

Exkluzivita je výhodná pro prodávajícího i realitku, ale ...

Author: SF/pb | Published: 28.03.2013

Prodávat nemovitost přes několik realitních kanceláří současně většinou žádaný pozitivní výsledek prodávajícímu nepřináší. O nemovitost se nikdo nestará, majitel nemovitosti stále odpovídá na stejné otázky různým makléřům, ale k žádanému rychlejšímu prodeji většinou nedojde. Na internetu stejnou nemovitost nabízí hned několik realitních kanceláří, ovšem každá za jinou cenu. Rozdíl v ceně přitom může představovat i statisíce korun, což u potenciálních zájemců pochopitelně vzbuzuje dojem neserióznosti a neprofesionality. Postupem času proto přichází makléři s tlakem na snížení ceny, majitel obvykle podlehe a nemovitost se nezděra prodá levněji, než je její skutečná cena.

Špatná exkluzivita problémy neřeší

Řešením výše popsaných problémů je exkluzivní smlouva mezi majitelem nemovitosti a jejím prodejcem. I tento postup má ale svá slabá místa - na trhu totiž stále působí řada firem, které nabízejí velmi nevýhodné exkluzivní smlouvy. Prodávající by proto měl nabízenou smlouvu pečlivě prostudovat a vyhnout se takovým ujednáním, které ho nejspíš poškodí. K těm nejčastějším (často v kombinaci s jinými) patří následující:

1. smlouva na dobu neurčitou

Častým trikem je snaha zavázat klienta na dobu neurčitou. Díky tomu často majiteli nezbyvá než čekat na prodej nepřiměřeně dlouho, nebo se ze smlouvy pod velmi vysokou pokutou vyvázat. Ideálním řešením je proto podepsat smlouvu na dobu určitou s možností prodloužení. Majitel tak má zajištěno, že pokud by jeho nemovitost nebyla do určité doby prodána, může bez jakýchkoli problémů změnit makléře. Solidní realitky nabízejí smlouvy na 3 nebo 6 měsíců.

- astronomické sankce za nedodržení podmínek

V rámci exkluzivní smlouvy bývá často uvedena sankce pro ten případ, že by majitel nemovitosti chtěl smlouvu předčasně vypovědět nebo nemovitost prodat sám. To je oprávněné, protože makléř má s každým obchodním případem nemalé náklady. V některých smlouvách se ale objevují sankce přímo astronomické. Cílem takového jednání je dostat klienta pod tlak a při pokusu vypovědět se ze smlouvy získat statisíce za nedodržení smlouvy. V zásadě jde o pokus podvést klienta a nemovitosti, o které se jedná, často nejsou ani na trhu nabízeny.

- úhrada nákladů při „neprodeji“

V některých smlouvách se lze setkat i s tím, že v případě, kdy bude realitní kancelář neúspěšná, nechá si zaplatit vzniklé náklady. Smlouvu sice jde ukončit či vypovědět, ale pokud nedojde k úspěšnému prodeji, může celá „spolupráce“ stát prodávajícího desítky tisíc korun.

- nesmyslně vysoká prodejní cena

Některé firmy se snaží přilákat klienty na příslib velmi vysoké prodejní ceny. Na to prodávající často slyší, po čase (kdy je smlouvou už vázán) se ovšem od makléře dozví, že cena se musí drasticky snížit, protože

nemovitost je za uvedenou cenu neprodejná. V tu chvíli nemá klient na výběr: buď bude souhlasit se snížením, nebo se bude muset obvykle draze vyvázat.

- chybějící všeobecné podmínky

Jsou zaznamenány případy, kdy klient dostane do rukou jednoduchou smlouvu bez zjevných klíčků. V textu je však uvedeno, že se smlouva řídí všeobecnými obchodními podmínkami, které ke smlouvě samozřejmě doloženy nejsou. A v ní mohou být uvedeny dodatky, které mohou původně zjevně bezproblémovou smlouvu značně zkomplikovat.

- pochybný rozhodce

Stává se, že klient dostane k podpisu smlouvu s rozhodčí doložkou, a to pro případ nějakých sporů. Rozhodčí doložka nemusí být vždy špatná, ovšem pouze tehdy, je-li rozhodčím soudem všeobecně uznávaný rozhodčí soud při Hospodářské komoře ČR a Agrární komoře ČR. Méně seriózní firmy ale svým klientům mohou nabídnout rozhodce bez takového renomé, osoby „spřízněné“ právě s RK.

28.03.2013 08:00, SF/pb