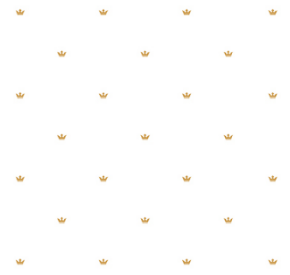


# REALITNÁ PROFESIA

# 3



# 1. Realitná profesia u nás a v zahraničí



## Slovensko

Realitná činnosť patrí medzi **viazané živnosti** na Slovensku. V Živnostenskom zákone sa z iniciatívy NARKS – dlhoročného člen Slovenského živnostenského zväzu, zmenila realitná činnosť z voľnej na viazanú živnosť v roku 2001. To znamená, že vykonávať ju môže len ten, kto spĺňa podmienky určené podľa Zákona č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní (živnostenský zákon).

Obsahom viazanej realitnej živnosti, **tzv. realitnej činnosti je – sprostredkovanie predaja, prenájmu a kúpy nehnuteľností**. Sprostredkovateľ vykonáva pre klienta sprostredkovateľskú činnosť smerujúcu k uzatvoreniu kúpnej zmluvy alebo nájomnej zmluvy s odbornou starostlivosťou.

Sprostredkovateľskú činnosť vykonáva pre klienta na základe písomnej **spostredkovateľskej zmluvy**. Sprostredkovateľskou zmluvou sa realitná kancelária zaväzuje obstaráť pre klienta za odmenu uzatvorenie kúpnej alebo nájomnej zmluvy na nehnuteľnosť bližšie špecifikovanú v tejto zmluve. Sprostredkovateľská zmluva je odplatnou zmluvou, keď je výsledok dosiahnutý pričinením sprostredkovateľa. Býva predmetom kontroly zo strany Slovenskej obchodnej inšpekcie (SOI). SOI má právomoc dohľadu nad vnútorným trhom a je subjektom alternatívneho riešenia sporov v oblasti poskytovania realitných služieb (vzťah RK – spotrebiteľ).

Podmienkou pre udelenie oprávnenia na realitnú činnosť je od 1. 2. 2020 buď potrebné dosiahnuté vysokoškolské vzdelanie (ekonomického alebo právnického alebo stavebného alebo architektonického smeru), alebo stredoškolského vzdelania s maturitou a zároveň úspešného absolvovania akreditovaného kurzu pre profesiu Realitný maklér a 2-ročná prax. Nahradila sa tak predtým platná 5-ročná prax a doplnila dôležitá povinnosť odbornej prípravy.

Po získaní osvedčenia o absolvovaní akreditovaného vzdelávacieho programu, ktoré vydáva vzdelávacia inštitúcia akreditovaná Ministerstvom školstva, vedy, výskumu a športu Slovenskej republiky (v realitách NARKS) a absolvovaní 2-ročnej praxe v odbore bude záujemcovi udelené **živnostenské oprávnenie na samostatnú realitnú činnosť podľa § 14 zákona č. 568/2009 Z. z. o celoživotnom vzdelávaní** a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

Živnostenské oprávnenie, vydáva miestne príslušný okresný (živnostenský) úrad v postavení jednotného kontaktného miesta (JKM) podľa miesta bydliska fyzickej osoby alebo sídla právnickej osoby, alebo podľa adresy miesta činnosti podniku zahraničnej osoby alebo miesta činnosti organizačnej zložky podniku zahraničnej osoby na základe ohlásenia živnosti.

**Po splnení všetkých podmienok môže právnická osoba s bydliskom v členskom štáte EÚ a OECD, PO už zapísaná do obchodného registra a fyzická osoba, ktorá sa nezapisuje do obchodného registra začať podnikáť už v deň ohlásenia živnosti. JKM vydá osvedčenie o živnostenskom podnikaní do 3 pracovných dní odo dňa, keď mu ohlásenie živnosti a výpisy z registra trestov boli doručené.**

Ohlásenie viazanej živnosti je možné podať:

- Elektronicky prostredníctvom Ústredného portálu verejnej správy SR <https://www.slovensko.sk/sk/najst-sluzbu> (informácie k elektronickému podaniu - <https://www.minv.sk/?informacie-k-elektronickemu-podaniu>).
- Osobne na miestne príslušnom JKM podľa adresy trvalého bydliska FO alebo sídla PO, pre zahraničnú osobu je miestne príslušné JKM podľa adresy miesta činnosti podniku zahraničnej osoby alebo miesta činnosti organizačnej zložky podniku zahraničnej osoby.

## Prílohy k ohláseniu živnosti:

- doklad preukazujúci odbornú spôsobilosť podnikateľa alebo zodpovedného zástupcu
- oprávnenie užívať nehnuteľnosť, ak je adresa miesta podnikania iná ako adresa miesta bydliska alebo sídla
- výpis z registra trestov osôb, ktoré nie sú štátnymi občanmi SR
- súhlas zodpovedného zástupcu s ustanovením do funkcie, ak je ustanovený
- iné dokumenty

Okamihom otvorenia realitnej živnosti sa stáva podnikateľ v realitách **povinnou osobou v zmysle vybraných zákonov** – napr. v oblasti „boja proti praniu špinavých peňazí a financovania terorizmu“ (**AML zákon**), **omedzenia platieb v hotovosti, ochrany osobných údajov (GDPR)** a pod. Musí ovládať príslušnú podnikateľskú legislatívu a predovšetkým realitnú legislatívu a úradné konania, ktorým sa ďalej bude venovať tento kurz v ďalších osobitných kapitolách.

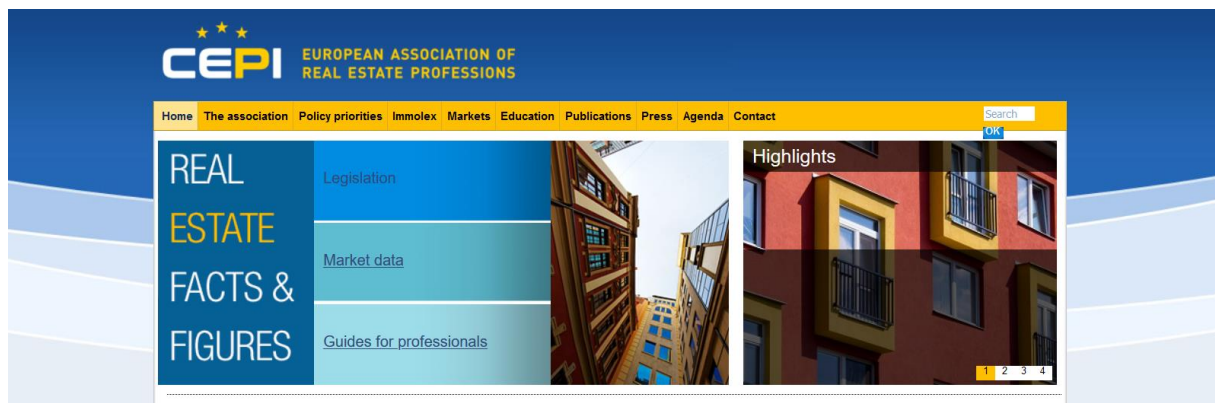
## Zahranie

**Európska únia predstavuje jednotný trh i pre pracovnú silu.** Základné právne normy EÚ prikazujú rovnaké zaobchádzanie pre príslušníkov akéhokoľvek členského štátu. Aj potenciálnym zamestnancom zo zahraničia tak teoreticky garantujú rovnocenný prístup na trh práce.

Podľa právnych úprav EÚ znamená voľný pohyb osôb nielen právo pracovať, ale aj právo hľadať si prácu. Nároky na podporu v nezamestnanosti však nevznikajú uchádzačom o prácu automaticky. Na to, aby ich dostávali, musia pred tým v danom štáte určitý čas pracovať. Pre zamestnanie sa v jednotlivých štátoch bude musieť splniť podmienky na prácu pre cudzincov, teda získať povolenie a podobne. Informácie týkajúce sa tejto oblasti získate v Euro Info Centrách (v Bratislave a Prešove).

V rámci Európy možno získať **Európsky profesijný preukaz (EPC)**, ktorý je napr. u nás v pôsobnosti Ministerstva školstva (MŠVVaŠ SR). Platí iba pre 4 povolania, pričom k nim patrí aj povolanie *realitný maklér*. Avšak v súčasnosti nie je možné ho na Slovensku získať.

V rôznych európskych krajinách sú platné rôzne miestne legislatívne predpisy (tabuľka č.1), ktoré upravujú činnosť realitných maklérov. V rámci Európskej komisie je pre oblasť realitného sprostredkovania odborným garantom a partnerom **medzinárodná organizácia CEPI – Európska asociácia realitných profesií so sídlom v Bruseli (www.cepi.eu)**. NARKS sa ako člen zúčastňuje na jej medzinárodných mítingov, na ktorých sa preberajú odborné témy ako smerovanie realitnej profesie a realitná legislatíva, štandardy práce realitných maklérov, vzťahy s Európskou úniou atď.



Tabuľka č.1 – Požiadavky na profesiu v krajinách EÚ

Krajina	Požiadavky na kvalifikáciu	Vyžadovanie licencie	Povinné poistenie	Odmedzenie reklamy	Povinné členstvo	Profesijné štandardy	Celkovo úpravy
AT	X		X			X	3
BE	X	X	X		X	X	5
BG							0
CY	X	X	X	X		X	5
CZ							0
DE		X	X			X	3
DK	X		X			X	3
EE							0
EL	(X)^1	X			X	X	3
ES			(X)^2				1
FI	(X)^3	X	X	X		X	5
FR	X	X	X			X	4
HR	X		X	X		X	4
HU	X	X					2
IE	X	X	X	X		X	5
IT	X		X			X	3
LT						X	1
LU	X		X			X	3
LV							0
MT							0
NL			(X)^4				0
PL							0
PT		X	X			X	3
RO							0
SE	X	X	X			X	4
SI	X	X	X	X		X	5
SK	X	X				X	3
UK - England and Wales		X	X			X	3
UK - Scotland		X	X	X		X	4
IS	X	X	X			X	4
NO	X	X	X			X	4
CH							
<b>TOTALS</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>18</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>21</b>	

## 2. Prečo sa stať maklérom

- **Podnikanie, ktoré ma dlhodobú perspektívu**
- **Horná hranica Vášho príjmu je neobmedzená** - V prípade realít je horná hranica realitných maklérov čiastočne neobmedzená. Váš príjem bude závislý len na vašej schopnosti a sebamotivácie. Nadpriemerné príjmy sú najčastejší dôvod, prečo ľudia zvažujú profesiu realitného makléra. Skúsení makléri majú zároveň priestor zarobené prostriedky relatívne zaujímavo a bezpečne zhodnotiť kúpou a následným predajom, prípadne prenájmom perspektívnej nehnuteľnosti.
- **Časová flexibilita**
- **Sloboda pri podnikaní** - Každé ráno sa slobodne môžete rozhodovať nad tým ako bude vyzerat' váš pracovný deň. Sloboda samozrejme prináša aj so sebou aj zodpovednosť.
- **Možnosť expanzie** - Ambiciózny realitný makléř má niekoľko možností ako zvýšiť svoj príjem. Príležitosti z vás urobia investora do realít. Ak máte manažerské schopnosti a ste líder máte možnosť vytvoriť si svoj predajný tím a tak mať príjem aj od svojho tímu, prípadne máte možnosť otvoriť si vlastnú realitnú kanceláriu.
- **Váš úspech závisí len na vašich schopnostiach** - Obmedzením ste len vy sami. To čo nemáte môžete zmenou svojho postoja získať. Stačí meniť samého seba. Práve pochopenie, že váš úspech bude závisieť na vašej schopnosti poučiť sa z neúspechu vás posunie míľovými krokmi dopredu.
- **Každý deň máte jedinečnú možnosť spoznávať nových ľudí** - Práca realitného makléra umožňuje stretávať široký okruh zaujímavých ľudí. Stanete sa súčasťou riešenia zásadnej osobnej a finančnej otázky mnohých ľudí. Títo môžu byť nie len zdrojom vašich referencií, ale zároveň kontaktom, po ktorom budete môcť dosiahnuť v prípade, že by ste ho v budúcnosti mohli potrebovať
- **Spoločenské uznanie** – Ak sa vám podarí za niekoľko rokov vybudovať pozíciu realitnej osobnosti vo vašom okolí bude to pre vás znamenať nie len lepší príjem ale aj lepšie postavenie v socialnom systéme spoločnosti

### Všeobecné predpoklady

- Realitný makléř musí byť komunikatívny. **Komunikatívnosť** ide ruka v ruku so schopnosťou počúvať a empatiou. Keďže predaj a kúpa nehnuteľnosti je zložitý nákupné rozhodovanie plné emócií, schopnosť rozumieť vašim klientom bude kľúčová.
- Ak ste **vizuálny typ**, ktorý si so zatvorenými očami dokáže v hlave vybaviť detaily miest a predmetov, ide o veľkú výhodu.
- Ak ste osoba, ktorú neodradia prekážky, ktorá sa dokáže sama motivovať a dlhodobo pracovať aj na relatívne vzdialenom ciele, je váš úspech ako makléra zaručený.
- Práca realitného makléra sa dotýka rôznych oblastí a je preto takmer nemožné, aby ste boli odborníkom na všetko. Čo sa však od vás bude očakávať, je to, že rozumiete pomerne dokonale procesu predaja a kúpy, a tiež, ktoré špeciálne profesie sú v tej ktorej fáze procesu potrebné.
- Musíte byť **zručný v práci s ľuďmi** - Musíte zvládať výzvy ohľadne pomoci a riešenia ľudských problémov, ktoré sú často vysoko emocionálne
- **Výhoda poznania svojho okolia** - Pre Váš úspech je dôležité, aby ste poznali zverenú lokalitu v oblasti cien nehnuteľností, aby ste vedeli čo sa práve deje, kde sú rôzne služby, nemocnice, nákupné centrá, školy atď.. Jednoducho povedané, musíte lokalitu veľmi dobre poznať.

- **Vytrvalosť** - Keď sa opýtate skúsených maklérov, ktorú najdôležitejšiu vlastnosť musí mať realitný maklér, tak Vám odpovedia – vytrvalosť. Títo úspešní ľudia slovo skončiť vo svojom slovníku totiž nemajú.
- **Odborné znalosti** – Maklér musí vedieť zaujať naozaj odborné stanovisko. Maklér je okrem sprostredkovania predaja, kúpy, prenájmu nehnuteľností aj radca, poskytovateľ cenných informácií z oblasti právneho, bankového, stavebného, katastrálneho či psychológie.
- **Pozitívne referencie** – Skúsení makléri je šťastní vtedy, keď dostane pozitívnu referenciu. To by mala byť prvotná motivácia úspešného makléra
- **Poslaním a úlohou makléra je vytvoriť klientovi nový domov.** Keďže dôvera je základným parametrom úspešnosti makléra, musí si ju cieľavedome a dlhodobo budovať. Cieľom je, aby si ľudia odovzdávali telefónne číslo na makléra medzi sebou ako dobrú referenciu.
- Profesionálny realitný maklér je pre svojho klienta **poradcom, psychológom, odborníkom v oblasti nehnuteľností, obchodným partnerom**, niekedy však aj **priateľom** na celý život.
- Keď zvládnete všetky techniky a prijmete túto profesiu za svoje poslanie, začne sa dostavovať pocit spokojnosti. Vašou motiváciou už nebude najbližšia provízia ani celoročné výsledky, ale to, akým smerom sa bude vyvíjať váš život.

**Presnú definíciu potrebných vedomostí a zručností nájdete v popise národného štandardu zamestnania v národnej sústave povolání na stránke <https://sustavapovolani.sk>**

## Kontraindikácie

- Ak je pre Vás problém, že vás ľudia rušia uprostred vašej práce, že ste celý deň pod časovým stresom a napriek tomu musíte mať na konci dňa energiu na obhliadky s klientmi, vyhýbajte sa práci makléra oblúkom. Ak vás však stres pozitívne motivuje a súbežne riešenie viacerých úloh je to, čo potrebujete pre pocit, že pracujete, ste viac než vhodný kandidát.

## 3. Pracovné činnosti a aktivity

Realitný maklér je sprostredkovateľ v oblasti obchodovania s nehnuteľnosťami, ktorý zastupuje klienta a poskytuje informačné a konzultačné služby v oblasti realít. Sprostredkováva predaj, kúpu, nájom alebo prenájom nehnuteľností (napr. bytov, rodinných domov, rekreačných chat, objektov a priestorov pre obchod, stavebných, poľnohospodárskych a iných pozemkov).

**Práca realitného makléra, to je veľmi úzky kontakt so zákazníkom a vyžaduje si neustále zlepšovanie sa. Práve preto sa Národná asociácia realitných kancelárií Slovenska (NARKS), prispela k ďalšej profesionalizácii tohto povolania a pripravila minimálne, resp. základné štandardy práce pre realitné kancelárie. Po zavedení Licencií pre realitné kancelárie a maklérov a Garančného fondu NARKS je tento dokument ďalším krokom k zvyšovaniu kvality práce realitných maklérov.** Ide o desať bodov, ktoré musia pri svojej práci realitné kancelárie dodržiavať, aby splnili štandard poskytovaných realitných služieb. Vaším klientom tak poslúžia ako návod, aby vedeli, čo majú od realitnej kancelárie požadovať. V súčasnosti je potrebné do práce zahrnúť aj vykonanie starostlivosti o klienta v zmysle AML zákona.

Konkrétne služby sú naformulované v sprostredkovateľskej zmluve, ktorú realitná kancelária uzavrie s klientom.

Je treba mať na pamäti, že **čím lepšia a dôkladnejšia starostlivosť sa klientovi poskytne, tým pozitívnejšie bude vnímanie našej profesie** zo strany klienta. Nespokojný klient odovzdáva negatívne referencie. Neprofesionálne odvedené služby môžu poškodzovať podnikanie aj ostatných skúsených realitných profesionálov, preto je dôležitá zodpovednosť voči profesii, ako aj voči ostatným realitným sprostredkovateľom na trhu.

## 4. Základné štandardy práce realitnej kancelárie

### 1. Fyzická obhliadka nehnuteľnosti maklérom

- osobná obhliadka nehnuteľnosti maklérom pred sprostredkovaním predaja, kúpy, prenájmu
- analýza a popis stavu nehnuteľnosti
- vyhotovenie fotografií na inzertné účely
- odporúčame vykonať záznam o obhliadke (v prípade spolupráce s inou realitnou kanceláriou, ak bol vyhotovený predtým, nie je nutné opätovné vyhotovenie)

### 2. Kontrola vlastníckych vzťahov

- kontrola uvádzaného so skutočným právnym stavom nehnuteľnosti
- preverenie vlastníckych práv k nehnuteľnosti, tiarch a iné dôležité informácie k nehnuteľnosti
- overenie pravosti, správnosti a aktuálnosti údajov

### 3. Uzatvorenie sprostredkovateľskej zmluvy:

- **Exkluzívnej**
- **Neexkluzívnej**

*Zmluva musí obsahovať:*

- presné vymedzenie nehnuteľnosti, vlastníckych práv
- vybavenie / zariadenie nehnuteľnosti
- cieľ sprostredkovania (predaj, kúpa, prenájom a pod.)
- stanovenie ceny nehnuteľnosti
- výšku provízie za poskytované služby a ich špecifikáciu
- všetky obchodné podmienky vrátane platobných podmienok
- určenie postupu, akým sa bude služba realizovať (pri predaji reklama, obhliadky)
- doba trvania sprostredkovania, resp. exkluzivity pri exkluzívnej zmluve



## 4. Obhliadky nehnuteľnosti so záujemcami

- profesionálna prezentácia nehnuteľnosti záujemcom
- vyhotovenie záznamu o vykonaní obhliadky

## 5. Podpis rezervačnej dohody

- dohoda je trojstranná (kupujúci, predávajúci, sprostredkovateľ)
- dojednanie podstatných podmienok napr. kúpnej zmluvy
- zúčastnené strany vyjadrujú záväzok alebo prísľub, že sa predaj – kúpa uskutoční

## 6. Zabezpečenie kúpnej zmluvy

- musí byť vyhotovená právnikom, príp. notárom
- kontrola všetkých dokumentov a overenie pravosti
- podpis zmluvy na notárskom úrade
- pri kúpe zaťaženej nehnuteľnosti komunikácia so zmluvnými stranami súvisiaca s výmazom/zriadením záložného práva
- realitný maklér aktívne koordinuje procesy a komunikuje so zmluvnými stranami
- maklér bezodkladne podá návrh na vklad na zmenu vlastníckych práv po splnení podmienok kúpnej zmluvy

## 7. Prevod finančných prostriedkov

- využitie bezpečného prevodu cez notársku úschovu alebo vinkulovaný účet v banke

## 8. Protokolárne odovzdanie nehnuteľnosti

- odpis stavov meračov tepla, elektriny, plynomerov, vodomero
- záznam o počte odovzdaných kľúčov
- asistancia realitného makléra

## 9. Reklamačný poriadok

Mať vypracovaný štandardný postup spracovania sťažností a reklamácií a reklamačný formulár

## 10. Poistenie realitnej činnosti

Je možné uzatvoriť v zmysle všeobecnej zodpovednosti za škody s ďalšími pripoisteniami, napríklad za náhradu škody za finančné straty. Zo zákona nie je povinné, avšak je veľmi odporúčané a pre členov NARKS je podmienkou členstva.

Základom úspešnosti realitného makléra je **dôvera**. U klienta si ju musí začať budovať už pri **prvom kontakte**. Dôvera pomáha rozpoznať zákazníkove požiadavky, potreby, preferencie a vnútornú motiváciu. Aj preto by mal realitný maklér pristupovať k svojej profesii zodpovedne, s chuťou a odhodlaním.