

Exclusive Co-broke posúva realitné obchody na vyššiu úroveň

Prelomová novinka! Interný systém členov ZRKS už obsahuje zadávanie exkluzívnych ponúk do spoločného obchodovania medzi členmi ZRKS a realitného softvéru backOFFICE®. Ponuky Exclusive Co-broke podliehajú špeciálnemu režimu, ich vloženie môže zrealizovať len člen ZRKS a len do 7 dní od uzavretia exkluzívnej vzorovej zmluvy s predávajúcim. Na druhej strane, partnerská realitná kancelária, ktorá má pre ponuku vhodného klienta, nemusí byť členom ZRKS. Úplne jej stačí podpísať o spolupráci vzorovú zmluvu ZRKS o vzájomnej spolupráci dvoch realitných kancelárií. Tú poskytne člen ZRKS inzerujúci ponuku. Viac informácií poskytol predseda Správnej rady ZRKS Marek Šubrt.

? Prečo sa ZRKS rozhodlo spustiť Exclusive Co-broke?
ZRKS uvedením Exclusive Co-broke ponúk posúva realitný obchod na vyššiu úroveň, ktorá tak zúfalo na Slovensku chýba. Začíname budovať systém, vďaka ktorému už nebude potrebné, aby sa každá realitná kancelária usilovala o čo najširšie portfólio ponúk, ale aby spravovala len svoje exkluzívne ponuky a pre svojho klienta čerpala aj z portfólia ponúk iných spolupracujúcich realitných kancelárií, ktoré sa pri vzájomnom obchodovaní zaviazali dodržiavať dohodnuté pravidlá a princípy pri obchodovaní.

? Ako chcete zamedziť nekalým praktikám?

Garanciou má byť zložená finančná zábezpeka na účet ZRKS, bez ktorej sa na obchodovaní nebude dať zúčastniť a ktorá má ochrániť partnerské realitné kancelárie pred prípadným nekalým konaním. K spolupráci musí predchádzať podpísanie vzorovej zmluvy ZRKS. Tak je garantovaný štandard písomnej dohody medzi sprostredkovateľskou realitnou kanceláriou a predávajúcim.

? V čom spočívajú výhody Exclusive Co-broke?

Výhody vloženej Exclusive Co-broke ponuky sú zjavné pre obe

strany. Ponuka je garantovane aktuálna, má určenú minimálnu províziu vo výške 3% a je exkluzívna. To znamená, že ju nenájdete u žiadnej inej realitnej kancelárii. Partnerskej realitnej kancelárii je garantovaná spoluúčasť na provízii v minimálnej výške 30%. Navyše Exclusive Co-broke ponuky budú propagované vo vysokej miere priamo na realitnom portáli ZoznamRealit.Sk vo vlastníctve ZRKS a v reklamných materiáloch ZRKS, vrátane Newsletteru, ktorý odoberá väčšina profesionálov realitného trhu na Slovensku. Ponuky budú mať svoje prioritné miesto vo výsledkoch vyhľadávania pred všetkými ostatnými ponukami a budú uprednostnené aj v internom systéme ZRKS a v backOFFICE®.

? Čo bolo hlavnou motiváciou spustenia tejto novinky?

Rýchlejší predaj nehnuteľností a teda vyššie zisky pre realitné kancelárie. Zmyslom Exclusive Co-broke ponúk je ich okamžitá realizácia cez partnerské realitné kancelárie. V prípade rýchlejšieho zrealizovania ponuky z toho totiž profituje rovnako predávajúci, ako aj realitná kancelária, ktorá ponuku zadala.

Mag. oec.
Marek Šubrt,
predseda Správnej
rady ZRKS



Rýchlym predajom ponuky totiž zmaximalizuje svoje zisky, upevní si pozíciu stabilného a seriózneho partnera pre ostatné realitné kancelárie a získa dobré meno v rýchlosti predaja svojich ponúk. Tento systém zavedený aj v New Yorku v USA je osvedčený, overený a ako novinka na slovenskom realitnom trhu ho exkluzívne prináša ZRKS. Veríme, že pre slovenské realitné kancelárie, bude prínosom.

AKO FUNGUJE EXCLUSIVE CO-BROKE?

- online systém na zadávanie ponuky
- garancia aktuálnosti ponuky
- len exkluzívne ponuky
- finančná zábezpeka na ochranu pred nekalým konaním

NOVÝ KATASTRÁLNY ZÁKON ZRÝCHLI KÚPU A PREDAJ NEHNUTEĽNOSTÍ

Positívne zmeny pre predávajúcich aj kupujúcich prináša návrh nového zákona o katastri nehnuteľností. Začne platiť od 1. januára 2016 a sľubuje rýchlejší, jednoduchší a kvalitnejší postup pri registrácii nehnuteľností. Ďalšou podstatnou zmenou by malo byť zvýšenie komfortu pri prístupe k údajom evidovaným v katastri nehnuteľností. Prinášame prehľad najdôležitejších zmien, ktoré zákon priniesie.

1. Skrátiť a lehoty v katastrálnom konaní.

- pri urýchlennom konaní o návrhu na vklad sa lehota na rozhodnutie skraca z 15 na 10 dní, pri zmluvách vo forme notárskej zápisnice alebo zmluvách autorizovaných advokátom z 20 na 15 dní,
- lehota na vykonanie záznamu, ak bol podaný v elektronickej forme, sa skraca zo 60 na 30 dní,
- pri konaní o výmaze záložného práva Okresný úrad vykoná záznam do 5 pracovných dní (dnes 60) odo

dňa začatia konania o výmaze záložného práva.

2. Zmenia sa niektoré poplatky za služby katastra

- návrh na začatie konania o vklade nehnuteľnosti do katastra sa poplatok zvýši o 4 eurá na 70 eur, pri žiadosti o urýchlenné konanie sa poplatok zníži o 6 eur na 260 eur,
- poplatok za vydanie nového druhu výpisu z listu vlastníctva a to s chronológiou zmien, je stanovený na 25 eur,

- poplatok za štandardný výpis sa nemení, ostáva 8 eur,

● zavádzajú sa niektoré nové poplatky za nové typy služieb a výpisov, v prípade využitia možnosti elektronickeho podania sa ale cena poplatkov znižuje o polovicu.

3. Rozšíria a zrýchlia sa možnosti prístupu k údajom evidovaným v katastri nehnuteľností.

- elektronické služby katastra nehnuteľností a poskytovanie údajov z katastra budú na centrálnej úrovni v rámci celého územia Slovenskej republiky,
- údaje bude môcť Ústav geodézie, kartografie a katastra SR (ÚGKK SR) poskytovať prostredníctvom okresného úradu, alebo prostredníctvom

právnickej osoby zriadenej ÚGKK SR, alebo prostredníctvom osvedčujúcej osoby (integrovane obslužné miesta),

- elektronickou cestou bude možné poskytovať údaje z katastra použiteľné aj na právne úkony,
- právna úprava naďalej umožní poskytovať bezodplatne informatívne údaje z katastra prostredníctvom kataster portálu.

4. Posilnia sa kompetencie a katastra SR

- v prípade pochybností o predmete katastra sa uskutoční rozhodovanie na centrálnej úrovni, čím sa zabezpečí jednotný prístup a evidencia nehnuteľností v rámci celého územia Slovenskej republiky.

EFEKTÍVNEJŠÍ PREDAJ NEHNUTEĽNOSTÍ VĎAKA HOME STAGINGU

Home staging je príprava nehnuteľností na predaj či prenájom a ich profesionálnu prezentáciu na realitnom trhu. Nie je to interiérový dizajn, ktorý je zameraný na vlastný domov, home staging sa zameriava na nehnuteľnosti určené na predaj či prenájom. Cieľom je zvýšiť atraktivitu nehnuteľnosti u potenciálnych záujemcov a to hlavne usporiadaním nábytku, zladením farebných doplnkov, nastavením príjemného osvetlenia a odstránením všetkých negatívnych elementov.

V mnohých odvetviach predaja predstavuje príprava produktov veľmi dôležitú časť biznisu, napríklad predajcovia jazdených áut vyčistia a navoňajú jazdené autá tak, že záujemca ani nepozná, že je už jazdené. Ak je home staging súčasťou predajného procesu, výrazne zvyšuje šancu na úspešný a rýchly predaj nehnuteľností. Ak necháme byť alebo dom vizuálne vyniknúť, vyvoláme u kupujúceho podvedomú túžbu ho vlastniť a vďaka tomu je nehnuteľnosť skôr predajná. Profesionálny home stager sa na nehnuteľnosť pozrie kritickým okom kupujúceho a pripraví byt či dom tak, aby sa predal čo najlepšie. Ide o reálnu marketingovú stratégiu.

Už aj na Slovensku si realitní makléri a majitelia uvedomujú, že stav a vzhľad nehnuteľností má veľký vplyv na cenu a dobu predaja. Predpríprava nehnuteľností alebo home staging dokáže zvýšiť atraktivitu nehnuteľnosti v očiach potenciálneho kupujúceho a rovnako sa také nehnuteľnosti predávajú za vyššie ceny. Je len otázkou času, kedy realitní makléri budú túto službu svojim klientom ponúkať, lebo im tak vedia zaistiť lepšie podmienky na predaj a získať konkurenčnú výhodu.

Predstava o priestore

Správne urobený home staging a s ním spojená fotodokumentácia či videoprehliadka dokáže zvýšiť atraktivitu nehnuteľnosti v inzerátoch, zaujme zrak väčšieho počtu kupujúcich a zvýši ohlas z inzercie a vytvorí dobrý dojem z nehnuteľnosti pri osobnej prehliadke.

Oplatí sa investovať čas a peniaze na prípravu nehnuteľnosti na predaj? Rozhodne áno. Nehnuteľnosť získa na atraktivnosti a predá sa skôr ako iné nehnuteľnosti, alebo sa predá za vyššiu cenu. Prečo je to tak? Lebo pri kúpe nehnuteľnosti sa správame viac emotívne ako racionálne. Stále väčšia časť kupujúcich sa zaujíma o technické parametre o náklady za bývanie a iné, ale dovolím si povedať, že rozhodné slovo majú emócie. Do mozgu putuje signál, tu sa mi to páči, tu by som chcel bývať, a to je to, čo potrebujeme.

Nezariadené byty majú tú nevýhodu, že ľudia na obhliadke si nevedia predstaviť čo sa im do priestoru hodí a zmesť. Home stager vie priestor ergonomicky zvládnuť. To isté robia developeri pri vizualizácii a zariadení vzorových bytov či domov, aby uľahčili klientovi predstavu o priestore a jeho využití.

Aj detaily robia dojem

Dobrý realitný maklérik vie, že prvý dojem rozhodne. Mal by o tom hovoriť s majiteľom a na potenciálnych kupcov sa pripraví. Niekedy stačí zopár maličkostí. Pred obhliadkou vyvetrať. Zbaviť dom alebo byt zbytočných vecí. Pootvárať dvere, aby sa priestor opticky zväčšil a presvetlil. Ak je v byte prítmie, treba rozsvietiť všetky svetlá. Odstrániť veci, o ktoré môže niekto zakopnúť, vypratať šatník a nechať v ňom zopár prázdnych vešiakov, aby si klient mohol svoje veci predstaviť v byte. Domáce zvieratá na čas obhliadky odniesť preč. Kúpiť čerstvé rezané kvety a vložiť ich do vazy, priestor tak bude mať lepšie energiu. Zavesiť pekné obrazy na najkrajšie miesto v byte, kde chceme pritiahnuť pozornosť kupujúceho.

Osobná obhliadka nehnuteľnosti je veľmi dôležitá vec, preto musí byť na ňu maklérik dôkladne pripravený. Musí vedieť kupujúcemu odpovedať na otázky a mať naštudované všetky dostup-

né informácie o nehnuteľnosti – rozloha, použité materiály, mesačné náklady, rekonštrukcie a hodia sa aj podrobnosti o lokalite. Ak na niektoré otázky nevie odpovedať, je korektné to priznať a dodatočne zistiť informácie. Tu už neplatí pravidlo prvého dojmu, ale skôr serióznosť a ústretové správanie. Nie je nič horšie ako podať nesprávne informácie, klient určite radšej počká na správne informácie. ■



Janka Vizárová

Autorka je majiteľkou realitnej kancelárie Flora a zakladajúcou členkou ZRKS

HOMESTAGING
BYTU 169€
ZVÝHODNENÁ CENA
PRE ČLENOV ZRKS 109€

PRIPRAV SVOJ BYT NA PREDAJ!

Home staging Vám prinesie tieto výhody:



vzdvihne pozitívne vlastnosti nehnuteľnosti



vytvorí prvý dojem, ktorý si Vaši kupujúci zapamätajú



rýchlejší predaj alebo prenájom nehnuteľnosti



lepšia cena nehnuteľnosti



VÄČŠINA KUPUJÚCICH SI VYTVORÍ PREDSTAVU A VZŤAH K NEHNUTEĽNOSTI NA OBHĽADKE POČAS PRVÝCH 7-10 SEKÚND.



PRED

PO

PREVOD POĽNOHOSPODÁRSKEJ PÔDY

Kúpa a predaj poľnohospodárskej pôdy sa na Slovensku veľmi skomplikovali Zákonom o nadobúdaní vlastníctva poľnohospodárskeho pozemku č. 140/2014 Z.z. zo 16. mája 2014. Tento upravuje postup nadobúdania vlastníctva poľnohospodárskych pozemkov prevodom a pôsobnosti príslušných orgánov štátnej správy.

Zákon sa nevzťahuje na všetky poľnohospodárske pozemky. Sú z neho vyňaté prevody pozemkov v zastavanom území obce, pozemky s výmerou do 2 000 m², pozemky tvoriace funkčný celok s príslušnou stavbou, pozemky, ktoré sú podľa predpisov o územnom plánovaní určené na výstavbu, a pozemky, ktorých možnosť poľnohospodárskeho využívania je limitovaná - napríklad zákonom o ochrane prírody a krajiny. Zákon sa vzťahuje len na prevody, nie prechody vlastníctva - napríklad dedičstvo a nevzťahuje sa na prevody medzi príbuznými alebo blízkymi osobami či spoluvlastníkmi. Ak kupujúci podniká v poľnohospodárskej výrobe najmenej tri roky a to v obci, v ktorej sa pozemok predáva, alebo je „mladý poľnohospodár“ k prevodu pozemku, má tiež pripravených menej zákonných obmedzení.

Povinnosti predávajúcich pri prevode poľnohospodárskej pôdy

Ak plánujete poľnohospodársku pôdu predáť, na webovej stránke Ministerstva pôdohospodárstva SR treba prejsť cez oddiel „Pôda, pozemky“ do „Registra zverejňovania ponúk prevodu vlastníctva poľnohospodárskeho pozemku“ kde je možné, po prihlásení sa s občianskym preukazom s čipom, zadávať ponuku. Vyplní sa meno, číslo listu vlastníctva, číslo parcely, katastrálne územie, výmera pozemku a ponuková cena v eurách na m². Ponuka sa na druhý deň zverejní a je

tam 14 dní. Ak predávajúci nemá občiansky preukaz s čipom, alebo nemá aktívovaný svoj prístup, tak zverejnenie môže vykonať na základe plnej moci iná osoba, ktorá takýto prístup má. V rovnakej dobe, ako je ponuka zverejnená na ministerstvom portáli, musí byť zverejnená i na oficiálnej vývesnej tabuli obce, v ktorej katastri sa pozemok predáva. Taktiež je potrebné vyžiadať si od obce písomnú informáciu o účele využitia poľnohospodárskeho pozemku podľa platného územného plánu obce. Ak sa na portáli Registra zverejňovania ponúk prevodu vlastníctva poľnohospodárskeho pozemku v Zozname záujemcov objaví záujemca o ponuku, predávajúci ho musí označiť - akceptovať.

Povinnosti kupujúcich pri prevode poľnohospodárskej pôdy

Povinnosti kupujúceho sú taktiež rozsiahle. V prvom rade sa musí na portáli Registra prihlásiť do zoznamu záujemcov a poslať akceptačný list predávajúcemu. Môže však kúpiť len vtedy, ak získa Osvedčenie o splnení podmienok nadobúdania poľnohospodárskej pôdy od

okresného úradu, v ktorom obvode je pozemok evidovaný. Žiadosť o Osvedčenie musí obsahovať identifikačné údaje kupujúceho a viaceré prílohy:

Číslo ponuky z Registra zverejňovania ponúk, čestné vyhlásenie, že kupujúci nie je obmedzený nadobúdať nehnuteľnosť podľa paragrafu 7 Zákona 140/2014 Z.z., teda nie je osoba zo štátu, ktorý zakazuje nadobúdať vlastníctvo poľnohospodárskej pôdy osobám zo Slovenska, kópia listu, ktorým kupujúci podľa § 5 ods. 3 zákona č. 140/2014 Z.z. informoval prevádzajúceho o akceptovaní ním požadovanej alebo dohodnutej ceny za m² poľnohospodárskeho pozemku, potvrdenie o trvalom pobyte alebo sídle v Slovenskej republike najmenej desať rokov pred uzatvorením zmluvy o prevode vlastníctva, písomná informáciu

o účele využitia poľnohospodárskeho pozemku podľa platného územného plánu obce, potvrdenie o zverejnení inzerovaného pozemku v obci.

Okresný úrad na základe žiadosti a splnenia podmienok stanovených pre kupujúceho vydá do 30 až 60 dní osvedčenie s číslom ponuky z Registra. Na konanie o vydaní osvedčenia sa nevzťahuje správny poriadok. Na konanie o odmietnutí vydať osvedčenie sa vzťahujú primerane len vybrané paragrafy správneho poriadku.

Odporúčame preto podpisovať kúpnu zmluvu na prevod vlastníctva poľnohospodárskeho pozemku až po vydaní osvedčenia okresným úradom. Osvedčenie potom treba priložiť k návrhu na vklad vlastníckeho práva do katastra nehnuteľností.

Názor realitného experta

„Zákon bol prezentovaný ako nástroj na podporu poľnohospodárstva a zabránenie skupovania pôdy zahraničnými

subjektmi. Podľa mojej mienky má presne opačný dopad a už aj dnes vidíme, že sa ním posilňuje monopol poľnohospodárskych a finančných privatizačných skupín. Podporuje vznik veľkých celkov poľnohospodárskej pôdy vlastnených spoločnosťami s nejasnými vlastníckymi a znovu vzniká stav keď jedni vlastní pôdu a iní na nej pracujú. Na takejto pôde hospodáriaci drobní a strední poľnohospodári už nikdy nedostanú možnosť pracovať na svojom. Budú si musieť pôdu prenajímať za naddiktovanú cenu, alebo skončiť s poľnohospodárskym podnikaním. Je to vedomá, alebo nevedomá likvidácia malých fariem a aj začínajúcich poľnohospodárov. Takéto veľké ucelené plochy poľnohospodárskej pôdy sa neskôr predajú tretiemu, štvrtému subjektu, nakoniec zahraničnému.“

Ing. Michal Ružek

Realitná kancelária
Mitan.sk



Z R K S

ZDRUŽENIE REALITNÝCH
KANCELÁRIÍ SLOVENSKA

VLASTNÍ

WWW.ZOZNAMREALITSK

PRIDAJTE SA K NÁM!

7 TIPOV AKO ZLEPŠIŤ VÁŠ REALITNÝ BIZNIS ZA 20 MINÚT

Či ste maklér nováčik alebo už dlhšie obchodujete s realitami, je dôležité, aby ste si našli čas na budovanie svojho podnikania. V nasledujúcich riadkoch si môžete prečítať akčný zoznam úloh, ktoré vám môžu pomôcť k rozvoju vášho realitného podnikania. Každá z úloh vám nezaberie viac ako 20 minút. Niektoré tipy sú jednorazové, ďalšie môžete používať každodenne.

1. Majte perfektne pripravené inzeráty a pravidelne ich zverejňujte na realitných portáloch ako www.ZoznamRealit.Sk a zahraničných portáloch, tak aby boli vždy na očiach. Dávajte si záležať nielen na kvalitných fotografiách, ale aj na informáciách uvedených pri ponuke. Dôležité sú aj tituly inzerátov a zaujímavý popis nehnuteľnosti, ktorý potenciálneho kupujúceho upúta. Kvalitná inzercia bude pôsobiť profesionálnejšie a vy vyniknete.

2. Komunikujte s klientmi prostredníctvom viacerých komunikačných kanálov. Založte si pracovné profily na sociálnych sieťach Facebook a LinkedIn. Facebook je najrozšírenejšia sieť, je primárne pre zábavu a komunikáciu, ale je to aj vhodné miesto pre prezentáciu vašich služieb. Na profesionálnej platforme LinkedIn máte možnosť získavať a rozširovať biznis kontakty. Profilom sa samozrejme treba aj pravidelne venovať, aktualizovať statusy, ponuky, prípadne

písať alebo zdieľať články z realitnej oblasti.

3. Stretávajte sa s inými majiteľmi realitných kancelárií alebo kolegami z rovnakej brandže. Môžete sa dozvedieť zaujímavé informácie o vašom biznise, novinky, poradiť sa o problémoch alebo len tak rozobrať aktuálnu situáciu na realitnom trhu. Ja sa pravidelne zúčastňujem stretnutí členov ZRKS a od kolegov z iných realitných kancelárií som už zužitkoval rôzne rady a tipy ako vyriešiť niektoré problémy.

4. Obchodujte s inými realitnými kancelármi, keď oni majú vhodnú nehnuteľnosť a vy klienta alebo naopak. Je lepšie zinkasovať polovicu provízie ako nič a otvárať sa vám úplne nové možnosti biznisu. Vytvárate si nové kontakty, ktoré sú na nezaplatenie a môžu vám pomôcť. Združenie realitných kancelárií ponúka vzájom-

né obchodovanie cez funkciu Co-broke. Ja osobne som už takto uzavrel obchody a môžem to iba odporúčať.

5. Mať exkluzívnejšie realitné portfólio ako ostatné realitné kancelárie nie je jednoduché, preto sa snažte nabrať nehnuteľnosti, ktoré nemá každý. Za týmto účelom si dohodnite aspoň 2 stretnutia týždenne, aby ste získali nové nehnuteľnosti do vášho portfólia.

6. Buďte v obraze, aby ste mali aktuálne informácie o dianí na realitnom trhu. Prečítajte si článok alebo blog o našom biznise. Zaujímavé články nájdete aj na www.ZoznamRealit.Sk. Prezrite si profily developerov a získajte tak prehľad o aktuálnych projektoch.

7. Urobte niečo iné, výnimočné, aby ste klientov zaujali, či prekvapili. Napríklad si natočte videovizitku a pridajte si ju ako link do svojho emailového podpisu.

Ak ste prepracovaní, dajte si 20 minút pauzu a načerpajte novú energiu.



Matej Kucharič

Autor je majiteľom realitnej kancelárie MagnumREAL a zakladajúcim členom ZRKS



PRÁVNÁ PORADŇA



Vlastným byt a mám záujem ho prediť. Stále mám však na ňom ťarchu zriadenú v prospech mojej mamy – právo doživotného bývania. Mama mi byt v minulosti darovala, ale už 5 rokov nežije. Chcem to dať pred predajom bytu do poriadku. Ako sa to dá vyriešiť?

Karol N., Trnava

Mgr. Andrej Bartovic

Autor je advokátom a zároveň majiteľom realitnej kancelárie AB Contact

Odpoveď na Vašu otázku je veľmi jednoduchá. Náš právny poriadok definuje vecné bremená tak, že obmedzujú vlastníka nehnuteľnej veci v prospech niekoho iného v tom zmysle, že je povinný niečo trpieť, niečoho sa

zdržať alebo niečo konať. Práva zodpovedajúce vecným bremenám sú spojené buď s vlastníctvom určitej nehnuteľnosti alebo patria určitej osobe.

Vaša mama mala zriadené doživotné právo bývania v byte, ktorý vlastníte. Jedným zo spôsobov zániku vecného bremena spočívajúceho v doživotnom bývaní oprávnenej osoby je jej smrť. Zánikom, teda smrťou oprávneného subjektu, vecné bremeno zriadené v jeho prospech stráca akokoľvek právne, ale aj reálne opodstatnenie.

Smrť Vašej mamy teda už nastala a jej právo zodpovedajúce vecnému bremenu tým zaniklo. Aby ste zabezpečili zosúladenie skutočného skutkového stavu so stavom zapísaným v katastri

nehnuteľností, treba na príslušný Okresný úrad, katastrálny odbor, podať návrh na výmaz vecného bremena doživotného bývania Vašej mamy z dôvodu jeho zániku smrťou oprávnenej. Ako prílohu takéhoto podania doložte originál, resp. overenú fotokópiu úmrtného listu Vašej mamy, ktorá potvrdí túto skutočnosť. Na základe takto podaného návrhu príslušný úrad vykoná výmaz vecného bremena, čím sa zabezpečí, že na Vašom byte nebude viazať žiadna ťarcha, čo Vám následne zjednoduší predaj. Príslušný úrad vykoná výmaz tohto práva, pričom lehota na jeho vykonanie je 60 dní odo dňa podania návrhu. Za takého podanie nehradíte žiaden správny poplatok.