

VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA STAVEBNÍ
ÚSTAV STAVEBNÍ EKONOMIKY A ŘÍZENÍ

FACULTY OF CIVIL ENGINEERING
INSTITUTE OF STRUCTURAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

ČINNOST REALITNÍCH KANCELÁŘÍ

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE
BACHELOR'S THESIS

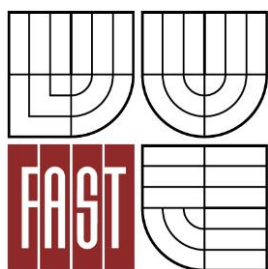
AUTOR PRÁCE
AUTHOR

LUCIE MENŠÍKOVÁ

BRNO 2015



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA STAVEBNÍ
ÚSTAV STAVEBNÍ EKONOMIKY A ŘÍZENÍ

FACULTY OF CIVIL ENGINEERING
INSTITUTE OF STRUCTURAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

ČINNOST REALITNÍCH KANCELÁŘÍ ACTIVITIES OF REAL ESTATE AGENCIES

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE
BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

LUCIE MENŠÍKOVÁ

VEDOUcí PRÁCE
SUPERVISOR

Ing. EVA VÍTKOVÁ, Ph.D.

BRNO 2015



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ FAKULTA STAVEBNÍ

Studijní program	B3607 Stavební inženýrství
Typ studijního programu	Bakalářský studijní program s prezenční formou studia
Studijní obor	3607R038 Management stavebnictví
Pracoviště	Ústav stavební ekonomiky a řízení

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Student	Lucie Menšíková
Název	Činnost realitních kanceláří
Vedoucí bakalářské práce	Ing. Eva Vítková, Ph.D.
Datum zadání bakalářské práce	30. 11. 2014
Datum odevzdání bakalářské práce	29. 5. 2015
V Brně dne 30. 11. 2014	

.....
doc. Ing. Jana Korytářová, Ph.D.
Vedoucí ústavu

.....
prof. Ing. Rostislav Drochytka, CSc., MBA
Děkan Fakulty stavební VUT

Podklady a literatura

BRADÁČ, A.; FIALA, J.; Rádce majitele nemovitostí, Linde Praha, 2006

BRADÁČ, A. Oceňování nemovitostí, CERM, 2004

ORT, P.; Oceňování nemovitostí a cenové mapy: praktický průvodce právní úpravou a problematikou související s trhem nemovitostí a jejich financováním, včetně cenových map.

Praha: Dashöfer, 2008, ISSN 1803-5159

CÍSAŘ, J.; Vybrané otázky z trhu nemovitostí, Praha, VŠE, 1996, ISBN 80-7079-690-1

RONOVSKÁ, K., DOBEŠOVÁ, L., MELZER, F., HRDLIČKA, M.; Jak správně pronajmout, prodat, koupit dům či byt, Grada Publishing, Praha, ISBN 978-80-247-4204-5

Zákon o oceňování majetku č.151/1997 Sb.

Zásady pro vypracování

Zadání:

1. Vývoj realitního trhu
2. Charakteristika nemovitostí
3. Oceňování nemovitostí
4. Identifikace a popis realitních kanceláří, jejich služby
5. Případová studie

Cílem práce je charakteristika vývoje realitního trhu, popis realitních kanceláří a zmapování jejich služeb.

Výstupem práce je případová studie, která poukazuje na výhody spojené s obchodováním realit pomocí realitních kanceláří.

Struktura bakalářské/diplomové práce

VŠKP vypracujte a rozčleňte podle dále uvedené struktury:

1. Textová část VŠKP zpracovaná podle Směrnice rektora "Úprava, odevzdávání, zveřejňování a uchování vysokoškolských kvalifikačních prací" a Směrnice děkana "Úprava, odevzdávání, zveřejňování a uchování vysokoškolských kvalifikačních prací na FAST VUT" (povinná součást VŠKP).
2. Přílohy textové části VŠKP zpracované podle Směrnice rektora "Úprava, odevzdávání, zveřejňování a uchování vysokoškolských kvalifikačních prací" a Směrnice děkana "Úprava, odevzdávání, zveřejňování a uchování vysokoškolských kvalifikačních prací na FAST VUT" (nepovinná součást VŠKP v případě, že přílohy nejsou součástí textové části VŠKP, ale textovou část doplňují).

.....
Ing. Eva Vítková, Ph.D.
Vedoucí bakalářské práce

Abstrakt

Cílem práce je upozornit na nedostatečnou právní úpravu na současném realitním trhu nemovitostí, analyzovat problematiku ze strany klientů a porovnat výhody spjaté s obchodováním s realitními kancelářemi. V teoretické části práce je čtenář seznámen se základními pojmy realitního trhu a jeho činnostmi. Zvláště zajímavé je porovnáním trhu s Velkou Británií. Část druhá navazuje případovou studií ve formě ankety, která zpracovává názor široké veřejnosti na činnost realitních kanceláří. Na základě výsledků ankety jsou navržena opatření pro snížení nespokojenosti klientů. V závěru práce je uveden praktický příklad poukazující na výhody získané spoluprací s realitními agenturami.

Klíčová slova

stavebnictví, realitní kancelář, realitní trh, makléř, provize, nabídka, poptávka, ceny nemovitostí

Abstract

The aim of this thesis is to point out the lack of legislation at the current local real estate market, analyze the issues clients may encounter and compare the advantages associated with trading in cooperation with real estate agencies. The theoretical part introduces the basic concepts of the real estate market and its activities to the reader. Its comparison with the UK real estate market is especially interesting. The second part follows a case study in the form of a questionnaire, which processes the public opinion on the activities of real estate agency. Arrangements are suggested based on the results of the questionnaire to reduce clients' dissatisfaction. The thesis concludes with a practical example of showing the advantages gained through the cooperation with real estate agencies.

Keywords

construction industry, real estate agency, real estate market, real estate agent, commission, supply, demand, real estate prices

Bibliografická citace VŠKP

Lucie Menšíková *Činnost realitních kanceláří*. Brno, 2015. 78 s., 90 s. s příl. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta stavební, Ústav stavební ekonomiky a řízení. Vedoucí práce Ing. Eva Vítková, Ph.D.

Prohlášení:

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci zpracoval(a) samostatně a že jsem uvedl(a) všechny použité informační zdroje.

V Brně dne 29. 5. 2015

.....
podpis autora
Lucie Menšíková

Poděkování:

Ráda bych touto cestou poděkovala vedoucí bakalářské práce Ing. Evě Vítkové Ph.D. za cenné podněty a připomínky. Děkuji také své rodině a přátelům, kteří mě podporují při studiích.

OBSAH

OBSAH	9
1 ÚVOD	11
1.1 Cíl práce	11
2 ÚVOD DO SVĚTA REALIT	12
2.1 Definování odborných termínů	12
2.1.1 Hlavní pojmy a názvosloví účastníků	12
2.1.2 Předmět obchodu na trhu s nemovitostmi	15
2.1.3 Oceňování nemovitostí.....	19
2.2 Popis realitního trhu	25
2.2.1 Vymezení trhu nemovitostí	25
2.2.2 Vývoj realitního trhu v ČR.....	26
2.2.3 Porovnání RT s Velkou Británií.....	29
2.2.4 Poptávka a nabídka	30
2.2.5 Faktory ovlivňující realitní trh	35
2.2.5.1 Hospodářská politika státu.....	35
2.2.5.2 Nabídka.....	37
3 REALITNÍ ČINNOST A KANCELÁŘE	39
3.1 Realitní kancelář	39
3.2 Realitní činnost.....	41
3.3 Kvalifikace realitních makléřů	42
4 REALITNÍ KANCELÁŘ ALVA REAL S. R. O.	44
4.1 Popis realitní kanceláře	44
4.1.1 Základní informace	44
4.1.2 Charakteristika firmy	45
4.2 Činnosti kanceláře	45
5 ANKETA – NÁZOR VEŘEJNOSTI NA RK	48
5.1 Vyhodnocení ankety	49
5.1.1 Stanovení cílů a hypotéz	49
5.1.2 Zdroje zveřejnění a struktura dotazovaných	50
5.1.3 Souhrn výsledků.....	51
5.1.4 Rozbor otázek a odpovědí.....	52
5.2 Nápravná opatření	61
6 VÝHODY V OBCHODOVÁNÍ S REALITNÍ KANCELÁŘÍ	65
7 ZÁVĚR	69

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	70
SEZNAM ZKRATEK.....	72
SEZNAM OBRÁZKŮ	74
SEZNAM GRAFŮ	75
SEZNAM TABULEK	77
SEZAM PŘÍLOH.....	78

1 ÚVOD

Bakalářská práce se zaměřuje na popis trhu s nemovitostmi, jeho vývoj a činnost realitních kanceláří. Úvodní díl charakterizuje předmět realitního obchodu a jeho oceňování. Zvláště zajímavé je porovnání realitního trhu v Anglii a České republice. Na část teoretickou navazuje případová studie rozdělena na dvě řešené problematiky. Kvalitu poskytovaných služeb realitními agenturami zkoumá první díl praktické části. Ve spolupráci se společností Alva Real s. r. o. byla vytvořena veřejná anketa, za účelem zjistit názor veřejnosti na realitní kanceláře. Dále mapuje metody náprav vedoucí ke zkvalitnění poskytované nabídky realitních kanceláří. Druhý díl si klade za cíl poukázat na výhody spojené s obchodováním realit s pomocí realitních společností. Na ukázce konkrétního příkladu prodeje bytu v centru města Brna jsou hlavními porovnávanými faktory čas, peníze a riziko.

1.1 Cíl práce

Bakalářská práce nastiňuje základní problematiku a fungování realitního trhu na území České republiky. Cílem práce je charakteristika vývoje realitního trhu, popis realitních kanceláří a zmapování jejich služeb. Poukázat také na názor široké veřejnosti spjatý s realitními kancelářemi a jejich činnostmi. Zda jsou zákazníci spokojeni či nikoliv a proč. Jaká je příčina nedůvěry v realitní kancelář a jakými opatřeními by to mohlo být napraveno. Předmětem práce je také prezentace výhod spjatých s obchodováním ve spolupráci s realitními kancelářemi.

2 ÚVOD DO SVĚTA REALIT

2.1 Definování odborných termínů

V první řadě považuji za důležité významově vymezit pojmy, které se budou nejčastěji vyskytovat v mé práci. Jednotlivé termíny lze chápat z hlediska obecně vnímatého obsahu dle našich zkušeností nebo z pohledu legislativních definic, ke kterým je ovšem nutností přiložení příslušných právních předpisů.

2.1.1 Hlavní pojmy a názvosloví účastníků

Asociace realitních kanceláří České republiky (ARK ČR)

Za účelem sdružit odborníky, obchodníky a podnikatele zabývající se stejnou profesí na trhu s nemovitostmi v České republice, byla založena roku 1991 několika realitními kancelářemi. V dnešní době toto občanské sdružení čítá přes 200 realitních kanceláří. Asociace je vedena jako právnická osoba. Členem se může stát jakákoliv osoba zavazující se dodržovat Etický kodex realitního makléře – člena ARK ČR a dané Stanovy ARK ČR.^[1] Profesní vzdělání makléřů a zákonné úpravy provozování realitní činnosti patří mezi stěžejní cíle, které vedou k hlavnímu poslání sdružení, které zní: Přispívat ke zlepšování podmínek při uskutečnění realitního obchodu. Ve formě významného přínosu také asociace poskytuje informace na realitním trhu pro laickou veřejnost.

Katastr nemovitostí - KN

Zákon č. 344/1992 Sb., o katastru nemovitostí České republiky, který byl zrušen k 1. 1. 2014 a nahrazen zákonem č. 256/2013 Sb., o katastru nemovitostí, definuje v §1 katastr jako: „Soubor údajů o nemovitostech v České republice zahrnující jejich soupis a popis a jejich geometrické a polohové určení. Součástí katastru je evidence vlastnických a jiných věcných práv k nemovitostem podle zvláštního předpisu a dalších práv k nemovitostem podle tohoto zákona.“^[2] Údaje z KN je možno bezplatně získat v elektronické podobě vstupem přes aplikaci „Nahlížení do KN“ nebo ve formě tištěné podoby, kdy navštívíte příslušný katastrální úřad, který vám poskytne v podobě veřejných listin soubor geodetických informací (katastrální mapa) a soubor popisných informací (výpis z KN). Centrální databáze, je neustále aktualizována z podkladů průběžně dodávaných katastrálními pracovišti.

¹ ARK ČR. *O ARK ČR: Historie* [online]. [cit. 2014-11-15]. Dostupné z: <http://www.arkcr.cz/art/1/o-ark-cr.htm>

² Zákon č. 256/2013 Sb., o katastru nemovitostí (katastrální zákon), použito aktuální znění z 1. 1. 2014

Realitní činnost

Po novele živnostenského zákona v roce 2008 je „realitní činnost“ zařazena nově do živnosti volné spolu s 80 dalšími obory činností. Najdeme ji v příloze číslo 4 zákona č. 130/2008 Sb. pod číslem 58 jako „*Realitní činnost, správa a údržba nemovitostí*.“^[3]

Živnost volná je definována v zákoně § 25: „*Živnost volná je živnost opravňující k výkonu činností, pro jejichž provozování tento zákon nevyžaduje prokazování odborné ani jiné způsobilosti. K získání živnostenského oprávnění pro živnost volnou musí být splněny všeobecné podmínky (§ 6 odst. 1.)*“^[4]

Všeobecnými podmínkami dle tohoto zákona jsou:

- a) dosažení věku 18 let
- b) způsobilost k právním úkonům
- c) bezúhonnost

Nařízení vlády č. 278/2008 Sb., definuje realitní činnost (bod 58 z volných činností): „*Nákup nemovitostí za účelem jejich dalšího prodeje, prodej nemovitostí, zprostředkování nákupu, prodeje a pronájmu nemovitostí, bytů a nebytových prostor. Správa a základní údržba nemovitostí pro třetí osoby, zejména administrativní zajištění řádného provozu nemovitostí, domovníká činnost, úklid bytů i nebytových prostor, čištění interiérů a exteriérů budov, čištění oken, úklid chodníků a podobně. Obsahem činnosti není krátkodobé ubytování osob v ubytovacích zařízeních, v rodinných domech, bytových domech a stavbách pro rodinnou rekreaci. Obsahem činnosti dále není čištění exteriérů budov vodní párou, pískem a podobně, opravy a údržba nemovitostí vyžadující remeslnou zručnost nebo zvláštní odbornou kvalifikaci (například opravy výtahů, zednické, obkladačské, pokrývačské, instalatérské, elektroinstalatérské práce, chemické čištění koberců a textilií)*.“^[5]

Pod jasným porozuměním vedoucím k cíli této práce si stačí termín představit jako nepostradatelné působení realitních kanceláří, které vede k realitnímu obchodu, jako je prodej; pronájem nemovitosti nebo pozemku, za účelem zisku.

Realitní kancelář - RK

Realitní kancelář, dále jen RK, je jakýkoliv právní subjekt, který aktivně provozuje činnost realitní, viz.: „realitní činnost“. Vyskytuje se v jakékoliv právní formě, nejčastěji jako spol. s r. o., a. s. nebo i jako sdružení podnikatelů, družstva a jiné. Cílem RK je uskutečnit prodej, realizovat pronájem a získat provizi, která se udává ve výši procent, z realizovaného obchodu, nebo ve výši měsíčního nájmu. Dle výše

³ Zákon č. 130/2008 Sb., kterým se mění zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon), použito znění ke dni 20. 3. 2008

⁴ Zákon č. 455/1991 Sb., Zákon o živnostenském podnikání (živnostenský zákon), použito aktuální znění 1. 1. 2015

⁵ Zákon č. 278/2008 Sb., Nařízení vlády o obsahových náplních jednotlivých živností, použito aktuální znění 1. 1. 2014

obratu, počtu poboček RK, rozsahu působení, množství makléřů lze běžně rozdělit RK na lokální, síťové nebo nadnárodní RK.

Z obecně vnímaného postoje lze RK chápat jako firmu s pevně danou adresou, v níž pracují realitní makléři. Ne vždy je tomu tak. Za pojmem RK se může objevit i pouze jedna osoba, která je současně majitelem, zaměstnancem i realitním makléřem dohromady.

Realitní komora České republiky (RK ČR)

„Realitní komora České republiky je profesionální sdružení odborníků, obchodníků a dalších specialistů, kteří působí na Českém realitním trhu.“^[6] Byla založena v roce 2009 realitními kanceláři a makléři za účelem posouvat realitní trh ČR na vyšší úroveň. Cílem společenství je podporovat vzdělání a kvalifikace jednotlivých subjektů působících na realitním trhu, zpřísnění právního rámce a vytvoření rovných příležitostí, všem zúčastněným realitního obchodu, pro výkon realitní činnosti.

Realitní makléř

Realitní makléř je osoba, která zprostředkovává prodej či pronájem v oblasti trhu s nemovitostmi. Jedná se o OSVČ nebo zaměstnance, který má uzavřený pracovně-právní vztah s realitní kanceláří. Makléř nemá povinnost odborné kvalifikace, jelikož působí v oblasti druhu živnosti „volné“. Pro úspěšné podnikání je ovšem nutností mít všeobecné povědomí, tzv.: know-how, v oblasti právní, obchodní, ekonomické i finanční. Neustálý přísun aktuálních informací a novinek, k navýšení kvalifikace odborných pracovníků, zajišťují již zmíněná sdružení ARK ČR a RK ČR.

Realitní trh

Z ekonomického hlediska lze „trh“ chápat jako prostor, kde se střetává nabídka s poptávkou a dochází ke směně zboží či služeb. Pod pojmem poptávka identifikujeme v realitní oblasti potencionálního zájemce o objekt obchodu, na straně druhé, nabídkce, většinou nalezneme realitní kancelář, která inzeruje nemovitost, pozemek a nájmy. Konkrétně při zprostředkování typu nájmu, se nejedná o statek ale službu, která je také prostředkem obchodu, kde jsou hlavní směnou peníze. Cena statku se odvíjí od důležitých vlastností, kterými nemovitost; pozemek disponuje. Cena služby od časové náročnosti a typů prostředcích provedení.

⁶ Realitní komora České republiky: *Cíle a poslání* [online]. [cit. 2014-11-16]. Dostupné z: http://www.realitnikomora.cz/1-174-85_Cile-a-poslani.htm

2.1.2 Předmět obchodu na trhu s nemovitostmi

Budova

Budova je stavbou a má mezi nimi nejdůležitější postavení, jedná se o jednotlivý stavební objekt, nikoli o soubor objektů. Ne vždy se jedná o stavbu spojenou se zemí pevnými základy, záleží na posouzení okolností konkrétního případu. Významným poznávacím rysem je trvanlivost. Budovou se nemůže stát stavba dočasná, tj. zařízení staveniště, stavba určená ke krátkodobému umístění či jinému využití apod. „*V českém právním řádu je budova vymezena na dvou místech. Podle § 2 zákona č. 256/2013 Sb., katastrálního zákona, je budova nadzemní stavba, spojená se zemí pevným základem, která je prostorově soustředěná a navenek převážně uzavřena obvodovými stěnami a střešní konstrukcí. Také podle § 3 vyhl. č. 137/1998 Sb., o obecných technických požadavcích na výstavbu, je budovou nadzemní stavba prostorově soustředěná a navenek převážně uzavřená obvodovými stěnami a střešní konstrukcí.*“^[7] Pod pojmem rozestavěná stavba rozumíme stavbu již v takové fázi, kdy je patrné rozeznat technicky a funkčně uspořádání prvního nadzemního podlaží.

Byt

Pod pojmem byt rozumíme místnost nebo soubor místností, které jsou od zbytku domu odděleny vlastním uzamykatelným vstupem. Jedná se teda o obytný prostor stavebně, technicky a funkčně uspořádán tak, aby splňoval požadavky na trvalé bydlení. Je k tomuto účelu určen a užíván. Velikost je stanovena buď podlahovou plochou v m², nebo počtem místností (1+kk, 1+1, 2+kk, 2+1, 3+kk, 3+1, 4+kk, 4+1...). Malý byt, tvořený zpravidla jednotlivou obytnou místností, je nazýván Garsoniéra (1+0 nebo 1+kk) i ten ovšem musí splňovat požadavky na prostor pro uskladnění potravin, pro vaření, tělesnou hygienu a umístění záchodové mísy. Faktorem ovlivňujícím při výběru bytu je jeho stáří. Objekty vystavěné v tzv.: staré zástavbě, mají mnohem silnější zdivo, vyšší stropy a menší schopnost udržet teplo na rozdíl od novostavby.

Bytový dům

Obytný dům si lze rozdělit na bytový dům a rodinný dům. Bytový dům je stavba určena k trvalému bydlení, ve které převažuje funkce bydlení. Počet podlaží není určen, počet samostatných bytů je 4 a více. Tato stavba má více než polovinu podlahové plochy místností a prostorů určeno k bydlení, další prostory jsou považovány za společné části domu pro společné užívání (schodiště, chodby, balkóny, terasy, prádelny, sušárny, kočárkárny, kotelny...).

⁷ BRADÁČ, Albert a Josef FIALA. *Rádce majitele nemovitostí*. 2. akt. vyd. Praha: Linde Praha a. s., 2006. 22 s. ISBN 80-7201-852-6.

Nebytový prostor

Je to místnost nebo soubor místností, které podle rozhodnutí stavebního úřadu slouží k jinému účelu než k bydlení. Určení vyplývá z kolaudačního řízení. Tzn.: pokud je udělen souhlas k užívání k nebytovým účelům, můžeme jej za nebytový prostor považovat. Patří sem: kanceláře, obchodní prostory, sklady, prodejny, restaurace, dílny, výrobní prostory atd., mezi nebytové prostory nezahraňujeme společné prostory domu ani příslušenství bytu, nebytového prostoru.

Nemovitost

Mezi nejdůležitější třídění věcí patří rozdělení na věci movité a nemovité. Ve starém občanském zákoníku – dále jen OZ z roku 1964 byla nemovitost dle zákona č. 40/1964 Sb., § 119 vymezena jako: „*Nemovitostmi jsou pozemky a stavby spojené se zemí pevným základem. Všechny ostatní věci jsou věci movitými.*“^[8] Ode dne 1. 1. 2014 byl občanský zákoník nahrazen novým občanským zákoníkem, podle kterého je nemovitostí: „*Nemovité věci jsou pozemky a podzemní stavby se samostatným účelovým určením, jakož i věcná práva k nim, a práva, která za nemovité věci prohlásí zákon. Stanoví-li jiný právní předpis, že určitá věc není součástí pozemku, a nelze-li takovou věc přenést z místa na místo bez porušení její podstaty, je i tato věc nemovitá. Veškeré další věci, ať je jejich podstata hmotná nebo nehmotná, jsou movité.*“^[9] Soubor údajů o nemovitostech vede Katastr nemovitostí. U nemovitostí evidovaných v KN jsou vymezena vlastnická práva při nabývání nemovitostí a další věcná práva; věci movité neevidované v KN jsou například zpevněné plochy, dvory a nádvoří.

Obytná místnost

Zejména ložnice, pokoj, obývací pokoj, pracovna, jídelna je část bytu, která je určena k trvalému bydlení a můžeme ji pojmenovat jako obytná místnost. Plocha nesmí překročit minimální rozměr 8 m², v případě bytu o jedné místnosti 16 m² a musí splňovat požadavky předepsané vyhláškou č. 137/1998 Sb., o obecných technických požadavcích na výstavbu.

Obytná plocha

Je podlahová plocha obytných místností, které musí být dostatečně přímo osvětleny a přímo větrány, přímo nebo nepřímo vytápěny a jsou určeny k celoročnímu bydlení. Obytná plocha je součástí celkové užité plochy obytné budovy.

⁸ Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník

⁹ Zákon č. 89/2012 Sb., nový občanský zákoník

Parcela

„Parcela je pozemek, který je geometricky a polohově určen, zobrazen v katastrální mapě a označen parcelním číslem. Parcely jsou evidovány v katastru nemovitostí. Stavební parcelou je pozemek evidovaný jako zastavěná plocha nebo nádvoří. Parcela může být v katastrální mapě prostřednictvím vnitřní kresby rozdělena na různě velké části (například trávník a chodník). Pozemkovou parcelou je pozemek, který není stavební parcelou.“^[10]

Pozemek

Je definován dle katastrálního zákona jako: „Část zemského povrchu oddělená od sousedních částí hranicí územní jednotky nebo hranicí katastrálního území, hranicí vlastnickou, hranicí stanovenou regulačním plánem, územním rozhodnutím nebo územním souhlasem, hranicí jiného práva podle § 19 katastrálního zákona, hranicí rozsahu zástavního práva, hranicí rozsahu práva stavby, hranicí druhů pozemků, popřípadě rozhraním způsobu využití pozemků.“^[11] Pozemek nelze zničit, jedná se o přírodně omezený zdroj, jehož nabídka je limitovaná, čímž se stává ekonomicky vzácnější a cennější jako stavba. Většina pozemků má své parcelní číslo a je evidována v KN. Pozemek lze zrušit, sloučit s jiným nebo rozdělit, popř. změnit hranice. Dle přílohy k vyhlášce č. 357/2013 Sb. je pozemek rozdělen na: ornou půdu, chmelnici, vinici, zahradu, ovocný sad, trvalý travnatý porost, lesní pozemek, vodní plochu, zastavěnou plochu a nádvoří a ostatní plochu.

Rodinný dům – RD

Rodinný dům, dále jen RD, je samostatná budova, kde převažuje horizontální charakter s nízkopodlažními rysy. Je určen, splňuje podmínky a užíván výhradně k bydlení. Velikost domku nepřesahuje dvě nadzemní patra, jedno podzemní a podkroví.^[12] Jedno podlažní dům na jedné výškové úrovni je nazýván jako „klasický bungalov“. Velikost a dispozice RD se mění nejen v závislosti na umístění stavby. Ve městech s větším počtem obyvatel převažuje charakter domku řadových, opakem je vesnice a tzv.: satelitní městečka, kde každou budovu obklopuje vlastní zahrada s vysokým plotem. Důležitou rolí při výběru RD je i cena, náklady na provoz, základní stavební materiál budovy, velikost a dispozice či stáří objektu. Nejpoužívanějším materiálem při výstavbě montovaných novostaveb jsou: prefabrikované železobetonové dílce, dřevo, tvárnice suchého zdění – vibrolisované z lehčeného betonu, ocel + pórobeton nebo klasický způsob - zdění z jednotlivých tvárnic. S dobou narůstají

¹⁰ Pozemek. *Wikipedia: the free encyclopedia* [online]. San Francisco (CA): Wikimedia Foundation, 2001 [cit. 2014-11-17]. Dostupné z: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Pozemek>

¹¹ Zákon č. 256/2013 Sb., o katastru nemovitostí (katastrální zákon), použito aktuální znění z 1. 1. 2014

¹² Vyhláška č. 137/1998 Sb., o obecných technických požadavcích na výstavbu

požadavky na snížení nákladů na provoz a údržbu RD a na snížení zatěžování životního okolí. Mezi nejnovější trendy 21. století patří tzv.: nízkoenergetický dům a pasivní dům. Oba dva typy úsporných staveb mají za cíl snížit spotřebu energie, avšak v některých oblastech se výrazně navzájem liší. Mezi největší rozdíly patří množství energie na vytápění. U nízkoenergetického domu je v rozmezí 50 až 70 kWh/m² za rok, u pasivního domu v rozmezí 5 až 15 kWh/m² za rok, což má hlavně za příčinu způsob vytápění. Nízkoenergetický dům má stále vlastní otopnou soustavu, díky které je možná odlišná regulace v různých místnostech domu; pasivní dům nepotřebuje běžný systém vytápění a využívá pouze energie z obnovitelných zdrojů, je zde proto větší problém pro vytvoření chladnější spíše pro uchovávání potravin. Doba návratnosti se také liší, v případě pasivního domu nám investice bude dříve navrácena.

Stavba

Pojem „stavba“ se vyskytuje v právních předpisech ve stavebním zákoně i pro účely občanského zákona. Termín zahrnuje: „*Veškerá stavební díla, která vznikají stavebním nebo montážní technologií, bez zřetele na jejich stavebně technické provedení, použité stavební výrobky, materiály a konstrukce, na účel využití a dobu trvání.*“^[13] Za stavbu se považuje jednotlivý stavební objekt, nikoliv soubor objektů, který je výsledkem stavební činnosti. Za část nebo změnu existující stavby se považují nástavby, přístavby a stavební úpravy (přestavby, vestavby). Aby se stavba stala povolenou, je nutno, požádat stavební úřad o stavební povolení, v němž jsou závazné podmínky pro provedení a užívání stavby. Není-li vydáno toto schválení nebo je jednáno v rozporu s ním, vznikne stavba nepovolená. Stavbu je možno rozdělit dle funkcí k využití jako:

- Dopravní stavby (letiště, nádraží)
- Inženýrské stavby (přehrady, elektrárny)
- Občanské stavby
 - pro rekreaci (chaty, zahradní domek)
 - pro shromažďování většího počtu obyvatel (kulturní dům, kino)
 - pro obchod (supermarket, obuv)
 - pro administrativu (obecní úřad, administrativní budovy)
 - pro ubytovací služby (penzion, hotel)
 - pro sport a vzdělání (školy, stadiony)
 - pro zdravotní péči (nemocnice, domov důchodců)

¹³ Zákon č. 183/2006 Sb., o územním plánování a stavebním řádu (stavební zákon), použito aktuální znění z 1. 1. 2014

- Výrobní a skladovací stavby (továrny, výrobní haly)
- Zemědělské stavby (sila, velkochovy)
- Stavby určené k trvalému bydlení (rodinné domy, bytové domy)

Stavební pozemek

„Pozemek, jeho část nebo soubor pozemků, vymezený a určený k umístění stavby územním rozhodnutím anebo regulačním plánem.“^[14] Stavební plocha pozemku je určovaná v m² a zahrnuje se do ní celá plocha zahrady, která patří ke svatbě. Mezi velké výhody při prodeji stavební parcely patří vybavenost pozemku tj.: inženýrské sítě, dále jen IS, jsou na hranici pozemku, zpevněná příjezdová komunikace a oplocení. Pro účely oceňování se stavební pozemky člení na:

a) nezastavěné pozemky:

- 1) evidované v KN v druhu pozemku zastavěn plochy a nádvoří
- 2) evidované v KN v jednotlivých druzích pozemků
- 3) evidované v KN v druhu pozemku zahrady nebo ostatní plochy
- 4) evidované v KN s právem stavby

b) zastavěné pozemky:

- 1) evidované v KN v druhu pozemku zastavěn plochy a nádvoří
- 2) evidované v KN v druhu pozemku ostatní plochy, které jsou již zastavěny

c) plochy pozemků skutečně zastavěné stavbami bez ohledu na evidovaný stav v katastru nemovitostí ^{[15] [16]}

2.1.3 Oceňování nemovitostí

Oceňování

Ocenění majetku je jedna z mnoha ekonomických vědních disciplín. Je to proces, kdy je k určitému předmětu, za účelem klientových potřeb, přiřazován peněžní ekvivalent. Předmětem ocenění může být: nemovitosti nekomerční (RD, rekreační

¹⁴ Zákon č. 183/2006 Sb., o územním plánování a stavebním řádu (stavební zákon), použito aktuální znění z 1. 1. 2014

¹⁵ Více: plné znění najdete v zákoně o oceňování majetku č. 151/1997 Sb. Hlava druhá. Díl druhý. Pozemky § 9 Členění pozemků odstavec (2)

¹⁶ S účinností od 1. 1. 2013 byla provedena novelizace zákona č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku a oceňovací vyhlášky č. 3/2008 Sb. „V § 9 byly přidány dokumenty, kterými jsou pozemky určeny k zastavění. Jedná se o územní rozhodnutí, regulační plán, veřejnoprávní smlouvu nahrazující územní rozhodnutí a územní souhlas“. [cit. 2014-11-17]. Dostupné z: www.zanelckyportal.cz

chaty, garáže atd.), nemovitosti komerční (dílny, sklady, administrativní budovy, hotely, restaurace atd.), bytové jednotky a nebytové prostory, stavební pozemky zastavěné nebo určené k zástavbě, zemědělské pozemky. Tato činnost je vykonávána za účelem posouzení v souvislosti s právním úkonem, který může být zadavatelem (organizace nebo občan) uskutečněn nebo nemusí, např.: při žádosti o hypotéku, při dědickém řízení, při rozvodovém řízení, při smluvním převodu nemovitosti, pro daňové účely z koupě nebo prodeji nemovitosti, pro účel reklamace, účetnictví aj.

Podklady, na základě kterých se uskuteční ocenění, můžeme dělit na povinné a nepovinné. V důsledku odlišnosti předmětu se povinné podklady výrazněji mění. Například pro prodej RD je nutno zažádat katastrální úřad o Výpis z KN, kopie katastrální mapy, geometrický plán pro zaměření, nabývací tituly (Kupní smlouva, darovací smlouva aj.) a smlouvy omezující vlastnické právo (břemena, smlouva o úvěru).

Výsledkem po ocenění nemovitosti jsou dvě rozdílná závěrečná vyjádření. **Znalecký posudek**, který klientovi sdělí *hodnotu nemovitosti* nebo **Tržní odhad**, jímž se stanoví *cena zjištěná*. Rozdíl mezi cenou a hodnotou bude určen v následující části kapitoly. Znalecký posudek a tržní odhad ceny nemovitosti jsou pojmy, které se často zaměňují. Liší se v záměru vyhotovení zadavatele a někdy i v tom, kdo je zpracovává.

Znalecký posudek vytváří soudní znalec, který je jmenován předsedou krajského soudu nebo ministrem spravedlnosti. Při určení hodnoty nemovitosti zhotovitel vychází z vyhlášek, které vydává Ministerstvo financí a které upravují postup při zjišťování ceny nemovitosti (od 1. 1. 1998 zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku, nyní s prováděcí vyhláškou č. 540/2002 Sb., ve znění vyhlášek č. 452/2003 Sb. a č. 640/2004 Sb.). Oceňování nemovitostí soudním znalcem se většinou provádí pro tzv. úřední potřeby pro orgány státní správy. Po každém, kdo prodává nemovitost, stát požaduje daň a poplatky (Daň z převodu nemovitosti) jako podíl na transakcích.

Odhad tržní ceny provádí odhadce nemovitostí. Oceňování majetku dle Živnostenského zákona spadá do živnosti vázané. Osoba, která vykonává tuto činnost je povinna dodržet nejen všeobecné podmínky, pro výkon předmětu činnosti, ale musí i prokázat svou odbornou způsobilost v oboru. Cena zjištěná odhadcem je taková cena, za kterou se na realitním trhu nemovitost kupuje nebo prodává. Odhady tržní ceny nemovitosti jsou nejčastěji vyhotoveny za účelem žádání banky o hypotéku nebo jiný úvěr.^[17]

Cena, za kterou se nemovitost prodává, nemusí být vždy stejná jako hodnota ze znaleckého posudku, proto se pro účely stanovení výše daně z převodu nemovitosti počítá vždy s cenou vyšší. Znalecký posudek i odhad tržní ceny musí být pravdivým

¹⁷ Rozdíl mezi znaleckým posudkem a odhadem tržní ceny nemovitosti. *Vlastníci* [online]. [cit. 2014-11-17]. Dostupné z: <http://www.vlastnici.cz/rozdil-mezi-znaleckym-posudkem-a-odhadem-trzni-ceny-nemovitosti/>

obrazem zkoumané problematiky. Cena za vyhotovení závěrečných vyjádření se liší v závislosti na nabídce. U pozemků je cena orientačně nejnižší, od 1.000 Kč; u RD se cena pohybuje v rozmezí 2.000 Kč – 5.000 Kč; bytové domy a skladovací prostory 6.000 Kč – 12.000 Kč, kde je cena nejvyšší.

Na trh s nemovitostmi působí řada faktorů, které ovlivňují vývoj cen. Jedná se především o ekonomické ukazatele (nezaměstnanost, průměrná mzda, hrubý domácí produkt, míra inflace), sociálně demografické (počet a skladba obyvatel), finanční (úvěrové sazby, mezibankovní sazby – diskontní a lombardní), politické a sociálně politické ukazatele. Při tvorbě cen nemovitosti je nutno také zohlednit faktor času, nabídku a poptávku, konkurenci, i možné riziko. Po zjištění co největšího množství dat a informací jsou všechny skutečnosti analyzovány a zhodnoceny pro konečnou tvorbu ceny.

Metody ocenění

Majitel zná svůj dům nejlépe, proto při prodeji nemovitosti si sám může posoudit a snažit se odhadnout hodnotu, kterou následně srovná s výsledkem odborníka. Existuje několik metodik, jak přesně stanovit obvyklou cenu nemovitosti, avšak neexistuje pouze jedna jednoznačná, která by byla jasně stanovena a využívána. Jsou to pouze principy, které nás přibližují k posouzení ceny z různých hledisek. Mezi nejčastěji používané se řadí: metoda srovnávací, výnosová a nákladová.

Ocenění na základě porovnání se stanoví srovnáním prodávané nemovitosti s realizovanými prodeji obdobných domů v daném místě a čase. Pro co nejspolehlivější obraz lokálního trhu s nemovitostmi je potřeba velké množství co nejpřesnějších informací o poloze nemovitosti, financování, podmínkách prodeje, přebytku či nedostatku nemovitostí. Jednotlivé stavby v okolí se mohou lišit v dispozičním řešení, velikosti pozemku, strategickém umístění. Mezi nejčastější problémy v průzkumu okolí patří nedostatek a dostupnost informací. Některé skutečnosti nejsou veřejně přístupné. Metoda srovnávací neboli komparativní se velmi často využívá, odráží ve správné aplikaci stav nemovitostí na trhu a doráží na aktuálnost zpráv, které by neměly být staršího charakteru více jak jeden rok. Výsledkem této metody je hodnota porovnávací, na základě které je možno stanovit přesnou výši ceny obvyklé (původně nazývané „ceny obecné“).

Výsledkem výnosového způsobu ocenění je výnosová hodnota, resp. cena stanovena výnosovým způsobem, která je založena na čistě ekonomickém pohledu. Metoda neuvažuje náklady, které jsme vynaložili. Hlavním parametrem je suma čistých výnosů, které nemovitost přináší nebo v budoucnu bude vynášet. Je nutno také zohlednit míru stability a spolehlivosti výnosů k prognóze budoucího užítka nemovitosti.

Ocenění na základě nákladů, které by bylo třeba znovu vynaložit na vybudování obdobné nemovitosti v daném místě a čase (tzv. nákladová metoda). Tj. náklady na koupi pozemku a materiálu. Výsledkem je reprodukční cena snížená o opotřebení v důsledku stáří, kvality, poškození nedostatečné údržby... – časová hodnota, též věcná hodnota. Stanovení ceny před úpravou lze zjistit:

- pomocí rozpočtových ukazatelů
- pomocí nákladové kalkulace nebo podrobného položkového rozpočtu
- pomocí ukazatelů vydaných jinými firmami
- dalšími metodikami, které si určí odhadce sám

Hodnota

Vyjadřuje peněžní částku přiřazenou k oceňovanému objektu. Není to skutečná zaplacená cena, je to pouze odhad a přiblížení k ceně, která skutečně vyjadřuje omezený zájem o objekt. Hodnota se zpravidla stanovuje odhadem a její výše je závislá na metodě, kterou byla stanovena. Tento pojem lze obecně definovat jako „*ekonomickou kategorii vyjadřující peněžní vztah mezi zbožím a službami, které lze koupit, na jedné straně kupujícími a prodávajícími na straně druhé. Dle této koncepce hodnota vyjadřuje užitek, prospěch vlastníka zboží nebo služby k datu, k němuž se odhad hodnoty provádí.*“^[18]

Existuje několik druhů hodnot. Při oceňování je vždy nutno uvést typ hodnoty, kterou budeme zjišťovat.

- Oceňování podle *jmenovité hodnoty*, které vychází z částky, na kterou předmět ocenění zní, nebo která je jinak zřejmá.
- Oceňování podle *účetní hodnoty*, které vychází ze způsobů oceňování stanovených na základě předpisů o účetnictví.
- Oceňování podle *kurzové hodnoty*, které vychází z ceny předmětu ocenění zaznamenávané ve stanoveném období na trhu.^[19]

Věcná hodnota (rovněž „substanční hodnota“, dle právního názvosloví „časová cena“, v cenovém předpisu „cena zjištěná nákladovým způsobem“) je hodnotou nemovitosti, která je rozdílem mezi reprodukční pořizovací cenou, za kterou byl objekt zakoupen, a opotřebením věci v důsledku stáří a užívání. Mezi opotřebením náleží také

¹⁸ BRADÁČ, Albert. *Metodiky oceňování nemovitostí pro účely úvěrového řízení vč. úvěrů hypotečních v České spořitelně, a.s.* Brno: Akademické nakladatelství CERM s.r.o., 1998.

¹⁹ Zákon č. 151/1997 Sb., Zákon o oceňování majetku a o změně některých zákonů (zákon o oceňování majetku)

náklady, které bude nutno vynaložit na opravu vážných vad, které by omezovaly okamžité užívání věci a její funkčnost.

Výnosová hodnota (též „kapitálový zisk“, v zákonu o oceňování „cena zjištěná výnosovým způsobem“) zjištěna z čistého výnosu, který se stanoví z ročního nájmu sníženého o roční náklady na provoz. Pokud tento čistý výnos podělíme úrokovou mírou v % a vynásobíme stem, zjistíme právě výnosovou cenu. Výnosová hodnota – jistina, díky které získáme úrok při uložení se stanovenou úrokovou sazbou. Za předpokladu konstantních příjmů z pronájmu a dlouhé době trvání, získáme čistý výnos z nemovitosti, který je stejný jako úroky z této jistiny.

Tržní hodnota (původně „cena obecná“, známo jako „obvyklá cena“) je to cena, za kterou lze objekt v daném čase a lokalitě koupit nebo prodat. Stanoví se obvykle způsobem porovnání z již uskutečněných obchodů s nemovitostmi. Pro co nejpřesnější stanovení je třeba dostatečné množství informací, pokud jej nemám, nebo jsou informace veřejně nepřístupné, je nutno zvolit jiný druh metodiky, který je popsán v zákoně o oceňování majetku.

Cena

Zatímco hodnota je pouze odhad k přiblížení ceně, cena je přesná částka, kterou kupující požaduje, prodávající nabízí a po uzavření obchodu se stává cenou zaplacenou za prodané statky nebo služby. Stává se historickou realitou, která je neměnná, ne však vždy veřejná. Může mít vztah k hodnotě, ale nemusí. Cena není pouze sjednaným výsledkem dohody mezi kupujícím a prodávajícím, je také zjišťována k jiným účelům, než prodejním. Je stanovena dle právního předpisu, například jako základ pro vypočtení daně z převodu nemovitosti. Při oceňování nemovitostí se lze setkat s různými druhy cen.

Cena zjištěná (administrativní, úřední) – je stanovena dle právních předpisů za použití vyhláskového ocenění pro účely výpočtu daně z převodu nemovitostí, dědické daně, pro zvláštní účely (investiční fondy) a jiné. Cenu je také možno sjednat dohodou.

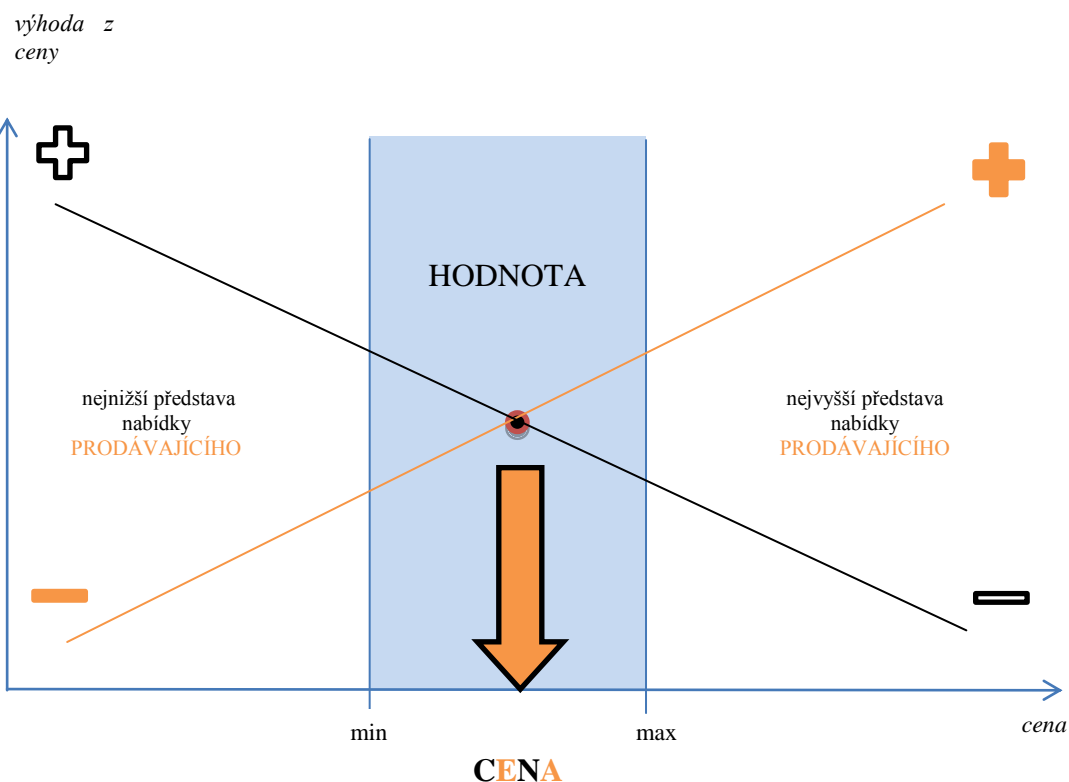
Cena pořizovací (historická) – je nejčastěji využívána v účetní evidenci, v zákoně o účetnictví č. 563/1991 Sb. je definována v § 25 odst. 4 písm. a) jako „cena, za kterou byl majetek pořízen a náklady s jeho pořízením související.“ Cena pořizovací je částka, za kterou bylo možno stavbu pořídit v době dokončení výstavby, bez odpočtu opotřebení.

Cena reprodukční (též „reprodukční pořizovací cena“) – dle Bradáče se jedná o „cenu, za kterou by bylo možno stejnou nebo porovnatelnou novou věc pořídit v době ocenění, bez odpočtu opotřebení. Vzhledem k tomu, že se jedná o odhad ceny, nikoliv přesné stanovení, se nejčastěji tato cena zjišťuje za pomoci technicko hospodářských

ukazatelů (THU) - jednotkových cen za $1m^3$ obestavěného prostoru, $1m^2$ zastavěné plochy apod. podobných objektů.“^[20]

Cena časová – tuto cenu lze označit také jako věcnou hodnotu, tento pojem je již vysvětlen ve výše uvedeném textu, viz hodnota.

Cena obvyklá (původně „cena obecná“) – tuto cenu lze také označit jako tržní hodnotu, tento pojem je již vysvětlen ve výše uvedeném textu, viz hodnota.



Obr. č. 1: Zobrazení tvorby ceny při uzavírání obchodu, znázornění vzájemného vztahu mezi cenou a hodnotou (tvorba: vlastní zpracování)



Kupujícímu se při nejnižší ceně dostává nejvyšších výhod z prodeje



Kupujícímu se při nejvyšší ceně dostává nejmenších výhod z prodeje



Prodávajícímu se při nejvyšší ceně dostává nejvyšších výhod z prodeje



Prodávajícímu se při nejnižší ceně dostává nejmenších výhod z prodeje

Na obrázku č. 1 je znázorněn graf, který popisuje vztah ceny a hodnoty; utváření ceny při realizování obchodu; výhody a nevýhody z ceny, které jsou následkem uzavření smlouvy pro každého zúčastněného.

²⁰ BRADÁČ, Albert a Josef FIALA. *Rádce majitele nemovitostí*. 2. akt. vyd. Praha: Linde Praha a. s., 2006. 286 s. ISBN 80-7201-852-6.

Na osu X se nanáší cena, kterou prodávající nabízí nebo kupující poptává. Na ose Y můžeme odečíst velikost výhod plynoucích z prodeje pro obě strany, které se účastnily obchodu. Graf je dále tvořen dvěma křivkami, které se protínají pouze v jednom bodě. Oranžová křivka znázorňuje prodávajícího, černá kupujícího.

Hodnota je znázorněna modrou plochou, kterou ohraničuje max. a min. částka. Naproti tomu cena, je znázorněna jako bod, na kterém se již obě strany dohodly. Ideální cena se nachází uprostřed hodnoty. Jakmile tuto sumu nanese na osu X, promítnutím na ose Y zjistíme, že výhody plynoucí z prodeje jsou při této ceně rovny, jak pro prodávajícího tak pro kupujícího.

Vlevo od min. ceny se nachází oblast nejméně výhodná pro prodávajícího, ale zároveň, nejvíce výhodná pro kupujícího, protože tyto nízké částky neodpovídají cenám stanovenými odborníky. Prostor, který se nachází vpravo od max. ceny je nejvýhodnější pro prodávajícího svou vysokou cenou, kupující ale pouze stěží na takovouto částku přistoupí.

2.2 Popis realitního trhu

2.2.1 Vymezení trhu nemovitostí

Trh je z ekonomického pohledu chápán jako prostor, kde se střetává poptávka s nabídkou. Předmětem obchodu je buď komodita, nebo služba. V historii si lidé měnili navzájem hmotné statky za tzv. bartery, tzn. výrobek za výrobek. V současné době převažují jako prostředek směny peníze. Tento ekonomický systém lze rozdělit na objekty trhu, subjekty, které se trhu účastní, a na vzájemné vazby mezi nimi. Objektem trhu jsou předměty obchodování. Tři subjekty by jej měly tvořit, aby mohla vzniknout konkurence, která je předpokladem jeho fungování. Mezi nejdůležitější subjekty, které vstupují na trh, patří prodávající a kupující. Ti po dohodnuté ceně mezi sebou uzavřou kupní smlouvu a vytvářejí tak trh ve své podstatě.

Realitní trh je součástí všeobecného tržního systému a zároveň součástí svého druhu s obecně platnými zákonitostmi avšak i se svými specifiky. Na trhu s nemovitostmi se obchoduje s vlastnickými právy na pozemky i budovy a službami, jako procesy které s převodem souvisí. Mezi nejdůležitější znaky výrobku patří nepřemístitelnost, jedinečnost a komplexnost nemovitostí, dlouhá životnost, vysoká cena a nízká rychlost přeměny investice zpět do peněžní podoby, dlouhá doba výroby, využití neobnovitelných zdrojů (půda), vysoká náročnost přípravy po vznik a navazující systém výnosnosti. Tyto jedinečné rysy vytváří realitní trh specifickým.

Dle občanského zákoníku jsou nemovitosti „*pozemky a stavby spojené se zemí pevným základem*“^[21], proto je realitní trh označován jako trh místní a ne národní. Je omezen vzdáleností, od které jsou lidé schopni svou nemovitost obsluhovat. Z hlediska množství zboží jej řadíme mezi trhy dílčí, kde se nachází pouze určité typy a druhy zboží. A je trhem veřejným. K získání veřejně dostupných informací je nám umožněno nahlížet do katastru nemovitostí. Realitní trh můžeme dále nazvat trhem nedokonalé konkurence. Nabízené nemovitosti nejsou substituty ale naopak, každý výrobek je originál. Vstup a výstup na trh je volný. Nízká frekvence prodejů a velké množství kupujících a prodávajících přidává na vážnosti každého zrealizovaného obchodu.

2.2.2 *Vývoj realitního trhu v ČR*

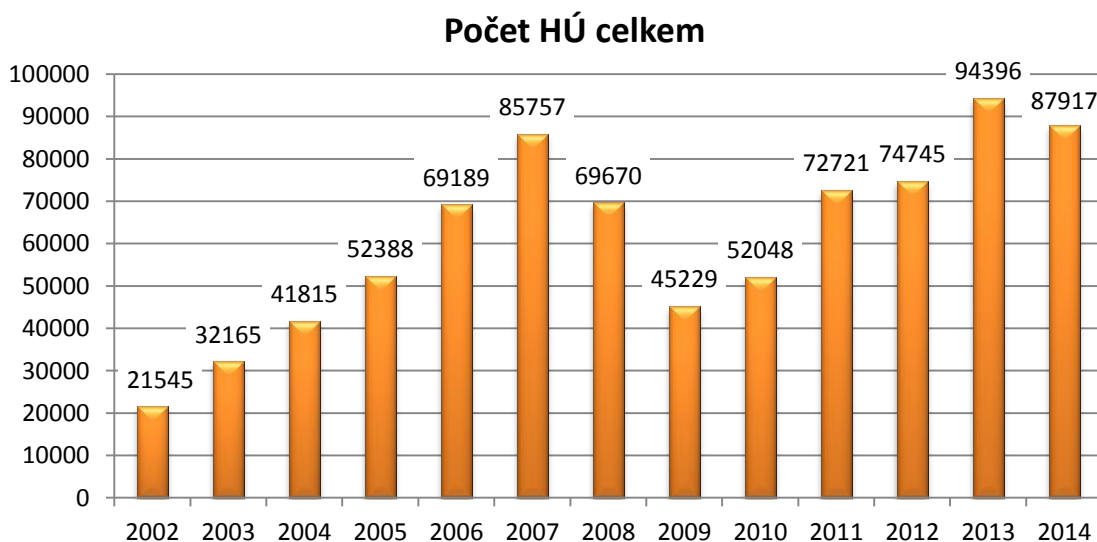
Po druhé světové válce byla ekonomika ČSR výkonnější než válkou vyčerpané sousední Rakousko a mohla se srovnávat s většinou silných a ekonomicky nezávislých států západní Evropy. Tato úroveň se ovšem zcela změnila v následujících letech. Socialistický vliv neustále sílil, v jehož důsledku bylo národní hospodářství ČSR hrubě izolováno od světových trhů. Československá ekonomika zaostávala za západními státy a zaměřovala se hlavně na Sovětský svaz.

Vše se změnilo po roku 1989. Dlouhodobý trend pozastavování byl ukončen se změnou režimu, některé transformace spojené s přechodem z centrálně řízené ekonomiky na tržní pocítujeme dodnes. Většinu staveb a bytových domů, do roku 1989, vlastnil stát nebo družstvo. Neexistoval volný trh s nemovitostmi, tedy nákup a prodej bytů či pozemků. Majiteli panelových bytů byl stát a družstva, nikoliv fyzické osoby. Veškeré bytové jednotky byly přidělovány jednotlivým obyvatelům dle systémem stanovených pravidel. Rodinné domy se stavěly minimálně a svépomocí, bez zásahu stavebních podniků. Teprve po roku 1990 jsme schopni zachytit náznaky realitního trhu. Začaly vznikat první realitní kanceláře a realitní činnost se stala dle zákona č. 455/1991 Sb. o živnostenském podnikání jako živnost volná. Nebylo tomu tak vždy. Za dob První republiky byl prodej nemovitostí živností vázanou. Nový trh přitáhl pozornost zahraničních investorů a developerů. V době, kdy podnikání se stalo zákonné, realitní trh pocítoval pozvolný rozvoj a rozkvět. Za klíčové změny v oblasti bydlení lze považovat restituice, která probíhala od roku 1991. Týkala se těch bytů a domů, které byly znárodněny mezi roky 1948 až 1990. V roce 1995 udělila ČNB první povolení k vydání hypotečních zástavních listů Českomoravské hypoteční bance. Tato banka začala od roku 1996 jako první poskytovat hypoteční úvěry. Stavební spoření a příspěvky na bydlení byly dalšími novými nástroji bytové politiky, ke kterým můžeme

²¹ Zákon č. 89/2012 Sb., nový občanský zákoník

přidat i deregulaci nájemného.^{[22][23]} Založení společnosti **ALVA REAL s. r. o.** Davidem Vašíčkem proběhlo v roce 1997. Téhož roku, o několik měsíců později RK STING. S nynějším nejsilnějším postavením na český trh vstoupila americká franšizová společnost REMAX s. r. o. roku 2005. Od roku 1998 jsou ceny bytů zveřejňovány ČSÚ. I přes stagnaci hospodářského růstu a zvyšování nezaměstnanosti, počet poskytnutých hypotečních úvěrů v roce 1999 dosáhl výše 6 103. Příčinou byl pokles průměrných úrokových sazeb z hypotečních úvěrů pod 10 %, tím byla zvýšena dostupnost obyvatelstvu. V následujících letech míra úvěrových sazeb neustále klesá. Pozitivní vývoj peněžního trhu nastartoval rostoucí trend zahájených a rozestavených bytů. Hypoteční trh zaznamenává nepřetržitý vzestup, který je doprovázen rychlým nárůstem cen nemovitostí (u bytů je nejrazantnější). Brzy po té jsou média zaplavována analýzami a prognózami o vývoji trhu s byty. Toto téma se stane velmi populární. 1. Května 2004 Česká republika vstoupila do Evropské unie. Za růstem poptávky po hypotečním úvěru stálo nejen snižování úrokových sazeb, které v prvním pololetí kleslo pod 4,5%, ale i jejich inovace legislativními úpravami. Banky vstoupily na trh s novými výrobky. Nastal rozkvět nabídek developerských projektů, růst zaznamenal i trh s rezidenčními nemovitostmi. Boom nastal roku 2007, kdy trh nemovitostí dosahoval svých rekordů. Důvodem byl nárůst poptávky po novém bydlení. Počet poskytnutých hypotečních úvěrů dosáhl svého maxima.

Graf č. 1: Počet poskytnutých hypotečních úvěrů v letech 2002 – 2014 (zdroj: data převzatá z MMR; tvorba: vlastní zpracování)



²² „Regulací nájemného zajišťuje stát přístup k bydlení především sociálně slabším osobám a rodinám, které by v tržních podmínkách na bydlení pravděpodobně nedosáhly.“

²³ HRIČÁK, Ľuboš. *Porovnání realitního trhu v České Republice a v sousedních zemích* [online]. Brno, 2010 [cit. 2015-01-26]. Dostupné z:

https://www.vutbr.cz/www_base/zav_prace_soubor_verejne.php?file_id=33449. Diplomová práce.

Vše se změnilo v září 2008. Bankrotem amerického hypotečního trhu propukla světová finanční krize. Burzy po celém světě zaznamenaly hluboký propad. Na konci září krize postihla i Evropu. V České Republice se realitní trh takzvaně zastavil. V následujícím roce došlo k výraznému poklesu cen všech druhů nemovitostí, pouze u kvalitních pozemků došlo ke stagnaci. Prodávající svou nemovitost z trhu stáhli, pokud nebylo nutné ji ihned prodat. Kupující vyčkávali na další pokles ceny. Tato situace nebyla příznivá pro žádného účastníka na realitním trhu ani pro společnost, která sice krizi pocítovala nejméně. Tendence klesajících cen pokračovala až do roku 2013, i když podstatně pomaleji. Trh nemovitostí se očistil, některé realitní kanceláře a slabí developeri byli zrušeni.^[24] Nastává oživení ekonomiky, pozvolný růst cen a poptávky po nemovitostech. Rok 2014 je ve znamení převažující kladných makroekonomických impulsů. Obavy obyvatelstva slábnou, ochota bank půjčovat peníze sílí a schopnost koupě zboží a služby se zvyšuje.

V březnu roku 2015 průměrná úroková sazba u hypotečních úvěrů se propadla na 2,16 %. Jedná se o velký pokles oproti loňskému roku 2014, kdy byly sazby považovány na sazbě 2,93 % na svém dnu.^[25] Sazby budou stále klesat, objem hypotečních úvěrů se bude navyšovat, prognózy jsou ještě pozitivnější. Ceny nemovitostí rostou a počet realitních kanceláří na českém trhu je více než dostačující. V roce 2012 vydalo evropské sdružení realitních asociací CEPI svou každoroční výroční zprávu, kde jsem porovnála počet realitních kanceláří v Německu a České republice. V ČR je počet obyvatel přibližně 10,5 milionu, v Německu 81,8 milionu. Počet realitních kanceláří v ČR je okolo 12 400 a v Německu téměř stejný, 12 000. Tyto data ovšem nejsou aktuální, v současné době se počítá s číslem 15 000 realitních kanceláří na našem území. Přesná čísla jsou uvedena v příloze č. 1A. O přesycenosti trhu realitními kanceláři nemluví pouze odborná veřejnost, ale i laická veřejnost, která s těmito společnostmi přichází každodenně do styku. Mnoho z nich si neví rady, jak firmy od sebe navzájem odlišit a jak si nevybrat realitní agenturu plnou podvodníků. Prostor pro vstup na náš trh těchto firem je téměř neomezený. Česká republika patří k jedné mála zemím v evropské unii, kde je trh s prodejem nemovitostí takřka neregulovaný. Profesi makléře může vykonávat jakákoliv osoba způsobilá bez odborného vzdělání nebo povinnou dobou praxe. Tyto nedostatky by měl upravit nový realitní zákon, který je nyní ve fázi návrhu věcného záměru. Více se touto problematikou zajímá kapitola 5.2 Nápravná opatření po vyhodnocení ankety.

²⁴ PUBEC, Pavel. *Vývoj realitního trhu od roku 2009 do roku 2014* [online]. Realitní kancelář PUBEC. 2014, [cit. 2015-01-14]. Dostupné z: <http://www.pubec.cz/novinky/vyvoj-realitniho-trhu-od-roku-2009-do-roku-2014>

²⁵ HRUŠKOVÁ, Monika. *Úrokové sazby se propadly na 2,16 %* [online]. Fincentrum Hypoindex. 2015 [cit. 2015-04-26]. Dostupné z: <http://www.hypoindex.cz/fincentrum-hypoindex-brezen-2015-urokove-sazby-se-propadly-na-2-16/>

2.2.3 Porovnání RT s Velkou Británií

Realitní trh v ČR je mladý a neustále se vyvíjí. I přesto se vyznačuje jistými nedokonalostmi, proto by bylo zajímavé srovnat jej se zahraničním trhem nemovitostí. Prodej realit je v Anglii spojen s dlouholetou tradicí. Velkou finanční krizí po roce 1929 prošla Anglie mnohem snáze než USA, Německo nebo i Československo. Ekonomická deprese na zemi tolik nedolehla, důsledky krize nebyly tak výrazné, politicky i ekonomicky nebyl stát natolik oslaben jako například Polsko. Po druhé světové válce se ekonomická situace oslabeného království postupně zlepšovala a Anglie získala nezanedbatelnou pozici na trhu s mezinárodním obchodem. V letech 2008 a 2009 zasáhla Evropu celosvětová ekonomická krize. Výsledky průzkumu organizace Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) ^[26] ukázaly, že prodej domů byl nejnižší za posledních 30 let od začátku těchto měření v roce 1978. V zemích západní Evropy bylo nutné banky zachraňovat a následně očišťovat od rizikových investic. Anglická centrální banka ovšem včas zareagovala a bojovala proti následkům této krize. Jedním z nástrojů bylo snížení základní úrokové sazby. Ekonomickou recesi se vláda snažila vytlačit kvantitativním uvolňováním, které mělo za úkol vytvářet nové peníze nakupováním vládních dluhopisů od zajišťovatelů.

Cena britských realit je na vysoké úrovni. Ve střední Anglii si zájemce při minimální mzdě pořídí průměrný dům přibližně za 30 let. Zprostředkovatelem „oficiálního bydlení“ jsou realitní agentury. Některé z nich dominují svým postavením na trhu více než sto let. Majitelé nemovitostí mají ve většině případů s těmito společnostmi uzavřenou smlouvu, pokud se rozhodnou svůj dům prodat či pronajmout. Výši provize z uzavřeného obchodu platí vždy prodávající. Tuto částku si účtuje realitní kancelář, která činí 1,5 – 2,0% ze smlouvené ceny nemovitosti. Kupující hradí veškeré administrativní poplatky spojené s prodejem (kontrola schopnosti dostat svým platebním závazkům, report o aktuálním stavu nemovitosti, poplatek realitní agentuře a další). Největší rozdíl je v místě ukládání depozitu. Česká Republika nemá zákonem stanovené místo, kde bude depozit uložen, na rozdíl od Anglie. Majitel ani realitní agentura depozit nesmí držet. Pokud agentura manipuluje s depozitem, musí být registrována u instituce Tenancy Deposit Scheme.^[27] I přesto, že realitní agentury v Anglii stojí u většiny obchodů s nemovitostmi, jsou i jiné možnosti hledání bydlení. Pokud se rozhodnu pronajmout dům bez pomoci realitní kanceláře, sepíši nájemní smlouvu přímo s majitelem domu (landlord). Mezi hlavní nevýhody patří malá jistota navrácení depozitu, který u sebe drží majitel a pomalý servis. Tato varianta je

²⁶ RICS je v dnešní době považována za jednu z předních světových profesních orgánů pro kvalifikaci a standardizaci pozemků, nemovitostí i stavebnictví. Je to nezávislý reprezentativní orgán, který reguluje výstavbu nemovitostí ve Velké Británii a dalších zemích po celém světě. Byl založen v Londýně skupinou inspektorů roku 1868.

²⁷ TDS vládou plně uznávaná, nezávislá a nezisková společnost, která poskytuje ochranu nájemních vkladů (kaucí).

velmi málo využívána. Pokud se vám v novém bytě pokazila pračka a ne vlastní vinou, realitní agentura okamžitě vyšle svého pracovníka, který vše zprovozní, a opravu uhradí na své náklady. Landlord, pokud vlastní více nemovitostí, daný problém zpravidla řeší mnohem delší dobu, než agentura, což je samozřejmě méně pohodlné. Mezi oblíbené způsoby bydlení mezi hrstkou obyvatel je společné bydlení tzv. share house. Ten, kdo nemovitost pronajímá nebo vlastní, ubytovává jedince za týdenní poplatek pronájem pokoje domu. Kuchyně a obývací pokoj jsou prostory společné.

Nejvýraznějším rozdílem jsou reklamy. Pro realitní agentury je cílená reklama směřovaná na prodávajícího nebo kupujícího nepředmětná. Žádné plachty zahalující části domů nebo billboardy u silnic ve Velké Británii nevidíte. Domy nebo byty, které jsou určeny k prodeji či pronájmu jsou pouze opatřeny vkusnou dřevěnou cedulí před vstupem do objektu s krátkým textem *for sale* nebo *for rent*. Realitní trh v Anglii není přesycen agenturami, většina z nich má dlouholetou tradici a bohatou britskou historii. Profese makléř je striktně regulována. Na tuto pozici se může zájemce propracovat až po určité době povinné praxe v pozici asistenta makléře. Tato doba je ukončena závěrečnou zkouškou, která umožňuje vykonávat danou profesi. Každá plně uznávaná realitní agentura je zaregistrována u organizací, které nepodléhají státu, ale jsou státem plně uznávané a podporované. Pokud kancelář není registrována, její důvěra se značně sníží. Je poté označována jako neplně schopnou firmou a nedostatkem klientů je z trhu vytlačena. Každá realitní kancelář je před vstupem do takové organizace podrobena přísné kontrole. Musí splňovat podmínku min. dvouletého provozu a obstát v hodnocení finančního zdraví a dodržování svých závazků. Tato kontrola lze přirovnat v České republice k situaci, kdy jde osoba do komerční banky žádat o finanční úvěr.

Hlavním faktorem ovlivňujícím tvorbu cen nemovitostí je v Anglii lokalita, jako ve všech ostatních zemích. V jižní části království (především okolí a střed Londýna) jsou ceny často i desetkrát vyšší téhož pozemku, domu nebo bytu, než v Anglii severní a střední.

Realitní kanceláře v ČR nejsou tak důvěryhodnými orgány jako v Anglii. Úroveň poskytovaných služeb nekontroluje žádná instituce a prakticky neexistuje ani veřejný seznam všech agentur. Většina firem na českém trhu jsou mladé a méně zkušené. Přísně stanovena pravidla a věrohodnost, která dokazuje mnoho let kvalitně odvedenou práci, schází většině realitních kancelářů.

2.2.4 Poptávka a nabídka

Poptávka

Na trh nemovitostí vstupují fyzické osoby tak i právnické. Rodiny s potřebou zajištění a stability hledají nejvhodnější útočiště pro celý čas svého života a firmy s možností získání zisku. Ať už na trh vstupují s plány soukromými či veřejnými

střetávají se nad stejnou otázkou. V první řadě je třeba se rozhodnout, zda zaměřím na trh s nemovitostmi nájemním nebo vlastnickým užitím. V anglické literatuře lze tento termín nazvat jako *tenure choice* (výběr právního důvodu k užívání).

Při pořízení a užívání nemovitosti vznikají náklady, které se pohybují v řádech tisíce korun i milionů. Tyto náklady jsou fixní. Nemění se na objemu vyráběného zboží ani na objemu přijatých výnosů. Po snížení příjmů u domácností a zvýšení nezaměstnanosti jsou náklady na bydlení stále stejné a neměnné. Proto je nutno rozhodnutí důsledně zvážit a porovnat s riziky, které mohou nastat. Již v úvodu byl zmíněn nejčastější důvod, proč lidé kupují nemovitosti.

Motivy kupujících:

- **Uspokojení základní lidské potřeby:** Bydlení patří mezi nejdůležitější práva člověka. V závislosti na životní situaci je možno zajistit dům nebo byt pro jednotlivce či rodinu. Specifikem je finanční náročnost. Měsíční úhrada nájemného za pronajatý dům, byt či pokoj je mnohem dynamičtější a pružnější ke změnám potřeb v životě člověka, než v případě koupě nemovitosti s převodem vlastnickým práv a povinností. Ve většině těchto případů je nutno vysokou částku financovat za pomoci cizích zdrojů, které sebou nesou další náklady ve formě úroků a rizika. V méně častých situacích má kupující k dispozici vlastní zdroje financování.
- **Investování očekávané příjmem:** Nemovitosti z hlediska bezpečnostní pyramidy patří k investicím nejbezpečnějším. Jsou trvalé a tvarově neměnné. Stavby se navrhují z hlediska životnosti na více než 50 let. S porovnáním k akciím nejsou závislé na úspěších podniku. Nevýhodou při investování je dlouhá doba návratnosti, která je spojena s nejnižším stupněm likvidity.^[28] Při úspěšném prodeji nebo pronájmu investor dosahuje stálého příjmu po celou dobu provozní fáze objektu. Za kvalitní přípravou každého projektu stojí předběžná studie a studie proveditelnosti.
- **Investování očekávané časovým zhodnocením:** Zakoupená nemovitost nemusí vykazovat zisk hned po jeho zakoupení a užívání. Například u zakoupení pozemků v atraktivní oblasti bydlení vyčkáváme do nepříznivější situace na trhu i několik let. Půdu po té prodáme za navýšenou cenu oproti ceně, za kterou jsme

²⁸ Likvidita je schopnost s jakou rychlostí je možno převést aktiva (zdroje investic) zpět na peněžní prostředky. Schodiště likvidity zachycuje rychlost převedení. Na vrcholu leží investice nejvíce likvidní (Kč, USD) a dole nejméně (umělecké památky, podnikatelské projekty, prodej nemovitostí).

nemovitost pořídili. Toto obchodování vyžaduje předvídatelnost, znalost a značnou orientaci na trhu nemovitostí.

Nabídka

Výrobce (prodávající) na trhu dané zboží nabízí. Mezi subjekty, které tvoří cenu, patří hlavně investoři, developeři, realitní kanceláře a fyzické osoby. Rodiny nebo jednotlivci se rozhodnou svou nemovitost prodat z těchto 5 nejčastějších důvodů. Příčinou může být potřeba migrace za lepším zaměstnáním nebo rodinou. Pro očekávaný zisk z prodeje. Z rodinných důvodů (úmrť, rozvod). Z důvodu finanční tísně. Prodat svou nemovitost a investovat, aby naspořené peníze nebyly časem znehodnoceny inflací.

Nabídka bydlení je velmi rozmanitá a téměř nepřetržitá. Je závislá na specifických vlastnostech výrobků, o kterých se již zmiňuji v kapitole 2. 1 odstavci třetím. Nabídku je třeba rozdělit na dvě různě dlouhé časové periody. V krátkém období výrobce není schopen rychle zareagovat na okamžité zvýšení poptávky. I přesto, že firma pohotově změní objem svých variabilních nákladů, například navýší počet pracovníků na stavbě a prodlouží pracovní dobu, není v její síle, tuto poptávku včas uspokojit. Naopak v dlouhém období, kdy lze všechny výrobní faktory zapojit do navýšení výstavby nabídka nabývá elasticity. S prodlužováním časového horizontu se její elasticita zvyšuje. O kolik jednotek stoupne nabídka bydlení, pokud se tržní cena jednotky zvýší o jedno procento, nám udává cenová elasticita nabídky:

$$\text{Elasticita nabídky } E_s = \frac{\% \text{ změna nabízeného množství}}{\% \text{ změna ceny}}$$

Sklon křivky nabídky v bydlení je dán touto cenovou elasticitou E_s .^[29]

Nabídku nemovitostí lze zjednodušit na 3 různé trhy, které se navzájem liší svými charakteristickými rysy předmětu koupě:

a) Trh s pozemky – půda, resp. její konkrétní část, tedy pozemek je v katastru nemovitostí evidován jako parcela zpravidla parcelním číslem s uvedením názvu katastrálního území, ve kterém leží. Výměra se udává v plošných metrických jednotkách zaokrouhlených na celé metry čtvereční, vymezena sousedními částmi hranice. Jak již bylo řečeno, jedná se o neobnovitelný přírodní zdroj, který je specifický svou nepřemístitelností. Tzn. pozemek je pevně spjat se svou lokalitou, která je při určování ceny jedním z nejdůležitějších faktorů rozhodování. Okolní zástavba, umístění ve městě, na okraji nebo na vesnici, dopravní dostupnost, vzdálenost veřejných institucí (obchod, pošta, škola), okolní krása přírody. Otázky tohoto charakteru jsou mezi

²⁹ LUX, Martin. *Mikroekonomie bydlení* [online]. Praha, 2002 [cit. 2015-02-01]. Dostupné z: http://seb.soc.cas.cz/images/publikace_download/mikroekonomie.pdf

prvními, o které se poptávající zajímá při výběru pozemku. Atraktivitu zvyšuje i fakt, zda jsou na hranici pozemku inženýrské sítě. Dle účelu užití jej snadno rozdělíme na:

- *Stavební pozemek*: je takový pozemek, který je určen k zastavění územním rozhodnutím nebo regulačním plánem
 - *Zastavěný stavební pozemek*: je vymezen stavebním zákonem jako pozemek, evidovaný v katastru nemovitostí jako stavební parcela zpravidla pod společným oplocením, tvořící souvislý celek s obytnými a hospodářskými budovami
- *Zemědělský pozemek*: se rozumí pozemky zapsané v katastru nemovitostí jako orná půda, ovocný sad, zahrada, vinice, chmelnice, louka nebo pastvina. Z hlediska oceňování je třeba posoudit, zda se jedná o trvalý porost nebo plochu určenou k umístění stavby. Pokud ne, základem tvorby takové ceny je tzv. bonitovaná půdně ekologická jednotka (BPEJ).^[30]
- *Nezemědělské pozemky*: lesní pozemky a zalesněné nelesní pozemky, rybníky a vodní nádrže, zastavěné plochy a nádvoří
- *Ostatní pozemky*: pozemky neuvedené v přecházejícím členění

Pokud by došlo k rozhodnutí o prodeji stavebního pozemku, majitele by zajímalo, jak o něj zvýšit zájem, a tím i zvýšit objem tržby z obchodu. Mezi přední metodiky řadíme:

- **technické zhodnocení**
 - změna technických parametrů (terénní úpravy)
 - modernizace (volně ložené dlaždice, kameny)
- **změna druhu pozemku a změna způsobu využití pozemku**
- **sloučení jednotlivých pozemků** má větší hodnotu, než součet hodnot jednotlivých pozemků před provedenou fúzí, tzv. synergický efekt
- **dělení velkého pozemku na malé části** a jejich následný prodej přinese zhodnocení paradoxně právě těch malých a méně atraktivních oblastí, za které kupující zaplatí více

b) Trh se stavbami – stavby jsou s pozemky neoddělitelně spojeny, jsou reprodukovatelné a na rozdíl od pozemků kvalitativně a kvantitativně měnné. Mají ovšem i své nevýhody. Morálně i funkčně chátrají a jejich cena, se v průběhu životnosti

³⁰ Bonitovaná půdně ekologická jednotka je základní mapovací a oceňovací jednotkou sloužící pro rozdělení klimatických podmínek zemědělsky využívané půdy v České republice. Základní kód je pětimístný.

výrobku, může stát mnohokrát i menší než cena pozemku, na kterém stojí. Tím opět navazují na lukrativní lokalitu, která má významný vliv na tvorbu ceny. Technické zastarávání lze v dnešní době velmi značně omezit díky vyspělým technologiím zapracovaných do stavebního materiálu konstrukcí. Tyto investice, ať už v průběhu stavby nebo začátku, si ovšem vyžadují nákladné finanční obnosy.

Dílkami trhy, které uspokojují základní potřeby bezpečí a jistoty bydlení lidí jsou:

- *Trh s rodinnými domy*: výstavba rodinných domů je spíše situována na okraje měst a do vesnic. Tam, kde jsou nižší náklady na pořízení pozemku a větší prostor pro realizaci zahrad, stájí, altánů a jiných plánů. Rodinné domy zabírají obvykle větší užitnou plochu než bytové jednotky. Spotřeba energií je větší. I z tohoto důvodu se správa domů zdá nákladnější a časově náročnější. Od roku 2013 se na každého, kdo se rozhodne prodat nebo pronajmout svůj dům, vztahuje nová zákonná povinnost a to vyhodnocení energetické náročnosti budovy. Štítek obsahuje 7 skupin, do kterých se zařadí posuzovaný objekt. Tím se mu přidělí posouzení, zda je energeticky úsporný či nikoliv. Tato náročnost úzce souvisí s materiálem, ze kterého byl dům zhotoven i způsobem vytápění. Každého nově postaveného domu je již štítek součástí. Úspora energií u starších domů je částečně zvyšována zateplováním z vnějšku budov a výměnou oken za plastové. Rodinné domy lze běžně rozdělit dle data výstavby, typu provedení a součástech vybavení na: RD nízkého standardu (vystavené před rokem 1941), RD průměrného standardu (výstavné po roce 1955) a RD vyššího a luxusního standardu (výstavba v současné době s nákladovými prvky typu bazén, tenisový kurt, kamerové zabezpečení aj.)
- *Trh s byty*: domy panelové, obytné nebo rodinné, rozděleny na množství bytových jednotek, tvoří obytný systém funkce bydlení pro větší počet lidí. Jedná se o úspornější formu bydlení i pro náročnější obyvatele. Masivní nárůst výstavby družstevních bytů byl zaznamenán v době na počátku 80. let. Panelová výstavba dosáhla za krátký čas a nízkou cenu velkého počtu bytů. V případě, kdy je vlastníkem bytu právnická nebo fyzická osoba – jedná se o vlastnictví osobní. V případě, kdy je vlastníkem stát, obec nebo družstvo – jedná se o vlastnictví družstevní. Domy, v nichž jsou bytové jednotky součástí, lze rozdělit dle stavební technologie na: cihlové, skeletové, panelové a smíšené.

c) **Trh s nájmy** – obchoduje se zde s pronájmem pozemků a staveb. Jedná se o trh s určitými specifiky, který je brán jako podmnožinu trhu s nemovitostmi. Klient nakoupí nebo zdědí nemovitost, rozhodne se ji pronajmout a tím získat z obchodu finanční obnos. Na podnájemce nejsou převedena veškerá vlastnická práva.

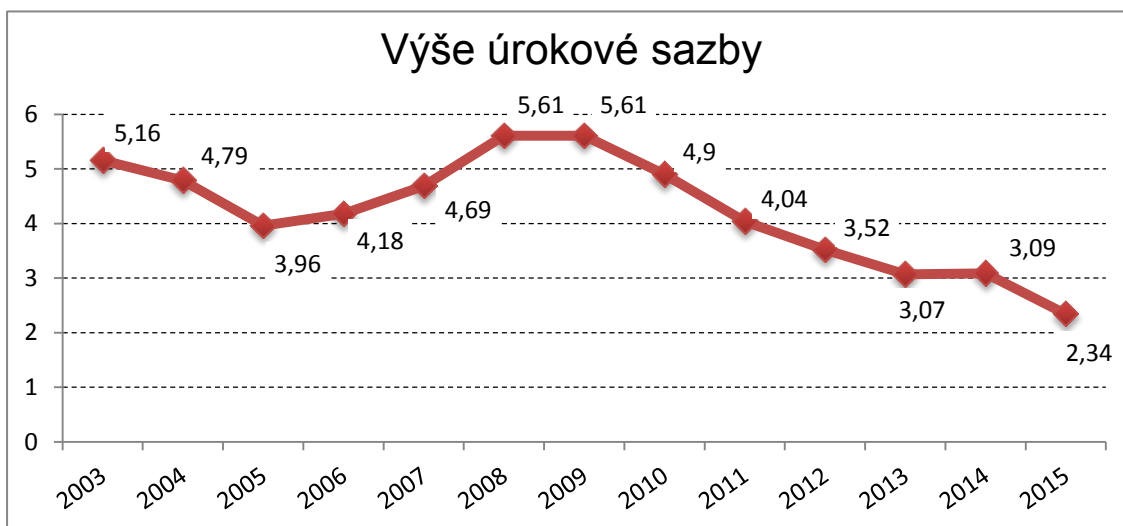
2.2.5 Faktory ovlivňující realitní trh

Vlivy, které se chystám popsat v této kapitole lze velmi hrubě rozdělit na faktory, které jsou předvídatelné a na ty, které nejsou. Největším hybatelem na trhu s nemovitostmi je stát, ČNB a komerční banky. Na druhé straně přírodní katastrofu, výši inflace, válku nebo finanční krizi nemůže takřka předvídat žádná organizace. Pro účely mé práce jsem si vybrala pouze nejdůležitější činitele, kteří úzce souvisejí s daným tématem.

2.2.5.1 Hospodářská politika státu

Monetárním nástrojem hospodářské politiky státu je především regulace nabídky peněz v ekonomice v daném okamžiku prostřednictvím ČNB. Výše diskontní sazby, která je hlavním prostředkem určování množství peněz v oběhu, stanovuje centrální banka. Tato sazba nám říká, za jakou úrokovou míru, ČNB nabízí komerčním bankám úvěr. Komerční banka si ovšem sama stanoví výši sazby, za kterou bude poskytovat úvěr svým spotřebitelům. Tento úrok hraje hlavní roli při rozhodování o vlastním bydlení v jakékoli domácnosti. Hypoteční úvěr (neboli hypotéka) je suma peněz určena prostřednictvím komerčních bank fyzickým i právnickým osobám. Dlužník se zavazuje zástavním právem k nemovitosti na území ČR do doby splacení závazku věřiteli. Dva základní typy hypoték jsou hypotéky účelové a neúčelové, které lze využít nejen na splácení bydlení, ale téměř na cokoliv.

Graf č. 2: Průměrná úroková sazba hypoték v ČR (zdroj: data převzatá z www.hypoindex.cz, tvorba: vlastní zpracování)



Fiskální politika je nástrojem aktivního zasahování státu do tržní ekonomiky. Pomocí struktury veřejných výdajů a daní se stát snaží zorganizovat, plánovat a řídit finanční stabilitu země. Daně, které jsou odváděné státu, jsou nejdůležitějším příjmem do státní pokladny, ale ne jediným.

- Daň z nabytí nemovitých věcí:

Od 1. 1. 2014 byla daň z převodu nemovitostí zákonným opatřením Senátu č. 340/2013 Sb. transformována na daň z nabytí nemovitých věcí. Nově se poplatníkem daně může stát převodce nebo nabyvatel po vzájemné domluvě. Pokud se v kupní nebo směnné smlouvě nedohodnou, že poplatníkem je nabyvatel, stává se jím převodce. Základem daně je nabývací hodnota snížená o uznatelný výdaj.

- Daň z nemovitosti:

Daň z nemovitých věcí je upravena zákonem č. 338/1992 Sb., o dani z nemovitých věcí. Na konci roku 2013 byla schválena novela zákona. Změny se vztahují k 1. 1. 2014. Daň je tvořena daní z pozemků a zvlášť daní ze staveb, z důvodu různých majitelů. Zákon vymezuje předmět daně, poplatníky, osvobození od daně, základ daně a sazbu daně. Jedná se o nejstarší daň, která byla placena již od doby římské.

- Daň dědická, darovací:

Stejně jako daň z převodu nemovitosti byla daň dědická a darovací zrušena ke dni 31. 12. 2013. Zdanění dědictví a darů je nově řešeno v rámci daně z příjmů. Daň dědická je vnímána jako bezúplatné nabytí a je podle § 4a zákona o daních z příjmů osvobozeno od daně z příjmů. Dary, nově označované jako bezúplatné příjmy, jsou zařazeny do kategorie „ostatní příjmy“ v zákoně o daních z příjmů (§ 10).

- Daň z přidané hodnoty:

DPH je jednou z daní nejdůležitějších, tvoří největší procentuální zastoupení v příjmech státu. Odvádí ji jak spotřebitelé služeb nebo výrobků, tak samotní prodávající. Snížená sazba je 15% a základní 21%. Pro naše potřeby je důležitá sazba 21%, která je přičtena k celkové výši provize ze sjednaného obchodu.

Důchodová politika je využívána k potřebě stabilizace ceny, pokud se inflace dostane mimo kontrolu. Stát disponuje nástroji jako: určení minimální výše mzdy, stanovení stropu úrokových sazeb, elektřiny, plynu a především regulaci nájemného. Deregulace nájemného je v současné situaci stále velkou otázkou. Důchodová politika tedy působí na ceny výrobních faktorů, výrobků i služeb. Stát může i nepřímo podpořit snížení nezaměstnanosti (vytvářením nových pracovních míst) nebo i naopak zvýšit (doporučením pro velké firmy ke snížení mzdových tarifů). Koupěschopnost obyvatelstva je také dalším faktorem, který výrazně ovlivňuje trh nemovitostí. Pokud má rodina k dispozici dostatek finančních zdrojů, její ochota utrácet peníze za kvalitnější bydlení se zvyšuje.

2.2.5.2 *Nabídka*

Investor je orgán nebo organizace zabezpečující plán, přípravu a realizaci určité akce investiční výstavby. Zodpovídá za hospodárné a efektivní využití investičních prostředků. Investor se může rozhodnout vložit svůj finanční kapitál do nemovitosti ze dvou různých důvodů. Za účelem rychlého zhodnocení peněz a získání okamžitého peněžního obnosu nebo uložení kapitálu do tzv. téměř bezrizikové investice, čímž zamezí znehodnocení peněz v čase. Spekulativní nemovitost, která se koupí za zvýhodněnou cenu v krátkém časovém intervalu, se snahou opětovného prodeje ještě v kratším intervalu, je praktickou ukázkou příkladu prvního. Ty lze snadno získat na dražbách nebo při exekucích. Oproti tomu dlouhodobé investice do nemovitostí mají za cíl zajistit pravidelný přísun finančních prostředků. Pomalejší, ale jistější způsob výnosu.

Developer může být chápán jako právnická osoba založena za cílem rozvoje určitého území. Z anglického slova development je tento proces označován jako vývoj, rozmach. Mezi cíle těchto společností patří projektování, financování a výstavba nemovitostí s úmyslem docílit zisk, který dosahuje budoucím prodejem nebo nájmem zájemců. Na rozdíl v jistých případech od investora dané hlavně rezidenční a komerční objekty nevyužívá (např.: nákup a prodej). Nejedná se ovšem o realitní agenturu. Mezi největší developerské firmy v České republice patří: Metrostav Development a.s., Skanska a. s., Developer Real Spektrum a. s., Imos Development a. s., UNISTAV Development s.r.o., Developer Prosperity s. r. o. a jiné.

Realitní kanceláře jsou na trhu nemovitostí v roli zprostředkovatele. Právní formou těchto agentur často bývá OSVČ, spol. s r. o. nebo a. s., které úzce souvisí s velikostí firmy. Kanceláře nabízejí především zprostředkování pronájmu, prodeje a koupě nemovitosti. Dnes je nutným základním kapitálem, k založení firmy, pouze 1 Kč a není potřeba žádné odborné vzdělání, jelikož se jedná o živnost volnou. Mezi realitními kancelářemi se stále prohlubuje trend franšízy. Toto slovo je francouzského

původu, ale za místo zrodu se považují Spojené státy americké již v období 19. století. Žádané výrobky a služby mají potřebu dostat se co nejbližší ke svým zákazníkům, proto se výrobci těchto velkospotřebitelských produktů snaží vytvářet pobočky a expandovat i za hranice státu. Slavná Coca-Cola, která se řadí mezi průkopníky franšízového podnikání, už od roku 1899 prodává licenci na stáčení svého nápoje. Po revoluci v roce 1989 trh umožnil neregulovaný příval typu těchto realitních kanceláří, které jsou po dobu více jak 15 let neoddělitelnou součástí českého realitního trhu. Každá realitní kancelář se dle své velikosti snaží nabízet i nadstandartní služby typu právní servis, finanční poradenství, oceňování nemovitostí a to buď externě se smluvenými dodavateli, nebo interně (pouze u větších firem).

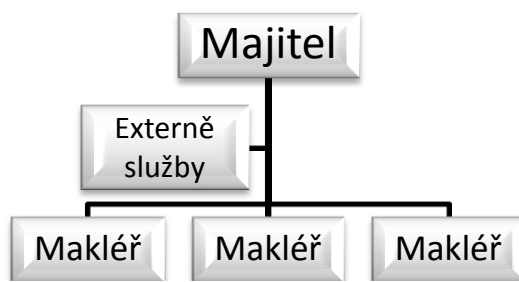
3 REALITNÍ ČINNOST A KANCELÁŘE

3.1 Realitní kancelář

Stavební trh lze rozlišit na 4 dílčí sub-trhy: trh realizace stavebních děl, trh stavebních hmot a technologických celků, trh stavebního servisu a trh nemovitostí. V roli prodejce nemovitostí na trhu nemovitostí vystupují developeři, prodávající (domácnosti nebo PO) a realitní kanceláře. Realitní kanceláře jsou jakékoli právní subjekty aktivně vykonávající realitní činnost. Tvoří nedílnou součást tržní ekonomiky. Realitní činností se rozumí zprostředkování nákupu, prodeje a pronájmů nemovitostí, bytů a nebytových prostor, nákup nemovitostí za účelem dalšího prodeje a pronájem nemovitostí s poskytováním základních služeb, které si správa a údržba žádá. Realitní činnost je v živnostenském zákoníku uvedena jako živnost volná. Přesný obsah náplně této profese je definován v nařízení vlády č. 469/2000 Sb. Tuto činnost vykonávají jednotliví realitní makléři, kteří jsou OSVČ nebo zaměstnanci realitní kanceláře. V obou dvou případech zastupují jméno firmy a vytvářejí vnější značku prezentující schopnost důvěry a spolehlivosti pro své okolí a širokou veřejnost. Pro výkon povolání makléře je tedy potřeba splnit pouze všeobecné podmínky dle zákona: dosažení věku 18 let, způsobilost k právním úkonům a bezúhonnost.

Na základě živnostenského oprávnění dle zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání se osoba může rozhodnout podnikat v oboru realitní činnost. Jako malé realitní kanceláře jsou označovány OSVČ. Je jich pouze malá hrstka a jsou již pomalu z trhu úplně vytlačovány. Střední realitní kanceláře většinou nesou právní formu společnosti s ručením omezeným. Realitní kanceláře tohoto typu zastávají největší podíl na českém realitním trhu. Jedná se o řád jednotek až desítek zaměstnanců, kteří vystupují pod záští dané společnosti. Pro založení takové firmy je od roku 2014 potřeba vložení minimálního kapitálu ve výši 1 Kč. Společnost je zakládána zakladatelskou smlouvou, kterou podepisují všichni společníci podniku a dle získaného živnostenského oprávnění je zapsána do obchodního rejstříku. Dle zákona je povinné minimálně jednou ročně svolat zastoupení valné hromady, která je nejvyšším orgánem společnosti. Pokud je ovšem pouze jediný jednatel není potřeba svolávat valnou hromadu a stačí rozhodnutí. Velké realitní kanceláře zaměstnávající i stovky realitních makléřů působí většinou ve formě akciové společnosti. Zaměstnanci jsou také odborníci nejen na zprostředkovatelskou činnost obchodu s nemovitostmi, ale i stavební, developerskou, likvidátorskou, pojišťovatelskou nebo zastavárenskou. Součástí činnosti jsou i marketingové studie a vyhotovování prognóz zaměřených na budoucí trend a vývoj jednotlivých částí realitního trhu. Společnosti této velikosti a formy řízení mají velmi

dobře zpracovanou organizační strukturu pro koordinaci a vztah se zaměstnanci. Menší a střední firmy vymezení pravomocí a zodpovědnosti pro jednotlivce mají méně rozpracované, v některých případech i nikoliv. Organizování a organizační struktura jde ruku v ruce s velikostí a počtem zaměstnanců ve společnosti. Pokud je „zaměstnancem“ sám majitel je logické, že třídění pravomocí je bezúčelové. Na jasném poslání, vizi a cíli by ovšem měla zakládat každá společnost a seznámit ji i s minimálním počtem pracovníků. Organizační struktura je hierarchické uspořádání vztahů mezi jednotlivými pracovními pozicemi a vztahů mezi útvary v rámci organizace. Jedná se o jeden ze základních pilířů, o které se opírá management vedení společnosti. Cílem je zjednodušit a zefektivnit pracovní postupy pomocí dělby práce, přidělení zodpovědnosti a vymezení pravomocí. Tvorba organizační struktury spočívá v rozčlenění na základní úseky, které se níže dělí na menší organizační jednotky a nakonec až na jednotlivé pracovní pozice. Mezi základní formální organizační struktury, které jsou oficiálně zaznamenány ve směrnících podniku, patří: funkční, liniová, maticová, divizionální a štábně-liniová organizační struktura. Liniová organizační struktura se využívá v dnešní době již zřídka a to většinou u menších podniků s menším počtem zaměstnanců. Pracovník je přímo podřízen pouze jedinému nadřízenému.



Graf č. 3: Liniová organizační struktura v RK, (zdroj: www.managementmania.com, tvorba: vlastní zpracování)

Množství realitních agentur na území ČR je více než dostačující. Pouze při hledání realitní kanceláře v Brně jsem odhadem napočítala přes 100 realitních společností. Mezi nejznámější z nich patří REMAX Česká republika. Tato realitní franšíza, původem z Ameriky, zahájila svou činnost vstupem na český trh roku 2005. Nemyslím si ovšem, že zaujímá většinový podíl na trhu. Mnohem silnějším konkurentem s větším objemem inzerátu je akciová společnost M&M reality holding, která byla zapsána do obchodního rejstříku téhož roku. Mezi nejstarší české realitní společnosti na území ČR je považována realitní kancelář STING, s. r. o. Byla založena roku 1997 Martinem Zarembou. V současné situaci se řadí mezi jedničky na Moravě se svým obratem, který z roku 2007 přibližně činil 2,5 miliardy Kč. Realitní kancelář Reality IQ a. s., CENTURY 21 Czech Republic a EVROPA realitní kancelář se řadí mezi další významné hráče na českém realitním trhu.

3.2 Realitní činnost

Z pohledu realitních společností se jedná o službu, která je jimi poskytována svým klientům za účelem dosažení zisku v podobě provize. Z pohledu spotřebitele se jedná o službu poskytovanou realitními kanceláři, která usnadní práci prodeje, pronájmu či nákupu nemovitosti pro své účely, sníží riziko obchodu a ušetří jejich čas nad dokumentačními formalitami. Dle současné definice v nařízení vlády č. 278/2008 Sb., se realitní činností rozumí: „*Nákup nemovitostí za účelem jejich dalšího prodeje, prodej nemovitostí, zprostředkování nákupu, prodeje a pronájmu nemovitostí, bytů a nebytových prostor*“. Rozsah služeb, které by měly zprostředkovatelské společnosti poskytnout svým klientům, ovšem není ze zákona závazně stanoven a zakotven v právních předpisech. Sortiment poskytnutých služeb by měl být specifikován v uzavřené zprostředkovatelské smlouvě mezi klientem a agenturou. Zde ovšem také chybí právní úprava a zákon nestanovuje její konkrétní náležitosti.

Ve chvíli kdy klient osloví realitní kancelář ve zprostředkování nákupu nemovitosti, společnost mu nabídne:

- **Inzerce poptávky** v tištěném nebo internetovém realitním zpravodaji, na webových realitních portálech, veřejných místech a prostranstvích
- **Aktivní hledání** vhodných bytových a nebytových nemovitostí
- **Sjednání prohlídky** s majitelem nabízeného objektu dle požadavků klienta
- **Prověření klienta** před prohlídkou nemovitosti
- **Vyjednání lepších podmínek** při koupi nemovitosti
- Odborné konzultace při: **stanovení tržní hodnoty** nemovitosti
zhodnocení stavebně-technického stavu nemovitosti
porovnání s cenovou nabídkou alternativních objektů
- Nabídne řešení při: zajištění **financování** bydlení
zprostředkování **pojištění** nemovitosti
- **Právní ochranu:** přítomnost advokáta při jednání o obchodu
zajistí správnost provedení kupních smluv advokátem
poskytne advokátní úschovu zálohy
zajistí veškerý potřebný notářský servis
- **Právní dokumentace:** přepis smluv energií
převod nemovitosti s veškerou dokumentací na KÚ
vyplnění daňového přiznání z převodu nemovitosti
kontrola zaplacení daně z převodu nemovitosti na FÚ

- **Bezpečné předání nemovitosti** bez ztráty Vašeho času a možnosti vzniku rizika

V případě prodeje nemovitosti realitní kancelář nabízí obdobný výčet služeb. S rozdílem nabídky přípravy nemovitosti k prodeji, což zahrnuje úklid, aranžmá a nafotografování prodávaného objektu. V ojedinělých případech malování, stěhování nebo vyklizení nemovitosti. Ačkoli v mnoha případech má realitní kancelář živnostenské oprávnění pouze na realitní činnost, zasahuje do živností jinak upravených, např.: oceňování majetku – živnost vázaná. V zahraničí je běžnou službou mezi agenturami poskytování provozního servisu, jako je: údržba, oprava a revize spotřebičů, havarijný servis a udržování kvality technického stavu nemovitosti. Byty, které vlastní realitní agentura pronajímá pouze svým klientům a nedělí se o ně s žádnou jinou realitní společností, proto si může dovolit neustálý servis zákazníkům, který si agentura obstarává sama.

Vlastníci nemovitostí, kteří se rozhodnou vyhledat odbornou pomoc v obchodu s prodejem domů nebo bytů v realitních kancelářích, si za tuto činnost zaplatí v podobě provizí nebo ve formě poplatků. Provize je procentuální částka stanovena realitní agenturou z konečné kupní ceny objektu. Maximální výše této sazby není stanovena nebo omezena státem ani žádnou jinou plně uznávanou institucí. Zákon, ani neurčuje kdo je plátcem provize. Při prodeji nemovitosti se logicky jedná o službu poskytovanou majiteli domu, tudíž by ji měl platit prodávající. V zahraničí tomu tak je, místní trh v Brně si ovšem vytváří vlastní pravidla. V inzerci je cena nemovitosti uvedena bez zahrnuté sumy provize, tudíž je o tuto částku snížena. Pokud by provizi platil prodávající a ne kupující byla by součástí prodejní ceny, tudíž by byla o tuto částku navýšena a stala by se méně zajímavou a méně konkurenčně schopnou. V polovině roku 2010 se rozhodla Česká komora realitních kanceláří (ČKRK) uveřejnit doporučený sazebník služeb činnosti realitních kanceláří, více příloha č. 2. Průměrné sazby u prodejů se v ČR pohybují v rozmezí od 2% do 7% z prodejní ceny + DPH, u pronájmu maximálně do výše dvou měsíčních nájmu + DPH. Výši poplatků si realitní kancelář stanoví sama s ohledem na vynaložené náklady.

3.3 Kvalifikace realitních makléřů

Česká republika spolu s Rumunskem a Španělskem je jednou z 3 zemí, ve kterých je přístup a výkon k profesi realitní činnosti státem neregulován. Z 21 států evropské unie v již zmíněných 3 státech není regulace požadována zákonem ani asociací realitních kanceláří. Ve 4 státech – Lotyšsko, Nizozemsko, Irsko, Švédsko regulace požadována zákonem není, ale je však požadována asociací realitních kanceláří, více

příloha č. 1B.^[31] Asociace realitních kanceláří České republiky, dále jen ARKČR, je nedílnou součástí realitního trhu. I přesto je výrazně omezena v rozsahu pravomocí a nenes takovou míru zodpovědnosti jako organizace stejného charakteru v zahraničních státech evropské unie. Je významným subjektem, který byl založen roku 1991, shromažďující odborníky, obchodníky a největší profesionály působící v obchodu realit. Cílem skupiny je nejenom sdružovat tyto odborníky a předávat si informace, ale i prosazovat a chránit zájmy realitních kanceláří a zvyšovat důvěru v tyto instituce. Hlavním přínosem pro registrované společnosti je přehled o nejnovějších vzdělávacích aktivitách a možnost užívání loga ARKČR. Pro výkon činnosti makléře není bezúčelné se orientovat ve studijních oborech: ekonomie, právo, stavebnictví, psychologie. Považuji za vhodné, znát minima z každého oboru a orientovat se v etických a obchodních znalostech. Tyto základní informace lze získat studiem na obchodní akademii, střední škole veřejné správy a správní činnosti, střední průmyslové škole stavební a gymnázia. Přímě zaměření s názvem oboru realitní makléř obstarává pouze menšina středních škol a to většinou zpoplatněných. Navazující vysokoškolské studium zaměřené na realitní činnost umožňuje Ústav soudního inženýrství VUT v Brně, Vysoká škola ekonomická v Praze, Masarykova univerzita zaměřena na právní vztahy k nemovitostem nebo i Vysoká škola realitní Institut Franka Dysona. Rozšíření a možnost profesního růstu získáním certifikátu lze obdržet absolvováním kurzu na vysoké škole, v profesním sdružení odborníků na realitní činnost, u ARKČR, soukromých subjektů s hlavní činností konání kurzů a seminářů nebo v realitních kancelářích (interní školení). Pro prokázání profesní odbornosti lze využít také certifikace. Certifikace obecně je proces, ve kterém je cílem dosáhnout a prokázat odbornou způsobilost pro výkon své profese. Základní typ certifikace realitních makléřů můžeme rozdělit do tří stupňů. Prvním a druhým stupněm certifikátů jsou osvědčení, která zájemce obdrží na základě absolvování kurzu. V rámci kurzu jsou řešena teoretická fakta. Kurzy nejsou ukončeny žádnou závěrečnou zkouškou a liší pouze v rozsahu vzdělání. Tento druh certifikace ovšem nijak neprověřuje praktické dovednosti, schopnosti a praxi makléře. Certifikáty udělované v rámci akreditovaného procesu jsou tzv. certifikace třetího stupně. Označován jako „ISO certifikát“ z důvodu využití postupů splňujících podmínky mezinárodní normy ISO/IEC 17024. Poskytovatelem je výhradně akreditovaný certifikační orgán, který nesmí provádět vzdělání. Osvědčení kombinuje vzdělání a doloženou praxi v oboru. Předpokladem je úspěšné složení zkoušky z písemné i ústní části. V rámci České republiky neexistuje vyšší všeobecně uznávaný způsob doložené kvalifikace.

³¹ CEPI. *Annual Report 2008* [online]. Bruxelles: European Association of Real Estate Professions, 2009 [cit. 2015-04-27]. Dostupné z: <http://www.cepi-cei.eu/index.php?page=publications&hl=en>

4 REALITNÍ KANCELÁŘ ALVA REAL S. R. O.

4.1 Popis realitní kanceláře

Tradiční značka společnosti ALVA REAL s. r. o. je dlouhodobě spjata s historií a původním zakladatelem Aloisem Vašíčkem. V nynějších prostorách společnosti provozoval maloobchod a velkoobchod se smíšeným zbožím, který nesl název ALVA. Tradice nebyla na dlouho přerušena a otec Davida Vašíčka, Pavel Vašíček, se rozhodl pro znovuoživení rodinného řemesla. V roce 1991 se zřizovatelem nyní stal syn Aloise Vašíčka, Pavel Vašíček. Od roku 1995 se středisko přeměnilo na projekční a realitní kancelář. V roce 1997 se posledním a současným majitelem stal David Vašíček, který podniká s předmětem realitní činnosti v nově založené společnosti s názvem ALVA REAL. V letech 1998 – 2000 společnost navázala spojení se stavební spořitelnou Wüstenrot v oblasti financování bydlení. Tím společnost zajišťovala jak realitní, tak i finanční servis pro své potencionální zákazníky. Dlouhodobé úspěchy zajistily kanceláři širokou obchodní klientelu, na to navázalo založení dceřiné společnosti ALVA DIRECT s. r. o. v únoru roku 2006, která poskytuje poradenství v oblasti investic do nemovitostí. Společnost v roce 2011 úspěšně realizovala prodej a výstavbu nájemního domu Brno, Stejskalova. Následující rok úspěšně spustila projekt prodeje rodinných domů Kojátky.

4.1.1 Základní informace

Název společnosti:	ALVA REAL s. r. o.
Právní forma:	společnost s ručením omezeným
Adresa:	Štěpánská 311/6, 602 00 Brno
IČO:	255 05 882
Datum zápisu do OR:	13. října 1997
Předmět podnikání:	zprostředkovatelská činnost, realitní činnost, koupě zboží za účelem dalšího prodeje a prodej, projektová činnost ve výstavbě, správa a údržba nemovitostí, provádění veřejných dražeb
Statutární orgán:	Jednatel – Ing. David Vašíček, dat. nar. 23. května 1975 Prokura – Pavel Vašíček, dat. nar. 30. března 1951
Vklad:	100 000,- Kč <i>splaceno</i> , zapsáno 13. října 1997 800 000,- Kč <i>splaceno</i> , zapsáno 3. září 2005
Organizační struktura:	majitel, 6 makléřů, sekretářka, uklízeč, účetní, správce webu, realitní konzultantka

Realitní a dražební společnost zajišťuje prodej a pronájem bytů, prodej a pronájem domů, prodej chalupy a chaty, prodej nájemních domů, pozemků, komerčních či obchodních prostorů (budov) a kanceláří. Rozsah působnosti je po celé České Republice, na Moravě i v Čechách. Služby pro stranu prodávajících poskytuje zdarma, provizi a poplatky hrají strana kupujících. Nabízí možnost výkupu nemovitostí za hotové. Ředitelem a zároveň jediným majitelem je David Vašíček, který zaměstnává na částečný úvazek sekretářku. Kancelář poskytuje zázemí šesti realitním makléřům. Účetnictví je vedeno externě, marketing a obstarávání webových stránek také. Společnost se nachází na strategicky výhodném místě. Sídlí pouze jednu zastávku z Hlavního nádraží a logo firmy tvoří modrobílí nápis, více příloha č. 3. Firma v současné situaci není zadlužena a vstupní kapitál má splacen v plné výši.

4.1.2 Charakteristika firmy

Společnost zaujímá na Jihomoravském realitním trhu přibližně 1,39 %. Objem jsme stanovila dle internetového serveru sreality.cz a počtu inzerátů na jednotlivou realitní kancelář. Toto procento není vysoké. Rozdíl mezi nejsilnější realitní kanceláří COLOSEUM NEMOVITOSTI, s. r. o. na trhu s obrátem inzerátů 1 321 a společností ALVA REAL s. r. o. s obrátem 83 je velký. S těmito čísly se přirozeně dá pracovat a podíl na trhu rozšiřovat. Mezi hlavní cíle společnosti pro rok 2016 patří právě přitáhnout více zákazníků a dostat značku firmy do podvědomí potenciálním klientům. Jednatel se také rozhodl o rozšíření makléřského týmu o kvalifikované jedince. S počtem prodaných domů v okolí města Brna je za uplynulý rok spokojen, nyní se chce zaměřit na prodej bytů v centru Brna. Zisk z provizí za minulý rok v průměru na makléře činí 800.000,- Kč/rok. Ředitel si vede statistiku úspěšnosti každého makléře a evidenci o prodaných nemovitostech. Dále je v budoucnu naplánováno aktivně pracovat s databází klientů nashromážděnou za období působnosti firmy. Smartemaling se jeví jako nejpřitažlivější varianta. Mezi hlavní hesla podniku patří: „Zájem klienta je vždy vyšší, než zájem vlastní.“ Hlavním posláním společnosti je poskytování služeb na základně osobního přístupu. Dodržování etického kodexu makléře společnosti, slušné chování a proaktivní přístup patří mezi základní pilíře práce s klientem.

4.2 Činnosti kanceláře

Vlastník se rozhodne prodat svou nemovitost. Nechce nést plné riziko a není si naprosto jist postupem při tak důležitém rozhodnutí a životní události. Proto se rozhodne oslovit realitní kancelář. Sjednává si schůzku, kde mu bude předložena **zprostředkovatelská smlouva** nebo **exkluzivní**. V průběhu první schůzky jsou

klientovi sděleny základní informace typu: rozsah služeb poskytovaných realitní kanceláří, způsob úhrady a výše provize. V Brně a Jihomoravském kraji si trh vytvořil vlastní pravidlo, že provizi platí kupující. Prodávající je tedy při obchodu ve většině případů bez poplatků. V Praze a ostatních místních trzích v ČR je tomu naopak. Tuto službu, která je hlavně vykonávána pro prodávajícího si také prodávající hradí. V zahraničních zemích evropské unie je situace obdobná. Jelikož státem není určeno, kdo je povinen hradit provizi, vše záleží na domluvě mezi kanceláří a hlavně prodávajícím a kupujícím. Pokud zákazník souhlasí, navrhne makléři schůzku v objektu určenému k prodeji. Jakmile si makléř prohlédne nemovitost a je seznámen s požadovanou prodejní cenou klienta rozhodne se, zda je dům prodat nebo pronajmout v jeho silách a možnostech. Po vzájemné domluvě obě strany sepiší zprostředkovatelskou nebo **exkluzivní smlouvu**. V exkluzivní smlouvě se klient zavazuje, že objekt bude výhradně inzerován a prodáván jednou kanceláří a to tou, se kterou tuto smlouvu podepíše nebo, že se ji klient nesnaží prodat sám. Náležitosti smlouvy: smluvní strany, rozsah služeb, způsob a datum úhrady, výše provize, prodávající cena objektu, termín plnění smlouvy, závazky plnění ze strany prodávajícího tak i kanceláře, smluvní pokuty za nedodržení smlouvy. Potřebné dokumenty: nabývací listina (kupní smlouva, rozhodnutí o dědictví, dohoda o vydání věci, darovací smlouva nebo rozhodnutí soudu o vypořádání), výpis z katastru a v případě více vlastníků ověření plné moci. Po podepsání této smlouvy nastává fáze druhá a to dokumentace nemovitosti realitní kanceláře. V první řadě makléř pořídí kvalitní a profesionální foto snímky nebo videozáznamy prodávajícího objektu. Poté shromáždí stavební dokumentaci a provede se její kopie. U stavebního úřadu se popřípadě prověří možné alternativy nemovitosti či volného pozemku. Závěrem je soubor dokumentů charakterizující nemovitost (majetkoprávní vztahy, technické údaje, břemena). Následuje inzerce objektu. Možné způsoby: prezentace v tištěném realitním zpravodaji, na webových stránkách kanceláře, v internetovém realitním zpravodaji, na internetových realitních portálech, plachtách, cedulích a letáčcích. Jinou formou inzerce je oslovování klientů ve vlastní databázi a spolupráce s jinou kanceláří. Smlouva by měla být sepsána minimálně na 4 měsíce. Vhodného kupce se někdy podaří najít do 2 měsíců, ale někdy až po půl roce. V tomto období makléř prezentuje nemovitost případným zájemcům. Pokud majitel svolí k zapůjčení klíčů, nemusí být u prohlídek přítomen. Jakmile společnost objeví vhodného kupujícího, který souhlasí s podmínky a břemeny, agentura s ním sepiše **smlouvu o budoucí smlouvě**. Tento dokument zavazuje kupce ke koupi a snižuje riziko jeho odstoupení od obchodu. Při podpisu skládá kauci ve výši až 10 % z dohodnuté ceny. Přípravu sepsání **kupní smlouvy** má na starost firemní advokát. Každý obchod je individuální, proto ji musí vyhotovit specificky, za správnost nese plnou zodpovědnost. Po zaplacení kupní ceny prodávajícím má na starost realitní kancelář zajistit vklad do katastru, kterým přechází

vlastnické právo na kupujícího. Žádné finanční obnosy nejsou drženy realitní kanceláří. Vždy je podepisována **smlouva o úschově**. Zálohy nebo kauce jsou spravovány na účtu advokáta. Na závěr má kancelář povinnost za klienta řádně vyplnit a odeslat daňové přiznání z převodu nemovitosti. Daň platí kupující nebo prodávající, záleží na domluvě. K doložení stanovené kupní ceny, ze které se procentuálně stanovila výše daně, se dříve využíval znalecký posudek na nemovitost. Dnes již není povinností. Posudek může být nahrazen náležitě vyplněnými přílohami. Správnost si ověřuje již sám finanční úřad. Po úspěšném předání nemovitosti obě strany zůstávají s kanceláří v kontaktu v případě potřeby. Doporučený sazebník služeb s maximální hranicí pro makléře společnosti vytvořil jednatel David Vašíček.

OBVYKLÉ SAZBY PROVIZÍ		DPH 21 %
PRODEJE		
Cena objektu	Výše provize	Dohodou
100.000 – 300.000,-Kč	25.000 – 30.000,-Kč	20.000,-Kč
300.000 – 500.000,-Kč	30.000,-Kč	25.000,-Kč
500.000 – 800.000,-Kč	30.000 – 40.000,-Kč	5 %
800.000 – 1.000.000,-Kč	50.000,- Kč	5 %
1.000.000 – 2.500.000,-Kč	5 %	-
2.500.000 – 3.500.000,-Kč	4 %	-
3.500.000,-Kč a více	3 %	-
PRONÁJMY		
Byt	1 měsíční nájem	8.000,- Kč
Garáž	10.000,-Kč	5.000,-Kč

Tab. č. 1: Doporučený sazebník makléřů společnosti ALVA REAL s. r. o. majitelem (zdroj: Alvareal s. r. o., tvorba: vlastní zpracování)

K uvedeným sazbám je třeba zahrnout DPH. Společnost svou činnost vykonává kvalitně s nejlepším vědomím. Proto jsou některé položky ohodnoceny vyšší sumou za odvedenou práci.

5 ANKETA – NÁZOR VEŘEJNOSTI NA RK

Pro účely praktické části mé bakalářské práce, jsem se rozhodla, vytvořit anketu na téma „Jak vnímá veřejnost realitní kanceláře.“ Určena byla pro osoby obchodujícími s nemovitostmi bez rozdílu, zda jsou kupujícími nebo prodávajícími. Obsah ankety jsem konzultovala jak s odborníky na marketing, tak s jednatelem realitní společnosti Alva Real s. r. o. Davidem Vašíčkem. S touto společností jsem se rozhodla spolupracovat na základně dlouhodobých dobrých vztahů. Poslední tři otázky jsem směřovala speciálně na klienty společnosti a jejich spokojenost s danou firmou. Zpracovanou analýzu a výsledky ankety jsem nabídla společnosti za výměnu možnosti oslovení jejich databáze klientů s žádostí o vyplnění krátkého formuláře.

Jelikož se jedná o anketu veřejnou, ale i zcela anonymní, rozhodla jsem se pro její propagaci. Společnost Alva Real s. r. o. podporuje děti v Nepálu pravidelnými finančními příspěvky přes neziskovou organizaci Shanti. Navrhla jsem jednatele realitní kanceláře, že za každý vyplněný formulář společnost přispěje ve výši 1 Kč na pomoc těchto dětí. Návrh přijal a anketa byla veřejně přístupná na facebookovém profilu Shanti, společnosti Alva Real a webovém portálu Alva Real.^[32] Následně byla mnou odeslána ve formě odkazu emailem přibližně 250 klientům z databáze realitní kanceláře. Anketa byla dále vytištěna v 15 kopiích a rozeslána potenciálním dotazovaným.

Anketu jsem vytvořila přes internetový nástroj google.forms. Obsahovala 15 otázek ohledně činnosti realitních kanceláří a 3 otázky specifikující respondenta. Na výběr bylo vždy ze sudého počtu odpovědí, aby si dotazovaný nemohl ulehčit práci výběrem střední varianty a musel se alespoň částečně přiklonit k jedné z možností. Vyplněné odpovědi mi zpětně chodily na můj emailový účet gmail.com. Ukázka formuláře ankety je k nahlédnutí v příloze č. 4.

Okruh respondentů pro vyplnění ankety nebyl nijak omezen. Dotazovaným se mohla stát jakákoliv osoba, v kterémkoliv věku a místě bydliště v České republice. Zaměřila jsem se na skupinu lidí ve věkovém průměru 30 let, kteří si zakládají rodinu a hledají pro ni vhodné místo pro jejich nový domov. Právě tyto jedinci jsou nejčastějšími zákazníky realitních kanceláří. Pro vyšší zajímavost jsem vložila závěrečnou otázku na průměrný příjem jejich domácnosti.

³² Novinky a aktuality. *Jaký je Váš názor na realitní kanceláře?* [online]. Brno, 2015 [cit. 2015-03-16]. Dostupné z: <http://www.alvareal.cz/?novinka=43>

5.1 Vyhodnocení ankety

5.1.1 Stanovení cílů a hypotéz

Hlavním cílem ankety bylo zjistit názor veřejnosti na činnost realitních kanceláří. Zda realitním agenturám důvěřují, jsou spokojeni s kvalitou nabízených služeb a jestli jich využívají. Je mi jasné, že v současné situaci, ve velkém počtu realitních kanceláří, je těžkým úkolem se zorientovat na trhu nemovitostí. Ale i přesto jsem očekávala, velký počet osob, které se při prodeji, nákupu nebo pronájmu rozhodnou oslovit realitní agenturu a ušetřit svůj čas i peníze.

K nejcitlivějšímu a nejdiskutovanějšímu tématu patří výše provize a poplatků, které si účtují realitní kanceláře. Veřejně proti vysokým částkám vystupuje nemalé množství odporovatelů. V porovnání se sousedními zeměmi v ČR nastavují realitní kanceláře nadprůměrné výše sazeb. Proto u otázky, „*Jakou výši provize z kupní ceny jste ochotni zaplatit realitní kanceláři za smluvený obchod*“, mě nepřekvapí odpověď s co nejnižší sumou.

Mezi záludnější otázky jsem se rozhodla vložit dotaz na klientovu prioritu při rozhodování o způsobu prodeje své nemovitosti. Jestliže upřednostňuje čas při obchodu s nemovitostí nebo peníze. Očekávala jsem, že výsledky budou vyvážené, ale spíše budou směřovat k ušetřenému času.

Realitní makléři mají možnost doplňovat své vzdělání o absolvované kurzy, školení a následně získané certifikáty. Mezi pravidelné činnosti Realitní komory České republiky patří zvláště neustálé zvyšování kvalifikace makléřů. Jestliže klientovi postačí certifikát o absolvování semináře, nebo požaduje doloženou praxi v oboru, má za úkol zjistit následující otázka ankety. Jsem si jista, že zákazník především dbá na profesionalitu vyjednávacích schopností a dlouhodobou zkušenost v oboru. Předpokládám podprůměrnou spokojenost veřejnosti s odbornou kvalifikací a zkušeností makléřů.

Poslední otázka ankety byla ve formě volného textu. Podstatou bylo, aby každý dotazovaný sdělil svůj osobní názor, co se mu na činnosti realitních kanceláří nelíbí, co by změnil a co by naopak pochválil. Domnívám se, že alespoň část respondentů se podělí o zkušenosti a popřípadě návrhy o vylepšení a napravení reputace profese makléř.

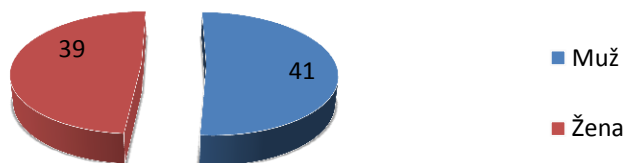
V neposlední řadě anketa přispěje k získání zpětné vazby na makléře, kteří zastupují společnost Alva Real. Majiteli poskytnu souhrnnou zprávu, na základě které, může provést případná opatření ke zlepšení provozu firmy.

5.1.2 Zdroje zveřejnění a struktura dotazovaných

Anketa byla uveřejněna na webových stránkách a facebookových stránkách realitní společnosti Alva Real s. r. o. 2. března 2015. Sběr dat, s účelem získání výsledků probíhal devět týdnů a byl ukončen v pátek 1. dubna 2015. Vrátilo se mi v tomto období 82 správně vyplněných formulářů. Nejvyšší frekvence zpětných odpovědí následovala po emailovém odeslání ankety, odpověděl mi téměř každý čtvrtý dotazovaný. V tištěné podobě jsem obdržela všech 15 tiskopisů, které jsem rozdala. Aktivita na facebookových stránkách byla vysoká pouze první týden, druhý týden procento vyplnění bylo o 50 % nižší. Jsem velmi ráda, že jsem si vyzkoušela všechny způsoby zveřejnění. Bezpochyby by se zdálo, že webové stránky, jak facebookové tak realitní společnosti, mají největší sílu oslovení. Ale nebylo tomu tak. Největší návratnost byla při oslovování klientů po emailu. Díky tomu jsem si uvědomila, jak je důležité, když si každý podnik vede svoji databázi kontaktů.

Dotazovaným byla z 51 % žena, což mě překvapilo. Přičítám tuto situaci ovšem tomu faktu, že příspěvek na podporu dětí v Nepálu, oslovil právě je a méně muže. Věková hranice se nejčastěji pohybovala v rozmezí do 30 let, s čímž jsem velmi spokojena, protože právě tyto odpovědi pro mě mají vysokou výpovědní hodnotu. Odpovídající na anketu pocházeli ze 70 % z Brna a okolí. Což přisuzuji skutečnosti, že Alva Real s. r. o. má pobočku právě v Brně. Průměrný příjem dotazovaných se nejčastěji pohyboval v rozmezí 15.000 Kč až 30.000 Kč.

Anketu vyplnil (a):



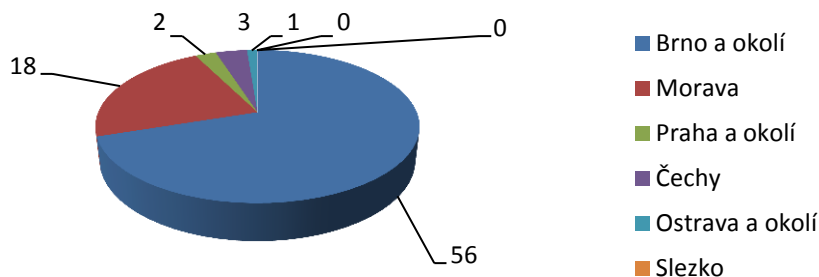
Graf č. 4: Struktura dotazovaných - pohlaví

Ve věku:



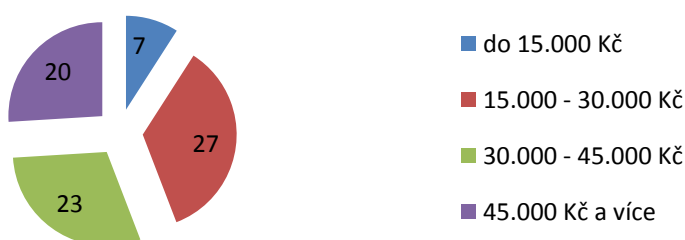
Graf č. 5: Struktura dotazovaných - věk

Z lokality:



Graf č. 6: Struktura dotazovaných - lokalita

Průměrný příjem Vaší domácnosti:



Graf č. 7: Struktura dotazovaných – průměrný příjem

5.1.3 Souhrn výsledků

Anketa zaznamenala 82 odpovědi. Do otázek jsem nevložila povinné odpovědi, z tohoto důvodu se může stát, že osoba některé otázky přeskočila a nevyplnila je. Drtivá většina respondentů při poptávání nebo nabídce nemovitostí sleduje internetové stránky a to v 91 % případů. Na druhém místě jsou realitní časopisy, ve kterých klient hledá vhodný dům či byt. V neposlední řadě využije čtvrtina dotazovaných doporučení a reference. Naproti tomu pouze 4 % osob zaznamenává vyvěšené lístky na ulici nebo inzerci v obchodech. Pokud se zaměříme na výši adekvátní ceny provize a názoru široké veřejnosti, zjistíme, že 55 klientů z 81 se přiklonilo spíše k negativnímu stanovisku. 68 % lidí nesouhlasí s vysokou sazbou provize a ochota lidí platit ji, se rapidně snižuje. Pohled na výsledky třetí otázky byl překvapující. Respondent si měl vybrat, co upřednostňuje při obchodu s nemovitostí, zda ušetřený čas nebo peníze. Při poměrně důležité životní události, která se ještě neopakuje nikterak často za dobu jejich života, se 66 % dotazovaných přiklonilo k ušetřeným penězům. Na tuto otázku vzápětí navazoval další zajímavý dotaz. Zda se osoba rozhodne uskutečnit realitní obchod s pomocí realitní kanceláře nebo vlastní cestou bez pomoci realitní agentury. Ačkoli jsem předpokládala většinu odpovědí u svépomoci bez realitky, výsledky byly rovny. 50 %

dotazovaných zvolilo s pomocí realitní agentury a 50 % zvolilo vlastní cestou, to je 41 respondentů z 82. Pravděpodobnost, že klient přizve k obchodu s nemovitostí realitní kancelář, je téměř padesátiprocentní. Zde vidím velkou příležitost pro kvalifikované a zkušené makléře. Které nejdůležitější kritéria hrají hlavní roli při výběru realitní kanceláře zákazníkem, zjišťoval další dotaz. Klíčovým faktorem byla právě odborná kvalifikace a zkušenost makléřů, následovala cena za zprostředkované služby a zodpovědnost za obchod. Reference o dané agentuře jsou pro klienty také důležité, ale nepovažují je za tak významné. Cílem realitních kanceláří je identifikovat potřeby zákazníka a zaměřit se na ně. Po využití služeb realitních kanceláří, bylo s agenturou 57 % z dotazovaných s makléři a jejich odvedenou prací spokojeno. Na dotaz pokud by využili opět činnosti stejné realitní společnosti, odpovědělo ano 31 osob a 28 osob ne. Ačkoli bylo více lidí spokojeno, při dalším obchodě by hledali jinou realitní kancelář. Zákazníci necítí jistotu, že společnost dělá maximum pro jejich ušetřený čas a peníze.

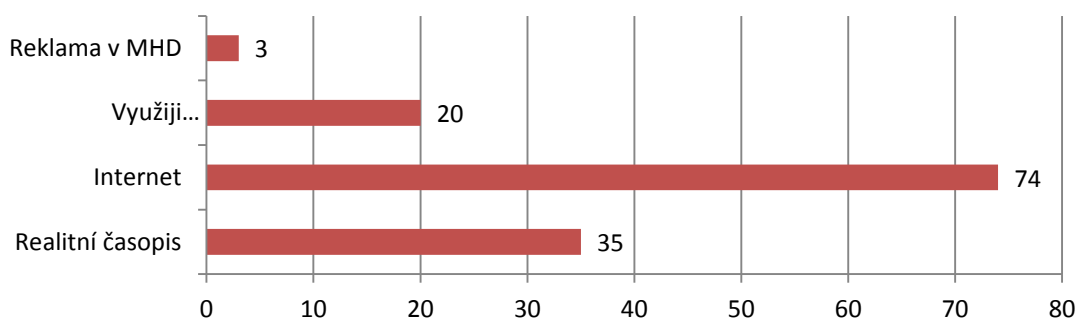
Podrobnější závěry jsou s pomocí grafů, obrázků a tabulek zpracovány v následující kapitole vyhodnocení. Rozhodla jsem se pro vypsání každé otázky ankety jednotlivě doplněné o grafické znázornění.

5.1.4 Rozbor otázek a odpovědí

Podrobné výsledky popisuje následující text obohacen grafy s přesnými čísly odpovědí. Na ose x je zobrazen počet respondentů a na ose y varianty odpovědí. Výjimkou jsou otázky, v nichž odpovídající hodnotil na ose x v rozmezí 1 – 8 stupeň kvality nebo jiné posuzované vlastnosti. Pro přehlednější znázornění rozbor zahrnuje prvky tabulek, obrázků i koláčových grafů. Poslední otázka ve formě otevřeného pole je popsána jen pomocí textu.

1. Pokud hledám nemovitosti, sleduji:

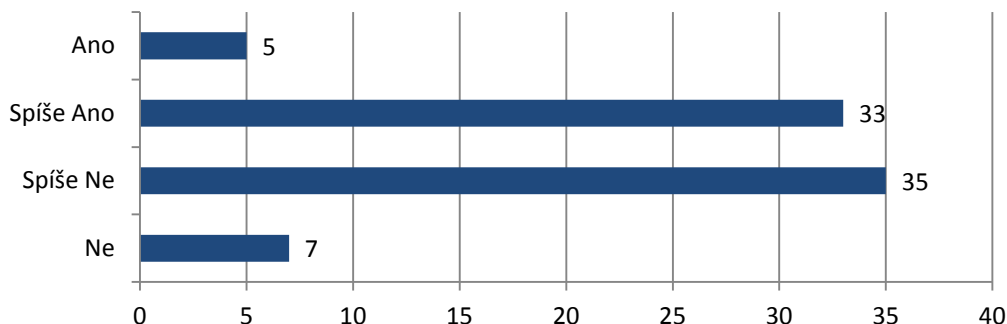
Graf č. 8 Nejčastější zdroje při hledání



Výsledek první odpovědi mě příliš nepřekvapil. V dnešní době se zájemci o nákup nemovitosti hlavně soustředí na nabídky vyvěšené na internetových realitních serverech, facebookových stránkách a ve skupinách.

2.1 Důvěřuji jim [Jaký je Váš názor na realitní kanceláře, dále RK, na českém trhu]

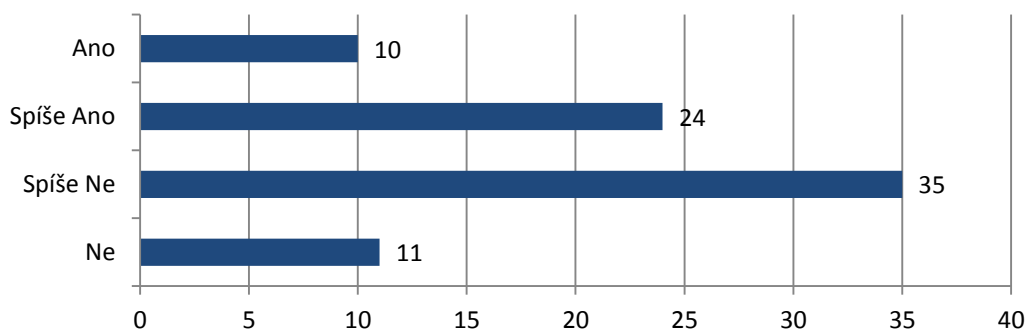
Graf č. 9 Důvěra v realitní kanceláře



Veřejnost si není jista nabízenými službami realitních kanceláří. Výsledky jsou téměř vyrovnané. 44 % respondentů odpovědělo, že spíše nedůvěřuje realitním kancelářím. 41 % odpovědělo, že spíše důvěřují. Velké množství realitních agentur a universálního servisu znehodnocuje odbornost a kvalitu činnosti.

2.2 Jsem spokojen (a) s odbornou kvalifikací makléřů [Jaký je Váš názor na realitní kanceláře, dále RK, na českém trhu]

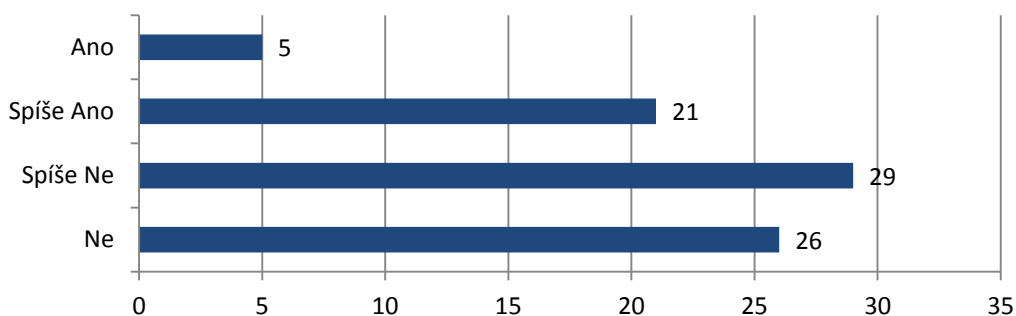
Graf č. 10 Spokojenost s kvalifikací RM



Počet výslovných odpovědí Ne byl 11 z 80. Pokud se podíváme do méně rozhodnutých reakcí, zjistíme, že většina respondentů se přiklonila k odpovědi spíše Ne. Jedná se o 44 % dotazovaných. Tyto odezvy mě nepřekvapily, možná jsem očekávala ještě citelnější rozdíl mezi spokojeností a nespokojeností zákazníka.

2.3 Nasazují adekvátní cenu provize [Jaký je Váš názor na realitní kanceláře, dále RK, na českém trhu]

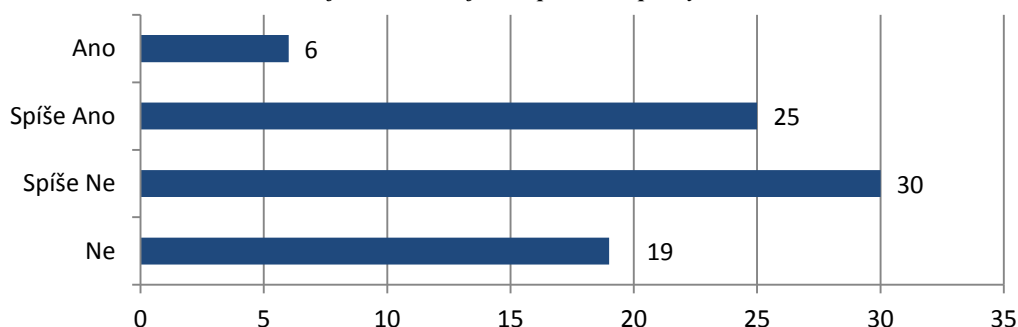
Graf č. 11 Nasazují RK optimální cenu provize



Jasná odpověď zní spíše Ne. Veřejnost nesouhlasí s výší nastavovaných provizí a není ochotna platit přemrštěné částky za zprostředkování. Pokud uděláme součet negativních odpovědí, zjistíme, že 55 dotazovaných z celkového počtu 81, se přiklonilo k názoru, že agentury nenasazují adekvátní cenu provize. Tento fakt není nikterak překvapující.

2.4 Nasazují adekvátní cenu poplatků za služby [Jaký je Váš názor na realitní kanceláře, dále RK, na českém trhu]

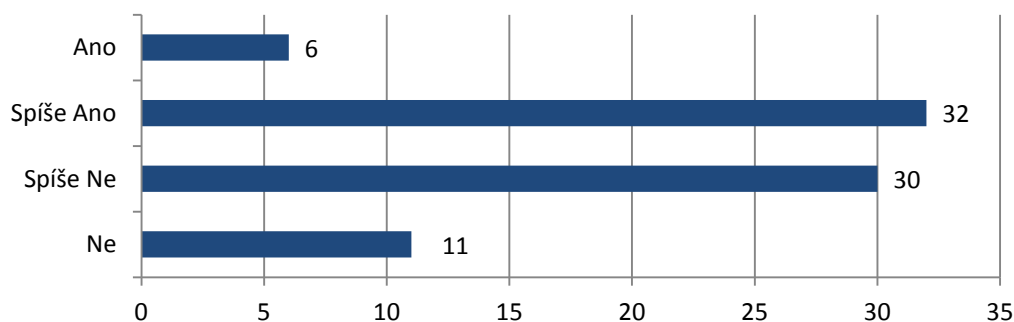
Graf č. 12 Nasazují RK optimální poplatky



Výsledky u cen provizí a poplatků jsou velmi podobné, snad s výjimkou toho, že u činností, které zákazník vidí provést realitní kanceláří, jako je například úschova zálohy u advokáta, je klient ochoten zaplatit více, oproti předchozí otázce. Ale i přesto velká skupina dotazovaných stále s výší poplatků nesouhlasí.

2.5 Jsem spokojen (a) s jejich historií a dlouhodobým působením na trhu [Jaký je Váš názor na realitní kanceláře, dále RK, na českém trhu]

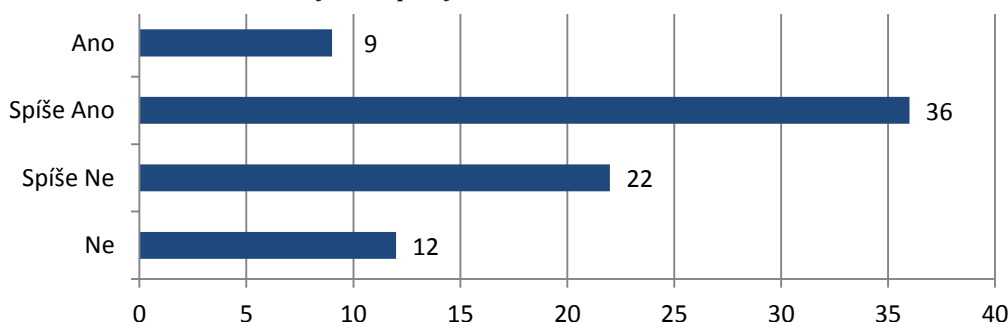
Graf č. 13 Spokojenost s délkou historií



Ani jedna z dostupných realitních kanceláří v České Republice nemůže mít delší dobu působnosti více než 30 let. Už z tohoto důvodu jsem předpokládala, že veřejnosti bude chybět prokazatelná kvalita, kterou dokazuje dlouhodobá historie spokojených zákazníků. Z grafu vyplývá, že veřejnosti nevadí, jak dlouho daná společnost na trhu existuje, ale zajímá se především o její kvalitu.

2.6 Jsem spokojen (a) s kvalitou poskytovaných služeb [Jaký je Váš názor na realitní kanceláře, dále RK, na českém trhu]

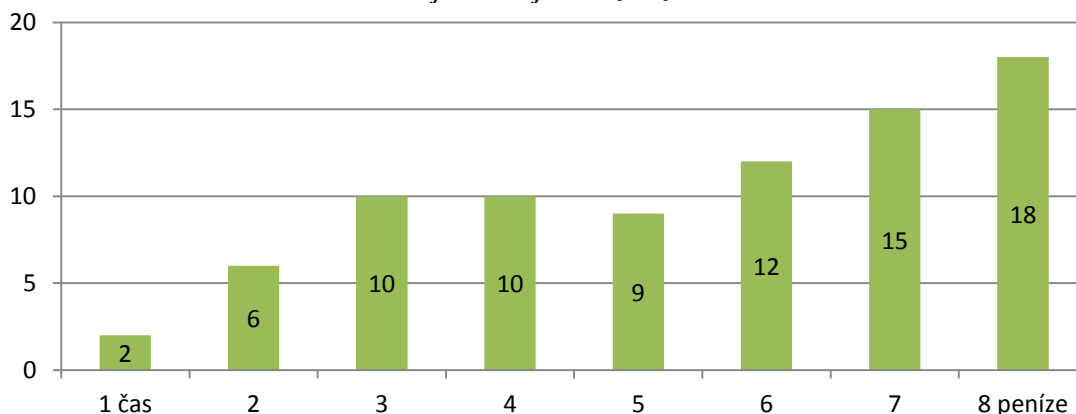
Graf č. 14 Spokojenost s kvalitou služeb



Právě daná kvalita poskytovaných služeb byla hodnocena dotazovanými spíše kladně. Zda realitní makléř odvede svou práci v daném termínu, v kupní smlouvě se neobjevují chyby či hrubé nedostatky a jiná specifika. Respondenti ji vyhodnotili za uspokojující. 46 % z nich odpovědělo spíše Ano.

3. Co upřednostňujete při obchodu s nemovitostí, ušetřený čas nebo peníze:

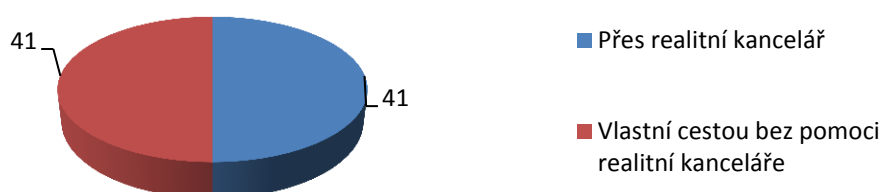
Graf č. 15 Preference zákazníka



Při otázce, co chce prodávající nebo kupující ušetřit při realitním obchodu, jsem očekávala více odpovědí přiklánějících se k času. Obávám se, že zde se ukázala typicky česká vlastnost. Ušetřit a to za každou cenu a i na úkor ušlé kvality. 54 z 82 dotazovaných se ve většině případů přiklonilo k odpovědi peníze, že jsou pro něj důležitější.

4. Pokud se rozhodnete uskutečnit obchod s nemovitostí tak:

Graf č. 16 S pomocí RK nebo bez



Tato otázka úzce navazovala na předcházející. Jestliže si respondenti vybrali ušetřené peníze, většina odpovědí bude znít, že svou nemovitost prodají vlastní cestou bez pomoci realitní kanceláře. Nebylo tomu tak. Reakce byly téměř vyrovnané. 50 % klientů odpovědělo přes realitní kancelář, 50 % vlastní cestou bez pomoci realitní kanceláře.

5. Jakou výši provize z kupní ceny jste ochotni zaplatit RK za smluvený obchod prodeje bytu v hodnotě 2.000.000 Kč?

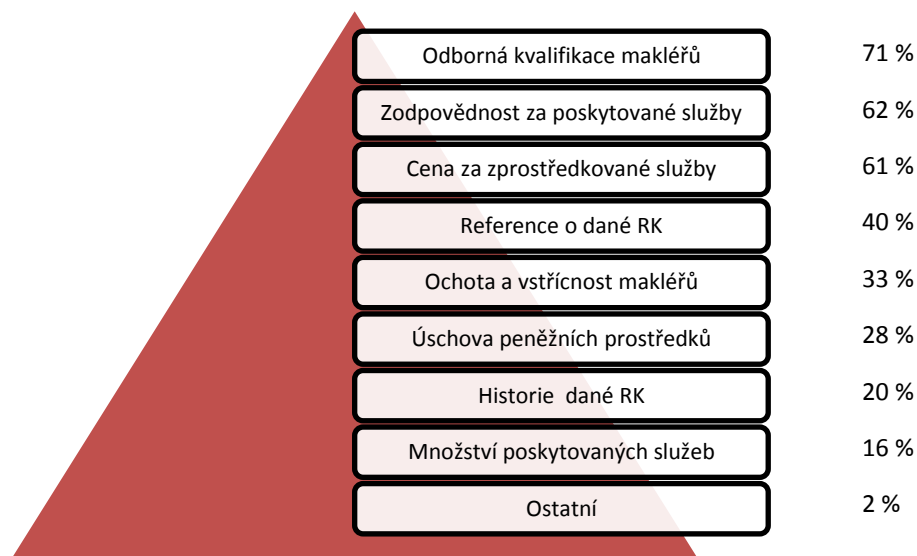
Tab. č. 3 Výše provize dle klienta

Procento provize z kupní ceny	Částka	Počet odpovědí	Procento odpovědí
6 %	120.000 Kč	0	0 %
5 %	100.000 Kč	4	5 %
4 %	80.000 Kč	6	6 %
3 %	60.000 Kč	9	11 %
2 %	40.000 Kč	23	30 %
méně	méně	39	48 %

Výše provize byla zmíněna již v předcházející otázce, zda jsou s ní zákazníci spokojeni či nikoliv. Naprostá většina odpověděla, že není. Proto jsem nastavila tuto otázku, která s danou problematikou souvisí. Pokud nejsou spokojeni, jakou sazbu provize by měli realitní kanceláře požadovat. 48 % respondentů odpovědělo, že menší než dvě procenta z kupní ceny. Neochota plat přemrštěné ceny se objevila podruhé.

6. Jaké jsou pro Vás nejdůležitější kritéria při výběru správné RK?

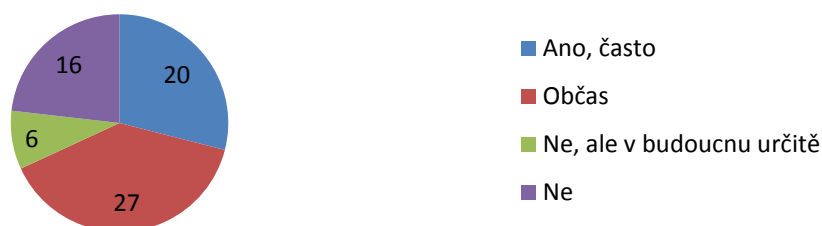
Graf č. 17 Důležitá kritéria zákazníka



Mezi tři nejdůležitější faktory při výběru správné realitní kanceláře dle dotazovaných patří: 1. Odborná kvalifikace makléřů, 2. Zodpovědnost za poskytované služby a 3. Cena za zprostředkované služby. Všimněme si toho faktu, že při nákupu zprostředkovatelských služeb klient věnuje větší pozornost kvalifikaci makléře, než ceně, kterou za jeho činnosti zaplatí.

7. Zrealizoval (a) jste již realitní obchod? Koupi, prodej nebo pronájem?

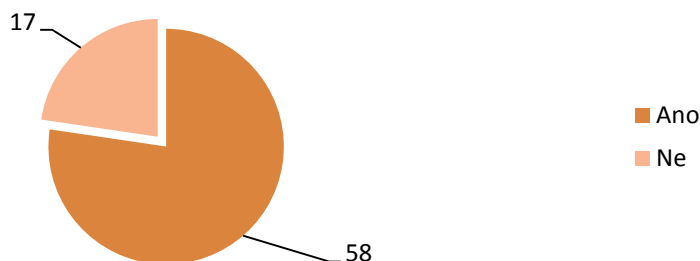
Graf č. 18 Zběhlost v realitním obchodu



Většina respondentů uvedla, že již měla zkušenost s prodejem, pronájmem nebo koupí nemovitosti, jak vlastní cestou nebo s pomocí realitní kanceláře. To znamená, že většina z nich odpovídá na dané otázky na základě vlastních zkušeností a zážitků.

8. Využil (a) jste již služeb realitní kanceláře?

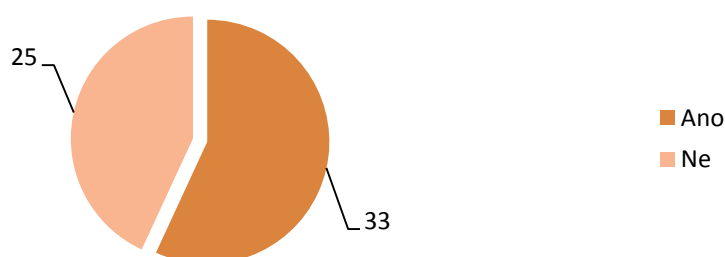
Graf č. 19 Zkušenost klientů s RK



Tři čtvrtiny respondentů odpovědělo, že už využilo služeb realitních agentur nebo s nimi někdy spolupracovalo.

9. Byl (a) jste spokojen (a)?

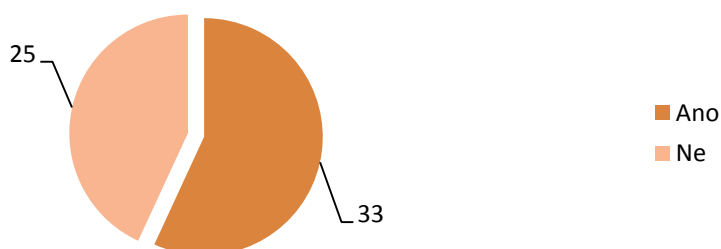
Graf č. 20 Spokojenost klientů s RK



Když už se účastník rozhodl využít služeb realitní kanceláře, pouze 33 z nich bylo s danou agenturou spokojeno.

10. Využili byste opět činnost stejné RK?

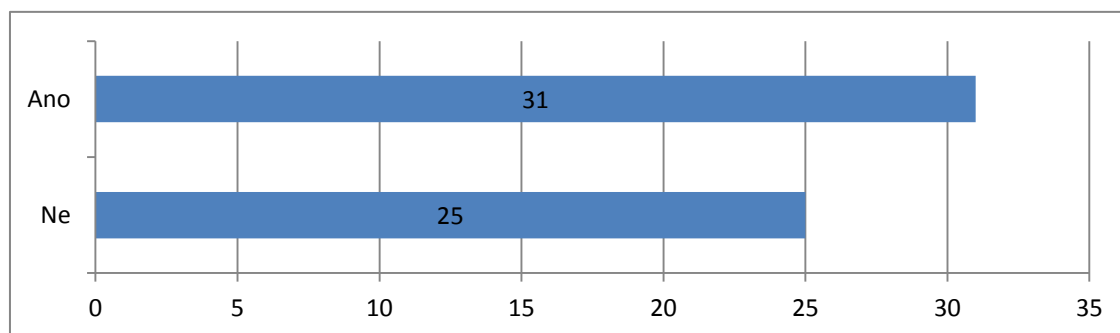
Graf č. 21 Opětovné využití RK klientem



Když už se účastník rozhodl využít služeb realitní kanceláře, pouze 32 z nich bylo s danou agenturou spokojeno.

11.1 Znáám ji [Realitní společnost Alva Real s. r. o.]

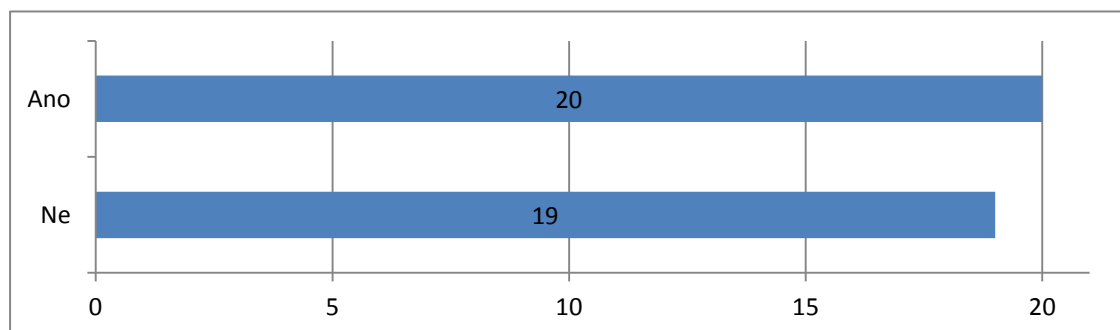
Graf č. 22 RK Alva Real s. r. o. zná



31 z 55 respondentů odpovědělo, že realitní společnost zná. ;

11.2 Využil (a) jsem jejich služeb [Realitní společnost Alva Real s. r. o.]

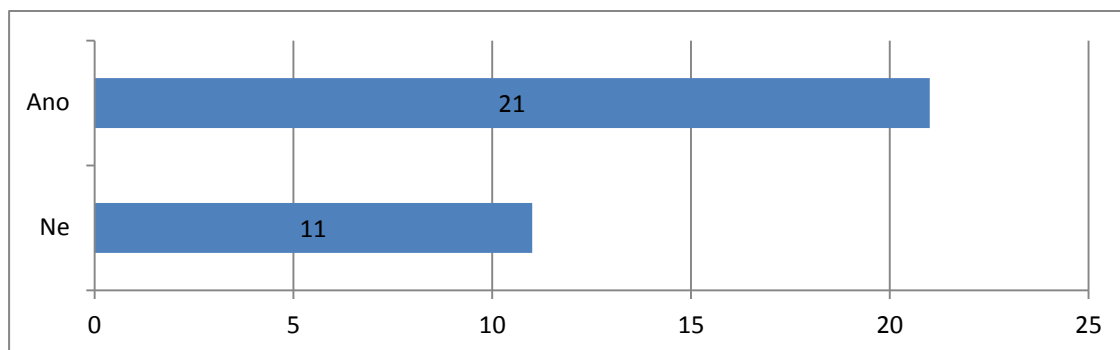
Graf č. 23 Spolupráce s RK Alva Real



Pouze o jednu osobu se lišil počet odpovědí. 20 dotazovaný sdělilo, že využilo služeb Alva Real s. r. o. a 19 ne.

11. 3 Doporučil (a) bych je dále [Realitní společnost Alva Real s. r. o.]

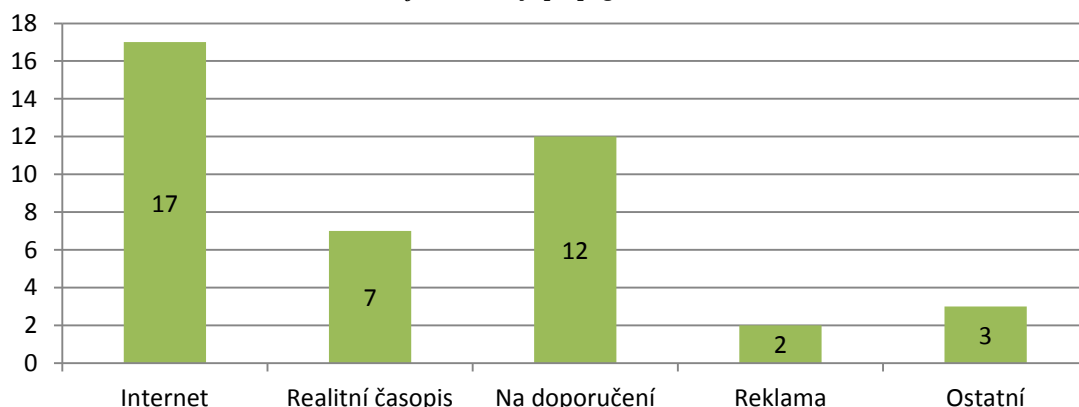
Graf č. 24 Doporučení Alva Real klienty



21 klientů z 32 bylo s realitní společností spokojeno a doporučilo by ji dále.

12. Alva Real s. r. o. jsem objevil (a) z:

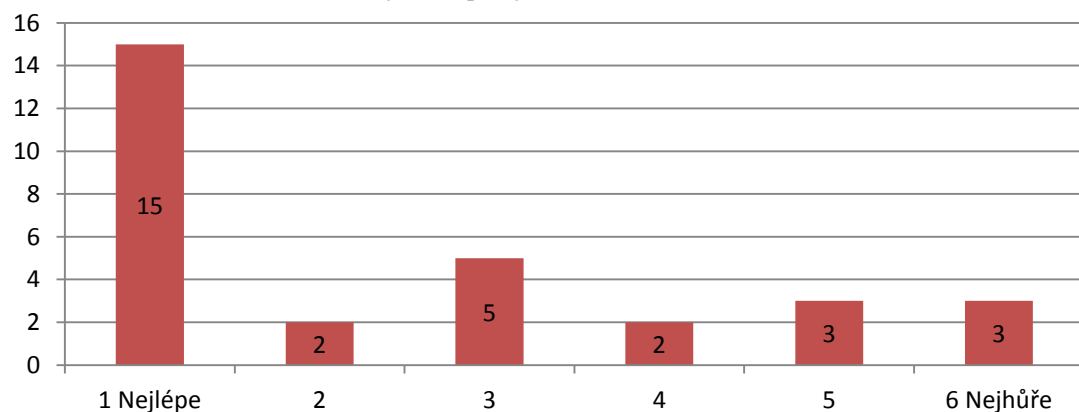
Graf č. 25 Zdroje propagace Alva Real



Většinu potenciálních zákazníků si realitní kancelář získala přes internet nebo na doporučení. Vedení firmu evidentně nikterak nepropaguje. Reklamou společnosti byli osloveni pouze dva klienti. Myslím si, že tato oblast by měla být neustále zlepšována, jsou zde velké rezervy ale i nevyčerpané možnosti využití.

13. Ohodnoťte na stupnici, jak se Vám spolupracovalo se společností:

Graf č. 26 Spokojenost klientů Alva Real



Jsem velmi potěšena, že mohu konstatovat velkou spokojenost klientů se společností Alva Real. 22 dotazovaných odpovědělo, že se jim s kanceláří spolupracovalo výborně až dobře. Pouze 6 dotazovaných nebylo výslovně spokojeno s nabízenou realitní činností.

14. Pokud nejste spokojeni s činností realitních kanceláří, sdělte proč? Co mají realitní kanceláře vylepšit, aby služba byla dle Vašeho přání? Naopak, pokud jste spokojeni, vyzdvihněte jejich kladné stránky:

Otázka byla položena formou volného pole. Nečekala jsem, že více jak každý třetí respondent tuto možnost využije ke sdělení svého názoru a postoje. Zájem byl vysoký, 41 % dotazovaných využilo tuto příležitost. Je nutno podotknout, že valná většina odpovědí směřovala na obecně všechny realitní společnosti a pouze ve dvou, byla výslovně zmíněna společnost Alva Real.

Nejprve se zaměříme na negativní reakce, kterých byla většina. Lze je jednoduše rozdělit do 3 hlavních oblastí: výše provize, neprofesionalita makléřů a obecně nezájem o klienta. Klienti vnímají sazby provizí jako nepřiměřené částky za poskytnuté služby, které neodpovídají kvalitě ani profesionalitě: *„příliš velká cena za poskytované služby; snížit provize a zvýšit kvalitu smluv; velké provize za pronájem bytů; realitní kancelář chtěla nepřiměřenou provizi vzhledem k činnosti“* a mnoho dalších reakcí respondentů se týkalo této problematiky. Další velký úsek zahrnoval neprofesionalitu a neobjektivní chování vůči oběma stranám obchodu. Lidé si stěžovali na nekvalitně připravené smlouvy (oficiální vzor smluv není státem nijak určen ani omezen, realitní kanceláře si jej tvoří sami). Základem každého ujednání jsou podmínky, které se zákazník zavazuje dodržet a výše sankcí, pokud je poruší. Ve většině případů není zde ovšem psáno, jaké povinnosti a úkoly musí dodržet makléř a co bude v rámci jejich nesplnění následovat. *„zvýšit kvalitu smluv a hlavně odpovědnost za správnost; neochota zpracovat do smlouvy požadavky klienta; nutno zlepšit komunikaci a vstřícnost makléřů; realitní agentury, se kterými jsem se setkal, zpravidla neměli úplné informace o nabízené nemovitosti; makléři musí být féroví a umět nafotit nemovitost, nedořešili převod elektřiny, plynu a vody.“* V poslední části respondenti zmiňovali nezájem o klienta a zahleděnost makléřů pouze na výši provize. S tím velmi úzce souvisí zodpovědnost za provedené služby. Dotazovaní nejsou spokojeni s faktem, že za neúspěšný obchod se realitní kancelář ponechá celou výši provize. Makléři neidentifikují potřeby klienta a nabízí mu pro něj opakovaně nevhodný objekt: *„zbytečně mě táhnou na prohlídku domu, který je už na první pohled podle mých kritérií nevhodný; obecně nezájem o spokojenost zákazníků a soustředěnost na prodej; opakované pronajímání závadných bytů, snaha odrat klienta z kůže byla snad u všech realitních kanceláří, ale některé dokázaly zmařit obchod a pak nevrátit zálohy.“*

Mezi pozitivní odezvy nejčastěji vstupovala flexibilita a zkušenost makléřů. Nejvyšší pochvaly se jmenovitě dostalo makléřce realitní společnosti Alva Real s. r. o. Sylvě Čadové. Dotazovaná zdůrazňuje makléřčinu ochotu spolupracovat, spolehlivost a právě osobní přístup a flexibilitu.

5.2 Nápravná opatření

Anketa důrazně upozornila na nedostatky, které způsobují pokles a znehodnocení realitní činnosti v očích veřejnosti i klientů. Jestliže máme zmapovaná úskalí a mezery na českém realitním trhu, bylo by zajímavé přijít s opatřeními, které by se snažily minimalizovat negativní následky. Souhrn těchto kroků lze zahrnout do 3 oblastí:

1. Nový realitní zákon

2. Zvýšení pravomocí ARK ČR

3. Snížení počtu realitních kanceláří na trhu

Nejvíce postupů zahrnuje bod první. Iniciativou pro přípravu legislativního návrhu nového zákona byly podmínky od poskytovatelů realitních služeb. Tomuto zahájení předcházela *Analýzy současné situace v oblasti podnikání realitních kanceláří a návrh variant řešení*, která byla zadána Hospodářským výborem Ministerstvu pro místní rozvoj. MMR analýzu zpracovalo ve spolupráci s dotčenými resorty a v květnu 2012 ji předložilo zadavateli. Materiál se stal podkladem pro přípravu nové právní normy. O té doby došlo k výraznému posunu až v březnu 2014, kdy byl věcný záměr zákona o realitním podnikání zařazen do Výhledu legislativních prací vlády na léta 2015 – 2017. Dne 29. 7. 2014 MMR zveřejnilo výsledky dotazníkového průzkumu, který byl vytvořen pro potřebu aktuální situace na trhu mezi spotřebiteli i realitními zprostředkovateli. Odpovědělo 2284 respondentů. Z obou dotazníků bylo zřejmé, že obě zúčastněné strany shledávají nynější legislativní situace za nedostatečnou a potřebnou ke změně. Jedná se především o nastavení kvalifikačních pravidel pro výkon profese, zavedení zákonného pojištění odpovědnosti a určení přijímání finančních prostředků od klienta. Návrh věcného záměru zákona se dostal do další legislativní fáze procesu poté, co prošel vnitřním připomínkovým řízením a byl dne 24. 3. 2015 rozeslán do tzv. vnějšího připomínkového řízení.^[33]

³³ Více na: <http://www.mmr.cz/cs/Podpora-regionu-a-cestovni-ruch/Verejne-drazby-a-realitni-cinnost/Realitni-zakon> [online], použito aktuální znění z 2. 5. 2015

Ad 1. Nový realitní zákon

Nový realitní zákon, který je nyní ve fázi věcného záměru může upravovat v první řadě odbornou kvalifikaci makléřů. Navrhují povinnou dobu praxe min 2 roky uzavřenou závěrečnou zkouškou a rekvalifikační zkoušku po uplynutí každé doby pěti let aktivního výkonu profese. Bude zkoušeno formou počítačového testu. Během doby povinné praxe se uchazeč učí od svého již autorizovaného makléře a doprovází jej. Každý zájemce o tuto pozici by měl splňovat minimálně středoškolské vzdělání s maturitou zaměřené na právo, ekonomii nebo stavebnictví.

Zvedení zákonného pojištění odpovědnosti pro realitní zprostředkovatele by mělo být základní pravidlo pro výkon realitní činnosti v nově nastavené legislativě. Každá realitní agentura i jako OSVČ by měla uzavřít s pojišťovnou smlouvu o pojištění odpovědnosti za škodu. Sníží se tím riziko při uzavírání obchodních smluv a vznik škody u klienta. Zvýší se ochrana pro kanceláře i pro spotřebitele.

U některých kancelářích přetrvává zlovyk ukádání peněz od klientů na soukromé bankovní účty majitelů podniku. Vzniká tak nebezpečí využití peněžního obnosu na soukromé účely firmy. Nový realitní zákon může ustanovit zavedení separátních účtů. Makléři budou ukládat peníze na zvláště určené místo k notáři, advokátovi nebo i do bank, ale ne na běžný provozní účet zprostředkovatele.

Pokud se realitní kancelář rozhodne zastupovat obě strany obchodu, jak kupující tak i prodávající, měli by být s tímto faktem povinně obě strany seznámeny. Jestliže jedna z nich s touto skutečností nesouhlasí je na realitní kanceláři, aby si toto stanovisko obhájila a popřípadě zajistila jinou realitní kancelář, se kterou dotyčná strana zahájí spolupráci. Zde se připomíná důležitost loajality a větší kolektivita ve spolupráci navzájem s profesionálními a zkušenými realitními agenturami. Realitní zákon by tedy ukládal povinnost realitním kancelářím zahrnout do zprostředkovatelské smlouvy, pokud si tak prodávající (ten, který osloví realitní kancelář jako první) žádá, dodatek o nezastupování realitní agenturou obě strany.

S tímto názorem úzce souvisí další návrh. Jedná se o úpravu obsahu smluv. Zprostředkovatelská smlouva by měla povinně zahrnovat a přesně vymezovat podmínky, ke kterým se zavazuje jak klient, tak i ale realitní kancelář. Ve většině smluv se vyskutují termíny: pokuta, porušení, termín v souvislosti pouze s klientem a nespolečným jeho závazků. Realitní kancelář se ovšem také zavazuje svým klientům poskytnou služby nejvyšší kvality, proto by tyto hesla, měla být obsažena i v souvislosti s realitní kanceláři. Každá smlouva tedy bude obsahovat část s nadpisem písemná záruka klienta a písemná záruka realitní agentury. Pokud druhé pole zůstane nevyplněné, snižuje se automaticky důvěrohodnost v realitní společnost v očích potenciálního zákazníka.

Realitní kanceláře by neměly mít potřebu nechat propadnout a vzít kauci v plné výši. Pokud se nachází až v 10 % sumě z kupní ceny, jedná se o vysokou částku, která

je na uhrazení ušlých zisků a nákladů až příliš dostačující. Solidní realitní agentura se nebude přiživovat na cizím neštěstí a ponechá si pouze výši k zaplacení nákladů a ušlých zisků. Každá smlouva tedy bude obsahovat, že se realitní kancelář zavazuje ke zpětnému vyplacení vložené části kauce, která již není potřebná k uhrazení nákladů a ušlého zisku.

Nový realitní zákon by měl také stanovit pravidlo, že plátem provize bude ve všech případech prodávající. Jelikož se jedná o službu poskytovanou právě jemu, měl by ji platit právě on. Tím se sníží pocit zájemců o koupi nemovitost, že jsou v zajetí realitní kanceláře a zvýší se ochota obchodu s realitními kanceláři.

Ad 2. Zvýšení pravomocí ARK ČR

ARK ČR ovlivňuje trh již od roku 1991. Spojuje se s ní tedy dlouhodobá historie, důvěra a tradice. V dnešní době její členská základna čítá přes 200 realitních kanceláří. Spolupracuje spolu s dalšími zahraničními asociacemi. Jako jediná je členem evropského sdružení CEPI. K hlavním aktivitám patří dodávání dat na portál projektu cenových map. Tutu instituci jsem si vybrala pro úpravu, zvýšení reputace a důvěry realitních kanceláří ze 3 dostupných organizací působících na realitním trhu do dnes:



Obr. č. 3: Logo institucí vystupujících na českém realitním trhu (tvorba: vlastní zpracování)

Na českém realitním trhu by měl působit plně uznávaný institut státem, ale nespádající pod jeho pravomoci. Pro tyto účely jsem zvolila ARK ČR. Realitní komora České republiky byla založena v květnu roku 2009. Mezi zakládajícími členy je Realitní společnost České spořitelny, Real Spektrum, Reality 21 a jiné. Česká komora realitních kanceláří vznikla roku 2014, je tedy nejmladší. Vydala doporučený sazebník realitních činností a schválený vzor zprostředkovatelské smlouvy, viz příloha č. 2.

Jakmile se vyskytne problém v realitním obchodě, měla by mít ARK ČR pravomoc rozhodnutí i u kanceláří, které nejsou jejím členem. Naroste tedy podpora a zastoupení spotřebitele z odborné strany asociace. Doporučila by jsem poté, aby asociace stanovila max sazbu výše provize, kterou musí striktně dodržovat veškeré realitní kanceláře i ty, které nejsou jejím členem. Navýšení kontroly členských realitní agentur. Při žádosti o přijetí prozkoumat finanční zdraví podniku, trestní bezúhonnost a schopnost dostát svým závazkům makléřů a ředitelů firem, zkontrolovat povinné pojištění odpovědnosti u každého makléře a zjistit reference o dané společnosti.

Ad. 3 Snížení počtu realitních kanceláří na trhu

Jako nejúčinnější varianta se mi zdá vytvoření mobilní aplikace, která bude podávat veškerou referenci o jednotlivých realitních makléřích. Kterýkoliv spotřebitel napíše svou recenzi a názor na činnost, která byla zprostředkovatelem vykonána. Jestliže makléř nebude postupovat dle předem stanovených pravidel, nebude dodržovat žádné termíny nebo podmínky, projeví se to na jeho hodnocení v aplikaci. Tím se u něj sníží pravděpodobnost vybrání následujícím potencionálním zákazníkem. Nečestní, neprofesionální a nezkušení makléře se tímto způsobem sami odstraní z trhu a uvolní cestu loajálním, proaktivním a spolehlivým makléřům. Existuje již podobná internetová stránka, ale mobilním aplikacím předpovídám větší zastoupení a zaměření se na ně. Je to pohodlnější a rychlejší. Jakmile se klient rozhodne prodat nemovitost, přes aplikaci snadno zjistí, komu tak důležitou úlohu svěří a komu naopak nikdy.

6 VÝHODY V OBCHODOVÁNÍ S REALITNÍ KANCELÁŘÍ

Hlavním cílem práce je poukázat na činnost realitních kanceláří a na jejich nabízené služby. Názor veřejnosti díky anketě v předcházející kapitole ovšem dává jasně najevo nedůvěru a nespokojenost v jejich makléře. Následně jsem se proto rozhodla odhalit výhody, které poskytuje spolupráce s realitními agenturami při obchodování s nemovitostmi.

Pro názornou ukázkou jsem se rozhodla uvést konkrétní případ prodeje bytu:

Majitel:

Jméno:	Jan Novák
Věk:	35 let
Rodinný stav:	ženatý
Počet dětí:	3
Zdravotní stav:	dobrý
Měsíční příjem:	30 800,-Kč -> 188,-Kč/hod

zdědil po své matce a otci byt v centru města Brna na ulici Dřevařská. Se svou rodinou před 7 lety koupil na hypotéku vlastní rodinný dům v Ivančicích u Brna. Byt, který nabyt po svých rodičích, se nachází v 2. patře zrekonstruovaného panelového domu. Je tepelně zaizolován a jsou vyměněna nová plastová okna.

Byt:

Velikost:	56 m ²
Dispozice:	2+1
Stav:	dobrý, po rekonstrukci
Vybavení:	žádné
Sklep a garáž:	ano
Balkon:	ano
Prodejní cena:	2.650.000,-Kč

Staré vybavení, které bylo k dispozici, se pan Novák rozhodl odstranit a ponechat byt k prodeji prázdný, vybavení ponechá pouze k fotodokumentaci. Nedávno došlo v bytě k položení nové podlahy a rekonstrukci koupelny.

Tyto a ještě mnoho dalších faktorů je nutno brát v úvahu při rozhodnutí o prodeji nemovitosti. Nyní si projdeme sled událostí od navštívení realitní kanceláře až po předání daného objektu novému majiteli. Následující tabulka naznačuje vykonané činnosti prodávajícím potřebné k prodeji bytu. Vlevo je popsán sled úkonů, vpravo vynaložené náklady a časová náročnost v hodinách.

Tab. č. 2: Vynaložené náklady na prodej bytu svépomocí

Prodej nemovitosti	čas	peníze	celkem
Určení tržní ceny nemovitosti			
Tržní cenu si stanovím sám	2 hod	376 Kč	1 hod, 800 Kč
Nechám ji určit od odborníků	1 hod	800 Kč	
Dokumentace nemovitosti			
Stavební dokumentace, exposé - sám	2 hod	376 Kč	2 hod, 376 Kč
Prezentace			
Objekt si vyfotím sám	1 hod	188 Kč	2 hod, 878 Kč
Zadám profesionální foto odborníkům	1 hod	690 Kč	
Home staging ^[34] - sám	1 hod	188 Kč	
Home staging – od odborníků	1 hod	3 600 Kč	
Inzerce			
Příprava textu inzerátu - sám	1 hod	188 Kč	4 hod, 2 711 Kč
Uveřejnění nabídky na svém webu	1 hod	188 Kč	
Zveřejnění na sreality.cz - sám	1 hod	2 048 Kč	
Zveřejni na hyperrealisty.cz - sám	1 hod	287 Kč	
Odeslání emailu známým - sám	1 hod	188 Kč	
Vyvěšení plachty, letáčků	1 hod	188 Kč	
Vedení prohlídek nemovitosti			
Telefonáty se zájemci	2 hod	376 Kč	17 hod, 3 196 Kč

³⁴ Profesionální úprava interiéru zvyšující atraktivitu prodávaného objektu. Hlavními prvky je barevné sladění doplňků, správné osvětlení, uspořádání nábytku. Na rozdíl od interiérového designu je přímo určen pro prezentaci nemovitosti k prodeji nebo pronájmu.

Prohlídky se zájemci (ø 15 prohlídek)	15 hod	2 820 Kč	
Právní služby			
Výběr právníka, nastudování procesu	1 hod	188 Kč	3 hod, 7 764 Kč
Vypracování rezervační smlouvy	-	2 000 Kč	
Domluvení podmínek prodeje	1 hod	188 Kč	
Návrh kupní smlouvy	-	2 000 Kč	
Úschova kupní ceny u advokáta	-	3 200 Kč	
Podání Návrhu na vklad	1 hod	188 Kč	
Prodejní služby			
Kolky	-	1 000 Kč	8 hod, 2 504 Kč
Předání nemovitosti	2 hod	376 Kč	
Převod energií, pojištění	2 hod	376 Kč	
Vyplnění přiznání daně z nabytí	2 hod	376 Kč	
Stěhování	2 hod	376 Kč	
CELKEM			38 hod, 18 229 Kč

Pan Novák se rozhodl pro prodej svého bytu využít služeb realitní kanceláře Alva Real s. r. o., která pro něj vykonala souhrn předcházejících aktivit v tabulce a ještě více zcela zdarma. Novák tedy využitím služeb realitní agentury **ušetřil 38 hodin a 18 229,-Kč** svého času, přepočteno jeho výplatou a ostatními výdaji. Místní realitní trh v Brně je nastaven tak, že provizi z kupní ceny hradí kupující, nikoliv prodávající. Jakmile společnost vybere vhodného zájemce o koupi bytu, sjedná s ním obchodní podmínky a stanoví výši provize za zprostředkovaný obchod. Kupující uhradí v tomto případě 5 % z kupní ceny a zaplatí **provizi ve výši 106 000,- Kč** realitní kanceláři.

Pro kupujícího je tedy stává spolupráce s realitní agenturou značně nevýhodná. Za těchto podmínek je kupující označován jako „oběť“ realitní kanceláře. Tento názor lidí byl zmiňován mnohokrát ve výsledcích ankety. Jak již bylo řečeno, realitní trh není regulován a podmínky si stanovují sami realitní kanceláře a makléři. Trh je směřován

tak, aby se kupující a prodávající mezi sebou domluvili a vytvořili si navzájem optimální podmínky. Pokud prodávající chce opravdu prodat a kupující koupit, ve většině případů si mezi sebou snaží vytvořit vhodnou dohodu. Jestliže tomu tak není a účastníci obchodu se nedohodnou a nebudou obě strany souhlasit s návrhem, jak bude provize zaplacená, realitní agentura rozhodne za ně dle zprostředkovatelské smlouvy, se kterou byly obě strany seznámeny. Realitním kancelářím a makléřům nezáleží na tom, kdo provizi uhradí, pro něj je důležité, aby dostali odměnu za své poskytnuté služby.

V rámci mnou navržených opravných opatření jsem doporučila, aby byla provize placena v plné výši prodávajícím a ne kupujícím. Pokud by byla tato podmínka státem podporována, u všech realitních kanceláří by nastala stejná situace. Na realitním trhu po celém území České republiky by se staly provize součástí prodejní ceny nemovitostí. Další radou bylo stanovit maximální sazbu výše provize. Navrhuji maximálně 3% z kupní ceny daného objektu. Jestliže by tato opatření fungovala a byl by tímto způsobem trh regulován, nastala by absolutně odlišná situace. Ceny nemovitostí by byly mírně vyšší, ale všechny, bez rozdílu. Provizi by platil prodávající, ale ne nikterak vysokou. Kupující by zaplatil poplatky, které by odpovídaly množství úkonů, které realitní agentury pro něj vykonaly. **Prodávající tedy zaplatí 2% provize z kupní ceny, tj. 53.000,-Kč. Kupující poplatky stanovené realitní kanceláří vyčíslené na 53.000,-Kč.** Nynější podmínky se staly příznivější. Realitní agentura obdrží celou výši částky, na kterou byla zvyklá a kupující ji nemůže nařknout, že se stává její „obětí“. Jestliže srovnáme částku z aktuální upravené situace s vypočtenou částkou z praktického příkladu, zjistíme, že realitní kancelář je ještě stále o něco dražší než prodej svépomocí. Je to logické, protože v tabulce není vyčísleno riziko, které doprovází prodej svépomocí. Toto riziko v některých případech nese i mnohem vyšší částky, než za které realitní agentura poskytuje své služby.

Zhodnotíme-li tedy výsledky, zjistíme, že nynější situace je ve prospěch pouze prodávajícího a realitní agentury. Pro kupujícího je značně nevýhodná. Po vytvoření nových zákonů, které by striktně nařizovali výši provizi a kým je hrazena, se výhodnost ze spolupráce s realitní agenturou rovnoměrně rozdělí mezi účastníky obchodu.

7 ZÁVĚR

Každý realitní trh státu má svá specifika. Trhy nelze srovnávat navzájem. Jediné, co lze udělat, je nahlédnout a nechat se inspirovat. V případě možnosti využít některé prvky k vyplnění mezer na domácím trhu a následně srovnat stav současný se stavem minulým. Tím jednoduše odhalíme nedostatky, zlepšení a pokroky. Cílem práce byl popis realitního trhu, analýza realitní činnosti a vliv na okolního zákazníka. Poskytované služby realitními agenturami jsou podstatným prvkem na realitním trhu. Z tohoto důvodu je třeba lépe poznat proces, za který jsou společnosti ohodnoceny vyšší poplatků jejich klienty. V úvodní části jsme byli seznámeni se základními pojmy, charakteristikami a vývojem realitního trhu. Praktická část byla zpracována ve dvou úrovních. První, v podobě ankety, zkoumala názor veřejnost na realitní kanceláře. Výsledkem průzkumu bylo 82 odpovědí, což považuji za úspěšné a data zpracované z průzkumu za adekvátní a plnohodnotné. Samozřejmostí je, že pokud by byl počet vyšší, data a informace by byla přesnější. Většina dotazovaných nedůvěřuje realitním kancelářím, není spokojena s odbornou kvalifikací jejich makléřů a s vysokou cenou provize. Ale i přesto 44 lidí z 82 dotazovaných činnost realitních agentur při obchodu využívá a přesně 50% se jich rozhodne využít v případě realizace obchodu s nemovitostmi. Lidé nejsou spokojeni s odbornou kvalifikací realitních makléřů. Tento názor sdílí 46 dotazovaných. První místo mezi třemi nejdůležitějšími faktory při výběru správné realitní kanceláře obsadila právě zkušenost a kvalifikace zprostředkovatele. Pro tento názor se rozhodlo 71% respondentů. V anketě se také projevila typická vlastnost Čechů, a to ušetří za každou cenu. Na otázku, zda kupující nebo prodávající upřednostňuje čas nebo peníze při obchodu s nemovitostí, se 54 z 82 rozhodlo pro peníze. Jedná se o velké číslo, které upozorňuje na nízkou důležitost, kterou klienti obchodu přidělují. Nepřiměřená výše provize a malá zodpovědnost za realitní služby znehodnocuje profesi makléře a tím i pověst realitních agentur. Nynější situaci může změnit nejenom připravovaný nový realitní zákon, ale i zvýšení pravomocí realitních asociací a komor. Druhá polovina popisovala sled činností vykonaných prodávajícím v případě prodeje svépomocí. Následné srovnání s pomocí a bez pomoci realitní kanceláře poukázalo na výhody pro prodávajícího, které s sebou nese obchodování s realitní agenturou. Realitní kancelář ušetří 36 hod volného času zákazníka a vysokou míru rizika, které tvoří nemalou část důležitosti realitního obchodu. Pro kupujícího je ovšem současná situace nevýhodná. Daná osoba totiž musí zaplatit plnou výši provize, pokud se nedomluví s prodávajícím jinak. Navrhovaná opatření by měla tomuto nedostatku předcházet. V případě, že bude stanovena max. sazba provize a podmínka, že provizi hradí kupující, roznese se tak peněžní zátěž rovnoměrněji mezi prodávajícího a kupujícího. Nový realitní zákon, který je nyní ve fázi návrhu věcného záměru, začne nejdříve platit v roce 2018. Do té doby bude trh realit stále neregulovaný.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- [1] ARK ČR. *O ARK ČR: Historie* [online]. [cit. 2014-11-15]. Dostupné z: <http://www.arkcr.cz/art/1/o-ark-cr.htm>
- [2] Zákon č. 256/2013 Sb., o katastru nemovitostí
- [3] Zákon č. 130/2008 Sb., kterým se mění zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání
- [4] Zákon č. 455/1991 Sb., Zákon o živnostenském podnikání
- [5] Zákon č. 278/2008 Sb., Nařízení vlády o obsahových náplních jednotlivých živností
- [6] Realitní komora České republiky: *Cíle a poslání* [online]. [cit. 2014-11-16]. Dostupné z: http://www.realitnikomora.cz/1-174-85_Cile-a-poslani.htm
- [7] BRADÁČ, Albert a Josef FIALA. *Rádce majitele nemovitostí*. 2. akt. vyd. Praha: Linde Praha a. s., 2006. 22 s. ISBN 80-7201-852-6.
- [8] Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník
- [9] Zákon č. 89/2012 Sb., nový občanský zákoník
- [10] Pozemek. *Wikipedia: the free encyclopedia* [online]. San Francisco (CA): Wikimedia Foundation, 2001 [cit. 2014-11-17]. Dostupné z: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Pozemek>
- [12] Vyhláška č. 137/1998 Sb., o obecných technických požadavcích na výstavbu
- [13] Zákon č. 183/2006 Sb., o územním plánování a stavebním řádu
- [14] Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku
- [18] BRADÁČ, Albert. *Metodiky oceňování nemovitostí pro účely úvěrového řízení vč. úvěrů hypotečních v České spořitelně, a.s.* Brno: Akademické nakladatelství CERM s.r.o., 1998.
- [23] HRIČÁK, Ľuboš. *Porovnání realitního trhu v České Republice a v sousedních zemích* [online]. Brno, 2010 [cit. 2015-01-26]. Dostupné z: https://www.vutbr.cz/www_base/zav_prace_soubor_verejne.php?file_id=33449. Diplomová práce.
- [24] PUBEC, Pavel. *Vývoj realitního trhu od roku 2009 do roku 2014* [online]. Realitní kancelář PUBEC. 2014, [cit. 2015-01-14]. Dostupné z: <http://www.pubec.cz/novinky/vyvoj-realitniho-trhu-od-roku-2009-do-roku-2014>

- [25] HRUŠKOVÁ, Monika. *Úrokové sazby se propadly na 2,16 %* [online]. Fincentrum Hypoindex. 2015 [cit. 2015-04-26]. Dostupné z: <http://www.hypoindex.cz/fincentrum-hypoindex-brezen-2015-urokove-sazby-se-propadly-na-2-16/>
- [29] LUX, Martin. *Mikroekonomie bydlení* [online]. Praha, 2002 [cit. 2015-02-01]. Dostupné z: http://seb.soc.cas.cz/images/publikace_download/mikroekonomie.pdf
- [31] CEPI. *Annual Report 2008* [online]. Bruxelles: European Association of Real Estate Professions, 2009 [cit. 2015-04-27]. Dostupné z: <http://www.cepi-cei.eu/index.php?page=publications&hl=en>
- [32] Novinky a aktuality. *Jaký je Váš názor na realitní kanceláře?* [online]. Brno, 2015 [cit. 2015-03-16]. Dostupné z: <http://www.alvareal.cz/?novinka=43>
- [33] MMR: <http://www.mmr.cz/cs/Podpora-regionu-a-cestovni-ruch/Verejne-drazby-a-realitni-cinnost/Realitni-zakon> [online], použito aktuální znění z 2. 5. 2015
- [34] BRADÁČ, Albert. *Teorie oceňování nemovitostí*. 5., přeprac. a dopl. vyd. Brno: CERM, 2001, 616 s. ISBN 80-720-4188-6.
- [35] ORT, Petr. *Oceňování nemovitostí a cenové mapy: praktický průvodce právní úpravou a problematikou související s trhem nemovitostí a jejich financováním, včetně cenových map*. Praha: Dashöfer, 2008. ISBN 1803-5159.
- [36] CÍSAŘ, Jaromír. *Vybrané otázky z trhu nemovitostí*. 1.dotisk 1.vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1998, 160 s. ISBN 80-707-9690-1.
- [37] RONOVSKÁ, Kateřina, Lenka DOBEŠOVÁ a Miloslav HRDLIČKA. *Jak správně pronajmout, prodat, koupit dům či byt*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2012, 128 s. Profi, 153. ISBN 978-802-4742-045.
- [37] KIYOSAKI, Robert T. *Velká kniha realitního byznysu: opravdové zkušenosti předních makléřů: překonejte strach, vytvořte finanční budoucnost*. Hodkovičky [i.e. Praha]: Pragma, 2012. ISBN 978-80-7349-319-6.
- [38] LUX, Martin. *Jak dobře investovat do bydlení*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON), 2006. ISBN 80-864-2956-3.
- [39] POLÁKOVÁ, Olga. *Bydlení a bytová politika*. Vyd. 1. Praha: Ekopress, 2006, 294 s. ISBN 80-869-2903-5.
- [40] RONOVSKÁ, Kateřina, Lenka DOBEŠOVÁ a Miloslav HRDLIČKA. *Jak správně pronajmout, prodat, koupit dům či byt*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2012, 128 s. Profi, 153. ISBN 978-802-4742-045.
- [41] LUKÁŠ, Vojtěch a Petr KIELAR. *Stavební spoření a stavební spořitelny*. Praha: Ekopress, 2007, 84 s. ISBN 978-808-6929-309.

SEZNAM ZKRATEK

a.s.	akciová společnost
apod.	a podobně
ARK ČR	Asociace realitních kanceláří České republiky
ARK ČR	Asociace realitních kanceláří České republiky
CEPI	European Association of Real Estate Professions
č.	číslo
ČKRK	Česká komora realitních kanceláří
ČNB	Česká národní banka
ČR	Česká republika
ČSÚ	Český statistický úřad
DPH	daň z přidané hodnoty
EU	Evropská unie
FO	fyzická osoba
FÚ	Finanční úřad
HDP	hrubý domácí produkt
HU	hypoteční úvěr
Ing.	inženýr
ISO	International Organization for Standardization
KC	kupní cena
Kč	Koruna česká
kk	kuchyňský kout
KN	Katastr nemovitostí
m ²	metr čtvereční
m ³	metr krychlový

mil.	milión
mld.	miliarda
MMR	Ministerstvo pro místní rozvoj
např.	například
NOZ	Nový občanský zákoník
obr.	obrázek
OP	obestavěný prostor
OSVČ	osoba samostatně výdělečně činná
PO	právnícká osoba
pozn.	poznámka
RČ	realitní činnost
RD	rodinný dům
RK	realitní kancelář
RK	realitní makléř
RKČR	Realitní komora České republiky
RT	realitní trh
Sb.	sbírka
s. r. o.	společnost s ručením omezeným
str.	strana
tab.	tabulka
tis.	tisíc
tzn.	to znamená
tzv.	takzvaný
VUT	Vysoké učení technické
ZP	znalecký posudek

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obr. č. 1: Zobrazení tvorby ceny při uzavírání obchodu, znázornění vzájemného vztahu mezi cenou a hodnotou (tvorba: vlastní zpracování).....	24
Obr. č. 2: Logo institucí vystupujících na českém realitním trhu (tvorba: vlastní zpracování).....	63

SEZNAM GRAFŮ

Graf č. 1:	Počet poskytnutých hypotečních úvěrů v letech 2002 – 2014 (zdroj: data převzatá z MMR; tvorba: vlastní zpracování).....	27
Graf č. 2:	Průměrná úroková sazba hypoték v ČR (zdroj: data převzatá z www.hypoindex.cz, tvorba: vlastní zpracování).....	35
Graf č. 3:	Liniová organizační struktura v RK (zdroj:www.managementmania.com, tvorba vlastní zpracování).....	40
Graf č. 4:	Struktura dotazovaných - pohlaví	50
Graf č. 5:	Struktura dotazovaných – věk.....	50
Graf č. 6:	Struktura dotazovaných – lokalita.....	51
Graf č. 7:	Struktura dotazovaných – průměrný příjem.....	51
Graf č. 8:	Nejčastější zdroje při hledání nemovitostí.....	52
Graf č. 9:	Důvěra v realitní kanceláře.....	53
Graf č. 10:	Spokojenost s kvalifikací RM.....	53
Graf č. 11:	Nasazují RK optimální cenu provize.....	53
Graf č. 12:	Nasazují RK optimální poplatky.....	54
Graf č. 13:	Spokojenost s délkou historií.....	54
Graf č. 14:	Spokojenost s kvalitou služeb.....	55
Graf č. 15:	Preference zákazníka.....	55
Graf č. 16:	S pomocí RK nebo bez.....	55
Graf č. 17:	Důležitá kritéria zákazníka při výběru RK.....	56
Graf č. 18:	Zběhlost klienta v realitním obchodu.....	57
Graf č. 19:	Zkušenost klientů s RK.....	57
Graf č. 20:	Spokojenost klientů s RK.....	57
Graf č. 21:	Opětovné využití RK klientem.....	58
Graf č. 22:	RK Alva Real s. r. o. zná.....	58

Graf č. 23:	Spolupráce s RK Alva Real.....	58
Graf č. 24:	Doporučení Alva Real klienty.....	59
Graf č. 25:	Zdroje propagace Alva Real.....	59
Graf č. 26:	Spokojenost klientů Alva Real.....	59

SEZNAM TABULEK

Tab. č. 1: Doporučený sazebník makléřů společnosti ALVA REAL s. r. o. majitelem (zdroj: Alvareal s. r. o., tvorba: vlastní zpracování).....	47
Tab. č. 2: Vynaložené náklady na prodej bytu svépomocí (tvorba: vlastní zpracování).....	66
Tab. č. 3: Výše optimální provize dle klienta.....	56

SEZAM PŘÍLOH

- Příloha č. 1A: Počet realitní kanceláří v České republice a Německu – CEPI
- Příloha č. 1B: Regulace RČ a RM ve vybraných státech EU – CEPI
- Příloha č. 2A: Doporučený „Sazebník služeb“ činnosti RK – ČKRR
- Příloha č. 2B: Schválený vzor Zprostředkovatelské smlouvy – ČKRR
- Příloha č. 3: Logo a prostory firmy ALVA REAL s. r. o.
- Příloha č. 4: Formulář v tištěné verzi pro účely ankety