OBSAH

VITAJTE!	3
CENA A AKO NA TO	4
POZOR NA SUSEDSKÉ ODPORÚČANIA!	5
MAKLÉR? ÁNO, ALE...	6
LOKALITA	9
POSCHODIE	11
VÝMERA A IZBOVOSŤ	12
STAV	13
ZARIADENIE	14
CENOVÁ MAPA	15
ISTOTA JE ISTOTA	16
ĎAKUJEM!	17
UŽITOČNÉ LINKY	18

VITAJTE!

Ďakujem, že ste si zdarma stiahli môj e-book Ako správne odhadnúť cenu nehnuteľnosti.

Volám sa Roman Weidinger a som realitný maklér. Patrím medzi tých šťastných a vyvolených, ktorí môžu povedať, že robia skutočne to, čo milujú. V realitnom biznise sa pohybujem už viac než desať rokov a za ten čas už dokážem povedať, čo ktorý klient a ktorý obchodný prípad budú potrebovať.

V tomto e-booku vám chcem priblížiť Problematiku určovania ceny nehnuteľnosti. Či už si chcete váš majetok zobchodovať sami, alebo k tomu využijete služby realitného makléra, poznať niekoľko záchytných bodov v mori realitných príležitostí môže byť na nezaplatenie.

Verím, že ako všetkým mojim klientom, aj vám budem nápomocný prostredníctvom tohto e-booku.

CENA A AKO NA TO

Cena nehnuteľnosti býva pri každom rozhodnutí o predaji najčastejšie skloňovaným faktorom. Zdedili ste dom, či byt, alebo ste sa len možno rozhodli presťahovať do lepšieho? Otázka, „za koľko predať to staré“ zákonite vypláva na povrch. Ak sa nechcete stratiť v záplave informácii či rôznych dobrých odporúčaní od známych, je vždy dobré vedieť, od čoho sa cena bytu či domu odvíja.

POZOR NA SUSEDSKÉ ODPORÚČANIA!

Prečo nie je vždy výhodou stanovovať cenu nehnuteľnosti na základe odporúčaní typu „jedna pani povedala“, respektíve „sused predal pred desiatim rokmi za toľko a toľko“? Číha tu na vás totiž značné nebezpečenstvo.

Nielenže môžete získať nepresnú, ale často aj úplne pomýlenú predstavu o cene. Výsledok bude ten, že hoci vaša ponuka bude v tlačenej či online inzercii celé týždne a mesiace, telefón vám skrátka nezazvoní. Nastavili ste latku príliš vysoko.

Počas mojej praxe som sa s takýmito prípadmi stretol nejedenkrát. Čo najviac bolí je uvedomenie majiteľa, že s danou cenou je nehnuteľnosť skrátka nepredajná a že v súčasných podmienkach realitného trhu treba očakávania značne „prekopať“.

Iným (a podstatne horším) variantom bude situácia, keď váš byt či dom podhodnotíte, a sami sa tak vlastne okradnete o zisk. Možno aj peknú sumičku. Čo platilo pred rokom, dvoma či piatimi, už možno dávno nie je aktuálne a cena nehnuteľností sa môže v súčasnosti pohybovať niekde úplne inde. Tiež som bol neraz svedkom toho, že predávajúci boli na druhom či treťom stretnutí príjemne prekvapení a hovorili: „Hm, tak to bratranec z druhého kolena predal dosť pod cenu...“

Možno nie, len skrátka predával dávnejšie a ceny nehnuteľností odvtedy stúpli...

MAKLÉR? ÁNO, ALE...

Zrejme najzásadnejším pravidlom pri určovaní ceny je nechať si poradiť. Možno vám ako prvé napadne kontaktovať niektorého realitného makléra. Aj tu si však treba dať pozor na úskalia.

Pokiaľ makléra nepoznáte, určite neskočte na lep možno lákavým, ale mnohokrát prehnaným ponukám. Množstvo obchodníkov a sprostredkovateľov vás bude lanáriť na spoluprácu sladkými rečičkami o kufríkoch peňazí, ktoré „zaručene“ zinkasujete, keď im nehnuteľnosť zveríte.

Bohužiaľ, mnoho maklérov sa vyznačuje práve takýmto štýlom získavania klientov. Preto treba aj tu byť obozretný a nenechať sa nachytať na najvyššiu ponuku.

Je pravda, že skúsený realitný maklér by vám mal poradiť aj ohľadom predajnej ceny. Určite vám ju však nestanoví na základe prvého hrubého opisu lokality a stavu vášho bytu či domu, ktorý mu poskytnete v telefóne.

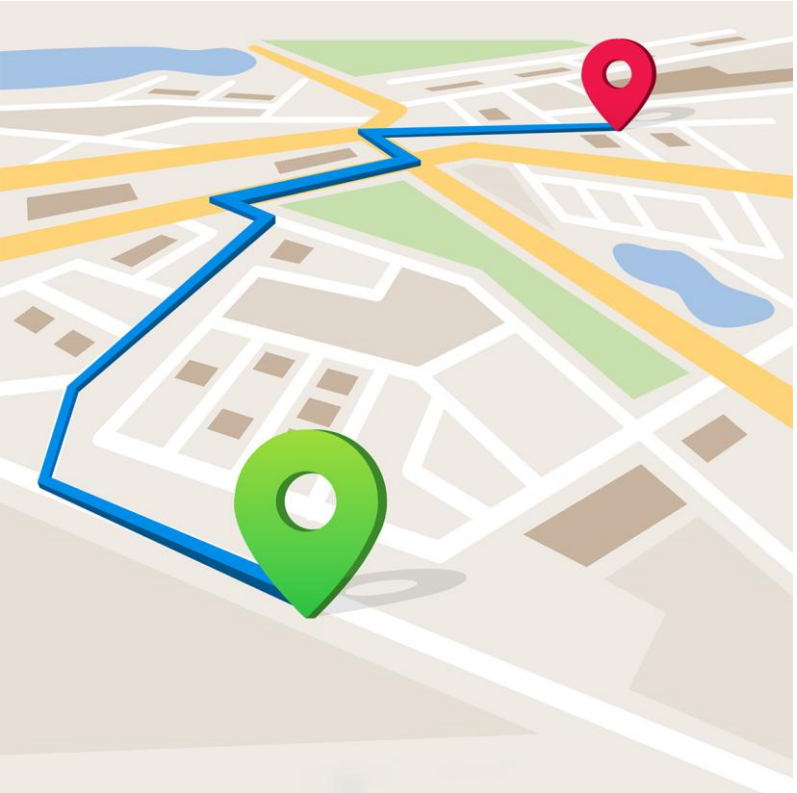
Profesionál vie, že odhad ceny závisí od okolností, ktoré bude musieť najprv preskúmať. Až potom vám predloží cenovú mapu a prípadne navrhne sumu, s ktorou sa môže začať predávať. Takisto vás ale upozorní na fakt, že cena ja variabilná a na čom vo výsledku najviac záleží, je komunikácia s prípadnými kupujúcimi.

Adresa vášho bytu sa počas predaja nezmení. Finálna cena nehnuteľnosti sa však od tej prvotnej líšiť môže a s veľkou pravdepodobnosťou sa aj líšiť bude. Aj na toto vás skúsený maklér bezpochyby upozorní.

Chcete vedieť, odkiaľ a kam sa môžete v stanovovaní ceny bytu pohybovať? Alebo chcete len byť lepšie informovaný, pretože nechcete sadnúť na lep dôveryhodným okoloidúcim?

Na toto všetko by ste si mali dať pozor.

LOKALITA



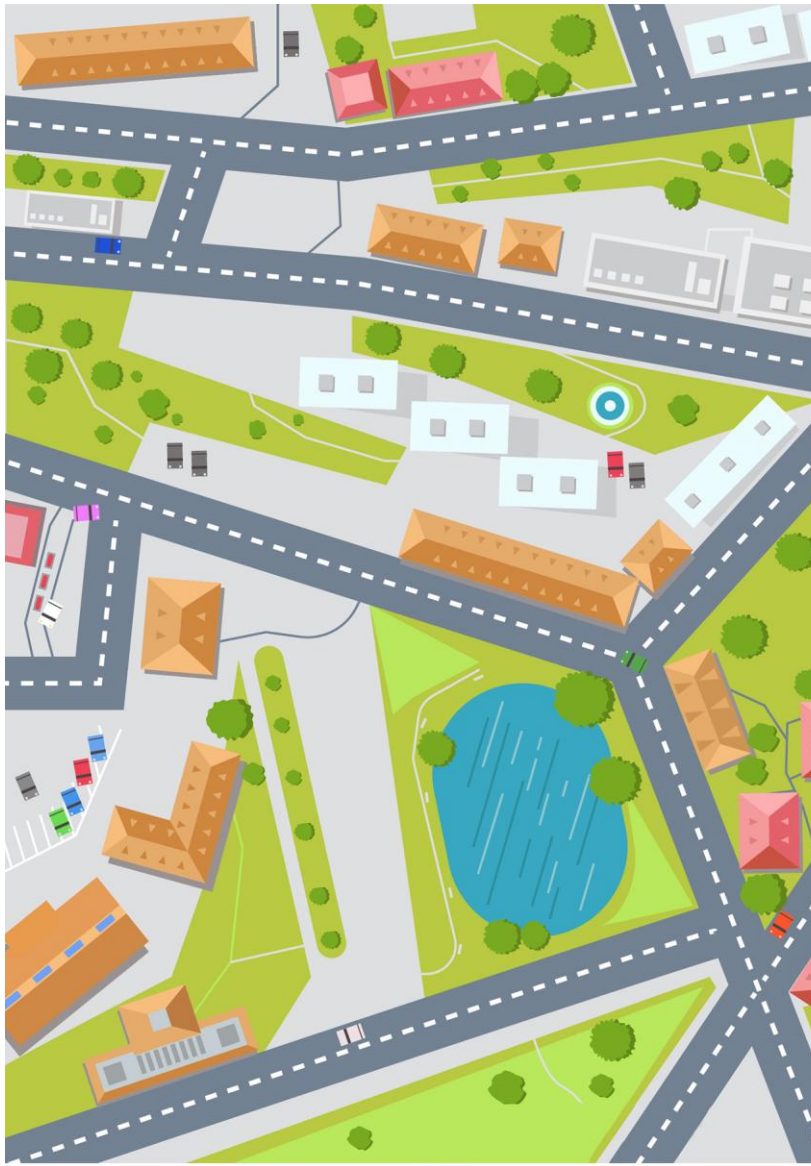
Isté, dookola omieľané pravidlo realitných sprostredkovateľov znie: „Lokalita je všetkým!“

Je a nie je to pravda. Ako som už spomenul, adresa predávaného bytu je jediným faktorom, ktorý sa nedá zmeniť. Rekonštrukciou môžete zmeniť dispozíciu, pridať či ubrať počet izieb, spojiť WC s kúpeľňou, lokalita však ostáva rovnaká.

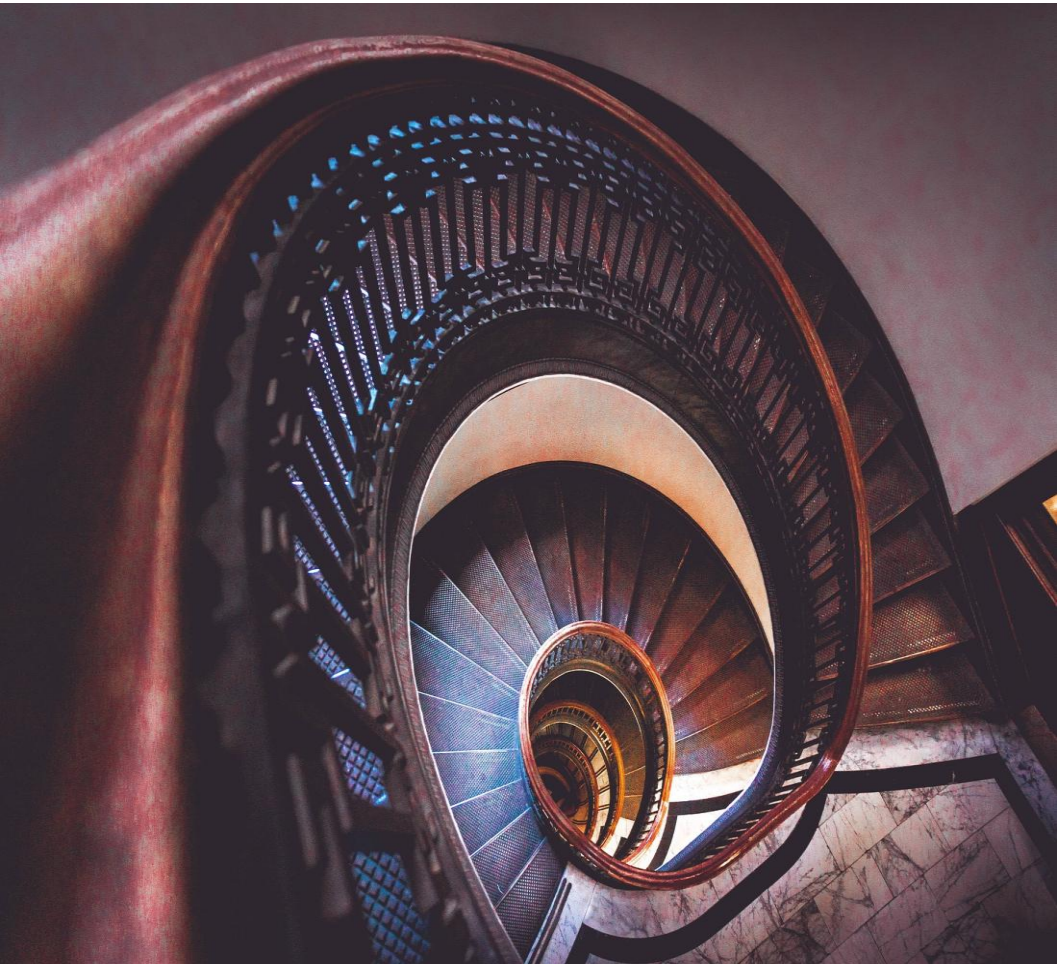
Práve s lokalitou sa spájajú veľmi silné faktory. Kde nehnuteľnosť stojí? Pokiaľ ide o rodinný dom, v meste, či na dedine? V intraviláne, v extraviláne? Aká je dostupnosť? Prístupová cesta? Inžinierske siete?

Pokiaľ predávate mestský byt, nachádza sa v centre, či na okraji mesta? V akej mestskej časti? Na rušnejšej, alebo pokojnejšej ulici? Aké sú mestské a prímestské spoje? Ako ďaleko je najbližší obchod, potraviny, škôlka, škola, nemocnica, nákupné centrum? Sú v oblasti miesta na oddych a relax? Parky, divadlá, možnosti na beh či bicyklovanie?

Je samozrejmé, že niektoré z týchto vlastností budú s cenou hýbať viac, niektoré menej, vaši potenciálni kupujúci sa však na mnohé z nich dozaista budú pýtať. Už len preto je dobré mať tieto otázky na pamäti.



POSCHODIE



Pokiaľ predávate byt v paneláku či bytovke, poschodie je určite jedným z tých dôležitejších ukazovateľov. Vo všeobecnosti platí, že byty na prvom a na poslednom poschodí sú o nejaké to euro lacnejšie.

Nejde tu však o nižší počet susedov a teda menšie šance na priateľskú susedskú konverzáciu. Rozhodujú prípadné tepelné a zvukové izolačné vlastnosti domu, ktoré sa pri bytoch na najnižšom a najvyššom poschodí môžu odlišovať od ostatných bytov.

S poschodím, samozrejme, súvisí vybavenosť výťahom. Pokiaľ predávate byt na štvrtom poschodí v dome bez výťahu, počítajte s tým, že predajná cena bude nižšia, ako za porovnateľný byt, kam však nový majiteľ nebude musieť chodiť po schodoch.

VÝMERA A IZBOVOSŤ

Azda najzásadnejšie vlastnosti vašej nehnuteľnosti. Cena bytu sa dá veľmi jednoducho odvodiť práve od výmery, keďže jej pohyby cien sa v štatistikách odvádzajú práve od ceny za 1 m2. Principiálne platí, že čím väčšia výmera, tým vyššia cena. V tomto momente však prichádza na rad počet a najmä priechodnosť izieb.

Byt s 80 m2 bude mať vyššiu hodnotu ako byt so 60 m2, nemusí to však platiť, ak väčšinu jeho priestoru zaberie šatníková skriňa a jedna veľká priechodná obývačka.

Kvôli súkromiu nových majiteľov môže byť výhodou, ak sú izby síce menšie, no je ich v byte väčší počet. Trojizbový byt s nepriechodnými izbami tak môže byť drahší, ako dvojizbový s jednou priechodnou izbou, aj keď budú rozlohou rovnaké.

Dobrou správou je, že kupujúci väčšinou vedia, aké dispozičné riešenie hľadajú. Práve preto je šanca, že ak natrafíte na správnych záujemcov, svoju cenovú latku nebudete musieť podliezať.

STAV

Ďalší pomerne kritický faktor. Novostavba? Pôvodný stav spred päťdesiatich rokov? Rekonštrukcia? Ako dávno sa byt prerábal? Parkety alebo plávajúca podlaha? Pôvodné alebo nové okná? Drevené či plastové? Kuchynská linka, WC, kúpeľňa?

Logicky, čím je byt pripravenejší na okamžité bývanie, tým je jeho cena vyššia. Pokiaľ do bytu bude musieť nový majiteľ ešte čo-to investovať, pripravte sa, že cena pôjde o adekvátnu sumu dole.

V jednaniach o kúpe veľmi neobstojí argument, že je predsa pre kupujúcich výhodné, keď si byt zrekonštruujú na vlastnú päsť, a budú si tak môcť vybrať farbu kachličiek v kúpeľni. Modré, zelené i hnedé kachličky totiž budú nových majiteľov niečo stáť a vy ako predávajúci na to musíte brať ohľad.

Do hry tu však vstupuje aj celkový stav bytovky. Ten vy ako predávajúci síce veľmi neovplyvníte, no zohľadniť v cene ho musíte. Či má bytový dom zateplenie, novú fasádu, novú strechu, nové výťahy, to všetko môže pohnúť nielen s cenou nehnuteľnosti, ale aj s celkovým rozhodovaním záujemcov, či váš byt kúpia alebo nekúpia. Najneskôr v rokovaní o cene sa stav bytového domu objaví na scéne. Je preto dobré mať ho na pamäti.

ZARIADENIE

Ďalší z ukazovateľov, ktorý môže ovplyvniť cenu nehnuteľnosti, rádovo o stovky, v niektorých prípadoch aj o tisíce eur.

Aj keď býva štandardom, že v predávanom byte ostáva len kuchynská linka a vstavané skrine, vždy je možnosť sa s novými majiteľmi dohodnúť. Nie sú nezvyčajné prípady, kedy sú kupujúci ochotní kvôli nedostatku času odkúpiť aj kompletné zariadenie bytu. V tom prípade máte, samozrejme, právo požadovať vyššiu sumu.

Odkúpenie zariadenia je možné premietnuť do kúpnej ceny, prípadne sa na ňom uzniesť samostatnou písomnou dohodou.

CENOVÁ MAPA

Pokiaľ určovanie ceny svojej nehnuteľnosti beriete vážne a máte prehľad v ukazovateľoch, ktoré som doteraz uviedol, ďalším vaším krokom bude vytvorenie si cenovej mapy.

Nebojte sa napohľad neznámeho názvu. Proces je jednoduchý, aj keď možno trochu náročnejší na čas.

Jednoducho sadnete za počítač s pripojením na internet a pokúsite sa na realitných a inzertných portáloch vyhľadať čo najviac nehnuteľností čo najviac podobných tej vašej. To znamená s približne rovnakou lokalitou (vaša obec, mestská časť, mesto), s podobnou výmerou a stavom.

Nie, naozaj nesledujte byty na druhom konci republiky, ani byty s tridsiatimi štvorcovými metrami navyše. Ceny sú takmer určite diametrálne odlišné.

Nájdete 6-10 takýchto nehnuteľností, vypíšte si ich ceny a sumy spriemerujete. Dostanete tak pomerne spoľahlivé číslo, podľa ktorého už dokážete nasmerovať svoje ďalšie kroky pri predaji.

V závere e-booku v sekcii kapitole ODKAZY nájdete linky na inzertné portály, ktoré sa oplatí sledovať.

ISTOTA JE ISTOTA

V predchádzajúcom texte som uviedol najzásadnejšie momenty, ktoré by vám mali pomôcť orientovať v problematike určovania ceny vášho bytu či domu. Akokoľvek presne sa vám však podarí cenu svojpomocne stanoviť, v mnohých prípadoch len odhad stačiť nebude.

V takýchto prípadoch bude nutné kontaktovať znalca. Súdny znalec z odboru stavebníctvo je erudovaným a spoľahlivým odborníkom, ktorý vám cenu nehnuteľnosti určí v znaleckom posudku na základe odborných výpočtov.

Cenovo sa znalecký posudok pohybuje v rozmedzí okolo 100-150 € pokiaľ ide o byt, v prípade rodinných domov môže táto suma narásť aj na niekoľko stoviek. Závisí od lokality a náročnosti procesu, platíte však za istotu, pred ktorou už bude musieť nejeden zjednávajúci záujemca sklopiť zrak.

Nakoniec, služby znalca má vo svojom portfóliu každá profesionálna realitná agentúra. Pokiaľ ide o spoluprácu so mnou, viem vám odporučiť hneď niekoľko overených odborníkov.

ĎAKUJEM!

Ak ste dočítali až sem, budete odteraz schopní odhadovať cenu nehnuteľností na základe niekoľkých zásadných a základných kritérií.

Netreba však zabúdať, že vždy pôjde iba o odhad a presnú cenu predávaného bytu či domu, ktorá by bola záväzná a použiteľná aj pre právne úkony, môže určiť jedine súdny znalec.

Pokiaľ vás táto problematika zaujíma hlbšie, neváhajte sa na mňa prípadne obrátiť s vašimi otázkami.

Taktiež sledujte môj blog o realitnom biznise na webe romanmakler.sk, kde nájdete množstvo ďalších cenných informácii a materiálov.

UŽITOČNÉ LINKY

www.romanmakler.sk – môj osobný web

www.sora.sk – stránky Slovenskej realitnej akadémie

www.narks.sk – stránky Národnej asociácie realitných kancelárii Slovenska

Najfrekventovanejšie inzertné portály:

www.nehnutelnosti.sk

www.topreality.sk

www.byty.sk

www.reality.bazos.sk