

Prodáváte byt či dům? Zkuste aukci, vyděláte na tom, láká realitní kancelář

12. 7. 2018

V aukci můžete využít situace, kdy je větší zájem o byty či domy, než kolik jich je v nabídce. Podle jedné z realitních kanceláří tak lze zvýšit prodejní cenu i o desítky procent.

Na realitním trhu je převis poptávky nad nabídkou, z čehož mohou těžit prodávající. Cenu na maximální možnou úroveň se jim některé realitní kanceláře snaží vyhnat pomocí aukcí. K těm dochází nyní častěji než v minulosti.

Sází na ně třeba realitní kancelář RE/MAX, která v dražbách od začátku roku prodala každý desátý byt či dům, jde o stovky případů.

Aukce jsme zavedli před dvěma lety. Důvodem byla změna trendu na trhu – stále rostoucí poptávka, převis kupujících na jediné nemovitosti. Vyšli jsme přitom z amerického a kanadského vzoru, kde kolegové z RE/MAX aukce používají mnohem déle, říká Martin Březina, RE/MAX Alfa.

Aukce, která probíhá v předem stanovený čas přes internet, je podle něj pro prodávající jednoznačně výhodná. Krom vyšší dosažené prodejní ceny aukce dovoluje detailní definování podmínek prodeje. Jde například o přesné určení termínu zaplacení kupní ceny.

Aukce používáme v případech, kdy o koupi nemovitosti projeví zájem více potenciálních kupců současně. Všichni dostanou možnost přijít na prohlídku v předem stanoveném termínu, kde zároveň dostanou detailní informace o tom, jak aukce probíhá a jaké jsou její podmínky, říká Březina.

Prodejní cena podle zkušeností jeho realitní kanceláře roste i o desítky procent. Dům v centru Plzně tak firma například prodala za 21 milionů korun, i když její majitel původně požadoval 15 milionů. Sedmdesátimetrový byt v pražských Petrovicích zase aukce zhodnotila z původních 3,95 na 4,75 milionu korun. Základem vždy je, aby se v ní prodávala nemovitost, o kterou může být mezi kupujícími velký zájem.

Kupujícím se aukce nemusí zamlouvat

Aukce má podle Březiny některé výhody i pro kupující. Pro ně jde především o možnost zúčastnit se transparentního prodeje. Setkávali jsme se s tím, že se zájemci snažili dostat

na prohlídku jako první s tím, že když budou první, získají automaticky nárok koupit nemovitost. Aukcí toto odpadá a možnost nemovitost koupit má kdokoli ze zájemců, říká.

Je mnoho kupujících, kterým se tento způsob prodeje nezamlouvá. Pokud reagují na prodej nemovitosti, tak ve většině případů počítají s cenou uvedenou v inzerci. Někteří dokonce stále neví, že je čeká ještě úhrada daně z nabytí nemovitosti, natož pak řešení vyšší kupní ceny, než s jakou původně počítali, říká Michal Pich ze serveru **RealityČechy.cz**. Podle něj aukce nejsou úplně masovou záležitostí a hodí se jen v regionech, kde je vysoká poptávka – typicky jde o Prahu a další velká města.

Například Realitní společnost České spořitelny prodej nemovitostí formou elektronických aukcí nerealizuje vůbec. V prodeji jsme vždy maximálně transparentní a vždy prodáváme danou nemovitost nejvyšší cenové nabídce, ale chceme férově přistupovat také ke kupujícím, zejména k těm, kteří si na koupi berou úvěr, říká Filip Hrubý, mluvčí České spořitelny.

ukce považují v České spořitelně za prodejní nástroj výhodný zejména pro prodávajícího, který může v některých případech dosáhnout relativně v krátkém čase vysoké prodejní ceny. Nevýhodou pro prodávajícího může být podle Hrubého omezený počet zájemců, protože řadu kupujících může forma aukce odradit.

Zejména kupující, kteří financují nákup nemovitosti formou hypotečního úvěru, mohou být u některých aukcí limitováni relativně krátkým termínem pro složení celé kupní ceny a také nejistotou, zda se výsledná cena vejde do cenové mapy banky, u níž žádají o úvěr. Z těchto důvodů mohou tedy být elektronické aukce v řadě případů výhodnější pouze pro menšinu kupujících a sice těch, kteří nákup nemovitosti financují z vlastních finančních prostředků, říká Hrubý.

Že by si na aukce měly dát pozor ti, kdo pořizují nemovitost na hypotéku, upozorňuje i Pich. Měli by si nechat dopředu spočítat, na jakou maximální částku svými příjmy dosáhnou. Mohlo by se stát, že odsouhlasí vyšší cenu, ale ve finále zjistí, že jim hypoteční úvěr ani vlastní úspory nebudou stačit, říká.

Ať to není jen hra

V M&M Reality jsou schopni aukce v případě zájmu ze strany klienta zajistit, i když tento způsob prodeje nepreferují. Vnímáme při něm jisté znevýhodnění kupující strany. Aukce pracují s wau efektem, s velkým rozdílem mezi vyvolávací cenou oproti ceně vysoutěžené. Může při nich docházet k tomu, že se k základním cenotvorným parametrům, kdy se v určité cenové hladině setkávají nabídka a poptávka, připojí i faktor hry. Jistá soutěživost, kdy přihazující krátkodobě podlehe emocím, říká Jan Martina, oblastní ředitel pro Prahu.

Pokud už se majitel nebo zájemce o koupi nemovitosti chce zúčastnit aukce, pak šéf Bezrealitky.cz Hendrik Meyer doporučuje vyhnout se těm, které jsou nezávazné – tedy bez složené jistiny za účast.

Nezávazná aukce, kde může vítěz aukce bez penalizace odstoupit z nároku, na jednu stranu zvyšuje cenu pro zájemce (cenu mohou vyšroubovat pokusné nabídky, které nejsou myšleny vážně a zájemce pak platí zbytečně více), pro majitele je zde pak riziko, že přijde o vážné kupce, neboť nemovitost bude ve výsledku nabídnuta k odkupu za nereálnou cenu, vítěz se nároku vzdá a následující v pořadí (kteří by nemovitost byli ochotni koupit za výhodnou sumu) již mohou ztratit zájem, říká.

Zrovna v RE/MAXu dělají aukce bez skládání jistin. Je mylné se domnívat, že pouze složená jistina činí nabídku v aukci závaznou. Velmi důležitý je právní rámec organizace aukce, kde v síti RE/MAX je to tak, že každá podaná nabídka je závazná a vymahatelná. Navíc na výsledek aukce bezprostředně navazuje podpis rezervační smlouvy. Díky tomu jsem se nesetkal s tím, že by vítěz aukce své nabídce nedostál," říká Březina. Podle něj je také nutné, aby celá aukce proběhla rychle a skládání jistiny by vše výrazně zbrzdžovalo.

Podle Meyera z Bezrealitky.cz je aukce navíc jen jakousi hrou na přímý prodej, ale s tím, že zůstává nutnost zaplatit z prodejní ceny poplatek realitnímu makléřovi. Popisovaný „aukční model“ je pro přímý prodej nemovitosti naprosto přirozený – jen mu tak pochopitelně neříkáme. Díky tomu, že je majitel propojený přímo se zájemci, může si samozřejmě vybrat nejvýhodnější nabídku – cena, za kterou nemovitost nabídne rozhodně nemusí být konečná, je to jen o domluvě mezi lidmi, říká zástupce firmy, která na svém webu propojuje prodejce rovnou s nakupujícími a obchází tak realitní makléře.

Ať už se rozhodnete svou nemovitost prodat či koupit v aukci, s makléřem, nebo bez, vždy myslete na to, že jde o zásadní životní krok, kde se nevyplatí nic podcenit. Je nutné hlídat celý proces transakce, tedy poradit se s právníkem a minimalizovat případná rizika. Projít všechny související dokumenty jako smlouvy, list vlastnictví atd., říká Michal Zadák, manažer inzertních služeb Seznam.cz, který provozuje server sReality.cz.