



# **TRIKY REALITNÍCH MAKLÉŘŮ, KTERÉ NA VÁS BUDOU ZKOUŠET**

---

**ING. MARTIN STRATIL**

hypoteční specialista

**MS**



## OBSAH

1. Je spousta zájemců, když nepodepíšete dnes získá nemovitost někdo jiný.....	5
2. Nalákají Vás na byt, který neexistuje .....	6
3. Nemovitost se nabízí bez vědomí majitele .....	6
I. Rezervační smlouva bez souhlasu vlastníka s prodejem .....	6
II. Nemovitost se nabízí bez vědomí majitele .....	7
4. Dvojitá provize .....	8
5. zavádějící Informace v inzerátech .....	8
6. Nedodržení ústních slibů .....	9
7. Nedodržení písemných slibů .....	9
8. Zastoupení od realitní kanceláře .....	10
9. Dvoustranná Rezervační smlouva, prodávající chybí .....	10
10. Nejistá úschova peněz na účtu realitní kanceláře .....	11
11. Provize není součástí kupní ceny .....	11
12. Podezřele nízká cena, aukce a bílý kůň .....	12
13. Odrazování od spolupráce s právníky, hypotečními poradci, inspektory nemovitostí.....	12
14. Neprodají vám nemovitost pokud si přes ně nevezmete hypotéku .....	13

### Prohlášení

Tento materiál je informačním produktem. Jakékoliv šíření nebo poskytování třetím osobám bez souhlasu autora je zakázáno. Děkuji za pochopení a respektování tohoto sdělení. Stažením tohoto materiálu rozumíte, že jakékoliv použití informací z tohoto materiálu a úspěchy či neúspěchy z toho plynoucí, jsou pouze ve Vašich rukách a autor nenes žádnou odpovědnost. V tomto materiálu můžete najít informace o produktech nebo službách třetích osob. Tyto informace jsou pouze doporučením a vyjádřením mého názoru k této tematice.

**TRIKY  
REALITNÍCH  
MAKLÉŘŮ,  
které na vás  
budou zkoušet**

# 1. JE SPOUSTA ZÁJEMCŮ, KDYŽ NEPODEPÍŠETE DNES ZÍSKÁ NEMOVITOST NĚKDO JINÝ

Makléř dokola mluví o tom, že **má opravdu hodně zájemců**. Říká vám to už do telefonu, tak i v průběhu prohlídky. Realitní makléř tlačí zájemce k rezervaci buď hned na místě nebo na druhý den s tím, že jinak dostane přednost jiný zájemce. Ve skutečnosti žádní další zájemci být nemusí.

Cílem je **dotlačit zájemce**, aby ihned podepsal rezervační smlouvu. Tomuto triku podlehne část zájemců a rezervační smlouvu podepíše.

Při okamžitém podpisu rezervační smlouvy nemáte možnost vzít smlouvu k právníkovi a zapracovat do ní důležité ujednání, které vás v průběhu nákupu nemovitosti budou chránit. Tím se dostáváte do velkého rizika. Také nemáte dostatečný **čas na prověření** nemovitosti.

Někdy zájemci, kteří chtějí financovat nákup nemovitosti úvěrem, ani neví, na jakou výši hypotéky dosáhnou. Po podpisu rezervační smlouvy je už pozdě svoje limity zjišťovat.

## JAK MÁM POZNAT, ŽE JE POTŘEBA SE ROZHODNOUT HNED?

O tom, zda je o nemovitost velký zájem a má makléř mnoho zájemců rozhoduje cena nemovitosti.

- **Pokud je cena vyšší než tržní:** Zájem bude opravdu malý. V tomto případě není kam spěchat.
- **Když je cena tržní nebo nižší než tržní:** Pak se skutečně může stát, že o nemovitost je zájem a realitní makléř vám říká pravdu. Je potřeba se hned rozhodnout.

## 2. NALÁKAJÍ VÁS NA BYT, KTERÝ NEEXISTUJE

Aby realitní kanceláře přitáhli vaši pozornost, tak se některé uchylují k tomu, že inzerují tzv. „návnadu“ v podobě atraktivní nemovitosti za ještě atraktivnější cenu. A i když zavoláte ihned po zveřejnění, nemovitost je již prodaná, jak překvapivé. Vy jste ale dítě štěstěny, a tak vám realitní kancelář oznámí, že pro vás má velmi podobný byt či dům, **ovšem trochu menší a také dražší**. Pak už záleží jen na vás, jak se rozhodnete.

## 3. NEMOVITOST SE NABÍZÍ BEZ VĚDOMÍ MAJITELE

### I. Rezervační smlouva bez souhlasu vlastníka s prodejem

Můžete se s tím setkat tak, že jako zájemce o koupi nemovitosti, podepíšete rezervační smlouvu, která je jen **dvoustranná**, tedy jen mezi kupujícím a realitkou. **Podpis prodávajícího chybí**.

Často se děje, že realitní makléř zatím nemá **nemá s prodávajícím vyjasněny** podmínky prodeje (prodejní cena, termín zaplacení kupní ceny, předání atd.). Má jen slib od prodávajícího (bez uzavřené smlouvy), že pokud přivede zájemce, tak prodá.

Po uzavření rezervace nastává problém. Komunikace a všechny ostatní kroky, které jsou nutné k prodeji, **začínají drhnout**, a nakonec **z prodeje sejde**. A může být i obtížné vrácení depozita.

## JAK POZNAT, ŽE SE JEDNÁ O REZERVAČNÍ SMLOUVU BEZ SOUHLASU VLASTNÍKA?

- Můžete získat podezření už jen tím, že je **rezervační smlouva pouze dvoustranná**.
- Velká část smluv je bohužel dvoustranných, a to i když má realitka uzavřenou zprostředkovatelskou smlouvu s prodávajícím. V tomto případě si **před podpisem vyžádejte doklad o uzavření zprostředkovatelské smlouvy**.
- Pokud máte podezření, že jde o realitní trik, doporučuji se **osobně setkat s prodávajícím** pro vyjasnění všech podmínek prodeje.

## II. Nemovitost se nabízí bez vědomí majitele

Ještě horší varianta nastane, pokud realitní makléř nemá ani příslib od prodávajícího a nabízí nemovitost bez jeho vědomí. Může se často stát, že **makléři nemají dohodu s prodejcem**, pouze převzali cizí inzerát a dali pod něj svůj podpis.

Realitní makléř se spoléhá na to, že pak přijde za prodávajícím (který nechtěl původně prodávat přes realitní kancelář) s tím, že má pro něho seriózního zájemce. Také mu předloží podepsanou rezervační smlouvu s vámi, tak kývne na prodej přes realitní kancelář i když původně chtěl prodávat sám.

Tady může nastat mnoho komplikací, takže si **raději vyžádejte zprostředkovatelskou smlouvu**.

### JAKÁ HROZÍ RIZIKA?

- Představte si, že máte našetřené peníze na zálohu. Tu pošlete na účet realitní kanceláře, která vás bude vodit za nos. Najednou se objeví další nemovitost, která bude v pořádku, od jiné realitky, která bude férová. Jenomže vy jste svoje našetřené peníze na zálohu poslali tam, kde vás vodili za nos.

Jelikož podle původní smlouvy bude mít realitka třeba 30 dní na vrácení. **Budete muset čekat na vrácení peněz a mezitím vám ta druhá nemovitost uteče.**

- Nemovitost Vám ve skutečnosti **nemusí majitel prodat**, protože nespolupracuje s daným realitním makléřem, který vám nemovitost nabízí. Může mít podepsanou exkluzivní spolupráci s jinou realitní kanceláří a ta ho zavazuje prodávat pouze přes ni.
- Není ani zaručené, že bude cena taková, jakou vám slíbil realitní makléř. Jednoduše se může stát, že **danou nemovitost nezískáte.**

## 4. DVOJITÁ PROVIZE

Pokud makléř neboli zprostředkovatel úspěšně sjedná smlouvu, náleží mu za to odměna. Je ale potřeba si dopředu vyjasnit to, **kdo ji vlastně platí? Jestli kupující nebo prodávající? V jaké výši odměna bude, a hlavně za co konkrétně.** Pozor si, ale dejte na tzv. dvojitou provizi. Může se totiž stát, že provizi nakonec zaplatí jak prodávající, tak kupující. A i když to zákon nedovoluje, v praxi se to běžně děje.

## 5. ZAVÁDĚJÍCÍ INFORMACE V INZERÁTECH

Našli jste inzerát, ve kterém nabízená nemovitost vypadá jako vaše vysněné bydlení? Dejte si pozor, protože to, co se v inzerátu dočtete, tak z toho nemusí být pravda vůbec nic. Někteří makléři jsou mistři v tom, jak vidí nemovitosti, které nabízejí – **přes růžové brýle, to proto aby prodali.**



Často se stává, že jdete na prohlídku bytu v prvním patře, po příchodu ale zjistíte, že jde o byt přízemní nebo má dokonce okna těsně nad zemí. Vždy si **předem ověřte všechny údaje z inzerátu**, ať tam zbytečně nejedete a neztrácíte drahocenný čas.

## 6. NEDODRŽENÍ ÚSTNÍCH SLIBŮ

Toto se bohužel děje velmi často, kdy něco je napsáno v inzerátu, něco vám slíbí realitní makléř, ale **když vám pak přijdou smlouvy, tak je všechno jinak**. Makléři spoléhají na to, že se vám už drobnosti nebudou chtít řešit, a i tak podepíšete.

Nespoléhejte se tak na sliby po telefonu. **Chtějte všechno písemně nebo aspoň do mailu, ať máte nějaký důkaz.**

## 7. NEDODRŽENÍ PÍSEMNÝCH SLIBŮ

I přes to, že už máte podepsanou rezervační smlouvu, může se stát, že nemovitost prodají nakonec někomu jinému. Je to z jednoduchého důvodu. Nový kupující zaplatí třeba o 300 000 Kč víc.

Pokud nemáte **vyváženou rezervační smlouvu**, jediné, co se stane, tak že realitka řekne že se omlouvá a vrátí vám rezervační zálohu. Proto **sankce za odstoupení musí být vždy na obou stranách**, jak pro vás, tak i pro realitní kancelář.

Nenechte se uchlácholit tím, že mají sankci ve smlouvě, kterou mají s prodávajícím. Taková sankce vám nic nepřinese.

Jedinou obranou je napsat si hned na začátku vysokou sankci pro prodávajícího v případě odstoupení od smlouvy, aby se mu to nevyplatilo.

## 8.ZASTOUPENÍ OD REALITNÍ KANCELÁŘE

Hledáte nemovitost ke koupi a chcete se obrátit na realitní kancelář, aby vás zastupovala jako kupujícího? Ano, některé realitky toto nabízejí. Zároveň si však musíte uvědomit, že zastupují i prodávajícího. Pak se často stává, že **nevyhledávají nemovitosti na trhu dle vašich požadavků a priorit**, ale budou se vás snažit přesvědčit, že s nemovitostí právě z jejich nabídky, budete spokojenější. A proč? Protože realitka má z **prodeje nemovitosti 5 %**, kdežto ze **zastupování kupujícího má jen 1 %**.

Proč by tedy dělala obchod jiné realitní kanceláři?

Ve skutečnosti realitky nezastupují kupujícího, ale skrytě si nechají zaplatit dvojí provizi. **Realitka bude vždy stát na straně prodávajícího**, protože z něj má vyšší provizi. To si zapamatujte.

## 9.DVOUSTRANNÁ REZERVAČNÍ SMLOUVA, PRODÁVAJÍCÍ CHYBÍ

Dejte si i tak pozor na to, aby ve smlouvě figuroval i prodávající.

Tady si připomeneme ještě jednou, jak je důležitá trojstranná smlouva.

Málo lidí ví, že **dvoustranná rezervační smlouva je pro vás zbytečná**. Je to jen smlouva mezi vámi a realitní kanceláří, ve které se realitní kancelář zavazuje, že neprodá nemovitost nikomu jinému.

Co ale v situaci, kdy má prodávající smlouvy s více realitními kancelářemi? Nebo si prodá nemovitost sám? V těchto případech s dvoustrannou smlouvou nic nezmůžete. Pokud chcete jistotu, tak chtěj vždy **trojstrannou smlouvu**.

**Pohlídejte si, aby byla smlouva vždy trojstranná** nebo chtějte vidět zprostředkovatelskou smlouvu mezi realitní kanceláří a prodávajícím ze které by byla patrná exkluzivita pro danou realitní kancelář.

## 10. NEJISTÁ ÚSCHOVA PENĚZ NA ÚČTU REALITNÍ KANCELÁŘE

Provize realitní kanceláře (rezervační záloha) může jít na její účet. Zbytek kupní ceny se musí už ze zákona posílat na advokátní úschovu, pokud se s realitkou nedohodnou jinak.

Podle zákona **nesmí realitní kancelář sama proaktivně nabízet realitní úschovu**. Dle zákona o to musí požádat kupující. Realitní kanceláře se občas snaží mezi dokumenty k podpisu vtlačit žádost klienta o úschově na účtu realitní kanceláře.

**Nedoporučuji ale realitce takovou dohodu podepisovat, vždy by to mělo jít na advokátní úschov, kvůli zpronevěře.**

## 11. PROVIZE NENÍ SOUČÁSTÍ KUPNÍ CENY

Jedním z nejběžnějších triků realitních kanceláří je **nalákat v inzerátu na nižší cenu, ale ta je bez provize**. Opticky je pak inzerovaná nemovitost sympatičtější než při vyšší ceně.

Komplikace může nastat, pokud chcete koupit nemovitosti financovat hypotékou a provize není součástí kupní ceny. V takovém případě nemusí vycházet dobře odhad

nemovitosti a banka budete potřebovat více vlastních zdrojů. Ověřte si proto už při prvním telefonátu, jaká bude **skutečně finální cena nemovitosti**.

## 12. PODEZDŘELE NÍZKÁ CENA, AUKCE A BÍLÝ KŮŇ

Pokud objevíte nemovitost, která je dobrá, ale **její cena je pod tržní cenou**, tak to má obvykle jediný důvod. Realitní kancelář se snaží nalákat co nejvíce lidí na prohlídku a získat co nejvíce zájemců. **Pro ně pak udělá aukci (dražbu)**. Moc dobře ví, že lidé budou mezi sebou soutěžit a ve většině případů se pak stane, že výsledná cena nemovitosti bude daleko vyšší než tržní.

Občas taky do aukce **nasadí tzv. „bílého koně“**. Jedná se o osobu, která uměle navyšuje cenu až do doby, než aukci vyhraje. Pokud jste měli druhou nejlepší nabídku, tak můžete počítat s tím, že se vám realitka do týdne ozve, protože výherce z nějaké důvodu od koupi ustupuje a **vy jako druhý v pořadí máte možnost nemovitost koupit**. Vy jste šťastní, že kupujete nemovitost, ale už si moc neuvědomujete, že za ní zbytečně přepláčíte. Že nebýt „bílého koně“, cena by se nikdy nedostala tak vysoko.

## 13. ODRAZOVÁNÍ OD SPOLUPRÁCE S PRÁVNÍKY, HYPOTEČNIMI PORADCI, INSPEKTORY NEMOVITOSTÍ

Pokud vám **realitní makléř** řekne, že si nemusíte brát svého právníka, protože smlouvy připravuje jejich renomovaná advokátní kancelář, tak zpozorněte. Uvědomte si čí zájmy

hájí tato advokátní kancelář. Ta musí už jen z podstaty hájit zájmy prodávajícího. To je jejich klient. Ten je platí. Takže oni připraví smlouvy, aby byly **vždycky výhodnější pro prodávajícího** (v mezích zákona).

Při koupi nemovitosti **mějte svého právníka**, aby vám smlouvu zkontroloval a **upozornil vás na rizika**. Popřípadě do smlouvy zapracoval odstavce, které budou výhodné i pro vás.

Často jsou totiž smlouvy psané tak, že na straně kupujících hrozí sankce za porušení, ale na straně prodávajících žádné sankce za porušení smlouvy nejsou.

To stejné je i s **hypoteční poradce**. Když vám realitní kancelář nabídne svého hypotečního poradce, čí zájmy asi bude nejspíš zastupovat? Upozorní vás na chyby v rezervační smlouvě?

## 14. NEPRODAJÍ VÁM NEMOVITOST POKUD SI PŘES NĚ NEVEZMETE HYPOTÉKU

Tady se jedná o **nekalou obchodní praktiku, která porušuje zákon**. Navíc je to **neetické**, jelikož vás realitní makléř tlačí do kouta, abyste neměli možnost výběru. Taková realitní kancelář může spolupracovat třeba jen s jednou nebo dvěma bankami.

A kde je pak ta slibovaná nezávislost?

Jakou máte jistotu, že ten, kdo vám hypotéku bude **vyřizovat je zkušený poradce**, který vyřídil již stovky hypoték. Co když vám vyřídí hypotéku, která bude mít sazbu o 1 % vyšší, než byste normálně mohli získat. Nebo ještě hůř. Co když vyřízení hypotéky ztroskotá a vám nemovitost uteče?

Nikdy si neberte hypotéku přes realitní kancelář. **Je tam příliš moc rizik.**

## ZÁVĚR

Děkuji Vám, že jste dočetli e-book: „**Triky realitních makléřů**“ až do konce. Budu rád za Vaše komentáře, názory a zkušenosti, zda byly pro Vás tyto informace užitečné a jak Vám případně pomohly.

V případě zájmu mi napište [e-mail](mailto:poradce@martinstratil.cz). Budu také rád, když navštívíte moje webové stránky, kde se můžete dozvědět spoustu dalších informací: [www.martinstratil.cz](http://www.martinstratil.cz).

**Vězte, že největší změny se v našich životech dějí právě tehdy, když se setkáme s novými lidmi.**



**Ing. Martin Stratil**  
hypoteční a investiční specialista

Telefon: 724 711 002  
Email: [poradce@martinstratil.cz](mailto:poradce@martinstratil.cz)  
Web: [www.martinstratil.cz](http://www.martinstratil.cz)



Pomohu Vám splnit sen o vlastním bydlení



Ukážu Vám, jak jednoduše a efektivně zhodnocovat své finance

