



Transakce na realitním trhu komplikují i špatné smlouvy

Vztah prodávající nemovitosti versus kupující, pronajímatel/nájemce a podobně implicitně obsahuje kromě společného zájmu stran na uskutečnění příslušného typu realitního obchodu rovněž konflikt ekonomických a ruku v ruce s tím i právních zájmů účastníků.

Prodávající bytu, domu či pozemku má pochopitelný zájem na tom, aby za svoji nemovitost obdržel co nejvyšší kupní cenu. Zároveň potřebuje záruku, aby nepozbyl vlastnictví k nemovitosti dříve, než obdrží zcela splacenou kupní cenu. Kupující naopak nechce z ekonomického hlediska zaplatit zbytečně mnoho a současně chce mít i právní jistotu, že nemovitost po zaplacení kupní ceny do jeho vlastnictví skutečně přejde. Tento střet zájmů je zcela přirozený

a je v zásadě přítomen v každé transakci, nejen nemovitostní. Současně však generuje z podstaty i určitá rizika pro zúčastněné strany, které se pak nezřídka s důvěrou obracejí na subjekty na realitním trhu, u nichž přirozeně předpokládají vysoké znalosti, odbornost, profesionalitu, etický a seriózní přístup, aby jim pomohly tato rizika maximálně eliminovat. V nemalé míře pak oslovují realitní kanceláře, za jejichž služby jsou pak ochotny zaplatit často nezanedbatelné

částky v očekávání kvalitních služeb. Naše právní praxe bohužel ukazuje, že zdaleka ne všechny realitní kanceláře pohybující se na českém trhu jsou schopny či dokonce ochotny těmto, řeklo by se samozřejmým požadavkům jejich klientů dostát. Tyto „černé ovce“, kterých není ve stádu pohřichu málo, pak vrhají špatné světlo i na jejich seriózní konkurenty.

Úroveň některých smluv není valná

Je třeba si uvědomit, že každá smlouva není pouhým „protokolem“ o uskutečnění ekonomického záměru, ale je především dvou- či vícestranným právním úkonem, s často závažnými právními účinky, přičemž jeho právní, ale i faktické důsledky (např. platnost či neplatnost převodu nemovitosti, platná/neplatná nájemní smlouva, povinnost platit neopodstatněné jednostranné smluvní pokuty i za banální odchýlení se od opět jednostranně tvrdých ujednání apod.) se mnohdy odvíjejí od jeho kvality. Pokud se tedy nejedná o smlouvy přímo neplatné pro nedostatek jejich podstatných zákonných náležitostí, pro to, že svým obsahem nebo účelem odporují zákonu nebo jej obcházejí anebo se zřejmě přiči dobrým mravům, jsou ve smlouvách zhusta obsažena „alespoň“ neplatná jednotlivá ujednání. Přitom důsledky takového právního bezvědomí mohou být pro stabilitu realizované transakce přímo fatální. Co je příčinou tohoto neutěšeného stavu? Mnohé realitní kanceláře si na počátku své činnosti nechaly právníkem připravit jakési vzorové návrhy smluv. Letitou mnohonásobnou recyklací a v důsledku „lidové tvořivosti“, nereflexivní legislativních změn a vývoje judikatury, v kombinaci s aplikací specifických ujednání na nehodící se případy, se z nich však postupem času nejednou staly hrozivě vyhlížející nebezpečné vraky, poškozující i reputaci celé realitní branže.

Makléři někdy zaměňují i základní právní pojmy

Z konkrétních příkladů: Velmi oblíbený požadavek je na provizi realitní kanceláře v řádu desítek tisíc korun, na který vzniká nárok, i když se transakce z vágně formulovaného „důvodu na straně zájemce“ neuskuteční. „Chuťovkou“ je též požadavek zaplacení poloviny kupní ceny již při uzavření smlouvy o smlouvě budoucí kupní a její propadnutí nikoli prodávajícímu, ale realitní kanceláři v případě, že nakonec k realizaci transakce nedojde. O vyváženosti podobných spisků svědčí i to, že o jakýchkoli garancích či odpovědnosti realitní kanceláře za průběh transakce se v nich zpravidla decentně mlčí.

Vzhledem k praktikám, od nichž se seriózní realitní kanceláře snaží distancovat, však představa o realitních kancelářích jako garantech transakcí na nemovitostním trhu prozatím pokulhává. Poměrně překvapivé je rovněž mizivé právní povědomí některých realitních makléřů, kteří zcela libovolně zaměňují jednotlivé právní pojmy. U koupě/prodeje nemovitosti se vyplatí zvážit potenciální ekonomickou i „psychickou“ újmu v případě defektní smlouvy a nešetřit na její kontrole kvalifikovaným právníkem. Náklady takové právní kontroly přitom ani zdaleka nedosahují třetiny běžné odměny zprostředkovatele a lze je navíc předem po domluvě limitovat na určitý strop.

Klíčová je odbornost správce účtu

Poměrně závažná je též otázka svěřeneckých (též úschovných či vázaných účtů), využívaných k zajištění úhrady kupní ceny za nemovitost, kdy kupující svěří částku kupní ceny třetímu subjektu – správci (typicky advokát či notář, může jím ale být i jiná osoba včetně realitní kanceláře). Ten by měl být na prodávajícím i kupujícím nezávislý a měl by požívat jejich důvěry, neboť se ve svěřenecké smlouvě (též smlouvě úschovní) zaváže

k tomu, že kupujícím složenou kupní cenu prodávajícímu vyplatí po splnění podmínek sjednaných v kupní smlouvě. Odbornost a kredibilita správce svěřeneckého účtu je pro zdárný průběh nemovitostní transakce naprosto klíčová. On je totiž tím, kdo uvolní kupní cenu poté, kdy usoudil, že nastaly rozhodné skutečnosti pro její výplatu. Zároveň je na něm, aby posoudil relevanci stranami předkládaných dokumentů a listin majících tyto skutečnosti osvědčit. Je nasnadě, že selhání správce v jeho roli garanta transakce, spočívající kupř. v předčasném uvolnění peněžních prostředků prodávajícímu, by nejenom popřelo smysl svěření těchto prostředků správci do úschovy, ale mohlo by mít pro kupujícího fatální následky v podobě situace, kdy kupní cena byla již vyplacena prodávajícímu, vlastnictví k nemovitosti však na kupujícího nepřešlo. Podobné samozřejmě platí i v případě neopodstatněného zdržování výplaty peněžních prostředků ve vztahu k prodávajícímu.

Informujte se na finanční kondici realitní kanceláře

Profesionální kvality konkrétního správce svěřeneckého účtu proto doporučujeme nepodceňovat, a též si předem zajistit informace, zda

je správce vázaného účtu pojištěn a v jakém rozsahu. Zatímco jak advokáti a advokátní kanceláře, tak notáři musejí být ze zákona pojištěni pro případ profesní odpovědnosti za škodu, realitní kanceláře naopak k pojištění odpovědnosti žádná obecně závazná norma nezavazuje. V této souvislosti je vhodné se informovat i na finanční kondici realitní kanceláře, má-li být správcem svěřených peněžních prostředků, neboť možnost postižení svěřených peněžních prostředků exekucí či jejich zahrnutí do majetkové podstaty dlužníka v případě insolvenčního řízení není zdaleka jen teoretická – a to opět na rozdíl od notářů či advokátů, kdy u těchto subjektů jsou svěřené prostředky důsledně vedeny separátně jako peníze třetí osoby, a tudíž jsou z exekuce či insolvence a priori vyloučeny. Ze všech výše uvedených důvodů se vyplatí výběr realitní kanceláře nepodcenit. A samozřejmě by mělo být vyžádání si referencí. V praxi podobně jako v běžném životě kupodivu i v případě rozsáhlých transakcí platí, že nejlepší reference vám zpravidla poskytnou vaši přátelé, známí a obchodní partneři, kteří si zasloužili vaši důvěru.

Mgr. Jiří Bárta, LL.M., Mgr. Zbyněk Hanuš,
bpv Braun Partners s. r. o.
advokátní kancelář

inzerce A111004090

Realitní společnost České spořitelny, a.s. rozšiřuje svoji franšizovou síť

Pojďte využít všech obchodních argumentů silné značky, která je zde od roku 2002 a patří do nadnárodní Finanční skupiny České spořitelny.

Je jen velmi málo značek na realitním trhu, které znamenají JISTOTU, DŮVĚRU, KVALITU.



Co nabízíme?

- být součástí Realitní společnosti České spořitelny
- know-how franšizora
- jednotnou marketingovou podporu s celorepublikovou působností
- průběžné vzdělávání makléřů a zaměstnanců s následnou certifikací
- propracovaný webový portál RSCS pro nabídku nemovitostí
- správu a údržbu emailových účtů @rscs.cz
- speciálně vyvinutý systém IntraPoint pro správu zakázek a efektivnější chod kanceláře
- distribuci marketingových materiálů pomocí e-shopu
- jednotný korporátní vzhled FSČS, identitu a design celé sítě
- vzorovou právní dokumentaci, procesy a postupy pro realitní kanceláře
- konzultační služby v rámci FSČS
- možnost obchodovat v rámci celé sítě po celém území ČR
- možnost spolupracovat s distribučními a prodejními kanály České spořitelny
- spolupráce s pobočkovou sítí České spořitelny

Pro rok 2011 plánujeme otevřít 10-15 poboček v krajích ČR a 5 poboček v Praze.

Pokud se chcete stát součástí týmu, který se vyznačuje vysokou podnikatelskou kulturou zaměřenou na kvalitu, profesionalitu a etiku, neváhejte nás kontaktovat.
Tel.: 800 227 227, E-mail: info@rscs.cz, www.rscs.cz

**REALITNÍ
SPOLEČNOST
ČESKÉ SPOŘITELNY**