

## **Obchodů přes realitky přibývá, lidé chtějí prodat co nejdraž**

Šance prodat dům nebo byt za dobré peníze je teď velká. Ceny lukrativních nemovitostí šponují aukce, jeden z posledních trendů. „Majitelé chtějí nemovitost prodat za co nejvíce a my k tomu máme nástroje. I proto se přes realitky prodává více nemovitostí než kdy jindy,“ říká v rozhovoru Robert Hanzl, generální ředitel NEXT REALITY.

## **Říká se, že zhruba polovina nemovitostí se prodá přes realitní kanceláře a zbytek napřímo. Vnímají lidé realitku pořád jako něco navíc?**

Ta čísla dávno neplatí. Kdysi možná, ale teď už ne. Neexistují žádné statistiky, můžeme ale vycházet z počtů nabídek na realitních serverech, jako je Sreality.cz, kde prodávají realitní kanceláře, a Bezrealitky.cz, kde jsou inzeráty soukromých prodávajících. Na Sreality.cz je dnes necelých deset tisíc nabídek bytů, na Bezrealitky.cz se prodává 760 bytů. U domů je rozdíl ještě markantnější, 9358 ku 348. S kolegy usuzujeme, že se nůžky mezi prodeji s realitními makléři a prodeji napřímo zásadně otevřely.

## **Čím si to vysvětlujete?**

Jak se bude prodávat, o tom rozhoduje prodávající. A pro něho je dnes rozhodující nejvyšší cena. Realitní kanceláře umějí obchod udělat dobře a původní cenu navýšit třeba o deset nebo patnáct procent. Připraví nemovitost, profesionálně ji nechají nafotit, inzerují ji, můžou ji podpořit reklamou. Současně vycházejí z dat na trhu, vědí, jaké jsou trendy. To běžný majitel nemovitosti nesvede, nemá zkušenosti, nemá nástroje. A pak tu existuje ještě jeden fenomén, díky kterému může cena nemovitosti narůst, a to je aukce. Když to shrnu, tak za patnáct let, co jsme na trhu, se realitní prostředí zásadně posunulo, působí v něm renomovaní makléři, kteří se vzdělávají, dodržují legislativu, kultivují trh. Lidé to vědí.

## **Všímám si, že právě aukcí přibývá. Asi proto, že dobrých nemovitostí je málo, zájemců hodně.**

Souvisí to s tím. Aukce je licitace o nejvyšší možnou cenu. Kdo nabídne nejvíc, má šanci uzavřít rezervační smlouvu. Dřív probíhaly aukce obálkovou metodou, dnes bývají online. Nejsou ale vhodné pro všechny typy nemovitostí, jen pro ty výjimečné nebo pro ty, po kterých je velká poptávka.

### **Dáte příklad?**

Do aukcí se hodí třeba menší byty v centrech měst, které jsou nedostatkové. Nebo zajímavé rekreační objekty. Případně levnější domy na periferiích měst. Většinou jde o reality řádově za jednotky milionů korun, nikoli například o vilu v Průhonících. I když – nedávno jsme v aukci měli činžovní dům. I po nich je poptávka. Když to shrnu, tak do aukcí jdou nemovitosti, o které je velký zájem a klient ani makléř nedokážou v této turbulentní době ze svých zdrojů, jako jsou např. cenové mapy, přesně stanovit cenu – tu určí až zájemci.

### **Co dalšího je na realitním trhu nového?**

V poslední době se dost proměnil marketing, děláme videoprohlídky, virtuální prohlídky, využíváme home staging, maximalizujeme servis. To všechno šetří klientům čas, to všechno umožňuje prodat nemovitost v kratším čase za co nejvyšší cenu. Současně se zajímáme o to, co klient potřebuje – pokud spěchá, umíme i rychlé vykoupení nemovitosti, například do osmačtyřiceti hodin. Spolupracujeme také s finančními poradci, konkrétně s Partners, a vidíme, že o komplexní finanční služby je veliký zájem, protože je výhodné mít všechno pod jednou střechou.

### **Současně se ale děje to, že zdražují domy i hypotéky, na které někteří lidé prostě nedosáhnou. Vy jste na to reagovali takzvaným družstevním financováním. O co jde?**

Družstevní financování jsme připravili pro klienty, kteří si chtějí pořídit nemovitost, ale z nějakého důvodu nemohou nebo nechtějí mít klasickou hypotéku. Nevyhovuje jim například forma prokazování příjmů, což je problém zejména u podnikatelů. Vzít lze až do 80% hodnoty nemovitosti, splácet až na 35 let a to v jakémkoliv věku a kdykoliv je možný převod na třetí osobu nebo do osobního vlastnictví. Pokud má zájemce nemovitost

vhodnou k zástavě a prokáže finanční zdroje, tedy schopnost splácet, nic nebrání vyřízení formalit a pořízení nemovitosti do družstva.

## **Některé nemovitosti jsou dnes poměrně drahé, myslíte si, že ceny ještě porostou?**

Nemovitosti budou zdražovat dál. Někdy se mě lidé ptají, jestli je lepší s nákupem počkat. Tak ne, není. Protože za rok ten byt možná koupí o pět procent draž. I když roste inflace, pořád platí, že je vyšší než úroky hypoték, takže kdo do toho jde, ví, že na koupi vydělá. Navíc, mezi lidmi jsou peníze, co chybí, to jsou nemovitosti. Developeři nestaví tolik, kolik by bylo potřeba. A to se ještě trh nerozjel naplno, do České republiky se po covidu ještě nevrátili cizinci, kteří mají o domy a byty zájem.

## **Což je dobrá zpráva pro kupující, ale horší pro ty, kteří chtějí bydlet. Asi bude zajímavé sledovat, co to s realitním trhem udělá. Zaujalo mě, jak jste zmínil kultivaci. K tomu asi přispěl i zákon o realitním zprostředkování, který platí od loňska. Co změnil?**

Konečně ho máme! Po desítkách let čekání. Klienti díky němu získali alespoň minimální garanci služeb realitních kanceláří, jsou jasné mantinely, co má realitka dělat a co ne. Je to dobře. Realitní makléři a kanceláře musí být pojištěni, zde bych určitě apeloval na klienty, aby si toto prověřovali. Například na našem webu klienty u každého zprostředkovatele najde informaci, u které pojišťovny je pojištěn a kopii pojistné smlouvy. Zákon dále nastavil pravidla kvalifikace, pokud dnes někdo chce v oboru začít, musí být buď vysokoškolské vzdělání určitého směru nebo musí na zkoušky. Odstranil nešvary jako třeba úschovy finančních prostředků, které nebyly nijak regulované. I díky zákonu o realitním zprostředkování se zásadně zvyšuje důvěra v realitní zprostředkovatele.

## **Jaký servis nabízíte klientům?**

Pokud s námi klient není spokojený, může reklamaci nárokovat přes Asociaci realitních kanceláří ČR. Anebo se může obrátit přímo na mě, ředitele společnosti – kontakt je na našem webu. K tomu přidáváme další služby, které nám dávají smysl. Třeba máme vlastní call centrum a díky němu naprosto přesné informace o klientech a o nemovitostech. Umíme vyhodnocovat data, sledujeme trendy. Máme také velmi dobré právní oddělení, co si umí poradit s různými komplikacemi, které se můžou objevit.

## Jaké to jsou?

Každý obchod je individuální a úkolem realitního makléře je mimo jiné předcházet komplikacím. Jenže můžou nastat situace, které předvídat nejde nebo ve kterých je potřeba klientovi pomoci. Například když člověk jednu nemovitost prodává a druhou zároveň kupuje. Potřebuje peníze, aby tu druhou mohl koupit nebo mu banka dala hypotéku. V takovém případě mu poskytneme finanční prostředky, jakožto část prodejní ceny, než se jeho nemovitost prodá. Někdy se zase ukáže, že v katastru nemovitostí nejsou správně zapsané všechny údaje. Třeba k prodávanému domu náleží garáž, ale ta v katastru není, majitelé ji zapomněli zkolaudovat. Přitom kupující už chce složit zálohu, podepsat smlouvu. V takovém případě nastupují naši právníci a situaci řeší. Nebo se objeví právní vada, například exekuce kvůli zapomenuté pokutě. I to umíme s týmem svých právníků vyřešit, poskytneme prostředky na výplatu exekuce, vyřídíme všechny dokumenty, zajistíme výmazy z katastru a obchodní případ dokončíme. Napomáháme tak tomu, aby obchod proběhl dobře a ke spokojenosti všech. Což je podle mého jeden z nejdůležitějších úkolů realitních makléřů.

