



ASOCIACE
INSPEKTORŮ
NEMOVITOSTÍ

Prezentace služby inspekce nemovitosti

PETR VENCL
PŘEDSEDA ASOCIACE
INSPEKTORŮ ČR

Jak doposud vnímají službu inspekce nemovitosti realitní makléři?

- **Služba inspekce je v poměru jejího přínosu drahá**
 - Klienti nechtějí platit sami a makléřům snižuje celkový výdělek
- **Mnohdy je inspekce využívána proti makléři k nesprávným účelům**
 - Ze strany inspektora je nabízena a následně objednatelem využíván pouze jako účinný nástroj pro snížení kupní ceny
- **Inspekce hodnotí všechny objekty velmi přísně a celkový popis uvedený v inspekci kazí celkový dojem a to i u objektů, u kterých je zjištěný stav spíše standardem!**

V čem nejčastěji chybují inspektoři?

- **Už na webových stránkách prezentují inspekci jako nástroj pro snížení kupní ceny - příklady:**
 - Získáte podklad pro jednání o ceně nemovitosti
 - Inspekce jako jedinečný nástroj pro vyjednávání o ceně
 - Snižte cenu nemovitosti na základě
 - Optimalizujte hodnotu své budoucí nemovitosti pomocí protokolu o technickém stavu a získejte lepší cenu.

- **Používají mnohdy velmi přísná hodnocení bez ohledu na objektivní stav objektu**
 - Např. RD cca z 40. - 50. let s vlhkým suterénem – inspektor hodnotí jako zásadní nedostatek průnik vlhkosti do spodní stavby nemovitosti
 - V inspekci už nezazní informace o tom, že v této době byl suterén vlastním hydroizolačním opatřením a že zjištění situace je pro objekty stejného stáří naprosto běžná

V čem nejčastěji chybují inspektoři?

- Např. řadový RD cca z 70. - 80. let se společnou dělicí stěnou – inspektor hodnotí jako zásadní nedostatek nevyhovující akustické parametry – šíření hluku od sousedů
- V inspekci nezazní informace, že tento typ staveb je pro dané období běžný a s ohledem na technologické standardy výstavby dané doby se nejedná o vadu nemovitosti ale o její vlastnost
- Např. RD cca z 70. - 80. let – cihelná stavba s novými plastovými okny, při prohlídce zjištěny stopy po plísních, případně využije inspektor termovizní kamery a ukazuje tepelné mosty.
- V inspekci nezazní informace, že tento typ staveb je pro dané období běžný a jejich tepelněizolační vlastnosti jsou standardem doby, instalací oken došlo ke změně vlhkostního režimu v interiéru, ale při správném užívání objektu (větrat, topit) se projevy snižují na minimum

Jak tedy správně inspekci nemovitosti nabízet a prezentovat její výhody?

- Inspekce má být nástroj pro podporu transparentního obchodu – **vím co prodávám x vím co kupuji!**
- Inspekce zajistí objektivní technický popis nemovitosti – dostatečně podrobný oproti realitní nabídce – **JE TO „STK“ NEMOVITOSTI – ODŮVODNĚNÍ CENY**
- Výhodný marketingový nástroj pro makléře – odlišení se od konkurence
- Možná ochrana proti skrytým vadám
- Zlepšení tržní atraktivity nemovitosti
- Lepší plánování investic v budoucnu
- Buduje profesionální image prodejce

Jak tedy správně inspekci nemovitosti nabízet a prezentovat její výhody?

- Makléři inspekce pomůže reálně popsat skutečný technický stav a důvěryhodněji komunikovat s potenciálními kupujícími.
- Skutečným zájemcům může nabízet nadstandardní služby – asistence inspektora při obhlídce s inspekčním protokolem – vysvětlení jednotlivých vad – další zakázky pro inspektory.
- Inspekce nemovitosti by měla být první věcí kterou budeme na inspekci řešit – již ve fázi rezervační smlouvy je nutně vědět, co je jejím předmětem.
- **INSPEKCE NEMOVITOSTI NENÍ JEN NÁKLADNÝM KROKEM, ALE SPÍŠE INVESTICÍ DO ÚSPĚŠNÉHO A BEZPROBLÉMOVÉHO PRODEJE.**



ASOCIACE
INSPEKTORŮ
NEMOVITOSTÍ

**DĚKUJI ZA
POZORNOST**