



# Prvé spoločné raňajky členov


**ZRKS**  
 ZDRUŽENIE REALITNÝCH  
 KANCELÁRIÍ SLOVENSKA

Združenie realitných kancelárií Slovenska (ZRKS) považuje za jeden zo svojich cieľov spájanie realitných kancelárií a vytváranie priestoru, aby mohli spolu diskutovať, vymieňať si skúsenosti a riešiť problémy vo svojom biznise. Preto sa prezident združenia Matej Kucharič rozhodol organizovať pravidelné raňajky ZRKS. Tie prvé boli na tému: **Tipy ako nabráť nehnuteľnosť do ponuky.**

Priestory a chutné občerstvenie na prvé oficiálne raňajky ZRKS poskytlo PRVÉ BRATISLAVSKÉ CENTRUM REALÍT (1.BCR), ktoré sídli na bratislavských Palisádach. „Chceli sme sa stretnúť na neoficiálnej a priateľskej pôde a ako najlepšiu nápad bolo zorganizovať to v našich priestoroch, kde robíme rôzne školenia, eventy a sme na to prispôbení,“ uviedla výkonná riaditeľka 1.BCR Henrieta Machotková. Spolu s ďalšími kolegami sa postarali o príjemnú a neformálnu atmosféru, čo dokazuje ich ľudský a zameraný prístup aj v realitnej činnosti. „Naše očakávania boli naplnené, spoznali sme pár zaujímavých ľudí a neformálna atmosféra prispela k odovzdávaniu skúseností, tipov a trikov na čo pri oficiálnych akciách nie je čas,“ dodala H. Machotková. Podľa nej stretávanie členov ZRKS má veľký význam, nakoľko odovzdávanie skúseností a osobný kontakt posúva prácu realitných kancelárií a určitým spôsobom je hnacím motorom do ďalšej práce.

Raňajok sa zúčastnilo niekoľko zaujímavých realitných kancelárií, ktoré dokazujú, že reality sa dajú robiť poctivo, zamerané a profesionálne. Každý prispel do debaty svojimi skúsenosťami s naberaním ponúk do ponuky, čo bolo plodné pre všetkých prítomných a posunie to ich podnikanie opäť na vyšší level. „Prvé realitné raňajky v rámci nášho združenia vnímam a hodnotím veľmi pozitívne. Prišli starší aj novší členovia, ktorí majú záujem sa posunúť v realitnom biznise vpred, a vidia hodnotu vo vymieňaní a zdieľaní skúseností. Raňajky splnili určite svoj účel a chcel by som ich organizovať na pravidelnej báze,“ uviedol prezident ZRKS Matej Kucharič. Dodal, že networking, vymieňanie informácií a skúseností považuje za jednu z najlepších foriem vzdelávania sa. „Realitnej kancelárii 1.BCR by som chcel poďakovať za perfektné pripravený priestor a skvelý raňajkový catering pre členov ZRKS,“ uzavrel Kucharič. ■



## POZVÁNKA

**LETNÉ RAŇAJKY ZRKS sa uskutočnia 27. júla 2017 o 10:00**

v priestoroch realitnej kancelárie MAGNUM Real Invest na Svätoplukovej 28 (budova Gaudí) v Bratislave. Všetkým členom ZRKS bude ešte zaslaná pozvánka.

**TEŠÍME SA NA VÁS!**

# Ako môže API rozhranie uľahčiť export ponúk

Pre realitné kancelárie je práčne a časovo náročné nahadzovať realitné ponuky na realitné portály manuálne. Preto mnohé vyžívajú realitné softvéry, ktoré umožňujú automatický export na rôzne realitné portály. Problém je v tom, že nie všetky realitné portály sú otvorené spolupráci a preto je možné exportovať iba na niektoré. Združenie realitných kancelárií Slovenska ponúka realitným kanceláriám tzv. API rozhranie. Po technickej stránke ide o bránu, ktorú môžete otvoriť tomu, komu chcete zveriť svoje ponuky (realitný softvér, realitný portál, správca webstránky...).

V prípade exportov inzerátov má API rozhranie najväčší zmysel. Ponuku si vložíte do svojho systému len raz a ona sa automaticky cez API rozhranie dostane na všetky realitné portály, s ktorými ste cez API rozhranie prepojení. Čiže tam, kde si platíte inzerciu. K tomu, aby sa vaša ponuka dostala do databázy inzerčného portálu, musí mať aj daný portál tzv. API rozhranie na prijímanie (a odosielanie) ponúk. Vďaka tomuto rozhraniu si viete ponuky poslať automatizovane.

## ZMLUVNÁ GARANCIA PODMIENOK SPOLUPRÁČE

Združenie pripravilo pre všetky realitné kancelárie vzorovú zmluvu, ktorú odporúča podpísať pri akomkoľvek zazmluvnení prenosu inzercie (zo softvéru, cez API...). Zmluva bude pre vás poistkou, keby sa náhodou realitný portál rozhodol ukončiť formu spolupráce v dohodnutom prenose ponúk (náhrada vzniknutej škody). Zmluvu môžete samozrejme využiť aj pre dohodnutie spôsobu prenosu ponúk z akéhokoľvek systému, nemusí ísť o API rozhranie združenia.

## AKO SPRÍSTUPNÍM SVOJE PONUKY?

Pre majiteľov realitných kancelárií môže byť API rozhranie komplikované, každý priemerný programátor však vie, že ide o jednoduchú vec. K API rozhraniu je vytvorená dokumentácia,

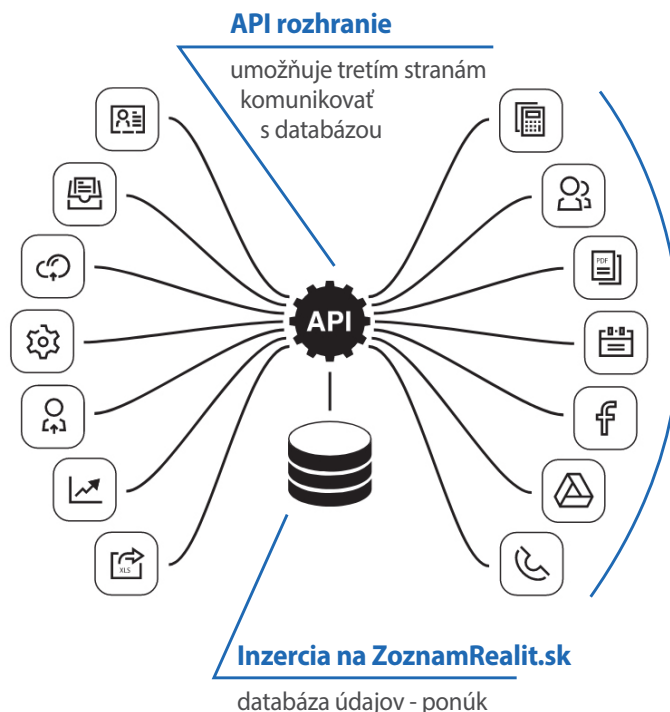
ktorá je pre programátorov zrozumiteľná a na základe ktorej je prepojenie/export ponúk veľmi jednoduché naprogramovať. Po technickej stránke nemôže mať žiadny zo slovenských portálov problém si vaše ponuky cez API rozhranie stiahnuť a zverejniť. **V API rozhraní sú sprístupnené len vaše aktuálne ponuky, čiže aj problém so zverejnením neaktuálnych inzerátov sa stane minulosťou.** Realitnému portálu stačí poskytnúť spomínanú dokumentáciu a podpísať zmluvu.

## PREČO TO ROBÍME?

Určite ste sa už ale stretli s problémom,

že svoje ponuky nemôžete vyexportovať na nejaký portál, pretože vám to neumožní z iného systému ako zo svojho. Týmto spôsobom vás prinútiť zakúpiť si práve ich systém, ktorý zrejme zas nepodporuje export ponúk na iný portál. **Realitné kancelárie sú tak nútené využívať a aj platiť viacero systémov súčasne, alebo sa obmedziť vo výbere realitného portálu.**

Jedným z cieľov nášho združenia je spraviť poriadok a nastoliť férové pravidlá v oblasti exportov ponúk. Pomôcť má realitným kanceláriám práve API rozhranie nášho portálu, ktoré vám **umožní svoje ponuky poskytnúť akémukoľvek inému portálu**, či softvéru. V združení máte API rozhranie **garantované priamo v stanovách**, čím sa vyhnete riziku, že by ste o neho v budúcnosti prišli, alebo že by vám niekto zamedzil v jeho využívaní.



## napojenie tretej strany

realitný portál, realitný softvér, webová stránka, systém klienta, vlastné iné riešenie

## VÝHODY API ROZHRAINIA:

1. Ponuky sa posielajú automatizovane, čím šetríte čas a zbytočné starosti.
2. Ak si bude realitný portál automaticky sťahovať vaše ponuky cez API rozhranie, nebudete závislí od exportu cez realitný softvér – eliminácia rizika, ak nejaký portál nechce brať ponuky z nejakého realitného softvéru.
3. Zmluvne garantované podmienky spolupráce medzi realitnou kanceláriou a realitným portálom sú záväzné.
4. Ak sa rozhodnete s niektorým portálom ďalej nespolicovať, môžete mu zavrieť bránu (zrušiť prístup cez API rozhranie) okamžite.
5. Realitný portál vám zasielanie cez API rozhranie nemôže zrušiť bez náhrady vzniknutej škody, lebo máte podpísanú zmluvu. Vzorovú zmluvu nájdete aj na našej stránke [www.zrks.sk](http://www.zrks.sk).



# Pravidlá pre kvalitný web realitnej kancelárie

1.  
ČASŤ

**Webová stránka realitnej kancelárie musí spĺňať niektoré základné predpoklady, aby bola na internete vyhľadovaná, priniesla želaný efekt a mala pre majiteľa osoh. Odborník na prvý pohľad dokáže ľahko zistiť, či sa realitná kancelária o svoju stránku stará alebo jej fungovaniu nevenuje patričnú pozornosť. Vysvetlíme vám, ktoré kritériá sú pre kvalitný web dôležité.**

## 1. POCTIVO SPRACOVANÉ PONUKY

Prv ako začnete rozmýšľať nad farbami, logom a najnovším spôsobom 3D prezentácie, vráťte sa na úplný začiatok a zamyslite sa, čo idete svojim klientom ponúknuť. Väčšinu obsahu webovej stránky tvoria realitné ponuky. Pútavý názov ponuky dokáže klienta primäť k otvoreniu ponuky. **Názov má byť stručný, výstižný, nevtieravý, vecný a hlavne ľahko čitateľný.** Vyvarujte sa dlhým názvom s komplikovanými slovami a číselnými údajmi. V samotnom texte ponuky pokračujte v rovnakom duchu, to znamená vecne a hlavne pravdivo opíšte nehnuteľnosť vrátane prípadných nedostatkov a overených reálnych rozlôh a číselných údajov. V žiadnom prípade nekladajte do ponuky reklamný smog (text o tom, aké služby poskytujete), ktorý svojim opakovaním znehodnocuje obsah a hlavne otravuje čitateľa. Nikto si od vás hypotéku na základe reklamného textu aj tak nekúpi, ide o sekundárnu službu. Vaša webová stránka zároveň stráca na sile, keďže budete pri každej ponuke uvádzať rovnaký reklamný text a vyhľadávače (Google) ju umiestnia za vašich konkurentov.

## 2. ORIGINÁLNE TEXTY

Obsah webu by mali tvoriť aj texty, články a blogy o vašej

činnosti. Vaša stránka nimi získava na dôležitosť a tým sa zvyšuje aj návštevnosť. Pokiaľ nemáte vo firme nikoho, kto sa písaniu textov venuje, najmite si copywritera a nechajte si texty pripraviť. Za pár eur môže váš web unikátnym obsahom získať lepšie priečky vo vyhľadávaní. Pozor, aby sa text nenachádzal aj na iných weboch, resp. aby nebol skopírovaný z už zverejnených článkov. Texty musia byť originálne. Pomôže, keď ich budete zdieľať aj na sociálnych sieťach.

## 3. VKUSNÉ FOTOGRAFIE

Veľa realitných kancelárií zverejňuje na svojich weboch veľmi nekvalitné, prebraté, alebo znehodnotené fotografie. Okrem zlého dojmu na klienta to znamená aj mínusové body v pozíciách na Google. Snažte sa o vkusné fotografie (ideálne využite služby fotografa a homestaging) a nepodceňujte najdôležitejšiu časť – postprodukcii. Fotografie by mali mať vysoké rozlíšenie (aspoň 1024 px), vodotlač by mala byť nenápadná a priehľadná, prípadne umiestnené logo by nemalo zaberáť veľa miesta. Vyvarujte sa fotografiám stiahnutým z iných webových stránok, Google väčšinou odhalí, že ide o identickú fotografiu a vašu stránku zaradí medzi také, ktoré obsah negenerujú, ale kopírujú. Najväčším fiaskom je fotografia „ukradnutá“ inej

realitnej kancelárii s preplepenou vodotlačou a nízkym rozlíšením. Medzi fotografie nekladajte reklamný smog v podobe svojho loga alebo reklamného letáku. Je to nevkusné, návštevníka to nezaujme, služby vďaka tomu nepredáte. Výnimkou sú pôdorysy objektov, ktoré medzi fotografie patria a môžu pomôcť predaju.

## 4. PROFESIONÁLNE BANERY

Veľakrát sa stretávame na weboch realitných kancelárií s banerovou reklamou, najčastejšie sú to reklamy na realitné projekty. Baner si v žiadnom prípade nevyrábajte sami, ale obetujte pár eur na profesionálneho grafika. Baner musí byť totiž zladený so stránkou ako takou, aby nepôsoobil rušivo, ale kompaktno a lákal záujemcu ku kliknutiu. Pokiaľ použijete baner, ktorý bol vytvorený pre iný web s inou farebnosťou, riskujete, že vaša stránka bude ako celok pôsobiť nevkusne. Opäť platí pravidlo, že síce ušetríte niekoľko eur, ale vašej stránke to ublíži.

## 5. KVALITNÝ HOSTING

Dôležitým parametrom, ktorý môže ovplyvniť čas načítania stránky, je rýchlosť serveru a jeho dostupnosť, čiže hosting vašej stránky. Pokiaľ sa stránka nachádza na rovnakom serveri ako jej databáza a server je dostatočne výkonný, nemali by ste mať s rýchlosťou žiadny problém. Pozor na lacné hostingy firiem, ktoré majú servery v zahraničí. Niekedy sa zakúpenie hostingu v zahraničí s ušetrenými pár eurami môže odraziť na pomalšom načítaní stránky, prípadne v občasnej nedostupnosti.

## 6. RÝCHLOSŤ NAČÍTANIA

Jedným z parametrov, ktoré Google berie do úvahy pri umiestňovaní webových stránok vo výsledkoch vyhľadávania je aj rýchlosť načítania webovej stránky. Závisí od toho, ako dobre je stránka naprogramovaná a ako sú optimalizované zdrojové kódy. Tvorbu webovej stránky sa preto oplatí zveriť do rúk firme, ktorá sa vytváraním webových stránok pre realitné kancelárie zaoberá už dlhšiu dobu a má procesy zvládnuté a zoptimalizované.

## 7. SSL CERTIFIKÁT

Tento rok sa stalo aktuálne zabezpečenie komunikácie medzi webovou stránkou a užívateľom cez SSL certifikát. Znamená to, že webová stránka je umiestnená na zabezpečenom protokole https a vedľa jej adresy svieti zelený zámok

### UKÁŽKA:

 Zabezpečené | <https://www.zoznamrealit.sk>

Za inštaláciu certifikátu a za certifikát sa platia ročné poplatky, ide však o dobre investované peniaze. Google totiž už rozlišuje, či váš web certifikát má, alebo nemá a môže vám to pomôcť k lepšiemu umiestneniu vo výsledkoch vyhľadávania. Členovia ZRKS získajú v prípade webovej stránky od backOFFICE® inštaláciu a SSL certifikát bezplatne.

Nabudúce si prečítate ako správne na SEO optimalizáciu, prečo má byť web prispôbený už aj mobilom a ako môže vaše obchody ovplyvniť Facebook. ■

## Podporte spoločný portál realitných kancelárií!

Realitné kancelárie by mali mať svoj vlastný a silný realitný portál, aby neboli odkázané na dobrú vôľu komerčných portálov, na ktorých sú neustále zvyšované ceny. Okrem vysokých cien je bežnou praxou aj to, že vám portál neumožní exportovať si ponuky z vášho softvéru, ale núti vás využívať softvér, ktorý ponúka. Musíte sa potom rozhodnúť pre jedno, alebo druhé riešenie, nie však na základe kvality, ale na základe toho, kde máte menej obmedzení, prípadne lepšiu cenu.

V prípade, že budú mať realitné kancelárie svoj silný portál s garantovanými cenami a možnosťou exportu z akéhokoľvek systému, vytvorí to tlak aj na komerčné portály a hlavne na kvalitu ich služieb. Profitovať z toho budeme hlavne my – realitné kancelárie, nižšími cenami a kvalitnými službami. Zároveň budeme mať svoj portál, na ktorom nám k tomu, aby sme predali, bude stačiť inzerovať. ■

PORTÁL REALITNÝCH KANCELÁRIÍ  
**ZOZNAMREALITSK**

## Ako sa môžem zapojiť?

Veľmi jednoducho a bez toho, aby vás to stálo peniaze. Umiestnite si prosím na svoju stránku niekam do textu odkaz na portál združenia www.ZoznamRealit.Sk, prípadne banner nášho portálu, alebo len malý odkaz niekam na web. Akákoľvek podpora umiestnením odkazu nám pomôže. Zaregistrovať sa ako podporovateľ portálu môžete na <https://www.zoznamrealit.sk/podporujem>.



# Z R K K S

ZDRUŽENIE REALITNÝCH  
KANCELÁRIÍ SLOVENSKA

## Chyby v zmluve:

# Čo robiť, aby realitná kancelária neprišla o svoju províziu



**FICEK&FICEKOVÁ**  
advokátska kancelária

**Ak realitná kancelária uzatvára so spotrebiteľom sprostredkovateľskú zmluvu mimo svojich prevádzkových priestorov, spotrebiteľ musí byť písomne poučený o približne 20 skutočnostiach. Nesplnenie povinnosti má svoje negatívne následky pre realitnú kanceláriu.**

Vedeli ste, že až takmer 90 % zmlúv, ktoré realitné kancelárie používajú sa týkajú spotrebiteľského práva. Aké to má právne dôsledky pre realitné kancelárie a čo to je „spotrebiteľské právo“? Pokiaľ realitná kancelária pracuje s vlastníkami nehnuteľností (fyzickými osobami nepodnikateľmi), tieto osoby sú vo vzťahu k nej spotrebiteľmi. Pokiaľ sprostredkovateľská zmluva so spotrebiteľom neobsahuje zákonné poučenia, môže sa veľmi jednoducho stať, že realitná kancelária nedostane províziu za sprostredkovanie predaja/kúpy nehnuteľnosti.

**M**odelový prípad: Realitná kancelária ponúka na predaj nehnuteľnosť. S predávajúcim uzatvorila štandardnú sprostredkovateľskú zmluvu mimo svojich prevádzkových priestorov. Prihlási sa záujemca o kúpu, rozhodne sa ju kúpiť. Realitná kancelária pripraví zmluvu o prevode vlastníctva, vybaví vklad do katastra. Predávajúci sa ale po 6 mesiacoch rozhodne (z akéhokoľvek dôvodu), že od zmluvy o sprostredkovaní odstúpi a bude požadovať vrátenie provízie. Napríklad z dôvodu, že bude mať za to, že realitná kancelária nič neurobila a nemá nárok na „takú vysokú“ odmenu. Výsledok: Na súde by uspel a realitná kancelária by musela vrátiť províziu.

**A**ko je možné, že realitná kancelária nemá nárok na svoju odmenu hoci zrealizovala predaj?

V roku 2014 bol prijatý zákon č. 102/2014 Z. z. „o ochrane spotrebiteľa pri predaji tovaru alebo poskytovaní služieb na základe zmluvy uzavretej na diaľku alebo zmluvy uzavretej mimo prevádzkových priestorov predávajúceho a o zmene a doplnení niektorých zákonov“. Tento zákon podstatne sťažil realitným kanceláriám „fungovanie“, ak uzatvárajú zmluvy mimo prevádzkových priestorov svojej kancelárie.

Vedeli ste, že spotrebiteľovi je nutné poskytnúť približne 20 rôznych poučení podľa § 3 zákona č. 102/2014 Z. z. (§ 3 ods. 1 písm. a/ až t/), stačí ak zmluvu uzatvoríte mimo prevádzkových priestorov realitnej kancelárie? Ideálne riešenie je, ak klient podpíše „Potvrdenie o poučení spotrebiteľa“.

Podľa § 3 ods. 2 zákona č. 102/2014 Z. z. informácie sa spotrebiteľovi musia poskytnúť v prípade zmluvy uzavretej mimo prevádzkových priestorov v listinnej podobe alebo so súhlasom spotrebiteľa v podobe zápisu na inom trvanlivom nosiči.

Podľa § 10 ods. 6 zákona č. 102/2014 Z. z. spotrebiteľ nie je

povinný platiť za služby poskytnuté počas plynutia lehoty na odstúpenie od zmluvy bez ohľadu na rozsah poskytnutého plnenia, ak

1. predávajúci neposkytol spotrebiteľovi informácie podľa § 3 ods. 1 písm. h) alebo písm. j),
2. spotrebiteľ neudelil predávajúcemu výslovný súhlas so začatím poskytovania služby podľa § 4 ods. 6.

Vyššie uvedené znamená, že ak realitná kancelária poskytne službu (sprostredkovania predaja nehnuteľnosti) spotrebiteľovi mimo prevádzkových priestorov a on odstúpi od zmluvy počas plynutia lehoty na odstúpenie, tak potom nie je povinný zaplatiť províziu (lehota na odstúpenie od zmluvy pritom môže byť 14-dňová ale aj viac ako 12 mesačná, a to práve v závislosti od toho, či bol spotrebiteľ poučený).

Podľa § 3 ods. 1 písm. h) je povinnosťou realitnej kancelárie poskytnúť klientovi informáciu o práve spotrebiteľa odstúpiť od zmluvy, podmienkach, lehote a postupe pri uplatňovaní práva na odstúpenie od zmluvy a zároveň mu poskytnúť formulár na odstúpenie od zmluvy podľa prílohy č. 3 zákona č. 102/2014 Z. z..

Ak sprostredkovateľ neposkytne tieto informácie spotrebiteľovi ani v dodatočnej lehote, lehota na odstúpenie od zmluvy uplynie po 12 mesiacoch a 14 dňoch odo dňa začatia plynutia lehoty na odstúpenie od zmluvy podľa

odseku 1. To znamená, že sprostredkovateľ sprostredkuje predaj nehnuteľnosti a bez ohľadu na rozsah poskytnutej služby (teda aj vo výške 100 %), nebude mať sprostredkovateľ nárok na províziu, ak klient (záujemca) odstúpi od zmluvy.

**A**ko zabrániť odstúpeniu spotrebiteľa od zmluvy po realizácii sprostredkovania

Tomu, aby spotrebiteľ nemohol odstúpiť od sprostredkovateľskej zmluvy sa dá zabrániť tak, že spotrebiteľ vyhlási, že sa poskytovanie služieb sprostredkovania začalo s jeho výslovným súhlasom a zároveň vyhlási, že bol ako spotrebiteľ riadne poučený o tom, že vyjadrením tohto súhlasu stráca právo na odstúpenie od zmluvy po úplnom poskytnutí služby. Túto formuláciu je vhodné vložiť priamo do sprostredkovateľskej zmluvy.

Ak by došlo k odstúpeniu od zmluvy (pričom spotrebiteľ nebol riadne poučený), potom je podľa § 9 ods. 1 zákona č. 102/2014 Z. z. predávajúci povinný bez zbytočného odkladu, najneskôr do 14 dní odo dňa doručenia oznámenia o odstúpení od zmluvy vrátiť spotrebiteľovi všetky platby, ktoré od neho prijal na základe zmluvy alebo v súvislosti s ňou, vrátane nákladov na dopravu, dodanie a poštovné a iných nákladov a poplatkov.

JUDr. Milan Ficek, advokát