

Hlavná téma konferencie ZRKS:

PORTÁL REALITNÝCH KANCELÁRIÍ  
ZOZNAMREALIT.SK

# Ako správne motivovať maklérov



Septembrová konferencia Zdrúženia realitných kancelárií v Piešťanoch sa začala pozitívnymi správami z úst predsedu Správnej rady ZRKS Mareka Šubrtu, že za uplynulý rok získalo združenie veľa nových členov. Viacerí z nich sa zúčastnili aj konferencie a otestovali v praxi, aký zmysel má komunikácia s ostatnými majiteľmi realitných kancelárií, v čom si vedia poradiť, pomôcť a využiť dôležité kontakty a informácie.

Členovia hneď po akreditácii dostali nálepky so zlatou pečatou „Overený člen ZRKS“, ktorú si môžu nalepiť na vchod alebo auto. Mnohí sa tomuto darčeka potešili, lebo už dlhšie uvažovali nad podobnou propagáciou svojho členstva v ZRKS. Členské realitné kancelárie si pochovali aj používanie zmlúv ZRKS. Klienti im totiž dlhodobo odmietali podpisovať zmluvy o sprostredkovaní predaja. Po predložení zmluvy s hlavičkou ZRKS, sú však klienti ochotní podpísať, lebo majú garanciu v podobe združenia.

Predsa Správnej rady ZRKS Marek Šubrt ďalej informoval o zmenách na portáli [www.ZoznamRealit.Sk](http://www.ZoznamRealit.Sk),

ktoré majú priniesť vyššiu návštevnosť. „Prebehol redizajn portálu. Okrem presnejších štatistík vývoja cien a sledovania lokalít pribudla aj lepšia štruktúra, ktorá zabezpečí vyššiu návštevnosť stránky,“ uviedol Šubrt. Keďže zmeny prinášajú výsledky až po niekoľkých mesiacoch, o presných číslach vyššej návštevnosti budeme informovať začiatkom roka 2017.

Po predstavení noviniek v ZRKS a na [www.ZoznamRealit.Sk](http://www.ZoznamRealit.Sk) dostala slovo trénerka Janette Šipkovská zo spoločnosti Life-Up, ktorá pripravila odbornú prednášku na tému ako zabrániť fluktuácii maklérov. Majitelia realitných kancelárií sa teda dozve-

deli ako správne motivovať zamestnancov, aby chceli zostať pracovať vo firme a neuvažovali o zmene zamestnania alebo založení vlastnej firmy. Viaceré techniky si prítomní vyskúšali aj počas praktických cvičení. Úspech prednášky sa potvrdil aj po vyplnení dotazníkov po konferencii. Takmer všetci totiž uviedli, že prednáška bola hodnotná a že sú odhodlaní zaujímať sa o problémy

zamestnancov a riešiť ich motivačným spôsobom.

Veríme, že o rok sa nás stretne na konferencii ZRKS ešte viac. „Príjemná atmosféra, milí kolegovia, záujem komunikácie medzi sebou,“ zhodnotila stretnutie Marcela Bartovicová z AB Contact, Piešťany. Igor Černák z Domy Ivet by bol najradšej, keby sa podobné akcie konali aj viackrát do roka.





Odborníčka o problémoch na pracovisku:

# Otvárajme témy, ktoré nás tlačia

**Frustrácia, nezáujem, strata motivácie. To sú bežné problémy v práci, s ktorými sa stretávajú mnohé profesie. Práca makléra je o to ťažšia, že pracuje pod stresom, komunikuje s mnohými ľuďmi, dvíha telefonáty a sprostredkúva dôležité obchody, čo je psychicky náročné. Trénerka Janette Šipkovská zo spoločnosti Life-Up pripravila pre členov ZRKS odbornú prednášku, ako motivovať zamestnancov, aby chceli pracovať práve v našej firme.**

## **AKO SA VÁM PRIPRAVOVALA PREDNÁŠKA PRE MAJITEĽOV REALITNÝCH KANCELÁRIÍ? BOL TO TVRDÝ ORIEŠOK?**

Téme motivácie pracovníkov, ktorá tvorí jednu veľkú a významnú časť vedenia ľudí, sa často venujem v našich projektoch. Skúmame vplyvy rôznych prístupov k riadeniu ľudí, spôsobov komunikácie a štýlov manažérskej práce a toto prepájame s poznatkami týkajúcimi sa ľudskej psychiky. Samotná téma je veľmi zaujímavá pre mnohých ľudí v riadiacej pozícii. Dá sa povedať, že je aj nosná, pretože úzko súvisí s výkonnosťou ako aj stabilitou spoločnosti na trhu. Pri príprave prednášky pre majiteľov realitných kancelárií som potrebovala zohľadniť aj špecifika súvisiace priamo s týmto podnikaním a prácou ako takou. Keďže je vždy dôležitý obsah tzv. „ušiť na mieru“, mojou úlohou, ktorú som si stanovila na začiatku, bolo pri-

blížiť sa a pochopiť majiteľov realitných kancelárií, čo riešia a ako to vnímajú. Po stretnutí s Marekom Šubrtom som vedela, že je to fluktuácia, čo ich trápi, avšak väčšinou to býva tak, že to čo klient pri zadávaní menuje, je len výsledkom niečoho a samotné príčiny ležia niekde hlbšie. Takže zistiť, v čom to asi väzí a pripraviť tému presne k tomu, bolo mojim cieľom a som veľmi rada, že prednáška zožala taký úspech.

## **AKO HODNOTÍTE SPÄTNÚ VÄZBU ÚČASTNÍKOV AKCIE?**

Spätná väzba účastníkov bola pre mňa znakom, že venovať čas, energiu a entuziazmus, naozaj stálo za to. Okrem toho som sa cítila aj po ľudskej stránke veľmi príjemne. Bolo cítiť angažovanosť a záujem ľudí a to je vždy podstatné k tomu, aby si ľudia vedeli z danej témy zobrať čo najviac.



## **KDE ROBIA PODĽA VÁS MAJITELIA RK CHYBU, ŽE IM ČASTO ODCHÁDZAJÚ DOBRÍ MAKLÉRI?**

Ťažko hovoriť jednoznačne o nejakej konkrétnej chybe, pretože ľudia väčšinou robia vždy to najlepšie, čo vedia. Určite je dobré poznať a zaujímať sa o to, čo ľudí motivuje, pretože každý má svoj vnútorný zdroj motivácie. Žiaľ demotivovať je omnoho jednoduchšie ako správne motivovať. Takže stačí robiť chyby v komunikácii a ľudia začínajú byť nespokojní. Z môjho pohľadu je veľkou témou aj budovanie vzájomnej dôvery a dodržiavanie sľubov.

## **ČO BY STE PORADILA MAJITEĽOM A ČO ZASE MAKLÉROM, ABY BOLI ICH PRACOVNÉ VZŤAHY NA LEPŠEJ ÚROVNI?**

Majiteľom RK by som odporučila, aby sa o svojich ľuďoch zaujímali, oceňovali ich a vytvárali im priestor na



osobný rast. Maklérom zas, aby otvárali témy, ktoré ich tlačia a snažili sa veci s majiteľom RK riešiť ešte pred tým, než sa rozhodnú odísť. Aby tiež skúsili sa pozrieť na tému nielen zo svojej strany, ale aj z uhla pohľadu majiteľa RK. Obom by som určite poradila otvorene a transparentne komunikovať na partnerskej úrovni, s rešpektom a porozumením. Snaha porozumieť druhému a prijať aj to, že každý sme iný a jedinečný, prináša do akýchkoľvek vzťahov veľa harmónie. ■

## Bowlingový turnaj realitných kancelárií



# Chyby pri prenájme bytov:



# Fond opráv má platiť majiteľ

Mgr.  
Andrej  
Bartovič  
AB Contact  
Piešťan



Od roku 2014 je v platnosti nový Zákon o krátkodobom nájme bytu č. 98/2014 Z. z. (ďalej len „Zákon“), ktorý výrazne vylepšil legislatívnu situáciu v SR pri krátkodobom (tržnom) prenájme bytov. Podstatné náležitosti Zmluvy o krátkodobom nájme bytu (ďalej len „NZ“) sú uvedené v § 3 Zákona. Patrí medzi ne aj určenie alebo spôsob určenia výšky úhrad za plnenia poskytované s užívaním bytu. Podľa § 4 Zákona si majú zmluvné strany v rámci NZ okrem iného dohodnúť aj všetky otázky týkajúce sa výšky platieb, rozsahu a spôsobu výpočtu úhrady za plnenia poskytované s užívaním bytu a príslušenstva, t. j. v praxi skratene nazývané zálohy za energie. To, akým spôsobom si to zmluvné strany dohodnú, už ponecháva zákonodarca na nich. V tomto článku sa venujeme najčastejším spôsobom určenia rozsahu a spôsobu platenia energií pre prenájme nehnuteľností a zacielim na najoptimálnejšie riešenie pri tvorbe NZ podľa Zákona pri prenájme bytu v bytovom dome.

**Pri prenájme nehnuteľností používame tri základné spôsoby ako v NZ upraviť platby za energie:**

**1.** Tzv. „teplé nájomné“, t. j. všetky náklady na energie sú už zahrnuté v „nájomnom“. Najčastejšie sa využíva pri prenájme kancelárií vo veľkých komerčných budovách, kde nie je prakticky možné, robiť presné odpočty spotreby. Výhodou je, že nájomca vie presne koľko bude platiť a prenajímateľ nemusí robiť vyúčtovania, nevýhodou, že jedna alebo druhá strana na tom môže, vzhľadom na skutočnú spotrebu, ekonomicky prerobiť. Z tohto dôvodu nie je tento spôsob vhodný pre rezidenčný nájom (prenájom bytov alebo domov).

**2.** Nájomca uhradza prenajímateľovi len čisté nájomné a všetky energie si platí nájomca sám (vo vlastnom mene a na vlastný účet), t. j. po uzatvorení NZ sa všetky energie prehlásia na nájomcu. Tento ideálny spôsob sa využíva pri prenájme veľkých (najmä priemyselných objektov) a bol by najvhodnejší aj pri prenájme domov, keby ... Keby sme nežili na Slovensku a nebolo všetko u dodávateľov vody, plynu a električky tak administratívne náročné, najmä v prípade, ak nájomca nechá u dodávateľa sekeru.

**3.** Mesačné nájomné a energie sú rozdelené v NZ na dve položky, pričom energie platí nájomca prenajímateľovi (spoločne s nájomným) vo forme

mesačných záloh a 1x ročne sú skutočné náklady na energie zo strany prenajímateľa nájomcovi vyúčtované. Výhody, resp. nevýhody sú presne opačné ako v prvom prípade. Tento spôsob sa najčastejšie využíva pri prenájme bytov a nebytových priestorov v bytových alebo polyfunkčných domoch.

Tento článok je zameraný najmä na situáciu pri prenájme bytov v bytových domoch, takže sa podme na naše možnosti pozrieť bližšie. Prvý spôsob je najjednoduchší, ale pre prenajímateľa najrizikovejší. Stačí ľahostajnosť nájomcu tým, že neohlási malú závalu (tečúca voda na WC) a nedoplatok za minútú vodu môže byť vyšší ako samotné nájomné.

Druhý spôsob nie je v praxi prakticky realizovateľný, nakoľko časť nákladov platí prenajímateľ (ako vlastník bytu) priamo správcovi (alebo spoločenstvu) bytového domu na základe zálohového predpisu a tieto sa nedajú prehlásiť priamo na nájomcu.

Zostáva nám potom len tretí spôsob, keď energie platí prenajímateľ, nájomca mu počas nájmu uhradza mesačné zálohy na energie a prenajímateľ vždy 1x ročne a po skončení nájmu skutočné náklady nájomcovi vyúčtuje. Nevýhnutnou podmienkou je, aby prenajímateľ spoločne s nájomcom, vždy na začiatku nájmu, k 31.12. kalendárneho roka a pri skončení nájmu, protokolárne zapísali stavy

na meračoch energií. Namerané stavy, spoločne s vyúčtovacími faktúrami od dodávateľov energií a ročným vyúčtovaním od správcu, tvoria potom podklad pre ročné a koncové vyúčtovanie skutočných nákladov.

V rámci tohto tretieho spôsobu zostáva v praxi často nejasné a sporné, ktoré položky súvisiace s užívaním bytu je prenajímateľ oprávnený nájomcovi do vyúčtovania zahrnúť a ktoré nie. Niet pochýb o tom, že náklady na spotrebovaný plyn (varenie, kúrenie, ohrev TÚV) a elektrickú energiu pri užívaní bytu, sú nákladom nájomcu a tieto by mal prenajímateľ, ak má uzatvorenú zmluvu s ich dodávateľmi (napr. SPP, a.s., ZSE, a.s.) podľa skutočnej spotreby nájomcovi preúčtovať.

Rovnako aj poplatky za internet, pevnú linku a káblovú televíziu dovedenú do bytu by mali byť nákladom nájomcu. Ak má zmluvu s poskytovateľom (napr. Telekom, UPC) uzatvorenú prenajímateľ a chce tieto poplatky preúčtovať nájomcovi, je nevyhnutné, aby táto skutočnosť ako aj orientačná výška poplatkov bola zo strany nájomcu odsúhlasená a uvedená v NZ. V praxi už ale nájomcovia tieto zmluvy uzatvárajú v prevažnej miere sami priamo s poskytovateľom tejto služby (so súhlasom prenajímateľa), platia ich vo svojom mene a na svoj účet a tak nie sú súčasťou záloh ani vyúčtovania.

Ďalšia významná časť nákladov spojených s užívaním bytu je zahrnutá v už vyššie spomenutom zálohovom predpise od správcu. Štandardne sú v ňom zahrnuté tieto položky: náklady na ústredné kúrenie a ohrev teplej úžitkovej vody, vodné a stočné (vrátane dažďovej vody), prevádzka výťahu, osvetlenie spoločných priestorov v dome, upratovanie spoločných priestorov a údržba okolia bytového domu, poplatok za výkon správy, príspevok do fondu prevádzky, údržby a opráv bytového domu (v skratke „fond opráv“) a poistenie bytového domu.

V praxi prenajímateľa často a nesprávne všetky tieto položky

preúčtávajú nájomcovi. Po správnosti by však mali ísť na účet nájomcu len náklady súvisiace s užívaním bytu ako takým, t. j.: náklady na ústredné kúrenie a ohrev TÚV, vodné a stočné - vrátane dažďovej vody, výťah, osvetlenie spoločných priestorov v dome, upratovanie spoločných priestorov a údržba okolia bytového domu). Náklady, ktoré súvisia výlučne s vlastníctvom bytu, t. j. (1) poplatok za výkon správy, (2) poistenie bytového domu a najmä (3) fond opráv by sa nájomcovi preúčtovať nemali. Predovšetkým položka fond opráv nie je nízka a môže spôsobiť, ak sa vlastníci bytov v bytovom dome dohodnú na jej zvýšení počas trvania nájmu, veľké komplikácie pri vyúčtovaní.

Nakoľko však súčet týchto troch položiek nie je bezvýznamná suma peňazí, odporúčam vlastníkovi bytov, ktorí doteraz tieto položky preúčtovali nájomcom a logicky nechcú znížiť svoje príjmy z prenájmu, aby ich zo záloh vypustili a radšej o túto sumu zvýšili samostatné nájomné. Nájomcovi je totiž v zásade jedno, či platí prenajímateľovi 300 € nájomné plus 150 € zálohy na energie (vrátane nesprávne zahrnutého fondu opráv), alebo 350 € nájomné (v ktorom má prenajímateľ zahrnúť aj výdavky na fond opráv) plus 100 € zálohy na energie. V oboch prípadoch je to pre nájomcu 450 € mesačne. V energiách a poplatkoch spojených s užívaním bytu nesmú byť zahrnuté žiadne daňové výdavky prenajímateľa (či už daň z nehnuteľností alebo daň z príjmu).

Investičná kúpa bytu za účelom jeho prenájmania je opäť hitom. Prenajímanie je však podnikaním ako každé iné, vyžaduje si okrem iného znalosti, skúsenosti a čas. V tomto článku sme poukázali len na jeden z mnohých problémov prenájmania bytov, ktoré môžu pri nesprávnej úprave NZ spôsobiť prenajímateľovi aj nájomcovi nočné mory. Tých problémových bodov je však ďaleko viac a preto oboj stranám odporúčam, aby pri uzatváraní NZ boli maximálne ostražití. ■





# ZRKS

ZDRUŽENIE REALITNÝCH  
KANCELÁRIÍ SLOVENSKA

## Nový člen 1. BCR:

# Učíme sa od najlepších!



ZRKS prijal v septembri do svojich radov ďalšiu zaujímavú realitnú kanceláriu 1. BRATISLAVSKÉ CENTRUM REALÍT (1.BCR). Na trhu sú vyše roka, ale nejde o nováčikov. „Jadro tímu tvoria ľudia, ktorí s realitami pracovali roky a v našom prípade išlo hlavne o múdre spojenie sa. Neexistuje dobrá alebo zlá doba na realizáciu myšlienky. Vízia, skúsenosti, kreativita a chuť robiť to srdcom, to sú atribúty s ktorými sme sa vrhli do nášho malého realitného trhu,“ uviedla Eva Bakalárová, jedna zo spolujajiteľov firmy. Predaj nehnuteľností sa tím 1.BCR rozhodol robiť trochu inak ako ostatné rea-

litné kancelárie, napríklad formou openhouse, ktorá je populárna v zahraničí. „Openhouse je len jedna z foriem aktívneho predaja a berieme to hlavne ako možnosť priblížiť sa a spoznať svojich klientov a ich potreby a priblížiť im našu prácu a odprezentovať sa aj v inom „ľudskejšom“ svetle a v neformálnom prostredí. Nehnutelnosť sa predsa lepšie predáva v priateľskom ovzduší. Spätná väzba je viac ako pozitívna. Každá akcia sa vydarila a určite budeme v tejto forme predaja pokračovať a zdokonaľovať ju,“ uviedla Eva Bakalárová s tým, že využívajú rôzne predajné techniky. „Učíme



sa od najlepších, nepodceňujeme nášho klienta a vžívame sa do jeho kože. Kreativita našich ľudí nepozná nezaujímavé nástroje predaja a aj to nás odlišuje od mnohých realitných kancelárií,“ priblížila know-how Eva Bakalárová a zdôraznila, že osobitosť každej firmy tvorí jedinečnosť každého člena tímu. „Naša značka sa ešte len tvorí a náš cieľ je, aby z našej práce mali ľudia ten najlepší pocit, aby boli všetci šťastní, naši klienti, naši partneri, ľudia v našom tíme,“

uzavrela. A čo očakáva táto realitná kancelária od Zdrúženia realitných kancelárií Slovenska? „Aktuálnu legislatívnu informovanosť, tvrdé presadzovanie profesionality nielen medzi členmi a ťah na bránu pri čistení realitného trhu. K tomu, aby sa naplnili tieto očakávania a ciele ZRKS, sa vyžaduje aktívny prístup každého z nás členov ZRKS. ZRKS má potenciál a silu vydvihnúť úroveň súčasnej realitnej politiky,“ dodala Bakalárová. ■



## Stretnutie v Nitrianskom kraji

Zdrúženie realitných kancelárií Slovenska zorganizovalo v auguste stretnutie realitných kancelárií Nitrianskeho kraja za účelom predstavenia združenia a potreby budovania vlastného realitného portálu [www.ZoznamRealit.Sk](http://www.ZoznamRealit.Sk). „Realitným kanceláriám ponúkame možnosť vybudovať si vlastný realitný portál, na ktorom sú garantované ceny inzercie aj do budúcnosti. Ceny sa počas 10 rokov existencie portálu nezmenili a ani sa meniť nebudú,“ dodal predseda Správnej rady ZRKS Marek Šubrt. Na neprofesionalitu niektorých realitných kancelárií a maklérov sa poťažovali zase majitelia nitrianskych realítiek. Trápia ich neaktuálne ponuky v inzercii, kradnutie ponúk i fiktívne inzeráty. Vyčís-

tenie realitného trhu od pochybných praktík je však dlhodobý proces, ktorému môže pomôcť aj členstvo v ZRKS. Férovým hráčom na trhu sa darí s predávajúcimi podpisovať zmluvy o sprostredkovaní, čo posúva trh s nehnuteľnosťami tým správnym smerom. Každý klient by mal byť zastu-

povaný maklérom, ktorý háji jeho záujmy na profesionálnej úrovni. Po oficiálnej časti majiteľa realitných kancelárií prezentovali vybraným pozvaným novinárom svoje skúsenosti z diania na realitnom trhu v Nitre po ohlásení veľkej investície zo strany

automobilky Jaguar. Dominovali aj témy ako nedostatok bytov, vysoký dopyt po kúpe realít i výmena bytov za domy. Realitné kancelárie RE/MAX Family, FGI RealEstate&Investment, Volné reality, Nitra Properties, Domy Ivet dostali mediálny priestor nielen v regionálnych televíziách Central a Nitrička, ale aj na spravodajských weboch SITA a Sme.sk, v tlačnom vydaní denníka Plus 1 deň či v Nitrianskych novinách. Za účasť ďakujeme aj realitným kanceláriám Kalisen, Dolcan a Ing. Jarmila Slamková. ■

