

---

**From:** Xxxxx Xxxxx [<mailto:xxxxx@yahoo.com>]

**Sent:** Monday, December 22, 2014 3:09 PM

**To:** KOVÁČ Andrej, PonukaByvania. sk

**Subject:** Re: Veselé Vianoce!

Dobrý deň p. Kováč,

Ďakujem za želanie a aj Vám merry Xmass !  
Som Vám dlžný ešte spätnú väzbu k predaju.

Ako to celé začalo? Niekedy v novembri 2013 sme sa rozhodli s manželkou, že našu nehnuteľnosť predáme. Rozhodli sme sa, že budeme predávať nehnuteľnosť sami (ja som pomerne finančne aj realitne gramotný a manželka je zdatná v právnej oblasti takže sme nevideli jediný problém) + cez jediné RK. V tom čase RK Xxxxxx xxxx. Suma sumárum za 5 mesiacov, 3 obhliadky cez súkromnú inzerciu + 3 obhliadky cez RK. Celkovo nič moc... Ale mohol za to zrejme aj zlý timing. (Takto som si to vysvetľoval vtedy ja). Pravdu povediac – realitným kanceláriám moc neverím. Za posledných 14 rokov som kúpil štyri nehnuteľnosti a toto bol predaj tretej. Vo väčšine z nich vystupovala RK. Schválne hovorím že vystupovala pretože hodnotiť servis niektorých RK by bolo na dlho, námatkou dva konkrétne prípady :

1.) Kúpa domu v Senci – 1Q 2010 : RK Xxxxxxx xxxxxxx.

Ústne sme sa dohodli s p. realitnou maklérikou v piatok na podmienkach, detail nerozhoduje ale asi v tomto znení: 15% cash pri podpise zmluvy + 60% cash do mesiaca (z predaja nášho bytu), 25% Hypo . Zľavu nechceli dať ani korunu. (chceli sme symbolickú... 2.000 € „nech sa nám dobre býva“)

V stredu mi p. maklérika volá že nič neplatí, lebo našli záujemcu čo im dá všetko cash. OK hovorím jej, ale to ste ma mohli aspoň informovať, ja som v utorok podpísal predaj bytu! Rozumiem, že sme nezložili žiadnu zálohu a ani nemáme podpísanú rezervačnú dohodu ale v mojom svete slovo: „držím Vám to do stredy“ platí. Pán Xxxx mi osobne vysvetlil, že bez zmluvy ťahám za kratší koniec... a nezabudnem na jeho krásnu citáciu : „Viete pán Xxxxx, od piatku sa rozdanie kariet zmenilo !“ Mal pravdu. Mne ako kartárovi to nemusel vysvetľovať :).

Keďže sme dom chceli – zrejme až príliš veľmi – tak sme sa rozhodli kontaktovať záujemcu na priamo – s tým že zaplatíme zmluvnú pokutu čo je viazaný pre RK a navýšime sumu ešte o 3,000 € . Poprosili sme ho o diskretnosť . Pán majiteľ – nejaký Xxxxx – samozrejme okamžite informoval RK. Takže sme si s RK vymenili pár mailov a telefonátov o tom, ako neeticky sme sa zachovali, keďže sme chceli obísť RK a z predaja zišlo. Keďže som bol v situácii, že už som mal podpísanú zmluvu o predaji bytu, nezostávalo nič iné len začať pátrať po inom dome. O 10 dní, čo čert nechcel, zvoní mi mobil a osobne pán Xxxx: Že „či náš záujem o nehnuteľnosť ešte trvá... ?“ skoro mi zabešlo! Paradoxne sme už našli druhú nehnuteľnosť.

Tak sme sa stretli v kancelárii: predávajúci, kupujúci + RK. A teda, že ak náš záujem trvá a platia navrhnuté - navýšené – podmienky, predávajúci sú ochotní ísť do toho. Pamätnú vetu som tento krát p. Xxxxx predniesol ja : „Viete pán Xxxx, rozdanie kariet sa od posledného času zase trochu zmenilo! Máme inú nehnuteľnosť už rozrobenú a pokiaľ sa vieme finančne dohodnúť vieme sa vrátiť k rokovaciemu stolu.

Nakoniec sme sa dohodli. Riešitelia bývania stratili čas pre predávajúceho, samozrejme aj nejaké peniaze, ktoré mohol mať navyše.

Že v rámci procesu predaja a financovania experti od p. Xxxx si akosi zabudli pozrieť detail kolaudačného rozhodnutia, kde stavebníkmi boli 2 manželia ale kolaudačné rozhodnutie bolo vydané iba na jedného z nich, bol už iba detail. Kataster zastavil konanie, banka prerušila čerpanie HÚ. Doriešil som si to po vlastnej linke za 24 hodín.

2.) Kúpa bytu v centre BA – niekedy 2006 (?) RK myslím Xxxxxx

Story: Manželka v dôchodkovom veku sa rozhodli predať byt v centre BA. Pôvodne chceli zaň 5,2 M SKK. A odchádzali do domu do Rajky. Zaplatili zálohu za dom a boli v tom, že byt v centre predajú ako teplé rožky na druhý deň. Nevieť čo sa dialo v predchádzajúcich týždňoch ich predaja ale k nám sa byt dostal

už od makléra!!! s informáciou že: „ majitelia zaplatili pomerne vysokú čiastku ako rezerváciu a reálne im hrozí že o to prídu.“ Viac mi nebolo treba:

Na obhliadku bytu s manželkou som sa vybral naschvál v deň, keď pršalo a obhliadku dohodol na 7:30 ráno

- Argument : Byt je tmavý tu bývať nechcem som naschvál riešil s maklérom pred predávajúcimi
- Na byt som použil story už máme iný byt takmer vybraný a je tam aj výhodná cena
- Vieme zložiť cca do týždňa 50%, zvyšok bude Hypo zabral takmer okamžite (majiteľovi cash postačoval na doplatok toho domu)

Suma sumárum: majiteľ vďaka realitnému agentovi prišiel o 700,000 SKK, byt sme nakoniec kúpili za 4,5 M. A to len vďaka informácii ohľadne stavu urgencie predaja.

Našlo by sa ešte pár perličiek ale tie len zapadali do stavu realitného boomu v rokoch 2001 – 2008.

Po týchto skúsenostiach iste chápete že pri jednaní s RK som obozretný, podozrievaný a nedôverčivý. Mám však čuch na ľudí a dám na svoj úsudok! :)

Takže späť k mojej nehnuteľnosti: napriek tomu, že som vo svojej súkromnej inzercii uviedol že prosím aby ma RK nekontaktovali, zo začiatku sa ozvalo snád' 15 RK, potom to ustalo na 1 - 2 RK týždenne. Najzaujímavejší bol však email z 28.12.2013 od nejakého pána čo sa podpísal ako Xxxx Xxxxx . Jeho email by som si dovoľil citovať celý (zvlášť do pozornosti dávam záverečnú e-vizitku tohto v skutku polyhistora – teda súdiac podľa toho čomu sa tento pán všetkému stíha venovať :)

---

**From:** XXXX XXXXX <xxxxxxx@gmail.com>

**To:** xxxxxx@yahoo.com

**Sent:** Saturday, December 28, 2013 10:37 PM

**Subject:** Vas X-izbovy RD, Xxxxxx, Xxxxxx ulica (XX m2, XXX.XXX,- €)

Vazeny pan Xxxxx X.,

Na zaklade Vasho inzeratu, kde udavate istu formu vztahu k realitnym kancelariam, Vam posielam s Vasim dovolenim tento mail, nakoľko viem ako to robi vacsina realitnych kancelarii:

Skopiruju si Vas popis, nikdy predtym vo Vasom dome neboli, nevideli ho, ale aj tak ho chcu zacat „profesionalne“ predavat. Na realitnych portaloch by sa tak Vas dom objavil 5, 7 mozno aj 10-krat s rovnakymi fotografiami, rovnakym popisom, AVSAK s rozdielnymi cenami. Po case by prišiel prvý zaujemca na obhliadku s maklerom, ktoreho ste mimochodom predtym nikdy nevideli, a obhliadku by ste robili Vy. A TO OBOM.

Prave preto je moja cesta ina, som profesional s ALL INCLUSIVE servisom rýchlo, spoľahlivo a bez zbytocnych starosti.

Dovoluujeme si Vas preto touto cestou oslovit s ponukou spoluprace v oblasti predaja Vasho domu:

<http://www.reality.sk/inzerat/xxxx>

Uvedomujeme si, ze v dnesnej situacii, by spolupraca bola pre Vas prospešna.

Okrem skusenosti Vam totiz vieme ponuknut dve novinky:

- 1.) provizie pri sprostredkovaní predaja vo vyske iba cca 50 – 70 % priemerne uctovanej na Slovensku
- 2.) zrealizovanie iba predaja = vypracovanie zmlúv a návrhov na vklad bez sprostredkovania (ak Vašu nehnuteľnosť kúpi napríklad „sused“) za pár stoviek eur

Ak suhlasite s prvou alternativou, prideme sa s nehnuteľnosťou oboznámit osobne a urobiť fotografie. Ak Vam viac vyhovuje - pošlite nam fotografie, odpovedou na tuto spravu.

V prípade nejasnosti alebo otázok nas prosim kontaktujte.

Zatial s pozdravom

Xxxx Xxxx

tel.: 09XX XXX XXX

mail: xxxxx@xxxxxx.sk  
XXXX xxxx, s.r.o.  
Xxxxxxx 5  
811 09 Bratislava  
www.xxxxxxx.sk  
mail: xxxxxxxx@gmail.com

---

Sprostredkujeme Vám:

- energetické certifikáty rýchlo a lacno
- služby v oblasti mediácie (www.xxx.sk)
- detektívne služby
- zmluvy k prevodu vlastníckych práv (bez sprostredkovania predaja) - hypotéky, - stavby drevodomov
- exkluzívne toskánske vína (Brunello etc.)

KONIEC CITÁCIE :)

Na podobné inzeráty som nezvykol reagovať, tomuto pánovi som však odpísal.

Zaujali ma dve skutočnosti :

1.) Pán sa venuje detektívnym službám! ...nuž som ho upriamil na skutočnosť, že keďže je na jednej z fotografií aj číslo domu, presný popis ulice tak asi nie je problém sa podľa katastra dopátrať sa na reálnych vlastníkov. A že či si naozaj trúfa pripraviť advokátovi Zmluvu za „pár stoviek eur“?

2.) Druhá skutočnosť, ktorá ma zaujala, bolo znenie ponuky. Keďže som bol pravidelným čitateľom časopisu real-immo tak ten text som samozrejme už niekoľko krát čítal, tak som ho porovnal s tým z časopisu a páč! Áno, sú to slová Vášho kolegu N. Hrčiara skopirované v zásade od slova do slova.

...no a takto nejako som sa dostal pomerne veľkou okľukou k Vám. Počkal som na vypršanie kontraktu o exkluzivite s RK Xxx a kontaktoval som Váš office. Povedal som si, že asi to tí páni v Ponuke bývania robia dobre, keď sa ich ostatní snažia kopírovať už aj v akvizičných kontaktoch.

Pamätám si náš prvý kontakt a rozhovor. Keď ste odišli, s manželkou sme sa na seba pozreli a ja jej hovorím tento chlapec to predá! Profesionálna realizácia fotografií ma utvrdila v tom, že sme konečne natrafili na ODBORNÍKA, ktorý nerobí profesii označovanej ako realitný maklér hanbu!

Ja zvyknem mať dianie okolo seba pevne vo svojej réžii a hlavne pod kontrolou. Keď k tomu pridáte emočné vypätie, že nie každý deň sa vzdávate svojho domova, a nie každý deň realizujete obchod, ktorý ovplyvní Váš život na niekoľko (desiatok) rokov dostanete reálny popis situácie v akom sa predávajúci nachádza. A keďže všetci predávajúci – vrátane mňa :) - „najlepšie vedia“ ako by mal predaj hladko fungovať, nezávidím Vám Vašu pozíciu.

Celkovo musím povedať že som viac než spokojný s tým, ako sme predaj realizovali. Áno, boli tam nejaké komunikačné šumy a zádrhely (jeden záujemca nám aj tuším odskočil)... ale povedzme si to rovno zvládli STE to ! Sem tam si ešte pozriem inzerciu predaja domov v okolí Senca. Niektoré sa ešte stále predávajú a mám pocit že ešte dlho budú. Ten náš nešťastník by tam bez Vás „visel“ asi tiež. Jediné čo ľutujem, že som sa na Vás neobrátil hneď na začiatku.

Ak budem niekedy predávať svoju nehnuteľnosť (ja dúfam že už nie :) tak viem, že sa obrátim na Vás a určite Vás budem doporučovať vo svojom okolí.

PS : Keď sme predali dom, chlapci boli veľmi smutní... Paradoxne nie však z toho, že sa sťahujeme ale z toho, že už nepríde ujo maklér a nepovozí ich na motorke :)

Želám všetko dobré, a veľa spokojných klientov.

Váš spokojný klient XX