

Krise dokazala zbavit realitní trh zlatokopů

„Dnes jsou realitky v dodržování etických pravidel, školení zaměstnanců a poskytování profesionálních služeb mnohem dál, než tomu bylo před krizí,“ myslí si realitní odborník **René Hradecký**.

Jsem realitní makléř – kdo takhle odpoví na otázku, jakou práci dělá, může se dočkat rozporuplných reakcí. Pověst této profese utrpěla. V době, kdy se v Česku formoval realitní trh a nemovitosti se prodávaly o sto šest, vznikla spousta realitních kanceláří, které nalákala vidina rychlé vydělaných peněz. „Těch nešvarů byla celá řada a postupně mizí, jak se makléři snaží zvýšit kvalitu služeb. Kvůli krizi z trhu zmizelo hodně hráčů a s nimi i většina problémů. Důvěru však realitky budou získávat zpět dlouho a pracně,“ říká René Hradecký, viceprezident České komory realitních kanceláří.

Jaký byl český realitní trh před deseti lety?

Naprostro odlišný. Trh s byty se naplno rozjel až po roce 2000, kdy vzrostl zájem o vlastní bydlení a o hypotéky. Ten tlačil ceny nemovitostí nahoru až do roku 2008.

A pak přišla krize...

Ano, ceny spadly o pět až 30 procent podle lokality a tam se více méně drží dodnes.

Čekalo se, že hospodářská recese trh očistí od neseriózních firem... To se částečně povedlo. Navíc změnila myšlení investorů – před krizí někteří kupovali i několik desítek bytů, které měli úvěrované hlavní hypotékou, ty pak pronajímali. Když krize zatlačila na ceny námů, museli se zhrátou prodat

byty, u nichž byl výnos z nájmu nižší než hypoteční splátka. Také banky se začaly chovat jinak a žadatele o hypotéky více prověřují.

Co si tedy ohlídat, když se člověk rozhodne prodávat či kupovat nemovitost přes realitní kancelář?

Hned na začátku jednání je třeba si ujasnit, jak bude celý proces probíhat, je nutné důkladně pročíst smlouvy, úschovu peněz řešit raději přes advokáta či notáře...

Procento nemovitostí prodaných přes realitní kanceláře je v Česku mnohem nižší než v západní Evropě.

Je moudré dnes dávat realitní kanceláři exkluzivitu?

Abymohla investovat peníze do investice, musím se vám bude věnovat o to více, bude chutit nemovitost prodát co nejrychleji a za co nejlepší podmínky. Ovšem dával bych exkluzivitu na určitý čas – ideálně na tři až šest měsíců. Pokud ji kancelář nemá, nemovitost často nabízí i deset realitek za deset různých cen, což v kupujících nebudí důvěru.

Co člověku zaručeně napoví, že s toutohle firmou by raději neměl mít nic společného?

Realitka by si měla brát provizi tři až sedm procent z ceny nemovitosti. Nedůvěřoval bych kanceláři, která mi bude tvrdit, že udělá stejnou službu za dvě procenta. Musí investovat do marketingu, zpracování smluv, jednání s klienty... V realitách platí stejné pravidlo jako v ostatních službách: kvalita je proste dražší.

Mají lidé důvěřovat spíše českým realitkám, nebo mezinárodním řetězcům, které tu mají pobočky i franšizy?

Mezinárodní franšizové řetězce mají propracované postupy, školení pracovníků, marketingové strategie... Na druhou stranu to nemusí zaručit profesionalitu a etické chování makléře, který vám prodává byt. Často i menší české realitky, které působí na trhu celé roky a propagaci se ani moc nevěnují, velmi dobře žijí z referencí svých klientů.

Až na takzvané garážové realitky...

Tento fenomén vznikl kvůli spoustě lidí, kteří se pustili do prodeje realit bez jakýchkoliv zkušeností a učili se po cestě. Tím způsobili obrovské škody, aniž by nutně museli mít špatný úmysl. V Česku neexistuje autorita, jež by zamezila obchodování s nemovitostmi lidem, kteří s tím nemají žádné zkušenosti. Ovšem

celá řada velmi úspěšných realitních kanceláří kdysi vznikla v garážích a v kočárkách a díky pracovitosti a odhodlání jejich majitelů už na trhu fungují celé roky.

Kde hledat dobrou realitku?

Dejte na reference přátel, známých, příbuzných. To, že je nějaká firma největší nebo že má v nabídce nejvíce nemovitostí, neznamená, že makléř odvede svou práci dobře. Na druhou stranu to může znamenat, že je stabilní a má mnoho klientů, kteří mohou vaši nemovitost koupit. Menší kancelář ale někdy může mít individuálnější přístup.

Co mohou dělat lidé, kteří mají s realitní kanceláří špatnou zkušenost?

Kromě České komory realitních kanceláří tu působí pár dalších sdružení. Ta je možné v případě problémů kontaktovat a stěžovat si. Bohužel ne každá realitní kancelář je jejich členem. Při podání stížnosti je potřeba požadovat trestní oznámení na policii.

Jak takové případy řeší komora?

U nás panují přísná pravidla, a když si někdo stěžuje na chování našich členů, dáme finanční postihy, popřípadě je vyloučíme z komory. Pro realitní společnosti je čest být členem sdružení a ostudou, když se řeší nějaká stížnost.



Realitního makléře může v Česku dělat kdokoli, je to volná živnost. Nemělo by se to změnit?

Bohužel, je to tak. Ve vyspělejších zemích prochází realitní makléř školeními, získává certifikáty... Tím se trh brání neprofesionálnímu přístupu makléřů i společností. Má to logiku, když si uvědomíte, kolik peněz realitním trhem za rok protěče. Myslím, že by pomohlo, kdyby tahle profese byla vázanou živností.

Foto: ČKRIK Alice Kubečková