

Vezměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Význam smlouvy o exkluzivitě při prodeji nemovitostí

Prodáváte nemovitost přes realitní kancelář? Je výhodnější svěřit prodej jedné realitce nebo lépe prodáte, pokud ji nabídnete více prodejcům?

Až deset procent z ceny stojí prodávající neochota uzavřít s realitní kanceláří exkluzivní smlouvu. Rozhodně totiž neplatí, že čím více realitek nemovitost inzeruje, tím rychleji a za vyšší cenu se objekt prodá, pravidlům trhu odpovídá skutečnost, že je tomu spíše naopak.

Jak fungují exkluzivní smlouvy?

Velké realitní kanceláře napříč trhem se shodují, že tuzemský realitní trh potřebuje změnu. Díky neprofesionalitě některých makléřů například odmítají prodávající i kupující řadu bezpečnostních opatření – zdají se jim podezřelé a příliš zavazující. Typickým příkladem jsou exkluzivní či rezervační smlouvy, garance uvolnění bytu, skládání rezervačních poplatků, osobní prohlídky makléřů před samotnou inzercí nemovitosti, či neochota poskytnout kanceláři potřebnou dokumentaci k bytu. O těchto možnostech by měl klienta informovat každý kvalitní realitní makléř, případně by se měl dozvědět z prezentace firmy. Jsou to základní práva a možnosti klienta na realitním trhu a každý klient by měl uzavírat smlouvu se znalostí těchto možností. Bohužel v praxi některých realitních kanceláří je informace tajit a zamlžovat.

„Před pěti až sedmi lety se přes exkluzivní smlouvy realizovalo až 80 procent obchodů. Dnes je to jen dvacet procent. Prodávající se tím ovšem výrazně poškozuje. Cena jde dolů až o deset procent a v průměru o šest týdnů se natahuje doba prodeje. Mnoho realitních kanceláří totiž nemovitost inzeruje pod schválenou cenou a kupující si pak z patnácti inzerátů na tutéž nemovitost vybere ten nejlevnější. Oni pak přesvědčí majitele, že za vyšší cenu prodat nejde,“ sdělil nám majitel realitní kanceláře Palladium Reality Petr Wimmer.

Význam smluv o exkluzivitě:

- prodávajícím garantují cenu a znemožní kupujícím smlouvat
- zakotví i dobu na vystěhování bytu a zajištění náhradního bydlení nebo způsob předání peněz
- na straně kupujících rovněž garantují podmínky koupě – ať už jde o cenu nebo vystěhování prodávajícího
- jsou v nich také obsaženy finanční postihy pro prodávajícího při porušení smlouvy.

Nabídka nemovitosti přes exkluzivní smlouvy je přitom na západ od českých hranic jediný možný způsob prodeje.

Exkluzivní smlouvy udržují stabilitu trhu

„Jedna nemovitost je někdy nabízena deseti různými kanceláři za deset různých cen. To způsobuje v očích případných zájemců nedůvěru. Taková nemovitost se stává zejména díky internetu zprofanovanou a svému vlastníkovu přináší pouze ztráty. Realitní kanceláře musejí svým potenciálním klientům vysvětlit, že dobře prodat jejich nemovitost vyžaduje vysoce odborný přístup, ke kterému

ale potřebuje ze strany klientů důvěru, tedy ujištění o exkluzivním zastupování," potvrzuje smysl exkluzivních smluv viceprezident Asociace realitních kanceláří Ivan Žikeš.

Odborníci ovšem připouštějí, že za zmatenou situaci mohou především neprofesionální realitní makléři kolegové. „Bohužel realitní kanceláře mají v Česku nepříliš dobré renomé. Klienti si stále neuvědomují, že vhodným výběrem opravdu seriózní kanceláře si ušetří čas, minimalizují rizika a že prodeji nemovitostí by se měli věnovat pravdu profesionálové. Dneska totiž v této branži může dělat prakticky kdokoli: Stačí jen živnostenský list – předchozí zkušenosti nikdo nepožaduje," shrnul Petr Wimmer.

Dobře připravená exkluzivní zakázka by neměla skončit jako nezrealizovaná. Některé realitky si v takovém případě procenta účtují, obecným pravidlem to však není. Je přece v zájmu realitní kanceláře nemovitost prodat - musí se proto snažit. Pokud některé realitky uzavřou exkluzivní smlouvu na jakoukoli extrémně předraženou cenu jen, aby nemovitost měli, je to špatně! V takovém případě se obchod skutečně nemusí realizovat, patří to však k výjimkám.

Exkluzivní smlouvy nejsou podle makléřů zatím dobře prezentovány a proto se o nich mnoho neví. Často se mylně považují za nástroj zajišťující makléři vítězství nad ostatními. A to bez ohledu na pozitiva pro prodávajícího či kupujícího. Exkluzivita navíc podporuje plný servis makléře pro obě strany. Vyhodnocení nabídky, správné stanovení ceny a vhodný způsob prezentace znamená především bezpečnost a efektivní transakci.

A jak postupovat, pokud např. prodáváte dům na venkově, který může sloužit jako rekreační objekt. Je i v takovém případě doporučeno uzavřít exkluzivní smlouvu nebo je lepší prodej přes několik realitních kanceláří s ohledem na to že každá působí v jiném regionu?

Podle realitního makléře společnosti Palladium je i v takovém případě vhodné uzavřít exkluzivní smlouvu. Každá kancelář by měla být připravena spolupracovat i s kancelářemi, které jsou lokalizované v konkrétní destinaci. Šance najít kupce roste s kvalitou připravenosti zakázky, s rostoucí úrovní služeb RK. A umocní ji dobře stanovená reálná tržní cena.

Autor: Zdeněk Mitáček

Zdroj: Osobní finance