



realitníporadce.net

pomohu Vám na realitním trhu



Připravil jsem pro vás jednoduchý a stručný e-book

# JAK VYBRAT SPRÁVNOU REALITNÍ KANCELÁŘ

která vám zajistí bezpečný a kvalitní prodej vaší nemovitosti.

Na začátku vám odhalím  
**3 nejčastější chyby**  
při spolupráci s realitní kanceláří

Popíši vám vhodný postup  
**Jak vybrat správnou realitní kancelář**

Zjistíte, jak by měl  
**vypadat správný makléř**



**Petr Ejem**



## 3 nejčastější chyby při spolupráci s realitní kanceláří

### 1. chyba

#### Prodej nemovitosti přes více realitních kanceláří

Většina prodávajících si myslí, že prodej přes více realitních kanceláří je výhodnější, není, opravdu ještě jednou, **NENÍ!**

Při prodeji stejné nemovitosti více kancelářemi často nastává situace, kdy stejná nemovitost je prezentována několikrát na stejném realitním serveru, ale pokaždé jinak!

**Nejčastěji se stává, že u každé realitní kanceláře je jiná cena nemovitosti.**

**Představte si, že prodáváte byt 2+1 v panelovém domě za 1 000 000 Kč.**

Správná a férová realitní kancelář bude prezentovat byt za cenu 1 000 000 Kč + provize např. 50 000 Kč, celkem tedy za 1 050 000 Kč.

Další kancelář bude prezentovat vaši nemovitost za 1 000 000 Kč. V případě zájmu kupujícího nastanou dvě možnosti:

**1. možnost** - realitní kancelář si na prohlídce se zájemcem nasadí provizi 50 000 Kč, celková cena pro kupujícího bude tedy stejná jako u férové realitní kanceláře

**2. možnost** - realitní kancelář bude doufat v to, že vás o svoji provizi „stlačí“ a vám bude stačit pouze 950 000 Kč

A na závěr tu je kancelář, která bude inzerovat za 990 000 Kč s tím, že vás opět „stlačí“ a postačí vám pouze 940 000 Kč, že váš byt stejně větší hodnotu nemá!



## Co často následuje?

Férové realitní kanceláři nikdo nezavolá, ještě si mnoho kupujících bude říkat, to budou asi zloději, když mají nejvyšší cenu.

S kanceláří, která inzeruje za cenu 1 000 000 Kč, půjde zájemce na prohlídku, na které se dozví jednu ze dvou možností ohledně provize. Ale ejhle, po prohlídce, kdy zájemce sedne k počítači, zjistí, že ten stejný byt inzeruje jiná realitka za nižší cenu. Volá tedy té „nejlevnější“ realitce, že má o byt zájem.

## Co dál?

Makléř z „nejlevnější“ realitky vám volá, že má zájemce, který to koupí za cenu 940 000 Kč. Super, sice jste přišli o 60 000 Kč, ale máte vážného zájemce. Za pár dní to ale zjistí kancelář, se kterou byl zájemce na prohlídce a samozřejmě makléř z této realitní kanceláře požaduje, aby obchod byl uzavřen přes jeho realitní kancelář.

Nastává období tahání se o zájemce, o provizi, vyhrožuje se právníky. Zájemce začne být nervózní jak situaci řešit, s kým spolupracovat, s kým jednat o dalším postupu. Často především z důvodu bezpečnosti přestane mít o vaši nemovitost zájem.

Makléř, kterému takhle odchází zájemce o váš byt, udělá jedině. Víte co? Zkusí mu vyjednat lepší cenu. To je jediný možný argument, jak přesvědčit zájemce, aby váš byt koupil. Makléř vám zavolá s tím, že tohle je jediná možnost byt prodat, že jiný kupující není, bude vás tlačit do další slevy, alespoň 40 000 Kč. Dostáváte se tedy už na cenu 900 000 Kč.

Co tomu říkáte? Myslíte, že to je přehnané? Není, mnoho prodávajících takhle dopadlo. Možná i proto lidé často nechtějí spolupracovat s realitní kanceláří.

Tak jak narazíte na špatného automechanika, malíře, kadeřníka, narazíte často i na špatného realitního makléře, který vás takhle připraví o dost peněz.

*V závěru tohoto manuálu vám prozradím jednu obrovskou výhodu správného realitního makléře.*



## **Další rozdíly, které vzniknou při inzerci více realitních kanceláří:**

- různé m<sup>2</sup> podlahové plochy, zastavěné, pozemku
- jednou je byt ve 4. podlaží, podruhé v 5. podlaží
- u jedné kanceláře je byt v osobním vlastnictví, u druhé je prezentován jako družstevní

Představte si, že jste kupující, jak to na vás působí, zavolali byste na takový inzerát?

## **Většina kupujících na takový inzerát nezavolá a to z důvodů:**

- neseriózní nabídka
- nejsou si jisti cenou, m<sup>2</sup>, dispozicí, vlastnictvím
- obávají se podvodu
- mají strach, že je na nemovitosti něco špatně (technický stav, právní vada)
- když majitel inzeruje přes tolik kanceláří, neví s kým jednat
- neví, co se stane, když bude mít o nemovitost zájem, ale rezervační smlouvu podepíše i jiný zájemce u jiné kanceláře

## **Na druhé straně je menší skupina lidí, kteří na tenhle inzerát zavolají a to z důvodů:**

- majitel je zoufalý, nemůže prodat, určitě půjde s cenou ještě dolů
- na prohlídku půjdou s jedním makléřem, pokud se jim nemovitost zalíbí, obvolají další makléře a začnou smlouvat o ceně
- každý makléř bude volat majiteli, aby zlevnil, aby provizi dostal zrovna on, to znamená umělé snižování ceny nemovitosti

## **Makléři, kteří takhle prodávají, většinou jsou:**

- „pěšáci“ z větších realitních sítí, kteří mají za úkol nabírat nemovitosti
- nováčci
- amatéři

Aby alespoň jednou za čas prodali nemovitost, kterou nabízí více kanceláří, musí mít spoustu zakázek. Narazil jsem na makléřku, která měla ve své nabídce přes 150 nemovitostí.



## Co to má za následky pro vaši nemovitost:

- nemohou si dovolit investovat peníze do reklamy pro vaši nemovitost, protože nemají jistotu, že se jim investice vrátí
- většinou nepořizují kvalitní foto prezentaci, nenapíšíou kvalitní a lákavý text k nemovitosti, protože na to nemají čas
- mnohdy ani neví, v záplavě tolika nemovitostí, jak ta vaše vlastně vypadá
- po telefonu nejsou schopni říct zájemci alespoň pár základních informací o vaší nemovitosti
- slíbí, že se zájemci ozvou, ale často na to zapomenou

## Víte, proč některé nemovitosti nejsou inzerovány s fotografiemi z ulice?

To proto, aby zájemce nepoznal, o jakou nemovitost se jedná, kde se nachází a byl nucen zavolat makléři. Takový makléři totiž nemají žádnou písemnou dohodu s prodávajícím a bojí se, aby zájemce nejednal rovnou s prodávajícím.

## Chcete pro svoji nemovitost takového makléře?

# 2. chyba

## Nepodepsaná smlouva o zprostředkování prodeje nemovitosti

Při prodeji přes více realitních kanceláří se často stává, že prodávající nemá s těmito kancelářemi písemně stanovené jasné podmínky prodeje, neví:

- [jaká bude cena](#), kterou si za svou práci a služby bude kancelář účtovat
- co vše za prodávajícího udělá
- co vše provize obsahuje
- kde všude bude nemovitost inzerována
- kdo bude hradit právní servis
- kdo zaplatí odhad nemovitosti
- kdo zpracuje daňové přiznání
- kdo zajistí [PENB](#)

Pokud si vše prodávající domluví pouze ústně a s každou kanceláří jinak, zanedlouho si už nebude pamatovat, jak a na čem se s každou kanceláří domluvil.



## 3. chyba

### Spolupráce s realitní kanceláří, která si řekne nízkou provizí za zprostředkování

Některé realitní kanceláře požadují za zprostředkování prodeje nízkou provizi. Jsou dvě možnosti proč tomu tak je:

- 1. možnost** - provize je pouze za přivedení kupujícího, další servis a služby platí prodávající zvlášť, nebo si je musí zajistit s kupujícím sám
- 2. možnost** - aby se realitní kancelář dostala na nízkou provizi, musí někde ušetřit, nejčastěji na reklamě a inzerci nemovitosti



## 5 neférových triků realitních makléřů

### 1. trik

#### Jsem přímý zájemce

Po vložení inzerátu vám okamžitě volají zájemci (realitní makléři), kteří tvrdí, že realitními makléři nejsou. Sjednáte si s nimi schůzku. Na prohlídce si pořídí pár fotek „pro manželku“, která se schůzky nemohla zúčastnit. Další den se bez vašeho vědomí objeví vaše nemovitost na realitních serverech.

### 2. trik

#### Máme kupce na vaši nemovitost

Zní to skvěle, ale představte si sebe, koupili byste nemovitost, kterou jste nikdy neviděli, nikdy jste v ní nebyli? Asi ne, nebo alespoň doufám, že ne. Makléři, tohle často používají za účelem podepsání zprostředkovatelské smlouvy. Někteří zajdou tak daleko, že před vámi sehrají divadlo s fingovaným kupcem o domlouvání obchodu, který je ve skutečnosti kolega makléře.

Ve výjimečných případech se může stát, že makléř ví o někom, komu by se vaše nemovitost mohla líbit. Buďte ale obezřetní.

### 3. trik

#### Ihned vykoupíme vaši nemovitost

Tento trik je často cílem podepsání zprostředkovatelské smlouvy. Pokud se jedná opravdu o výkup nemovitosti, makléř vám nabídne podstatně nižší částku, než jakou byste získali při standardním prodeji. Jestli na prodej spěcháte, ale nehrozí vám např. exekuce, zlevněte nemovitost oproti konkurenci o 20%, kupce najdete rychle. Jestli jste opravdu v úzkých a potřebujete prodat okamžitě, je možný výkup realitní kanceláří, počítejte ale s výkupní cenou kolem 50% z reálné tržní ceny.



## 4. trik

### Vaši nemovitost prodáme za vyšší cenu

Ano, chápu. Také by se mi líbilo prodat byt v hodnotě 1 000 000 Kč díky makléři za 1 350 000 Kč. Zkuste se zeptat takového makléře, jak by toho chtěl dosáhnout?

Pokud budete prodávat byt 2+1 v panelovém domě, ve kterém se obdobné byty prodávají za cenu mezi 950 000 Kč až 1 050 000 Kč, proč by si někdo chtěl koupit právě váš byt o 400 000 Kč draž?

## 5. trik

### Pátý trik pro pobavení 😊

Určitě jste se setkali s inzerátem typu:

- koupím byt 2+kk v této lokalitě
- mladá rodina hledá dům, platba v hotovosti
- koupím vaši nemovitost, stav nerozhoduje

Tak co? Narazili jste na takový inzerát ve schránce, na internetu, v novinách... Opět se jedná o realitního makléře, který chce pouze nabrat vaši nemovitost.





## Jak vybrat správnou realitní kancelář

### Doporučení z vašeho okolí

Začněte ve svém okolí, vyptávejte se kamarádů, známých na zkušenosti s realitní kanceláří. Reference můžete také získat na internetu.

### Velikost realitní společnosti

Velká realitní společnost působí masivněji, má velké reklamní kampaně, mnoho nabídek, mnoho poptávek, ale méně osobního a lidského přístupu. Několikrát jsem zastupoval kupujícího, který chtěl koupit nemovitost v Prostějově, ale u realitního makléře z velké společnosti byl kontakt na infolinku do Prahy, kde mi mladá slečna jen řekla, že se mi ozve makléř a většinou se nikdo neozval. Se zájemcem jsme tedy hledali jinou nemovitost u jiné realitní kanceláře. Menší správná regionální kancelář má lepší přehled o dané lokalitě, jak aktuálně funguje realitní trh, více osobního přístupu, kontakty na správné lidi z řad investorů, stavebníků, architektů, statiků, znalců, právníků, daňových poradců. Každému vyhovuje jiné chování, proto vám nechci tvrdit, která velikost kanceláře je ta správná. Já preferuji osobní přístup, férové jednání a vždy raději komunikuji s odborníkem v dané lokalitě, či problematice.

### Co by měla zajistit správná realitní kancelář

Vše. To je asi moc stručné, ale je to tak. Správná realitní kancelář by měla zajistit kompletní servis od ocenění vaší nemovitosti, přes inzerci, pořádání prohlídek, nalezení kupce až po samotný převod nemovitosti na nového majitele, včetně právních, daňových úkonů a dalších úkonů, jako je např. přehlášení služeb na nového majitele. Vy se o nic nestaráte, nikam nechodíte, nic neřešíte.

### Provize pro kancelář

Provize je finanční odměna pro realitní kancelář za poskytnuté služby. Většinou se tato částka určuje procentem z prodejní ceny nemovitosti. Vždy je to ale o dohodě mezi vámi a kanceláří. Je rozdíl prodávat byt na sídlišti, nebo nevhodnou nemovitost 30 km za městem. Orientačně je provize od 2 do 7% U levných nemovitostí, to může být i 10%



## Správný realitní makléř

Více než výběr realitní kanceláře je důležitý výběr správného realitního makléře. Ten totiž bude nějakou dobu nakládat s vaší nemovitostí. Jak by měl takový správný makléř vypadat?

### SPRÁVNÝ MAKLEŘ:

- po telefonu působí uvolněně
- na schůzku přijde včas
- působí na vás příjemným dojmem
- žádá co nejvíce informací o nemovitosti
- dělá si poznámky
- na základě svých zkušeností doporučí reálnou tržní cenu vaší nemovitosti, znáte [3 tipy prodejní ceny?](#)
- před fotografováním naaranžuje interiér, požádá vás o úklid kuchyňské linky, koupelny ... pomůže vám zefektivnit prodej
- pořídí kvalitní fotografie, nejlépe širokoúhlým objektivem, video prezentaci, napíše poutavý text
- seznámí vás s férovou zprostředkovatelskou smlouvou
- popíše vám způsob propagace, kde bude inzerovat vaši nemovitost
- vysvětlí, co pro vás vše zajistí
- řekne vám výši provize pro kancelář
- nemá problém spolupracovat s ostatními kanceláři

**Celkově by měl na vás makléř působit příjemně a profesionálně.**

### ŠPATNÝ MAKLEŘ:

- vyhýbá se osobnímu kontaktu, působí nereseriozně
- přijde pozdě, bez omluvy
- nepředá vizitku
- je nevhodně oblečen
- je sebestředný, arogantní
- slíbí vám nereálně vysokou cenu
- tlačí vás do podstatně nižší ceny bez pádných argumentů
- pořídí pár nekvalitních fotografií bez předchozích úprav interiéru
- především řeší svoji provizi za zprostředkování
- řekne velmi nízkou provizi
- tlačí vás o co nejrychlejší podpis smlouvy
- nenabídne vám žádnou smlouvu



## Jedna obrovská výhoda správného realitního makléře

Opravdový profesionál pozná už na prohlídce, zda zájemce o vaši nemovitost má zájem či nikoliv.

Co to znamená?

Vzpomínáte na panelový byt 2+1 za 1 000 000 Kč, s provizí za 1 050 000 Kč?

Pokud by tento byt inzerovala jedna kancelář, staral se o něj jeden správný makléř, získal by byt na exkluzivitu, makléř by si mohl dovolit kvalitní marketing, který by zaujal více zájemců. Na prohlídce by správný makléř poznal, zda se byt zájemci líbí, či nikoliv. Jakmile by zájemce projevil zájem o koupi, makléř by nemusel prodávajícího tlačit do slev, do žádných rizik, nemusel by bojovat s ostatními makléři a prodal by byt za požadovanou cenu.

### Můj příběh:

Naposledy jsem prodával domeček, který přede mnou nabízelo přes rok několik kanceláří naráz. Jakmile jsem uzavřel dohodu s majitelkou, požádal jsem makléře o stažení z nabídky, abych mohl nabízet tuhle nemovitost pouze já. Připravil jsem nemovitost, vytvořil kvalitní fotografie, spustil kvalitní marketing. Inzerovaná cena vč. provize pro naši kancelář byla vyšší než původní inzerovaná od realitních kanceláří (bez jejich provize). Měl jsem i pár telefonátů s dotazem jak je to možné, že se cena po takové době zvedla.

Přišlo několik zájemců, někteří působili vážněji, někteří se přijeli opravdu jen podívat. Po asi měsíci mi volala majitelka, že byl na nemovitosti člověk (bez mého vědomí). Jelikož prodej majitelka svěřila mně, nechtěla se o nic starat, nic řešit, předala pouze kontakt. Se zájemcem jsem uskutečnil prohlídku. Po pár dnech telefon od tohoto zájemce: „Já to беру“ ozvalo se ze sluchátka. Zajistil jsem tedy rezervaci, schůzku u advokáta, prepis služeb, předání nemovitosti atd.

Na předání nemovitosti až bylo vše převedeno, jsme se s novým majitelem spřátelili a on mi povídá: „Musím ti něco říct. Chtěl jsem to koupit bez realitní kanceláře, ale mě se celý ten proces s tebou tak líbil, že jsem i zapomněl smlouvat o ceně.“ Tímto zdravím Aleše a přeji mu, ať domeček slouží.

**Realitní makléř by měl stát na vaší straně.**



## Závěrem

Při prodeji s pomocí realitní kanceláře, vám doporučuji dohodnout se s jednou realitní kanceláří a především s jedním správným realitním makléřem. Takový makléř, kterému svěříte svoji nemovitost, pro vás udělá maximum, je motivován provizí, o kterou nemusí bojovat s ostatními makléři, nemusí vás tlačit do slev a bude vždy stát na vaší straně. Pokud si zvolíte více kanceláří bez pravidel, makléři budou na straně kupujícího, budou vás tlačit především do snížení ceny!

Doufám, že jsem vám pomohl udělat si představu jak vybrat správnou realitní kancelář a především správného realitního makléře.

Přeji šťastnou ruku při výběru



## Petr Ejem