



Které klientce jsem skutečně nejvíc pomohl

Obrátila se na mne moje klientka, dáma již hluboko v penzijním věku, právnička, které jsem poskytoval investiční službu-zejména v oblasti cenných papírů. Že má cenný pozemek v Praze, který by potřebovala prodat. Ale vždy, když se obrátila na realitní službu, viděli starou dámu a pokusili se ji napálit ... A jestli bych jí nemohl nějak pomoci ...

Věděl jsem, že sám si přeji udělat nějaké zkušenost v oblasti realit ... upozornil jsem ji, že reality nejsou mojí specializací, ale že se pokusím jí pomoci ... Dohodli jsme se na podmínkách ...

Využil jsem všech dostupných příležitostí. Inzerce na internetu, spolupráce s mnohými realitkami, off line metody ... Byl to pozemek mimořádný, na okraji Prahy ... uskutečnil jsem něco jako dražbu ... tenkrát metoda zcela unikátní – našel jsem zájemce ochotného dát nejvíc ... Byl to také právník, právě se vrátil z USA, nabitý novými možnostmi ... Dohodli jsme vše, vše v pořádku.

Zprostředkoval jsem kontakt mezi oběma stranami. Tu se na mne pan kupující obrátil s takovou nabídkou: „Jsme dohodnuti, včetně ceny a já bych měl pro Vaši klientku návrh: Vaše klientka bude platit daně z částky, kterou utrží z prodeje (v té době se platila daň z převodu nemovitosti), já Vaši klientce předám část kupní ceny v hotovosti a část

bankou – pouze na tu část bankou bude znít kupní smlouva a Vaše klientka dostane celou dohodnutou částku a navíc ušetří na daních“.

Vzpomněl jsem na určitou zkušenost z mládí. Absolutní neplatnost smlouvy, relativní neplatnost ... nejasnost v předmětu plnění, manipulace s cenou, nejasnost s cenou ... Věděl jsem, že klientka peníze, které z prodeje získá, postoupí dál a nemůže je (v případě prokázané neplatnosti smlouvy) vrátit. Upozornil jsem ji, že kupující je mazaný advokát a jistě o tom, co znamená absolutní i relativní neplatnost smluv, ví ... a že by se mu mohlo velice hodit zpochybnění kupní smlouvy... Doporučil jsem klientce, aby na nabídku nepřistoupila ... Snížili jsme maličko cenu ... Prodej pozemku se uskutečnil zcela korektně ...

Klientka zaplatila příslušné daně ... nebylo co zpochybnit ... žádná komplikace (napadnutí platnosti smlouvy apod.) nenastala, klientka své peníze použila způsobem, který zamýšlela a nic ji neohrozilo ...

Tím, že jsem svoji klientku – právničku (laskavou, důvěřivou, ve věku...) varoval před nebezpečným obchodem, považuji za svůj největší úspěch. Kupující byl fikaný právník a jistě o možnosti zpochybnění uzavřené kupní smlouvy věděl. Klientce jsem ušetřil mnohé nežádoucí komplikace, turbulence, uvedení do původního stavu, vracení kupní ceny ...

Své klientce jsem vydělal statisíce na výnosech z investic, ale jistě jsem jí ušetřil milióny, které by jinak padly ve sporu o problematický prodej pozemku ... Paradoxně metoda, která pomohla, nebyla z „mého“ finančního světa, ale z oblasti práva - „klientky světa“. Této své klientce jsem jistě nejvíce pomohl ...

Viktor Harnach, viktor@harnach.cz, 603 470 413

Nic z tohoto textu nebylo vytvořeno s využitím umělé inteligence, ale je čistě produktem autora.