

Pro prodávající, kteří přijali za své výše uvedené fakta, ještě nabízíme článek od Ing. Jaroslava Novotného, výkonného ředitele RAK CZ a.s. a prezidenta ARK ČR.

PROČ EXKLUZIVITA?

Často kladená otázka...

Mnoho poptávajících si v současnosti stěžuje, že má problém při výběru vhodné nabídky na trhu s nemovitostmi a to zejména ve fázi zajištění prohlídky nemovitosti, dojednání kupní ceny a realizaci formou kupní smlouvy. Často se dozvídají, že vlastník nemovitosti je v zahraničí, nemocen apod. a proto prohlídku nelze v požadovaném termínu zajistit. Nejasnosti bývají i ve stanovení konečné ceny, která bývá po seznámení s nabídkou navyšována atd.

Mnoho zprostředkovatelů nemá smluvní vazbu na prodávajícího a jsou v zásadě nesvéprávným subjektem. Jak to v praxi vzniká? Majitel bytu chce prodat a nechce využít služeb realitní kanceláře. Svou nabídku inzeruje např. v tisku. Po zveřejnění se mu ozve několik desítek osob, které žádají informace o nabízené nemovitosti. Proávající ani netuší, že drtivá většina zájemců jsou různí zprostředkovatelé, kteří získané informace o nabízené nemovitosti okamžitě „pověsí“ na internet. Bez jakéhokoliv vztahu k prodávajícímu a vědomí prodávajícího (zprostředkovatelská smlouva, pověření k nabídce atd.) se objekt prezentuje ve veřejné nabídce nemovitostí. Rázem je z jednoho prodávajícího bytu několik desítek bytů nabízených na trhu.

Další variantou bývá, že zprostředkovatel nepožaduje žádné smluvní zajištění zakázky, natož výhradní zastoupení, anebo prodávající odmítá cokoli podepsat. Touha po zprostředkování obchodu a inkasa provize (což v samé podstatě věci není nic špatného) však zatlačila do pozadí etiku trhu, profesionalitu a odbornost. Výsledkem tohoto stavu jsou mimo jiné matoucí údaje o stavu nabídky a konečně i poptávky.

Kde a v čem je příčina?

Podstatnější však je rostoucí nespokojenost poptávajících, zprostředkovatelů a nakonec i prodávajících. Kupující si nejsou schopni zajistit ani prohlídku nemovitosti, natož pak seriózní jednání o koupi. Realitní kancelář se stává nesvéprávnou, protože není schopna obchod dotáhnout do zdárného konce a prodávající je „bombardován“ kupujícími a zprostředkovateli, což často končí radikálním řešením, kdy si obchod dokončí

prodávající sám. Ztratil čas, tím i peníze a všichni účastníci obchodu jsou nespokojení a naštvaní. Co je příčinou tohoto stavu? Na počátku akce nebyla správně stanovena pravidla. Nebylo řečeno, co je cíl právo, povinnost, co je cílem a jak kdo se o plnění tohoto cíle postará a jaká odměna a od koho a komu náleží.

Je opravdu podivné, že v oblasti jiných služeb nikdo nepochybuje o tom, že smluvní zajištění obchodního vztahu je nutné. Stavbu či opravu domu dnes již nikdo bez řádné smlouvy nezadá. V autobazaru, či prodejně použitých lyží nikdo neodejde bez smlouvy o zprostředkování prodeje. Ojeté auto se také nedává do deseti autobazarů, ale prodej nemovitosti v řádu milionů se často řeší jak na perském trhu. Mnoho zprostředkovatelů pak nemovitosti nabízí se strategií, která spočívá v teorii pravděpodobnosti, to znamená, že z několika set nemovitostí, které má v nabídce bez detailnějšího posouzení a smluvního zajištění, se nějaké procento vždy „ujme“. Prodávající nemá garanci, jak se s nemovitostí bude pracovat, nemá průběžné informace o stavu nabídky a kupující často dojdou k poznání, že jednu a tutéž nemovitost nabízí více subjektů a za různých obchodních podmínek. Prodávající, který v „systému pravděpodobnosti“ propadne bez úspěchu sítím, pak třeba navštíví dalšího nového zprostředkovatele a na požadavek realitní kanceláře uzavřít smluvní vztah o zprostředkování prodeje reaguje slovy: „Smlouvu neuzavřu, měl jsem to v realitní kanceláři několik měsíců a nic s tím neudělali a ani jsem nedostal zprávu. Až budete mít vážného zájemce, který je ochoten mou nemovitost koupit, tak ho přiveďte. Já pak s vámi něco podepíši.“

Pak se ptáme, co je dobře.

Pokládám si často otázku, zda je to tak dobře. Umím najít vážného zájemce a nabídnout mu nemovitost v ceně v řádu třeba milionů korun za těchto podmínek? Mám se pasovat do role „dohazovače“ a pak chtít po někom několik procent z kupní ceny jako provizi? Praxe mne přesvědčuje o tom, že ne. Nechci se dostávat do situace, že kupujícímu, který k nám přijde, nebo jej vyhledáme a on se rozhodne naší nabídku akceptovat, pak nejsem schopen koupit zajistit. V praxi se často například stává, že pokud máme kupujícího, který si u nás zadal vyhledání vhodné nemovitosti, a my ji najdeme u jiného zprostředkovatele, který ji nemá smluvně zajištěnou (ústně však potvrdí, že ano), pak zpravidla nastává nová licitace o ceně, dozvídáme se nové a nové realizační podmínky apod. V případě profesionálně připravených podmínek prodeje, které jsou zakotveny ve zprostředkovatelské smlouvě, toto nenastává.

Smlouva pro obě strany.

Zdálo by se tedy, že výhradní smlouva především chrání zprostředkovatele, anebo kupujícího. Může být uzavření zprostředkovatelské smlouvy také v zájmu prodávajícího? Jsem toho názoru, že ano. Jaké podmínky si nadefinuji, resp. nenadefinuji, takové pak mám. Jaké pravomoce prodávající deleguje na zprostředkovatele, takové by měl zprostředkovatel vykonávat. Nemůže pak dojít k tomu, že nemovitost je nabízena za podmínek, které prodávající nestanovil. Zprostředkovatel tak např. nemůže vybrat od kupce zálohu kupní ceny, pokud k tomu není od prodávajícího zmocněn. Nemělo by dále nastat to, že ve veřejné nabídce je jedna a táž nemovitost inzerována více zprostředkovateli za různých podmínek. Setkáváme se totiž s názorem kupujících, kteří reagují slovy: „Ten člověk neví, co chce, počkám si, až to bude za polovinu ceny.“ Není si tedy na co stěžovat? Je to v zájmu prodávajícího? Myslím si, že ne.

Nabízená nemovitost se na trhu takzvaně proflákne a často se stává i obtížně prodejnou, alespoň dočasně. V neposlední řadě je pro prodávajícího nepochybně výhodné převést na zprostředkovatele formou zadání ve zprostředkovatelské smlouvě celou řadu časově, administrativně a technicky náročných činností, které souvisejí s nabídkou nemovitosti, vyhledáním zájemce o koupi a realizační fází prodeje. Při smluvním vymezení těchto činností má pak prodávající snazší kontrolu jejich plnění, snazší stanovení odměny a snazší reklamaci při případném řešení nespokojenosti.

Jsem toho názoru, že tzv. exkluzivita je v zájmu všech účastníků obchodu, tj. prodávajícího, kupujícího a zprostředkovatele. Smluvní „pravidla hry“ jsou dána, všichni účastníci jsou svéprávní a mohou se tak plně soustředit na „hru“, jejímž cílem je finální spokojenost všech účastníků.

Realitní činnost je především služba veřejnosti. Naše i zahraniční zkušenosti potvrzují, že díky rozvoji internetu, tiskové inzerce a dalším formám nabídky, je cesta k vyhledání zájemce o koupi snazší a za podmínek správně nastavené ceny, což je mimo jiné i úloha zprostředkovatele, téměř bezproblémová. O to více tak vystupuje do popředí seriózní a profesionální práce pro oba účastníky obchodu, zajištěná smluvním vztahem s prodávajícím resp. poptávajícím. Rozsah i kvalitu obslužení klientů při obchodu s nemovitostmi podle mého soudu může garantovat jedině komplexní zadání definované smluvním vztahem, a to výhradní nebo také exkluzivní zprostředkovatelskou smlouvou. V tomto ohledu hodně vykonala ARK ČR, která dala všem svým členům k dispozici

vzorovou zprostředkovatelskou smlouvu, která řeší podmínky spolupráce realitní kanceláře a klienta.

Řekl bych, že současný vývoj obchodu s nemovitostmi bude směřovat ke zkvalitnění a komplexnosti služeb zprostředkovatelů a smluvní základ mezi klientem a kanceláří je pro to nutným předpokladem.