

# Glosář Jaroslava Novotného: s realitkou za vyšší cenu?



Author: Jaroslav Novotný | Published: 24.09.2014

Trh je opravdu jen jeden a kupující je ochoten zaplatit jen tolik, kolik si sám sobě určí. Kupní cena vzniká dohodou smluvních stran, tedy prodávajícího a kupujícího, nikoli diktátem jednoho či druhého nebo dokonce zprostředkovatele. Pokud kupec nechce, prostě nekoupí - tak to v praxi funguje. A je skutečně jedno, zda provizi realitnímu makléři hradí prodávající nebo kupující nebo dokonce oba. Vždy je obsažena v celkových nákladech, které je kupec ochoten na transakci vynaložit. A právě v nákladech je ten rozdíl, nikoli v kupní ceně.

Pokud si nemovitost prodám sám, tzv. bez realitky, smlouvu si udělám svépomocí atd., tak si snížím transakční náklady nebo - řečeno jinak - zvýším výsledné inkaso z kupní ceny. Pokud to umím a mám na to čas, tak budu mít zisk nebo výsledné inkaso z kupní ceny vyšší. Pokud čas nemám, popsané úkony neumím či se jimi nechci zabývat, tak využiji služeb odborníků - makléře, advokáta apod. Pak ovšem musím počítat s tím, že jejich služby zaplatím - a o náklady takto vzniklé budu mít nižší zisk či výsledné inkaso z kupní ceny. A zase je jedno, kde je provize či poplatek „schován“ a zda ji hradil prodávající či kupující. Je to prostě transakční náklad obsažený v celkových nákladech, tedy v té částce, kterou je kupující ochoten utratit, v kupní ceně. Stejně je to s daněmi, ty si však kupec odpustit nemůže. Také daně jsou transakčním nákladem a nemůžeme říci, že kdyby nebyly, budou nemovitosti dražší či levnější.

Postavím - li si svůj dům sám, moje celkové náklady na jeho pořízení budou nižší než tehdy, kdy mně ho postaví stavební firma. Oba domy nicméně budou mít při prodeji stejnou cenu - cenu obvyklou. Rozdíl bude v radosti, kterou po prodeji má prodávající. Svépomocný stavitel samozřejmě bude mít vyšší zisk, než ten, kdo stavěl s dodavatelem. To je logické. Kupní či prodejní ceny však budou stejné - ty se totiž neřídí pořizovací cenou, ale prostě nabídkou a poptávkou. A totéž platí, pokud se nemovitost prodává prostřednictvím realitního makléře. „Výpomoc“ obchodníka tržní cenu nemovitostí nezvyšuje, je prostě jen nákladem, který je jedna ze stran transakce ve vlastním zájmu ochotna nést.

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

---

24.09.2014 08:00, Jaroslav Novotný