

Prodej nemovitostí atraktivní moderní formou. NEXT REALITY spouští aukční portál

V aukci se prodávají umělecká díla, starožitnosti, v dnešní době internetu i spotřební zboží. Jde o starou a osvědčenou formu prodeje, která existuje už od samého počátku tržního hospodářství. Aukce probíhaly ve starém Římě, což vychází už ze samotného názvu (Auctio v latině znamená „zvýšit“). Nejde tedy o nic nového. Přesto je pro mnoho lidí překvapením, že se v aukci dají koupit také nemovitosti. Jde o metodu, která v současnosti přitahuje pozornost stále více lidí. Jedna z největších českých realitních společností NEXT REALITY dokonce aktuálně přichází s aukčním portálem <https://aukce.nextreality.cz/>, kde budou ty nejzajímavější nabídky pod jednou střechou. Čím to je, že se aukcím tak daří?

Z aukčních síní do pohodlí domova

Aukce je zvláštní způsob výběrového řízení o nejvýhodnější nabídku. Pořadatel aukce stanovuje podmínky pro její výběr a konečná nabídková cena se určuje formou soutěže mezi účastníky aukce. Ti se snaží splnit předem stanovené podmínky a formou licitace se ucházejí o předmět aukce. Ten, který předloží tu nejvýhodnější nabídku, může předmět aukce získat.

Dříve tato jednání probíhala v takzvaných aukčních síních. Současná doba přináší výrazné zjednodušení. Aukcí je možné se zúčastnit z pohodlí domova.

Prodej nemovitostí touto formou se těší popularitě zvláště v ekonomicky vyspělých zemích. Ve velkém se o byty, domy a pozemky licituje v USA, Austrálii, Kanadě, Německu nebo ve Skandinávii. V České republice jde o relativně nový fenomén. Když o něm vyšly první zprávy v médiích, reakcí byly rozpaky a skepse.

Teď už se ale aukce nemovitostí těší velké popularitě, která neustále roste. A nyní přichází další velký posun – NEXT REALITY spouští online platformu s velmi příjemným prostředím, kde zájemce i případný prodejce najde vše, co potřebuje. Registrovat se lze jen na dva kliky.

Licituje se o byty ve městech, chaty i chalupy

Současná situace na trhu s nemovitostmi této strategii přeje. Potenciálních kupců je hodně, nemovitostí na prodej je ale poměrně málo. Úspěch aukce se odvíjí právě od hojné účasti. V případě, že je zájemců málo, není tak velká motivace přihazovat a zvyšovat tak nabídkovou cenu. U opravdu zajímavých objektů toto riziko ale nehrozí.

Jsou kupci, kteří by se v životě aukce nemovitostí nezúčastnili. Mnoho potenciálních zájemců ale tuto formu prodeje rádi vyzkouší. A podle generálního ředitele NEXT REALITY Roberta Hanzla dochází nezřídka ke zvýšení prodejní ceny v průměru o 15 až 20 procent. Výjimkou není ani dvojnásobné zvýšení vyvolávací ceny.

Toto se přitom zdaleka netýká jen lukrativních domů a vil, jež by možná laik v aukci nemovitostí čekal. Právě naopak – velmi žádaným artiklem jsou aktuálně menší byty ve městech, chaty i chalupy.

Výhody pro prodávající i pro kupující

Ten nejdůležitější argument, proč je aukce bytů, domů a pozemků zajímavá pro prodávající, už byl zmíněn. Specifické prostředí aukce umožňuje vyšroubovat nabídkovou cenu vysoko nad očekávání vlastníka nemovitosti. Výhodou je flexibilita v organizaci a rychlost. Není nutné podstupovat desítky prohlídek, seznamovat se s řadou zájemců, kteří často váhají, případně jsou dopředu rozhodnutí žádný obchod neuzavírat.

Už méně se píše o tom, jak je aukce výhodná pro kupující. I zde ale jde jmenovat jeden pozitivní aspekt – aukce zajišťuje rovné podmínky pro velkou řadu zájemců. Zúčastnit se jich může libovolný počet. Už neplatí pravidlo „kdo dřív přijde, ten dřív bere“. U prodeje klasickou cestou platí, že nabízená nemovitost připadá často tomu zájemci, který kontaktuje majitele jako první. Potenciální další kupci, kteří jsou hypoteticky ochotni za objekt zaplatit třeba o milion korun více, mají smůlu.

