veľmi výhodne alebo veľmi nevýhodne nadobudnúť. To, že majiteľ nehnuteľnosť zhodnotil o investíciu do rekonštrukcie zohľadníme, prihliadame ale aj na mieru opotrebenia. Najsilnejším nástrojom pre dobré stanovenie predajnej ceny je interná cenová mapa realitnej kancelárie evidovaná na základe už predaných nehnuteľností. Nezabúdajme, že správnu cenou zvýšime efektivitu predaju, dôveru na trhu, šetríme si čas, energiu a prispievame k racionálnemu vývoju cien nehnuteľností. ■

**Marcela Bartovicová**  
maklérka  
a konateľka  
spoločnosti AB  
Contact,  
Piešťany



## Príklad z praxe očami odborníčky

„Veľkou chybou pri stanovení ceny nehnuteľnosti je porovnanie susedných podobných bytov bez toho, aby sa zobraли do úvahy základné kritériá na stanovenie ceny. Prečo? Porovnajme si dva rovnaké byty v rovnakom paneláku. Jeden je na prvom poschodí bez balkónu orientovaný na severovýchod a je v rovnakom technickom stave ako ten istý na druhom poschodí s balkónom orientovaný na juhozápad. V tomto prípade ide o tie isté byty, ale prvý byt sa určite predá za nižšiu ponukovú cenu, vzhľadom na to, že je bez balkóna, menej svetlý a chladnejší. Tu vidíme jasný príklad, že cenu ovplyvňujú parametre nehnuteľnosti a nie tvrdenie, že sused predal drahšie a stanoví predajnú cenu na základe jeho úspešného predaja.“

## Novinka v ZRKS: Zlatá pečať pre členov!

Každý člen ZRKS môže využívať novovytvorenú zlatú pečať. Tá má za úlohu informovať klientov a návštevníkov webových stránok ZRKS, že ide o seriózne a férové realitné kancelárie, ktoré sa verejne zaviazali dodržiavať etický kódex ZRKS a ktorým záleží na formovaní zdravého realitného prostredia v našej brandži.

Na webových stránkach si návštevníci môžu overiť členstvo realitnej kancelárie v ZRKS vďaka prekliku z pečate, ktorý smeruje na podstránku združenia, kde sú



uvedené kontaktné informácie o realitnej kancelárii.

Pečať ZRKS sa tak stáva aj efektívnym marketingovým

komunikačným nástrojom, ktorý zaväzuje realitnú kanceláriu nielen smerom k ZRKS, ale aj smerom k jej klientom a obchodným partnerom.

Pečať je možné v pozmenenej forme umiestňovať aj do tlačových materiálov, prípadne na firemné dokumenty realitných kancelárií (letáky, vizitky, vianočné pozdravy, nálepky...). V kombinácii so vzorovými zmluvami pečať dotvára komplexné zázemie od ZRKS, ktoré realitná kancelária svojim členstvom získava. ■

## Exportujte na ZoznamRealit.Sk už aj z Livingu!

Okrem realitného softvéru backOFFICE® už môžu inzerenti na ZoznamRealit.Sk k exportu ponúk využívať aj systém LIVING®. Ponuky sa tak automaticky zverejnia nie len na ZoznamRealit.Sk, ale aj v medzinárodnej sieti portálov. Systém LIVING® poskytuje inzerciu na mediálnych portáloch ako sú denník SME, Pluska, Hospodárske noviny, či anglický The Slovak Spectator. O aktiváciu exportu ponúk stačí požiadať LIVING® a následne ZoznamRealit.Sk. K importu ponúk na ZoznamRealit.Sk je potrebné mať okrem inzercie aktivovanú aj API rozhranie. Obe služby sa dajú objednať na stránke ZRKS, členovia ZRKS majú zľavu. ■

# KEDY MAJÚ MAKLÉRI NÁROK NA PROVÍZIE Z PREDAJA?



Zmluva o sprostredkovaní kúpy nehnuteľnosti medzi maklérom a klientom by mala byť každodennou súčasťou praxe realitného sprostredkovateľa. Ešte dôležitejšie je to predovšetkým na začiatku spolupráce makléra s klientom, kedy sa medzi nimi buduje dôvera a navzájom sa spoznávajú. Práva a povinnosti oboch zmluvných strán, musia byť upravené veľmi pozorne, lebo nevhodné podmienky zmluvy môžu viesť k tomu, že klient spoluprácu s maklérom odmietne. Aké úskalía sa môžu vyskytnúť pri uzatváraní zmluvy o sprostredkovaní kúpy nehnuteľnosti?

Popri určení zmluvných strán (sprostredkovateľ, ktorým je makléra a záujemca, ktorým je klient) sú ďalšími podstatnými náležitosťami zmluvy definovanie nehnuteľnosti, určenie obsahových náležitostí zmluvy, o ktorej uzavretie má klient záujem. Vo väčšine prípadov ňou bude kúpna zmluva, sprostredkovateľská zmluva a v neposlednom rade rozsah práv a povinností zmluvných strán patria rovnako k náležitostiam, ktoré by nemali byť opomenuté. Z formálneho hľadiska právny poriadok nepodmieňuje platnosť sprostredkovateľskej zmluvy jej písomnou formou. Sprostredkovateľská zmluva môže byť platne uzavretá aj ústne. Z praktického hľadiska, predovšetkým v záujme vymožiteľnosti práv a povinností zmluvných strán, jednoznačne odporúčame písomnú formu.

## Dôležitý je moment podpisu zmluvy

Otázka optimálneho určenia momentu, kedy vznikne maklérovi právo na províziu, je mimoriadne dôležitá. Klient ako aj makléra sledujú totožný cieľ – kúpu nehnuteľnosti. Čo sa týka podmienok maklérovho práva na províziu, predstavy zmluvných strán môžu byť odlišné. Makléra má záujem čo možno najviac priblížiť jeho právo na províziu k poskytnutiu potenciálnej možnosti uzavrieť zmluvu, na základe ktorej klient nadobudne vlastnícke právo k nehnuteľnosti klientovi. Klient zase k nadobudnutiu vlastníckeho

práva k nehnuteľnosti. **Zákon v tejto súvislosti maklérov nárok na odmenu viaže na moment, kedy bol pričinením makléra dosiahnutý dohodnutý výsledok. Ťažiskovým je preto dosiahnutie dohody o tom, čo zmluvné strany považujú za výsledok činnosti makléra.** Ako optimálne možno považovať kompromisné riešenie a nárok makléra na províziu viazať k momentu podpisu zmluvy, na základe ktorej klient nadobudne vlastnícke právo k nehnuteľnosti.

V záujme ochrany makléra pred konaním klienta, ktoré by smerovalo k nezaplateniu provízie maklérovi tým, že s osobou sprostredkovanou maklérom sa klient dohodne na tom, že uzavrie predmetný obchod neskôr a tým obidu makléra je vhodné upraviť nárok makléra na províziu tak, aby vznikol aj v tom prípade, ak sprostredkovateľská zmluva medzi ním a klientom zanikla, ale klient uzavrie zmluvu, na základe ktorej nadobudne vlastnícke právo k nehnuteľnosti, ktorú mu sprostredkoval svojou sprostredkovateľskou činnosťou makléra. Limitovanie časového obdobia medzi zánikom sprostredkovateľskej zmluvy a uzavretím zmluvy, na základe ktorej nadobudne klient vlastnícke právo k nehnuteľnosti, ktorú mu sprostredkoval svojou sprostredkovateľskou činnosťou makléra je pritom veľmi podstatnou podmienkou. Táto lehota musí byť primeraná okolnostiam sprostredkovateľskej zmluvy, v opačnom prípade by mohla byť vyhodnotená ako neprimeraná zmluvná podmienka zmluvy spôsobujúca neplatnosť tohto ustanovenia.

## Čo pokrýva provízia?

Aj otázka toho, čo makléra za svoju províziu okrem samotnej sprostredkovateľskej aktivity klientovi ponúkne nie je zanedbateľná. Práve táto časť zmluvy môže zaujať klienta a primäť ho k spolupráci s maklérom. Úhrada notárskych poplatkov za overenie podpisov na zmluvách a podanie návrhu na vklad vlastníckeho práva do

katastra nehnuteľností spolu s úhradou správnych poplatkov za návrh na vklad by mali byť súčasťou štandardu. Medzi doplnkové služby, ktoré makléra môže ponúknuť klientovi, patrí napríklad zabezpečenie znaleckého ohodnotenia nehnuteľnosti či komunikácia s hypotekárnym poradcom klienta, resp. jeho odporúčenie maklérom alebo zabezpečenie protokolárneho odovzdania nehnuteľnosti spolu s asistenciou pri prehlasovaní energií. Nevyhnutnou súčasťou služieb pokrytých províziou makléra by malo byť aj zabezpečenie právneho servisu pre klienta. Ako najvhodnejšie riešenie, ktoré zaručuje kvalifikovaný právny servis pre klienta je bezpochyby spolupráca makléra s advokátom. Rozsah služieb je navyše závislý od toho, akú výšku provízie je schopný makléra s klientom dohodnúť a za čo všetko je klient ochotný zaplatiť. Správna interpretácia a kladenie dôrazu na služby navyše môžu poskytnúť maklérovi priestor k tomu, aby dosiahol zo sprostredkovaného obchodu maximálny profit.

## Exkluzivita

Správne komunikovanie a prezentácia služieb makléra, ktoré nepatria do bežného štandardu,

## JUDr. Branislav Kšiňan

Autor je konateľom a advokátom v Advokátskej kancelárii Consiliaris, s. r. o.

ktorým môže byť napr. právny audit nehnuteľností, ktoré ponúkne makléra klientovi, môže viesť k tomu, že makléra s klientom dohodne exkluzivitu. Tá v prípade zmluvy o sprostredkovaní kúpy nehnuteľnosti spočíva v tom, že klient počas trvania zmluvy nebude vyvíjať činnosť smerujúcu k nadobudnutiu vlastníckeho práva k nehnuteľnosti, sprostredkovaním kúpy ktorej poveril makléra, prostredníctvom iného sprostredkovateľa. Vhodným spôsobom aspoň čiastočného zabezpečenia exkluzivity makléra je úhrada časti provízie klientom už bezprostredne po podpise sprostredkovateľskej zmluvy. Nárok na túto časť provízie vznikne maklérovi v prípade naplnenia účelu sprostredkovateľskej zmluvy a v takom prípade sa započíta s časťou celkovej sprostredkovateľskej provízie. V prípade porušenia exkluzivity zo strany klienta, nárok na túto časť provízie vznikne maklérovi porušením exkluzivity klienta a má slúžiť predovšetkým na pokrytie nákladov makléra vynaložených v súvislosti s činnosťou podľa sprostredkovateľskej zmluvy. Na tomto mieste je

ale potrebné zdôrazniť, že porušenie exkluzivity klientom v prípade kúpy nehnuteľnosti je náročné dokázať.

Ďalším náležitosťami zmluvy o sprostredkovaní kúpy nehnuteľnosti, ktoré sú z hľadiska činnosti realitného sprostredkovateľa dôležité, sa budeme venovať v ďalších článkoch.

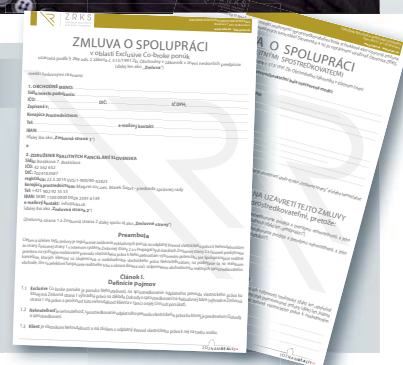


## Vzorové zmluvy pre členov ZRKS

Všetci členovia združenia majú vo Fóre ZRKS k dispozícii vzorové zmluvy ZRKS, ktoré môžu používať v každodennej praxi. Pri naberaní nehnuteľnosti maklérom pomáha Dohoda o sprostredkovaní predaja nehnuteľnosti, lebo klienti majú väčšiu dôveru k vzorovému dokumentu združenia

ako k dokumentu realitnej kancelárie. Ďalšia zmluva – Zmluva o spolupráci medzi realitnými sprostredkovateľmi – slúži na dohodnutie podmienok, ak sa na realitnom obchode podieľajú dve realitné kancelárie. Napríklad, ak má jedna kancelária na predaj nehnuteľnosť a ďalšia zase záujem-

cu. Zmluva o spolupráci v oblasti Exclusive Co-broke ponúk zase slúži na dodržanie podmienok zverejňovania Exclusive Co-broke ponúk medzi združením a realitnou kanceláriou. K týmto profesionálnym dokumentom najnovšie pribudne aj maklérska zmluva.





# ZRKS

ZDRUŽENIE REALITNÝCH  
KANCELÁRIÍ SLOVENSKA

# STAŇTE SA SÚČASŤOU ZRKS!

■ Získate prístup do online systému ZRKS  
(fórum, vkladanie ponúk, hlasovanie, zmluvy...)

■ Garantované ceny inzercie a API rozhrania  
priamo v stanovách združenia

■ Každý mesiac ZRKS zverejňuje výpis z účtu  
(prehľad o všetkých výdavkoch ZRKS)

■ Získate prístup ku vzorovým  
zmluvám ZRKS

■ O združení a jeho smerovaní budete  
rozhodovať vy a to online v systéme ZRKS

■ Členovia ZRKS majú právo využívať  
**ZLATÚ PEČAŤ** overeného člena ZRKS

■ Propagovanie členov ZRKS v Newsletteri  
a publikovanie pod hlavičkou vlastnej RK



■ Unikátny systém obchodovania  
**Exclusive Co-broke** len pre členov ZRKS

**Exclusive  
Co-broke**

■ Stanete sa spolujiteľom  
realitného portálu ZoznamRealit.Sk



■ V ZRKS získate oporu  
v prípade konfliktu s inou RK

■ Vybudujete si vzťahy  
s ostatnými členmi  
združenia a zvýšite svoj zisk

■ Rôzne zľavy poskytnuté  
partnermi ZRKS



**LEN SPOLOČNÝMI SILAMI  
MÔŽEME REALITNÝ TRH ZMENIŤ K LEPŠIEMU!**