

ČLENSKÉ REALITNÉ KANCELÁRIE ZÍSKALI NOVÚ SMERNICU AML BEZPLATNE

ZDRUŽENIE REALITNÝCH KANCELÁRIÍ SLOVENSKA NA SEBA PREVZALO NÁKLADY VO VÝŠKE NIEKOĽKO TISÍC EUR, ABY MOHLO SVOJIM ČLENOM POSKYTNÚŤ SMERNICU AML. ŠETRÍME TAK PROSTRIEDKY, ČAS I STAROSTI NAŠÍM ČLENSKÝM REALITNÝM KANCELÁRIÁM.

Smernicu musí mať podľa uvedeného zákona v písomnej a aktuálnej forme každá povinná osoba, ktorou je v zmysle § 5 ods. 1 písm. i) aj realitná kancelária. V prípade, ak podobnú smernicu AML vo svojej firme nemáte, resp. porušíte ďalšie svoje povinnosti (napr. preverenie klienta cez certifikát AML), ktoré vám vyplývajú zo zákona, môže vám byť zo strany finančnej spravodajskej jednotky uložená pokuta až do výšky 200 000 eur.

V spolupráci s partnerským advokátom združenia JUDr. Branislavom Kšiňanom z Advokátskej kancelárie Consiliaris

sme pre vás zo zákona požadovanú Smernicu AML pripravili a máte ju k dispozícii v systéme ZRKS. Smernicu získali ku dňu vydania všetci členovia ZRKS, noví členovia ju získajú bezplatne k službám inzercie a API rozhrania, ktoré združenie poskytuje.

Po vygenerovaní do PDF ju stačí vytlačiť, podpísať a uchovať dostupnú vo vašej realitnej kancelárii.

Smernica AML je vašim interným predpisom, ktorého úlohou je konkretizovať jednotlivé ustanovenia zákona č. 297/2008 Z. z. o ochrane pred legalizáciou príjmov z trestnej činnosti. ■



ZDRUŽENIE REALITNÝCH KANCELÁRIÍ SLOVENSKA
Branislav 7, 802 00 Bratislava
www.zrks.sk/info@zrks.sk

INTERNÁ SMERNICA

spoločnosti



PROGRAM VLASTNEJ ČINNOSTI ZAMERANEJ PROTI LEGALIZÁCII PRÍJMOV Z TRESTNEJ ČINNOSTI A FINANCOVANIA TERORIZMU



Realitná kancelária je overeným členom Združenia realitných kancelárií Slovenska

vypracovaná podľa ustanovenia § 20 ods. 1 zákona č. 297/2008 Z. z. o ochrane pred legalizáciou príjmov z trestnej činnosti a ochrane pred financovaním terorizmu a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov



ZRKS

ZDRUŽENIE REALITNÝCH
KANCELÁRIÍ SLOVENSKA



Združenie realitných kancelárií Slovenska, JGW, s.r.o.,
a Prvá stavebná sporiteľňa, a.s.,

Vás pozývajú na 1. ročník golfového turnaja
realitných profesionálov

PSS Reality Golf Cup 2019.

Termín: 12. júna 2019 od 9:00 do 18:00 na ihrisku
Red Oak Golf Club Nitra.

Cena: Štartovné vo výške **60 eur** zahŕňa vstup na ihrisko,
občerstvenie a obed.

Prihlasovanie: golfzona@golfzona.sk alebo 0908 491 633.

Informácie: Kapacita turnaja je **60 hráčov**. Pripravená bude
aj golfová škola pre začiatočníkov/nehráčov.



ZRKS OS LAVUJE 5 ROKOV

PRESNE PRED PIATIMI ROKMI SME SA S DVANÁSTIMI REALITNÝMI KANCELÁRIAMI ROZHODLI SYMBOLICKY NA DEVÍNE ZALOŽIŤ NAŠE ZDRUŽENIE REALITNÝCH KANCELÁRIÍ SLOVENSKA. IMPULZOM BOLO NEETICKÉ ZACHOVANIE SA PREDSEDNÍCTVA NARKS - SNAHA O MANIPULÁCIU TRHU S REALITNOU INZERCIOU. ZATIAĽ ČO ONI SVOJ REALITNÝ PORTÁL PREDALI DO SÚKROMNÝCH RÚK, MY SME SA, NAOPAK, ROZHODLI PŘEVIESŤ REALITNÝ PORTÁL ZOZNAMREALIT.SK DO RÚK ZRKS.

Všetci zakladajúci členovia sme boli vtedy aj dnes presvedčení o tom, že realitné kancelárie majú mať svoj inzertný portál, ktorý má garantované ceny a možnosť pripojiť sa naň z akéhokoľvek softvéru cez API rozhranie. **Čas ukázal, že rozhodnutie bolo správne a aktuálne na trhu s realitnou inzerciou je portál združenia ZoznamRealit.Sk jediný predajný kanál, ktorý má relevantnú návštevnosť a zároveň garantovanú cenu, navyše za posledné roky strojnásobil svoju návštevnosť.** Tešíme sa, že náš portál rastie a predstavuje reálnu a jedinou alternatívu voči stránkam s nestabilnými cenami.

Naše združenie je primárne zamerané na realitný portál, historický dôvod je

popísaný vyššie. **Niektorí členovia nám oprávnené kladú otázky, či nebudeme organizovať rôzne školenia a semináre.** V strednodobom horizonte o tom neuvažujeme, skúsime sa zamerať viac na vzorové zmluvy a smernice, ktoré sa tešia veľkej obľube našich členov a ešte viac posilniť náš portál. Semináre ponúka komerčne zameraná Realitná únia, a zdá sa, že ich obsahovo aj dobre pokrýva. Realitnej únii sme v minulosti ponúkli partnerstvo a zľavy pre jej členov. Priestor totiž vidíme v spolupráci a v spoločnom formovaní realitného trhu. Žiaľ, predstavitelia únie nezdieľajú naše nadšenie a spoluprácu odmietli.

Združenie za 5 rokov svojej existencie nabralo viac ako 140 členov. **Rea-**

litný portál, ktorý členovia aktívne podporujú, narástol za to obdobie trojnásobne. Ako jediná nezisková organizácia združujúca realitné kancelárie poskytujeme bezplatne svojim členom vzorové zmluvy a najnovšie aj Smernicu AML. Členovia združenia tento rok mohli prvýkrát kandidovať za prezidenta združenia a následne si ho v online hlasovaní aj zvoliť. Každý mesiac sú transparentne zverejnené výpisy z bankového účtu, aby každý člen mal predstavu, ako sa prostriedky využívajú a kam plynú.

V združení pre Vás, členov, pracuje viacero ľudí a to bez nároku na odmenu. **Touto cestou by som sa im chcel v mene všetkých členov srdečne poďakovať.** Budem veľmi rád, ak nám poskytnete spätnú väzbu, prípadne prídete s nápadmi alebo podáte pomocnú ruku.

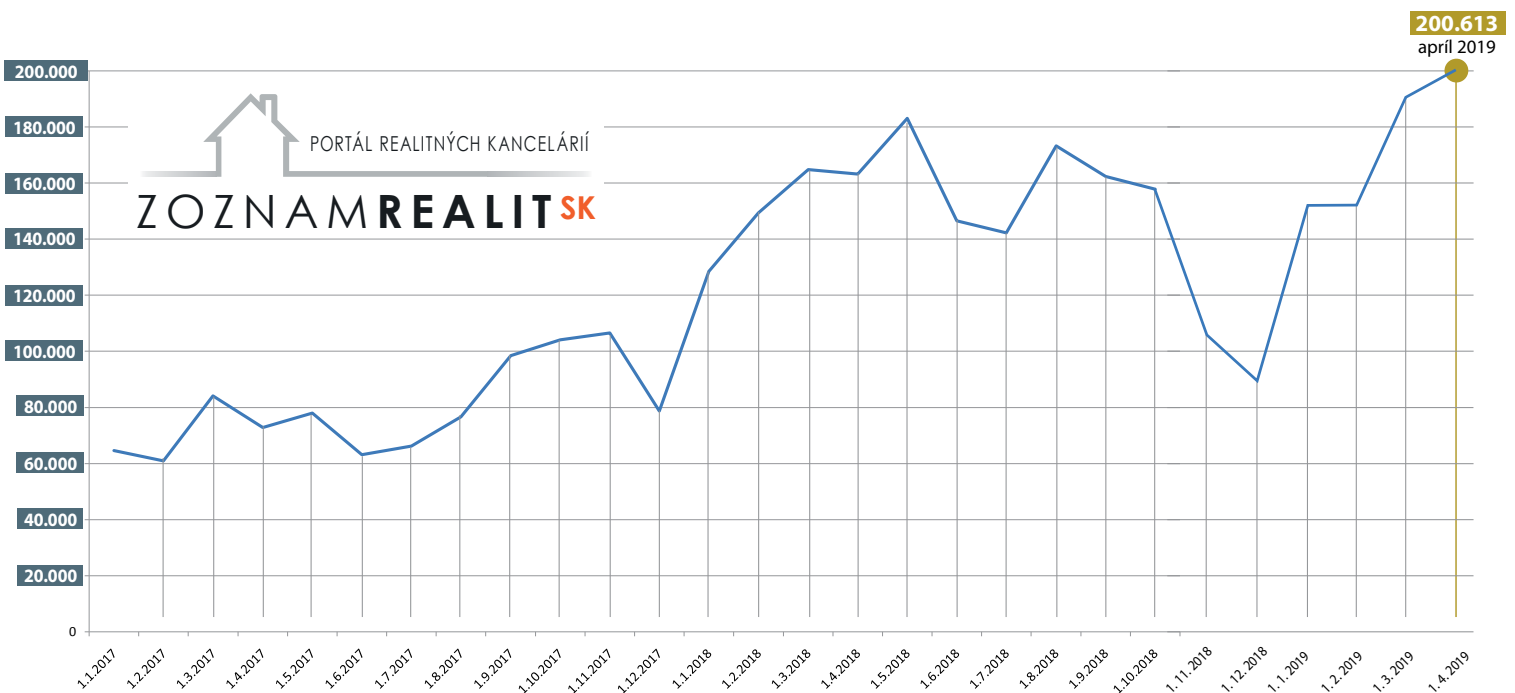
Sme v tom spolu!

Mag.oec.Marek Šubrt,
Predseda Správnej rady ZRKS



Iní zvyšujú ceny, my zvyšujeme návštevnosť!

Realitný portál v rukách členov Združenia realitných kancelárií Slovenska www.ZoznamRealit.Sk rastie. Hoci jeho návštevnosť stúpa rýchlym tempom, ceny za inzerciu pre realitné kancelárie zostávajú rovnaké, lebo sú garantované v Stanovách ZRKS. Navyše združenie ponúka API rozhranie pre napojenie sa z akéhokoľvek softvéru.



Poplatky pre členov ZRKS:

Inzercia na ZoznamRealit.Sk: **180 eur/ročne**
 Inzercia + API rozhranie: **300 eur/ročne**
 Členský poplatok: **60 eur/ročne**

Poplatky pre nečlenov ZRKS:

Inzercia na ZoznamRealit.Sk: **250 eur/ročne**
 Inzercia + API rozhranie: **400 eur/ročne**

CHCETE PODPORIŤ PORTÁL REALITNÝCH KANCELÁRIÍ?

Kliknite na www.zrks.sk/podporit a dozviete sa viac.

Prvé online voľby **prezidenta ZRKS**

Pred dvomi rokmi volili prezidenta ZRKS zakladajúci členovia, tento rok už mohli hlasovať všetci členovia ZRKS v online systéme. Vyberali si spomedzi piatich kandidátov, ktorí sa vopred prihlásili a zaslali osobné podklady. O pozíciu prejavili záujem Partik Bojda, Matias Fest, Matej Kucharič, Adriana Matyasová a Peter Mriňák.

Informácie o jednotlivých kandidátoch mali členovia k dispozícii v systéme združenia. Voľby prebiehali dva týždne a každá členská realitná kancelária mala jeden hlas. Najviac hlasov získal doterajší

prezident Matej Kucharič, ktorému aj totu cestou gratulujeme a prajeme veľa síl a odhodlania v ďalšom pôsobení. Podľa Stanov ZRKS funkčné obdobie prezidenta bude trvať dva roky, čiže do marca

2021. Jeho funkcia zahŕňa reprezentovanie združenia, organizovanie stretnutí členov ZRKS, vytváranie komunity, vystupovanie v médiách a vytváranie obsahu na webstránky a na sociálne siete. ■



Matej Kucharič:

Chcem byť ešte aktívnejší

Vážené dámy, vážení páni, milí kolegovia makléri!

Dovoľte mi, aby som sa Vám aj týmto spôsobom poďakoval za prejavenu dôveru. Moje zvolenie za prezidenta Združenia realitných kancelárií Slovenska si veľmi vážim, o to viac, že po prvýkrát prebiehala voľba hlasovaním všetkých členov. Budem sa snažiť vašu dôveru nesklamať a pracovať s celým vedením ešte usilovnejšie v prospech nášho združenia.

Počas uplynulých dvoch rokov sa nám veľa vecí podarilo, niektoré sme naštartovali správnym smerom a budeme sa snažiť v nich ďalej pokračovať. Čo je dôležité, začali sme sa častejšie stretávať, pripravili sme novú webovú stránku nášho združenia a v poslednom rade sa nám podarilo výrazne zvýšiť návštevnosť nášho portálu ZoznamRealit.Sk. Za toto všetko patrí moja vďaka všetkým kolegom a spolupracovníkom, ktorí sa na fungovaní našej organizácie podieľajú.

Do budúcnosti si kladiem cieľ byť ešte aktívnejší a venovať ešte väčšiu pozornosť zdokonaľovaniu činnosti našej organizácie. Naše poslanie vidím hlavne v dvoch hlavných oblastiach.

Prvá a najdôležitejšia je správa nášho realitného portálu. Sme jediná stavovská maklérska organizácia, ktorá má vlastný realitný portál a túto našu jedinečnú výhodu plánujem ďalej rozvíjať a posilňovať. Do budúcnosti sa táto naša unikátna vlastnosť môže stať ešte dôležitejšou a to hlavne vo svetle pokračujúcej monopolizácie trhu realitných portálov,

kde tri z najnavštevovanejších portálov už ovláda jedna spoločnosť.

Druhou dôležitou oblasťou bude zvýšiť dôraz na vzdelávanie a informovanie členov, ako aj na podporovanie vzájomnej spolupráce a vymieňanie skúseností. Chcem, aby sme mali možnosť stretávať sa ešte častejšie, prinášať pre členov zaujímavé témy, podporovať vás vo vzdelávaní a prinášať ešte viac užitočných informácií a rád pre vašu prácu.

Pred nami, ale aj pred celou branžou, je obdobie, ktoré bude veľmi pravdepodobne formovať spomalenie ekonomiky a zároveň opatrenia NBS smerujúce k spomaleniu zadlžovaniu obyvateľstva. To pre nás znamená, že budúcnosť bude možno náročnejšia, menej predvídateľná a pravdepodobne pred nás postaví nové výzvy. Verím, že práve v takýchto časoch je dôležitá vzájomná spolupráca a tieto obdobia zvyšujú potrebu takých organizácií, ako je tá naša.

S predajom nehnuteľností je spojený celý môj profesionálny život a dúfam, že aj pôsobením v tejto funkcii môžem dokázať, že predaj realít beriem osobne, zodpovedne a profesionálne. Dôvera, ktorú ste preukázali tým, že ste ma zvolili, ma na jednej strane teší, zároveň cítim veľkú zodpovednosť za spoločnú budúcnosť nás a nášho združenia. Som rád, že môžem byť súčasťou takejto jedinečnej pozitívnej organizácie a že môžem pomáhať s jej rozvojom a smerovaním.

Avšak úspech Združenia realitných kancelárií Slovenska máme vo svojich rukách my všetci, členovia. Preto dovoľte, aby som nám všetkým na záver zaželal veľa chuti a elánu do ďalšej práce v zlepšovaní nášho združenia, nášho portálu, našich konferencií. Verím, že sa nám spoločnými silami podarí naplňať úlohu, s ktorou ZRKS pred piatimi rokmi vznikla. Buďte silnou podporou pre svojich členov a dať im možnosť byť nezávislejší od realitných portálov. ■

Matej Kucharič

Matej Kucharič začal realitnú činnosť vykonávať v roku 2006 v realitnej kancelárii IP Real, ktorá pôsobí dodnes v Bratislave a jej aj členom ZRKS. V roku 2007 založil spolu s manželkou MAGNUM Real.



Z R K S

ZDRUŽENIE REALITNÝCH
KANCELÁRIÍ SLOVENSKA

SPOLUPRÁCA MEDZI REALITKAMI A HYPOTEKÁRNymi PORADCAMI

REALITNÉ KANCELÁRIE PRI PREDAJI NEHNUTEĽNOSTÍ ČASTO DO-STÁVAJÚ OD KLIENTOV OTÁZKY OHĽADOM HYPOTEKÁRNÝCH ÚVEROV A AJ PRETO SÚ TIETO DVE OBLASTI VEĽMI ÚZKO PREPO-JENÉ. MOŽNOSTÍ, AKO SPOLUPRACOVAŤ S FINANČNÝMI PORADCA-MI ALEBO HYPOTEKÁRNymi ŠPECIALISTAMI, JE HNEĎ NIEKOĽKO A MY SME ZMAPOVALI VÝHODY I NEVÝHODY KAŽDEJ Z NICH.

1. Realitný maklér a finančný poradca v jednom

Niektorí majitelia realitných kancelárií sa môžu pokúsiť byť zároveň aj hypotekárnymi poradcami, a majú tak z jedného klienta hneď dve provízie, jednu za realitný obchod a druhú za sprostredkovanie hypotekárneho úveru. Je to však veľmi náročné z časových a kapacitných dôvodov. Práca okolo realitného obchodu je až-až a poskytovať popri tom ešte aj služby hypotekárneho poradcu je časovo ťažko zvládnuteľné. Navyše, pravidlá na finančných trhoch sa rýchlo menia a treba mať najnovšie informácie a sledovať všetky zmeny, čo väčšina realitných maklérov popri svojej práci nestíha. V zásade platí, získať dve provízie znamená zvládať dve náročné práce.

2. Hypotekárny špecialista „in the house“

Mať odborníka na hypotekárne úvery vo vedľajšej miestnosti je veľmi pohodlné nielen pre realitného makléra, ale aj pre klienta, ktorý dostane kompletný servis v rámci realitnej kancelárie a nemusí chodiť do inej spoločnosti. V takomto prípade môže byť nevýhodou, že takýto špecialista nebude stíhať všetkých klientov a v prípade choroby či dovolenky

nie je zastupiteľný. Zároveň musí venovať množstvo času a energie sledovaniu nových pravidiel na finančnom trhu.

3. Spolupráca s menšou hypofirmou

Menšia spoločnosť väčšinou nepohrdne ani menším úverom či menej zaujímavou zákazkou. Váži si každého klienta, lebo ich má menej a vzťah je osobnejší, väčšinou je aj viac času na vysvetľovanie, či dohadovanie podrobností. Menšie spoločnosti však väčšinou nemajú také technické zázemie a neviete online sledovať schvaľovanie pôžičky a rovno si vyklikať klienta v systéme. Zároveň málokedy pokrývajú všetky banky, majú menšie obraty a ich ponuka môže byť obmedzená a menej výhodná.

4. Partnerstvo so silnou finančnou spoločnosťou

Najviac realitných kancelárií využíva možnosť spolupráce s renomovanými firmami zaoberajúcimi sa vybavovaním hypotekárnych úverov. Výhodou sú nielen najnovšie informácie z finančných trhov a legislatívy, ale aj zastupiteľnosť jednotlivých agentov. Odporúča sa spolupracovať s firmami, ktoré sa venujú výlučne hypotekárnym úverom a nie viacerým službám. Klienti väčšinou tieto spoločnosti

Spočítajte si výšku mesačnej splátky



HYPOKALKULAČKA NA REALITNOM WEBE

Výhodou spolupráce s väčšou finančnou spoločnosťou je aj poskytnutie zdrojového kódu na hypokalkulačku, ktorú si realitné kancelárie umiestňujú na webe a objaví sa pri každej realitnej ponuke. Kalkulačka podľa ceny nehnuteľnosti automaticky vypočíta výšku mesačnej splátky podľa aktuálneho úroku. Ide o pridanú hodnotu pre kupujúceho. Zdrojový kód kalkulačky z realitnej stránky je prepojený s hypofirmou a tá eviduje dopyt od konkrétneho záujemcu. Ak hypofirma získa nového klienta, ktorému úspešne vybaví úver, realitnej kancelárii vzniká nárok na províziu. Ďalšou výhodou hypokalkulačky poskytnutej hypofirmou je jej ľahká implementácia na webovú stránku a farebné prispôsobenie.

poznajú z reklamy a tak majú k nim dôveru. Nevýhodou môže byť, že veľké firmy často pohrdnú menej zaujímavými úvermi a neprikladajú im takú dôležitosť, čo môže byť pre vášho klienta nepríjemné.

5. Kombinácia možností

Nie každému klientovi sadne každé riešenie, preto je niekedy výhodou kombinácia vyššie uvedenejších možností. Ťažšie a komplikovanejšie úvery môže riešiť špecialista a menšie pôžičky menšia firma alebo agent.

6. Žiadna z možností

Pokiaľ sa realitná kancelária rozhodne neposkytovať žiadne

služby spojené s hypotekárnymi úvermi, prichádza nielen o províziu, ale aj o jednu z dôležitých služieb, ktoré kupujúci od profesionála očakáva. Spolupráca len s niektorými bankami na priamo je väčšinou nepružná a klient sa často rozhodne porovnať aj ostatné možnosti. Pri spolupráci s väčšou hypofirmou realitná kancelária síce nezíska plnú výšku provízie, ale ani nemusí vyvíjať žiadnu časovo náročnú prácu. Navyše, dnes je už možné napríklad cez realitný softvér backOFFICE poslať údaje klientov do hypofiriem priamo, čo šetrí čas na komunikáciu. ■



Realitné kancelárie investujú do inzercie na realitných portáloch tisíce eur a pritom **zabúdajú na reklamu svojich ponúk na miestach, kam chodia všetci.** Ľudia strávia najviac času na stránkach Facebook a Google. Dostaňte tam aj vaše ponuky a zvýšte tým svoj predaj!

Viac na www.cielenareklama.sk



CIELENÁ REKLAMA

facebook

Google