

Je lepší prodat nemovitost s realitkou nebo bez?

Prodávat s realitní kanceláří, nebo bez? Kdo to někdy zkoušel bez realitky, ten jistě potvrdí, jak náročné to je. Mnoho lidí navíc zjistí až v průběhu obchodu, nakolik je prodej domu, bytu nebo pozemku složitý proces. Poté ještě rádi využijí služeb odborníka.

Před 15 lety to Češi vnímali jinak. V té době vznikla řada serverů, kde bylo možné inzerovat nemovitosti bez využití služeb realitní kanceláře. Udělali jste několik fotek vašeho domu nebo bytu, přidali jste popis a pověsili jste to na internet. A pak jste jen čekali, až zazvoní telefon s nabídkou zájemce. V té době nejvíce sílila myšlenka, že prodat nemovitost je hračka, že realitní kanceláře jsou zbytné. Proč je většina lidí v roce 2021 jiného názoru?

V současnosti se i některé weby pro soukromou inzerci mění v realitky

Aktuálně na trhu s nemovitostmi nacházíme hodně poptávajících, ale málo prodávajících. Ceny nemovitostí vyletěly vysoko a majitelé, kteří chtějí prodat dům nebo byt, vědí, že pomoc profesionála se vyplatí. Kupující i prodávající vyžadují při takto komplikované transakci, kde jsou ve hře miliony korun, služby zkušeného makléře, který garantuje, že vše proběhne v pořádku. Servery, kde probíhá prodej bez pomoci realitních kanceláří, se ocitají na okraji zájmu. Situace došla tak daleko, že některé z těchto platforem se transformují do podoby realitek se vším všudy. Nabízejí asistenční služby při prohlídkách i technických procesech, nabízejí právní služby – a logicky si také účtují poplatky, jako skutečné realitní kanceláře.

Zákon o realitním zprostředkování nastavil jasná pravidla

Jak je to možné? Za tu řadu let se toho změnilo hodně. Tak například legislativa. Konečně byl schválen zákon o realitním zprostředkování (39/2020 Sb.), který stanovil jasná pravidla, jak mají být realitní smlouvy uzavírány a kdo má kvalifikaci pro to stát se obchodníkem s realitami. Tento zákon odstranil z trhu pochybné subjekty, které prosperovaly jen z důvěry lidí. Či spíše zbytky takových pochybných subjektů, protože většina už byla z trhu vyfiltrována dávno před schválením zákona. Zafungoval pověstný marketingový prvek „word of mouth“. Pokud někdo jedná nepoctivě, může si dovolit oklamat prodávající nebo kupující jednou, dvakrát, možná i třikrát, ale každá další zakázka už je těžší a těžší. Poté už dotyčného předchází pověst šejdíře a takového si už jen tak někdo do svého bytu či domu nepozve.

Za co se platíte realitnímu makléři?

Dále se změnil pohled na provizi, která je vyplácena realitním kancelářím. Dříve měli prodávající pocit, že cpou peníze makléřům jen tak pro nic za nic. Dnes už si lidé více uvědomují, co vlastně zahrnují služby realitního makléře:

analýzu prodejní ceny nemovitosti;

vypracování strategie prodeje (má-li být uzavřen co nejrychleji, nebo to nespěchá, protože klient ještě chce nějakou dobu v objektu bydlet nebo je třeba najít skutečně lukrativní nabídku);

- zjištění poptávky;
- služby fotografa, popřípadě homestaging;
- práce s cenou;
- organizaci prohlídek nemovitosti;
- zprostředkování financování pro zájemce;
- komunikaci s finančním zprostředkovatelem a bankou;
- rezervaci nemovitosti;
- právní servis, zajištění ochrany finančních prostředků (úschovy);
- koordinaci vkladu smluv do katastru nemovitostí;
- předání nemovitosti, převod peněz.

Na webu pro soukromou inzerci je malá šance na lukrativní prodej

V konečném důsledku se může ukázat, že platba makléři je velice nízká v porovnání s případnou finanční ztrátou, kterou by znamenal prodej bez pomoci realitní kanceláře. S tím souvisí odliv nabídek z výše zmíněných serverů pro soukromou inzerci. Nemovitost inzerovaná na takovýchto stránkách se ocitá v malé konkurenci. A proto její cena nemůže být vysoká, jinak má nízké naděje na prodej.

Kdo nakupuje nemovitosti na inzertním serveru?

Kdo je vlastně typickým kupujícím pohybujícím se na takovémto serveru? V současnosti to bývají lidé nižší střední třídy, kteří stále ještě nevěří makléřům a chtějí na koupi nemovitosti co nejvíce ušetřit. Druhou skupinou pak jsou drobní investoři, kteří jsou schopni na majitele nemovitosti zatlačit, aby ještě více ustoupil s cenou a s podmínkami. V obou případech jsou šance majitele na lukrativní prodej mizivé.

Navíc je zde vyšší pravděpodobnost porušení smluvních podmínek nebo zrušení prodeje těsně před jeho samotným uskutečněním. Realitní makléři se proti těmto případům pojišťují takzvanou rezervací nemovitosti. Případné odstoupení od prodeje na poslední chvíli jsou pro majitele nemovitostí noční můrou. Mezitím totiž častokrát odmítnou řadu solidních zájemců a ztratí spoustu času, energie a peněz.

Dnešní doba žádá speciální organizaci všech procesů

Konečně třetí významnou změnou je současná koronavirová pandemie. Prodávající dnes více než kdykoli předtím ocení služby zkušeného realitního makléře, který má za sebou desítky prodejů a který umí zorganizovat všechny procesy tak, aby byl osobní kontakt mezi klienty minimální. Makléř je garantem, že všechno proběhne po legislativní stránce v pořádku. Zařídí jednání na dálku, zajistí podpisy smluv, u prohlídky je vybaven potřebnými ochrannými prostředky.

Realitní trh v roce 2020

Zatímco mnoho odvětví v problematičtém roce 2020 zpomalilo nebo zcela zamrzlo, realitní trh fungoval v neztenčené míře dál. Profesionální makléři se adaptovali na nové podmínky. Tisíce majitelů tak uskutečnili prodej a získali potřebné finanční prostředky, tisíce kupujících našli nový domov.