



STRUČNÝ NÁVOD

AKO VÝHODNE PREDAT SVOJU NEHNUTEĽNOSŤ

© Dáriuš Kneppo • 2021



STRUČNÝ NÁVOD, AKO VÝHODNE PREDATĽ SVOJU NEHNUTEĽNOSŤ

Copyright © Dárius Kneppo

Online verziu tohto eBooku nájdete na www.rkarkadia.sk

Všetky práva vyhradené. Žiadna časť tohto eBooku nesmie byť reprodukováaná, alebo šírená v žiadnej forme bez písomného súhlasu autora.

OBSAH

ÚVOD	3
O AUTOROVI	4
PREČO ĽUDIA PREDÁVAJÚ NEHNUTEĽNOSTI	5
PREDAJ PROSTREDNÍCVOM REALITNEJ KANCELÁRIE ALEBO BEZ NEJ	5
AKO SPRÁVNE URČIŤ CENU VAŠEJ NEHNUTEĽNOSTI	6
PONUKOVÁ CENA VS. REÁLNA PREDAJNÁ CENA	7
ČO JE TO HOME STAGING	8
EXKLUZÍVNE ALEBO NEEXKLUZÍVNE ZASTÚPENIE KLIENTA REALITNOU KANCELÁRIOU – V ČOM JE ROZDIEL?	9
EXKLUZÍVNE ZASTÚPENIE REALITNOU KANCELÁRIOU	9
VÝBER REALITNEJ KANCELÁRIE	10
NEEXKLUZÍVNE ZASTÚPENIE REALITNOU KANCELÁRIOU	11
PREDAJ NEHNUTEĽNOSTÍ BEZ REALITNEJ KANCELÁRIE	13
SÚ PRÍPADY KEDY SA OPLATÍ PREDÁŤ BEZ REALITNEJ KANCELÁRIE?	13
AKO JE TO V PRÍPADE SÚKROMNEJ INZERCIE NA REALITNÝCH PORTÁLOCH	14
DOPYTOVÉ INZERÁTY VO VAŠEJ SCHRÁNKE	15
NA ZÁVER	16

ÚVOD

Odvetvie realitnej činnosti na Slovensku je pomerne mladé. Realitné kancelárie sa začali formovať až po páde komunistického režimu, niekedy v 90-tých rokoch minulého storočia, keď mnoho nehnuteľnosti prešlo do osobného vlastníctva, a trh zaznamenal zvýšenú potrebu klientov predávať a kupovať nehnuteľnosti. Začiatky fungovania realitných kancelárií boli v tom čase všelijaké. Mnoho tzv. „podnikateľov“ si založili realitné kancelárie za účelom rýchleho zisku a potrebe zbohatnúť na neznalosti a naivite bežných ľudí.

Platí takáto situácia do dnešného dňa? Realitné kancelárie prešli veľkými kvalitatívnymi zmenami. Činnosti realitných kancelárií sa výrazne sprofesionalizovali, neseriózne realitné kancelárie sú zriedkavejšie. Napriek tomu „zlé meno“ realitných kancelárií v našej spoločnosti stále pretrváva.

V tejto príručke by som chcel širokej verejnosti priblížiť činnosť realitných kancelárií a „očistiť“ zlé všeobecné negatívne vnímanie spoločnosti a presvedčiť, že aj služba realitnej kancelárie môže mať prínos pre klienta, ako aj pre celú spoločnosť.

Tak ako vyplýva zo samotného názvu tejto príručky, v tomto dokumente získate informácie o tom, ako sa dá výhodne predáť svoju nehnuteľnosť, či už ide o dom, byt alebo pozemok. Zároveň sa dozviete, kedy sa oplatí na predaj vyhládať služby realitných kancelárií a kedy sa oplatí svoju nehnuteľnosť predáť na vlastnú päsť. Okrem toho tu nájdete popísané jednotlivé činnosti potrebné pri predaji nehnuteľností a radu, ako samotný klient môže prispieť k tomu, aby sa jeho nehnuteľnosť predala čo najvýhodnejšie.

O AUTOROVI



Realitnej činnosti sa venujem od roku 2004, kedy som spolu so svojimi kolegami začal od nuly rozbiehať realitnú kanceláriu. Avšak v tejto realitnej kancelárii sme neboli ani majitelia, ani v manažmente. Zlé riadenie, na ktoré sme nemali žiadny vplyv, spôsobilo rozpad firmy. Ale počas pôsobenia som nadobudol dostatok znalostí a skúsenosti na to, aby som spolu s mojom dlhoročnou kamarátkou koncom roku 2006 založil vlastnú [Realitnú kanceláriu Arkádia, s. r. o.](#)

Od tej doby som úspešne zrealizoval stovky obchodov s nehnuteľnosťami. Práca v realitnej kancelárii má napíňa a baví. Rád pracujem z ľuďmi a som rád, keď klienti sú s mojou službou nadmieru spokojní.

Popri práci vo vlastnej firme som absolvoval mnoho kurzov a školení organizovaných Národnou asociáciou realitných kancelárií Slovenska a v rokoch 2012 – 2013 som úspešne absolvoval postgraduálne štúdium na Vysokej škole Bogdana Janského v Poľsku v meste Opole – odbor: Sprostredkovanie obchodov s nehnuteľnosťami.

Zároveň je pre mňa cťou, že ste si stiahli tento e-book, som rád, že vám takto môžem pomôcť pri predaji vašej nehnuteľnosti.

Okrem toho mám aj veľa koníčkov, ako je vysokohorská turistika, fotografovanie a filmovanie, ale najviac sa venujem trénovaniu kórejského bojového umenia Taekwon-Do v [Športovom klube Koryo](#), ktorý som sám založil.

PREČO ĽUDIA PREDÁVAJÚ NEHNUTEĽNOSTI

V živote takmer každého človeka príde obdobie, keď bude mať potrebu predáť svoju nehnuteľnosť. Samotná potreba môže vychádzať z pozitívnej aj negatívnej skutočnosti, ktorá sa v jeho živote vyskytla.

Tu je niekoľko dôvodov, prečo sa ľudia rozhodnú predáť byt, dom alebo pozemok:

- prírastok v rodine - doterajšie bývanie už je malé, manželia majú potrebu predáť pôvodný byt a kúpiť väčší byt alebo dom
- deti manželov sa osamostatnili a doterajšie bývanie je pre nich veľké a nákladné
- predaj bytu s cieľom kúpenia si väčšieho, luxusnejšieho a v lepšej lokalite situovaného bývania
- sťahovanie do iného mesta, do zahraničia
- rozvod manželov – vysporiadanie BSM
- zdedená nehnuteľnosť, ktorú nepotrebujú
- horšia finančná situácia – predaj s cieľom vyplatiť dlhy, presťahovať sa do lacnejšieho, menej finančne náročného bytu alebo rodinného domu

PREDAJ PROSTREDNÍCVOM REALITNEJ KANCELÁRIE ALEBO BEZ NEJ

Hlavným predmetom činnosti realitných kancelárií je sprostredkovanie predaja, kúpy a prenájmu nehnuteľností – REALITNÁ ČINNOSŤ. Realitná činnosť je služba pre klienta, ktorá zahŕňa všetky úkony, ktoré sú potrebné pri predaji alebo prenájme nehnuteľností.

Pri predaji sú to najmä tieto úkony:

- profesionálne spracovanie ponuky – prvá obhliadka spojená s vytvorením fotodokumentácie, videa, 3D prezentácie, overenie právneho stavu nehnuteľnosti, dohodnutie podmienok sprostredkovania

- nastavenie ponukovej ceny, cenová stratégia, prieskum trhu
- prezentácia nehnuteľnosti – inzercia (internet - realitné portály, reklamné pútače, priamy marketing)
- kontrola účinnosti inzercie
- obhliadky s potencionálnymi záujemcami o kúpu, obchodné vyjednávanie so záujemcom
- v prípade dohody so záujemcom – kompletný právny servis súvisiaci s prevodom nehnuteľnosti (rezervačná zmluva, zmluva o budúcej zmluve, kúpna zmluva, návrh na vklad vlastníckeho práva do katastra nehnuteľností)
- pomoc pri financovaní nehnuteľnosti – spolupráca s hypotekárnymi poradcami, s bankami a notármi (notárske úschovy finančných prostriedkov)
- návrh na vklad vlastníckeho práva do katastra nehnuteľností
- protokolárne odovzdanie nehnuteľnosti kupujúcemu s odpisom stavov meračov energií

Na Slovensku neexistuje povinnosť predávajúceho predáť svoju nehnuteľnosť prostredníctvom realitnej kancelárie. Preto je na každom, aby sa rozhodol sám, či zverí predaj svojej nehnuteľnosti niektorej overenej realitnej kancelárii za vopred dohodnutú províziu, alebo si predaj zrealizuje na vlastnú päsť sám. Predaj nehnuteľnosti bez realitnej kancelárie je opísaný na 13-tej strane v tejto príručke.

AKO SPRÁVNE URČIŤ CENU VAŠEJ NEHNUTEĽNOSTI

Správne nastavenie ponukovej ceny je jeden z najdôležitejších faktorov, ktorý ovplyvňuje predaj vašej nehnuteľnosti. Aktuálnu cenu nehnuteľnosti určuje trh a závisí hlavne od ponuky a dopytu po nehnuteľnostiach v danej lokalite a období. Preto pri určovaní ceny sa nedá vychádzať z toho, za akú cenu ste nehnuteľnosť dávnejšie kúpili, ani od toho, koľko ste do nehnuteľnosti investovali. Jednoducho povedané, predajná cena za nehnuteľnosť je najvyššia suma, ktorú je

kupujúci ochotný za nehnuteľnosť zaplatiť. Preto pri inzercii nehnuteľnosti je veľmi dôležité nastaviť cenu na základe znalosti trhu tak, aby ponuka oslovila práve toho klienta. Preto správne nastavená a načasovaná inzercia je dôležitým prvkom pri predaji; čím viac potencionálnych kupujúcich inzerát osloví, tým je väčšia pravdepodobnosť, že sa taký klient nájde. Pri neštandardných nehnuteľnostiach (napr. rodinný dom, ktorý je svojim charakterom jedinečný), pri ktorých nie je možné jednoznačne nastaviť ponukovú cenu na základe prieskumu trhu, sa volí cenová stratégia spočívajúca v sledovaní správania sa potencionálnych záujemcov (napr. sledovanosť ponuky na internete, počet reakcií na inzerát, cenové protinávrhy záujemcov a pod.). Pri takejto ponuke sa berie do úvahy aj cena uvedená v aktuálnom znaleckom posudku vypracovanom súdnym znalcom v oblasti oceňovania nehnuteľností.

PONUKOVÁ CENA VS. REÁLNA PREDAJNÁ CENA

Ponuková cena je cena, za ktorú sa nehnuteľnosť ponúka v inzeráte. Reálna predajná cena je cena, za ktorú sa nehnuteľnosť reálne predá. Spravidla platí, že ponuková cena je vyššia ako predajná cena. Prečo je tomu tak? Záujemca o kúpu si pri prezeraní inzerátov vyberá a reaguje na tie, ktoré majú lepšie parametre a výhodnejšiu cenu. Tie ponuky sa spravidla rýchlejšie predajú ako tie, ktoré sú menej kvalitné a predražené. Z toho vyplýva, že dobré ponuky sa inzerujú krátko a tie neatraktívne sa inzerujú mesiace, niekedy aj roky a je ich viac. Keď spriemerujeme v danom čase ponukové ceny v inzercii za podobné nehnuteľnosti v danej lokalite, zistíme, že výsledná priemerná cena je vyššia, ako tie za čo sa reálne nehnuteľnosti predajú. Pri nastavovaní ceny niekedy pomôže sa pozrieť na svoju vlastnú nehnuteľnosť z pohľadu potencionálneho záujemcu. Za akú cenu by ste svoju nehnuteľnosť opäť kúpili?

ČO JE TO HOME STAGING

Jednoducho povedané, home staging [čítaj houm stejdzing] je príprava nehnuteľnosti na predaj tak, aby bolo možné vytvoriť efektívnu foto-dokumentáciu alebo video-prezentáciu, a aby u potencionálneho kupujúceho pri prvej obhliadke nehnuteľnosť zanechala pozitívny dojem. Home staging v sebe zahŕňa precíznejšie vyčistenie a upratanie interiéru, pri domoch aj exteriéru. Môže sa jednať aj o maľovanie stien, odstránenie nadbytočných vecí v byte (na pozemku), opravu vecí, úpravu a doladenie interiéru. Investícia do home stagingu nemusí byť vysoká, niekedy stačí len poriadne upratanie a naaranžovanie. Neverili by ste ako dokážu aj drobnosti ako napr. prestieranie, váza, dekoračné predmety, vôňa alebo správne osvetlenie, navodiť pozitívny dojem z obhliadky. Prax ukazuje, že takto esteticky upravené byty a domy sa predávajú rýchlejšie a za vyššiu cenu. Seriózny maklér z realitnej kancelárie vám s home stagingom ochotne poradí.



EXKLUZÍVNE ALEBO NEEKKLUZÍVNE ZASTÚPENIE KLIENTA REALITNOU KANCELÁRIOU – V ČOM JE ROZDIEL?

Súčasná slovenská legislatíva určuje povinnosť realitnej kancelárie uzatvoriť s klientom - záujemcom o predaj Sprostredkovateľskú zmluvu v zmysle § 774 a násl. Občianskeho zákonníka písomnou formou. Pričom môže sa jednať o exkluzívne alebo neexkluzívne zastúpenie klienta.

Pri exkluzívnom zastúpení realitnou kanceláriou uzatvoríte výhradnú sprostredkovateľskú zmluvu, z ktorej bude vyplývať, že počas vopred dohodnutého obdobia budete využívať pri predaji vašej nehnuteľnosti služby iba jednej realitnej kancelárie. Pri neexkluzívnom zastúpení môžete svoju nehnuteľnosť predávať prostredníctvom viacerých realitných kancelárií, alebo dokonca aj samostatne.

EXKLUZÍVNE ZASTÚPENIE REALITNOU KANCELÁRIOU

Pri exkluzívnom zastúpení prenechávate predaj svojej nehnuteľnosti iba jednej vami zvolenej realitnej kancelárii. Realitná kancelária má voči vám záväzok sa plne venovať predaju vašej nehnuteľnosti. Je povinná vás pravidelne informovať o stave vašej ponuky (účinnosť inzercie, potencionálni záujemci, návrhy na zlepšenie marketingu).

Veľa klientov sa exkluzívnemu zastúpeniu vyhýbajú, pretože určitým spôsobom im zväzuje ruky. Obávajú sa, že počas platnosti sprostredkovateľskej zmluvy nebudú môcť ponúknuť svoju nehnuteľnosť prostredníctvom inej realitnej kancelárie, ak nimi zvolená realitná kancelária neposkytne uspokojivé služby. Je obava klienta na mieste? Realitná kancelária má za svoje zrealizované služby nárok na províziu. V prípade ak ponúka vašu nehnuteľnosť výhradne, je táto provízia takmer istá. Preto z pohľadu realitnej kancelárie by určitá nečinnosť bola hlúposťou. Skôr naopak. Realitná kancelária bude ochotná vynaložiť čo najväčšie úsilie a náklady na inzerciu tak, aby vašu nehnuteľnosť predala čím skôr, najneskôr však do platnosti

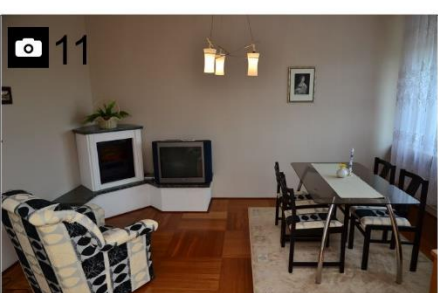
sprostredkovateľskej zmluvy. Ďalšou výhodou exkluzívneho zastúpenia je, že realitná kancelária spolu s klientom môžu zvoliť takú cenovú stratégiu, aby sa nehnuteľnosť predala za čo najvyššiu cenu, čo pri neexkluzívnom zastúpení nie je možné. Ak predsa len máte obavy, odporúčam si vybrať overenú realitnú kanceláriu, prípadne exkluzívnu zmluvu dohodnúť len na kratší čas (2-3 mesiace) s možnosťou predĺženia po dohode obidvoch zmluvných strán. Po uplynutí tohto termínu, ak sa predaj vašej nehnuteľnosti nezrealizoval, môžete zhodnotiť, či realitná kancelária pri sprostredkovaní predaja urobila všetko potrebné k úspešnému zrealizovaniu obchodu.

VÝBER REALITNEJ KANCELÁRIE

Výber realitnej kancelárie resp. makléra je jeden z najdôležitejších krokov pri predaji vašej nehnuteľnosti. Správny výber pre vás znamená výhodnejšie predaná nehnuteľnosť a menej starostí. Akú realitnú kanceláriu a makléra si teda vybrať? Vodidlom by mali byť referencie od vašich známych, priateľov a od rodiny. A ak predsa vo vašom okolí nikto nemá skúsenosti s realitnou kanceláriou, môžete sa rozhodnúť na základe prezentácií realitných kancelárií na webe, ich práce (spôsob inzercie, foto-prezentácia nehnuteľností) a pod. Pri výbere nezáleží na tom, či ide o veľkú značkovú realitnú kanceláriu z franchisingovej siete alebo malú regionálnu realitnú kanceláriu. Ani ponuka sprostredkovania predaja za najnižšiu províziu nie je zárukou kvalitných služieb. Skôr naopak, mnoho maklérov – začiatovníkov bez dostatočných skúseností sa snaží získavať klientov ponúkaním svojich služieb za nízku províziu. Najdôležitejší je prístup maklérov, ktorý v nej pracujú. Dôležitá je profesionalita, serióznosť, dochvilnosť, ústretovosť a niekedy aj ochota urobiť pre klienta niečo nad rámec služby.

NEEXKLUZÍVNE ZASTÚPENIE REALITNOU KANCELÁRIOU

Na prvý dojem by sa dalo povedať, že čím viac realitných kancelárií ponúka na predaj vašu nehnuteľnosť, tým je väčšia šanca, že sa vaša nehnuteľnosť predá výhodne. Je tomu naozaj tak? Na slovenskom trhu je len niekoľko účinných realitných portálov a spravidla ich realitné kancelárie využívajú všetky. Keď jednu a tú istú nehnuteľnosť ponúka viac realitných kancelárií, na inzertnom portáli, po vyhľadání lokality, druhu nehnuteľnosti a zoradení podľa ceny, výsledok vyzerá takto:

	3i byt v centre Bratislavy ... 📍 Bezručová ul, Bratislava - Staré mesto 🏠 3 izbový byt - 71 m² Ponúkame na predaj pekný trojizbový byt Realitná kancelária A 244 900 €
	Slniečny 3i byt, centrum BA 📍 Bezručová ul, Bratislava - Staré mesto 🏠 3 izbový byt - 71 m² Realitná kancelária ponúka pekný Realitná kancelária B 245 000 €
	PREDAJ - 3i byt v centre Br.. 📍 Bezručová ul, Bratislava - Staré mesto 🏠 3 izbový byt - 71 m² Predaj pekného 3i bytu za výhodnú Realitná kancelária C 245 000 €
	3i byt - Bratislava, Bezruč... 📍 Bezručová ul, Bratislava - Staré mesto 🏠 3 izbový byt - 72 m² Výhodná ponuka zrekonštruovaného 3i Realitná kancelária D 245 000 €

Ak by ste boli záujemcom o kúpu nehnuteľnosti, na ktorú ponuku by ste reagovali? Pravdepodobne by išlo o náhodu a klikli by ste na prvú, ktorá by vám prišla pod ruku. Ak by sa ponuky líšili cenovo, pravdepodobne by ste reagovali na tú najlacnejšiu. Čo z toho vyplýva? To, že vaša nehnuteľnosť na predaj si sama sebe konkuruje na inzertnom portáli. Aby realitná kancelária mala väčšiu šancu uspieť (čiže doviesť na obhliadku klienta), bude sa snažiť svoj ponúkaný inzerát zvýhodniť voči ostatným konkurenčným inzerátom tej istej nehnuteľnosti. Najlepší spôsob zvýhodnenia je znížiť cenu. Preto makléri sa budú snažiť za každú cenu s vami dohodnúť nižšiu cenu. V niektorých prípadoch to urobia aj bez vášho vedomia, napr. že upravia cenu o 100€, 10€, ba aj 1€ nadol (čo je voči predajnej cene zanedbateľná čiastka), len aby ich inzerát sa po zoradení zobrazil ako prvý. Žiaľ existujú aj záujemci o kúpu, ktorí sú ochotní obvolať všetky realitné kancelárie ponúkajúce vašu nehnuteľnosť a dohodnú sa na obhliadku s tou, ktorá bude schopná s vami vyjednať najvýhodnejšiu cenu. Z uvedeného vyplýva, že neexkluzívne zastúpenie nepredstavuje cestu k výhodnému predaju vašej nehnuteľnosti.

Pre realitnú kanceláriu ponúkanie takejto neexkluzívnej zákazky predstavuje vysoké riziko, že danú nehnuteľnosť nepredajú, nezískajú províziu a nehnuteľnosť predá iná realitná kancelária (do určitej miery je to lotéria!). Z toho dôvodu sa pre realitnú kanceláriu neoplatí investovať veľa času a peňazí do kvalitnej prezentácie, čo je na škodu hlavne pre klienta – predávajúceho.

Ďalšou nevýhodou takého zastúpenia je, že takto duplikované inzeráty často obsahujúce nepresné až zavádzajúce informácie (napr. nepresná podlahová plocha bytu) vytvárajú pochybnosti u potencionálnych záujemcov. Zo samotného inzerátu vyplýva určité neprofesionálne jednanie - nehnuteľnosť ponúkajú rôzne realitné kancelárie alebo sprostredkovatelia, ktorí o ponúkanej nehnuteľnosti veľa nevedia. V praxi som sa stretol aj s tým, že jednu ponuku ponúkalo asi 15 maklérov, pričom ponuka už dávno nebola aktuálna.

PREDAJ NEHNUTEĽNOSTÍ BEZ REALITNEJ KANCELÁRIE

Výhody:

- klient neplatí províziu
- žiadne zmluvy a záväzky, predaj si môžete až do podpisu kúpnej zmluvy kedykoľvek rozmyslieť

Nevýhody:

- klient nemá možnosť profesionálnej inzercie a tým nedokáže osloviť čo najväčšie množstvo potencionálnych kupujúcich (ľudí, ktorí sú ochotní za danú nehnuteľnosť viac zaplatiť)
- klient si musí obhliadky manažovať sám
- za prevod nehnuteľnosti si klient nesie plnú zodpovednosť, pri neznalosti v oblasti predaja nehnuteľnosti je to hazard!
- klient si musí zabezpečiť kompletný právny servis, vrátane prípravy kúpnych zmlúv, návrhov na vklad do katastra nehnuteľností, čo v prípade neznalostí v tejto oblasti môže viesť k veľkým škodám.

SÚ PRÍPADY KEDY SA OPLATÍ PREDÁŤ BEZ REALITNEJ KANCELÁRIE?

Existujú určité prípady, kedy nie je nutné svoju nehnuteľnosť predáť prostredníctvom realitnej kancelárie. Jedná sa hlavne o prípady, keď o vašu nehnuteľnosť prejaví záujem napr. váš sused, rodinný príslušník, priateľ, kolega z práce a jeho cenová ponuka je pre vás dostatočne akceptovateľná. Samozrejme nedá sa vylúčiť fakt, že prostredníctvom realitnej kancelárie by sa Vašu nehnuteľnosť podarilo predáť za vyššiu cenu. Realitná kancelária má väčší záber na trhu, možnosť profesionálnej inzercie a pravdepodobnosť, že nájde klienta, ktorý je ochotný za danú nehnuteľnosť zaplatiť viac, je oveľa vyššia. Ale dajme tomu, že ste našli záujemcu – kupujúceho a dohodli ste sa na cene. Čo treba urobiť ďalej? Postup bude závisieť od toho, či kupujúci má k dispozícii hotovosť, alebo bude na kúpu nehnuteľnosti čerpať hypotekárny úver. Postup záleží aj

od toho, či vaša nehnuteľnosť má ťarchy (napr. nesplatený hypotekárny úver), bremená alebo iné nedoriešené právne náležitosti. V každom prípade, ako prvé bude potrebné spísať zmluvu o budúcej zmluve (okrem niektorých prípadov, napr. ak sa jedná o kúpu nehnuteľnosti za hotovosť, a ak na nehnuteľnosti neviaznu žiadne ťarchy). Následne je potrebné spísať Kúpnu zmluvu a návrh na vklad vlastníckeho práva do katastra nehnuteľností, bezpečne zrealizovať úhradu kúpnej ceny, podať návrh na vklad vlastníckeho práva do katastra nehnuteľností s príslušným počtom rovnopisov kúpnych zmlúv, pri predaji bytu aj s potvrdením od správcu, a uhradiť správny poplatok vo forme e-kolku. Na internete je množstvo vzorov kúpnych zmlúv, ktoré neodporúčam z dôvodu, že každý jednotlivý obchodný prípad má svoje špecifiká a vzor takejto zmluvy sa nedá k nim prispôbiť. Na internete tiež môžete nájsť vzory zmluvy staré – neaktuálne, alebo neodborne spísané. Takže pokiaľ nie ste zbehlý v písaní kúpnych zmlúv, odporúčam sa obrátiť na advokáta, notára alebo na realitnú kanceláriu, ktorá vám za prijateľný poplatok (oveľa nižší ako za sprostredkovanie predaja) vypracuje návrh zmluvy na mieru a dohliadne na bezproblémový prevod nehnuteľnosti.

AKO JE TO V PRÍPADE SÚKROMNEJ INZERCIE NA REALITNÝCH PORTÁLOCH

Inzercia na najznámejších realitných portálov (napríklad: www.nehnuteľnosti.sk, www.byty.sk, www.topreality.sk, www.trh.sk, www.reality.sk, a pod.) je pre realitné kancelárie platená služba. V súčasnosti náklady na inzerciu môžu predstavovať až štvrtinu z celkových nákladov. Realitné kancelárie sú hlavnými klientami firiem prevádzkujúcich realitné portály, preto aj tieto firmy zameriavajú svoje služby hlavne pre realitné kancelárie. Na mnohých realitných portáloch existuje aj súkromná inzercia, ktorá je spravidla zdarma, ale možnosti takejto inzercie sú výrazne obmedzené.

Oplatí sa teda súkromnej osobe inzerovať svoju nehnuteľnosť na týchto realitných portáloch? Skôr neoplatí. Na

kvalitnú inzerciu je v dnešnej dobe potrebné pripraviť si kvalitnú fotodokumentáciu, prípadne video alebo 3D obhliadku. Pokiaľ nemáte potrebné technické vybavenie a znalosti, musíte tiež do toho zainvestovať. Druhou nevýhodou je, že ak taký inzerát publikujete, skôr naň budú reagovať iné realitné kancelárie, ktoré aktuálne hľadajú záujemcov o predaj ako reálny potencionálny klient. Mnohokrát sa jedná o neseriózných maklérov, ktorý sa snažia aj nekalými praktikami získať vašu nehnuteľnosť do ponuky.

DOPYTOVÉ INZERÁTY VO VAŠEJ SCHRÁNKE

Našli ste na vchodových dverách, alebo vo svojej poštovej schránke lístok „KÚPIM BYT v tejto lokalite“. Je to kontakt na seriózneho záujemcu o kúpu bytu vo vašom vchode?

S najväčšiu pravdepodobnosťou sa jedná o začínajúceho makléra alebo realitnú kanceláriu, ktorá tieto letáky roznesie po celom sídlisku a takýmto spôsobom naberá nehnuteľnosti do svojej ponuky. Seriózna realitná kancelária takéto spôsoby nikdy nepoužíva. A ak naozaj hľadá pre svojho klienta byt na konkrétnej ulici, bude na letáku používať meno a logo svojej spoločnosti. Môžete si to overiť aj tak, že do vyhľadávača Google zadáte uvedené telefónne číslo.

NA ZÁVER

Trh z nehnuteľnosťami sa riadi určitými faktormi, na ktoré nemáme vplyv a očakávať „zázrak“, že práve o Vašu nehnuteľnosť prejaví záujem bohatý klient, ktorému nezáleží na cene a kúpi ju dvojnásobne drahšie, je veľká ilúzia. Práve bohatí klienti (aj tí zo zahraničia) kalkulujú a veľmi precízne si zvážia kúpu každej jednej nehnuteľnosti. Ale určité faktory, na ktoré vplyv máme, a ktoré môžu zvýšiť predajnú cenu vašej nehnuteľnosti existujú. Snažil som sa ich zhrnúť v tejto stručnej príručke. Jedná sa hlavne o správne načasovanie predaja, cenovú stratégiu, home staging, profesionálnu prezentáciu zahrňujúcu kvalitné fotografie, video-obhliadky, profesionálny predajný rozhovor a pod. Pričom za výhodne predanú nehnuteľnosť môžeme považovať aj tú, ktorá sa predá o 6% drahšie ako podobná v danej lokalite. Pri nehnuteľnosti v hodnote 100.000 € je to 6.000€. Ako dlho musíte pracovať, aby ste zarobili 6.000€?

Zároveň by som sa chcel poďakovať všetkým, ktorý si tento e-book prečítali až do konca. Ďakujem, že ste mu venovali pozornosť a pevne verím, že Vám priniesol základné informácie o činnosti realitných kancelárií a ozrejmil vám problematiku cien nehnuteľnosti na našom realitnom trhu.

Ak však máte nejaké otázky, alebo potrebujete s čímkoľvek pomôcť, tak mi [pokojne napíšte a ja vám rád pomôžem](#).