

Zmena realitného trhu začína

Združenie realitných kancelárií Slovenska (ZRKS) vzniklo v máji 2014, kedy sa dvanásť realitných kancelárií a prevádzkovateľ realitného portálu rozhodli spoločne aktívne začať reformu realitného trhu na Slovensku. Každodenné problémy i dlhodobé boľáčky vo fungovaní bežnej realitnej kancelárie všetci poznáte. Keď sa do toho pridruží neférový prístup iných realitných kancelárií, klient obchádzajúci províziu, stúpajúce ceny inzercie a chýbajúca legislatíva, tak majú majitelia realitných kancelárií často pocit, že by s podnikaním v tejto oblasti najradšej seklí.

Netvrdíme, že všetky problémy realitných kancelárií sa dajú riešiť hneď a rýchlo. Tvrdíme to, že realitné kancelárie by mali držať za jeden povraz, aby mali silnejší



Mag.oec.
Marek Šubrt,
predseda Správnej
rady ZRKS

hlas a dôležité zastúpenie pri rozhodovaní o pravidlách v realitnej oblasti. Inak si budú s realitnými kanceláriami mávať nielen klienti, makléri, ale aj niektorí prevádzkovatelia realitných softvérov a inzertných realitných portálov.

Preto sme aj prvé číslo nášho newslettera, ktorý práve čítate, venovali prehľadu cien inzercie. Určite máte aj Vy svoje skúsenosti so zdražovaním, menením podmienok a možno aj s vydieračskými praktikami. Preto Vás vyzývame, aby ste zvážili všetky svoje rozhodnutia a po prečítaní našich príspevkov na túto tému sa zamysleli nad tým, kam až môže dnešná situácia zájsť.

ZRKS sa rozhodlo ísť cestou vlastného realitného portálu www.zoznamrealit.sk s jasnými pravidlami, otvoreným systémom pre

všetky softvéry a webové stránky a tým najdôležitejším – garantovanými cenami inzercie, ktoré môžu zmeniť iba samotní členovia. Nemáme komerčné ciele, neponúkame produkty, nevydávame pekné lesklé letáky o školeniach a ani nás nefinancuje nikto v pozadí, kto by si neskôr mohol na niečo nárokovať. Naše združenie preto môže ponúknuť omnoho viac ako ktorákoľvek únia či asociácia. Naše ciele a ciele nášho vzniku sú jasne definované - zlepšiť etiku v podnikaní medzi realitnými kanceláriami, ponúknuť lacný inzertný nástroj a ovplyvňovať dianie na realitnom trhu.

Budeme sa snažiť o to, aby vedenie realitnej kancelárie nebol len boj o prežitie, ale v prvom rade radosť z dobre vykonanej práce v zdravom a férovom realitnom prostredí. ■

Inzercia nehnuteľností:

PREČO SÚ REALITNÉ KANCELÁRIE V PASCI?

Realitné kancelárie naháňajú ponuky, naháňajú kupujúcich, naháňajú zisky, aby mohli prežiť. Základným pravidlom úspešného predaja nehnuteľností je inzercia na realitných portáloch, ktoré majú dobrý pomer medzi návštevnosťou a počtom ponúk. Realitné kancelárie potrebujú inzerovať na seriózných realitných portáloch, kam chodia ľudia, ktorí reálne hľadajú nehnuteľnosť na predaj alebo prenájom a nie na portáloch, kde väčšinu návštevníkov generuje nekontextová reklama, prípadne samotní makléri. Čím menej ponúk na portáli a čím vyššia návštevnosť, tým lepšia efektívnosť. Ved' kto sa preklíka k vašej ponuke, ak ich je na portáli stotisíc? Prečo je inzercia na slovenských realitných portáloch taká veda? Prečo sa netreba pozeráť iba na dnešnú situáciu, ale aj na vznikajúce riziká? Vysvetlenie nájdete v nasledujúcich riadkoch.

Férový prístup

Každý nový realitný portál potrebuje ponuky od realitných kancelárií, resp. občiansku inzerciu. Preto pri spúšťaní realitného portálu prevádzkovatelia umožňujú vkladanie inzerátov zdarma, prípadne obiehajú realitné softvéry a snažia sa nadviazať spoluprácu. Po určitom čase (po získaní požadovanej hranice návštevnosti) inzerciu spoplatnia, aby mali na portáli kvalitné a aktuálne ponuky a aby začali naplňať svoj podnikateľský zámer. Primeraná cena vyhovuje realitným kanceláriám a primeraný zisk zase prevádzkovateľovi. Všetko funguje na vzájomnej spolupráci za férových podmienok.

Neseriózný realitný portál

Neseriózný realitný portál po získaní vysokej návštevnosti (často umelej) ceny

zvyšuje do takej miery, že pre mnohé realitné kancelárie sú poplatky neúnosné až likvidačné. Niektoré realitné kancelárie vysoké poplatky platia, lebo sa obávajú „nezvoniacich“ telefonov. Realitné kancelárie, ktorým sa zdajú poplatky vysoké, odídu ku konkurencii. To však musí konkurencia existovať, alebo nesmie byť navzájom dohodnutá na spoločnom postupe či cenách... Niektorým portálom nestačia ani poplatky za inzerciu a okrem bežných služieb nútia inzerujúcich platiť si ešte aj za „aktualizáciu“ ponúk, inými slovami zmenu dátumu ponuky.

Stúpajúce náklady na inzerciu

Pokojne môže nastať situácia, že najnavštevovanejšie portály vytvoria monopol (alebo ich vlastní jedna firma) a realitné kancelárie sa stávajú otrokmi bez možnosti výberu, kde inzerovať a za

akých podmienok. Prevádzkovateľ najnavštevovanejších realitných portálov sa teší z obrovských ziskov a realitné kancelárie sa modlia, aby mali budúci mesiac na platenie poplatkov za inzerciu. Realitná kancelária je nútená minimalizovať svoje zisky a maximalizovať náklady na inzerciu. Ak chce predávať, musí platiť a už o existencii samotnej realitnej kancelárie zrazu nerozhoduje len kvalita služby, ale to, či zaplatila poplatky.

Začarovaný kruh!

Časom realitná kancelária dostáva za veľké peniaze nižší štandard služieb, lebo neexistuje konkurencia a realitná kancelária je v pasci. O cenách totiž nerozhoduje zdravá tržová súťaž, ale firma vlastníca niekoľko najnavštevovanejších realitných portálov. Trh stagnuje, lebo vstup nových hráčov je takmer nemožný. V hre ostávajú realitné kancelárie, ktoré si pôsobenie na trhu môžu dovoliť a nie tie, ktoré poskytujú najlepšie služby (čo je samozrejme na škodu klienta). V prípade, že prevádzkovateľ realitného portálu neumožňuje voľné nakladanie s údajmi (export/import údajov kedykoľvek samotným užívateľom bez nutnosti povolenia portálom), prípadne je prepojený so správcovským realitným systémom, ktorý takúto možnosť neponúka, má realitná kancelária ešte väčší problém, keďže zmena systému/portálu si vyžaduje

opätovne manuálne prepísanie údajov. V tejto chvíli platí: „Zaplať, čo pýtame, ak nechceš týždeň manuálne prepisovať ponuky.“ A realitná kancelária zúfa!

Aké je východisko?

Realitné kancelárie by mali popri súkromných realitných portáloch vlastniť a podporovať jeden svoj realitný portál, ktorý by bol východiskom vždy, keď súkromník začne zneužívať svoje postavenie na trhu. Takýto portál by mal mať garantovanú cenu inzercie a možnosť importu údajov. Zámer zrealizovalo v máji tohto roku 12 realitných kancelárií, ktoré spolu s prevádzkovateľom www.zoznamrealit.sk založilo neziskovú organizáciu ZRKS, na ktorú prevádzkovateľ za symbolické 1 euro previedol už zabehnutý realitný portál. Členovia nového združenia tak majú garanciu cien inzercie, možnosti exportu a importu údajov z akéhokoľvek softvéru a portál nemusia na zelenej lúke budovať sami. O portál sa naďalej bude starať za jasných finančných podmienok firma prevádzkovateľa s nulovým rizikom zdvihnutia cien, či obmedzenia nakladania s údajmi. Portál si realitné kancelárie časom vybudujú na najväčší realitný portál, čím stratia závislosť na portáloch, ktoré svoje dominantné postavenie na trhu radi zneužívajú pre vlastné obohatenie sa. ■

REALITNÉ PORTÁLY PRUDKO ZVYŠUJÚ CENY INZERCIE. AKO SA BRÁNIŤ?

Jednou z kľúčových činností každej realitnej kancelárie je práca s inzeriou na realitných portáloch, ktorá prispieva k získaniu klientov a informuje kupujúcich o aktuálnych ponukách v danej lokalite. Prostredie realitných portálov je v dnešnej dobe veľmi neprehľadné, nakoľko skoro všetky realitné portály menia podmienky spolupráce, neustále zvyšujú ceny za inzerciu, prípadne obľúbené topovanie a aktualizáciu. Každá inzerujúca realitná kancelária zvažuje, kde sa jej oplatí inzerovať všetky svoje ponuky a na ktoré portály vyberie iba niektoré nehnuteľnosti. Prinášame názory realitných profesionálov a krátky prehľad cien a spôsobov inzercie.

Ceny inzercie

Ako modelový príklad sme zvolili realitnú kanceláriu, ktorá má celý rok v priemere 150 ponúk, ktoré potrebuje každý mesiac umiestniť na realitné servery. Začíname tým, že si chceme urobiť prehľad o cenách inzercie a narazíme na neprehľadnú džungľu. Realitné kancelárie vítajú, keď majú realitné portály jasne stanovené podmienky a ceny inzercie, no tých je len zopár. Poplatky za inzerciu sú najprehľadnejšie na serveroch trh.sk a zoznamrealit.sk. Prvý spomínaný je zadarmo a zoznamrealit.sk je spoplatnený ročne jednou sumou, ktorá sa nemení bez ohľadu na množstvo inzerovaných ponúk. Niektoré servery vám poskytnú cenník a podmienky iba na požiadanie, napr. nehnuteľnosti.sk, bazos.sk, Living a topreality.sk. Veľmi zaujímavá z pohľadu nákladov a prípravy marketingového rozpočtu je aj minimálna doba inzerovania, resp. viazanosť. Kým väčšina portálov je flexibilná, napr. portál reality.sme.sk patriace pod skupinu Living vyžaduje ročnú viazanosť. Viac matematických zručností budete potrebovať pri výpočte poplatkov za inzeráty na obdobie jedného roka na serveroch areality.sk a reality.sk. Portál areality.sk má však k dispozícii k uľahčeniu výpočtu praktickú kalkulačku, kde stačí zadať počet

inzerátov a následne si len pozrieť cenu za sumár kreditu. Najviac si človek zaťuká do kalkulačky pri výpočte nákladov za inzerciu na reality.sk.

Topovanie a aktualizácia inzerátov

Viacere realitné portály využívajú možnosť predaja pozícií na úvodnej stránke, niektoré majú spoplatnenú dokonca aj aktualizáciu (zmenu dátumu) inzerátu. Na jednej strane sa prevádzkovatelia dištancujú od zodpovednosti za aktuálnosť ponuky, no na strane druhej si za jej aktualizáciu nechávajú platiť. Pre servery to znamená dodatočný a rozhodne nie malý príjem. Jediný server, ktorý nezoraduje inzeráty pri výsledkoch vyhľadávania podľa dátumu vloženia/zmeny je zoznamrealit.sk, lebo dátum vôbec nezverejňuje. Dôležitá informácia pre kupujúceho je totiž to, či je inzerát aktuálny a nie, kedy bol vložený.

Export ponúk z realitných softvérov

Inzerciu si môžete automatizovane vyexportovať z vlastného systému bez obmedzení a bezplatne na servery areality.sk, trh.sk a nehnuteľnosti.sk. Na zoznamrealit.sk

je import inzercie podmienený aktiváciou služby API za ročný poplatok 120 eur, bez ohľadu na používaný systém na správu zákaziek. Na reality.sk je import inzercie spoplatnený sumou 190 eur ročne, avšak import inzercie povolia len vybraným partnerom. Zároveň hrozí riziko, že vám import inzercie bez uvedenia dôvodu časom zrušia, ako sa to v roku 2013 stalo viacerým realitným kanceláriám. „Boli sme veľmi prekvapení, potom čo sme dostali správu o zrušení možnosti exportu našich ponúk na portál reality.sk, aby som citoval z mailu prevádzkovateľa, bez udania dôvodu, a ani po následnej komunikácii sa nám nepodarilo službu obnoviť, napriek zmluvne uzavretej spolupráci, ktorá export umožňovala. Momentálne na portáli reality.sk neinzerujeme,“ konštatoval Jozef Nosál, majiteľ realitnej kancelárie ETERNITY Real Estate a spoluzakladateľ ZRKS. Server topreality.sk import inzercie umožňuje len realitným kanceláriám používajúcich ich systém na správu ponúk, systém Living prevádzkuje import s určitými obmedzeniami bezplatne.

Realitný portál vlastnený realitnými kanceláriami

Jediný server, ktorý nie je v súkromných rukách je ZoznamRealit.Sk. Vlastní ho neziskové Združenie realitných kancelárií Slovenska (ZRKS), teda všetky realitné kancelárie, ktoré sú členmi tohto združenia. Ceny inzercie sú pre členov ZRKS garantované v Stanovách ZRKS aj do budúcnosti, rovnako ako možnosť pripojiť sa s akýmkoľvek softvérom (realitným systémom cez API rozhranie). „Dohodli sme si transparentné podmienky používania a zároveň možnosť spoločne posúvať tento portál na popredné priečky návštevnosti. Veď si zoberte, koľko máme na Slovensku realitných portálov, ktoré neustále ceny za inzerciu každý rok iba zvyšujú. Rozhodol som sa, že ak bude www.ZoznamRealit.Sk správne fungovať, časom inzerciu na väčšine iných realitných portáloch zruším. Inšpirovali ma aj kolegovia zo ZRKS, ktorí už zrušili inzerciu u veľkých hráčov a ich biznis vôbec neutrpel,“ uviedol Matej Kucharič z realitnej kancelárie MAGNUM Real, ktorá je zakladajúcim členom ZRKS. ■

Redakcia ZRKS

Ročné náklady na inzerciu pri 150 ponukách

Názov portálu	Cena inzercie	TOP ponuka/deň	Aktualizácia za 1 inzerát
topreality.sk	701,00 €	0,99 €	0,05 €
nehnuteľnosti.sk	459,00 €	0,21 €	0,00 €
living	672,00 €	0,13 €	0,18 €
reality.sk	708,00 €	0,67 €	0,04 €
areality.sk	431,52 €	0,07 €	0,03 €
trh.sk	0,00 €	0,28 €	0,00 €
zoznamrealit.sk*	250,00 €	0,17 €	0,00 €
bazos.sk	72,00 €	0,07 €	0,00 €

Stav k 11/2014 *Pre členov ZRKS je cena 180 €



Z R K S

ZDRUŽENIE REALITNÝCH
KANCELÁRIÍ SLOVENSKA

VLASTNÍ

WWW.ZOZNAMREALIT.SK

PRIDAJTE SA K NÁM!

VIAC OBCHODOV VĎAKA CO-BROKE

Co-broke predstavuje efektívny nástroj na spoluprácu realitných kancelárií pri hľadaní vhodných nehnuteľností na predaj či prenájom pre konkrétnych klientov. Pre realitné kancelárie je predsa lepšie za obchod zinkasovať čiastočnú províziu ako žiadnu. Veľakrát sa totiž stáva, že záujemcovi o kúpu nehnuteľnosti portfólio jednej realitnej kancelárie nepostačuje a rád by načrel aj do iných vôd.

V zahraničí je bežné, že záujemca spolupracuje iba s jedným maklérom, ktorý mu vyhladá vhodné nehnuteľnosti u viacerých realitných kancelárií a v prípade záujmu o obhliadku vybaví všetko potrebné. Realitné kancelárie i makléri sú členmi nejakého združenia či asociácie a preto je otázka provízie vyriešená už vopred. Na Slovensku sa zatiaľ Co-broke rozbieha, preto si realitné kancelárie dohadujú províziu až pri konkrétnych obchodoch. Databáza systému Co-broke by mala byť plná kvalitných ponúk, aby akákoľvek realitná kancelária, ktorú si záujemca o kúpu nehnuteľnosti vyberie, vedela jeho požiadavkám vyhovieť. Takýto systém funguje vo vyspelých trhoch, kde príde záujemca o kúpu napríklad trojizbového bytu do najbližšej realitnej kancelárie, v ktorej mu makléř vyhladá v systéme všetky aktuálne ponuky, dohodne obhliadku s makléřmi partnerských realitných kancelárií a nakoniec si jednu vyberie a príde k obchodu.

Vo vyspelejších krajinách dokonca výšku, pomer delby a spôsob vyplatenia provízie ani neriešia. Pre ich makléřov je dôležité, aby sa obchod čo najskôr zrealizoval a všetky zainteresované strany boli spokojné. Ako je to však na našom realitnom trhu s dôverou a rovnako aj so systémom Co-broke? Bohužiaľ sa najskôr rieši výška provízie, spôsob platby a kto je koho klientom. Pritom je to ešte „len“ záujemca, ktorý sa môže v prípade nahovorenia o províziu alebo výmenu informácií zbalit a odísť do tretej realitnej kancelárie. Z tohto dôvodu sa fungovanie Co-broke na Slovensku rozhodlo zmeniť aj Združenie realitných kancelárií Slovenska, ktoré možnosť online obchodovania poskytuje bezplatne všetkým svojim členom, lebo len tam, kde je dôvera, je aj férový obchod.



Mgr. Miroslav Olgaj
Realitná kancelária
People & Home,
zakladajúci člen
ZRKS

Co-broke je výborným nástrojom a má veľký potenciál. To, či bude úspešný, závisí predovšetkým od samotných realitných kancelárií a makléřov. Ak v databáze prevládajú ponuky, ktoré sa dajú ťažko zobchodovať a chýba motivácia, teda primeraná výška odmeny, systém funguje len čiastočne. Z tohto dôvodu je potrebné (a šikovní makléři to tak aj robia) zverejňovať v Co-broke ponukách aj bežné a lukratívne ponuky. Je totiž omnoho výhodnejšie zrealizovať vyšší počet obchodov s nižšou províziou ako pár obchodov s plnou výškou provízie.

V prípade ekonomickej prosperity sa darí aj predaju nehnuteľností. Vtedy na rad prichádzajú aj investori a „pánom“ je ponuka. Štandardná delba provízie je v tomto prípade 60/40 s väčším podielom pre toho kto má ponuku v portfóliu nehnuteľností. Ak je rece-

šia, je situácia väčšinou opačná a „pánom“ je dopyt, teda záujemca ktorých je málo a môže si vyberať. Delba provízie v takomto prípade býva väčšinou 40/60, ale s väčšou častou pre toho, kto má klienta. Ekonomická poučka hovorí, že striedanie období rozmachu a úpadku je cyklický proces, ktorý sa opakuje každých 6-8 rokov. Nebolo by teda jednoduchšie mať absolútne férovú delbu provízie 50/50 bez ohľadu na ekonomické obdobie, ktoré práve vládne trhu? Určite áno.

Ak sa roztočí rýchly predaj aj keď s polovičnou províziou, môže to realitnej kancelárii priniesť rýchlejšie obchody, väčší počet spokojných klientov, lepšie meno a viac uzavretých prípadov... A to všetko pri polovičnej práci a znížených výdajoch, keďže sú do obchodu zapojení aj iní makléři z druhých realitných kancelárií. ■

Právna poradňa pre makléřov

§ Ako predat' nehnuteľnosť po rozvode?

V realitnej kancelárii riešime prípad bývalých manželov, ktorí sa rozvedli v januári. Spolu vlastnia rodinný dom, v ktorom ani jeden z nich nebýva a rozhodli sa ho preto predat'. Našli už aj kupcov. Bolo im však povedané, že najskôr musia uzatvoriť dohodu o vyporiadaní bezpodielového spoluvlastníctva manželov a až potom môžu dom predat', lebo inak vraj kataster nepovolí vklad vlastníckeho práva v prospech kupujúcich. Je to pravda?

V praxi sa často stretávame s obdobnou situáciou a taktiež sa v jednom prípade stalo, že príslušný úrad vyžadoval presne taký postup, ktorý uvádzate, čo však nebolo správne.

Ak boli manželja právoplatne rozvedení a neuzatvorili dohodu o vypo-

riadaní bezpodielového spoluvlastníctva manželov, môžu dom predat', pričom však musia túto skutočnosť ošetriť v kúpnej zmluve. Bezpodielové spoluvlastníctvo manželov zaniklo dňom právoplatnosti rozsudku o rozvode manželstva. V kúpnej zmluve, ktorou sa bude prevádzať vlastnícke právo k domu na kupujúcich, musia manželja spoločne vyhlásiť, že manželstvo bolo právoplatne rozvedené (rozsudok bude tvoriť prílohu návrhu na vklad vlastníckeho práva) a taktiež vyhlásiť, že bezpodielové spoluvlastníctvo manželov nebolo ku dňu uzatvorenia kúpnej zmluvy vyporiadané a teda sú stále vlastníckmi domu obaja a sú tiež oprávnení vlastnícke právo previesť na tretiu osobu. V prípade, ak kúpna zmluva bude obsahovať tieto vyhlásenia, príslušný okresný

úrad, katastrálny odbor rozhodne o povolení vkladu vlastníckeho práva v prospech kupujúcich kladne (samozrejme za predpokladu, že kúpna zmluva bude spĺňať všetky ostatné zákonné náležitosti).

Pokiaľ ide o odôvodnenie správnosti takéhoto postupu je treba odkázať na deviatu časť Občianskeho zákonníka. Pri tvorbe práva sa totiž vyskytujú prípady, ktoré právna norma z dôvodu svojej všeobecnosti alebo so zreteľom na komplikovanosť (mnohotvárnosť) spoločenských vzťahov tvoriacich predmet úpravy nepredvída. Napriek tomu je však štátny orgán povinný vec vyriešiť, pričom zvolí postup, pri ktorom použije právnu normu predvídajúcu najpodobnejší (analogický) prípad, ide o tzv. analógiu legis. Spočíva na

logických záveroch, z právnej normy sa vyvodí všeobecné pravidlo správania vzťahujúce sa na riešený prípad a od tohto všeobecného pravidla správania sa odvíja analogické riešenie prípadu. Pri aplikácii analógie legis treba rešpektovať okrem iného aj zásadu zmluvnej voľnosti účastníkov občianskoprávných vzťahov a dispozitívnosť noriem súkromného práva, čo je aj tento prípad. ■

JUDr. Jana Brišková Dominová
advokátka zapísaná
v Zozname SAK pod č. 4627
Kukučínova 8, 921 01 Piešťany
tel.: 033/7734 221
mobil: 0907 064 492
dominova@abcontact.sk
dominova@akbartovic.sk
www.akbartovic.sk