

Koniec neefektívnym realitkám ako výsledok prirodzenej selekcie



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 29.06.2010

Tak ako príčinou krízy trh nakoniec odmietol premrštené ceny za bývanie (čo sa dotklo v prvej vlne podsegmentu starších bytov) a nadsadené developerské marže, naštartoval samočistiaci proces aj voči realitným kanceláriám. Výnimočný režim už donútil niektorých rýchlokvasených maklérov stiahnuť sa a v tichosti zmiznúť.

CENTURY 21 garantom posunu v regionálnej hierarchii?

Prvou lastovičkou zavádzania profesionálnejších kritérií do praxe sa v januári tohto roku stal vstup najväčšej globálnej siete Century 21 Real Estate LLC na slovenský trh prostredníctvom CENTURY 21 Slovakia, ktorá začala zastupovať prvú svetovú realitnú značku v 23. európskej krajine.

39-ročná história, masívna expanzia na svetové trhy, bežmála 9 000 franšízových kancelárií v 70 krajinách a 165-tisíc maklérov ponúkajúcich milióny nehnuteľností po celom svete - to by malo ako vizitka spôsobilosti stačiť. Lenže Systém CENTURY 21 ® nie je len o štatistikách úspechu a silnej medzinárodnej značke - je najmä o zdieľaní spoločnej marketingovej stratégie, referenčného systému a najnovšími technológiami prepojenej siete kancelárií.

Podľa neoficiálnych analýz už v čase krízy opustilo realitný trh približne 20 percent realitných kancelárií, čo je pre Daniela Bilého, CEO CENTURY 21 Slovakia výsledok prirodzenej selekcie, ktorý logicky povedie k zníženiu počtu neefektívnych a najmä špekulatívnych realitiek. Podpora globálnych sieťových spoločností lokálnym v oblasti riadenia, marketingu, administratívy či vzdelávania smeruje k zvýšeniu ich odbornosti a profesionality, aby sa v danom regióne získali náskok pred konkurenciou a posun v hierarchii realitných kancelárií v regióne.

Ako CENTURY 21 Slovakia deklarovala už začiatkom roka, svojimi skúsenosťami chce posunúť realitný trh na vyššiu úroveň a stať sa lídrom v poskytovaní realitných služieb u nás. Vzhľadom na presýtenosť tuzemského trhu vyvolalo avízo prírastku v počte kancelárií o 50 počudovanie, obavy až kritiku. Tie sa však napokon ukázali ako bezpredmetné, keďže sieť prichýli pod svoje krídla aj realitky, ktoré fungovali už predtým, len budú pokračovať pod novou značkou. „Až prax ukáže, ako prísni budú pri vyberaní kancelárií a nositeľov značky u nás,“ podotkol vtedy pre Stavebné fórum.sk generálny sekretár Národnej asociácie realitných kancelárií Slovenska Martin Lazík.

Inštitút urbánneho rozvoja - nadrezortná iniciatíva

Ďalšia iniciatíva sa zrodila v apríli 2010. Ako sme už informovali, vtedy sa na svojej prvej schôdzi zišli členovia Inštitútu urbánneho rozvoja - IUR. Išlo o predstaviteľov spoločností podieľajúcich sa na výstavbe sídiel, stavebnom rozvoji a tvorbe krajiny.

Viacere už citované ťažiskové aktivity tejto neziskovky idú vysoko nad úzko poňatý rámec problematiky realitných kancelárií, aj keď s jej kontextom v každom ohľade priamo či nepriamo súvisia.

Popri predkladaní odborných stanovísk pri rokovaníach s verejnou správou a stálom profesionálnom rozvoji svojich členov si IUR kladie za cieľ združiť všetky profesijné skupiny pôsobiace vo sfére nehnuteľností - do úvahy takto prichádzajú developeri, architekti, inžinieri, projektanti, stavbári, marketingoví pracovníci, finančníci, právniky, správcovia nehnuteľností, realitné kancelárie, štátna správa i samospráva.

Na vzájomnej dôvere a porozumení vytvorený partnerský vzťah medzi verejnosťou, vládnymi inštitúciami, samosprávnymi orgánmi a developerským odvetvím, kultúra organizácie a lepšia kvalita vzťahov - takto definoval najvyššie ambície a poslanie inštitútu jeden z jeho zakladateľov a predseda Roman Talaš.

Zahraničné paralely slovenskému IUR existujú už dávnejšie - či už ide o neziskové občianske združenie Asociácie pro rozvoj trhu nemovitostí (ARTN) pôsobiace v ČR, Urban Land Institute (ULI) - medzinárodnú neziskovú organizáciu s centrárou vo Washingtone, alebo o kanadský Urban Development Institute (UDI). Posledné spoločensko-pracovné stretnutia zorganizoval IUR na témy „Povoľovacie procesy a financovanie infraštruktúry v kanadskom Vancouveri“ a „Developerské prostredie v Hamburgu“.

RE/MAX Slovakia vyrukoval s vlastnou výzvou

A do tretice ďalší uchádzač o titul hnacieho motora zmeny - RE/MAX. Jedna z najväčších svetových realitných sietí, v súčasnosti pôsobiaca prostredníctvom 7-tisíc franšízových kancelárií a 100-tisíc maklérov v 65 krajinách sveta. Na Slovensku funguje od začiatku roka 2006, kde má takmer 50 kancelárií a vyše 400 realitných maklérov.

„Na slovenskom realitnom trhu neexistujú pravidlá, jednotná štatistika či meranie. Nedá sa určiť, koľko transakcií prebieha cez realitné kancelárie a koľko súkromne. Klienti si často predávajú svoje nehnuteľnosti sami - sťahujú si z internetu vzory zmlúv. Najproblematickejšou kategóriou sú sprostredkovatelia, pri ktorých klient netuší, akú províziu zaplatí,“ skonštatoval na diskusnom stretnutí Stavebného fóra v Nitre Peter Madleňák z RE/MAX. Ako dodal, jeho realitná kancelária uplatňuje veľmi prísne pravidlá a štandardy, ako aj seriózný reklamačný protokol, čo sa týka obchodovania s nehnuteľnosťami. „RE/MAX zaviedol inštitút ombudsmana, na ktorý má klient právo sa obrátiť, pokiaľ nie je spokojný so službami realitnej kancelárie,“ podotkol Madleňák.

Fakt, že kvantitatívnu vlnu s výdatnou špekulatívnou penou na povrchu dnes začína vytláčať prirodzená selekcia v prospech kvality, podporuje aj súčasné dianie na trhu realitných kancelárií. Regionálny riaditeľ RE/MAX Slovakia Richard Churý, ktorý odhaduje ich terajší úbytok na 40 percent, sa nemieni spoliehať na to, že podenkoví makléri zmiznú zo scény sami od seba. Preto plánuje iniciovať zavedenie certifikácie maklérov prostredníctvom certifikátu ISO, ktorého najlepší držiteľia by požívali výhody jeho platnosti v celej Európskej únii.

Od plánovanej certifikácie sa očakáva najmä eliminácia chronicky známych nedostatkov v práci maklérov ako napríklad nekvalitný a neprofesionálny servis, diletantské zostavovanie kúpno-predajných zmlúv, chyby pri podávaní návrhu na vklad nehnuteľnosti do katastra, uvádzanie nepravdivých či zamlčanie dôležitých informácií a podobne.

Čo by teda malo preveriť kvalitu maklérov? Testovanie z oblasti realitného práva, postupov realitného

makléra, informačných technológií, ekonomiky a financií. Ako RE/MAX pred časom deklaroval, spomínané zmeny mal v úmysle implantovať do vlastných interných štruktúr najneskôr do konca júna 2010. Otázne akurát zostáva, či a ako zareagujú subjekty pôsobiace na tuzemskom trhu realít na takto hodenú rukavicu.

Všeobecné princípy skvalitnenia realitného servisu

Už druhý rok bojujú realitné kancelárie s krízou, a teda aj s problémom vlastného prežitia či zániku. Pokiaľ donedávna nepracovali efektívne a v tomto štýle naďalej pokračujú, existenčná otázka sa v ich prípade iba znásobuje. Bytostná dilema teda znie: Zabalit' to či pokračovať po novom?

Východiská a prístupy jednotlivých - povedzme rovno konkurenčných realitných subjektov, ktoré sa netaja dvojambíciou integrovať & zastrešiť, môžu byť rozličné. Konečný cieľ však nemôžu mať iný ako spoločný, a tým je skvalitnenie poskytovania realitného servisu na Slovensku. Podľa predbežne formulovaných programových téz by sa princípy vedúce k jeho naplneniu a konzekvencie pre realitného makléra (RM) dali zhrnúť nasledovne:

- RM už nemôže byť len sprostredkovateľ kúpy či predaja - musí vedieť poskytnúť komplexné spektrum služieb.
- RM ovláda nástroje účinné na to, aby sa záujem kupujúceho a predávajúceho stretol.
- RM ovláda moderný systém relokácie - presťahovania klienta ako jednotlivca, tak spoločnosti, pri hľadaní práce alebo cenovo optimálnej lokality na kúpu či prenájom.
- RM v procese dojednávania optimálnej ceny vyvažuje požiadavku predávajúceho s možnosťami kupujúceho - pri čo najsprávnejšom stanovení trhovej ceny
- RM sa riadi pravidlom, že výška kúpnej ceny nie je pre kupujúcich či predávajúcich vždy určujúci faktor. Aspekt, ktorý často rozhoduje o úspešnom dojednaní obchodu, je rýchlosť postupu.
- RM využíva najnovšie inovačné technológie nielen na zvýšenie kvality prezentácie nehnuteľnosti, ale zároveň na skrátenie času jej predaja.
- RM je znalcom regionálnych špecifík a z nich sa odvíjajúcich determinantov cenotvorby nehnuteľností, ako aj faktorov ovplyvňujúcich reštartovanie dopytu po bývaní, ktoré dokáže využiť v prospech realizovanej transakcie.

29.06.2010 09:30, SF / Juraj Pokorný