



AKO ZRKS UĽAHČUJE ŽIVOT SVOJIM ČLENOM

HLAVNÉ VÝHODY ČLENSTVA V ZDRUŽENÍ REALITNÝCH KANCELÁRIÍ SLOVENSKA VŠETCI POZNÁME – REALITNÝ PORTÁL ZOZNAMREALIT.SK S GARANTOVANÝMI CENAMI, ÚČASŤ NA PODUJATIACH, ZĽAVY... KEĎŽE REALITNÝ TRH SA STÁLE VYVÍJA, MUSÍME NA TIETO ZMENY REAGOVAŤ A AJ PRETO VÝHODY ČLENSTVA V ZRKS PRIBÚDAJÚ. KTORÉ SÚ TIE NAJNOVŠIE?

1. AUTOMATICKY GENEROVANÉ SÚHLASY GDPR
Združenie v spolupráci s realitným softvérom backOFFICE® pripravilo pre užívateľov softvéru vzory tlačív pre udelenie súhlasu so spracovaním osobných údajov (GDPR). Členovia ZRKS, ktorí súčasne využívajú aj backOFFICE®, tak môžu jedným kliknutím akémukoľvek klientovi vo svojej databáze vygenerovať predvyplnený súhlas GDPR, ktorý stačí vytlačiť a podpísať.



2. EFEKTÍVNA CIELENÁ REKLAMA
Členovia ZRKS, ktorí inzerujú na portáli zdruzenia ZoznamRealit.Sk vedia vďaka Cielenej reklame umiestniť svoje ponuky aj v reklamných sieťach Facebook a Google. Túto unikátnu službu poskytuje ZRKS bez zisku a dotuje ju z vlastných prostriedkov, realitné kancelárie si hradia len minútý kredit v reklamných systémoch. Cielená reklama v kombinácii s inzerciou na ZoznamRealit.Sk tvorí dokonalú alternatívu voči komerčným realitným portálom, ktoré neustále zvyšujú ceny. Viac na www.cielenareklama.sk



3. REALITNÝ SKENER
Vďaka spolupráci s backOFFICE® môžu naši členovia bezplatne využívať Realitný skener, ktorý monitoruje všetky ceny nehnuteľností v inzerátoch na najväčších realitných portáloch za posledné tri mesiace. Skener predstavuje dôležitý nástroj pre odhad ceny nehnuteľnosti a zároveň poskytuje kontakty na majiteľov nehnuteľností – občiansku inzerciu.



4. VZOROVÉ ZMLUVY
Združenie svojim členom poskytuje hneď niekoľko vzorových zmlúv, aby týmto spôsobom uľahčilo život oboj stranám realitného obchodu. Vzorové zmluvy sú vyvážené, jednoduché a stručné. Obsahujú informáciu o združení, ktorá pomáha našim členom v získaní dôvery pri jej podpise. Realitnej kancelárii výrazne zvyšuje efektivitu pri naberaní ponúk a zároveň šetrí prostriedky na právnikov.



5. SMERNICA AML
Každá realitná kancelária musí mať vypracovanú smernicu o boji proti praniu špinavých peňazí (AML). Vyplýva to zo zákona o ochrane pred legalizáciou príjmov z trestnej činnosti. V internom systéme združenia sme pre našich členov vytvorili univerzálnu smernicu AML, vďaka ktorej si ju nemusia nechať vytvoriť na mieru u advokáta a ušetriť asi 1000 €. Smernicu stačí len vytlačiť, podpísať a uchovať. Noví členovia ju získavajú tiež bezplatne k službám inzercie a API rozhrania.





KONFERENCIA ZRKS:

ONLINE PRIESTOR JE PRE REALITNÉ KANCELÁRIE KLÚČOVÝ

„ĽUDIA SÚ STÁLE NA INTERNETE A SOCIÁLNYCH SIEŤACH. AK CHCEME PREDÁVAŤ, MUSÍME TAM BYŤ VIDITEĽNÍ AJ MY.“ TOTO JE HLAVNÉ POSOLSTVO Z OKTÓBROVEJ KONFERENCIE ZRKS, KTOREJ LÁKADLAMI BOLI PREDNÁŠKY O DIGITÁLNOH MARKETINGU A SPRÁVOVANÍ SOCIÁLNYCH SIEŤI.

Profesionálny Google Partners Trainer Martin Volek priblížil fungovanie vyhľadávania na internete a realitným kanceláriám prezradil hneď niekoľko spôsobov ako sa dostať na vyššie priečky vo vyhľadávaní a ako sa svojim klientom zdravo pripomínať. Facebook, Youtube aj Instagram sa neustále vyvíjajú a držať krok v prezentácii na sociálnych sieťach je čoraz náročnejšie. Aj preto viaceré spoločnosti nechávajú správu sociálnych sietí na odborníkov, rovnako ako aj správu internetových kampaní. **„Kedysi som internetové kampane robil v našej realitnej kancelárii ja, ale stratil som tím toľko času a nervov. Oplatí sa to presunúť na agentúru. Sociálnym sieťam sa však venujem vo firme ja,“** prezradil stratégiu prezident ZRKS Matej Kucha-

rič. Aj preto, že správa internetových reklamných kampaní je časovo i finančne náročná, spolupracuje ZRKS na projekte Cielenej reklamy s profesionálnou agentúrou – realitné kancelárie platia iba za zobrazenia a interakcie, poplatky agentúre sú nákladmi združenia. Zakladajúci člen ZRKS Jozef Nosál moderoval diskusiu o fungovaní realitných kancelárií a majitelia sa mali možnosť vyjadriť k jednoosobkám, zamestnávaniu i fungovaniu spolupracovníkov a maklérov. Všetci sa zhodli na tom, že by uvítali registráciu realitných odborníkov, podobne ako je to v segmente finančných poradcov, aby sa trh očistil od realitných amatérov a zvýšila by sa tým dôveryhodnosť realitných maklérov. ■



Anketa: Ako hodnotíte konferenciu ZRKS 2019?

ALEXANDRA SMOLEJOVÁ (RK Liviante):



„Bolo nám ctou byť opäť v skvelej spoločnosti realitných kancelárií a maklérov zo ZRKS. Vymenili sme si cenné rady a aktuálne poznatky z trhu realít. Zároveň vďaka odborným prednáškam týkajúcich sa maximálne aktuálnych tém aj nášho biznisu – online marketing - sme získali nové informácie aj v tomto smere. A to celé sme si užili v krásnom prostredí rezortu Salamandra. Príjemné, užitočné, povzbudzujúce. Ďakujeme.“

DANICA TOMÁŠOVÝCH (RK TOREA):



„Touto cestou by som sa chcela veľmi pekne poďakovať ZRKS za perfektné zorganizovanie konferencie 2019 v rezorte Salamandra. Témy konferencie boli výstižné, zábavné a naplňujúce, je už na nás ako sa s nimi popasujeme a zavedieme do praxe. Bolo veľmi príjemné sa opäť stretnúť s kolegami z branže na jednej pôde a podeliť sa o svoje poznatky a skúsenosti, ako aj spoznať nových kolegov pri príjemnom spoločenskom posedení. Už teraz sa teším na stretnutie o rok.“

MATEJ KUCHARIČ (RK MAGNUM Real):



„Tohtoročná konferencia ZRKS bola podľa môjho názoru zatiaľ najvydarenejšia. Veľmi sa teším z účasti, prišlo viac ako 70 členov a nečlenov združenia. Samotné prednášky boli výborne, najviac sa mi páčila rozsiahla prednáška Martina Voleka z VolisInternational o online marketingu. A následne aj večerný program a networking s účastníkmi konferencie bol obohacujúci.“

ČIERNE LABUTE AKO PREDZVEŠŤ SPOMALENIA RASTU

V súčasnosti možno pozorovať na trhu s nehnuteľnosťami fenomén, ktorý sa objavuje v rámci Slovenska hlavne v Bratislave, keďže tu sú rozdiely medzi klasickým trhom a luxusným segmentom asi najmarkantnejšie, a zároveň možno tento fenomén badať takmer výlučne v časoch kulminácie rastu cien. Ide o rastúci počet anomálií na realitnom trhu. Dovolím si ich obrazne prirovnať k čiernym labuťiam, nakoľko aj tie vždy veľmi jasne vyčnievajú z radov štandardných labuťí.

Z môjho pozorovania aj z minulých období 2007/2008 ide o jav, kedy sa na trhu začínajú objavovať nehnuteľnosti, ktorých jednotková cena je dvojnásobná, niekedy aj trojnásobná, v porovnaní s cenovým štandardom v danom čase a v danej lokalite. Takéto nehnuteľnosti vyčnievajú z davu ako čierna labuť medzi bielymi. Tento jav sa dá racionálne vysvetliť (minimálne geograficky vo vzťahu k nášmu územiu) relatívne nízkym počtom kvalitných nehnuteľností v dobrých lokalitách a relatívne silným investičným potenciálom skupiny ľudí, ktorá pri kúpe nehnuteľností nie je odkázaná na financovanie prostredníctvom banky. Ide hlavne o kupujúcich, ktorí považujú v dnešnej dobe investíciu do kvalitnej nehnuteľnosti v prémiovej lokalite za bezpečné riešenie uloženia ich voľných zdrojov.

Štandardná trhová cena nehnuteľnosti je vo svojej podstate logicky odvodené číslo, resp. malo by byť. Určuje ju veľa makroekonomických ukazovateľov ako napríklad úroková sadzba, mzdy, dane, ale aj samotný pohľad na nehnuteľnosť skrz jej všeobecnú alebo investičnú hodnotu. Zatiaľ zámerne nespomínam stanovenie hodnoty nehnuteľnosti formou komparatívnej metódy, lebo presne táto forma metódy pri

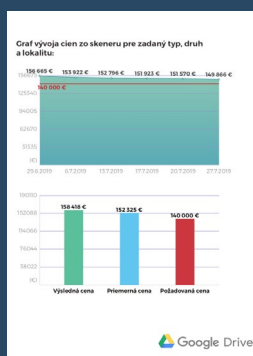
nastavovaní správnej ceny nehnuteľnosti v období kulminácie cien na trhu, a objavovaní cenových anomálií, je najviac nepresná a do veľkej miery je hnaná nie racionálnymi úvahami ale skôr emóciami.

Dajme si príklad. Predstavte si, že priemerná cena m² bytu v BA I. bude 3000 EUR/m². Človek by očakával, že teda budú sa objavovať byty za cenu na m² na úrovni 2000 EUR ale aj 4000 EUR. To by bolo v poriadku. Problémom ale je, že sa sem tam objaví čierna labuť v podobe ceny za m² na úrovni povedzme 8.000 EUR. A tu to celé začína, nakoľko v rámci psychológie človeka je prirodzené, hlavne keď ide o peniaze, že každý chce zarobiť čo najviac. Pri nastavovaní cien už či individuálnej nehnuteľnosti, alebo aj projektu, dochádza zo strany majiteľa k tej „nešťastnej“ komparácii, kde sa chce pochopiteľne každý pri úvodnom nastavení ceny držať čo najvyššej predajnej ceny za m², a tak postupne dochádza k deformácii trhu, a nastavenie ceny nehnuteľnosti sa už neriadi racionálnymi ekonomickými parametrami, ale skôr vidinou veľkého zárobku.

Tento fenomén nie je nič sofistikované, funguje na tej najbazálnejšej úrovni obchodovania s nehnuteľnosťami už od nepamäti. „Však keď sused predáva dom za toľkoto, tak my nebudeme lacnejšie!“ Zmeniť takéto uvažovanie sa nedá. Podstatné je, že my, ako realitní odborníci, by sme mali vedieť takéto správanie v podobe čiernych labuťí včas identifikovať a prispôbiť tomu naše stratégie.

Peter Mriňák

Autor je členom Správnej rady ZRKS a riaditeľom realitnej kancelárie Rivers



Tip ZRKS

Jedným z nástrojov ako sa vyhnúť predraženej nehnuteľnosti vo vlastnej ponuke je dokázať vlastníčkovi nereálnosť požadovanej ceny na základe analýzy trhu. Pokiaľ sú na trhu veľmi podobné ponuky nehnuteľností a vo výrazne nižšej cene, vytvorením takéhoto porovnania získava maklér silný argument, prečo má vlastníčok požadovanú cenu znížiť na reálnu úroveň. Našťastie porovnanie nemusíte robiť manuálne z realitných portálov, existuje aj automatizovaná forma Trhového reportu backOFFICE®. Viete si ho za pár sekúnd vygenerovať a obsahuje okrem zoznamu ponúk aj graf s porovnaním cien. Tvorí doplnok k Realitnému skeneru backOFFICE®, ktorí majú členovia ZRKS bezplatne k dispozícii.

Zoznam Realít

Nové logo a redizajn portálu

Predseda Správnej rady ZRKS Marek Šubrt predstavil účastníkom októbrovej konferencie nové logo ZoznamRealit.Sk. Portál, ktorý je v rukách združenia, čaká v blízkej dobe redizajn, aby bol modernejší, prehľadnejší a získal ešte viac používateľov. Na redizajne pracuje tím popredných odborníkov. Redizajnom chceme dosiahnuť nielen to, že portál bude pekný a funkčný, ale sľubujeme si od neho aj vyššiu

návštevnosť. Za posledný rok totiž náš realitný portál láme rekordy v počte užívateľov. „V septembri 2019 sme zaznamenali vyše 300-tisíc unikátnych návštev, čo je najviac v histórii. Vysoká návštevnosť prináša inzerentom odzvu na svoje ponuky, ktorá v kombinácii s nízkym počtom ponúk znamená vysokú efektivitu inzercie,“ ozrejmil M. Šubrt.



ZRKS

ZDRUŽENIE REALITNÝCH
KANCELÁRIÍ SLOVENSKA

GOLFOVÝ TURNAJ realitných profesionálov



REALITNÍ PROFESIONÁLI VYMENILI SVOJE KANCELÁRIE ZA GREEN. V JÚNI SA TOTIŽ KONAL NOVÝ TURNAJ PSS REALITY GOLF CUP 2019 NA IHRISKU RED OAK GC V NITRE. PRI ZRODE TOHTO TURNAJA STÁLO ZDRUŽENIE REALITNÝCH KANCELÁRIÍ SLOVENSKA, NÁPAD PODPORILA PRVÁ STAVEBNÁ SPORITEĽŇA A.S. A TURNAJ ZASTREŠILA GOLFZONA.



Turnaj bol otvorený pre všetkých hráčov, ale organizátori mysleli aj na nehráčov, ktorým pripravili možnosť prvého dotyku s týmto fantastickým športom. Slnčné počasie prialo turnaju a skvele pripravené ihrisko ponúklo všetkým hráčom možnosť ukázať svoje kvality. PSS Reality Cup 2019 začal písať svoju históriu naozaj veľkolepo. Turnaj a aj sprievodné akcie pre nehráčov sa niesli v priateľskej a uvoľnenej atmosfére, čo všetci zúčastnení ocenili. „Naším cieľom bolo vytvoriť nové jedinečné podujatie, ktoré spojí členské realitné kancelárie zo združenia realitných kancelárií. Dokonalú príležitosť nám poskytol práve krásny šport golf, ktorý sa stáva každým dňom viac príťažlivý a poskytuje atraktívny spoločenský priestor na konverzáciu a nadviazanie nových kon-



taktov. Myslím, že v tento deň asi nikto netúžil po dokonalom údere, ale skôr prežiť príjemný deň, ktorý zároveň poskytol vhodnú príležitosť na rozvíjanie nových a dobrých obchodných vzťahov. V tomto duchu by sme radi pripravili aj pokračovanie a ďalší ročník nášho vlastného turnaja,“ uviedol hlavný organizátor Matias Fest z nitrianskej realitnej kancelárie FGI Real Estate.

Text a foto: GolfZona a ZRKS



Výsledky: Lukáš Ružek a Alexandra Patáková zahráli zhodné skóre 74 rán (+2). Lukáš za tento výsledok zvíťazil v spoločnej kategórii brutto. Alexandra zasa ovládla ženskú kategóriu. V kategórii stableford netto mužov si tretie miesto vybojoval



Michal Kurčík, ktorý zahrál 35 bodov. Druhé miesto patrilo Jozefovi Jurkovičovi, ktorý si z Nitry odniesol nový HCP za výsledok 38 bodov. Len o jeden bod viac zahral Andrej Bartko, ale to mu stačilo na zisk prvého miesta v tejto kategórii.

ZDRUŽENIE REALITNÝCH KANCELÁRIÍ SLOVENSKA VYHLASUJE:

Výberové konanie na členov Výkonnej rady ZRKS.



ZRKS

ZDRUŽENIE REALITNÝCH
KANCELÁRIÍ SLOVENSKA

Ak máte záujem o členstvo alebo bližšie informácie, kliknite si na www.zrks.sk/vyberko/ alebo napíšte na info@zrks.sk.