

Triky realitních makléřů - jak je odhalit a na co si dát pozor



Milionová
nemovitost





Témata

- Je spousta zájemců.
- Fiktivní nabídka nemovitosti ke koupi.
- Rezervační smlouva bez souhlasu vlastníka s prodejem.
- Slib vysoké prodejní ceny.
- Fiktivní zájemce o koupi.
- Zprostředkovatelská smlouva s navýšením provize.
- Dotazy a diskuze.



Milionová
nemovitost



KOTULA
Realitní kancelář

Je spousty zájemců

- Trik je namířen na zájemce o koupi.
- Makléř opakovaně zmiňuje informaci o spoustě zájemců v telefonu před prohlídkou a na prohlídce.
- Cíl je rozhoupat zájemce, aby neváhal a hned nemovitost zarezervoval.
- Tlačí zájemce do co nejdřívější rezervace, např. hned po prohlídce nebo den po prohlídce, jinak dá makléř přednost jinému zájemci.
- Část zájemců tlaku podlehne a skutečně nemovitost nakonec koupí.
- Je zde velké riziko, že při okamžitém podpisu rezervační smlouvy nebudou podmínky prodeje dostatečně ujasněny, stejně tak nebude dost času na prověření nemovitosti.
- Takový prodej proto často provází komplikace.



Milionová
nemovitost

Je spousty zájemců



KOTULA
Realitní kancelář

Jak poznat, že je potřeba se rozhodnout hned?

- Zda je spousty zájemců či nikoliv určuje nabídková cena nemovitosti.
- Pokud je cena tržní nebo nižší než tržní, pak skutečně bude při dnešní poptávce vysoký zájem a makléř říká pravdu a je potřeba se hned rozhodnout.
- Pokud je cena vyšší než tržní cena, zájem bude mizivý, a to i při dnešní poptávce, **a není kam spěchat.**
- Klíčem je tedy umět odhadnout tržní cenu – doporučuji webináře:

<https://www.kotula.cz/jak-si-overit-trzni-cenu-bytove-jednotky/>

<https://www.kotula.cz/jak-zjistit-trzni-cenu-pozemku-pro-stavbu-rodinneho-domu/>

<https://www.kotula.cz/jak-udelat-odhad-ceny-rodinneho-domu/>



Fiktivní nabídka ke koupi

- Trik je namířen na zájemce o koupi i na prodávající.
- Jako zájemce o koupi se s ním setkáte tak, že zavoláte na první pohled zajímavý inzerát a makléř Vám sdělí, že tato nemovitost je již bohužel prodána, ale že v okolí má zrovna podobnou nemovitost na prodej.
- Jako prodávající se s ní potkáte tak, že nemovitost nabízíte sami (např. na bezrealitky.cz) a byli jste kontaktováni makléřem, kterému jste slíbili, že pokud přivede zájemce, tak se spolupráci s realitkou nebudete bránit.
- Cíl je přivést zájemce o koupi prodávajícímu, který si prodává sám a inkasovat provizi.



Fiktivní nabídka ke koupi

- Trik je namířen na zájemce o koupi i na prodávající.
- Jako zájemce o koupi se s ním setkáte tak, že zavoláte na první pohled zajímavý inzerát a makléř Vám sdělí, že tato nemovitost je již bohužel prodána, ale že v okolí má zrovna podobnou nemovitost na prodej.
- Jako prodávající se s ní potkáte tak, že nemovitost nabízíte sami (např. na bezrealitky.cz) a byli jste kontaktováni makléřem, kterému jste slíbili, že pokud přivede zájemce, tak se spolupráci s realitkou nebudete bránit.
- Cíl je přivést zájemce o koupi prodávajícímu, který si prodává sám a inkasovat provizi.



Milionová
nemovitost

Fiktivní nabídka ke koupi

Jak poznat, že se jedná o fiktivní nabídku ke koupi?



- Zájemce o koupi to pozná tak, že nemovitost na kterou volá je prodána a je pozván na prohlídku jiné nemovitosti, která není v inzerci realitní kanceláře. V tu chvíli by měl zájemce o koupi získat tušení a ověřit si ho na portálech samoprodejců (bezrealitky.cz, bazos.cz atp.) zda podobná nemovitost je v nabídce. Pokud ano, má smysl zrušit kontakt s realitkou a kontaktovat majitele.
- Prodávající to pozná tak, že po kontaktu s daným makléřem ověří inzerci realitní kanceláře, zda se nachází v nabídce podobná nemovitost té jeho. Dále to zjistí tak, že makléř vodí na prohlídku nemovitosti zájemce, se kterými nemá hluboký vztah a kteří mají jiná očekávání o nemovitosti, protože použité fotografie a popis nabídky realitní kanceláře neodpovídal plně realitě prodávané nemovitosti.



Rezervační smlouva bez souhlasu vlastníka s prodejem

- Trik je namířen na zájemce o koupi.
- Jako zájemce o koupi se s ním setkáte tak, že podepíšete rezervační smlouvu, která je jen dvoustranná, tedy jen mezi kupujícím a realitkou.
- Realitka ale nemá podmínky prodeje vyjasněny s prodávajícím (prodejní cena, termín zaplacení kupní ceny, předání atd.), má jen slíbeno prodávajícím bez uzavřené smlouvy, že když přivede zájemce, že nemovitost prodá.
- Problémem je, že po uzavření rezervace začne komunikace a všechny kroky nutné k prodeji drhnout a nakonec z prodeje sejde. Může být i obtížné vrácení depozita.
- Cíl je přivést zájemce o koupi prodávajícímu, který veřejně prodej nenabízí nebo nabízí přes bezrealitky.cz a inkasovat provizi.



Milionová
nemovitost



KOTULA
Realitní kancelář

Rezervační smlouva bez souhlasu vlastníka s prodejem

**Jak poznat, že se jedná o rezervační smlouvu bez
souhlasu vlastníka?**

- Zájemce o koupi může získat podezření, že předložená rezervační smlouva je jen dvoustranná.
- Bohužel velká část používaných smluv je dvoustranných a to i když má realitní kancelář uzavřenou zprostředkovatelskou smlouvu s prodávajícím. Tedy v druhém kroku je potřeba vyžádat doklad o uzavřené zprostředkovatelské smlouvě.
- Pokud dochází ke slevě z nabídkové ceny nebo ceny ve zprostředkovatelské smlouvě, je potřeba, aby bylo snížení ceny potvrzeno písemně prodávajícím.
- V případě podezření doporučuji osobní návštěvu prodávajícího a osobní vyjasnění všech podmínek prodeje.



Slib vysoké prodejní ceny

- Trik je namířen na prodávající.
- Jako prodávající se s ním setkáte zpravidla když si vybíráte z vícero realitních kanceláří, aby vás zastupovali při prodeji.
- Někteří realitní kancelář záměrně nadnese odhad vaší nemovitosti.
- Cíl je získat nemovitost do prodeje, realitní kancelář totiž ví, že je pro vás výsledná prodejní cena zásadní a může váš výběr realitní kanceláře ovlivnit.
- Problémem je, že pak můžete upozadit kvalitu služeb a přístup realitní kanceláře, který je pro úspěšný prodej zásadní.
- Při uzavření exkluzivní smlouvy na dlouhou dobu s nekvalitní realitní kanceláří už musíte věc dokončit s touto kanceláří.



Milionová
nemovitost



KOTULA
Realitní kancelář

Slib vysoké prodejní ceny

Jak poznat, že se jedná o falešný slib vysoké prodejní ceny?

- Pokud se odhadovaná cena realitní kancelář z zásadně liší od tržní ceny.
- Klíčem je +- umět odhadnout tržní cenu své nemovitosti, doporučuji webináře:
<https://www.kotula.cz/jak-si-overit-trzni-cenu-bytove-jednotky/>
<https://www.kotula.cz/jak-zjistit-trzni-cenu-pozemku-pro-stavbu-rodinneho-domu/>
<https://www.kotula.cz/jak-udelat-odhad-ceny-rodinneho-domu/>
- Doporučuji uzavírat zprostředkovatelské smlouvy na dobu určitou max. 3 měsíce.



Zprostředkovatelská smlouva s navýšením provize

- Trik je namířen na prodávající.
- Některá realitní kancelář záměrně podhodnotí odhad vaší nemovitosti.
- Realitní kancelář předloží zprostředkovatelskou smlouvu, kde je speciální odměna za prodej nemovitosti za vyšší cenu než byla dohodnuta.
- Tato speciální odměna je zpravidla 25-50% z navýšení ceny.
- Při dnešní vysoké poptávce a aukcích je pak výsledná odměna realitní kanceláře neúměrně vysoká.
- Cíl je, aby realitní kancelář vydělala co nejvíce.



Milionová
nemovitost



Slib vysoké prodejní ceny

Jak poznat, že se jedná o záměrné navýšení provize?

- Pokud se odhadovaná cena realitní kanceláří nižší než aktuální tržní cena a zároveň je nám předložena smlouva s navýšením provize.
- Klíčem je +- umět odhadnout tržní cenu své nemovitosti, doporučuji webináře:
<https://www.kotula.cz/jak-si-overit-trzni-cenu-bytove-jednotky/>
<https://www.kotula.cz/jak-zjistit-trzni-cenu-pozemku-pro-stavbu-rodinneho-domu/>
<https://www.kotula.cz/jak-udelat-odhad-ceny-rodinneho-domu/>
- Doporučuji uzavírat zprostředkovatelské smlouvy bez navýšení nebo jen s mírnějším bonusem za prodej za vyšší cenu (např. 5-10% z navýšení).



Děkuji a těším se na diskusi

Ing. Daniel Kotula

Tel +420 739 343 871

E-mail daniel@kotula.cz