

Odhad ceny obvyklé a elektronické aukce



Author: Jaroslav Novotný | Published: 12.11.2014

Nejčastěji používanou metodou výpočtu bývá metoda srovnávací, jinak řečeno postup na bázi porovnání. Na trhu však stále schází dostatek relevantních informací o skutečně realizovaných obchodech. Navíc, každá nemovitost je svým způsobem unikátní a tak najít pro všechny adekvátní komparace bývá problémem. Pokud se ale na metodě trvá, pak výsledkem porovnání neporovnatelného mohou být skutečně bizarní. Vzorky použité pro porovnání zdaleka neodpovídají oceňované věci, hodnota vzorků není nijak podrobena analýze ani případné srovnávací korekci. Často jsou také využívány pouze nabídkové ceny, vygenerované z inzerce - ty ale mnohdy odpovídají pouze přání prodávajícího či realitní kanceláře a od realizovatelné ceny jsou hodně daleko. Výsledná hodnota odhadu ceny obvyklé či tržní hodnoty tak samozřejmě může být takovým postupem velmi zkreslena. Někdy to nicméně autor tuší - odhady totiž mívají různé účely, nereálně vysoká cena například vyhovuje žadateli o úvěr, který oceňovanou nemovitostí chce za půjčku ručit apod.

Kouzla nefungují vždy

Taková a jiná „kouzla“ s odhadní cenou ovšem ve svých důsledcích zpochybňují institut oceňovatele, ať už je to kdokoli. A současně mohou v za určitých okolností vyvolat značné obchodní potíže. Takovou situací může být například prodej nemovitých věcí při zpeněžování majetku v rámci insolvenčního řízení. Při určení nabídkové ceny správce, resp. soud či věřitel často vychází z původně propočtené obvyklé ceny nebo nově zpracovaného posouzení. Pokud je takové ocenění zatíženo většími nepřesnostmi, pak se tržní realizace časově značně prodlužuje a významně také rostou náklady na realizaci.

I z obchodního hlediska se jedná o nepříznivou situaci, neboť nabídková cena bývá v těchto případech obvykle výrazně vyšší než realizovatelná. Trh pak na situaci postupného snižování nabídkové ceny reaguje tak, že po prvním či druhém snížení poptávka čeká na další pokles. V praxi se pak při realizaci dosáhne ještě nižší ceny, než které by bylo dosaženo při optimálním a realistickém stanovení nabídkové ceny. Je tedy nanejvýš zřejmé, že odhadnout cenu obvyklou je velmi těžké - a často nemožné. Definitivně ji vždy určí až tržní realizace samotná. Přesto existuje možnost, jak se problémům vyhnout - vyhledání kupce formou elektronické aukce.

Z nevýhody výhoda

V čem spočívá půvab tohoto instrumentu? Elektronická aukce totiž není dražbou podle zákona o dražbách a tudíž neexistuje povinnost prodávajícího uzavřít kupní smlouvu s vítězem aukce. Mnoho lidí z laické i

odborné veřejnosti právě tuto skutečnost považuje za handicap elektronických limitních aukcí. Zkusme se však tuto nevýhodu limitní elektronické aukce podívat jinými očima. Nedá se využít pozitivním způsobem? V naší kanceláři jsme došli k závěru, že ověření tržní hodnoty nebo obvyklé ceny v elektronické aukci s předem určeným limitem nejnižší prodejní ceny může být pro prodávajícího i organizátora prodeje velmi přínosné. Proto jsem také uvedli do života uvést systém, který umožňuje elektronickou aukci provést. Praktické provedení aukce je již nenákladná záležitost s poměrně krátkým časovým intervalem realizace. V praxi jsme si ověřili, že příznivě nastavená tzv. vyvolávací cena překoná i mentální výhradu zájemců o koupi prostřednictvím aukce s předem nastaveným cenovým limitem, který není veřejnosti znám.

Spokojenost pro všechny

Praxe ukazuje, že předpoklady a očekávání, které se objevily v souvislosti se zavedením elektronických aukcí, se postupně naplňují. Prodávající už lépe chápou využití tohoto instrumentu k vytvoření si názoru na obvyklou cenu, organizátorovi prodeje aukce usnadňuje jednání o parametrech tržní realizace, snižuje náklady i časovou náročnost. A jak je na tom kupující? Je třeba účastníky aukce předem řádně připravit na všechny eventuality, které mohou po uzavření licitace nastat, a to v zájmu toho, aby u nich výsledek aukce nakonec nevyvolal negativní reakci. V praxi dochází k různým variantám vyústění aukce. Pokud je dosaženo limitní ceny a prodávající je ochoten uzavřít kupní smlouvu, smlouva se uzavře. Pokud není dosaženo limitu, prodávající nemusí, ale může prodat a stejně tak kupující může koupit. Vše záleží na dalším komunikaci s oběma účastníky. Praxe potvrzuje, že i mnohdy velmi rozdílné názory na hodnotu nemovitosti se daří těmito instrumenty přiblížit a docílit prodeje ke spokojenosti obou stran.

Autor je spolumajitelem realitní kanceláře RAK, prezidentem Asociace realitních kanceláří ČR a působí na Institutu oceňování majetku při VŠE.

12.11.2014 08:00, Jaroslav Novotný