

Sodelovanje med nepremičninskimi družbami v interesu naročnika

Vsi govorimo o prednostih medsebojnega sodelovanja, pri tem pa mislimo predvsem na koristi, ki so jih deležni v procesu sodelujoči udeleženci. Sodelovanje, poudarjanje lastnih prednosti, izkoriščanje specialnih znanj in veščin, je osnovno vodilo vsakega razvitega gospodarstva. Praksa pokaže, da nam to omogoča cenejše storitve, večjo preglednost poslovanja, predvsem pa hitrejši in učinkovitejši servis iskalcu kake storitve. Zaradi prednosti združevanja in sodelovanja za vse vpletene se podjetja združujejo v razne interesne skupnosti ali združenja.

Sodelovanje med nepremičninskimi družbami

Gledano skozi zgodovino nepremičninskega posredovanja na Slovenskem ugotavljamo, da so nepremičninski posredniki prepoznali vse koristi takega medsebojnega sodelovanja že v začetkih delovanja panoge, še pred uveljavitvijo zakona o nepremičninskem posredovanju leta 2003. Dobra nepremičninska agencija ima razvejeno mrežo sodelavcev na nepremičninskem trgu. Sprva so bile takšne oblike medsebojnega sodelovanja med osebami, ki so se poznale, si zaupale, kar je bila posledica osebnih poznanstev ali poslovnega sodelovanja v preteklih poslovnih izzivih. Z razvojem dejavnosti nepremičninskega posredništva pa so posredniki ustanavljali združenja ravno z namenom hitrejšega pretoka informacij in zaključevanja nalog, ki so jim jih zaupali naročniki.

Vpliv kodeksa na sodelovanje

V Kodeksu dobrih poslovnih običajev, ki ga je v avgustu 2011 sprejelo in leta 2013 dopolnilo Združenje družb za nepremičninsko posredovanje pri Zbornici za poslovanje z nepremičninami – Gospodarske zbornice Slovenije, je v poglavju, ki ureja odnose med nepremičninskimi družbami, zapisano: »Nepremičninske družbe med seboj sodelujejo pri posameznem poslu, katerega predmet je ista nepremičnina, če je to v interesu naročitelja in če naročitelj s tem soglaša (npr. skupno posredovanje pri prodaji ali nakupu, menjavi, zakupu nepremičnine ipd.). Če pri pravnem poslu, katerega predmet je ista nepremičnina, sodeluje več nepremičninskih družb, se plačilo za posredovanje, v soglasju z vsemi udeleženci pravnega posla, razdeli na način, ki je med strankami običajen in ustreza sorazmerju vloženega dela in nastalih stroškov.«

Sledenje interesom naročnika

Zakon o nepremičninskem posredovanju v svojem 13. členu razlaga, kaj je pogodba o posredovanju, ki jo naročitelj in nepremičninska družba skleneta v pisni obliki in v kateri dogovorita temeljne vsebine naročila in odnosov: »S pisno pogodbo o posredovanju v prometu z nepremičninami se nepremičninska družba zavezuje, da si bo prizadevala najti in spraviti v stik z naročiteljem tretjo osebo, ki se bo z njim pogajala za sklenitev določene pogodbe, katere predmet je nepremičnina, naročitelj pa se zavezuje, da bo nepremičninski družbi plačal za posredovanje, če bo pogodba sklenjena.«

Iz zapisanega sledi, da je osnovna zaveza, o kateri se posrednik dogovori s podpisom posredniške pogodbe, ta, da si bo prizadeval spraviti v stik svojega naročnika in tretjo osebo.

Medagencijsko sodelovanje v praksi

Žal lahko v praksi večkrat zasledimo, da nekatere nepremičninske družbe s svojim delovanjem želijo predvsem skleniti posel, pri katerem plačila za posredovanje ne bi bilo treba deliti z drugimi. Žal s takšnim ravnanjem lahko škodijo tudi svojemu naročniku.

Zakon in Kodeks predvidevata delitev plačila za posredovanje, če ena nepremičninska družba posreduje za kupca in druga za prodajalca, saj je skupno plačilo za posredovanje, doseženo pri eni transakciji, zakonsko omejeno. Zato je povsem naravno in gospodarno, da nepremičninska družba skuša obe pogodbeni stranki spraviti v stik s pomočjo lastnih aktivnosti. Razlog je razumljiv in legitimen, vendar mora pri tem delovati predvsem tako, da izpolnjuje svojo temeljno zavezo, ki jo je podala s podpisom posredniške pogodbe, to je skušati spraviti v stik naročitelja in tretjo osebo. To lahko uspešno naredi tako, da ima čim večjo, aktivno in urejeno bazo svojih naročnikov (ponudnikov in iskalcev nepremičnin), in nikakor ne tako, da čaka na (zanjo) primeren odziv trga. Če posrednik ne omogoča kontakta in ogleda nepremičnine stanovskemu kolegu, ki posreduje za zainteresiranega

kupca zato, ker želi počakati na svojega kupca in zaračunati celotno plačilo za posredovanje, lahko škodi svojemu naročitelju in tudi naročitelju druge nepremičninske družbe.

Kako izbrati primerno agencijo

Pri ZDNP svetujemo, da se pred podpisom posredniške pogodbe prepričate o korektnem in v korist naročitelja usmerjenem poslovanju nepremičninske družbe. S svojim izbranim posrednikom se jasno pogovorite o njegovem načinu dela, sodelovanju, prizadevanju in njegovih ciljih. Seveda pa je pripravljenost za sodelovanje, delitev plačila za posredovanje in željo po čim hitrejši realizaciji v vašo korist moč tudi preveriti.

Nepremičninskih družb, ki so podpisale zaveze o spoštovanju Kodeksa dobrih poslovnih običajev, je trenutno okoli sto. Njihov seznam lahko najdemo na spletnih straneh www.zdnp.si. Vse družbe podpisnice izjave o spoštovanju kodeksa, ki so hkrati tudi članice krovnega združenja, imajo pravico do uporabe posebne značke Kodeks z letnico veljavnosti tudi v svoji korespondenci in na dokumentih.

Na dveh največjih oglaševalskih portalih je značka tudi ob nepremičninskih oglasih jasno vidna.

Člani združenja so pod nadzorom komisije za presojo kršitev kodeksa, ki se ukvarja s pritožbami, in so zavezani k spoštovanju njenih odločitev. Ne nazadnje, če boste prodajo svoje nepremičnine zaupali v roke strokovnjaku, v mreži izmenjave informacij, boste poskrbeli, da na trgu ne boste prepuščeni samovolji. Deležni boste skrbne obravnave. Nekako tako, kot da bi vam na pomoč priskočilo okoli sto nepremičninskih podjetij.

Zoran Stojmenović in Vesna Levstek

Združenje družb za nepremičninsko posredovanje

pri Zbornici za poslovanje z nepremičninami - GZS