

Spokojné realitné kancelárie:

Prečo inzerujeme na

PORTÁL REALITNÝCH KANCELÁRIÍ

ZOZNAM REALIT SK

Realitný portál www.ZoznamRealit.Sk oslavuje desiate výročie svojej existencie. Radí sa medzi najnavštevovanejšie realitné portály na Slovensku. Ako jediný je v rukách neziskovej organizácie združujúcej realitné kancelárie. Práve ich sme sa pýtali, prečo sa rozhodli inzerovať na portáli ZRKS a prečo ho odporúčajú aj iným. Kto raz začne na www.ZoznamRealit.Sk inzerovať, už neodchádza.

Piaty najlepší na Slovensku!

V prieskume Realitnej únie z mája 2016 sa realitný portál www.ZoznamRealit.Sk umiestnil v celoslovenskom meradle na krásnom 5. mieste. Prieskum zisťoval, z ktorých realitných portálov cítia realitní makléri najsilnejšiu odozvu na svoje inzeráty. Výsledky prieskumu boli zverejnené na konferencii Realitnej únie Reality 2016, ktorá sa uskutočnila 12. mája 2016.

Portál www.ZoznamRealit.Sk vlastnený realitnými kancelármi uspel v silnej konkurencii komerčných portálov, na rozdiel od ktorých má garantované ceny a otvorenú databázu pre import údajov.

VIAC ZAHRANIČNÝCH KLIENTOV

Realitná kancelária Fiora reality inzeruje na portáli www.ZoznamRealit.Sk tri roky. Oceňuje najmä prílev klientov zo zahraničia. „Máme dobrú skúsenosť, že základné informácie sa prekladajú do cudzích jazykov a preto nás často kontaktujú klienti zo zahraničia. Je to síce viac na hľadanie podnájmu, nakoľko časy, keď kupovali zahraniční klienti nehnuteľnosti na Slovensku sú už preč,“ vysvetľuje Janka Vizárová z Fiora reality s tým, že cena za inzerciu je férová. „Kiež by bola všade takáto,“ dodáva. Ďalej víta, že výška poplatkov sa nemení. Iným realitným kancelármi by inzerovanie na www.ZoznamRealit.Sk odporučila, lebo ide o prehľadný systém, kde sa ľahko vkladá i hľadá inzercia.



CENY GARANTUJE ZDRUŽENIE

Realitnej kancelárii AB Contact z Piešťan najviac vyhovuje, že cena za inzerciu je stále rovnaká, lebo ju garantujú Stanovy ZRKS, čiže samotní členovia. To je aj hlavný dôvod, prečo by Andrej Bartovic odporučal inzerciu na www.ZoznamRealit.Sk aj ostatným realitným kancelármi, či už sú členmi ZRKS alebo nie. „Je to portál patriaci realitným kancelármi, takže si ceny a pravidlá regulujeme sami,“ podčiarkuje dôležitosť jasných pravidiel Bartovic z AB Contact.



JEDNODUCHÉ NAHADZOVANIE PONÚK

Kornélia Jelašičová z bratislavskej realitnej kancelárie A3 REAL INVEST CONSULTING vyzdvihuje na www.ZoznamRealit.Sk prehľadnosť inzercie, jednoduché párovanie a aj výbornú komunikáciu s adminom. „Ak sa vyskytne nejaký problém, je riešený ihneď. Vďaka programu sa lepšie zapájajú aj makléri,“ tvrdí skúsená makléřka, ktorá na portáli ZRKS inzeruje už viac ako päť rokov. Aj preto by bola rada, keby dlhodobí klienti mali ešte lepšiu cenu.



DLHÉ ROKY SKÚSENOSTÍ

Peter Mriňák z realitnej kancelárie RIVERS REAL ESTATE má skúsenosti s inzerciou na www.ZoznamRealit.Sk už osem rokov. Aj to svedčí o jeho spokojnosti. „Cena za inzerciu je primeraná. Vyhovuje nám, že sa za posledné roky nezmenila a veríme, že sa meniť ani nebude,“ povedal Mriňák. A odporučala by realitná kancelária Rivers inzerciu na www.ZoznamRealit.Sk aj iným spoločnostiam. „Pravdepodobne áno,“ dodal.



PROFESIONÁLNY A PRINCIPIÁLNY PRÍSTUP

Na portáli www.ZoznamRealit.sk inzeruje už asi 5 rokov aj skúsená makléřka Gabriela Ilavská z realitnej kancelárie IP real. „Vážim si túto možnosť, lebo je to jediný portál, ktorých vlastníkom je Zdrúženie realitných kancelárií, čiže my, z čoho vyplýva, že Zdrúženie realitných kancelárií vytvára princípy existencie a fungovania tohto portálu. Zdrúženie profesionálne spája množstvo kancelárií na celom Slovensku, snaží sa o podporu a profesionalizáciu obchodu s nehnuteľnosťami rôznymi formami, všetko však s jediným cieľom – nastoliť morálku v tomto komplikovanom prostredí, vytvoriť jednotné princípy, ktorými sa budú všetci v tejto sfére riadiť a to v smere od makléřov až ku menším, či väčším realitným kancelármi,“ vysvetľuje Ilavská. Čo sa týka inzercie na www.ZoznamRealit.Sk, tak si pochvaluje najmä to, že pre užívateľov tohto systému je tiež veľmi praktickým nástrojom verzia pre mobilné telefóny, bez ktorých si už život nevieme predstaviť. „Tento portál je zároveň veľmi úzko prepojený s profesionálnym nástrojom - BACKOFFICE, ktorý umožňuje zasa veľa dôležitých aktivít – úpravu vlastnej web stránky, spoluprácu medzi jednotlivými kancelármi, výmenu informácií a skúseností, export na ďalšie iné portály,“ dodáva Ilavská.



LAHKÉ OBSLUHOVANIE, RÝCHLY EXPORT

Známa bratislavská realitná kancelária ETERNITY Real Estate sa rozhodla zadávať inzerciu na portál www.ZoznamRealit.Sk pred vyše tromi rokmi. Majiteľ Jozef Nosál vyzdvihuje najmä prehľadný dizajn, jednoduché obsluhovanie a rýchly export. „Po vzniku ZRKS prešiel portál pod zdrúženie a patrí všetkým členským realitným kancelármi, my si určujeme cenu a pravidlá,“ hovorí Nosál s tým, že z portálu má v realitnej kancelárii veľmi dobrú odozvu, čo je výborná referencia aj pre nových inzerentov.



Cenník inzercie na portáli www.ZoznamRealit.Sk

Neobmedzená inzercia	180 € pre členu ZRKS	250 €/ročne
API rozhranie	120 € pre členu ZRKS	150 €/ročne

Inzerciu si môžete objednať na:

<http://www.zrks.sk/zoznamrealit-reality-portal-zdruzenia/>

Na www.ZoznamRealit.Sk inzeruje už viac ako **150 realitných subjektov**

1 Reality Rent – člen ZRKS	Daniela Dobošová – DiD	HOMIES	MK reality	reality BIČIAR
1. BRATISLAVSKÉ CENTRUM REALÍT	DM-Reality	House reality	MONTREAL SK	Reality Center
A – Z REAL	DOLCAN	ICT Reality	multireality	REALITY HOUSE
A3 REAL INVEST CONSULTING – člen ZRKS	DOM SYSTÉM	IMPREAL	NANDU REA	– člen ZRKS
AB Contact – člen ZRKS	DOMAREAL P2P	Impulz real	NEWHOUSING – člen ZRKS	Reality Kondášová
ABC realitná – člen ZRKS	Domy pre ľudí	INFOTREND	NOTRE – reality	– člen ZRKS
ADOMIS	DS Reality	Ing. Danica Tomášových – TOREA	Offseta	Reality KONTAKT
ADRID REAL	Dumbo real	INPRESOFT	osiris real	– člen ZRKS
AGROP PLUS	DUO REAL	Inter.Real Trade	Parker & Hills	Realtors
AKM Kapital	Eiffel Real	IP REAL – člen ZRKS	PASS REALITY	REB – REAL PARTNERS
Allrisk Slovakia Reality & Financie	Elite Immo	IPB Real	PB KREDIT	RECOM REALITY
AMAXADES	ELPAMreal	ITB Development	Pergo	REI PREMIUM REAL ESTATE
APARTIM – člen ZRKS	Emireal	J&MZ reality – člen ZRKS	Piroska Zács – MAX reality	Rekonreal
APM real	<h1>Ďakujeme za podporu!</h1>			Reliart Slovensko
AT.eu				RESCON Real Services – člen ZRKS
ATI				RETEP SLOVAKIA
aTRIOREAL – člen ZRKS				RIVERS REAL ESTATE
AUKTION assist				– člen ZRKS
Axis real				Rk Ing. Ingrid Ilavská
B Group				Royals
BC REALITY				Santa Barbara Real
BELLA Real Estate				SB REALITY – člen ZRKS
BENARD GROUP				– člen ZRKS
– člen ZRKS	SiKo reality			
Berger Reality	ETERNITY Real Estate	Jozef Weiss – WEISSreal	PLATINUM REAL	SLOVAKIA PROPERTY
BINI BEATUS	– člen ZRKS	KARPATY realmedia	PLAZA REAL	– člen ZRKS
BINREAL	Etora – člen ZRKS	KARPERS & PARTNERS	PODOBY	Smart Brokers
BOND Reality	EU – MIX 89	KP Reality	POLIS realitná kancelária	Space reality
BONTON	EURO-ROYAL REALITY	Leaders & Partners (L&P reality)	PREMIUM REAL	TEAM Reality
BYVANO – člen ZRKS	Evas REAL – člen ZRKS	LEGACY Real – člen ZRKS	PRVÁ R3ALITNÁ	– člen ZRKS
Cafe Reality	Expat experts	LEXXUS	– člen ZRKS	TIMA Real – člen ZRKS
CASSOVIA	Fest Garant Invest	LIONREAL	R1reality	TRENDY Reality
REALITAS Košice	– člen ZRKS	LIVREAL	RADO Reality Group	TVOJ DOMOV – člen ZRKS
CITYESTATE	FINAT IMMOBILIEN	MAGNUM Real	RATANLI SLOVAKIA	tvoja realitka
COMACC reality	– člen ZRKS	– člen ZRKS	REAL – H	– člen ZRKS
– člen ZRKS	FINEST RESIDENCE	MARBOR REAL	REAL CENTRUM BRATISLAVA	VESTAREAL
ComfortReal	Fiora reality – člen ZRKS	maxx realitná kancelária	Real Family	– člen ZRKS
COMPRA	FORS TRADE	MEDITEX	REAL PROSPERITY	VIVEN
CONTO real	GOMCo	Mgr. Edita Vörösová - IntExReal	Real Team – člen ZRKS	– člen ZRKS
CREDITORS	Grahams – člen ZRKS	Milli Real – člen ZRKS	REAL-SHOP – člen ZRKS	XPERIA
DAM-TRADING – člen ZRKS	HEAVEN REAL	MIRABELL SK – člen ZRKS	REALIT.SK	YIT Slovakia
	Hello Home	MITAN.SK – člen ZRKS	Reality a bývanie	ZAGY – člen ZRKS
	HOFFMANN REAL		Reality AK	Zdena Chválková
	HOME CENTER			MILLENNIUM EURO REAL
	– člen ZRKS			

Exclusive Co-broke už bez zálohy **500 eur**

Správna rada ZRKS odhlasovala zrušenie povinnej zábezpeky vo výške 500 €, ktorú bolo nutné zložiť na účet ZRKS v prípade, že sa člen ZRKS chcel zapojiť do systému Exclusive Co-broke. Systém umožňuje lepšie a veľmi inten-

zívne spropagovanie ponuky na portáli združenia www.ZoznamRealit.Sk a v Newsletteri ZRKS. Zároveň sú ponuky, vložené medzi Exclusive Co-broke, atraktívne pre partnerské realitné kancelárie využívajúce Co-broke sys-

tém, nakoľko majú garantovanú výšku provízie pre partnera a transparentné pravidlá vzájomného obchodovania. Pre zapojenie do Exclusive Co-broke teda po novom stačí podpísať zmluvu so ZRKS. ■

**Exclusive
Co-broke**

Úspešný marketing realitnej kancelárie:

Týchto desať bodov vám prinesie nových klientov



Realitných kancelárií je na trhu ako maku. Ako sa odlišiť od konkurencie, aby si predávajúci alebo kupujúci vybral na spoluprácu práve našu realitnú kanceláriu? Pritiahnuť ho môže profesionálne vytvorený web, reprezentatívne priestory, billboard, video prezentácia na internete alebo sympatický maklér. Ide o spojenie častí marketingového a komunikačného mixu, na základe ktorých sa vie realitná kancelária na trhu prezentovať a predávať. My vám ponúkame jednoduchý desaťbodový návod ako si vytvoriť kvalitný marketing realitnej kancelárie.

1. PROFESIONÁLNI REALITNÍ MAKLÉRI
Osobný prístup je v realitnej kancelárii na prvom mieste. Prvý telefonický kontakt, prvé stretnutie, prvé obhliadky = maklér. Ten je takmer vždy prvým kontaktným prostriedkom v realizácii biznisu. V tomto prípade je potrebné svoje úsilie zo strany majiteľov realitných kancelárií zamerať na výskolenie profesionálnych maklérov, ktorí budú reprezentovať realitnú kanceláriu v pozitívnom svetle. Maklér by mal okrem teoretických znalostí získaných na rôznych školeniach vedieť aj obchodovať a hlavne odpredzentať ponúkanú nehnuteľnosť. Nemali by chýbať podklady pre klienta a vizitka s fotografiou. Fluktuácia maklérov je veľký problém, s ktorým musia majitelia realitných kancelárií zápasiť. Neexistuje síce univerzálny návod ako tomu zabrániť, ale férovým nastavením provízií, tímovou prácou a dobrým zázemím vo firme sa odchodom dá zabrániť.

2. STAVTE NA DOBRÝ IMIDŽ
Realitná kancelária musí mať reprezentatívne sídlo na dostupnom mieste, dôležité sú aj pobočky. Tie by mali byť v jednotnom štýle, ktorý sa odráža od základného imidžu realitnej kancelárie. Logo, webstránka, slogan, sídlo, nálepky, vizitky, kalendáre... Všetko by malo byť zladené, aby mal klient pocit, že táto realitná kancelária vie, čo robí. Imidžu realitnej kancelárie pomáha, keď verejne deklaruje, že je férová a dodržiava pravidlá. To sa dá cez zlatú pečať overeného člena a logo ZRKS, ktoré si členské realitné kancelárie môžu umiestniť v kance-

lárii na stenu, na vizitky, reklamné predmety i na web a do mailového podpisu. Klient si po kliknutí na pečať vie členstvo v ZRKS overiť a hneď má lepší pocit, že jeho obchod je v správnych rukách.

3. STAŇTE SA ZAPAMÄTATEĽNÝMI
Investujte aj do menších reklamných predmetov (kľúčienka, pero, magnetka...), na základe ktorých si klient na vás spomenie, keď sa ho bude známy pýtať na realitnú kanceláriu, cez ktorú kúpil byt. Vizitka alebo pero po určitom čase môže vyvolať aj opätovný záujem o kontakt zo strany klienta alebo vás odporučí známym, ktorí predávajú byt.

4. FÉROVÁ POLITIKA VOČI KLIENTOM I KONKURENCII
Ako v každom biznise, aj v tom realitnom platí, že s poctivosťou ďalej zájdeš. V dnešnej dobe sa realitné kancelárie snažia ponúkať takmer všetko, len aby mohli sprostredkovať obchod. Bohužiaľ sa často stáva aj to, že si realitné kancelárie „kradnú“ ponuky, čo je veľmi neprofesionálne a znižuje to brand realitky. Riešením je udržiavanie si kvalitného aj keď menšieho portfólia ponúk, ktoré makléri aj osobne navštívili a v prípade potreby siahnutie po online nástroji na vzájomné obchodovanie – napr. Co-broke v systéme ZRKS. Členovia ZRKS sa zaviazali k etickému kódexu, ktorý musia dodržiavať. Na nekalé praktiky môžu upozorňovať na Fóre ZRKS, kde sa zároveň rozširuje aj spolupráca medzi členskými realitnými kancelárkami.

5. JEDNOTNÉ CENY, ZMLUVNÉ PROVÍZIE
Realitná kancelária musí v inzerátoch uvádzať rovnaké ceny predávaných nehnuteľností na svojej stránke i na realitných portáloch. Jasne stanovená musí byť aj výška provízie. Klient musí vedieť na čom je a koľko v prípade úspešného predaja musí realitnej kancelárii zaplatiť. Je dobré mať všetko podchytené cez sprostredkovateľskú zmluvu, ktorú klienti nie veľmi radi podpisujú. ZRKS preto vytvorilo vzorovú Dohodu o sprostredkovaní predaja nehnuteľnosti, ktorá slúži práve na tieto účely. Klient získa istotu, že realitná kancelária ako člen ZRKS ho nepodvedie a že zmluva je štandardizovaná. Keď klient vidí na zmluve logo združenia, je ochotnejší ju podpísať ako keď ide iba o zmluvu vytvorenú realitnou kanceláriou.

6. DAJTE O SEBE VEDIETĚ
Realitná kancelária musí byť videná – na realitných portáloch, na billboardoch, v inzerčných periodikách i na Facebooku. Všetko je samozrejme aj otázka ceny, čo si môže firma dovoliť. Našťastie sú niektoré veci aj zadarmo. Pýtate sa ktoré? Napríklad písanie blogu o dianí v realitnej oblasti alebo prispievanie do odborných periodík, či článkov na portáli realitných kancelárií www.ZoznamRealit.Sk. ZRKS štvrťročne vydáva newsletter, v ktorom sa členovia prezentujú cez články a ankety. Aj takto môžete dať o sebe vedieť.

7. ÚČASŤ NA KONFERENCIÁCH
Okrem klasických PR aktivít je vhodné, ak sa realitná kancelária aktívne zúčastňuje odborných konferencií, vystupuje v médiách, prípadne vyvíja ďalšie aktivity vo vzťahu k verejnosti. Napomáha to k budovaniu pozitívneho imidžu realitnej kancelárie. ZRKS raz ročne v septembri organizuje konferenciu, kde sa diskutuje o aktuálnych témach z realitnej oblasti.

8. VYUŽÍVAJTE NOVÉ TECHNOLOGIE A TRENDY
V prípade online komunikácie je nevyhnutnou súčasťou využívanie sociálnych sietí, v prvom rade Facebook-u, na ktorom musí byť vidieť aktivita. Vhodné je zamerať sa aj na optimalizáciu svojho webu vo vyhľadávačoch (SEO a SEM). Môžete mať vypracovaný aj svoj vlastný blog, ktorý sa môže šíriť cez sociálne siete. Veľmi vhodné sú v tomto prípade aj videoprezentácie samotnej realitky. Realitné kancelárie v súčasnej dobe využívajú pre svoj biznis ponuku profesionálnych realitných softvérov, ktoré im šetria ich čas a zároveň zvyšujú zisky. Na vizitkách by v dnešnej dobe už nemali chýbať QR kódy a makléri by mali byť schopní nabráť ponuku cez smart-phone priamo na obhliadke (napr. aplikácia backOFFICE mobile).

9. LACNÝ DIRECT MARKETING
Tento nástroj na podporu PR je vhodný pre tých, ktorí nemajú vysoké finančné prostriedky na reklamu. Realitné kancelárie môžu klientom zasielať hromadné informačné emaily (adresne alebo neadresne). Realizácia newsletterov, informačných a propagačných materiálov, letákov, bulletinov. Opäť jednoduchá, ale stále účinná forma, vďaka ktorej dáte o sebe vedieť.

10. CHOĎTE S DOBOU, ALE PROFESIONÁLNE
Mobilné aplikácie, sms a mms marketing, realitné fóra. Nový trend v marketingovej komunikácii zasahuje už aj do realít. Napríklad je obľúbená prezentácia cez Youtube formou videoprezentácie, ktorá sa šíri ďalej ako zaujímavý obsah (virál). Avšak všetky video prezentácie, virtuálne prehliadky, grafika, web, sociálne siete, by sa mali dostať do rúk profesionálov, inak môžeme docieľiť opačný - negatívny efekt. Prítom, investícia do týchto modernejších nástrojov v dnešnej dobe je veľmi žiaduca a zvyšuje renomé realitnej kancelárie. ■

Redakcia ZRKS



ZRKS

ZDRUŽENIE REALITNÝCH
KANCELÁRIÍ SLOVENSKA

Poistenie RK s 30 % zľavou



Nový benefit! Od júna tohto roku môžu členovia Združenia realitných kancelárií Slovenska využiť možnosť poistenia svojej realitnej kancelárie práve cez združenie a to prostredníctvom Allianz - Slovenská poisťovňa, a.s. Vo výberovom konaní táto poisťovňa ponúka komplexnú profesijnú zodpovednosť, teda nie len všeobecnú s krytím pre čisté finančné škody, ako je to v prípade iných poisťovní.

Ak sa člen združenia rozhodne poistiť svoju realitnú kanceláriu, musí požiadať o zaradenie realitnej kancelárie do rámcovej zmluvy. Postup realizácie bude v tomto prípade pre realitnú kanceláriu jednoduchý. Realitná kancelária cez ZRKS vyplní prihlášku k poisteniu a uhradí poistnú sumu (na účet ZRKS). V prihláške do poistenia si každý zvolí požadovaný variant poistného krytia, ktorý sa odvíja od výšky krytia podľa požiadaviek realitnej kancelárie a od počtu zamestnancov. Tieto parametre si bude môcť realitná kancelária počas poistného obdobia samozrejme aj meniť. Následne sa uzavrie poistná

zmluva na dobu určitú - zvyčajne na rok.

Poistený, teda realitná kancelária, prostredníctvom poistenia cez ZRKS získava 30 % zľavu na sume poistného, ktoré by platila ak by sa poistila mimo ZRKS. A to je pre našich členov hlavná výhoda poistenia sa práve cez naše združenie. Po vyplnení prihlášky a úhrade sumy poistného na účet ZRKS sa realitnej kancelárii vystaví certifikát o poistení.

Rozsah poistenia tejto rámcovej zmluvy zahŕňa najmä náhradu škody spôsobenú poisteným v dôsledku porušenia povinností pri výkone poistenej profesie, ná-

hradu pokút, penále, ktorých zaplatenie bolo uložené klientovi poisteného, pre ktorého poistený vykonával poistenú profesiu v dôsledku porušenia povinností poisteného i náklady konania poisteného.

Ak máte záujem o bližšie informácie o poistení, napíšte na info@zrks.sk.

Kornélia Jelašičová, autorka je spolumajiteľkou realitnej kancelárie A3 REAL INVEST CONSULTING a zakladajúcou členkou ZRKS ■

PREČO SA OPLATÍ POISTIŤ?

Prinášame prehľad niektorých bežných činností realitnej kancelárie, ktoré môžu zapríčiniť poistnú udalosť, ktorú poistenie kryje:

- v dôsledku pochybenia realitnej kancelárie bude zle zdokumentovaný návrh na vklad, tento návrh bude katastrom opätovne klientovi vrátený, s čím môžu klientovi vzniknúť zvýšené dodatočné náklady,
- v dôsledku pochybenia realitnej kancelárie bude chybné zrealizovaný návrh na vklad alebo iné doklady, v dôsledku čoho môžu klientovi vzniknúť dodatočné náklady v banke, alebo zhoršené podmienky úveru a pod.,
- klient požiada realitnú kanceláriu o vypracovanie dodatku k zmluve o budúcej kúpe, realitná kancelária v dôsledku pochybenia tento dodatok nevypracuje, čím klient príde o zálohu, ktorú zložil budúcemu predávajúcemu.

Povinnosť realitných kancelárií vykonať identifikáciu klienta

V nasledujúcom článku si aj na základe spolupráce s Finančnou spravodajskou jednotkou pripomenieme základné informácie o povinnosti identifikácie a overenia identifikácie klienta povinnou osobou, pričom klient je povinný poskytnúť povinnej osobe informácie a doklady, ktoré sú potrebné na vykonanie identifikácie a jeho overenie. To znamená predkladať doklad totožnosti právnickej a fyzickej osobe oprávnenej sprostredkovať predaj, prenájom a kúpu nehnuteľností podľa Zákona č. 297/2008 Z. z. o ochrane pred legalizáciou príjmov z trestnej činnosti a o ochrane pred financovaním terorizmu a o zмене a doplnení niektorých zákonov (ďalej len „Zákon“).

Podľa §10 ods.2 Zákona je právnická a fyzická osoba oprávnená sprostredkovať predaj, prenájom a kúpu nehnuteľností povinná vykonať základnú starostlivosť vo vzťahu ku klientovi zahrňujúcu okrem iného i identifikáciu klienta a overenie jeho identifikácie, a to v týchto prípadoch:

- pri uzatváraní obchodného vzťahu,
- pri vykonaní príležitostného obchodu mimo obchodného vzťahu v hodnote najmenej 15 000 EUR, pričom nezáleží na tom, či je ob-

chod vykonaný jednotlivito, alebo ako viaceré na seba nadväzujúce obchody, ktoré sú alebo môžu byť prepojené,

- ak je podozrenie, že klient pripravuje alebo vykonáva neobvyklú obchodnú operáciu bez ohľadu na hodnotu obchodu,
- pri pochybnostiach o pravdivosti alebo úplnosti predtým získaných identifikačných údajov o klientovi,
- pri každom obchode, ktorého hodnota dosiahne najmenej 2.000 EUR. Realitné kancelárie za hodnotu obchodu často považujú konkrétnu

platbu (tzv. províziu), ktorú z pohľadu hodnoty nikdy nepovažujú za rizikovú. Pod hodnotou obchodu však treba chápať hodnotu nehnuteľnosti, resp. hodnotu nájmu, ktorá je predmetom sprostredkovania zo strany povinnej osoby, a teda nie samotnú províziu.

Dôležité je tiež uviesť, že povinnosti povinnej osoby vykonať identifikáciu klienta na jednej strane zodpovedá na strane druhej povinnosť klienta poskytnúť povinnej osobe informácie a doklady za účelom jeho identifikácie a overenia identifikácie. Takto získané osobné údaje je povinná osoba na účely vykonania starostlivosti vo vzťahu ku klientovi aj bez súhlasu a informovania dotknutých osôb oprávnená zaznamenávať, spracovávať, kopírovať a uchovávať. Keďže plnenie tejto povinnosti môže byť predmetom kontroly vykonávanej zo strany FSJ, je vo vlastnom záujme

realitnej kancelárie splnenie tejto povinnosti.

Vo vybraných vyššie uvedených prípadoch je povinná osoba povinná od klienta získať a overiť si informácie a doklady v takom rozsahu, aby preukázala, že rozsah starostlivosti, ktorý vykonala je dostatočný, čím by zabránila možnosti legalizácie príjmu z trestnej činnosti, t.j. (prevodu majetku, zakrytí pôvodu, nadobudnutí, držby). V prípade, že klient odmietne podať tieto informácie je povinná osoba povinná postupovať podľa § 15 Zákona, prípadne podľa § 16 Zákona, čo je povinná ohlásiť na FSJ.

Povinná osoba je podľa Zákona povinná zabrániť legalizácii a financovaniu terorizmu stanovením preventívnych opatrení, pretože legalizácia je zakázaná.

Informácie boli získané a spracované v spolupráci s FSJ. ■

Nepremeškajte svoju šancu a pridajte sa k ZRKS!

Združenie začalo svoju činnosť pred viac ako dvoma rokmi. Máme záujem byť združením všetkých realitných kancelárií vo

všetkých regiónoch, preto v prípade, že máte záujem vo svojom meste alebo regióne zastupovať naše ciele a podieľať sa na lepšom obchodovaní s kolegami,

dajte nám vedieť a pridajte sa k nám! Každý člen môže bezplatne využívať online systém ZRKS vrátane systému na obchodovanie, ktorý pomáha členom

efektívnejšie využiť potenciál realitného trhu. Dajte svojej realitnej kariére nový rozmer a zapojte sa aktívne do diania v ZRKS! Napíšte nám na info@zrks.sk. ■

Vítame nových členov:

