

Čekání na realitní zákon

■ Snad neskončí opět v šuplíku. Tento častý povzdech se týká návrhu zákona o realitním zprostředkování. Jeho už několikátou verzi za posledních deset let teď znovu chystá ministerstvo pro místní rozvoj.

Nejen Asociace realitních kanceláří ČR už léta volá pro stanovení přísnějších pravidel pro činnost realitních makléřů. V přípravě už byl několikrát věcný záměr zákona, který měl realitní činnost přesunout z volných do vázaných živností a také zajistit povinné vzdělávání makléřů. Dnes totiž může jako realitní zprostředkovatel fungovat každý, kdo má živnostenský list. A v praxi to podle toho v některých případech vypadá.

V poslední době se na trhu množí nabídka služeb, které slibují, že klientům poradí, jak při prodeji či koupi nemovitosti „nenaletět“. Podle průzkumu, který si zadala společnost Zdravá nemovitost, tři čtvrtiny klientů hodnotí svoji zkušenost s realitní kanceláří negativně. Firma Response Now zpovídala 200 lidí, kteří v uplynulých čtyřech letech kupovali byt, rodinný či bytový dům.

Nespokojení respondenti tvrdili, že realitní makléři neuvádějí pravdivé informace a nedá se jim proto důvěřovat. „Často se například setkáváme s klienty, kteří zakoupili nemovitost s odlišnou výměrou, než jaká byla uváděna v původním inzerátu. Dokonce se stává, že pokud nemovitost nabízí víc realitních kanceláří současně, uvádí každá z nich jinou obytnou plochu,“ říká Michal Flachs, jednatel společnosti Zdravá nemovitost.

Kupující podle jeho zkušenosti také často nedostávají kompletní informace o technickém stavu nemovitosti, zejména o jejích vadách. Ze strany realitních kanceláří bývá na klienty údajně mnohdy vyvíjen velký tlak na rychlé uzavření



Foto: profimedia.cz, farnakler.cz, Zb

obchodu. Jako důvod makléři uvádějí, že mají řadu dalších vážných zájemců, a kupující tak nemají prostor si nemovitost důkladně zkontrolovat a své rozhodnutí dobře zvážit. Negativně vnímána je také nedostatečná kvalifikace makléřů. Podle části dotazovaných pak provize, které realitní kanceláře inkasují, neodpovídají kvalitě poskytovaných služeb.

SKRYTÉ VADY LZE REKLAMOVAT

V případě, kdy kupující už zakoupil nemovitost a posléze objeví vady, o kterých nebyl informován, má právo je reklamovat. Díky novému občanského zákoníku až po dobu pěti let od podepsání kupní smlouvy. Formulace typu „Kupující nabývá nemovitost ve stavu, v jakém se nachází ke dni podpisu kupní smlouvy“, které často bývají obsaženy právě ve smlouvách zpracovaných realitními kancelářemi, přitom až na výjimečné případy nezabavují prodávajícího odpovědnosti za zamlčené vady.

Vady nemovitosti lze ze zákona reklamovat třemi způsoby. „Nejčastěji lidé využívají dodatečnou slevu z kupní ceny. Její výše vždy závisí na závažnosti zjištěných vad a předpokládaných nákladech na jejich opravu. V průměru se podle naší zkušenosti jedná o zhruba 10 až 20 procent z kupní ceny,“ uvádí Flachs. Další možností je zajištění opravy a odstranění vad na náklady prodávajícího nebo odstoupení od kupní smlouvy a vrácení peněz. „Poslední typ reklamace je ale možný pouze v závažných případech, kdy jsou objevené vady takového charakteru, že pokud by o nich kupující dopředu věděl, změnilo by to jeho rozhodnutí o nákupu nemovitosti,“ dodává Flachs.

EXKLUZIVITA SE VYPLATÍ

Jak připomíná služba pro ty, kteří chtějí prodat nemovitost – srovnávač realitních makléřů fěrmakléři.cz, profesionální realitní makléř by měl nabízet exkluzivní spolupráci. Pouze s exkluzivní smlouvou získá klient jistotu, že makléř hájí v první řadě jeho zájem. Naopak makléř pracující bez exkluzivní smlouvy obvykle nevěnuje transakci potřebný čas a energii vložit tam, kde si exkluzivitu sjednal. Protože hrozí, že mu případ sebere jiný makléř, bude mít tendenci tlačít klienta k co nejrychlejšímu prodeji, a to i za výrazně méně peněz.

„Jinými slovy, exkluzivita je v zájmu klienta za podmínek, že je sjednána na rozumnou dobu a s makléřem poskytujícím kvalitní služby. U nemovitosti po Praze by se lhůta měla pohybovat v rozmezí jednoho až dvou měsíců, u obtížněji prodejných nemovitostí například u pohraničí je třeba počítat i s delší dobou,“ vysvětluje Jan Boruta z projektu fěrmakléři.cz.

Realitní kancelář či makléř si účtují provizi obvykle ve výši čtyř až pěti procent z ceny nemovitosti.

Provize realitních makléřů

Kraj	Průměrná výše provize (v korunách)
Hlavní město Praha	131 569
Jihomoravský kraj	100 378
Středočeský kraj	80 080
Zlínský kraj	76 130
Píseňský kraj	74 737
Karlovarský kraj	56 401
Liberecký kraj	55 706
Moravskoslezský kraj	55 493
Královéhradecký kraj	53 793
Pardubický kraj	51 179
Jihočeský kraj	50 220
Olomoucký kraj	48 592
Kraj Vysočina	46 880
Ústecký kraj	45 304

Pramen: Polakí Rosi

ti, u dražších nemovitostí může provize klesat. Naopak u levnějších, například rekreačních objektů u odlehlejších lokalitách, bývá zpravidla požadována minimální výše provize, která je vyjádřena v absolutní částce, nikoliv v procentech. „U reálnit v hodnotě do jednoho milionu korun si makléři fikají nejčastěji o částku 50 tisíc. Z naší zkušenosti víme, že při ceně nemovitosti v řádu několika stovek tisíc solidní makléři nepracují za méně než 40 tisíc. V hlavním městě, s ohledem na vyšší ceny nemovitostí, se provize kvalitního makléře nedostane pod 100 tisíc korun,“ tvrdí Boruta.

Provizi po ukončení spolupráce nejčastěji hradí prodávající. „Makléř by měl z logiky věci být placen stranou, jejíž zájmy hájí. Pokud využívá prodávající služeb makléře, je v jeho nejlepší zájmu, aby provizi hradil on sám a ne kupující. V opačném případě jde makléři pouze o to, aby nemovitost prodal, a je mu prakticky jedno za kolik,“ vysvětluje Boruta. Všechny poplatky by měly být obsaženy v celkové ceně služby, která je ošetřena zprostředkovatelskou smlouvou. To znamená, že by klient neměl doplácet žádné vícenásobky v průběhu spolupráce ani po jejím skončení.

CO SE SKRÝVÁ ZA PROVIZI

Mnoho lidí se domnívá, že prodejem svépomoci ušetří. Někteří ale

nemají představu, jaké všechny kroky úspěšnému prodeji předchází. Kvalitní makléř by měl provést řadu úkonů, které zahrnují vše od nacenění nemovitosti a profesionálního nafočení, přes přípravu kvalitních smluv, obstarání prohlídek, marketing až třeba po zajištění internetové aukce v případě většího zájmu o nemovitost.

Podklady k nemovitosti zahrnují kompletní dokumentaci včetně fotografií, videa a dispozičního plánu vystaví makléř na realitních serverech. Není důležitý pouze počet portálů, kde inzerát prezentuje, ale i jejich kvalita. Dobrý makléř sází hlavně na portály s největší návštěvností. Inzerce na serverech představuje další náklad, který obvykle nejsou méně kvalitní kanceláře ochotné platit. Další možnosti inzerce jsou tištěné letáky a outdoorová reklama.

Poplatky za úhrady spojené s prodejem, které jsou součástí provize, se rozumí přezkoumání právního stavu nemovitosti, ověřování podpisů, tvorba nabídkového listu, návrh na vklad na katastrální úřad a ověření kupní schopnosti potenciálního klienta. Nad rámec spolupráce může makléř zajistit pro klienta další služby zpoplatněné podle sazebníku, například daňové priznání pro kupujícího, posudek soudního znalce, tvorbu videa či virtuální prohlídky.

Denisa Holajová

