

Šance na predaj nehnuteľnosti

Reálne začali ceny bytov a domov klesať už na jar minulého roka. V medziročnom porovnaní klesli predajné ceny približne o 30 percent. Počet zrealizovaných obchodov tiež dosť výrazne poklesol. Môže za to kríza, ale najmä samotná podstata klesajúceho trhu – predávajúci a kupujúci naozaj iba tí, ktorí musia. Mnoho predávajúcich nie je ochotných zľaviť zo svojich cenových očakávaní a radšej čakajú s predajom, akoby mali ísť pod svoju „vnútornú“ cenu. Kupujúcich je síce málo, ale na skutočne dobrú ponuku vedia reagovať rýchlo... Ako teda v týchto časoch predat byt? Treba sa s kupujúcim viac zjednávať?

Oslovili sme tri reálne kancelárie združené pod značkou Národnej asociácie reálnych kancelárií Slovenska (NARKS) a porozprávali sme sa s **Martinom Vaverčákom**, obchodným riaditeľom reálnej kancelárie **TATRA REAL** v Bratislave, s **Rastislavom Štalmachom**, konateľom **ARCHEUS reality center** v Prešove a **Jurajom Jarabicom**, riaditeľom spoločnosti **DUPOS realitná** v Trnave.

Aké sú v podľa vás v súčasnosti šance predat byt?

Martin Vaverčák: Súčasná šanca predat byt, respektíve nehnuteľnosť, sú veľké, za podmienky, že je reálne stanovená jej kúpna cena, t.j. nesmie byť nadhodnotená. Reálne stanovenie kúpnej ceny by malo brať ohľad na lokalitu, kde sa nehnuteľnosť nachádza, jej štandard prevedenia, technický stav, vek, vybavenie, orientáciu atď.

Rastislav Štalmach: Je pravdou že ceny v štatistikách sú iné ako tie, za ktoré sa reálne nehnuteľnosti predávajú. Bežnou praxou je, že ak dôjde k predaju, je konečná cena v kúpnej zmluve nižšia aj o niekoľko tisíc eur. V súčasnosti je veľká ponuka bytov, a preto majú kupujúci na výber. Predávajúci sa prevažne byty, ktorých majitelia sú nútení predat rýchlo, a to je aj dôvod na zníženie ceny viac ako je priemerná cena na daný byt v danej lokalite. Ak sa kupujúcemu byt páči, snaží sa zjednať cenu aj o niekoľko tisíc eur alebo si počká pokiaľ ju majiteľ neznižuje sám. Z našich skúseností je zrejme, že ak predávajúci ponúkne „dobrú cenu“, tak byt predá rýchlo.

Juraj Jarabica: Tak ako všade na svete, aj náš trnavský región bol postihnutý finančnou krízou a ceny nehnuteľností prudko klesli. Ceny bytov klesli v priemere o 30–40%, pričom najviac bolo cítiť pokles ceny u starších nepererobených bytov. V súčasnosti je cítiť stále nedostatok dopytu na trhu s nehnuteľnosťami, čo odráža aj prevyšujúca ponuka. V trnavskom regióne sme však v poslednej dobe zaznamenali mierny nárast záujmu klientov o kúpu nehnuteľností všetkých kategórií. Príčinou vidíme v tom, že situácia sa ako tak stabilizovala, klienti majú pocit, že ceny začínajú byť prijateľné, a preto zase začínajú „investovať“ prostriedky do tohto segmentu. Zaznamenali sme nárast hlavne konečných záujemcov o nehnuteľnosti, teda tých, ktorí naozaj danú nehnuteľnosť potrebujú na uspokojenie svojich potrieb na bývanie. Samozrejme, že čím je

Kde najviac poklesli ceny bytov?

- Najviac poklesli ceny bytov v Košickom, Bratislavskom a Prešovskom kraji, najmenej v Banskobystrickom a Nitrianskom kraji.
- Košický, Bratislavský a Prešovský kraj boli miesta s najvyšším dopytom po nehnuteľnostiach na bývanie. Z toho dôvodu tam boli najviac nadsadené ceny nehnuteľností v porovnaní s ich reálnou hodnotou.
- Pri poklese dopytu automaticky klesli ich pôvodné ponukové ceny na reálne ceny v týchto krajoch a z tohto dôvodu ich prepad bol najvyšší. Terajšia situácia sa pomaly dostáva do normálnych kolají.
- V Banskobystrickom a Nitrianskom kraji, miestach s najnižším dopytom, bol naopak rozdiel medzi cenou pred a po hospodárskom útlme najmenej výrazný, nakoľko ich ponukové ceny neboli pôvodne tak nadhodnotené.

TATRA REAL, ARCHEUS reality center, DUPOS realitná

región ekonomicky silnejší tým skôr príde k oživeniu trhu s nehnuteľnosťami, keďže obyvatelia budú mať skôr zarobiť finančné prostriedky do nehnuteľnosti.

V cene každej nehnuteľnosti sa skrýva aj kus psychológie. Poradte, ako sa dá v dnešnej dobe predat byt, ak som v pozícii predávajúceho. Ak si napríklad pozrieme niektoré reálne servery, cenová ponuka bytov sa nie vždy líši od cien minulého roka. Dá sa byt predat metódou pokusu, alebo treba zvoliť iný postup? Ako a čím preraziť, ak je ponúk veľa a záujemcov málo?

Martin Vaverčák: Metóda pokusu má veľmi nízku percentuálnu úspešnosť, lebo všetci predávajúci sa o ňu pokúšajú. Závisí pri nej často od okolností a tzv. dávky „šťastia“. Najlepší a najreálnejší postup ako predat v súčasnosti nehnuteľnosť vychádza opäť ako v prvej otázke zo stanovenia jej reálnej kúpnej ceny. V prípade, že ponúk je veľa, obyčajne býva najúspešnejšia tá, ktorá zohľadňuje reálne najnižšiu kúpnu cenu vo vzťahu k lokalite, veku, technickému stavu a vybaveniu nehnuteľnosti. Býva pravidlom, že najnižšia reálna ponuková kúpna cena zaujme kupujúceho.

Rastislav Štalmach: V dnešnej „dobe kupujúcich“ je veľmi dôležitá, ako a kto danú nehnuteľnosť

predáva a za akú cenu. Výhodou je že si predávajúci môže porovnať svoj byt s podobnými v okolí a tak si stanoviť reálnu cenu. Nemá význam začať s vysokou cenou, pretože je dosť pravdepodobné, že sa na daný byt nikto neozve. Taktiež už skončila doba kedy si predávajúci zadal inzerát a za niekoľko dní mal byt predaný. Práve teraz sa začína doba pre seriózne a marketingovo vybavené reálne kancelárie ktoré vďaka svojmu know-how vedia nehnuteľnosť predat relatívne rýchlo a za dobrú cenu. Už to nie je iba nahodiť ponuku na internet a čakať... Veľmi dôležitá je komunikácia medzi predávajúcim, reálnym maklérom a potenciálnym kupujúcim.

Juraj Jarabica: Hovorí o psychológii predaj pri predávajúcich je skôr otázka reakcie na potrebu kupujúcich. Ak vieme správne odhadnúť, čo klient potrebuje, vieme mu ponúknuť nehnuteľnosť podľa jeho predstáv, a tým skôr uspokojiť jeho potrebu, ako mu zbytočne ukazovať širokú ponuku nehnuteľností o ktoré nebude mať absolútne žiadny záujem. Dnešná cenotvorba nehnuteľností hlavne závisí od predstáv predávajúcich. Tí sa často snažia: aj keď nereálne, získať späť financie, ktoré použili na obstaranie danej nehnuteľnosti, pričom si nevedia uvedomovať, že ceny klesli tak výrazne, že to je de facto nemožné. Predávajúci nie sú často schopní a niekedy to je aj logické, prijať stratu pri predaní nehnuteľnosti oproti jej nákupnej hodnote. Sam zrejme, že najväčšou konkurenčnou výhodou pri predaji nehnuteľnosti, ak je na trhu väčšia ponuka ako dopyt, je cena. Je pochopiteľné, že ak kupujúci má oveľa atraktívnejšiu ponuku na trhu ako 1–2 nehnuteľnosti, je cena prvým, ale nie jediným faktorom, ktorý ovplyvňuje jeho rozhodovanie. V tomto prípade sa klient zameriava aj na iné faktory, ako sú poloha, dostupnosť, doprava, kvalita nehnuteľnosti, občianska vybavenosť v okolí a podobne. No jednoznačne treba odporučiť predávajúcim zrealizovať svoje požiadavky pri predaji vlastnej nehnuteľnosti.

Veľa ponúkaných nehnuteľností má uvedené cenu, ktorá nie je reálna, avšak v súčasnej dobe rozhoduje o obchode už kupujúci. Veľakrát sa stáva, že kupujúci ponúkne za byt cenu o niekoľko percent nižšiu, predávajúci však trvá na svojom a kupujúci ide „o dom ďalej“ a s rovnakou ponukou tam pochodí. Myslíte si, že predávajúci ako vlastník bytu by mal v záujme predaja viac zjednávať? Na čom zľaviť a na čom nie?

Martin Vaverčák: V prvom rade by si mal kupujúci stanoviť reálnu ponukovú kúpnu cenu nehnuteľnosti, ktorá bude zodpovedať jej reálnej hodnote na trhu. Reálna ponuková kúpna cena by nemala byť stanovená tak, aby existoval prípadný priestor na ďalšie jednanie. V obchode je to zväčša tak kupujúci pri kúpe z dôvodu poukázania na jednotlivé oprávnené nedostatky požaduje zľavu z ponukovej kúpnej ceny. V prípade, že sa mu vyhoví spokojný a obchod uzavrie.

Rastislav Štalmach: Všeobecne platí, že zľava „musí“ byť, ak chce predávajúci predat. Hoci minimálna, ale je nevyhnutná. Ak predávajúci





trebuje súrne peniaze z predaja bytu, tak by nemal veľmi váhať so zľavou. Otázkou zostáva – akú sumu zľaviť. Ideálne je ak sa stretnú niekde uprostred a obe strany ustúpia zo svojich požiadaviek. Sú však aj prípady kedy predávajúci už nemôže zľaviť, pretože potrebuje plnú čiastku na kúpu inej nehnuteľnosti. V takomto prípade je vhodné potencionálnemu kupujúcemu vysvetliť situáciu a v prípade záujmu mu to kompenzovať napríklad časťou nábytku.

Juraj Jarabica: Základným zákonom trhu je zákon ponuky a dopytu. Ak je cena nehnuteľnosti nevyhovujúca trhovým podmienkam a ponuka je široká, je vysoký predpoklad, že sa daná nehnuteľnosť nebude dať predáť. Z toho vyplýva, že predávajúci v danej situácii musí, resp. by mal, rozmyšľať nad možnosťou jednať o podmienkach predaja, pretože naozaj sa mu môže stať, že stratí zákazníka. Samozrejme, že situácia na trhu nehnuteľností nahráva kupujúcim, a tým môžu „skúšať“ znižovať cenu, ktorá je pre nich už vyhovujúca, ale taká je, bohužiaľ, situácia na trhu. Najvhodnejšie je s potencionálnym kupujúcim jednať hneď od začiatku prebrať všetky možnosti a rozhodnúť sa či sú ním ponúkané podmienky vyhovujúce, alebo skúsiť mu navrhnúť iné, ale také o ktorých by bol ochotný rokovať.

Sú realitní makléri pripravení na tento jav, keď ceny bytov klesli a musia na predávajúcich viac apelovať, že cena ich bytu za daných podmienok je nepredajná? Klesli totiž aj provízie, napríklad podľa našich zistení: kým pred rokom makléri pýtali cenu provízie približne 100 000 Sk za predaj bytu, dnes sú provízie maximálne 2 000 eur, aj to v Bratislavskom kraji. O čom to svedčí? Dá sa s maklérimi zjednávať výška provízie a ako sa v tomto smere zmenila situácia?

Martin Vaverčák: Profesionálni realitní makléri by mali ponúkať danú nehnuteľnosť na predaj v jej

Zásady pri predaji bytu

Predávajúci:

- Stanoviť si čas, kedy bude potrebovať peniaze z predaja a začať s predajom čo najskôr.
- Treba rátať s dlhším časovým intervalom a viacerými návštevami potencionálnych kupujúcich.
- Existuje riziko, že aj napriek tomu, že sa kupujúci rozhodne kúpiť danú nehnuteľnosť, nemusí mu banka schváliť výšku hypotéky, akú potrebuje.
- Vybrať si skúsenú realitnú kanceláriu, ideálne na odporúčanie spokojných klientov.
- Zaujímať sa o spôsob práce realitného makléra a kde bude inzerovaná predávaná nehnuteľnosť.

Kupujúci:

- Pozrieť si viacero bytov.
- V prípade financovania cez hypotéku odporúčam navštíviť banku a dať si schváliť certifikát ešte skôr ako si vyberiete byt.
- V prípade vážneho záujmu skúsiť jednať cenu.
- Preveriť si realitnú kanceláriu a list vlastníctva, či tam nie sú tarchy ešte pred zložením rezervačnej zálohy.
- Všetky potrebné náležitosti uviesť v kúpnej zmluve, napríklad kedy sa stanete vlastníkom – dátum podania na kataster, dátum vystahovania, čo ostáva v byte a prípadné sankcie za nesplnenie.

Rastislav Štalmach, ARCHEUS reality center, Prešov

reálnej kúpnej cene, aktívne pracovať s klientom, vysvetliť mu súčasnú situáciu na realitnom trhu a hlavne skorigovať predstavy predávajúceho o výške jeho kúpnej ceny odpredávanej nehnuteľnosti tak, aby sa jej predaj dal na trhu v reálnom čase zrealizovať. Odporúčanie makléra zrealizovať kúpnu cenu nie je na úkor predávajúceho, ale smeruje k nájdaniu rovnováhy medzi reálnou ponukou a dopytom na trhu. Obvyklá výška provízie za sprostredkovanie predaja by sa mala pohybovať vo výške 3 až 6 % z kúpnej ceny nehnuteľnosti, v závislosti od rozsahu poskytnutých služieb a zložitosti obchodného prípadu. Zásadne by sa nemala ponuková kúpna cena nehnuteľnosti pre transparentnosť realizácie obchodu navyšovať o províziu RK. Provízia by mala

byť platená klientom realitnej kancelárie (klientom RK je ten, ktorý má s RK uzatvorený zmluvný vzťah na realizáciu obchodu).

Rastislav Štalmach: V súčasnej situácii sa každá strana (predávajúci, kupujúci aj realitná kancelária) snažia prispôsobiť. Skončila doba, kedy si predávajúci zadal inzerát a za niekoľko hodín, respektíve dní, mal byť predaný aj bez realitky. Paradoxom je, že ceny klesajú, provízie taktiež, pričom náklady na predaj realitným kanceláriám stúpajú. Preto je veľmi dôležité, akú realitnú kanceláriu si klient vyberie pri predaji svojej nehnuteľnosti, pretože mnohé prestali investovať do ľudí a inzercie, čo sa ihneď prejavuje na nižšej sledovanosti ich ponúk a zároveň sa tým znižuje možnosť rýchleho predaja ponúkaných nehnuteľností. Pri výbere realitnej kancelárie by som odporúčal, aby sa predávajúci pýtal, akým spôsobom bude predávaná jeho nehnuteľnosť, kde bude inzerovaná a kto ju bude mať na „starosti“. To sú dôležité faktory na ktorých záleží ako rýchlo bude nehnuteľnosť predaná. Už to nie je o výške provízie, ale aké služby vám budú poskytnuté za túto cenu.

Juraj Jarabica: Klienti majú záujem získať zo svojej nehnuteľnosti čo najväčší obnos finančných prostriedkov a niekedy nechcú pripustiť, že ich požiadavky sú nereálne. Vtedy je práve na realitnom maklérovi, aby upozornil predávajúceho na nevhodnosť nastavenia podmienok a na možnú chybu, ktorá môže znamenať, že jeho nehnuteľnosť nebude umiestniteľná na trhu. Odmena realitnej kancelárie je jednoznačne predmetom dohody medzi klientom a RK a je súčasťou zmluvných podmienok. Tak, ako každý iný obchod, aj toto je obchod, v ktorom ide o dohodu oboch zmluvných strán. Preto je ťažké odhadnúť, prečo sú provízie realitných kancelárií rôzne. Podľa môjho osobného názoru práve v dnešnej dobe, keď je ťažké pre jednotlivca predáť nehnuteľnosť kvôli situácii na trhu, je vhodné využiť služby profesionálnej realitnej kancelárie.

Pokračovanie na strane 32

Dokončenie zo strany 31

V súčasnosti je záujem hlavne o „jednoduché“ byty. Čiže, napríklad v Bratislave o bežné garsónky, jedno, dvoj, maximálne trojizbové byty v Petržalke, Ružinov, Dúbravke. Záujem o nadštandardné bývanie je veľmi malý – v tomto segmente je najväčší pokles záujmu. O čo je či nie je záujem z pohľadu ponuky a dopytu bytov?

Martin Vaverčák: V súčasnosti zaznamenávame záujem o všetky druhy nehnuteľností za podmienky, že sú na trhu reálne ponúkané. To znamená, že aj segment nadštandardného bývania je v súčasnosti predajný, ak ponúkaná kúpna cena zodpovedá ich skutočnosti a súčasnej úrovni dopytu. Dôležitý je aj fakt, že nadštandardné bývanie je určené pre úzky segment klientov, ktorý sa v súčasnosti nasýtil. Trh sa konečne zrealizuje a kúpne ceny nových bytov, ktoré sú developeri kvôli ich problematickej predajnosti nútení znížiť, súčasne vplyvajú na ceny starých bytov, ktoré automaticky musia klesnúť. Pokiaľ cena starého bytu nie je v danej lokalite nižšia aspoň o 1/3 oproti kúpnej cene novostavby, je takýto byt ťažko predajný a kupujúci sa radšej rozhodne pre kúpu nového bytu.

Juraj Jarabica: Je pochopiteľné, že záujem klientov sa presmeroval najmä na menšie byty, cenovo ľahšie dostupné. Aj keď platí pravidlo, čím menší byt, tým drahší je meter štvorcový podlahovej plochy, ale konečná cena je predsa len nižšia ako pri väčších bytoch. V našom regióne sme zaznamenali presne rovnaké chovanie klientov. Záujem je najmä o nízkometrážne byty, ktoré sú cenovo dostupné, pričom už nezáleží na výraznom štandarde bytu, ale práve skôr na cene a na splnení základných potrieb klienta. Je to jednoduchá matematika klienta, ktorý má záujem o kúpu nehnuteľnosti a pritom nedisponuje príliš výraznými finančnými prostriedkami. Takýto klient sa bude zaoberať najmä tým, na aký byt má a taký si kúpi. Samozrejme, popri malometrážnych bytoch sa predávajú aj väčšie byty alebo domy, ale nie v takom rozsahu ako v minulosti.

Pohľad na lipoťské reality

Byty na Liptove majú viacero špecifik, pretože v uplynulom období sa predávali okrem klasického vlastníctva na bývanie ako apartmánové byty na rekreačné účely. Z tohto dôvodu boli ceny bytov nadhodnotené. V súčasnosti byty v panelových domoch išli s cenou dole až o približne 30%. Taktiež v našom regióne poklesol záujem o nadštandardné byty. Je to aj v tom, že ceny nových bytov si ešte ako tak držia cenu, ale banky už v takej miere neprefinancujú.

Podľa môjho názoru makléri vedia o tejto zlej situácii, problém je však presvedčiť o tom ľudí. Predávajúci majú tendenciu predat byt za čo najvyššiu cenu a realitná kancelária má už minimálny priestor na navýšenie. V našom regióne sme znížili provízie podmienky, konkrétne naša realitná kancelária o 20–30%, aby sme „prežili“ túto náročnú dobu.

Do konca roka si zrejme budú byty držať svoju terajšiu cenu a ťažko odhadnúť ako to bude v roku 2010. Pomôžu aj mladomanželské pôžičky, ktoré sa pripravujú a mala by sa „naštartovať“ stavebná výroba. Podľa môjho názoru, vyčkávať na kúpu vhodnej nehnuteľnosti už nie je veľmi potrebné. Dôležité je, aby si predávajúci uvedomili zníženie cien na trhu a netrvali striktné na pevnej cene bytu, pretože je to vo veľa prípadoch kontraproduktívne.

Ján Fiačan, realitná kancelária UNO REAL, Liptovský Mikuláš

Pokles cien nehnuteľností mnohých predávajúcich zvädza k tzv. vyčkávacej taktike: Počkám, kým sa ceny opäť zdvihnú a potom dobre predám. Realitné kancelárie majú s vyčkávacou taktikou niektorých typov klientov nemalé skúsenosti. Aké sú tie vaše? Kedy treba s predajom bytu počkať a kedy zľaviť? Komu sa to môže či nemusí vyplatiť?

Martin Vaverčák: Klientom radíme s predajom nečakať. Skôr ako vyčkať im poradíme, aká kúpna cena je pre ich nehnuteľnosť reálna tak, aby bol obchod realizovateľný a všetky strany obchodu spokojné. Ak je klient „reálny“ a vie, aká je reálna kúpna cena k jeho bytu, nečaká. Prílišní optimisti a rojkovia vyčkávajú.

Rastislav Štalmach: Sú dve kategórie predávajúcich. Tí, ktorí musia predat a sú väčšinou ochotní

znižit cenu podľa odporúčania realitnej kancelárie a tí, ktorí si svoju cenu držia s očakávaním rastu respektive stagnácie. Máme klientov, ktorí si nechali poradiť a znížili jednorazovo cenu tak, že byt predali ešte pred niekoľkými mesiacmi a dnes im terajší majitelia nechcú dať „poštu“, pretože ceny klesli o niekoľko tisíc eur a sú nahnevaní, že to kúpili drahšie. V tej druhej skupine už máme aj prípady, kde klienti stiahli svoj byt z ponuky, pretože ceny už klesli pod úroveň, ktorú boli ochotní akceptovať za svoj byt. Osobne si myslím, že ceny bytov v nasledujúcich mesiacoch rásť nebudú, pretože na to nie je dôvod vzhľadom na situáciu na finančnom a realitnom trhu.

Juraj Jarabica: Všetko to závisí od situácie klienta a tak isto aj od šťastia. Ak je klient nútený predat nehnuteľnosť z dôvodu svojej zlej finančnej situácie, asi mu žiadna vyčkávacia taktika nepomôže. Je nútený predat a preto musí reagovať na možnosti trhu, ktoré mu poskytuje – hoci ísť s cenou bytu nižšie ako by v skutočnosti požadoval. V prípade, ak predávajúci nie je tlačný svojou finančnou situáciou do „núteného“ predaja, môže zvolit uvedené taktiku. Je veľmi otáznne, či sa mu to vyplatí, pretože nepredpokladáme, že by sa ceny bytov mali v najbližšom, respektive strednodobom horizonte nejako výrazne meniť smerom nahor. Pokiaľ je klient ochotný čakať niekoľko rokov, je to jedna z taktík, ktoré môžu priniesť vlastníčkovi lepšiu cenu. Predpokladáme, že do konca roka by mohlo prísť k zvýšeniu záujmu o kúpu nehnuteľností, čo by mohlo realitný trh trochu rozhybať. Najmä z dôvodu koncoročného umiestňovania akumulovaných prostriedkov do kúpy nehnuteľností, a aj z dôvodu mierneho oživenia výroby a celosvetových trhov. No možno predpokladať, že tento trend nebude tak výrazný ako si niektorí myslia. Skôr očakávame mierny pokles na trhu nehnuteľností po novom roku, čo už je tradičný jav, ktorý by nemal byť dôsledkom nejakej výnimočnej situácie, ale toho že klienti nie sú naklonení po novom roku investovať do nehnuteľností.

Zuzana VOŠTENÁKOVÁ

Ilustračné foto: M. Štrosová

