

Realitní makléř? Odborník s citem pro diplomacii

Realitní trh je specifický zejména tím, že každá nemovitost má své charakteristické vlastnosti. Obrazně řečeno, trh s nemovitostmi není trh, kde můžete jít od stánku ke stánku a vybrat si, co se vám líbí. Nemovitost nemůžete nakupovat ani podobně, jako když si kupujete nové auto. Každá nemovitost, přestože je snahou realitního makléře najít jejich společné rysy, má své specifické vlastnosti, které ji na realitním trhu dělají jedinečnou.

Makléř by měl být schopen díky své odbornosti, svým znalostem trhu a související problematice objektivně sledovat rozdíly mezi jednotlivými nemovitostmi a určit skutečnou hodnotu konkrétní nemovitosti podle jasně stanovených měřítek a určit její cenu s přihlédnutím k aktuální situaci na realitním trhu. Tedy pokud se vrátíme k výše uvedenému: to, co si můžete dovolit při nákupu auta, kdy budete požadovat určitý typ vozu s určitým vybavením, ten vám každý prodejce dokáže nabídnout, ale v případě prodeje nemovitostí je toto nereálné.

S tím souvisí i skutečnost, že se nemovitost nedá kupovat jen od pohledu. Makléř by se měl zajímat o technický a právní stav nemovitosti, mít přehled o dané lokalitě atd. a tento pohled vám musí zpřístupnit, musí shromáždit všechny údaje, odborně je vyhodnotit a nesmí nic zamlčet. Všechny informace, které předá, musí být podle nejlepšího vědomí pravdivé. Makléř se přitom musí orientovat i v jiných oblastech, které s jeho oborem úzce souvisí. To zahrnuje nejenom stavební zákony, vyhlášky a rozhodnutí, ale i finanční, daňové i živnostenské zákony. Tedy skutečné požadavky na odbornost makléře vysoce překračují kompetence běžného obchodníka.

Klíčovou roli v případě realitního makléře hraje umění komunikace. Makléř je velmi důležitý spojující článek mezi nabízejícím a kupujícím. Makléř je každý den v kontaktu s řadou nabídek a poptávek nemovitostí. Jeho základní kompetencí je sledovat chování poptávky a nabídky a na základě toho určovat aktuální vývoj na trhu nemovitostí. Mnohdy na „diplomatické“ úrovni musí sjednocovat rozdílné názory na cenu nemovitosti, na realitní trh a perfektně rozumět problematice, které se účastní. Ve své podstatě stojí mezi dvěma různými stanovisky k jedné věci a sám musí být schopen zastávat nezávislou pozici, která ho činí autoritou.

Pomůže nový zákon?

Z výše uvedeného je naprosto logické, že požadavek na regulaci nebo kontrolu odbornosti makléřů a jejich certifikaci byl z hlediska vývoje a kultivace realitního trhu naprosto nevyhnutelný. Musíme doufat, že přijetí zákona

o realitním zprostředkování výrazně pomůže ke zlepšení kvality realitního trhu. A je to namístě. Vezměme v úvahu fakt, že problematika nákupu/prodeje nemovitostí v sobě častokrát zahrnuje dědictví majetku několika generací nebo závazek kupujícího splácet půjčku na mnohdy i déle než 30 let. Proto bychom měli očekávat v otázce nemovitostí, i když je spojena jen s „obyčejným bydlením“, určitou úroveň znalostí a praxe, podobně jako ji očekáváme například u advokáta nebo lékaře. Taková věc nemůže být ponechána v rukou štěstěny.

Vysoká škola finanční a správní je pověstná svojí kvalitou a odborným přístupem. A to platí i pro oblast realit.

VŠFS není pouze garantem

Nabídka Vysoké školy finanční a správní na spolupráci, a to do pozice garanta odborných zkoušek, s čímž se i nabízelo vstoupit do pozice zkušební komisaře a lektora přípravných kurzů, pro mě byla vítanou výzvou, ve které bych mohl prospěšně uplatnit své 25leté zkušenosti a úspěchy, kterých jsem v realitách dosáhl. Naší snahou je, aby noví makléři chápali důležitost zákona o realitním zprostředkování nejen jako slepou povinnost, kterou se je nutné řídit dle litery zákona. Hlavní je praktický přístup k realitní problematice, kdy reálně pochopí různá úskalí, rizika a nebezpečí, které při prodeji realit mohou nastat. Makléř by měl zákony chápat jako naprosté minimum, které potřebuje ovládat k výkonu svojí práce.

Ale tím to nekončí. Náš zájem je pomoci makléřům nejen aby splňovali podmínky zákona o realitním zprostředkování, ale pomoci jim dosáhnout i úspěšného podnikání v oboru realit. Víme, že je zde řada uchazečů, kteří chtějí být úspěšní a chtějí danou práci dělat poctivě, kvalitně a přispívat ke zlepšení atmosféry celého realitního trhu. Víme a na základě poznatků z makléřských zkoušek, které dosud proběhly, jsme velmi jasně pochopili,

že abychom mohli i toto zajistit, je pro makléře důležitá daleko pečlivější příprava a hlubší studium, podpořené praktickou zkušeností. Vysoká škola finanční a správní je pověstná svojí kvalitou a odborným přístupem. A to platí i pro oblast realit, nejde jen o certifikaci makléřů, vnímáme naši pozici jako institut, který je přímo zodpovědný za odborné vzdělávání. Proto jsme vytvořili dva specializované programy, které jsou přímo ušité na míru potřeb makléřů a které právě připravujeme k akreditaci MŠMT. Jsou jimi:

- Real Estate Specialist (R.E.S.) – je určený hlavně pro nováčky a pro ty, kteří chtějí mistrovsky ovládat základy spojené s realitami, dobře rozumět procesu prodeje nemovitostí, marketingu, katastru nemovitostí, hypotékám a financování nemovitostí, právní problematice atd.
- Master of Real Estate (M.R.E.) – je jakousi nástavbou prvního programu a je zaměřený na ostřílené a zkušené matadory, kteří se chtějí zdokonalit v takových věcech, jako jsou výkupy nemovitostí, development, investice, správa nemovitostí aj.

Pevně věřím, že naše úsilí bude odměněno nejen zvýšenou kvalifikací realitních makléřů, kteří tyto obory úspěšně absolvují, ale i větší spokojeností a důvěrou klientů, kteří řeší prodej/pronájem nemovitostí prostřednictvím realitních kanceláří, což si tento obor sám o sobě určitě zaslouží.

Zájem o odbornou zkoušku je velký. Makléři ji však nedostanou zadarmo

V březnu minulého roku vstoupil v účinnost zákon o realitním zprostředkování, který mimo jiné mění živnost „realitní zprostředkování“ z volné na vázanou. Tato změna vyžaduje od makléřů povinnost prokázat svou odbornou způsobilost, tzn. prokázat požadované vzdělání a praxi v oboru. V případě, kdy makléř nesplňuje požadavky na prokázání odborné způsobilosti dané zákonem, vzniká mu povinnost složit odbornou zkoušku před autorizovanou osobou.

Současně s tímto faktem je na trhu finančního poradenství možné zaznamenat nový trend. Oblast realit začíná být jedním ze segmentů, která poradenské firmy zařazují do svého portfolia, a tudíž mají i vzrůstající potřebu kvalifikovaných zprostředkovatelů splňujících v oblasti realit zákonem dané požadavky.

Institut Vysoké školy finanční a správní se řadí rozsahem poskytovaných služeb mezi největší akreditované osoby České národní banky v poskytování zkoušek odborné způsobilosti, a to v oblastech doplňkového penzijního spoření, investic, spotřebitelských úvěrů a distribuce pojištění pro finanční zprostředkovatele. Rozšířit naše spektrum odborných zkoušek i o odbornou zkoušku realitní zprostředkovatele tedy začalo dávat jasný smysl.

Máme proto radost, že na jaře minulého roku Vysoká škola finanční a správní obdržela autorizaci Ministerstva pro místní rozvoj k udělení profesní kvalifikace „realitní zprostředkovatel“.

Zkouška není zadarmo

Vzhledem k mimořádnému zájmu jsme první zkušební termíny uskutečnili již v červnu. V přípravě a v organizaci zkoušek jsme využili naše dlouholeté zkušenosti v oblasti realizace odborných zkoušek pro finanční zprostředkovatele. Na tomto místě je ale třeba říct, že „zkouška realitního zprostředkovatele“ je strukturou, formou a rozsahem poměrně odlišná od zkoušek, které jsme doposud realizovali. Mimo jiné je časově podstatně náročnější.

Zkouška se skládá ze tří obtížných částí: písemného testu, z ústní a praktické části. V jednotlivých částech se ověřují znalosti a dovednosti určené v kritériích pro danou profesní kvalifikaci. Prověřování se zaměřuje zejména na orientaci v právní úpravě v činnosti realitního zprostředkovatele, využívání marketingových nástrojů, aplikaci etického kodexu CEPÍ, odhad tržní hodnoty, stanovování nabídkové ceny a na řešení finančního zajištění realitního obchodu.

Pouze úspěšní absolventi písemného testu pokračují v dalších částech zkoušky, která se skládá před dvoučlennou komisí. Rozsah zkoušky je velmi obsáhlý, a proto je nutné počítat s dostatečnou časovou rezervou (pí-

TAB. 1 Termíny zkoušek včetně přípravných kurzů

Termín zkoušky	Přípravný kurz
21. 9. a 22. 9. 2021	13. 9. 2021
11. 10. a 12. 10. 2021	4. 10. 2021
8. a 9. 11. 2021, 23. a 24. 11. 2021	1. 11. 2021
8. a 9. 12. 2021	29. 11. 2021

ZDROJ: VŠFS

semná část: 45 minut, ústní a praktická část: min. 135 minut). Každý účastník si vylosuje zadání čtyř modelových situací a 11 ústních otázek. Zkouška probíhá formou pohovoru, kde by účastník měl prokázat své znalosti a zkušenosti z praxe napříč všemi kritérii. Nejedná se tedy o „pouhé nabífování“ odpovědi na otázky, ale o rozhovor, ve kterém účastník musí projevít svoji odbornou kompetenci. Poslední praktická část zkoušky má za úkol prokázat i schopnost použití vědomostí uchazečů o certifikaci v praxi, kdy účastník může být požádán např. o přípravu inzerátu k prodeji nemovitosti či o vysvětlení a popis konkrétních stavebních plánů nebo o ukázkou orientace v rámci katastru nemovitostí apod. Vzhledem ke komplexnímu charakteru dané zkoušky bezpečně rozlišíme, zda se daný zájemce orientuje na trhu s nemovitostmi tak, aby zajistil svému klientovi kvalitní a odborný servis s tou nejvyšší klientskou péčí.

S přípravou mohou pomoci kurzy

Praxe nám ukázala, že ne vždy jsou znalosti a praktické zkušenosti účastníků dostatečné, aby bez důkladné přípravy pokryly rozsah celé odborné zkoušky. Řada uchazečů má pouze teoretické zkušenosti z oblasti realit nebo se specializuje pouze na dílčí činnosti, které by měl makléř ovládat, což ovšem k úspěšné realizaci zkoušek, tak jak jsou předepsány MMR, mnohdy nestačí. Proto pro zájemce realizujeme přípravné kurzy – od půldenních po vícedenní. Lektori kurzu se zaměřují na řešení modelových situací, se kterými se účastníci v rámci své praxe mohou setkat. Aktuálně zvažujeme i možnost přípravného webinaru, který bude obsahovat seriál krátkých videí s názornými ukázkami, aby pomohl zájemcům o zkoušku dobře pochopit témata a minimální požadované znalosti.

O kurzy v prezenční i nově poskytované on-line podobě je velký zájem, považujeme to i za určité měřítko jejich kvality. Ukázalo se totiž, že účast na kurzech je pro účastníky skutečně přínosná. Utřídí si zde své znalosti, vzájemně si vyměňují zkušenosti z praxe a díky tomu si ujasní, jaké oblasti zkoušky se potřebují v rámci své přípravy více věnovat, na co se zaměřit podrobněji, kde mají mezery.

Úroveň kvality odborných zkoušek se nepochybně odvíjí od zkušeného týmu komisařů a lektorů přípravných kurzů. Garantem odborných zkoušek je Josef Kříženecký, nositel mnoha národních i mezinárodních ocenění právě v oblasti realit. Tým je složen z odborníků z praxe, kteří dokážou v rámci zkoušek předat účastníkům nejen nové pohledy na oblast realitního zprostředkování, ale i praktické tipy pro jejich profesní dráhu. Několikrát jsme si ověřili, že od zkoušek odcházejí dokonce i neúspěšní účastníci s pocitem, že účast na zkoušce je profesně obohacující a poskytla jim novou inspiraci pro jejich profesní dráhu.

Od prvních termínů zkoušek jsme již zrealizovali 36 zkušebních termínů, v nichž bylo přezkoušeno kolem 160 osob. Nejblíže termínů odborných zkoušek ukazují **tabulka 1**.



Pakliže vás zajímají další informace, naskenujte QR kód



B Text Martina Linhartová, ředitelka Institutu celoživotního vzdělávání, Vysoká škola finanční a správní www.bankovnictvionline.cz

VŠFS přichází se vzděláváním pro realitní makléře pod vedením předních expertů

Jak už bylo řečeno v rámci předchozích dvou článků, již více než rok realizuje naše univerzita – Vysoká škola finanční a správní – zkoušky pro realitní zprostředkovatele na základě autorizace od Ministerstva pro místní rozvoj České republiky s tím, že většina realitních zprostředkovatelů se účastní před vlastní zkouškou i přípravného kurzu. V následujících řádcích se na tyto kurzy podíváme podrobněji.

Samotné kurzy jsou zpravidla jednodenní, přičemž jejich absolvování výrazně zvyšuje pravděpodobnost úspěchu u zkoušky. To potvrzuje kromě statistik také zpětná vazba od účastníků kurzu, která je vysoce pozitivní. Zároveň od absolventů tohoto přípravného kurzu, stejně jako od realitních makléřů, jsme zaznamenali poptávku po dalším vzdělávání. A právě po vyhodnocení této poptávky jsme se rozhodli připravit dva na sebe volně navazující vzdělávací programy:

- Real Estate Specialist (R.E.S.)
- Master of Real Estate (M.R.E.)

Jedná se o komplexní vzdělávací programy v rozsahu 100 vyučovacích hodin, které jsou zakončeny zkouškou před odbornou komisí, jejíž součástí je popis praktické situace a jejího řešení. Úspěšní absolventi obdrží osvědčení RES (Real Estate Specialist) a MRE (Master of Real Estate). Oba výše uvedené programy předkládáme k akreditaci na MŠMT ČR a předpokládáme jejich zahájení ještě v tomto kalendářním roce. Pojďme se ale společně podívat na jednotlivé programy podrobněji.

Real Estate Specialist

Vzdělávací program Real Estate Specialist je věnován čistě realitám. Účastník kurzu je nejprve seznámen s základními pojmy ze světa realit a je mu vysvětlen proces od vyhledávání a náběru nemovitosti až k jejímu prodeji. Proto musí porozumět i záležitostem týkajícím se katastru nemovitostí, základním pojmům ze stavebnictví a pozemkovému právu. Klíčové je porozumění právním a závazkovým aspektům nemovitostí. Po osvojení si těchto „tvrdých“ dovedností následuje výuka v oblasti „měkkých“ dovedností, a to především v oblasti osobního marketingu, public relations a prodejních a komunikačních dovedností. Garantkou tohoto vzdělávacího programu je Ivana Cikánková, která v oblasti realit působí již více než 20 let a je autorkou několika knih na dané téma.

Probíraná témata ve vzdělávacím programu R.E.S. jsou následovná:

- Základní pojmy ze světa realit
- Naučení se procesu od vyhledávání a náběru nemovitosti až k jejímu prodeji

- Osobní marketing
- Marketing a public relations na trhu nemovitostí
- Právní a závazkové aspekty nemovitostí
- Katastr nemovitostí
- Pozemkové právo
- Prodejní a komunikační dovednosti
- Základní pojmy ze stavebnictví
- Praktická část studia celého realitního procesu

Master of Real Estate

Vzdělávací program Master of Real Estate je zaměřen daleko širěji. Jeho obsahem nejsou totiž pouze reality a jejich prodej, ale po jeho absolvování je schopen účastník kurzu nabídnout klientům komplexní péči související s prodejem nemovitostí. Její součástí, a to je nejvýraznější odlišnost obou nabízených programů, je provázání prodeje nemovitosti s nabídkou finančních služeb. Stručně řečeno, výhodu na trhu budou mít ti realitní makléři, kteří rozumějí příslušným finančním produktům, jako jsou hypotéky nebo stavební spoření, případně je umí i zprostředkovat.

Platí to i obráceně: hypoteční specialisté z bank či stavebních spořitelen často nemají znalosti v oblasti realit, takže poptávka po tomto vzdělávacím programu vzniká jak u realitních makléřů, tak i ve finančních institucích. Kromě finančních a jiných služeb je součástí uvedeného vzdělávacího programu oceňování a správa nemovitostí. Dále pak pokročilý marketing a public relations, stejně jako prodejní a komunikační dovednosti. Garantem tohoto programu je Josef Kříženecký.

Probíraná témata ve vzdělávacím programu M.R.E. jsou následovná:

- Pokročilý marketing a public relations
- Obchodování zatížených nemovitostí
- Oceňování nemovitostí
- Developerské projekty (pozemky)
- Komerční nemovitosti
- Luxusní nemovitosti
- Investice do realit
- Správa nemovitostí
- Finanční a jiné služby pro dodatečný příjem realitní činnosti
- Prodejní a komunikační dovednosti
- Praktická část studia

Garanti vzdělávacích programů VŠFS

Ivana Cikánková



Od roku 1998 je aktivní realitní makléřka a žena v realitách, lektorka, poradkyně pro realitní trh. Majitelka realitní licence Gepard reality a Gepard finance. Partnerka a zakládající členka Realitního vzdělávacího institutu, zakladatelka projektu Ženy v realitách, podnikatelka v realitách, autorizovaná osoba na základě pověření MMR pro certifikaci v oboru realitní zprostředkovatel.

Autorka knihy Jak se nespálit při prodeji nemovitosti, Jak prodat nemovitosti s maximálním ziskem, Homestaging a on-line kurz Základy homestagingu.

Josef Kříženecký



V realitách pracuje již od roku 1996. Jako realitní makléř se zaměřuje na prodej a pronájem bytů, domů, pozemků, činžovních domů i komerčních nemovitostí. V rámci sítě

Century 21 působí jako garant a projektový manažer developerských projektů pro Českou republiku. Dále také působí jako garant a zkušební komisař pro certifikaci odborné způsobilosti realitních makléřů na VŠFS s akreditací od MMR. Získal několik prestižních ocenění Centurion. Opakovaně se umístil v Top 10 makléř roku a vstoupil do síně slávy Century 21 Czech Republic.

Je nejvyšší čas se přihlásit

O kurzy následného vzdělávání eviduje Vysoká škola finanční a správní již nyní vysoký zájem ze strany uchazečů. První termíny konání vzdělávacích programů R.E.S. a M.R.E. jsou od 2. října 2021 do 8. prosince 2021, každý týden v úterý od 15:00 do 18:00 a ve středu od 9:00 do 15:30. Délka každého kurzu je kolem 100 hodin.

B Text Petr Budinský, prorektor pro strategii a mezinárodní vztahy, Vysoká škola finanční a správní
www.bankovnictvionline.cz