

„Vykoupím rychle a levně!“ - nový byznys pro realitky?



Author: Jaroslav Novotný | Published: 25.01.2012

Pravdou je, že v České republice není zcela přesně definováno, co přesně se chápe činností realitní kanceláře. Je na místě také zmínit, že podnikat u nás v této oblasti může prakticky každý, bez jakékoliv kvalifikace a dodržování jiných než obecně platných právních norem. Pravidla hry tedy určují samotní aktéři trhu. Naštěstí - byť pomalu - se postupem doby díky působení tržních mechanismů celá tato sféra podnikání kultivuje, zatímco stát bohužel v těchto věcech zatím nějakou větší aktivitu ke zlepšení situace nepodniká. (Ale změna je možná nablízku - právě nyní probíhají na úrovni několika ministerstev přípravné práce, které by mohly vyústit ve zlepšení současné situace. Ostatně také proto před dvaceti lety vznikla z iniciativy samotných realitních kanceláří Asociace realitních kanceláří České republiky, která se ve své členské základně snaží o zavedení jasného a konkrétního standardu služeb i o dodržování etických norem, zakotvených v etickém kodexu asociace.)

Klient v tísní: dobrý zákazník?

Jak lze soudit z informací v tisku i jiných médiích, realitní kanceláře dnes objevují „nový byznys“. Jde o služby, které jsou šité na míru specifické klientele: těm, kteří jsou v tísní, dodejme pro přesnost - tísní ekonomické. A vypadá to zhruba tak, že realitka insolventnímu klientovi vypomůže výkupem jeho nemovitosti za hotové, ovšem (a je dobré říci, že to nikdo netají) za cenu hluboko pod cenou tržní (někdy se dokonce mluví o 60 %), která přijde na řadu až v tom okamžiku, kdy nový majitel, tedy realitní kancelář, nemovitost sama na trhu realizuje - prodá.

Určitě by bylo dobré si v této souvislosti říci, kdo to jsou realitní kanceláře a kdo tedy jsou v právním slova smyslu kupující těchto dluhů zatížených realit a zamyslet se nad etickými hodnotami, které jak z pozic těchto subjektů, tak z jejich vzájemných vztahů vyplývají. Z veřejně dostupných informací je patrné, že se touto novou službou prezentují některé tzv. realitní řetězce. Je ale realitní řetězec skutečně realitní kanceláří? Není tzv. realitní řetězec pouze vlastníkem a prodejcem nějakého know-how a realitní kanceláří až teprve ten subjekt, který si toto know-how koupí a poté pracuje pod společnou značkou, avšak na svou vlastní právní odpovědnost, na své „IČO? A za to se s prodejcem know-how, což je obvykle tzv. masterfranšízant, podle dohodnutých pravidel dělí o zisk. Kdo tedy ten nový byznys v praxi vlastně provádí?

Podle mého soudu to ale nakonec není tak významné. Důležitější je to, jak se tento „nový byznys“ jeví navenek. Pokud je tato služba prezentována jako služba realitní kanceláře, tak souhlasím s názorem Davida Krajného z REM/AXu, který jejich nabídku hodnotí jako neslučitelnou s hodnotami, které tato společnost vyznává. Zájemem poradce či zprostředkovatele by přece mělo být klientovi poradit a zorganizovat obchod za optimálních a standardních tržních podmínek. Situace, kdy je prodávající ve finanční tísní, ovšem optimální jistě není, to potvrdí jistě každý, kdo je donucen okolnostmi takto svou nemovitost prodávat. Je sice zjevné, že takové krize do života patří a i na trhu nastávají, ale celé se to dá tak trochu přirovnat k situaci, kdy nemocný žádá o léčbu rovnou pohřební službu. Smrt také patří k životu, ovšem nikdo po ní nijak zvláště netouží.

Nadšení vystřídá rozlada

Jsem přesvědčen, že většina klientů, kteří zmíněný nový byznys ozkoušejí na vlastní kůži, bude v první fázi nadšena. Zbavili se největších problémů, a to rychle. Pak ovšem bude následovat fáze další - analýza toho, co je vlastně potkalo. A pak pozorný klient také uvidí, jak je jeho bývalé vlastnictví obchodováno za zcela jiných podmínek. To pak přijde na řadu rozladěné vystřízlivění. Obávám se toho, že o další službu již „hrobníka“, tedy realitní kancelář, takoví klienti nikdy v budoucnu nepožádají.

Nový byznys totiž určitě není smyslem práce zprostředkovatele v podobě realitní kanceláře. Ta by vztahy ke klientovi měla stavět na absolutní důvěře, na tom, že klient odchází spokojen, že tato spokojenost je trvalá a také proto se klient v budoucnu vrátí. Myslím si, že nový byznys dobré pověsti realitních kanceláří dlouhodobě neprospěje. A je na místě zmínit to, že renomé naší branže už tak není nijak ideální a náprava probíhá pomalu.

Nemám vůbec nic proti pomoci klientům v tísní, proti odkupu dluhy zatížených nemovitostí nebo proti obchodu s pohledávkami. Patří to samozřejmě k životu v tržní ekonomice. Podle mého názoru ale taková práce nepřísluší realitní kanceláři. Ve světě se takovým obchodníkům říká podnikatelé v oblasti nemovitostí, obchodníci s pohledávkami, těm úspěšným pak třeba i realitní magnáti. Nejsou to však realitní kanceláře.

Autor je prezidentem Asociace realitních kanceláří ČR a spolumajitelem realitní kanceláře RAK.

25.01.2012 09:08, Jaroslav Novotný