



Jak si vybrat **realitního makléře?**

Dostali jste se do situace, že než si koupíte byt nový, potřebujete prodat co nejvýhodněji svoji dosavadní střechu nad hlavou? Chcete se svěřit do rukou skutečných odborníků, jenže netušíte, podle jakých kritérií si realitního makléře vybrat? Jako v každém oboru i tady platí, že jsou makléři dobří a makléři špatní. Čeho byste si tedy měli všimnout?

Problém mnoha zákazníků je, že vezmou zavděk první realitkou, na kterou narazí. Možná proto, že v ní pracuje jejich známý nebo známý známého, možná z toho důvodu, že je jediná ve městě. Nemusí to být vždy špatně, je pravděpodobné, že lokální kancelář bude mít o místním trhu opravdu dobrý přehled. Pokud se ale chcete svěřit do rukou někoho, s nímž vás poji určitý vztah, raději to zvažte. Anonymita je v tom případě často spíš plusem, neboť je mnohem snazší vyjádřit svoji nespokojenost s poskytovanými službami, když to není sousedův zeť.

Důvěřuj, ale prověřuj

Častěji si spíš než konkrétního makléře vybíráte realitní kancelář. Ty kvalitní mají na svých webech kontakty na jednotlivé makléře včetně toho, jaké obchody sjednali, a případně i reference zákazníků. To by mohlo být prvním vodítkem při výběru. Je zjevné, že pokud má někdo za sebou desítky úspěšných obchodů a množství pozitivních referencí, bude mít více potřebných zkušeností. Berte v potaz ale i to, že stesky nespokojených zákazníků si nikdo na stránku nedá.

Jak poznáte, že vámi vybraný realitní makléř umí prodat za opravdu dobrou, pokud možno co nejvyšší cenu? Opět prověřujte: podívejte se na uskutečněné obchody a porovnejte je s cenovou mapou. Dobrým vodítkem jsou i ceny uváděné v inzerci na velkých inzertních serverech. Tato rada ale platí především pro lokality, kde je nabídek hodně.

Nemovitost prodávají fotky na webu a v inzerci, a pak samozřejmě osobní prohlídka. Makléř by měl spolupracovat s dobrým fotografem a prodávajícím nabí-

nout služby designérů pro maximalizaci ceny při prodeji. Pokud to neumí nebo si myslí, že to není důležité, zvažte, zda je to ten pravý.

Chtějte profesionála každým coulem

Pokud už se s makléřem potkáte, zamyslete se nad tím, jak na vás působí. Je profesionál? Nepřišel pozdě? Neplete si termíny schůzek? Odpovídá rychle a výstižně na vaše e-maily? Zvedá vám telefon? Makléř musí mít svoji práci dobře zorganizovanou, musí analyzovat data, a proto by vás mělo varovat, když jeho činnost provázejí zmatky. Nemá příjemný zevnějšek? Nedá se nic dělat, nejedná se o povrchní měřítko – i to je důležité. Jestliže nebude jednání s makléřem příjemné vám, nebude asi milé ani potenciálním zájemcům.

Pravdou je, že mnozí realitní makléři někdy působí poněkud arogantně. Ano, nemají to jednoduché. Jsou v kleštích mezi dvěma stranami obchodu a někdy jsou ty strany hodně emotivní. Mám za sebou kolem padesáti transakcí s nemovitostmi a můžu zodpovědně říci, že je to velký tlak ze všech stran. Na makléře tlačí prodávající, který chce utržit co nejlepší cenu a prodej jeho majetku provázejí různé emoce – od obav až po radost. Stejně tak má svoje strachy kupující, který pro změnu usiluje o snížení ceny pořizované nemovitosti. Silné emoce se pak koncentrují na makléře. Ten by si ale měl umět zachovat slušnost, upřímnost a profesionální jednání. Je to jeho práce, a pokud je úspěšný, je velmi dobře placená.

Za kolik?

A teď už ale konec dojmologie, jakkoli je při výběru a následném kontaktu s realitkou potažmo makléřem důležitá. Vás bude jistě zajímat výše provize. Pamatujte ale, že to není to nejdůležitější. Vlastně bych spíš řekl, že realitky s malou provizí odvedou většinou tak špatnou práci,

že se velmi prodraží. Když někdo žádá provizi pět procent, neznamena to, že vyděláte více. Máte byt za cenu kolem pěti milionů? Provize ve výši tří procent činí 150 tisíc, pokud makléř byt prodá přesně za pět milionů. Dokáže-li však cenu zvýšit na 5 600 000, což se díky profesionální práci a home stagingu může klidně stát, vyplatí se vám to i při pětiprocentní provizi.

Dejte si pozor a dobře si přečtěte zprostředkovatelskou smlouvu, kterou by s vámi měl makléř rozhodně uzavřít. Ve smlouvě by mělo být jasně uvedeno, zda je exkluzivní, za jakou cenu makléř bude nemovitost nabízet a v jakém případě smí snížit cenu nemovitosti, pokud vůbec. Nejlepší bude, když se před podpisem zprostředkovatelské smlouvy poradíte s právníkem se specializací na nemovitosti. Nikam nespěchejte, vaše nemovitost nemá nožičky a nikam neuteče.

Jestliže si makléře pečlivě vyberete, pak mu s klidným svědomím dejte exkluzivní smlouvu. S ní totiž bude makléř do prodeje vaší nemovitosti vkládat daleko více energie. Zařídí design bytu, skvělé fotky, video prohlídku a tak dál. Když smlouva nebude exkluzivní, nemůže riskovat, že všechna jeho práce a peníze vložené do inzerce vyjdou vniveč, a tak ve výsledku proděláte. Váš byt nebude v inzerci působit tak dobře, bude se prodávat déle – a co víc, možná budete muset jít s cenou níž.

Pavel Bambásek, Premium Capital

Ilustrační foto Shutterstock

