

„S realitkou, nebo bez?“

Výsledky průzkumu přináší realitním kancelářím dobré i špatné zprávy

Jak Češi a Slováci doopravdy věří realitním kancelářím? Doposud jsme si tuto otázku zodpovídali spíše na základě našich pocitů. Do dnešních dnů chyběla tvrdá data.

Jednoznačně se za posledních dvacet let důvěra v realitní makléře zvýšila. Trh postupně opouštějí neseriózní subjekty. Praktiky jako klamavé nastavení inzerátů nebo nátlak do podpisu smlouvy jsou minulostí. Lví podíl na tom má zákon o realitním zprostředkování, který znamená mimo jiné to, že profesi makléře už nemůže vykonávat prakticky každý. Nepoctiví realitáři tak vyklízí pole.

Jejich působení v minulosti ale představuje stín, který se vznáší nad aktuálním realitním trhem. Jsou klienti, kteří realitním makléřům nevěří. A kteří v případě prodeje nemovitosti dělají vše pro to, aby celý proces zvládli sami.

Nemovitost prodávala takřka polovina respondentů, většina prostřednictvím RK

Základní otázka průzkumu byla jednoduchá. Prodáváte vy nebo někdo ve vašem okolí nemovitost? Pokud zněla odpověď ANO, následovala otázka: Jak prodej nemovitosti probíhal? Když respondent na základní dotaz odpověděl záporně, byl dotázán: Pokud byste prodávali nemovitost, využili byste realitního makléře či kancelář, nebo byste se o prodej pokusili sami?

Výsledky šetření ukazují následující tabulky.

Prodávali jste Vy nebo ve Vašem okolí nemovitost?

ANO	43%
NE	57%

Jak prodej nemovitostí probíhal?

Využili služeb realitního zprostředkovatele	43%
Prodej uskutečnili sami	38%
O prodej se pokusili sami, ale nakonec využili zprostředkovatele	12%
Jinak	7%

**Pokud byste prodávali nemovitost,
využili byste realitního makléře či kancelář,
nebo byste se o prodej pokusili sami?**

ANO	38%
NE	62%

Výsledky jsou velmi zajímavé. Vyplyvá z nich, že z lidí, kteří náročný projekt prodeje nemovitosti absolvovali, více než polovina využila služeb realitního zprostředkovatele. Ke 43 % dotazovaných, kteří tak učinili rovnou, je totiž třeba přičíst ještě 12 %, kteří měli na začátku pochybnosti a pokusili se o prodej svépomocí. V průběhu procesu ale zjistili, že na prodej sami nestačí, nebo je realitní makléř zřejmě přesvědčil, že mají prodávat přes něj. Celkem tedy realitní zprostředkovatelé pomohli 55 %.

Statistický vzorek lidí, kteří prodej ještě neuskutečnili, ukazuje zcela jiné tendence. Jen 38 % důvěřuje realitním kancelářím. Celých 62 % by se o prodej pokusili sami.

Jedna dobrá, jedna špatná zpráva

Pro realitní kanceláře z toho plyne jedna dobrá a jedna špatná zpráva. Začneme tou špatnou – z těch lidí, kteří nemovitost nikdy neprodávali, věří realitním kancelářím jen třetina. Realitní makléře ještě pořád mají co dělat ve vylepšení PR. Výzvou pro příští roky je přesvědčit těchto 62 %, že má smysl povolat k prodeji nemovitosti odborníka. Jde totiž o komplexní proces, ke kterému se pojí řada náležitostí – zajištění výpisu z katastru nemovitostí, vytvoření znaleckého posudku, příprava kupní smlouvy, přepis vlastníka, podání příznání k dani z převodu nemovitosti, předání nemovitosti a tak dále.

Dobrou zprávou ale je, že více než polovina těch, kteří nemovitost opravdu prodávali, služeb realitní kanceláře využila. Možná zde funguje efekt obeznámení s problematikou. Výzkumu se účastnilo mnoho lidí, kteří s nutností prodeje nemovitosti konfrontováni nebyli a možná ani nebudou.

Je pouze jejich zkreslenou představou, že na celý proces vystačí sami. Možná by změnili názor, kdyby se tématu více informovali a zjistili, kolik takový prodej nemovitosti svépomocí dá práce.

Prodej nemovitosti s pomocí kvalifikovaného realitního zprostředkovatele je pohodlnější, bezpečnější a často rychlejší než prodej svépomocí. Touto cestou má klient jistotu, že za svou nemovitost získá nejvyšší možnou cenu.