

Sekundární trh: prodávající hodnotu svých nemovitosti přeceňují



Author: SF/pb | Published: 14.11.2012

Velká část klientů přichází do realitní kanceláře s absolutně nereálnou představou o ceně vlastní nemovitosti. Přitom její správné nastavení je pro prodej zcela klíčový. Pokud je totiž nemovitost špatně oceněna, výrazně se prodlužuje doba jejího prodeje. „Zatímco u správně oceněné nemovitosti bývá doba prodeje přes realitní kancelář zhruba do tří měsíců od zalistování, v případě špatně nastavené ceny se prodej může protáhnout i na roky,“ potvrzuje Jan Zachystal z realitní kanceláře RE/MAX Alfa. Majitel pak nakonec nemovitost prodá raději pod cenou, protože je zklamán z vývoje situace a příliš dlouhé doby prodeje.

Důvodů, proč lidé standardně vlastní nemovitost, ať už jde o byt či rodinný dům, špatně oceňují, je více. Patří k nim především:

1. teze „nehledím na trh, ale na vlastní potřeby“

Hodně prodávajících nevnímá situaci na trhu, ale jen vlastní finanční potřebu. „Většinou se setkáváme s tím, že požadovaná částka nerespektuje reálnou tržní cenu nemovitosti a odvíjí se pouze od přání či finančních potřeb prodávajících,“ potvrzuje Jan Zachystal. Nejčastější model chování klienta je ten, že klient se chystá na nějaký nákup, má část úspor a zbytek potřebuje získat prodejem stávající nemovitosti. Od toho pak i odvozuje prodejní cenu.

2. srovnání cen nesrovnatelných realit

Další velmi častý případ, kdy lidé hodnotu vlastní nemovitosti přeceňují, bývá srovnání cen nemovitostí podle inzerátů na internetu. Lidé často najdou zdánlivě obdobnou nemovitost a finální cenu určují podle inzerované. Takový postup může být velmi zavádějící a zcela jistě nikdy nevede ke správnému ocenění. Zdánlivě stejná nemovitost se převážně liší lokalitou, dopravní obslužností daného místa, rozměry i dispozicí obytné části nebo například technickým stavem nemovitosti. Většina nabídek je unikátní, a proto při ocenění vlastní reality nelze vycházet pouze z přibližné komparace.

3. neznalost trhu

Poslední nejčastější chybou prodejců je špatná orientace na trhu. „Lidé si neuvědomují, že realitní trh se v posledních několika letech razantně změnil. Velká část klientů stále ještě uvažuje v cenových relacích roku 2008, tedy před nástupem hospodářské krize, kdy na trhu panovala úplně jiná situace,“ dodává J. Zachystal. Ceny nemovitostí se za poslední čtyři roky propadly v průměru o 30 %. Proto se nemovitost, která měla ještě v roce 2008 hodnotu 3,5 milionu korun, dnes běžně prodává třeba za 2,45 milionu. Jde samozřejmě o extrémní případ, ale například pro panelákový byt je to realita.

Ke správnému stanovení tržní ceny se proto vyplatí obrátit na odborníka, který dlouhodobě sleduje vývoj na trhu, zná poptávku i nabídku po konkrétním typu nemovitosti, specifika lokálního trhu a pracuje také s interními cenovými mapami, které by měla mít každá dobrá realitní společnost k dispozici. Pouze tak jsou prodávající schopni prodat nemovitost za nejvyšší možnou cenu, kterou je trh schopen akceptovat.

14.11.2012 08:17, SF/pb