

Obsah

1. PROFIL REALITNÉHO MAKLÉRA	2
1.1 ODBORNÉ VEDOMOSTI.....	2
1.2 PROVÍZIA	3
1.3 PROVÍZIA PRÍLEŽITOSTNÝCH SPROSTREDKOVATEĽOV NEHNUTEĽNOSTÍ.....	5

www.euroekonom.sk

1. Profil realitného makléra

Maklér je nositeľom trhových informácií. Vystupuje ako sprostredkovateľ medzi ponukou a dopytom na trhu nehnuteľností. Čoraz častejšie sa stáva poradcom v oblasti realít (v západoeurópskych krajinách ide najmä o problematiku rozvoja nehnuteľností, využívania kapacitných rezerv a diverzifikáciu rizika), vykonáva správcovskú činnosť, podáva informácie o možnostiach uzatvárania zmlúv, sprostredkúva dohody. Obchodné aktivity makléra charakterizujú dva základné princípy, ktorými sú princíp úspešnosti a princíp slobodného rozhodovania sa zákazníka. Maklér by mal byť schopný si vybudovať taký vzťah ku zákazníkovi, ktorý mu zabezpečí dobrý imidž. Jeho obchodná stratégia musí byť zameraná na spokojnosť zákazníka, ktorý môže odporučiť jeho služby iným potenciálnym klientom. Zákazník musí byť presvedčený o správnom výbere makléra. Keďže na trhu existuje silná konkurencia, bolo by nesprávne profitovať z jej negatívneho zobrazenia. Takým spôsobom sa dôvera a kolegiálnosť nezíska.¹ Realizácia obchodného prípadu sa môže na trhu podať len jednému maklérovi a preto je kooperácia s konkurenciou nevyhnutným predpokladom úspechu.

Pre povolanie makléra je vhodný extrovertný typ, ktorý dokáže

- spontánne reagovať,
- získať dôveru,
- nadväzovať nové kontakty so zákazníkmi, ktorí sa ustavične menia,
- viesť rozhovor v pozitívnej rovine,
- udržať optimistický postoj.

Povolanie nie je pre tých, ktorí si zakladajú existenciu na istote.

1.1 Odborné vedomosti

Maklér musí disponovať vedomosťami z oblastí

- dane a financovanie,
- občiansko- právne predpisy potrebné pre danú činnosť,
- uzatváranie zmlúv a pozadie ručenia,
- pravidiel verejnej súťaže,
- povinnosti voči zákazníkovi,

¹ Materiál RDM: Persönliche und fachliche Anforderungen an den Makler

- vznik nároku na províziu.

1.2 Provízia

V súčasnosti prevláda vo verejnosti názor o neprimerane vysokom zárobku makléra vzhľadom ku vynaloženým nákladom a času potrebného na realizáciu obchodného prípadu.

Analýza štruktúry nákladov však ukázala, že z prijatej provízie asi 60 % tvoria fixné náklady, 30 % pripadá na spracovanie zmlúv a len 10 % ostáva ako zisk.² Nedá sa to porovnať so štruktúrou nákladov pri slobodných povolaniach ako sú advokáti, komerční právnici, notári, súdni exekútori...

Výška provízie makléra závisí od úspechu. Medzi výdavkami a časom potrebným na úspešné uzatvorenie obchodného prípadu na jednej strane a výškou odmeny na strane druhej neexistuje žiadna závislosť. Ak nie je makléř úspešný, znáša vynaložené náklady sám, pokiaľ nie je zmluvne dohodnutá ich náhrada. Stretávame sa tu s rizikom nasadenia nákladov v rozsahu, ktorý je pre iné oblasti hospodárstva neznámy. Čím viacej makléřov sa angažuje v jednom obchodnom prípade, tým existujú menšie šance na uzatvorenie zmluvy, z ktorej vyplýva povinnosť zákazníka uhradiť požadovanú výšku provízie. To vysvetľuje, prečo by mal byť poplatok relatívne vysoký. Pokrýva nielen fixné náklady podniku a náklady na realizáciu zmluvy v úspešných prípadoch, ale prevažne aj náklady spracovania zmlúv, ktoré nevedli k úspešnému koncu.

Provízia je cena, ktorou ocení zákazník makléřa, stanovená ako percentuálna sadzba z hodnoty objektu určeného na predaj, kúpu alebo prenájom. Provízia nie je odmena za vynaložená úsilie, ale odmena za to, že makléř poskytne zákazníkovi možnosť uzatvorenia obchodu. Makléř nepredkladá dôkazy svojej aktivity.

Výška provízie sa na Slovensku pohybuje priemerne v rozmedzí od 2,5 do 8 %.

² Materiál RDM: Persönliche und fachliche Anforderungen an den Makler

Nasledujúce tabuľky uvádzajú výšku priemernej provízie makléra pri kúpno-predajných zmluvách v Bavorsku:

Tabuľka 1 Výška provízie makléra pri nehnuteľnostiach v súkromnom vlastníctve

nehnuteľnosti v súkromnom vlastníctve (pozemky, byty, rodinné domy,...)	oblasť	celková provízia	predajca	Kupujúci
	Horné Bavorsko a veľkomestá (Augsburg)	5,75 % (= 5 % + DPH)	2,30 % (= 2 % + DPH)	3,45 % (= 3 % + DPH)
	Ostatná časť Bavorska	6,9 % (= 6 % + DPH)	3,45 % (= 3 % + DPH)	3,45 % (= 3 % + DPH)

Zdroj: RDM: Zusammenstellung der in Bayern üblichen Gebühren für Makler, Verwalter und Baubetreuer. RICHARD BOORBERG VERLAG München, 1997, s. 6, 7, 8, 10

V súčasnosti nastupuje trend platenia provízie len zo strany predajcu. V týchto prípadoch sa provízia pohybuje v rozmedzí od 5,75 % do 6,9 % (DPH = 15%).

Keďže zvyčajne je provízia makléra na rôznych miestach v krajine rozdielna, za smerodajné miesto pri stanovení výšky provízie sa berie sídlo zákazníka.

Tabuľka 2 Výška provízie makléra pri investičných nehnuteľnostiach

	oblasť a provízia	celková provízia
investičné nehnuteľnosti	Zvláštnosťou trhu je to, že objekty tohto druhu sú ponúkané na nadregionálnej úrovni, takže miestna diferenciacia províznych sadzieb má menší význam.	Prevažne sa celková provízia pohybuje o 1- 2 % nižšie ako pri nehnuteľnostiach v súkromnom vlastníctve. V priemere je celková provízia 4,5 % vrátane DPH.

Zdroj: RDM: Zusammenstellung der in Bayern üblichen Gebühren für Makler, Verwalter und Baubetreuer. RICHARD BOORBERG VERLAG München, 1997, s. 6, 7, 8, 10

Tabuľka 3 Výška provízie makléra pri prenájme podnikateľských priestorov

prenájom podnikateľských priestorov (kancelárie, obchody, sklady...)			
	časovo nezávislý prenájom	prenájom do 5 rokov	prenájom nad 5 rokov
provízia ako násobok mesačného nájomného (MN)	2,3 - 3,45 MN (2 MN + DPH – 3 MN + DPH)	2,3MN (2 MN + DPH)	3,45 - 4,14 MN (3 MN + DPH - 3,6 MN + DPH)

Zdroj: RDM: Zusammenstellung der in Bayern üblichen Gebühren für Makler, Verwalter und Baubetreuer. RICHARD BOORBERG VERLAG München, 1997, S. 6, 7, 8, 10

1.3 Provízia príležitostných sprostredkovateľov nehnuteľností

Výsledky prieskumu v Nemecku ukázali, že príležitostní sprostredkovatelia nehnuteľností sú niekoľkokrát lacnejší ako profesionálni makléri. Ich provízia tvorí v priemere len 25 % z hodnoty provízie realitného makléra.³ Čo je príčinou? Zatiaľ čo realitný makléř má na starosti chod firmy, zamestnancov, vzťahy s verejnosťou, dane,...., príležitostní sprostredkovateľ využije len momentálnu príležitosť zrealizovať obchod s oveľa menšími nákladmi (RK nerieši len obchodnú oblasť).

³ RDM: Zusammenstellung der in Bayern üblichen Gebühren für Makler, Verwalter und Baubetreuer. RICHARD BOORBERG VERLAG München, 1997, s. 6