

Evropané jsou šetrní a nedůvěřiví realitní kutilové



Author: SF / pb | Published: 22.11.2011

V zásadě stojí v pozadí malá důvěra v realitní agenty a vysoké provize - proto lidé často jednájí na vlastní pěst. „Současný průzkum ukazuje, že pouze 31 % Rakušanů se rozhodne najmout si agenta na prodej svého domu,“ říká Bernhard Reikersdorfer, regionální ředitel RE/MAX Austria. Zdá se však, že to nejsou jen Rakušané, kdo rezignuje na pomoc odborníka při prodeji svého nemovitého majetku. „Prodej bez realitní kanceláře je určitý evropský fenomén. Naproti tomu v Kanadě a v USA je téměř každá nemovitost prodávána s pomocí makléře“, říká Michael Polzler, výkonný ředitel RE/MAX Europe, a dodává: „Podíl ‘samoprodejců’ na celkových prodejkách je v Kanadě v současné době pouze 5 %, zatímco v Itálii a v Česku či na Slovensku přibližně 50 % a ve Španělsku dokonce 62 %.“

Provize bolí!

Nejčastěji uváděný důvod k prodeji bez makléře je provize. A také média informující o nepoctivých makléřích nepřispívají k pozitivnímu názoru na realitní obchodníky. Nepříliš pozitivní image oboru má ale své reálné pozadí. „Hlavním problémem, který v Evropě vidíme, jsou nedostatečné služby některých realitních agentur. Bohužel existuje mnoho příkladů toho, jak by to vypadat nemělo,“ vysvětluje Polzler. Přitom služby odborníků by při realitních transakcích měly a také mohou přispět k úspěchu - především by měli být schopni stanovit poměrům na trhu odpovídající cenu, když nikoli nepodstatná je otázka právních náležitostí.

Další věcí, které si mnoho agentů RE/MAX všímá, je to, že lidé podceňují celkové úsilí, energii a práci, které jsou s prodejem domu nebo bytu spojeny. „Někteří z našich klientů se nejdříve snaží prodat na vlastní pěst, ale pak zjistí, že to není věc, která se dá udělat jen tak bokem a přijdou k nám,“ říká Reikersdorfer. "

Makléři: špatné reference i pověst

„RE/MAX Česká republika v této souvislosti identifikoval, a to na základě výzkumu a zkušeností vlastních kanceláří, pět hlavních příčin, respektive důvodů, proč lidé nevyužívají služeb realitních kanceláří. A vedle toho i pět největších chyb, kterých se při prodeji bez realitní kanceláře majitelé nemovitostí dopouštějí.“ říká Petr Frey, viceprezident pro marketing RE/MAX ČR. „Domnívám se, že těmto chybám by šlo předcházet, kdyby lidé u nás věnovali více času výběru vhodného makléře než prodeji na vlastní pěst. Z

referencí, certifikace a dosažených prodejů se dá mnohé zjistit a dobrý makléř vám v konečném výsledku ušetří čas i peníze.“ dodává P. Frey.

Pět hlavních důvodů, proč nevyužíváme služeb RK

1. Necítí potřebu spolupracovat s realitní kanceláří, jsou přesvědčeni, že prodej/koupi zvládnou sami, a tak ušetří provizi, kterou by museli makléři zaplatit.
2. Obecná nedůvěra v realitky a kvalitu jejich služeb.
3. Špatné reference, zkušenosti s realitními kancelářemi.
4. Neochota platit provizi za nekvalitní servis realitní kanceláře.
5. Neprůhlednost a nejasnost provize - lidé nevědí, za co platí.

Pět nejčastějších chyb „samoprodejců“

1. Nesprávně stanovená cena nemovitosti - nabídková cena často nerespektuje reálnou tržní cenu a odvíjí se od přání či finančních potřeb prodávajících.
2. Neznalost právního stavu nemovitosti - prodávající (ani kupci) nerozumí dobře pojmům jako například věcné břemeno, zástava, exekuce atd. Nevědí, jaký dopad mají zmíněná omezení na úspěšný průběh obchodu.
3. Nekvalitní prezentace nemovitosti - zejména jde o kvalitu inzerovaných fotografií, popisu nemovitosti, označení nemovitosti důstojným prodejním bannerem (kartonový papír s fixou psaným nápisem „NA PRODEJ“ na prestiži nemovitosti nepřidá).
4. Nedostatečná připravenost nemovitosti na prodej - prodávající opomíjejí emoční aspekt obchodu s nemovitostmi. Nedoceňují jaký význam pro zájemce má první dojem, pořádek, čistota, dokonce i vůně.
5. Neznalost realitního práva - Ve snaze ušetřit za právníka lidé využívají vzorových smluv z internetu, či opisují smlouvy již realizovaných případů. Toto někdy vede k chybám, čímž se zvyšují možná rizika (ohrožení prodeje/koupe, problémy se zápisem do katastru nemovitostí, riziko podvodu a následné ztráty peněz).

Foto: [Aaron Murphy](#)

22.11.2011 08:37, SF / pb