

Kritéria hodnocení :

Posuzování stavu nemovité věci, využívání marketingových nástrojů, vykonávání činnosti, odhad tržní hodnoty a stanovení nabídkové ceny a řešení finančního zajištění realitního obchodu - **praktické předvedení , ústní ověření a praktické předvedení a ústní ověření**

MODELOVA SITUACE č. 1 PRODEJ / KOUPEĚ / NÁJEM Rodinného domu

Podle předložené stavební dokumentace prakticky proveďte a ústně prezentujte následující úkony, které mají směřovat ke zdárnému dokončení obchodního případu : pomůcka – projektová dokumentace

1) Prakticky předvedte a ústně prezentujte: zhodnoťte stav nemovité věci na základě předložené stavební dokumentace , např. z hlediska typu stavby, jejího stáří , použití stavebních materiálů, umístění stavby v lokalitě, sociálního vybavení, zateplení, splnění povinností prodávajícího v souvislosti se zákonem o hospodaření energií č. 406/2006Sb. Teoreticky sdělte, jak byste ověřil(a) správnost předkládané stavební dokumentace.

2) Prakticky předvedte a ústně prezentujte: navrhnete vhodné marketingové nástroje pro realizaci prodeje/koupe, nájmu této konkrétní nemovité věci. Jaký marketingový mix byste použil(a) v případě prodeje, koupe či nájmu této nemovitosti, vysvětlete, jak byste provedl (a) přípravu takové nemovitosti na prodej, koupi či nájem (home-staging).

3) Prakticky předvedte : Na PC v místě zkoušky či s využitím vlastního PC vytvořte inzerát k nabídce této konkrétní nemovité věci (RD v Rudolfově) k prodeji, koupi, nájmu včetně editace fotografií v případě prodeje či hledání nájemce nemovité věci. Fotografie k editaci naleznete v PC na adrese : plocha/zkouška realitní zprostředkovatel/ RD Rudolfov. Inzerát vytisknete a prezentujete zkušební komisi

4) Prakticky předvedte : vyhledejte s využitím informačních technologií a veřejně přístupných informačních zdrojů poptávanou nemovitou věc dle konkrétně zadaných parametrů, a to lokalita, typ nemovitosti, velikost a dispozice, stav, způsob využití a maximální cena (poptávanou nemovitostí je rodinný dům, byt , pozemek, komerční objekt , který se nachází na adrese Rudolfov, ul. Pod Lesem 624/8, 37371 Rudolfov stojící na parcele č.789/79 . Po vyhledání této konkrétní nemovitosti vytisknete informaci z katastru nemovitostí a tuto informaci prezentujete zkušební komisi dle shora uvedených parametrů.

5) Prakticky předvedte a ústně prezentujte: vyhledejte všechny dostupné informace o nemovité věci z dostupných zdrojů , sdělte v jakých zdrojů budete tyto informace čerpat a prezentujte, co jste se dozvěděl (a) o této nemovitosti a o majiteli této nemovitosti

6) Prakticky předvedte a ústně prezentujte: Proveďte analýzu všech získaných informací o nemovité věci a doporučte optimální postup při jejím prodeji/koupi, nájmu. V případě omezení vlastnického práva sdělte, jak budete při prodeji/nájmu postupovat.

7) Prakticky předvedte a ústně prezentujte: Vedte(fiktivní) jednání s majitelem této nemovitosti a poté se zájemcem o tuto nemovitost obchodní jednání o nabídce jeho nemovité prodeji /koupi, nájmu věci a sdělte těmto osobám, jakým způsobem budete při prodeji/koupi či nájmu postupovat, aby měl zájemce o zprostředkování realitních služeb přehled o všech krocích, které hodláte ve věci tohoto obchodního případu provádět .

8) Ústně prezentujte : Popište, jaké má mít podle zákona č. 39/2020 Sb. O realitním zprostředkování náležitosti zprostředkovatelská smlouva a možnosti její tvorby, úprav a rolí realitního zprostředkovatele v tomto procesu. Zejména sdělte, jaké služby není oprávněn realitní zprostředkovatel při své zprostředkovatelské činnosti zájemcům nabízet a jak se prokazuje bezúhonnost realitního zprostředkovatele ?

9) Ústně prezentujte : Popište postupy při zprostředkování zajištění právních služeb a sjednání finanční úschovy při realizaci prodeje/koupe či nájmu nemovité věci, dále sdělte jaké subjekty jsou oprávněny právní služby a úschovu zajišťovat ?

10) Ústně prezentujte : Popište pravidla, formální náležitosti a možnosti organizačního zajištění prohlídky nemovité věci. Jaké formální a obsahové náležitosti by měl splňovat tzv. naběrový list ?

11) Ústně prezentujte : Uveďte min. 1 rozdíl v užívání této nemovité věci oproti užívání věci, na které vázne věcné břemeno, zástavní právo, která je dotčena sporným vlastnictvím, dědictvím, exekucí ?

12) Prakticky předved'te a ústně prezentujte: Stanovte nabídkovou cenu této nemovitosti či obvyklé výše nájemného (RD v Rudolfově) s využitím znalostí o aktuálních tržních cenách v dané lokalitě, případně s využitím cenových map s ohledem na skutečný stav nemovité věci. Uveďte definici, co se rozumí obvyklou cenou nemovitosti a jaký základní princip se používá při stanovení obvyklé ceny (*obvykle princip porovnávání*)

13) Ústně prezentujte : Popište možné změny nabídkové ceny v průběhu realizace obchodu , z jakého důvodu obvykle ke změnám nabídkové ceny přistupuje.

14) Ústně prezentujte : Popište postup žadatele při získání hypotečního úvěru a uveďte základní způsob výpočtu jeho parametrů podle jeho vstupního kapitálu, věku a výše příjmů, při nabídkové ceně této nemovitosti , ústně prezentujte na příkladu, kdy : *klient , kterému je 40 roků má naspořené vlastní finanční prostředky ve výši 700.000,-Kč , nemovitost (RD) je nabízena za cenu 4.000.000,-Kč . Po jednání na Hypoteční Bance bylo zájemci sděleno, že mu půjčí maximálně 85 % tzv. zástavní hodnoty této nemovitosti, klient dosahuje čistého měsíčního výdělku ve svém zaměstnání 25.000,-Kč. Pracovní smlouvu má na dobu neurčitou. Klient bude RD kupovat s manželkou , která je t.č. na MD a jedním dítětem ve stáří 5ti roků, stanovte si výši rodič. Příspěvku za měsíc pro tento případ. Znalec Hypoteční banky provedl odhad zástavní hodnoty RD ve výši 3.900.000,-Kč Sdělte, za jakých podmínek a zda klient úvěr na financování na koupi tohoto RD získá či nikoliv, jaké životní náklady jsou klientům odečítány pro zachování tzv. životního minima. Sdělte , co se rozumí tzv. zástavní hodnotou nemovitosti a jaký je rozdíl mezi RPSN a úrokem u hypotečního úvěru ? Pokuste se na základě vašich znalostí spočítat, jaká bude jeho měsíční splátka hypotéky.... Tuto částku pak fiktivně projednejte se zájemcem.*

15) Ústně prezentujte : Popište , jak zájemci vysvětlíte možný postup k získání hypotečního úvěru za předpokladu, že nemovitost o kterou má váš klient zájem je zatížena zástavním právem ve prospěch jiné banky ? Vysvětlíte, co se rozumí tzv. výročním dnem pro splacení hypotéky ?

Zkušební komise Vám přeje mnoho štěstí u zkoušky !