

Aukce nemovitostí. Ostražitost je na místě

Aukce nemovitostí jsou fenoménem této doby. Za zvýšeným zájmem o tuto službu stojí zcela jistě aktuální situace na trhu nemovitostí. Velký přetlak poptávky žene ceny nemovitostí nahoru a pro realitní makléře je někdy obtížné z cenových map určit odpovídající prodejní cenu. Proto ji určí až aktuální zájem ze strany poptávajících.

Opravdu zájemce uhradí nejvyšší cenu?

V dnešní době jsou na trhu běžné dva systémy. První, který dává zájemcům čas a klid na předložení nabídky dle jejich reálných možností. Obvykle se taková nabídka předkládá tzv. obálkovou metodou, e-mailem, nebo jinou elektronickou formou. Majitel pak z předložených nabídek vybírá tu pro něj nejvhodnější. Ovšem ne vždy to kritérium vhodnosti musí být nutně nabídková cena. Pro někoho může být rozhodující i rychlost úhrady finančních prostředků nebo požadavek na předání nemovitosti.

Ve druhém systému se aukce děje formou přihazování tak, jak je to známé například u dražeb. Tento způsob je zajímavý pro všechny, kteří chtějí vidět aktuálně předkládané nabídky a na ně příhozem reagovat. Nevýhodou je značná polarita výsledku, která přináší problémy pro další průběh jednání. Na jednu stranu se cena nemusí dostat na nejvyšší úroveň, protože zájemci již prostě výše nepřihazují a kupující, který by byl ochoten zaplatit i více, zůstává v aukci sám. Oproti tomu je pak řada aukcí nastavena s velmi nízkou „startovací“ cenou s motivem přilákat co nejvíce zájemců. Ti pak často „soutěží“ pod vlivem emocí. Provozovatelé dražebních portálů potvrzují, že výsledná cena bývá někdy vyšroubována tak vysoko, že ji zájemce po zralé úvaze není ochoten za nemovitost zaplatit.

Odměna za navýšení ceny

Zde by měl každý klient zbystřit. Provize za zprostředkování může být nastavena různými způsoby. Tím nejčastějším je procentuální ohodnocení makléře z nejvýše dosažené ceny. Velmi nebezpečný způsob je tzv. podílem na navýšení. Pokud má makléř sjednanou provizi z prodejní ceny, a navíc si vezme ještě odměnu z navýšeného rozdílu, může to být pro prodávajícího značně nevýhodné. V konečném efektu tak může dostat mnohem méně peněz, než kdyby prodával bez aukce.

Jak je to u hypoték?

Finanční zprostředkovatelé a zejména odhadci nemovitostí uvádí, že nemovitosti kupované z aukcí nelze nacenit na jejich prodejní cenu. Každý zájemce by si tak měl důkladně promyslet, jaký je jeho strop a nenechat se dohnat k něčemu, co pro něj nebude realizovatelné.

Závěrem je nutné podotknout, že forma aukce je zcela legitimním a spravedlivým způsobem prodeje nemovitostí. Využívá se běžně i ve světě. Služba se však nehodí na všechny typy nemovitostí a klienti by při výběru realitní kanceláře nabízející tuto službu měli brát zřetel zejména k nastaveným podmínkám prodeje.