VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

ÚSTAV SOUDNÍHO INŽENÝRSTVÍ
INSTITUTE OF FORENSIC ENGINEERING

PROBLEMATIKA ORGANIZACE REALITNÍCH KANCELÁŘÍ A JEJICH ČINNOSTÍ

PROBLEMS OF ORGANIZATION OF REAL ESTATE AGENTS AND THEIR ACTIVITIES

DIPLOMOVÁ PRÁCE
MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

Bc. KAROLÍNA BESEDOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

Mgr. Ing. JANA KLIŠOVÁ

BRNO 2015

Vysoké učení technické v Brně, Ústav soudního inženýrství

Akademický rok: 2014/15

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

student(ka): Bc. Karolína Besedová

který/která studuje v **magisterském studijním programu**

obor: **Realitní inženýrství (3917T003)**

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně určuje následující téma diplomové práce:

Problematika organizace realitních kanceláří a jejich činností

v anglickém jazyce:

Organization of real estate agencies and their activities

Stručná charakteristika problematiky úkolu:

Úkolem studentky bude zjistit jednotlivé formy způsobu provozování realitních kanceláří, možnosti jejich organizování v národních a nadnárodních společnostech či sdruženích. Popsat činnosti realitních kanceláří v jednotlivých oblastech. Specifikovat organizaci práce u jednotlivých seskupení a vyhodnit jejich klady a zápory.

Cíle diplomové práce:

Cílem práce bude zmapovat současný stav jednotlivých forem organizace realitních kanceláří a jejich činností. V závěru studentka provede vyhodnocení kladů a záporů jednotlivých forem organizace realitních kanceláří.

Seznam odborné literatury:

BRADÁČ, A. Teorie oceňování nemovitostí. VIII. Přepracované a doplněné vydáni; Akademické nakladatelství CERM, s.r.o., 2009 Brno. 753 s. ISBN 978-80-7204-630-0.
BRADÁČ, A., FIALA, J. a kolektiv. Rádce majitele nemovitostí: 2. aktualizované vydání. Praha: Linde 2006. 1055 s. ISBN 80-7201-572-9.
HEŘMAN, J Oceňování nemovitostí. Praha: nakladatelství Oeconomica, 2005. 174 s. ISBN 80-245-0947-4.

Vedoucí diplomové práce: Mgr. Ing. Jana Klišová

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2014/15.

V Brně, dne 24. 10. 2014

L.S.

VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
ÚSTAV SOUDNÍHO INŽENÝRSTVÍ
-4-

doc. Ing. Aleš Vémola, Ph.D.
ředitel vysokoškolského ústavu

Abstrakt

Diplomová práce na téma *Problematika organizace realitních kanceláří a jejich činností* se zabývá realitní činností a organizací realitních kanceláří na českém realitním trhu. Na základě teoretických poznatků je vypracován dotazník, díky kterému jsou navrženy změny pro zlepšení dané situace.

Abstract

My thesis is called *Estate agencies organization and work of the agencies*. It concentrates on estate agencies' activity on Czech estate market and on the ways how the agencies are organised. I created a questionnaire based on my theoretical knowledge and having considered the results I am suggesting some changes so that the current situation could be improved.

Klíčová slova

Realitní kancelář, realitní činnost, realitní makléř, organizace

Keywords

Estate agency, estate aktivity, estate agent, organization

Bibliografická citace

BESEDOVÁ, K. *Problematika organizace realitních kanceláří a jejich činností.* Brno: Vysoké učení technické v Brně, Ústav soudního inženýrství, 2015. 77 s. Vedoucí diplomové práce Mgr. Ing. Jana Klišová.

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci zpracovala samostatně a že jsem uvedla všechny použité informační zdroje.

V Brně dne ……..

……

podpis diplomanta

Poděkování

Především bych chtěla poděkovat své vedoucí diplomové práce, Mgr. Ing. Janě Klišové za její odborné vedení, vstřícnost, připomínky, cenné rady a konzultace, kterými přispěla k vypracování této diplomové práce.

Dále děkuji paní Heleně Mareszové za konzultace a odbornou pomoc s problematikou realitní činnosti a pracovníkům realitních kanceláří za ochotné vyplnění dotazníků.

OBSAH

1 ÚVOD 9
2 REALITNÍ KANCELÁŘE 10
2.1 REALITNÍ KANCELÁŘE OBECNĚ 10
2.1.1 Základní pojmy 12
2.2 VZNIK REALITNÍCH KANCELÁŘÍ 13
2.3 VÝZNAM REALITNÍCH KANCELÁŘÍ 15
2.4 STRUKTURA REALITNÍCH KANCELÁŘÍ 17
2.5 TYPY REALITNÍCH KANCELÁŘÍ 18
3 ZÁKONY REGULUJÍCÍ ČINNOST REALITNÍCH KANCELÁŘÍ 20
3.1 ZÁKON Č. 455/1991 SB., O ŽIVNOSTENSKÉM PODNIKÁNÍ 20
3.2 ZÁKON Č. 89/2012 SB., OBČANSKÝ ZÁKONÍK 22
3.3 ZÁKON Č.256/2013 SB., O KATASTRU NEMOVITOSTÍ 23
4 REALITNÍ MAKLÉŘ 25
4.1 CERTIFIKACE REALITNÍHO MAKLÉŘE 25
4.2 ETICKÝ KODEX 28
4.2.1 Etický kodex České komory realitních kanceláří 28
5 REALITNÍ ČINNOST 30
5.1 REALITNÍ ČINNOST V ČESKÉ REPUBLICE A V ZAHRANIČÍ 30
5.2 SMLOUVY SOUVISEJÍCÍ S PRODEJEM NEMOVITÝCH VĚCÍ 32
5.2.1 Zprostředkovatelská smlouva 32
5.2.2 Rezervační smlouva 33
5.2.3 Smlouva o smlouvě budoucí 33
5.2.4 Kupní smlouva 33
5.2.5 Smlouva o úschově finančních prostředků 34
6 INZERCE NEMOVITÉ VĚCI A JEJÍ NÁLEŽITOSTÍ 35
6.1 PŘÍKLAD PRODEJE NEMOVITÉ VĚCI 35

7 DOTAZNÍK 39
7.1 ANALÝZA ZÍSKANÝCH POZNATKŮ 39
8 ZHODNOCENÍ A SHRNUTÍ KLADŮ A ZÁPORŮ OGRANIZACE REALITNÍCH KANCELÁŘÍ 61
8.1 SWOT ANALÝZA SOUČASNÉHO ČESKÉHO REALITNÍHO TRHU SPOLEČNOSTÍ 63
8.2 NÁVRHY NA ZLEPŠENÍ ORGANIZACE A KOMUNIKACE REALITNÍCH KANCELÁŘÍ 64
9 ZÁVĚR 66
SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY 68
SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK 71
SEZNAM POUŽITÝCH GRAFICKÝCH OBJEKTŮ 72
SEZNAM PŘÍLOH 74

1 ÚVOD

S realitními činnostmi a realitním trhem se v dnešní době setkává téměř každý, ať už osobně, nebo alespoň z doslechu od známých či z médií, tisku, aj. Trh výrobků a služeb je přesycen a zákazníci si mohou vybírat z široké škály těchto homogenních výrobků a služeb. Jinak tomu není ani u realitních kanceláří. Konkurence je obrovská a úspěch je založen na porozumění potřeb a přání svých zákazníků. Pokud chce být realitní kancelář úspěšná a mít širokou škálu klientů, musí jim nabídnout něco navíc. Něco, co klienta nejen uspokojí, ale také předčí jeho očekávání. Aby mohla realitní kancelář nabídnout vyšší hodnoty než konkurence, musí mít mimo jiné také dokonale zvládnutou organizaci. Profesionální služby, sehraný tým a fungující chod společnosti je polovinou úspěchu.

Cílem této práce je zmapovat současný stav jednotlivých forem organizace realitních kanceláří a jejich činností. Pro bližší pochopení této problematiky je práce rozdělena na dvě hlavní části.

První částí je teoretická část, kde se věnuji především základním pojmům realitní činnosti a faktorům, které s realitní činnosti souvisí.

Druhá, praktická část, je následně rozdělena do tří částí. První část se zabývá modelovým případem prodeje nemovité věci. Její popis, nábor zakázky, příprava zakázky a v konečné fázi realizace zakázky. Celý tento modelový případ je doprovázen všemi náležitostmi, které prodej nemovité věci musí obsahovat a také je zaměřen na smluvní podklady, s kterými se účastníci prodeje setkávají. V druhé části je vyhodnocen a okomentován dotazník, kterým jsem zjišťovala chod realitních kanceláří a jejich organizace a následné sepsání silných a slabých stránek, příležitostí a ohrožení realitních kanceláří. Na základě tohoto vyhodnocení je sepsána třetí a to poslední část, která je zaměřena na koncept návrhů na zlepšení organizace a komunikace realitních kanceláří.

2 REALITNÍ KANCELÁŘE

Vznik soukromého podnikání v roce 1989 byl zároveň začátkem pro zásady majetkových transferů a v této době se zrodil právě nový fenomén – realitní kanceláře.

Přinesl s sebou možnost nabývat nemovitý pozemek. Další nové možnosti přilákaly odborníky z příbuzných oborů, ale také řadu spekulantů. Následně vznikala pravidla pro práci realitních kanceláří. Postupem času se začala prosazovat makléřská etika, vznikla určitá pravidla pro spolupráci mezi realitními kancelářemi. Ty se postupně začaly sdružovat do asociací, kde fungují přísná pravidla. Následně se prosadili realitní makléři – zkušení obchodníci s nemovitými věcmi.[1]

2.1 REALITNÍ KANCELÁŘE OBECNĚ

Pokud se klient rozhodne využít služeb realitní kanceláře, měl by si dát záležet na tom, jakou realitní kancelář si vybere. Především by se mělo jednat o zavedenou realitní kancelář v konkrétním místě. Zpravidla je to ta, která působí na trhu s nemovitými věcmi delší dobu a z dřívějších realizovaných případů má dobré reference. Měla by být členem sdružení realitních kanceláří, nebo některé asociace. Také by se měla prezentovat v médiích. Dnešní samozřejmostí by již měla být celková profesionalita, znalosti a materiálové vybavení, jako jsou např. počítače, nejnovější programy, celkové vybavení kanceláří a příjemné prostředí, které zapůsobí na klienty.

V první řadě by každá realitní kancelář měla svému klientovi poskytnout materiály, kde by měl být uveden především rozsah, termíny a ceny poskytovaných služeb. Všechny poskytované služby by měly být komplexní. Také informace o nemovitých věcech by měly být úplné, technicky správně a musí být uvedeny všechny okolnosti, které mohou ovlivnit cenu. Ke každému obchodnímu případu je uvedena identifikace vlastnických vztahů, dokumentace a fotodokumentace. Realitní makléř by ve svém zájmu měl znát nabízenou nemovitou věc i z místního šetření.[2]

---

[1] BRADÁČ A., FIALA, J. a kol. *Rádce majitele nemovitostí*. 2. aktualizované vydání. Praha: Linde Praha, a.s., 2006. 1055 s. ISBN 80-7201-582-6, str. 764.

[2] BRADÁČ A., FIALA, J. a kol. *Rádce majitele nemovitostí*. 2. aktualizované vydání. Praha: Linde Praha, a.s., 2006. 1055 s. ISBN 80-7201-582-6, str. 765.

ARK ČR – Asociace realitních kanceláří České republiky je největší odborné sdružení obchodníků a profesionálů, kteří působí na trhu s nemovitými věcmi v České republice. V roce 1991 byla založena několika realitními kancelářemi a k roku 2015 má zhruba 200 realitních kanceláří z celé České republiky.[3]

Obrázek č. 1.1 - Logo Asociace realitních kanceláří České republiky

(Zdroj: http://www.softreal.cz/wp-content/uploads/2013/08/arkcr_jpg.jpg)

Asociace realitních kanceláří souvisí s realitní činností bezprostředně. Tato organizace se zrodila právě z důvodu sdružení podnikatelů, kteří se zabývají stejnou profesí v rámci realitní činnosti. Nejen z příčiny postupného získání autority realitní činnosti na území České republiky, ale především z důvodu postupného získávání kontaktů a navazování vztahů na analogické organizace v zahraničí. Pokud je realitní kancelář členem Asociace realitních kanceláří, předpokládá se, že její organizace je na vysoké úrovni a realitní makléři mají zkušenosti na profesní úrovni.

RK ČR – Realitní komora České republiky byla založena v roce 2009. Jedná se o sdružení profesionálních obchodníků a odborníků, kteří mají působnost na českém realitním trhu. Hlavní funkcí RK ČR je ochrana zájmu jak realitních makléřů, tak i klienta. Dále čestné jednání, ochrana klientů před možnými riziky nevýhodných smluv, zavádění právních norem pro licenci realitních makléřů, sdružování profesionálně blízkých podnikatelů a také zvyšování kvalifikace a vzdělávání realitních makléřů.

---

[3] *Asociace realitních kanceláří České republiky www.arkcr.cz.* [online], 2014 [cit. 2014-12-21]. Dostupné z: <http://www.arkcr.cz/?c_id=1>

Nejen pro organizaci realitní kanceláře, ale i pro realitní makléře samotné je výhodou získat členství v RK ČR. V této návaznosti se realitní kanceláře stanou součástí spolku, který usiluje o posunutí realitního trhu České republiky na vyšší úroveň.[4]

Obrázek č. 1.2 - Logo Realitní komory České republiky

(Zdroj:http://www.realitnikomora.cz/constructor//images/imagebank/loga_partneru/logo_komora.jpg)

2.1.1 Základní pojmy

Realitní makléři přicházejí velmi často do styku s právní oblastí. Právě z tohoto důvodu by se měli orientovat v základních právních normách souvisejících s realitní činností. Jako příklad uvádím nejdůležitější a nejčastější pojmy, se kterými se realitní makléř střetává.

Pojem **vlastnické právo** je definován v § 1011 občanského zákoníku (Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník). Vlastnické právo je vše, co někomu patří. Všechny jeho hmotné i nehmotné věci. Vlastník má právo se svým vlastnictvím libovolně nakládat.

Starý občanský zákoník (Zákon č.40/1964 Sb., občanský zákoník) definoval pojem nemovitost jako pozemek a stavbu spojenou se zemí pevným základem, kdežto nový občanský zákoník pojem nemovitost již nezná a je nahrazen pojmem **nemovitá věc**. Tento pojem je definován v § 498 nového občanského zákoníku (Zákon č.89/2012 Sb., občanský zákoník).

---

[4] *REALITNÍ KOMORA ČESKÉ* REPUBLIKY *www.realitnikomora.cz* [online], 2012 [cit. 2015-29-09]. Dostupné z: <http://www.realitnikomora.cz/1-174-85_Cile-a-poslani.htm>

„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.“[5]

Nově se také definuje **součást** a **příslušenství věci**. „*Součást věci je vše, co k ní podle její povahy náleží a co nemůže být od věci odděleno, aniž by se tím věc znehodnotila.*“ Jako příslušenství věci se považuje „*vedlejší věc vlastníka u věci hlavní, je-li účelem vedlejší věci, aby se jí trvale užívalo společně s hlavní věcí v rámci jejich hospodářského určení.*“[6]

Stavbu označuje jako věc zákon č. 183/2006 Sb., stavební zákon. Její definice je popsána v § 2, odstavce 3 tohoto zákona. Stavbou se rozumí stavební díla, která vznikají montážní či stavební technologií bez hlediska na stavebně technické provedení, použité materiály, konstrukce. Není brán zřetel ani na účel využití a dobu trvání stavby.[7]

Část IV., hlava II. díl 2 a oddíl 3 nového občanského zákoníku (Zákon č.89/2012 Sb., občanský zákoník) se zabývá pojmy, které se v realitní praxi velmi často používají. § 2236/1 tohoto zákona popisuje **byt** jako místnost či soubor místností, které jsou části domu, jsou určeny k bydlení a tvoří obytný prostor. Velkou změnou nového občanského zákoníku je fakt, že úprava nájemního práva úplně vyřadila pojem **nebytový prostor**.[8]

2.2 VZNIK REALITNÍCH KANCELÁŘÍ

Realitní makléř může působit jako zaměstnanec konkrétní realitní kanceláře, či jako osoba samostatně výdělečně činná. V návaznosti na tuto skutečnost by měl znát podmínky a následné postup založení realitní kanceláře.

Vznik realitní kanceláře je dán z právního pohledu, díky kterému je provozování realitních kanceláří možné na základě jedné ze tří forem.

První formou je provozování a založení realitní kanceláře na základě živnostenského oprávnění. Podmínky živnostenského oprávnění upravuje zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon). Více viz kapitola 3.1 této práce.

---

[5] Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník

[6] Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, § 505 - § 513

[7] Zákon č. 183/2006 Sb., o územním plánování a stavebním řádu (stavební zákon)

[8] Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník

Druhou formou je založení společnosti s ručením omezeným, což je poměrně dlouhý proces. Dle § 142 zákonu o obchodních korporacích (zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích) je základní kapitál pouze 1,- Kč.[9] Při zakládání této společnosti je nutné uzavřít společenskou smlouvu na základě notářského zápisu, složit základní jmění společnosti, mít příslušné živnostenské oprávnění, následně nechat společnost zapsat do obchodního rejstříku a registrovat ji u finančního úřadu.

Společnost bude založena sepsáním a podpisem společenské smlouvy. Musí obsahovat nezbytné náležitosti, kterými jsou následující údaje: firma a sídlo společnosti, určení společníků, předmět podnikání, výše základního kapitálu, výše vkladu společníků, způsob a lhůtu splácení vkladu, jméno a bydliště jednatelů společnosti, jméno a bydliště členů dozorčí rady a jako poslední správce vkladu.

U příslušného rejstříkového soudu se podá návrh na zápis společnosti do obchodního rejstříku. Tento návrh musí podepsat všichni jednatelé a jednotlivé podpisy musí být úředně ověřeny. K návrhu se přiloží následující přílohy: společenská smlouva, živnostenské oprávnění, výpis z katastru nemovitostí, doklad o splnění vkladové povinnosti. Za každého jednatele se dále přiloží výpis z rejstříku trestu, který nesmí být starší než 3 měsíce, prohlášení jednatele, že je plně způsobilý k právním úkonům a že splňuje všechny podmínky potřebné k provozování živnosti. Na zápis do obchodního rejstříku se může čekat až půl roku, následně o tomto zapsání pošle rejstříkový soud rozhodnutí o zápisu, které je zasláno doporučeně na sídlo společnosti. Zapsáním do obchodního rejstříku společnost s ručením omezeným fyzicky vzniká a vzniká jí povinnost vést účetnictví.[10]

Třetí a poslední formou je založení akciové společnosti. Od 1. 1. 2014 se upustilo od založení na základě veřejné nabídky, proto lze společnost založit již pouze jednorázově. Tomuto odpovídá nezměněná výše základního kapitálu a to 2 000 000,- Kč. Pokud bude společnost vést své účetnictví v eurech, je možné tento základní kapitál vyjádřit také v eurech. Dále již není povinný rezervní fond.

---

[9] Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích

[10] *BUSINESS CENTER www.business.center.cz* [online], 2014 [cit. 2014-12-21]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/formypodn/sro/zalozeni.aspx>

Založení společnosti je možné jednou fyzickou osobou a k založení postačuje přijetí stanov. Ten, kdo stanovy přijal, je zakladatel. Ke vzniku společnosti dochází jejím zápisem do obchodního rejstříku.[11]

2.3 VÝZNAM REALITNÍCH KANCELÁŘÍ

Je obecně známo, že se realitní kanceláře zabývají nemovitými věcmi, jejich koupí, prodejem a pronájmem Ale pouze někteří lidé vědí, že se realitní kanceláře zabývají i doprovodnými činnostmi. Čím širší spektrum činností ve své kompetenci realitní kanceláře mají, tím je pravděpodobnější, že je jejich organizace na vysoké úrovni a mají znalosti profesionálního stupně.

V první řadě se realitní kanceláře zabývají již zmiňovanou zprostředkovatelskou činností koupě, prodeje či pronájmu nemovité věci, ale další významnou aktivitou je správa nemovitých věcí. Velká část realitních kanceláří se zabývá také souvisejícími činnostmi, protože ne vždy se podaří uskutečnit potřebný rozsah realitních obchodů v daném časovém období.

Těmito činnostmi jsou:

- **oceňování nemovitých věcí** – profesor Bradáč uvádí ve své knize Teorie oceňování nemovitostí několik typů oceňování. Mimo základní oceňování nemovitých věcí výnosovým a porovnávacím způsobem, je zde důkladně popsáno oceňování obvyklou cenou, pro úvěrové řízení, pro účetnictví, pro pojišťovny, pro dědické řízení, pro účely daně dědické, darovací a z převodu nemovitých věcí, oceňování při vyvlastnění nemovitých věcí, oceňování věcných břemen, oceňování bytů a nebytových prostor a mnoho dalších. Se všemi tyto oceňováními přichází realitní kancelář do styku.[12]

---

[11] *BUSINESS CENTER www.business.centr.cz* [online], 2014 [cit. 2014-12-21]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/nove-obcanske-obchodni-rekodifikace-2014/akciova-spolecnost/zalozeni-akciove-spolecnosti.aspx>

[12] BRADÁČ, A. a kol. *Teorie oceňování nemovitostí*. 8. přepracované a doplněné vydání, Brno: Akademické nakladatelství CERM, s.r.o. Brno, 2009. 753 s. ISBN 978-80-7204-630-0, str. 585-650.

- **právní služby** – zajišťuje vždy právník, který s danou realitní kanceláří spolupracuje. Klientům by měl být schopen zajistit právní poradenství a veškeré služby, které souvisejí s převody nemovitých věcí. Začínaje počáteční konzultací, předložením návrhu kupní smlouvy, smlouvy o smlouvě budoucí, návrhu na vklad do katastru nemovitostí až po úpravy do konečné podoby a následný podpis smluv a zajištění ověření podpisů. Ke každé smlouvě, která se s klientem uzavírá, se standardně poskytuje advokátní úschova peněz. V neposlední řadě se přichystá daňové přiznání k dani z nabytí nemovitých věcí a zajistí se znalecký posudek pro určení daňové povinnosti.[13]
- **developerská činnost**, která se zaměřuje na nákup pozemků za určitým investičním záměrem, následnou výstavbu komerčních i rezidenčních objektů a v poslední řadě prodej či pronájem těchto objektů zákazníkovi. Podrobně se developerské společnosti zaměřují na vytipování území vhodného pro stavbu, následné zajištění tvorby projektu, získání potřebných povolení, zajištění inženýrských sítí, realizaci stavby a prodej. Developerské společnosti také zajišťují financování nákupu nemovitých věcí a podílejí se na správě nemovitých věcí po ukončení její výstavby.[14]
- dále **stavební spoření**, **marketingové studie a prognózy**, **inženýrská a projektová činnost**, **pojistné smlouvy**, **likvidátorská činnost** a **správa nemovitých věcí**

Ceny služeb souvisejících činností jsou obdobné jako u firem, které mají tyto činnosti jako své hlavní. Pokud se zaměříme na vlastní realitní činnost, služby jsou poskytovány za smluvní ceny, které jsou konkretizovány interním ceníkem služeb a prací. Vlastník nemovité věci může svou nemovitou věc prodat buď sám, nebo právě s pomocí realitní kanceláře. Pokud si vybere realitní kancelář, znamená to, že:

„Nemá s prodejem nemovité věci žádné zkušenosti *– převážná většina lidí prodává svou nemovitou věc jednou za život a nechce nést riziko s prodejem nemovité věci spojené.*

---

[13] *Profi reality, komplexní realitní služby profesionálů www.profireality.cz* [online], 2015 [cit. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.profireality.cz/sluzby/pravni-sluzby/>

[14] *ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA www.CNB.cz* [online], 2015 [cit. 2015-03-21]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/zpravy_fs/fs_2008-2009/FS_2008-2009_slovnicek.pdf>

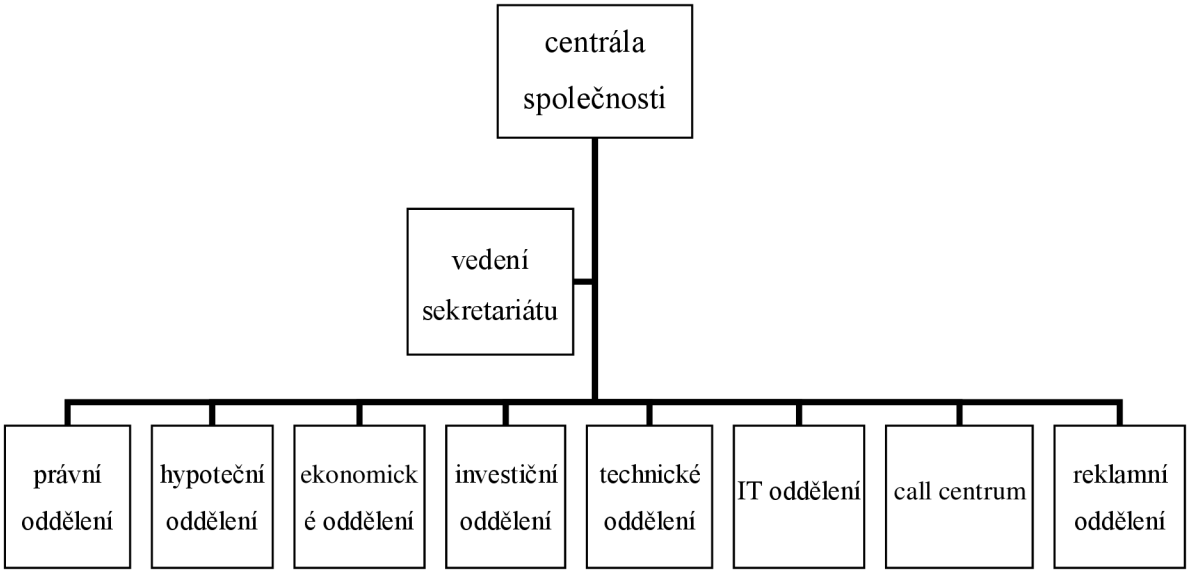
Hodlá dosáhnout nejvyšší ceny *– jde o jednoznačnou a logickou motivaci každého vlastníka s tím, že předpokládá profesionální přístup realitní kanceláře a prezentaci své nemovité věci nejširšímu poli potenciálních zákazníků.*

Prodej konkrétní nemovité věci je složitý *– jde o nemovitou věc s věcnými nebo finančními závazky ke třetím osobám nebo technicky, právně a vlastnicky složité případy, kdy se vyplatí svěřit úkol odborníkům i za cenu nutno nadstandardní úkony zvlášť uhradit.*“[15]

2.4 STRUKTURA REALITNÍCH KANCELÁŘÍ

Jako každá firma, pak i realitní kancelář má svou organizační strukturu. Každá pobočka realitní kanceláře má svou asistentku, vedoucí a realitního makléře.

Obrázek č. 1.3 - Organizační struktura realitních kanceláří



(Zdroj: vlastní zpracování)

Na nejvyšší úrovni se nachází centrála společnosti, pod tuto centrálu spadá vedení sekretariátu. Dále je každá realitní kancelář tvořena jinými odděleními. Velké realitní kanceláře mají dlouhou škálu tvořící následná oddělení. Jde např. o oddělení právní, kde jsou zaměstnáni právníci, kteří řeší smlouvy a věci spojené s katastrem nemovitostí, finančním

[15] BRADÁČ A., FIALA, J. a kol. *Rádce majitele nemovitostí*. 2. aktualizované vydání. Praha: Linde Praha, a.s., 2006. 1055 s. ISBN 80-7201-582-6, str. 765.

úřadem, věcnými břemeny, převody na družstvech atd. Pomáhají řešit také právní věci klientů, týkajících se této oblasti. Dále je zde hypoteční oddělení. Lidé z tohoto oddělení zajišťují financování nemovitých věcí, hypotéky, úvěry, půjčky, atd. Ekonomické oddělení se zabývá zajištěním výplat, vyplácení provizí realitním makléřům, úschovu peněz při prodeji. Investiční oddělení řeší výkup nemovitých věcí v případě zájmu klienta. Znalecké posudky zajišťuje technické oddělení. Velkou výhodou je vést také reklamní oddělení, které má na starosti polepy aut, reklamní předměty, atd.

Organizační struktura není vždy stejná. Liší se podle typu a také podle velikosti realitní kanceláře.[16]

2.5 TYPY REALITNÍCH KANCELÁŘÍ

Realitní kanceláře dělíme na malé, střední, velké a franšízu.

Realitní kanceláře **malé** mají minimální náklady na provoz, jejich struktura je tvořena jednou až dvěma osobami, které neinvestují do vlastní inzerce a mají omezené služby.

Většina realitních kanceláří spadá do zařazení **středních** realitních kanceláří. Struktura je tvořena pěti až šesti lidmi, kteří nabízejí komplexní služby.

Velké realitní kanceláře poskytují taktéž komplexní služby, struktura by se dala přirovnat velkým podnikům. Zastoupení takovýchto realitních kanceláří je po celé České republice. Typické jsou pro ně velké investice, které vkládají do svých inzercí, jako jsou např. vlastní webové stránky, billboardy, realitní noviny, atd. Služby takovýchto realitních kanceláří jsou nadstandardní.

Velmi populární se v poslední době stal franšízing. **Franšíza** funguje na základě principu vypůjčení značky. Obecně se jedná o určitý model podnikání, kde platí práva použít značku a také know-how společnosti a následně je poskytnout jinému podnikatelskému subjektu.[17]

---

[16] Prezentace z přednášek předmětu Realitní kanceláře a realitní trhy p. doc. Ing. et. Ing. Stanislava Škapy, Ph.D, 2014.

[17] Prezentace z přednášek předmětu Realitní kanceláře a realitní trhy p. doc. Ing. et. Ing. Stanislava Škapy, Ph.D, 2014.

V České republice je největší franchisingová realitní kancelář RE/MAX, která zde působí od roku 2005 a má širokou škálu klientů.[18]

V České republice působí malé, střední i velké realitní kanceláře, ale v návaznosti na organizaci těchto realitních kanceláří se začíná velmi expandovat formou franšízingu. Děje se tak z důvodu potřeby celorepublikového působení konkrétní realitní kanceláře. Budování zcela nové realitní kanceláře by bylo nejen velmi nákladné, ale i časově náročné. Společnosti proto využívají právě formu franšízingu, kdy užívají především zkušeností mateřské společnosti.

[18] *RE/MAX Česká republika www.remax.czech.cz* [online], 2014 [cit. 2014-12-05]. Dostupné z: <http://www.remax-czech.cz/kdo-jsme/>.

3 ZÁKONY REGULUJÍCÍ ČINNOST REALITNÍCH KANCELÁŘÍ

Realitní makléři a podnikatelé, kteří se zabývají realitní činností, by měli mít přehled o právních normách a zákonech, které s touto profesí souvisí. Přicházejí do styku s advokáty, notáři a dalšími odborníky z této oblasti a právě kvůli této návaznosti by jejich právní znalosti měly být adekvátní, ať už se jedná o samotný průběh prodeje, koupě či pronájmu nemovité věci nebo o organizaci realitní kanceláře jako takové.

V České republice chybí zákon, který by upravoval činnosti realitní kanceláře. I když se jejich služby týkají mnoha oblastí, kvalita těchto služeb je často velmi slabá. Činnost realitních kanceláří je v současné době živností volnou, kterou může vykonávat téměř každý. To má za důsledek, že vedle velkých a kvalitních realitních kanceláří existují i takové, které neposkytují tak profesionální služby. V jednání sněmovny je v současné době zpřísnění podmínek pro působení realitních kanceláří. Je to potřeba především kvůli tomu, že obchodníci s nemovitými věcmi zasahují svou činností i do jiných oblastí, jako např. bankovnictví, notářství nebo činnost advokátních kanceláří.[19]

3.1 ZÁKON Č. 455/1991 SB., O ŽIVNOSTENSKÉM PODNIKÁNÍ

Realitní činnost patří dle živnostenského zákona do přílohy č. 4, obor podnikání: „Realitní činnost, správa a údržba nemovitých věcí“.[20]

„Živnost je soustavná činnost provozována samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených živnostenským zákonem.“[21]

Živnost může provozovat každá fyzická nebo právnická osoba, splňuje-li podmínky dané živnostenským zákonem. Pokud z tohoto zákona nevyplývá něco jiného, může živnost

---

[19] *On-line magazín o bydlení www.lepebydlet.cz* [online], 2014 [cit. 2014-12-02]. Dostupné z: <http://www.lepebydlet.cz/aktuality/v-cesku-chybi-zakon-regulujici-cinnost-realitnich-/>

[20] Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon), Příloha č. 4 k zákonu č. 455/1991 Sb. Živnost volná.

[21] § 2, Zákon č.445/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon)

provozovat i fyzická osoba, které nemá trvalé bydliště na území České republiky, nebo právnická osoba, která nemá své sídlo na území České republiky.[22]

Všeobecné podmínky provozování živnosti uvádí § 6 zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání, mezi tyto podmínky provozování živnosti fyzickou osobou patří:

- věk minimálně 18 let
- bezúhonnost, kterou se rozumí, že osoba plní zákonné povinnosti, nepáchá žádné přestupky a v minulosti nebyla odsouzena za trestný čin
- způsobilost k právním úkonům, kterou se rozumí schopnost jednat právně[23]

Vznik živnostenského oprávnění

- fyzické osobě vzniká živnostenské oprávnění dnem ohlášení
- právnickým osobám vzniká živnostenské oprávnění dnem zápisu do obchodního rejstříku

Podnikatel své živnostenské oprávnění prokazuje výpisem z živnostenského rejstříku a nemůže jej přenést na jinou osobu. Jiná osoba je může vykonávat, pouze pokud to stanoví živnostenský zákon.[24]

Zánik živnostenského oprávnění

Živnostenské oprávnění zaniká z důvodů, které uvádí § 57 zákona č. 445/1991 Sb., o živnostenském podnikání. Mezi tyto důvody patří následující: smrt podnikatele, zánik právnické osoby, uplynutí doby, pokud živnostenské oprávnění bylo uděleno na dobu určitou, výmaz zahraniční osoby z trestního rejstříku, pokud tak stanoví právní předpis, nebo jestliže živnostenský úřad rozhodne o zrušení živnostenského oprávnění[25]

Provozovna

Provozovnou se pro účely živnostenského zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání dle § 17 rozumí prostor, kde je živnost provozována. Živnost může být

---

[22] § 5, Zákon č.445/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon)

[23] § 6, Zákon č.445/1994 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon)

[24] § 10, Zákon č.445/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon)

[25] § 57 Zákon č.445/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon)

provozována i ve více provozovnách. Podnikatel k nim však musí mít užívací nebo vlastnické právo. Provozovna musí být zvenčí trvale označena jménem a příjmením podnikatele a jeho identifikačním číslem, nebo obchodní firmou. Za provozovnu musí být ustanovena odpovědná osoba. Podnikatel je povinen při uzavření provozovny na viditelném místě zvenčí označit počátek a konec uzavření.[26]

3.2 ZÁKON Č. 89/2012 SB., OBČANSKÝ ZÁKONÍK

Změny, které přinesl nový občanský zákoník, zlepšil postavení pronajímatelů i nájemců. Novinkou jsou požadavky na náležitosti nájemní smlouvy. V § 2201 - § 2331 zákona č. 89/2013 Sb., občanský zákoník, jsou uvedeny všechny náležitosti, které souvisí s nájmem. Obsahem jsou především požadavky, které musí obsahovat nájemní smlouva, aby byla platná. Mezi ně patří následující:

- ujasnění, že se jedná o smlouvu nájemní
- předmět nájmu
- jasné určení pronajímatele a nájemce

Dle § 2255 nového občanského zákona (Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník) je novinkou také to, že pronajímatel může v pronajatém bytě podnikat, aniž by mu k tomu dal majitel předem souhlas. Nesmí to ovšem způsobit zvýšení zatížení pro dům či byt. Část bytu může nájemce také pronajmout třetí osobě, což uvádí § 2275 tohoto zákona.

§ 2258 uvádí, že pokud zvíře nijak nenaruší nastavený standard v domě, může jej nájemce v bytě chovat bez souhlasu pronajímatele. Pokud se ovšem zvýší např. náklady na úklid společných prostor, hradí jej v tomto případě majitel zvířete.

Dle starého občanského zákoníku (Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník), bylo velmi obtížné vypořádat se s neplatícím nájemcem. Tří měsíční výpověď z nájmu šlo podat až po uplynutí 3 měsíců bez placení. Ovšem od 1. 1. 2014 se tento proces velmi zjednodušil. Pokud uplynou 3 měsíce bez zaplacení, může dát pronajímatel nájemci okamžitou výpověď. V případě závažného porušování povinnosti může být výpověď podána bez udání důvodu.

[26] § 17, Zákon č.445/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon)

Nově lze také pronajmout byt s tím, že si jej nájemce upraví a následně mu náklady za úpravu budou odečteny z nájmu.

Pronajímatel má v pravomoci zvýšit nájemné, pokud ve prospěch nájemců upraví dům. Můžou v této věci jednat dopředu, ovšem pokud s tím souhlasí nájemci dvou třetin bytů, zvýšení nájemného se bude vztahovat na všechny.

Cílem ustanovení nového občanského zákoníku je sjednotit vlastnictví staveb a pozemků pod nimi. Řadí se zde předkupní právo, tj. přednostní právo koupit věc v případě, že se její vlastník rozhodne ji prodat. Toto právo mají mít obě strany, jak vlastník pozemku vzhledem ke stavbě cizího vlastníka, tak i vlastník stavby, která je na cizím pozemku.[27]

3.3 ZÁKON Č.256/2013 SB., O KATASTRU NEMOVITOSTÍ

Katastr nemovitostí je neodmyslitelným základem každého realitního makléře.

1. 1. 2014 nabyl účinnosti nový katastrální zákon (Zákon č. 256/2013 Sb., o katastru nemovitostí). Tento zákon upravuje souhrnnou problematiku katastru, vyjma právní úpravy, kterou již řeší nový občanský zákoník (Zákon č.89/2012 Sb., občanský zákoník).

Evidence nemovitých věcí navazuje na veřejné knihy, do kterých byly nemovité věci zapisovány. Mezi veřejné knihy patřily zejména: pozemkové knihy, železniční knihy a horní knihy. Provádění správy katastru nemovitostí České republiky zabezpečuje Český úřad zeměměřický a katastrální. Inspektoráty kontrolují vedení a správu katastru nemovitostí jednotlivými katastrálními úřady, které jsou zřizovány na úrovni okresů. Katastr nemovitostí je veřejnou listinou a každý má právo do něj nahlížet. Zápisy do katastru nemovitostí provádí katastrální úřad na základě návrhu a příslušnými doloženými listinami. Zákon rozeznává tři druhy zápisu. A to vklad, záznam a poznámka.

Vklad – je nejdůležitějším druhem zápisu. Představuje zapsání vlastnického či jiného práva k nemovité věci. Vklad je základní způsob, jakým se zápis provádí.

Záznam – pouze osvědčuje právní skutečnost, na jejímž základě vlastnické právo vzniklo, změnilo se nebo zaniklo.

---

[27] Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník

Poznámka – poznámkou katastrální úřad zapisuje zahájení řízení o prodeji nemovité věci, vyhlášení konkurzu na majetek vlastníka nemovité věci a zahájení vyvlastňovacího řízení.[28]

Ovšem nově, od 1. 1. 2014, se do katastru budou všechna věcná práva zapisovat výhradně vkladem. S tímto jsme se setkávali již i v minulosti u pozemkových knih. Touto změnou by měly odpadnout veškeré spory o tom, který způsob zápisu, zda vklad či záznam, je pro daný případ přijatelný. Vkladem se nyní zapisují jak práva k nemovitým věcem, tak práva, která vznikla, zanikla nebo se změnila. Vkladové řízení, tak již zastihne každého a listiny, dle kterých se provádějí zápisy do katastru, jsou podrobeny důkladnější kontrole, než tomu bylo doposud.[29]

Domnívám se, že zápis výhradně vkladem je změna k lepšímu. Především se sjednotil způsob zápisu a již se nebudou muset řešit kontroverze s možnostmi zápisu. Důkladnější kontrolu hodnotím také kladně, jelikož listiny zápisu do katastru budou úplné s pravdivými a dostatečnými informacemi.

---

[28] JANKŮ M., LUKEŠ L. *Jak na smlouvy: nájem, byty, nemovitosti, stavby a pozemky*. Vyd. 1. Praha: Computer Press, 2001. 193 s. Právní rady. ISBN 80-722-6426-5, str. 123 – 127.

[29] *NOVÝ OBČANSKÝ ZÁKONÍK www.obcanskyzakonik.justice.cz* [online], 2015 [cit. 2015-03-16]. Dostupné z: <http://obcanskyzakonik.justice.cz/infocentrum/media/katastr-nemovitosti-v-novem/>.

4 REALITNÍ MAKLÉŘ

Realitní makléř zprostředkovává pronájem či prodej nemovité věci. Tyto aktivity jsou označovány jako realitní služby. V první řadě se zaměřují na komerční nemovité věci nebo na rezidenční bydlení, jelikož jsou to především nové byty v lukrativní oblasti a v dnešní době je o ně velký zájem. Většina lidí se zájem o tyto nemovité věci má trvalý platový příjem, jsou spolehliví a je s nimi dobrá spolupráce. Výše provize za zprostředkovaný prodej je různá. Obvykle se pohybuje mezi 2-6% prodejní ceny. Tuto provizi platí prodávající.

Realitní makléř na straně prodávajícího zastupuje výhradně prodávajícího. Realitní makléři v této pozici se snaží prodat nemovitou věc nejvýhodněji a za co nejvyšší cenu, jelikož inkasují provizi od prodávajícího.

Pokud chce poptávající, aby byl zastoupen v realitní transakci, musí si najít svého realitního makléře, kterého následně zaplatí. Tento realitní makléř pak zastupuje výhradně kupujícího, kterému předkládá nabídky pronajímatelů a prodávajících. Z těchto nabídek může realitní makléř získat provizi za zprostředkování.

Realitní makléř je základním aspektem realitní kanceláře. Právě on zajišťuje hlavní činnost realit a právě na něm z velké části závisí, jak bude organizace realitní kanceláře fungovat.

4.1 CERTIFIKACE REALITNÍHO MAKLÉŘE

Ekonomický rozvoj v České republice umožňuje rozvoj podnikání v několika oblastech a jednou z nich je i podnikání v realitách. Ekonomika přilákala do oboru realit zájemce s dobrými etickými zájmy a profesními předpoklady. Konkurence, která se v této oblasti zvyšuje, začala vytvářet skupiny na různé odborné úrovni. V současné době však přístup do tohoto oboru podnikání omezen není.

Klienti si dnes mohou vybírat z velkého množství realitních kanceláří. Ty by se měly zamyslet nad tím, jak se zviditelnit a dát potenciálnímu klientovi najevo, že právě oni jsou ti nejlepší a že jejich služby jsou kvalitnější než u konkurence. Kromě členství v Asociaci realitních kanceláří České republiky, či osobních referencí, hledají makléři i další možnosti zviditelnění, mezi které se řadí např. začlenění se do některých z obchodních sítí na našem trhu.

Pro prokazování profesní odbornosti lze nyní využít certifikace dle mezinárodní normy ČSN EN ISO/IEC 17024. Tato certifikace slouží jako doklad odborné úrovně makléřů, nikoliv jako pouhé firemní oprávnění, za kterým by se mohla skrývat velmi rozdílná úroveň pracovníků.

Právě před osmi lety se členové Asociace realitních kanceláří České republiky dohodli na tom, že se budou certifikovat a tuto certifikaci si pravidelně revitalizují ověřením znalostí dle schválených postupů. Asociace se rozhodla nabídnout i ostatním realitním makléřům něco navíc. Jedná se o nezávislé posouzení profesionální činnosti pro výkon činnosti. Za tímto účelem se asociace rozhodla začít s možností získání certifikace u oficiálního certifikačního orgánu. Po pečlivém uvážení se rozhodla pro spolupráci s Certifikačním ústavem VŠE Praha, certifikační orgán pro certifikaci osob dle ČSN EN ISO/IEC 17024. S tímto ústavem asociace připravila program, který odpovídá nejnáročnějším podmínkám na odbornost a způsob ověřování znalostí a ve svých studijních programech připravuje realitní makléře, kteří se rozhodnou, že chtějí splnit podmínky pro získání tohoto certifikátu.

Certifikace realitních makléřů přispívá ke zvyšování kvality poskytovaných služeb, které realitní kanceláře svým klientům poskytují. Profesní vzdělávání završené certifikační zkouškou povede k tomuto cíli a podpoří určitou úroveň etického chování při výkonu podnikatelské činnosti.

Požadavky na udělení certifikátu vychází ze schváleného programu certifikace. Proces udělení tohoto certifikátu zahajuje žadatel podáním přihlášky ke zkoušce a certifikaci ve specializovaném oboru certifikovaný realitní makléř. Společně s přihláškou doloží žadatel splnění vstupních požadavků, kdy předloží kopii konkrétních dokladů. Po splnění těchto podmínek přistupuje žadatel k certifikační zkoušce. Místo konání a termín je žadateli oznámen pozvánkou dva týdny předem. Při zkoušce žadatel prokazuje svou totožnost příslušný dokladem. Certifikační zkouška probíhá před komisí a skládá se ze dvou částí, zkoušky písemné a ústní. První část, písemná zkouška, trvá 30 minut, kdy si žadatel vylosuje jednu variantu písemného testu. Písemná zkouška zahrnuje otázky z oblastí: Právo v realitní činnosti a stavební minimum realitního makléře. U písemné zkoušky jsou otázky otevřené i uzavřené. Podmínkou, aby žadatel mohl postoupit k ústní zkoušce je dosažení alespoň 60% úspěšnosti. Následná ústní zkouška trvá 20 minut, kdy si žadatel vylosuje dvě otázky. Otázky jsou z oblastí: Činnosti a řízení realitních kanceláří, oceňování nemovitých věcí a realitní trh a praktické dovednosti pro činnost realitního makléře. V případě úspěšného vykonání této zkoušky vedoucí certifikačního ústavu rozhodne o vydání certifikátu. Certifikát prokazuje

odbornou způsobilost k výkonu funkce certifikovaný realitní makléř, je vydáván na 3 roky. V případě neúspěšného složení certifikační zkoušky se žadatel přihlásí k opakované zkoušce. Pokud žadatel uspěl pouze v písemné části, oprava se bude týkat pouze části ústní.

Vstupní požadavky na žadatele

Certifikační proces se zahájí, jakmile žadatel podá přihlášku o certifikaci. Tuto přihlášku lze přijmout elektronicky, osobně či poštou.

Kritéria, které musí žadatel splňovat, jsou následující:

- praxe
    - středoškolské vzdělání, 3 roky praxe v oboru realitní činnosti, osvědčení o odborné způsobilosti, nebo
    - vysokoškolské vzdělání, 1 rok praxe v oboru realitní činnosti, osvědčení o odborné způsobilosti
- kvalifikace
- osobní vlastnosti, mezi které se při tomto povolání řadí zejména komunikativnost, spolehlivost, trpělivost a schopnost jednat s lidmi
- žadatel nesměl být nikdy trestán za majetkovou trestnou činnost či jiný čin související s realitní činností
- žadatel musí prokázat spokojenost svých klientů prostřednictvím referencí či jiných dokladů

Spolu s přihláškou předkládá žadatel o certifikaci doklad o absolvovaném středoškolském či vysokoškolském vzdělání, doklad o absolvování rekvalifikačního studia, kopii výpisu z rejstříku trestu, která nesmí být starší než jeden měsíc, doklad o absolvované praxi a doklad o uhrazení poplatku za certifikační zkoušku.

Proti rozhodnutí certifikačního ústavu se žadatel může odvolat. Toto odvolání musí být podáno písemně do 14 dnů ode dne doručení rozhodnutí Správní radě certifikačního ústavu.[30]

---

[30] *Asociace realitních kanceláří České republiky www.arkcr.cz* [online], 2010 [cit. 2014-12-04]. Dostupné z: <http://www.arkcr.cz/?c_id=1167>.

Každý realitní makléř, který dosáhl této certifikace je brán jako profesionál a předpokládá se, že jeho služby budou odpovídat vysoké kvalitě. Vyšší počet kvalifikovaných realitních makléřů touto certifikací zpravidla vypovídá o kvalitní organizaci samotné společnosti.

4.2 ETICKÝ KODEX

Realitní makléři se řídí etickým kodexem. Spolu se smlouvou o spolupráci s realitní společností podepisují tento kodex. Jedná se o určitá pravidla a principy, dle kterých realitní společnost pracuje. Na dodržování etického kodexu je kladen velký důraz. Svým chováním i jednáním realitní makléř reprezentuje danou realitní společnost.

4.2.1 Etický kodex České komory realitních kanceláří

Česká komora realitních kanceláří přijala tento Etický kodex. Členové komory se zavazují dodržovat principy, které jsou stanoveny v Etickém kodexu. Přijetí a dodržování těchto principů je podmínkou členství České komory realitních kanceláří.

Mezi principy Etického kodexu patří:

- *„Realitní kancelář vykonává svoji činnost s odbornou péčí, v souladu s dobrými mravy, právním řádem a obchodní etikou tak, aby klienti realitní kanceláře nebyli uvedeni v omyl a neutrpěli jakoukoli majetkovou či nemajetkovou újmu.*
- *Realitní kancelář hájí zájmy svých klientů a současně se chová spravedlivě ve vztahu ke všem účastníkům obchodu. Realitní kancelář nezneužívá svého postavení v neprospěch klienta.*
- *Realitní kancelář uvádí při prezentaci svých Služeb a při nabídce nemovitostí pravdivé a úplné informace. Vědomé uvádění zavádějících informací, vynechání závažných skutečností nebo nepravdivých tvrzení je zakázáno.*
- *Realitní kancelář se vždy zavazuje uvádět pravdivé údaje o ceně nabízené nemovitosti. V případě, že provize Realitní kanceláře v ceně není obsažena, je Realitní kancelář povinna zájemce o nemovitost o výši provize pravdivě informovat.*

- *Realitní kancelář nesmí nabízet nemovitosti, aniž by předem obdržela souhlas od jejich vlastníků či osob oprávněných k jejich prodeji. Realitní kancelář při poskytování svých Služeb vždy informuje všechny zúčastněné strany daného realitního obchodu, kterou stranu zastupuje.*
- *Za účelem ochrany práv zúčastněných stran realitního obchodu a z důvodu právní jistoty stran uzavírá Realitní kancelář se svými klienty smlouvu, aby nebylo pochyb ohledně vzájemných práv a povinností souvisejících s realitním obchodem.*
- *Realitní kancelář nesmí bez souhlasu klienta zveřejnit či poskytnout jakékoliv třetí osobě důvěrné, běžně nedostupné informace poskytnuté klientem, a to ani po ukončení spolupráce, vyjma případů, kdy je takové poskytnutí vyžadováno zákonem nebo příslušnými orgány jednajícími na základě právních předpisů a v souladu s nimi.*
- *Realitní kancelář průběžně školí své zaměstnance a zástupce tak, aby se zdokonalovali ve všech oblastech realitní činnosti a zvyšovala se jejich odbornost a kvalifikace.*
- *Realitní kancelář spolupracuje s ostatními realitními makléři, pokud je to v zájmu klienta. Při takové spolupráci úmyslně nepoškozuje spolupracujícího realitního makléře, respektuje zásady rovné spolupráce, zdvořilosti a kolegiality.*
- *Realitní kancelář se zavazuje zdržet se všech forem nekalé soutěže a prohlašuje, že se zavazuje proti všem formám nekalé soutěže jiných účastníků trhu, jako je např. klamavá reklama, klamavé označení výrobků nebo služeb, parazitování na pověsti jiného soutěžitele, aktivně vystupovat. "*[31]

---

[31] *Česká komora realitních kanceláří www.ckrk.cz* [online], 2014 [cit. 2014-12-07]. Dostupné z <http://www.ckrk.cz/aktualita/8/eticky-kodex-ckrk>

5 REALITNÍ ČINNOST

Dobrá a kvalitní realitní kancelář musí být schopná nabídnout kompletní rozsah služeb. V dnešní době je velká konkurence, proto není možné omezit realitní činnost zprostředkovatele např. pouze na vyhledávání kupce dané nemovité věci. Realitní činnost by měla být kompletní se zajištěním celého průběhu obchodu.

Do rozsahu kompletních služeb je zahrnuto:

a) **Nábor dané zakázky**, který začíná vstupní prohlídkou nemovité věci, dále je zapotřebí připravit zprostředkovatelské smlouvy, posoudit tržní cenu a v poslední řadě převzít podklady potřebné k prodeji, mezi které se řadí zejména list vlastnictví a kupní smlouva v které jsou ujednány veškeré podmínky prodeje nemovité věci.

b) **Příprava zakázky** začíná průzkumem daných podkladů a následným zpracováním grafických a textových výstupů, které slouží jako podklad pro inzerci.

c) Samotná **realizace zakázky** nastává ve chvíli, kdy je nemovitá věc nabídnuta klientovi. S ním poté provede revizi nemovité věci. Průběžně je klient s realitním makléřem v intenzivní komunikaci. V případě zájmu klienta se provede blokace nabídky nemovité věci, připraví se podklady pro kupní či obdobnou smlouvu, vypořádá se smluvní cena a jako poslední se doručí smlouvy na příslušné katastrální pracoviště.[32]

Realitní společnosti se v rozsahu svých služeb liší. Je to dáno organizací společnosti a možnostmi, které jsou adekvátní její velikosti.

5.1 REALITNÍ ČINNOST V ČESKÉ REPUBLICE A V ZAHRANIČÍ

Developeři jsou vzhledem k realitní činnosti v České republice velmi optimističtí. V následujících dvou letech očekávají rozvoj svého podnikání. Situace je velmi specifická v každém sledovaném segmentu. Výstavbě rezidenčních nemovitých věcí se daří především v Praze a v Brně. Výstavba kancelářských objektů očekává jak růst poptávky, tak také nabídky. Průmyslová výstavba bude závislá především na atraktivitě České republiky vůči ostatním zemím. Výše uvedené tvrzení shrnul Jiří Vacek, ředitel společnosti CEEC Research.

---

[32] *Asociace realitních kanceláří České Republiky www.arkcr.cz*. [online], 2014 [cit. 2014-12-22]. Dostupné z: < http://www.arkcr.cz/?c_id=1094>

Realitní trh v České republice bude v následujících dvou letech růst mírně. Nyní se očekává růst o 1,9% a v roce 2016 o 2,1%. Jedinou výjimkou bude Praha, zde je očekáván rychlejší rozvoj a růst prodeje bytů, v roce 2016 až o 4,2%.

62% developerů připravuje zlepšení kvality developerských projektů. Děje se tak především proto, jelikož český trh s výstavbou komerčních nemovitých věcí stále zraje. Ve srovnání s Evropu je Česká republika velmi atraktivní příležitostí investice.[33]

Nejnovější analýza realitního trhu byla provedena v roce 2009. Data uvedla organizace CEPI, která působí jako sdružení národních asociací v rámci Evropské Unie. V níže uvedené tabulce je komparována Česká republika vzhledem k vybraným zemím Evropy – sousedním zemím. Slovenská republika se analýzy nezúčastnila, proto je v této tabulce nahrazena Maďarskem, jakožto sousední zemí Slovenska.

Tabulka č. 1.1 – Realitní trh ve vybraných zemích

Země	**Počet realitních kanceláří v zemi**	**Průměrná provize**	**Regulace zákonem**
Česká republika	18 600	2 – 6%	✗
Rakousko	3 000	3%	✓
Německo	12 000	3 – 6%	✓
Polsko	10 150	2 – 6%	✓
Maďarsko	10 000	3 – 6%	✓

(Zdroj: http://www.cepi.eu/pdf/nl/cepi-ar-2008.pdf, vlastní zpracování)

Z výše uvedených dat vyplývá, že v České republice, jako jediné z těchto vybraných zemí, není vyžadována regulace zákonem. V porovnání se zeměmi Evropské unie se společně se Španělskem, Rumunskem a Spojeným královstvím řadí mezi 4 země, které tuto regulaci nevyžadují. Česká republika má v komparaci s Rakouskem až šesti násobně větší počet

[33] *BUILDING NEWS http://www.buildingnews.cz/.* [online], 2015 [cit. 2015-03-22]. Dostupné z: < http://www.buildingnews.cz/zpravy-dne/cesky-realitni-trh-v-roce-2015---prevlada-mirny-optimismus.html>.

realitních kanceláří, oproti tomu s ostatními srovnávanými zeměmi je to necelý dvounásobek. Provize z prodeje či pronájmu je v každé zemi téměř stejná, pouze Rakousko má stálou výši provize, a to 3%. Pokud by zkušený realitní makléř vstoupil na realitní trh do Rakouska, měl by značný předpoklad úspěchu, jelikož konkurence v této zemi je oproti ostatním zemím velmi malá.

5.2 SMLOUVY SOUVISEJÍCÍ S PRODEJEM NEMOVITÝCH VĚCÍ

Důležitou součástí oblasti realit jsou také smlouvy. Realitní makléři se s nimi setkávají neustále. Jedná se především o smlouvu zprostředkovatelskou, rezervační, smlouvu o smlouvě budoucí, kupní a dohodu o úschově finančních prostředků. Tyto smlouvy by měl každý realitní makléř dobře znát, orientovat se v jejich náležitostech a vědět o všech změnách, které plynou z novelizovaných zákonů.

5.2.1 Zprostředkovatelská smlouva

V novém občanském zákoníku – zákon č.89/2012 Sb., od 1. 1. 2014 proběhlo spoustu změn. Jednotlivé typy smluv se nijak výrazně nezměnily, až na smlouvu o zprostředkování, která se změnila zásadně.

Smlouva se uzavírá mezi zprostředkovatelem a zájemcem. Zprostředkovatel se zavazuje, že zájemci zprostředkuje uzavření smlouvy s třetí osobou. Na druhou stranu se zájemce zavazuje, že zprostředkovateli zaplatí provizi. Tato provize je splatná dnem uzavření zprostředkovatelské smlouvy. Smlouva se může uzavřít s odkládací podmínkou, v tomto případě je provize splatná až dnem splnění podmínky. Pokud nebyla ujednána provize, má zprostředkovatel právo na náhradu nákladů, které jsou spojeny se zprostředkováním. Pokud provize ujednána byla, předpokládá se, že již tyto náklady zahrnuje. Do roku 2014 nebylo možné, aby s klientem bylo dohodnuto, že splatnost provize nastane okamžikem uzavření smlouvy. Dle nového občanského zákoníku toto již možné je a omezuje se riziko, že si zájemce uzavření smlouvy na poslední chvíli rozmyslí a nezaplatí provizi. Zprostředkovatel a zájemce si musí navzájem oznamovat všechny důležité okolnosti, které se zprostředkováním souvisí.[34]

[34] Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, § 2445 - § 2454

5.2.2 Rezervační smlouva

Rezervační smlouva se sepisuje v případě, jestliže ještě nemáme úplnou jistotu, zda chceme danou nemovitou věc koupit, zda ještě potřebujeme projednat možnosti financování nebo zda je nemovitá věc teprve ve výstavbě. Rezervační smlouva není v žádném právním předpise přímo pojmenována a typově určena. Pokud se jedná o koupi nemovité věci, obvykle se určuje jako smlouva nepojmenovaná. Touto smlouvou si kupující standardně zajišťuje, že prodávající nebude o převodu nemovité věci po určitou dobu jednat s jiným nájemcem. Kupující se ve smlouvě zaměřuje na to, co se stane s rezervačním poplatkem, pokud nedojde k uzavření kupní smlouvy. Realitní kanceláře využívají rezervační smlouvy velmi často. Často zde totiž bývá také vymezeno právo na provizi realitní kanceláře.[35]

5.2.3 Smlouva o smlouvě budoucí

Jakmile realitní kancelář najde vhodného kupce nemovité věci a klient s tím souhlasí, přichází čas pro vytvoření kupní smlouvy. Aby se minimalizovalo riziko odstoupení kupujícího od kupní smlouvy, připraví se smlouva o smlouvě budoucí. Smlouvou o smlouvě budoucí se minimálně jedna strana zavazuje uzavřít smlouvu budoucí a to v ujednané lhůtě, jinak do jednoho roku. Obsah smlouvy budoucí se určuje dle účelu, který má sledovat uzavření smlouvy budoucí. Současně se vychází z návrhů, které podaly obě strany. Pokud se výrazně změní okolnosti, ze kterých strany vycházely, povinnost uzavřít smlouvu budoucí zaniká.[36]

5.2.4 Kupní smlouva

Kupní smlouva je nyní nově svěřena občanskému zákoníku. V minulých letech byla upravována pouze obchodním zákoníkem – zákon č. 513/1991 Sb.

Kupní smlouvou se prodávající zavazuje, že odevzdá věc kupujícímu. Tato věc je předmětem koupě a umožňuje mu k ní nabýt vlastnické právo. Kupující se zavazuje, že tuto věc převezme a zaplatí za ni prodívajícímu kupní cenu. Nový občanský zákoník rozšířil a upřesnil vedlejší ujednání při smlouvě kupní. Strany si v této smlouvě mohou sjednat vedlejší

---

[35] *Home Institute www.home-institute.cz*. [online], 2014 [cit. 2014-12-21]. Dostupné z: <http://www.home-institute.cz/jak-se-vyznat-se-ve-smlouvach-pri-koupi-nemovitosti/>.

[36] Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, § 1785 - § 1788

ujednání. A to: výhradu zpětné koupě, výhradu zpětného prodeje, předkupní právo, koupi na zkoušku, výhradu lepšího kupce, cenovou doložku a jiná vedlejší ujednání.[37]

5.2.5 Smlouva o úschově finančních prostředků

Velmi důležitá věc, která by se při koupi nemovité věci neměla zanedbat, je forma a způsob úhrady kupní ceny. To bývá někdy problém, jelikož nemovitá věc se stává našim majetkem až při zápisu vlastnického práva do katastru nemovitostí. Klíčovým je tedy samotný převod nemovité věci. Prodávající k tomuto převodu nebude chtít přistoupit, dokud nebude mít od kupujícího peníze. Kupující zase naopak nebude chtít poslat peníze dřív, než bude mít vlastnictví jisté. Řešením je právě úschovna peněz.

Úschovna u realitní kanceláře – má své slabé stránky. Ty spočívají především v nedostatečném právním vzdělání, riziku vzniku insolvence a také v tom, že u realitních kanceláří neexistují profesní kontroly a regulace.

Úschovna u advokáta, notáře – je mnohem bezpečnější. Na jejich činnost dohlíží stavovské komory. U advokáta a notáře jsou peníze uloženy na speciálním účtu.

Úschovna v bance – nejdražší a také zdlouhavá varianta úschovy finančních prostředků.

Všechny smluvní typy jsou trojstranné smlouvy, kterou uzavírá tzv. schovatel s prodávajícím a kupujícím. Ve smlouvě se kupující zavazuje, že složí na účet schovatele kupní cenu ve stanovené lhůtě. Smluvní strany se dohodnou, za jakých podmínek bude kupní cena vyplacena prodávajícímu. Doporučuje se, aby smlouva o úschově řešila také vyplacení daně z nabytí nemovitých věcí. Úschova je v případě převodu nemovitých věcí velmi významným právním institutem, který snižuje riziko této transakce a zajišťuje kontrolu nad celým procesem od jeho začátku až do úspěšného převodu nemovité věci za sjednaných smluvních podmínek.[38]

---

[37] *NOVÝ OBČANSKÝ ZÁKONÍK www.obcanskyzakonik.justice.cz*. [online], 2014 [cit. 2014-12-21]. Dostupné z: <http://obcanskyzakonik.justice.cz/infocentrum/media/kupni-smlouva-dle-noveho-obcanskeho-zakoniku/>

[38] *Home Institute www.home-institute.cz*. [online], 2014 [cit. 2014-12-21]. Dostupné z: < http://www.home-institute.cz/uschova-penez-vam-zajisti-bezpecny-prevod-nemovitosti/>

6 INZERCE NEMOVITÉ VĚCI A JEJÍ NÁLEŽITOSTÍ

Při realizaci pronájmu či prodeje nemovité věci je důležité dbát na tři základní hlediska a to nábor, přípravu a realizaci. Na základě osobního šetření následně uvádím modelový příklad prodeje nemovité věci se všemi podstatnými náležitostmi.

6.1 PŘÍKLAD PRODEJE NEMOVITÉ VĚCI

Dle rozhodnutí vlastníka prodat danou nemovitou věc je především nutné získat potencionálního zájemce o tuto nemovitou věc a informovat jej o náležitostech a podmínkách prodeje.

V tomto případě se jedná o prodej nemovité věci JUDr. Zuzanou Gerykovou. Předmětem prodeje je byt 3+1 v osobním vlastnictví na adrese Bayerova, Brno – Veveří, 602 00. Vlastník bytu má zájem o co nejlepší dosažení prodejní ceny. Lokalita umístění je velmi atraktivní, dispozice a velikost bytu je vhodná především pro rodinu s dětmi. Celková plocha bytu je 110 m^2. Součástí bytu je také společná zahrada do vnitrobloku.

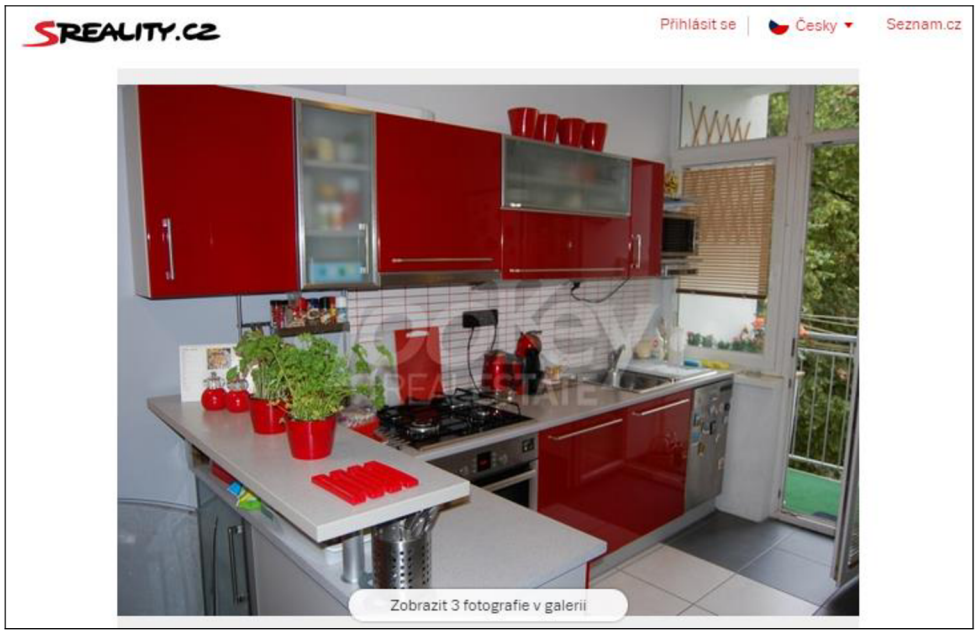
Paní Geryková se rozhodla prodat svůj byt prostřednictvím realitní kanceláře. Na základě osobní známosti kontaktovala svého známého, realitního makléře, se kterým si sjednala schůzku. Po probrání všech okolností následovala prohlídka bytu, kde si realitní makléř prošel veškeré náležitosti a především pořídil fotodokumentaci. Dalším krokem bylo sepsání zprostředkovatelské smlouvy, kde se realitní makléř zaručil, že paní Gerykové zajistí uzavření kupující smlouvy s třetí osobou. Na základě kupující smlouvy bude následně převedeno vlastnické právo na kupujícího.

Před zahájením samotného prodeje nemovité věci je důležité stanovit tržní cenu objektu, kterou si určí prodávající. V případě zájmu se přizve odhadce nemovitých věcí a na základě jeho odborného určení, popřípadě vzájemné domluvě i s realitním makléřem se tato cena určí. Paní Geryková využila možnost profesionálního odborníka a cena byla určena dle doporučení odhadcem na částku 4 450 000 Kč. Po stanovení tržní ceny si realitní makléř od paní Gerykové vyžádal list vlastnictví, nabývací titul nemovité věci a výřez snímku z katastrální mapy.

Následovalo zpracování fotodokumentace a textové části popisu bytu, kde se nacházel především popis samotné nemovité věci, půdorys, vybavení bytu, napojení na inženýrské sítě,

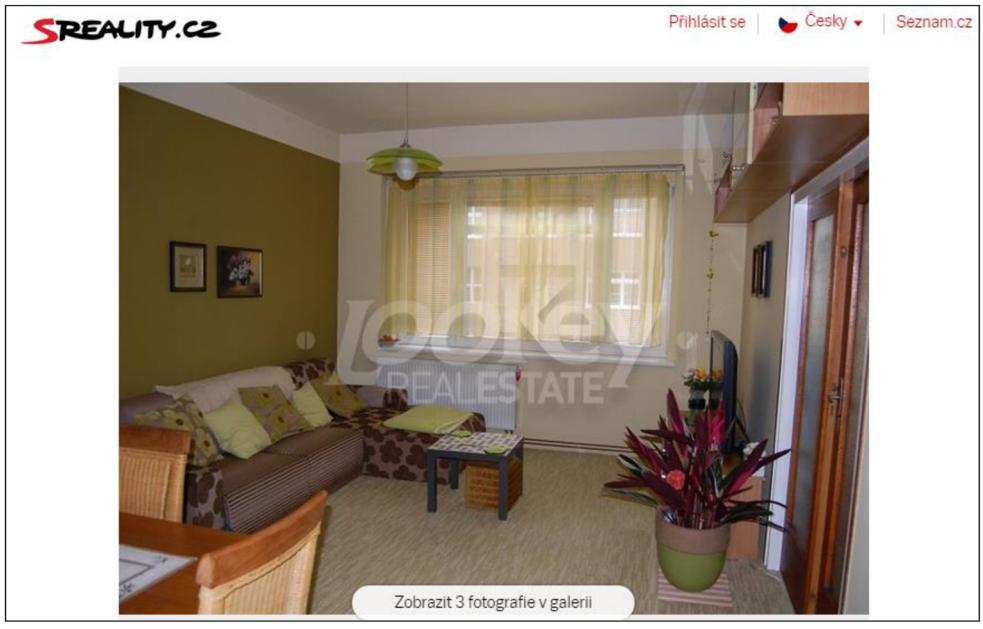
technické parametry, podmínky kupní smlouvy a prodejní cena. Do inzerátu byla vložena fotodokumentace a popis bytu viz následující.

Obrázek č. 1.4 – Fotodokumentace č. 1 - prodej nemovité věci



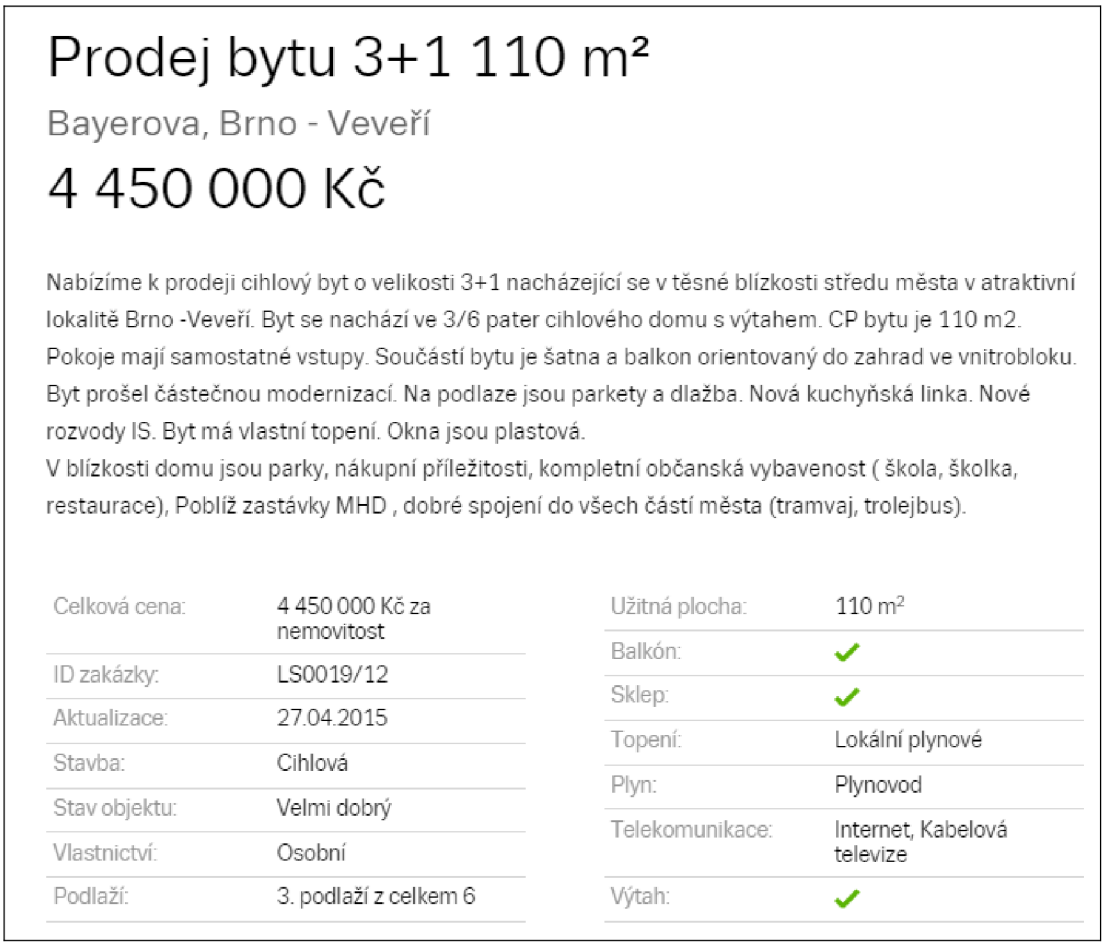
(Zdroj: http://wap.sreality.cz/detail/prodej/byt/3+1/brno-veveri-bayerova/2900676700#img=0&fullscreen=false)

Obrázek č. 1.5 – Fotodokumentace č. 2 - prodej nemovité věci



(Zdroj: http://wap.sreality.cz/detail/prodej/byt/3+1/brno-veveri-bayerova/2900676700#img=1&fullscreen=false)

Obrázek č. 1.6 – Popis prodávané nemovité věci



Prodej bytu 3+1 110 m²

Bayerova, Brno - Veveří

4 450 000 Kč

Nabízíme k prodeji cihlový byt o velikosti 3+1 nacházející se v těsné blízkosti středu města v atraktivní lokalitě Brno -Veveří. Byt se nachází ve 3/6 pater cihlového domu s výtahem. CP bytu je 110 m2. Pokoje mají samostatné vstupy. Součástí bytu je šatna a balkon orientovaný do zahrad ve vnitrobloku. Byt prošel částečnou modernizací. Na podlaze jsou parkety a dlažba. Nová kuchyňská linka. Nové rozvody IS. Byt má vlastní topení. Okna jsou plastová.
V blízkosti domu jsou parky, nákupní příležitosti, kompletní občanská vybavenost (škola, školka, restaurace), Poblíž zastávky MHD , dobré spojení do všech částí města (tramvaj, trolejbus).

Celková cena:	4 450 000 Kč za nemovitost	Užitná plocha:	110 m²
ID zakázky:	LS0019/12	Balkón:	✓
Aktualizace:	27.04.2015	Sklep:	✓
Stavba:	Cihlová	Topení:	Lokální plynové
Stav objektu:	Velmi dobrý	Plyn:	Plynovod
Vlastnictví:	Osobní	Telekomunikace:	Internet, Kabelová televize
Podlaží:	3. podlaží z celkem 6	Výtah:	✓

(Zdroj: http://wap.sreality.cz/detail/prodej/byt/3+1/brno-veveri-bayerova/2900676700#img=0&fullscreen=false)

Po detailním zpracování se přistoupilo k realizaci samotné zakázky. Informace o nemovité věci byly uveřejněny v databázi prodeje nemovitých věcí realitní kanceláře a inzerát byl vyvěšen na internetovém serveru.

Pár dní po uveřejnění inzerátu se realitnímu makléři ozval první zájemce o koupi bytu. Potenciální zájemce měl spoustu dotazů, na které mu realitní makléř s přehledem odpověděl. Následně si domluvili schůzku na prohlídku bytu. Domnívám se, že tato část realizace je jednou z nejdůležitějších částí prodeje. Záleží nejen na tom, jak se klientovi bude byt líbit, ale také samozřejmě na tom, jak se ke klientovi bude chovat sám realitní makléř. Zda pohotově zodpoví všechny dotazy, bude ochoten vyhovět požadavkům klienta, bude přizpůsobivý a bezkonfliktní. Komunikace realitního makléře s klientem byla intenzivní, ovšem zájem klienta o tento byt po několika dnech bohužel opadl, jelikož dostal nabídku lépe vyhovující jeho požadavkům. Následně proběhly ještě 4 prohlídky se zájemci a v této chvíli se čeká na

jejich rozhodnutí. Proto je můj následný popis realizace zakázky sepsán dle osobní konzultace s realitním makléřem.

V případě vážného zájmu potenciálního klienta přichází na řadu sepsání rezervační smlouvy, která ovšem není nepostradatelnou součástí prodeje. Tato smlouva se v případě zájmu uzavírá mezi realitní kanceláří a kupujícím. Realitní makléř se zde zavazuje, že již nebude nemovitou věc nikomu nabízet. Kupujícímu následně vzniká časová rezerva po dobu přípravy kupní smlouvy a poté složení kupní ceny. Za zprostředkování rezervační ceny se hradí rezervační poplatek, který je připočítán ke kupní ceně.

Kupní smlouvu připravuje realitní makléř. Podkladem pro sepsání této smlouvy slouží rezervační smlouva, výpis z katastru nemovitostí a další případná specifika, které se mezi sebou dohodnou prodávající a kupující. V případě zájmu obou stran o uzavření obchodu, ale z důvodu nějakého dokladu, se uzavírá smlouva o smlouvě budoucí. Realitní makléř připraví návrh kupní smlouvy, kterou následně projedná s kupujícím i prodávajícím. Po odsouhlasení této smlouvy oběma stranami ji realitní makléř připraví společně s návrhem na vklad do katastru nemovitostí a následně dojde k podpisu těchto smluv u notáře, kde se také koná složení kupní ceny. Prodívající si s kupujícím dohodnou předání nemovité věci, které by ovšem mělo být součástí kupní smlouvy.

Důležitou součástí prodeje nemovité věci je návrh na vklad do katastru nemovitostí. Do té doby, než se zapíše změna vlastnictví nemovité věci, je majitelem nemovité věci stále prvotní vlastník. Poté, co katastrální úřad změnu vlastnictví zapíše, notář uvolní složenou kupní cenu, která je následně připsána na účet prodávajícího. Konkrétní postup advokáta či notáře se uvádí ve smlouvě o úschově.

Do tří měsíců od změny vlastníka nemovité věci nastává povinnost podat daňové přiznání k dani z nabytí věcí nemovitých a tuto daň zaplatit. Výše daně z nabytí nemovitých věcí jsou 4% z prodejní ceny a platí ji prodávající. Často je to řešeno způsobem, kdy daň převede notář na účet finančního úřadu a prodávajícímu je poté vyplacena kupní cena snížená o tuto částku.

7 DOTAZNÍK

Pro zjištění pohledu na situaci organizace realitních kanceláří jsem využila metodu dotazníkového šetření formou kombinovaného dotazníku, kde většina otázek byla položena uzavřeně s možností výběru odpovědí. Dotazník byl realitním kancelářím podán anonymní formou, jelikož žádná z dotazovaných realitních kanceláří nesouhlasila s uveřejněním jejich jména. V dotazníku bylo položeno celkem 17 otázek, z toho k 3 otázkám se korespondenti mohli vyjádřit slovně. Dotazník byl poskytnut 30 realitním kancelářím. Jelikož jsem realitní kanceláře obcházela osobně, návratnost dotazníků byla 100%. Všechny dotazované realitní kanceláře byly z Brna.

7.1 ANALÝZA ZÍSKANÝCH POZNATKŮ

V této kapitole jsou vyhodnoceny a popsány jednotlivé otázky dotazníků, jejich výstupy zaznamenány do tabulek a grafů a následně okomentovány.

Otázka č. 1

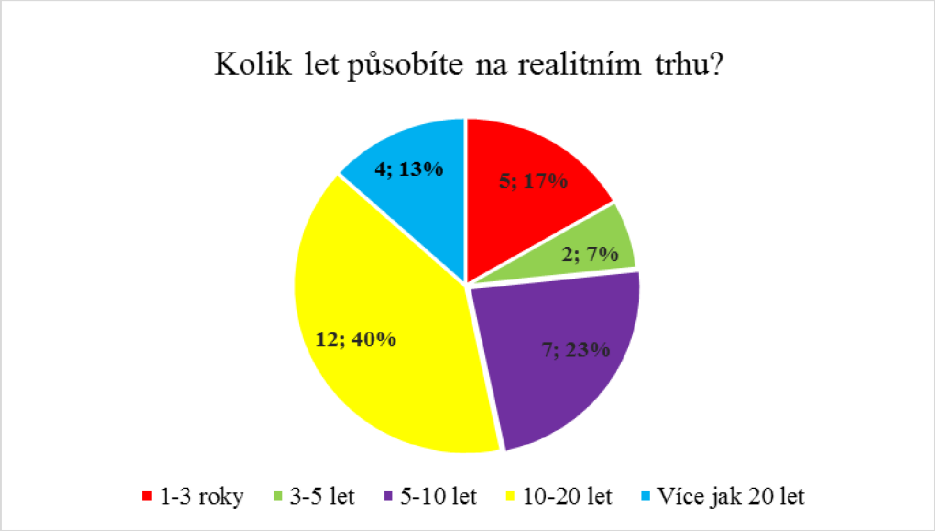
V první otázce jsem zjišťovala délku působení realitní kanceláře na realitním trhu. Předpokládá se, že čím delší působení realitní kancelář má, tím více zkušeností prokazuje a je tzv. aktivnější. Za aktivní realitní kancelář považuji takovou, která své inzerce pravidelně umisťuje minimálně na dvou až třech realitních serverech a současně vede také svůj vlastní internetový server.

Tabulka č. 1.2 – Dotazník otázka č. 1

Výsledky otázka č. 1	
Kolik let působíte na realitním trhu?	
Odpovědi	Počet odpovědí
1-3 roky	5
3-5 let	2
5-10 let	7
10-20 let	12
Více jak 20 let	4

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.1 – Počet let na realitním trhu



(Zdroj: vlastní zpracování)

Z tabulky a grafu je viditelné, že největší zastoupení délky trvání na realitním trhu mají realitní kanceláře, které působí 10-20 let. V procentním vyjádření je to 40% z dotazovaných. Předpokládám, že tyto realitní kanceláře vynikají svými zkušenostmi, mají dostatečnou klientelu a kvalitní zázemí. Oproti tomu nejmenší zastoupení mají realitní kanceláře působící 3-5 let na realitním trhu. Vzhledem k této skutečnosti se domnívám, že se jedná o zabíhající se realitní kanceláře, které postupně nabírají své zkušenosti, seznamují se s realitním trhem, chodem realitní činnosti a postupem času budou rozšiřovat okruh svých zaměstnanců a také rozšíří své pole působnosti.

Otázka č. 2

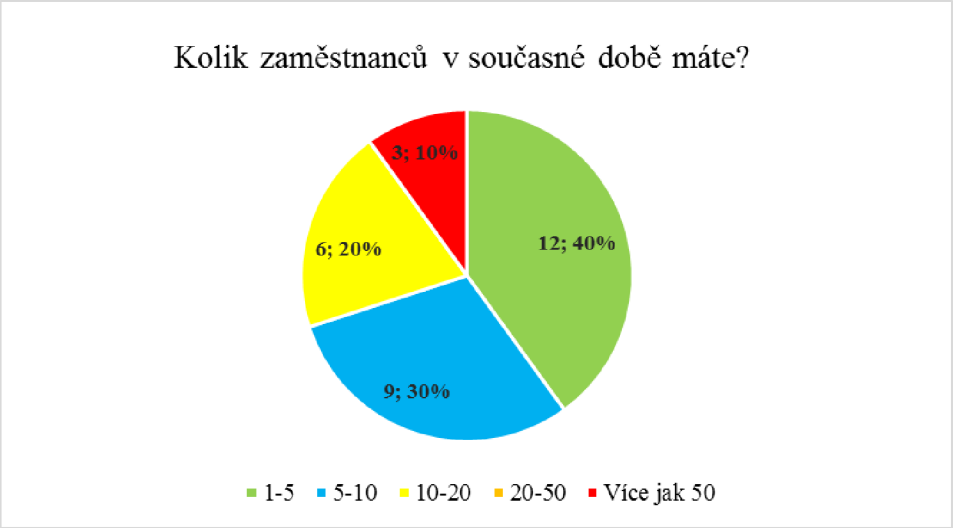
Záměrem otázky č. 2 bylo zjistit, kolik zaměstnanců daná realitní kancelář má. Dle počtu zaměstnanců se realitní kanceláře dělí na malé, střední a velké. Díky této práci jsem měla možnost setkat se s více realitními kancelářemi, ať už malými či velkými. Z mého pohledu jsem dospěla k závěru, že realitní trh konsoliduje. Především velké společnosti se známým jménem se snaží být stále lepšími, protože ze strany malých realitních kanceláří začínají pociťovat konkurenční boj, jenž vzniká v důsledku snahy malých realitních kanceláří přiblížit se velkým a zkušeným společnostem, kterých zatím není tak velký počet.

Tabulka č. 1.3 – Dotazník otázka č. 2

Výsledky otázka č. 2	
Kolik zaměstnanců v současné době máte?	
Odpovědi	Počet odpovědí
1-5	12
5-10	9
10-20	6
20-50	0
Více jak 50	3

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.2 – Počet zaměstnanců



(Zdroj: vlastní zpracování)

Nejčastěji byly osloveny malé realitní kanceláře, protože si myslím, že jejich organizace není natolik dobrá, jako u velkých realitních kanceláří, které mají dostatek prostředků na svůj rozvoj. Z dotazovaných realitních kanceláří bylo 40% právě malých o 1-5 zaměstnanci. V takovýchto případech realitní makléři většinou pracují na živnost jako osoba samostatně výdělečně činná. Mezi dalšími dotazovanými realitními kancelářemi bylo 9 středních, což odpovídá 30%. Velké realitní kanceláře jsou takové, které mají více jak 10 zaměstnanců. V mém dotazníkovém šetření jich bylo oslovených 9. V % to odpovídá stejnému poměru, jako středních realitních kanceláří, tzn. 30%. 3 z těchto realitních kanceláří mají více jak 50 zaměstnanců, což už se dá přirovnat velkým podnikům a jejich působnost je zastoupena celorepublikově.

Otázka č. 3

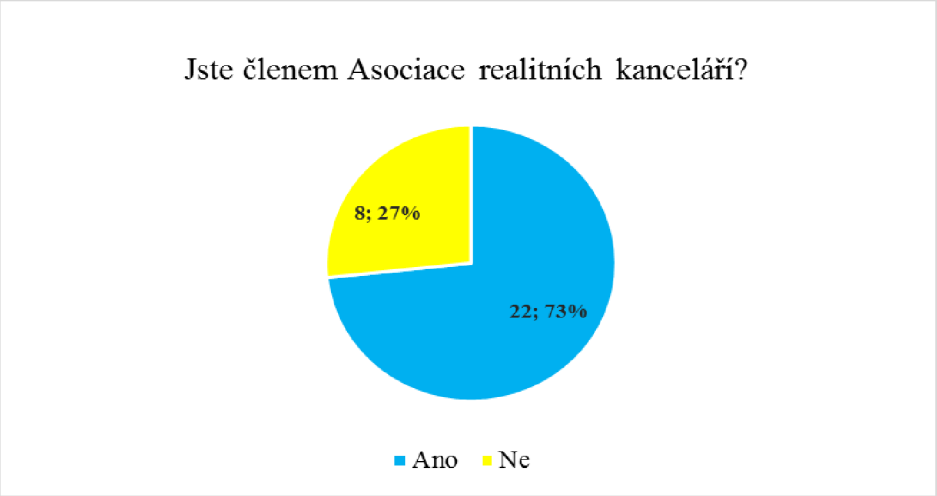
Pod otázkou č. 3 jsem zjišťovala, zda je konkrétní realitní kancelář členem Asociace realitních kanceláří – největšího odborného sdružení obchodníků a profesionálů s nemovitými věcmi na českém realitním trhu.

Tabulka č. 1.4 – Dotazník otázka č.3

Výsledky otázka č. 3	
Jste členem Asociace realitních kanceláří?	
Odpovědi	Počet odpovědí
Ano	22
Ne	8

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.3 – Členství Asociace realitních kanceláří



(Zdroj: vlastní zpracování)

Z 30 dotazovaných realitních kanceláří je 22 členem Asociace realitních kanceláří. Odpovídá to 73%. Zbývajících 27% není členy tohoto sdružení. Myslím si, že se jedná o menší realitní kanceláře, které působí spíše lokálně a poskytují menší rozsah svých služeb. V důsledku toho se ovšem domnívám, že pokud mají zájem o svou expandaci a získávání zkušeností, měly by se soustředit na získání členství v Asociaci realitních kanceláří České republiky, protože k důležitým činnostem tohoto sdružení patří také profesní vzdělávání a u takto náročné profese jako je realitní makléř, je vzdělávání samozřejmostí. Další výhodu

shledávám také v zahraniční spolupráci, kterou členové ARK ČR využívají a díky které se učí novým zkušenostem.

Otázka č. 4

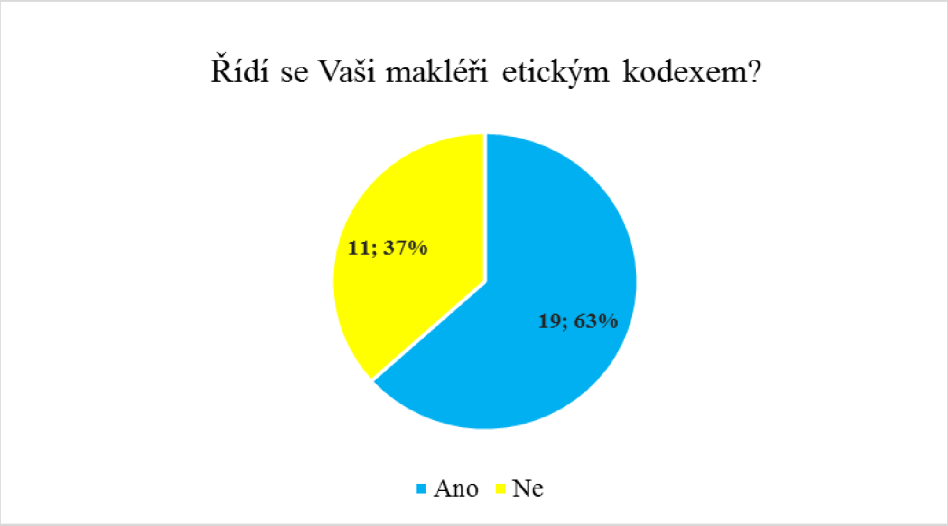
Realitní makléři, kteří se řídí etickým kodexem, jež podepisují společně se smlouvou o spolupráci s realitní kanceláří. Tímto podpisem se zavazují, že budou dodržovat určitá pravidla a principy, které etický kodex stanovuje. Následující otázkou jsem zjišťovala, kolik realitních kanceláří se tímto kodexem řídí.

Tabulka č. 1.5 – Dotazník otázka č.4

Výsledky otázka č. 4	
Řídí se Vaši makléři etickým kodexem?	
Odpovědi	Počet odpovědí
Ano	19
Ne	11

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.4 – Etický kodex



(Zdroj: vlastní zpracování)

Pouhých 63% z dotazovaných realitních kanceláří se řídí etickým kodexem České republiky. Na tuto otázku odpovědělo 11 realitních kanceláří negativně, tzn., že Etický kodex jejich makléři nedodržují. Jelikož jsou zásady tohoto kodexu poměrně důležité pro výkon kvalitní realitní činnosti, myslím si, že by jej měly dodržovat všechny realitní kanceláře. Pokud daná společnost dodržuje etický kodex, bylo by vhodné následně tento kodex dále

implementovat. Např. zavést semináře pro své zaměstnance, které by byly zaměřeny na etickou problematiku, řešení oblasti důvěry, plánů činností, nestranného jednání, atd.

Otázka č. 5

Poradit klientovi s prodejní cenou je nadstandardní službou realitního makléře. Myslím si, že většina klientů o tuto službu má zájem a rádi využijí odborných znalostí a zkušeností realitního makléře. Otázkou však zůstává, zda realitní makléř toto poradenství svému klientovi poskytne.

Tabulka č. 1.6 – Dotazník otázka č.5

Výsledky otázka č. 5	
Poskytujete svým klientům poradenství při stanovení prodejní ceny?	
Odpovědi	Počet odpovědí
Ano, cenu poté stanovíme společně	17
Ne, klienti si cenu stanoví zcela sami	9
Pouze někdy	4

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.5 – Poradenství při stanovení prodejní ceny

(Zdroj: vlastní zpracování)

Z 57% odpovědí, což odpovídá více než polovině, plyne, že realitní makléř se svým klientem konzultuje výši prodejní ceny. Makléři mají přehled o situaci na daném realitním trhu, proto jsou schopni svému klientovi poskytnout poradenství v tomto ohledu. Ovšem 30% realitních kanceláří tuto službu standardně neposkytuje. V některých případech, když přijde

klient s nižší cenou, než by byla cena tržní, může být pro realitní kancelář lákavé připočítat kupujícímu vyšší provizi, kterou následně získá makléř.

Otázka č. 6

Tato otázka byla založena na zjištění zpracování rezervační smlouvy mezi realitní kanceláří a klientem. Sepsáním rezervační smlouvy se zajišťuje úspěšná transakce pomocí smluvního závazku. Pro realitní kanceláře je to výhodné, jelikož zde bývá vymezeno právo na provizi realitní kanceláře

Tabulka č. 1.7 – Dotazník otázka č.6

Výsledky otázka č. 6	
Uzavíráte s klientem rezervační smlouvu?	
Odpovědi	Počet odpovědí
Ano	12
Ne	9
Pouze někdy	9

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.6 – Rezervační smlouva

(Zdroj: vlastní zpracování)

Na českém realitním trhu se bohužel setkáváme i s klienty, na které není spolehnutí. Předem dohodnuté podmínky ještě nejsou zárukou uskutečnění obchodu. Bez uzavření rezervační smlouvy může být snaha realitního makléře bez výsledku a zaplacení. 40% realitních kanceláří tuto smlouvu s klienty uzavírá. 30% se na ni zaměří pouze někdy a

zbývajících 30% rezervační smlouvu neuzavírá vůbec. V uzavření rezervační smlouvy shledávám výhodu i nevýhodu. Jakmile klient něco podepíše, již to nejde vrátit zpět. I přesto jsem se během konzultací s realitními kanceláři setkala se situací, kdy kupující podepsal rezervační smlouvu hned na první schůzce, jelikož měl obavy, že se objeví i jiní zájemci o byt. Později se na bytě zjistila vada, díky které chtěl zájemce o byt koupi zrušit. Jelikož měl podepsanou právě zmiňovanou rezervační smlouvu, přišel o peníze – rezervační poplatek, který propadl realitní kanceláři. Osobně si myslím, že podpis rezervační smlouvy je správný úkon, ale až ve chvíli, kdy o nemovité věci víme všechny důležité informace.

Otázka č. 7

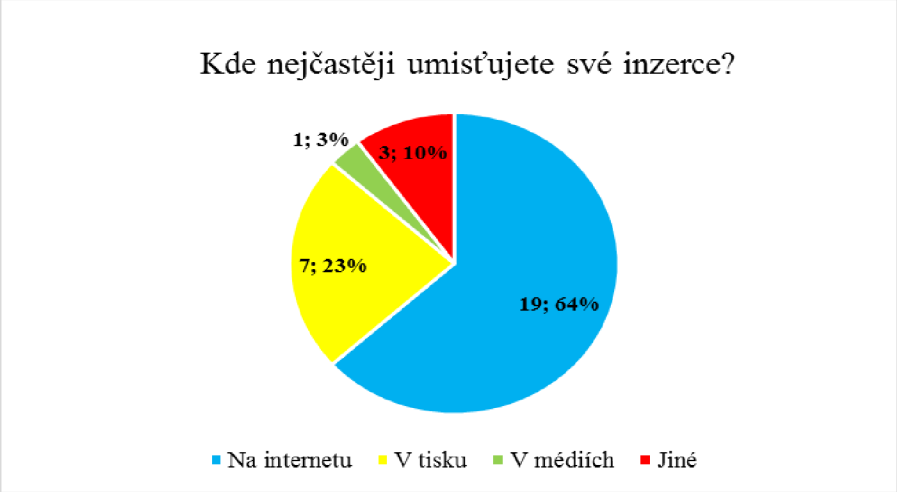
Správně umístěn inzerát je téměř polovinou úspěchu. Je důležité umístit inzerci na místo, kde si jí lidé nejdříve všimnou. Na místa, která osloví širokou veřejnost, potenciální zákazníky.

Tabulka č. 1.8 – Dotazník otázka č.7

Výsledky otázka č. 7	
Kde nejčastěji umisťujete své inzerce?	
Odpovědi	Počet odpovědí
Na internetu	19
V tisku	7
V médiích	1
Jiné	3

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.7 – Umístění inzerce



(Zdroj: vlastní zpracování)

Dle výsledků z dotazování vyplývá, že realitní kanceláře nejčastěji umisťují své inzerce na internet. V dnešní době se jedná o nejvíce používaný prostředek k získání informací. Inzeráty v tisku již nejsou tak často využívány, jelikož se jedná o drahý zdroj prezentování. Realitní kanceláře se proto snaží využít každý kousek místa a poté se stává, že počet inzerátů převyšuje jejich kvalitu, kdy inzerát např. obsahuje pouze jednu fotografii dané nemovité věci a text jejího popisu je zkrácen ve třech větách. 3 z 30 dotazovaných realitních kanceláří odpovědělo, že své inzeráty umisťuje v jiných oblastech, než je internet, tisk, či média. Může se tak jednat např. o reklamní plachty, reklamní letáčky, billboardy aj. Z mého pohledu shledávám nejlepším rozhodnutím umístění na internetu. V dnešní době využívá internet již téměř každý a při hledání nemovité věci zabere potenciálnímu zákazníkovi nejméně času a přitom je nejvíce přehledný. Realitní kanceláře nechávají své nabídky na realitních serverech 3-4 týdny, což je velmi dlouhá doba na to, aby si dané nabídky všimlo až několik tisíc potenciálních zájemců.

Otázka č. 8

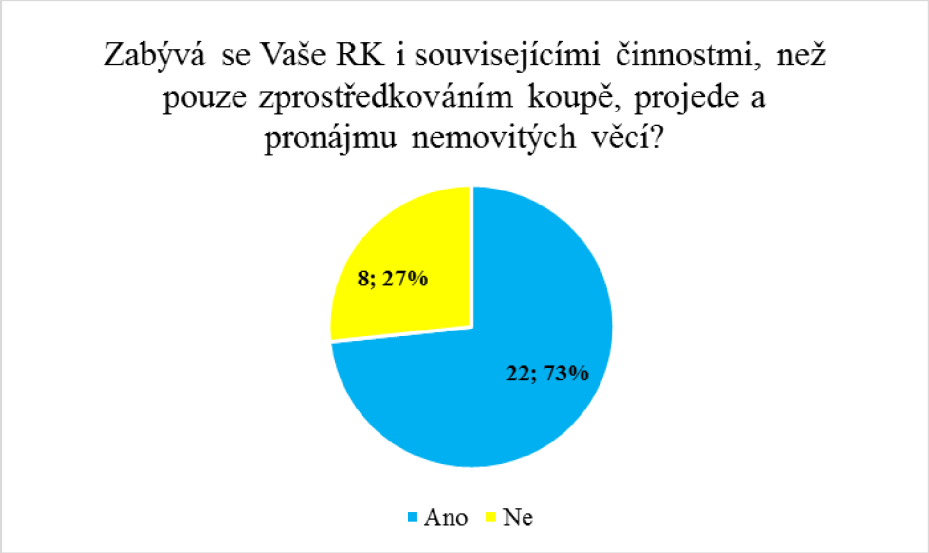
Malé realitní kanceláře jsou zaměřeny spíše pouze na prodej, koupi a pronájem nemovitých věcí. Ty větší se ale zabývají i jinými aktivitami, než jsou tyto základní odpovídající realitní činnosti. V této návaznosti je poté pravděpodobnější, že organizace realitní kanceláře je na vysoké úrovni a rovná se znalostem profesionálního stupně. Otázkou č. 8 jsem zjišťovala, kolik realitních kanceláří se zaměřuje na širší okruh provozovaných činností, než jsou právě pouze základní realitní činnosti.

Tabulka č. 1.9 – Dotazník otázka č.8

Výsledky otázka č. 8	
Zabývá se Vaše RK i souvisejícími činnostmi, než pouze zprostředkováním koupě, prodeje a pronájmu nemovitých věcí?	
Odpovědi	Počet odpovědí
Ano	22
Ne	8

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.8 - Činnosti realitní kanceláře



(Zdroj: vlastní zpracování)

Z dotazovaných 30 realitních kanceláří se 22 zabývá i souvisejícími činnostmi, než pouze zprostředkováním koupě, prodeje a pronájmu nemovitých věcí. Zbývajících 8 se zaměřuje pouze na právě zmiňovanou koupi, prodej a pronájem. Může se jednat o začínající realitní kanceláře, které prozatím nemají tolik zkušeností, proto se nyní zabývají pouze základními realitními činnostmi a postupem času rozšíří svůj okruh o další možné aktivity.

Otázka č. 9

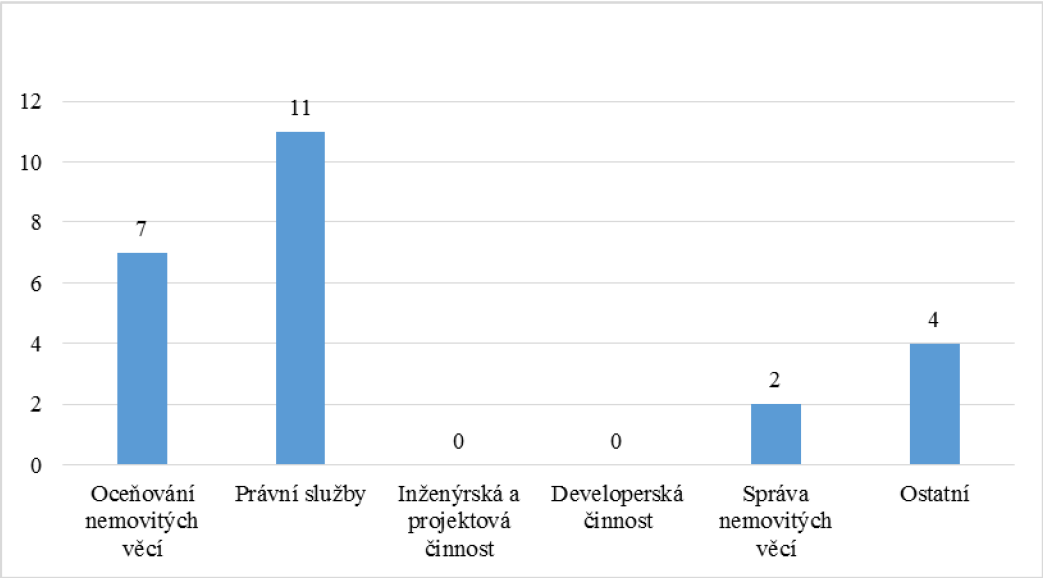
22 realitním kancelářím, které na předchozí otázku odpověděly ano, byla položena další otázka, kterými souvisejícími činnostmi se zabývají. Zjištěné výsledky uvádím níže v tabulce a následném grafu.

Tabulka č. 1.10 – Dotazník otázka č.9

Výsledky otázka č. 9	
Pokud byla Vaše předchozí odpověď Ano, uveďte prosím jakými?	
Odpovědi	Počet odpovědí
Oceňování nemovitých věcí	7
Právní služby	11
Inženýrská a projektová činnost	0
Developerská činnost	0
Správa nemovitých věcí	2
Ostatní	4

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.9 – Výčet souvisejících činností realitní kanceláře



(Zdroj: vlastní zpracování)

Mezi nejčastější související činnost realitní kanceláře patří právní služby. Touto službou se zabývá 50% z dotazovaných realitních kanceláří. Dalšími činnostmi jsou především správa a oceňování nemovitých věcí. 4 z dotazovaných realitních kanceláří odpovědělo, že se zabývá i ostatními činnostmi, které nebyly uvedeny ve výběru. Při podrobnějším doptání jsem zjistila, že se jedná o rekonstrukce, finanční servis – zajištění úvěru a pojištění, dále úschovu kupní ceny, dražby a aukce. Velmi mě překvapilo, že se žádná z dotazovaných realitních kanceláří nezabývá developerskou činností, která je v dnešní době velmi rozšířená především mezi velkými společnostmi, které se zabývají developerskými projekty zcela nových areálů a objektů, rekonstrukcemi nakoupených nemovitých věcí, či revitalizací administrativních areálů. Domnívám se, že je to proto, jelikož malé realitní kanceláře nemají na developerskou činnost finanční prostředky a velké realitní kanceláře již mají zavedeny své činnosti, kterým se věnují a nemají např. dostatek zkušeností pro realizaci developerské činnosti.

Otázka č. 10

Některé realitní kanceláře mají zaměstnány své právníky, techniky a jiné odborníky potřebné pro odvětví realitní činnosti. Pokud se ovšem jedná o menší realitní kanceláře, s těmito odborníky spolupracují pouze externě. Např. v případě, že se klient rozhodne pro advokátní, či notářskou úschovu peněz mimo danou realitní kancelář.

Tabulka č. 1.11 – Dotazník otázka č.10a

Výsledky otázka č. 10	
Využíváte odborníky z jiného odvětví?	
Odpovědi	Počet odpovědí
Ano	23
Ne	7

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.10 – Odborníci z jiných odvětví

(Zdroj: vlastní zpracování)

Z dotazovaných realitních kanceláří 77% využívá odborníky z jiného odvětví. Předpokládám, že se jedná o menší realitní kanceláře, kterým by se nevyplatilo tyto odborníky vést jako své zaměstnance především z finančního hlediska. Zbývajících 23% respondentů tyto odborníky nevyužívá. Domnívám se, že se jedná o realitní kanceláře, které tyto odborníky zaměstnávají jako své interní zaměstnance, tzn., že specialisté vykonávají svou činnost výhradně pro konkrétní realitní kancelář.

Pokud respondenti uvedli, že využívají odborníků z jiných odvětví, byla jim položena otázka, které odborníky oslovují nejčastěji. V níže uvedené tabulce uvádím přehled odpovědí.

Tabulka č. 1.12 – Dotazník otázka č.10b

Které odborníky z jiných odvětví nejčastěji využíváte?	
Odpovědi	Počet odpovědí
Soudní znalce	17
Odhadce	15
Advokáty	19
Bytové designéry	7
Poradce – úvěrové, hypoteční, pojistné	20
Geodety	11
Školitele	6
Tlumočníci, překladatelé	4
Stěhovací služby	2

(Zdroj: vlastní zpracování)

Z výše uvedených odpovědí vyplývá, že realitní kanceláře nejčastěji využívají služeb externích finančních poradců a advokátů. Dále také často přizývají advokáty, soudní znalce, odhadce a také geodety. Velmi zajímavý fakt je, že některé realitní kanceláře využívají také služeb stěhovacích. Jelikož se realitní kanceláře nejvíce setkávají s finančními poradci, zamyslela jsem se právě nad touto skutečností. V uzavření obchodu jde právě o finance, proto je důležité spolupracovat se zkušenými finančními poradci, kteří v této profesi působí delší dobu a na které se realitní kancelář může spolehnout. Dobrý finanční poradce musí především respektovat skutečné potřeby a přání klienta.

Otázka č. 11

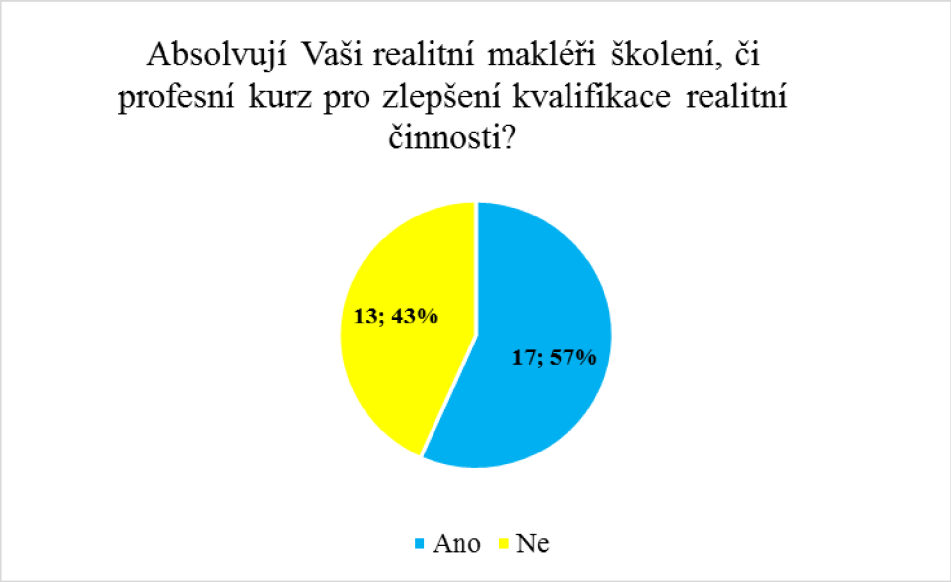
Otázkou č. 11 jsem zjišťovala, zda realitní kanceláře zajišťují průběžné školení, či profesní kurzy pro své realitní makléře.

Tabulka č. 1.13 – Dotazník otázka č.11a

Výsledky otázka č. 11	
Absolvují Vaši realitní makléři školení, či profesní kurz pro zlepšení kvalifikace realitní činnosti?	
Odpovědi	Počet odpovědí
Ano	17
Ne	13

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.11 – Školení realitních makléřů



(Zdroj: vlastní zpracování)

Ze zjištěných dat vyplývá, že pouhých 57% realitních kanceláří zajišťuje svým makléřům průběžné profesní školení, či kurzy. Zbývajících 43% realitních kanceláří svým makléřům školení nezajišťuje. Pokud se chce realitní makléř vzdělávat, dozvědět se o novinkách na realitním trhu a přiučit se od zkušených školitelů, musí si toto profesní vzdělání zařídit sám.

Pokud dotazovaní zajišťují svým makléřům školení, byla jim položena další otázka, a to, jak často je jim toto školení, či profesní kurz poskytují. Odpovědi uvádím níže.

Tabulka č. 1.14 – Dotazník otázka č.11b

Jak často absolvují vaši realitní makléři školení, či profesní kurz pro zlepšení kvalifikace realitní činnosti?	
Odpovědi	Počet odpovědí
1x ročně	2
2x ročně	1
1x za 3 roky	5
1x za 3 měsíce	3
1x za půl roku	3
Čtvrtletně	1
Každý měsíc	2

(Zdroj: vlastní zpracování)

Nejčastěji probíhá školení realitních makléřů 1x za 3 roky. Nejméně často potom 2x ročně a čtvrtletně. Školení se týká oblasti makléřů, exekučních specialistů, práva, obchodních dovedností, time managementu, jak se správně chovat ke svým klientům, jak s nimi jednat atd. Dle mého názoru je vzdělávání a školení realitních makléřů jednou z nejpodstatnějších aktivit všech realitních kanceláří. Na trhu se můžeme setkat s širokým spektrem kurzů a školení, důležité ovšem je vybrat to správné. Z mého pohledu si myslím, že je nutné, aby měl realitní makléř znalosti nejen z právního hlediska, ale také z oboru stavebního práva, ekonomických aspektů, závazkových vztahů, atd. Realitní makléř ovšem nemá být poloviční právník, nýbrž právě profesionální obchodník. Proto by vybrané školení a kurzy měly být mimo jiné zaměřeny také na rozvoj osobních předpokladů a vlastností.

Otázka č. 12

Úspěšná práce realitního makléře stojí také za dobrou motivací, která má velkou výhodu. Motivaci můžeme rozlišovat na vnitřní a vnější. Mezi vnitřní motivaci se řadí faktory, které si lidé sami vytvářejí. Řadíme mezi ně odpovědnost a příležitosti využívat a rozvíjet své schopnosti a dovednosti. Naproti tomu stojí motivace vnější. Co dělat proto, aby byli zaměstnanci lépe motivováni. Tvoří ji převedším odměny, pochvaly, povýšení a také zvýšení platu.

Tabulka č. 1.15 – Dotazník otázka č.12a

Výsledky otázka č. 12	
Jsou Vaši zaměstnanci motivováni k výkonu dobré práce a následně odměňováni?	
Odpovědi	Počet odpovědí
Ano	21
Ne	9

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.12 – Motivace a odměňování zaměstnanců realitní kanceláře

(Zdroj: vlastní zpracování)

Z realitních kanceláří, kterým byla položena tato otázka, odpovědělo 21 dotazovaných, že své zaměstnance motivují k výkonu dobré práce a následně je za jejich výkon odmění. Zbývajících 9 své zaměstnance nemotivuje a nechává na nich, jak svou práci odvedou.

Realitním kancelářím, které na tuto otázku odpověděly kladně, bylo dotázáno, jak své zaměstnance motivují. Vyhodnocení uvádím v následující tabulce.

Tabulka č. 1.16 – Dotazník otázka č.12b

Jak jsou Vaši zaměstnanci motivováni k výkonu dobré práce a následně odměňováni?	
Odpovědi	Počet odpovědí
Finančně, prémie	6
Benefity	4
Firemní akce	4
% z obratu	2
Zájezdy, víkendové pobyty	3
Poukázky na pohonné hmoty, elektroniku	1
Každý pátý obchod v roce = 100% provize	1

(Zdroj: vlastní zpracování)

Realitní kanceláře své zaměstnance nejčastěji odměňují finanční formou, na konci roků dostávají prémie. Druhou nejčastější odměnou jsou benefity a firemní akce, které jsou pro zaměstnance pořádány. Velmi mě zaujala odměna, která spočívá ve vyplacení 100% provize za každý pátý obchod v roce. Z mého pohledu si myslím, že nápad této motivace je

velmi dobrý a účinný. Jedna z dotazovaných realitních kanceláří odpověděla, že každý měsíc vyhlašují nejlepšího pracovníka, který je následně finančně odměněn dle počtu uzavřených případů.

Motivace může být nejen kladná, ale i záporná. Jedna nejmenovaná realitní kancelář své zaměstnance nemotivuje hmotnou odměnou, ale tím, že pokud nebudou pracovat v prospěch klienta, dostanou výpověď. I toto je možná forma motivace, ale myslím si, že tento způsob motivace není zvolen zcela vhodně. Věřím, že některé realitní makléře to motivuje a uzavřou daný počet obchodů, aby nepřišli o práci, ale na druhou stranu jejich jednání nemusí být natolik profesionální, jako kdyby jednali s nejlepším vědomím, že za uzavřeným obchodem stojí určitá forma příznivé odměny.

Otázka č. 13

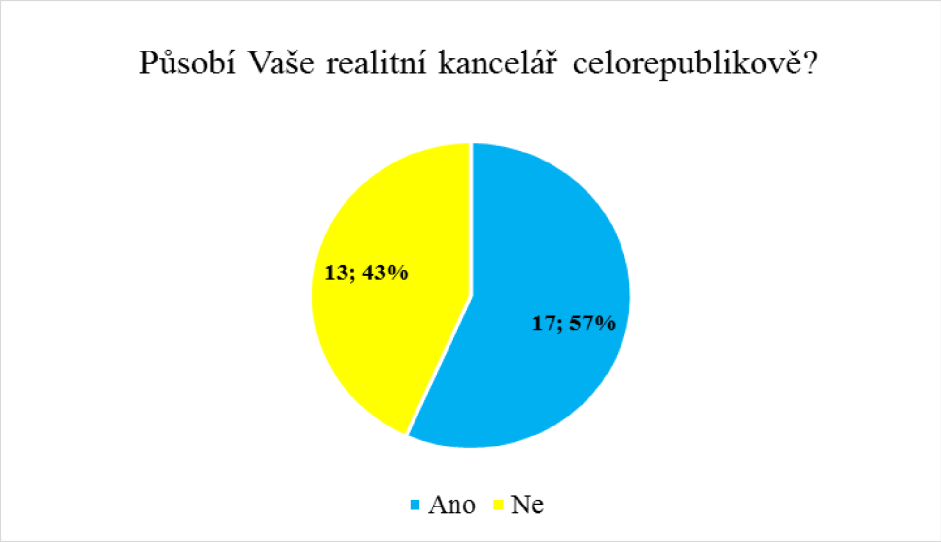
V každém z krajů České republiky je jiný poměr nabídky a poptávky po nemovitých věcech. Cenově se tyto hodnoty pohybují také v zcela jiných číslech. Jelikož všechny dotazované realitní kanceláře byly z Brna, zajímalo mě, zda je jejich působení pouze lokální, nebo je jejich působnost rozšířena i celorepublikově. Tomuto zájmu sloužila otázka č. 13.

Tabulka č. 1.17 – Dotazník otázka č.13

Výsledky otázka č. 13	
Působí Vaše realitní kancelář celorepublikově?	
Odpovědi	Počet odpovědí
Ano	17
Ne	13

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.13 – Působení realitní kanceláře



(Zdroj: vlastní zpracování)

Z výše uvedeného grafu vyplývá, že 57% z dotazovaných realitních kanceláří působí nejen v Brně, ale i v ostatních městech České republiky. Zbývajících 43% má působnost pouze v Brně. Myslím si, že nezáleží na tom, v jakém regionu daná realitní kancelář působí, neodráží se to v kvalitě poskytovaných služeb. Určujícím faktorem jsou pouze znalosti, zkušenosti a praxe realitních makléřů.

Otázka č. 14

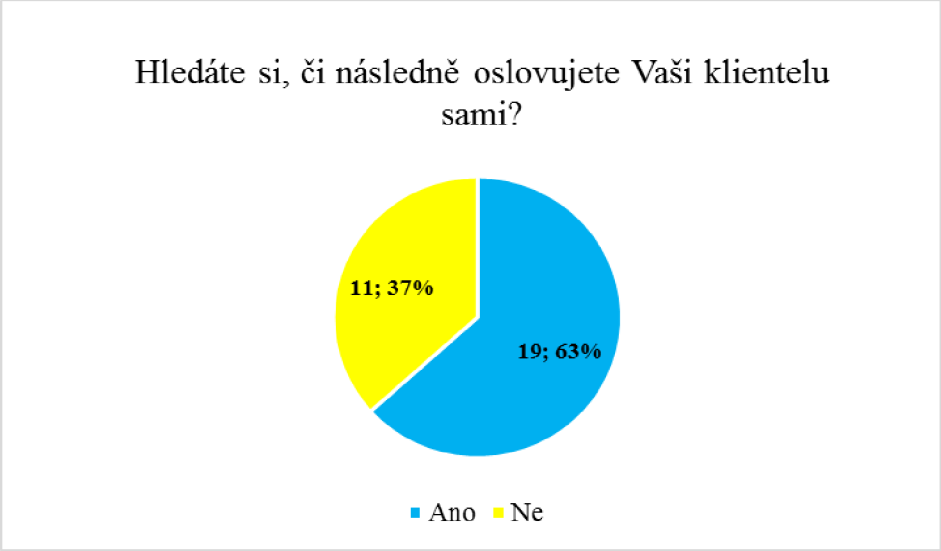
V dnešní době je na realitním trhu velká konkurence. Vypovídá o tom i fakt, že se na českém realitním trhu nachází přes 18 000 realitních kanceláří. Proto je důležité mít dobrou pověst, aby si zákazníci vybrali právě danou realitní kancelář. Někdy je ale také vhodné tomu trošku pomoct a klientelu si získat i jiným způsobem. Získávání klientů patří do celkové organizace realitní kanceláře, proto jsem do svého otazníku zahrnula následující otázku.

Tabulka č. 1.18 – Dotazník otázka č.14

Výsledky otázka č. 14	
Hledáte si, či následně oslovujete Vaši klientelu sami?	
Odpovědi	Počet odpovědí
Ano	19
Ne	11

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.14 – Získávání klientů



(Zdroj: vlastní zpracování)

Z analýzy vyplynulo, že 19 z dotazovaných realitních kanceláří se snaží své klienty oslovovat, zbývajících 11 realitních kanceláří klienty neoslovuje a pouze čeká, až je s daným požadavkem vyhledají a osloví sami. Předpokládám, že se jedná o velké realitní kanceláře, které mají již dostatek prostředků pro rozvoj, zkušeností a na realitním trhu působí již delší dobu. Takovéto realitní kanceláře mají vybudovány dobré jméno, mají své realitní servery a nespočet uzavřených obchodů.

Otázka č. 15

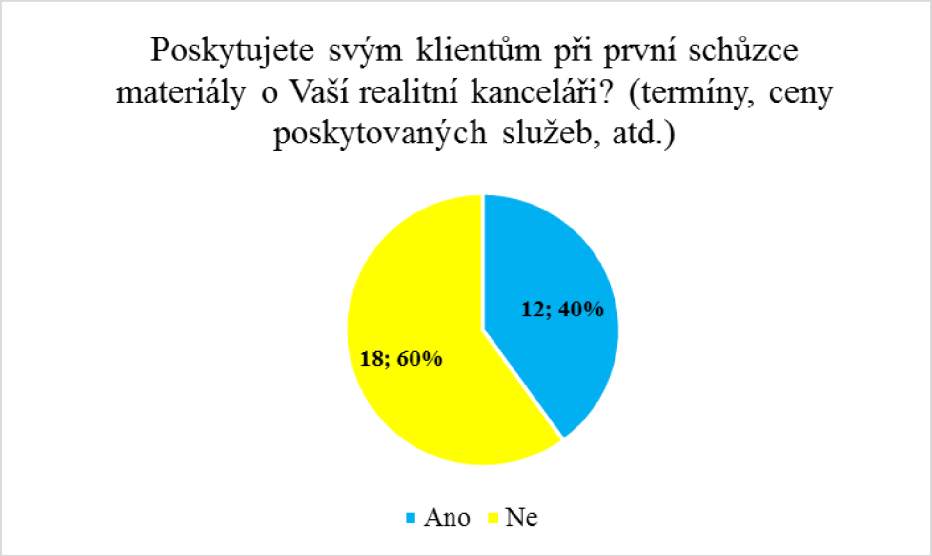
Aby si realitní kancelář získala přízeň potenciálního zákazníka, měla by udělat vše proto, aby zákazník chtěl využít služeb právě dané realitní kanceláře. V prvé řadě by realitní kancelář měla poskytnout základní informace o poskytovaných a nabízených službách.

Tabulka č. 1.19 – Dotazník otázka č.15

Výsledky otázka č. 15	
Poskytujete svým klientům při první schůzce materiály o Vaši realitní kanceláři? (termíny, ceny poskytovaných služeb, atd.)	
Odpovědi	Počet odpovědí
Ano	12
Ne	18

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.15 – Poskytování materiálů o realitní kanceláři



(Zdroj: vlastní zpracování)

Výsledky této otázky jsou pro mě překvapující. Pouhých 40% z dotazovaných realitních kanceláří poskytuje svým klientům při první schůzce informace a materiály o své realitní kanceláři. V základních materiálech by měly být především uvedeny ceny poskytovaných služeb. Pokud s cenami klient není seznámen, realitní kancelář si poté může měnit tarifní sazby dle svých potřeb, což je pro zákazníka velmi nevýhodné.

Otázka č. 16

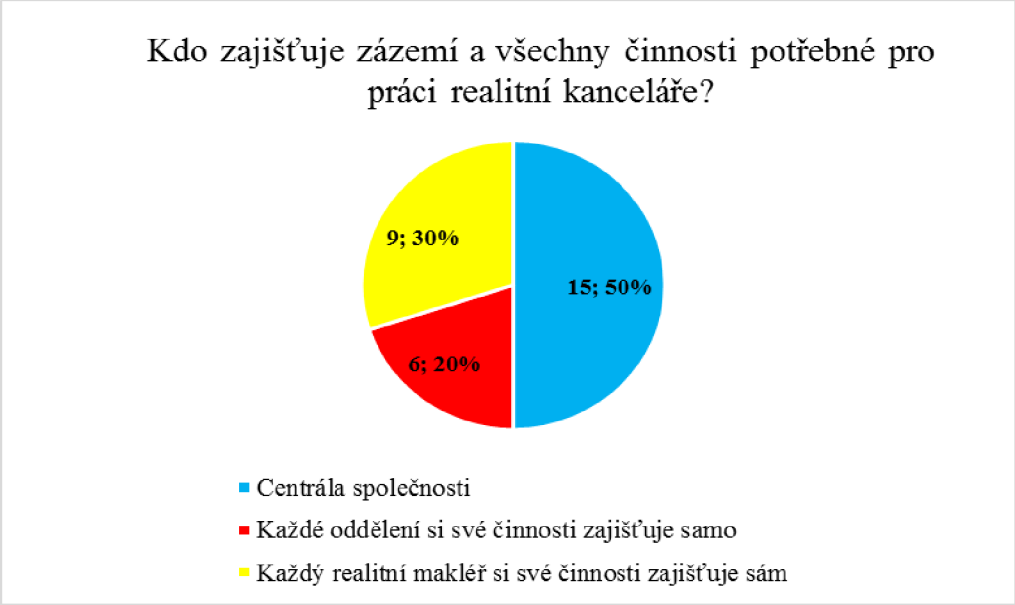
Organizace realitních kanceláří je různorodá, jelikož každá realitní kancelář má svou organizaci postavenou na jiných prioritách. Vše záleží také na velikosti dané realitní kanceláře. Důležitým faktem je také to, kdo zajišťuje veškeré činnosti, které jsou potřebné pro práci realitní kanceláře. Tuto informaci jsem zjišťovala otázkou č. 16 ve svém dotazníku.

Tabulka č. 1.20 – Dotazník otázka č.16

Výsledky otázka č. 16	
Kdo zajišťuje zázemí a všechny činnosti potřebné pro práci realitní kanceláře?	
Odpovědi	Počet odpovědí
Centrála společnosti	15
Každé oddělení si své činnosti zajišťuje samo	6
Každý realitní makléř si své činnosti zajišťuje sám	9

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.16 – Zajištění zázemí a činností realitní kanceláře



(Zdroj: vlastní zpracování)

Polovina z dotazovaných realitních kanceláří odpověděla, že činnosti potřebné pro práci realitní kanceláře zajišťuje centrála společnosti. Jedná se především o vedení účetnictví, zajišťování inzerce, shromažďování nabídek a poptávek, kontrolní činnost, atd. Dalších 20% respondentů uvedlo, že si činnosti potřebné pro práci realitní kanceláře zajišťuje každé oddělení zvlášť. Předpokládám, že zbývajících 30% dotazovaných jsou realitní makléři, kteří působí samostatně, proto si veškeré aktivity spojené s chodem realitní činnosti zajišťují sami. Dle mého názoru je nejvýhodnější, aby veškeré činnosti zajišťovala centrála společnosti. Tyto činnosti budou v tomto případě sjednoceny, bude nastaven určitý řád, pravidla a povinnosti všech zaměstnanců.

Otázka č. 17

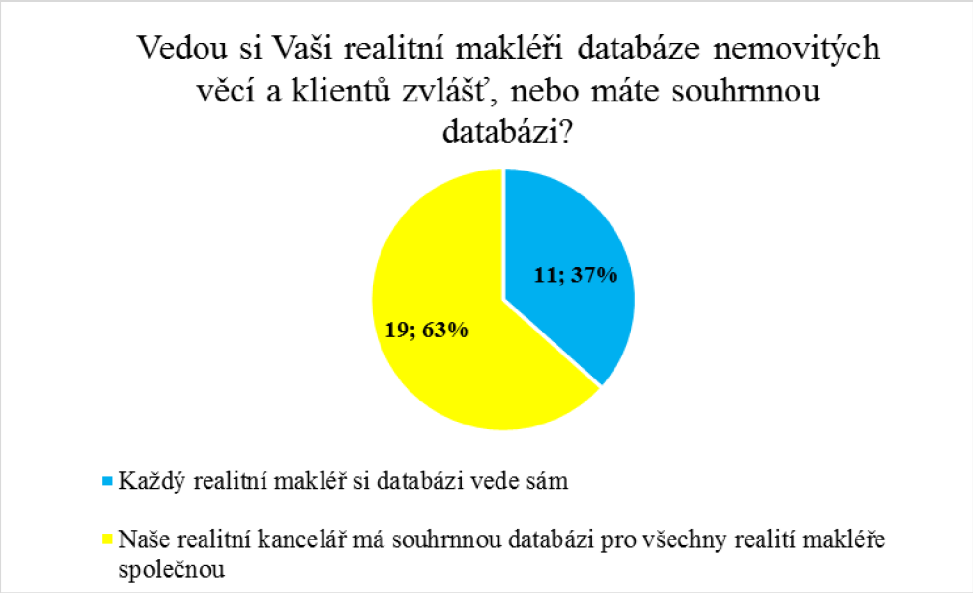
Poslední otázka mého dotazníku se týká databáze nemovitých věcí. Zda má realitní kancelář souhrnnou databázi, nebo si jej každý realitní makléř vede sám.

Tabulka č. 1.21– Dotazník otázka č.17

Výsledky otázka č. 17	
Vedou si Vaši realitní makléři databáze nemovitých věcí a klientů zvlášť, nebo máte souhrnnou databázi?	
Odpovědi	Počet odpovědí
Každý realitní makléř si databázi vede sám	11
Naše realitní kancelář má souhrnnou databázi pro všechny realitní makléře společnou	19

(Zdroj: vlastní zpracování)

Graf č. 1.17 – Databáze realitních kanceláří



(Zdroj: vlastní zpracování)

Více než polovina realitních kanceláří (63%) odpověděla, že mají souhrnnou databázi, která je společná pro všechny realitní makléře. Zbývajících 37% realitních kanceláří si tuto databázi nevede, ale obstarávají si ji sami realitní makléři. Osobně si myslím, že obě varianty mají své klady i zápory. Do kladů bych zahrnula především to, že pokud realitní makléř pracuje pro danou realitní společnost, která vede souhrnnou databázi, může se plně věnovat svým klientům a uzavíráním obchodů. Odpadá mu práce s akutalizací databáze a administrativní činností. Na druhou stranu, pokud si realitní makléř vede databázi sám, má jasný přehled o svých klientech a uzavřených obchodech.

8 ZHODNOCENÍ A SHRNUTÍ KLADŮ A ZÁPORŮ OGRANIZACE REALITNÍCH KANCELÁŘÍ

Každá realitní kancelář má své silné i slabé stránky. Od těchto faktů se také odvíjí celková organizace společnosti. Během psaní mé diplomové práce jsem měla možnost setkat se s několika realitními makléři a navštívit osobně realitní kanceláře, kde jsem poznala celkový chod a organizaci společnosti a také se dozvěděla o jejich kladných i záporných stránkách. Na základě poznatků jsem sestavila a vyhodnotila dotazník, z kterého činím následující závěry.

- Z dotazovaných 30 realitních kanceláří působí 13% na realitním trhu nejdelší dobu a to více jak 20 let, naopak nejkratší dobu, 1-3 roky působí 17% realitních kanceláří. Toto jsou začínající realitní kanceláře, které rozvíjí své zkušenosti a organizační schopnosti.
- Nejčastěji byly osloveny malé realitní kanceláře o velikosti 1-5 zaměstnanců, a to 40%, které nemají tak dokonalou organizaci jako velké a zkušené společnosti.
- 73% realitních kanceláří jsou členy Asociace realitních kanceláří České republiky. Ostatních 27% toto členství nesdílí.
- Etický kodex je důležitým faktem pro působení na realitním trhu, nikoli však povinným. Tímto kodexem se řídí pouze 63% z dotazovaných realitních kanceláří.
- Důležitou součástí prodeje či pronájmu nemovitých věcí je stanovení tržní ceny. Shledávám příznivým se o této ceně poradit s odborníkem, v tomto případě s realitním makléřem. 57% dotazovaných svým klientům poskytuje poradenství při stanovení tržní ceny. 30% toto poradenství neposkytuje a zbývajících 13% svým klientům radí pouze v některých případech.
- Jednou z formalit před uzavřením obchodu je rezervační smlouva. Není povinná, tedy ne vždy se uzavírá. Dotazované realitní kanceláře k tomu přihlížejí takto: 40% s klienty uzavírá rezervační smlouvu, 30% ji neuzavírá a dalších 30% se s rezervační smlouvou setkává pouze někdy.
- Nejčastějším místem pro umisťování inzercí je internet. Až 64% realitních kanceláří jej využívá jako zdroj propagace a reklamy. 23% využívá jako propagaci tisk, 10% média a zbývající 4% využívají jiná místa k umístění svých inzerátů.

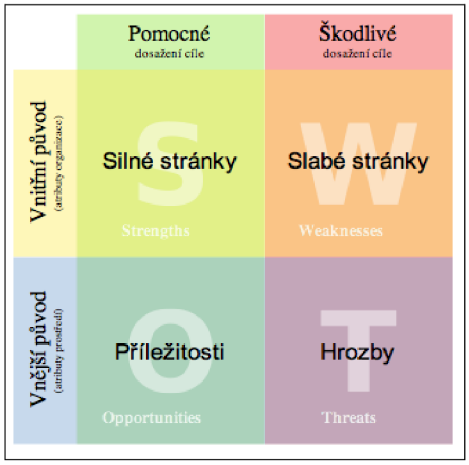
- 73% realitních kanceláří se zabývá i jinými činnostmi, než pouze zprostředkováním koupě, prodeje a pronájmu nemovitých věcí. Mezi tyto činnosti je zahrnuto především oceňování nemovitých věcí, právní služby, správa nemovitých věcí a ostatní, mezi které realitní kanceláře zařadily především finanční servis, pojištění, dražby, aukce, aj.
- Některé realitní kanceláře využívají také odborníky z jiných odvětví, než je realitní činnost. Z dotazovaných realitních kanceláří tyto odborníky vyhledává 77%. Nejčastěji jsou oslovováni soudní znalci, odhadci, advokáti, poradci, geodeti, ale také bytoví designeři, tlumočníci, překladatelé, aj.
- 57% realitních makléřů absolvuje pravidelně školení, či profesní kurz pro zlepšení kvalifikace realitní činnosti. Zbývajících 43% tyto školení nenavštěvuje. Z těchto poznatků vyplývá, že realitní makléři z 13 dotazovaných realitních kanceláří vykonávají svou činnost bez jakéhokoliv proškolení. Poměr tohoto faktu vnímám velmi negativně.
- Důležitou součástí každé práce je motivace. Až 70% realitních kanceláří své zaměstnance motivuje k výkonu dobré práce a následně je příslušně ohodnotí. Mezi nejčastější odměny dotazovaných realitních kanceláří patří finanční odměny, prémie, benefity, firemní akce, ale také zájezdy, % z obratu, aj.
- Z průzkumu vyšlo najevo, že 57% dotazovaných realitních kanceláří působí nejen v Brně, nýbrž celorepublikově. Zbývajících 43% mají svou působnost pouze v Brně.
- 63% realitních kanceláří jsou velmi aktivní, hledají a následně oslovují klienty sami. Ostatních 37% klienty sami neoslovují.
- Z dotazovaných respondentů pouze 40% poskytuje svým klientům při první schůzce materiály o příslušné realitní kanceláři. 60% tyto materiály neposkytuje a spoléhá na to, že si informace o realitní kanceláři klient zjistil sám, např. prostřednictvím internetových stránek dané realitní kanceláře.
- Až v 50% realitních společností zajišťuje zázemí realitní společnosti nejčastěji centrála společnosti. V 30% realitních kancelářích si zázemí zajišťuje každé oddělení zvlášť a zbývajících 20% realitních kanceláří to má zařízeno tak, že si zázemí a všechny činnosti potřebné pro práci zajišťuje každý realitní makléř sám.

- Dle šetření vyšlo najevo, že 63% realitních kanceláří vede souhrnnou databázi nemovitých věcí a klientů. Zbývajících 37% jsou realitní kanceláře, ve kterých si tuto databázi vede každý realitní makléř sám.

8.1 SWOT ANALÝZA SOUČASNÉHO ČESKÉHO REALITNÍHO TRHU SPOLEČNOSTÍ

Mezi jednu z nejdůležitějších analýz firem patří SWOT analýza, která informuje o silných a slabých stránkách firmy a také příležitostech a hrozbách, které se firmy týkají. Tato analýza je nástrojem pro odhalení stavu firem a organizací, v tomto případě realitních kanceláří, a na základě vyhodnocení ujasnění určitých prospektiv do budoucna.

Obrázek č. 1. 7 – SWOT analýza



(Zdroj: http://excel-navod.fotopulos.net/swot-analyza/1.png)

Na základě vyhodnocených dotazníků a především faktů z osobní konzultace s realitními makléři jsem shrnula silné a slabé stránky, příležitosti a ohrožení realitních kanceláří, které uvádím níže.

Silné stránky

- Školení realitních makléřů
- Doprovodné služby
- Hierarchie společnosti
- Dobré jméno společnosti
- Zázemí společnosti

Slabé stránky

- Častá fluktuace realitních makléřů
- Velký počet konkurentů
- Nedostatečná profesionalita některých realitních makléřů
- Neposkytování materiálů o realitní kanceláři

Příležitosti

- Dodržování Etického kodexu
- Členství v Asociaci realitních kanceláří
- Poradenství při stanovení prodejní ceny
- Podpora financování bydlení a výstavby
- Odměňování zaměstnanců
- Developerská činnost

Ohrožení

- Změny v legislativě
- Zvýšená nezaměstnanost
- Omezená výstavba
- Ekonomická krize
- Vzrůst inflace a DPH

8.2 NÁVRHY NA ZLEPŠENÍ ORGANIZACE A KOMUNIKACE REALITNÍCH KANCELÁŘÍ

V návaznosti na předchozí kapitoly a získání veškerých poznatků se nyní budu věnovat návrhům na zlepšení organizace a komunikace realitních kanceláří.

Největší chybu a nedostatek shledávám v tom, že v České republice zcela chybí zákon, který by upravoval činnost realitních kanceláří. Pokud by tento zákon byl zaveden, realitní činnost by již nemohl vykonávat úplně každý. Bylo by vhodné, aby lidé, kteří provozují

realitní činnost, měli vystudované odborné školy tohoto zaměření. V této souvislosti by se zlepšila kvalita poskytovaných služeb, jelikož by obchodníci měli odborné znalosti a od toho se odvíjela také jejich profesní schopnost.

Dále bych v oblasti realitní činnosti navrhovala, aby se zavedlo povinné dodržování etického kodexu. Jedná se o určitá pravidla a principy, dle kterých realitní kancelář pracuje. Realitní makléř svým chováním reprezentuje danou realitní kancelář. Pokud by se všichni realitní makléři řídili tímto kodexem, jejich profesionalita by neustále rostla.

Konkurence v oblasti realitní činnosti je obrovská. V České republice působí až 18 600 realitních kanceláří, které se mezi sebou neustále komparují. Zjišťují, kdo nabízí jaké služby, kdo má v čem výhodu atd. Aby se celkový chod organizace zlepšil, bylo by vhodné své zaměstnance především správně motivovat, jelikož spokojený zaměstnanec odvádí lepší výkon, vkládá větší energii do pracovního nasazení a spokojenost zaměstnanců utužuje nejen vztahy na pracovišti, ale také celkový chod společnosti. Vedoucí pracovníci a manažeři by měli být vyškoleni k tomu, aby správně ohodnotili práci svých podřízených. Navrhovala bych, aby realitní společnosti více využívali odborníky z oblasti koučování, kteří je naučí jak správně uznávat výsledků svých podřízených. Pro utužení vztahů a komunikace by bylo vhodné zavést opakované setkávání nadřízených se svými zaměstnanci. Tyto setkání by se mohla provádět formou teambuildingu, který především buduje týmovou spolupráci, rozvoj a stmelování vztah. Pro zlepšení výkonů a tím i následného rozvoje společnosti bych navrhovala, aby každá realitní kancelář měla zaveden svůj motivační program. Cílem motivačních programů je dosažení spokojených zaměstnanců. Tyto programy se zaměřují především na motivující faktory, které jsou neuspokojivé a je zapotřebí je zlepšit. Navrhovala bych zavést tzv. systém cafeteria, který je založen na tom, že odměňuje zaměstnance poukázkami, např. na sport, kulturu, zájezdy, ale také třeba na vitamíny.

Jednou ze slabých stránek nejen organizace, ale i celého chodu společnosti je častá fluktuace realitních makléřů, kteří naberou zkušenosti u jedné společnosti a jelikož nejsou spokojeni s přístupem ze strany nadřízených, začnou působit ve společnosti jiné. Domnívám se, že pokud by společnosti zrealizovaly výše navržené změny, fluktuace zaměstnanců by se razantně snížila. Pokud by byl realitní makléř spokojen s konkrétní společností, její organizací a chodem, neměl by důvod ji měnit za jinou. Snížení fluktuace zaměstnanců je přínosem nejen pro realitního makléře, ale také pro celou společnost, která v důsledku toho ušetří finanční prostředky za nové pracovníky a jejich následné školení.

9 ZÁVĚR

Cílem mé diplomové práce na téma *Problematika organizace realitních kanceláří a jejich činností* bylo zmapovat současný stav jednotlivých forem organizace realitních kanceláří a jejich činností a následně provést vyhodnocení kladů a záporů těchto realitních kanceláří.

Abych splnila předem stanovený cíl, musela jsem si nejdříve opatřit veškeré materiály, které se týkají dané problematiky, a z těchto materiálů jsem následně při psaní práce vycházela. Diplomová práce má tři hlavní části a to teoretickou část, praktickou část a návrhy na zlepšení situace realitních kanceláří.

V první, teoretické části jsem se zabývala především poznatky pro pochopení specifik realitní činnosti. Jako podklady mi sloužily informace z odborné literatury, zákonů, elektronických zdrojů, ale také odborných článků či prezentací z přednášek po dobu studia. Díky těmto zdrojům jsem sepsala hlavní okruhy, které se týkají realitní činnosti, realitního trhu a především organizace realitních kanceláří. Na základě dopsání teoretické části jsem byla seznámena s realitním prostředním a byla schopna odpovědět na otázky týkající se tohoto problému.

Nejobsáhlejší částí je část praktická, která je věnována především analýze dotazníkového šetření. Pro zjištění situace realitních kanceláří a jejich organizace jsem využila již zmiňovanou formu dotazníkového šetření. Dotazník byl podán 30 realitním kancelářím z Brna. V prvotní úvaze měly být realitní kanceláře mezi sebou porovnány, ale jelikož si žádná nepřála uveřejnění jejich jména, byl i dotazník podán anonymní formou. Dotazník obsahoval celkem 17 otázek, které byly následně vyhodnoceny, okomentovány a k jednotlivým komentářům byl připsán můj názor na danou situaci. Na základě těchto poznatků jsem shrnula silné a slabé stránky, příležitosti a ohrožení realitních kanceláří, které jsem zaznamenala ve SWOT analýze. Jelikož jsem během psaní diplomové práce byla členem prodeje nemovité věci, do praktické části jsem zahrnula také modelový případ této situace. Doposud jsem realitní činnost znala pouze teoreticky, ale tato skutečnost mi umožnila blíže nahlédnout do dané problematiky a řešit konkrétní úkony v praxi.

Poslední část vychází především ze slabých stránek realitních kanceláří, díky kterým jsem podala návrhy na zlepšení organizace a komunikace realitních kanceláří. V prvé řadě vytvoření určitých standardů pro realitní kanceláře, dodržování etického kodexu, povinné

členství v Asociaci realitních kanceláří České republiky a také správná motivace by pomohly ke zlepšení situace organizace realitních kanceláří.

Jelikož bych se v budoucnu chtěla věnovat realitnímu trhu, jsem velmi ráda, že jsem mohla zpracovat diplomovou práci na toto téma, blíže se seznámit s realitní činností a utvrdit se v tom, že výkon realitní činnosti je jak časově, tak fyzicky velmi náročný. V konečné fázi nemusí poskytnout ani finanční jistotu, ale na druhou stranu lidé, kteří mají dostatek zkušeností a jsou ochotni se přizpůsobit a učit se novým věcem, vidí v tomto oboru budoucnost.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Odborná literatura:

(1) BRADÁČ, A. a kol. *Teorie oceňování nemovitostí*. VIII. přepracované a doplněné vydání, Brno: Akademické nakladatelství CERM, s.r.o. Brno, 2009. 753 s. ISBN 978-80-7204-630-0.

(2) BRADÁČ A., FIALA, J. a kol. *Rádce majitele nemovitostí*. 2. aktualizované vydání. Praha: Linde Praha, a.s., 2006. 1055 s. ISBN 80-7201-582-6.

(3) JANKŮ M., LUKEŠ L. *Jak na smlouvy: nájem, byty, nemovitosti, stavby a pozemky*. Vyd. 1. Praha: Computer Press, 2001. 193 s. Právní rady. ISBN 80-7226-426-5.

(4) JANKŮ, M. *Nemovitosti - koupě a prodej: zákon, komentáře, vzory a judikatura*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2003. 254 s. Právo pro denní praxi. ISBN 8072268996.

Zákony:

Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání, ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 256/2013 Sb., o katastru nemovitostí, ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 183/2006 Sb., o územním plánování a stavebním řádu (stavební zákon), ve znění pozdějších předpisů

Elektronické zdroje:

- *Asociace realitních kanceláří České republiky www.arkcr.cz* [online], 2010 [cit. 2014-12-04]. Dostupné z: <http://www.arkcr.cz/?c_id=1167>
- *Asociace realitních kanceláří České Republiky www.arkcr.cz*. [online], 2014 [cit. 2014-12-22]. Dostupné z: < http://www.arkcr.cz/?c_id=1094>
- *BUILDING NEWS http://www.buildingnews.cz/.* [online], 2015 [cit. 2015-03-22]. Dostupné z: < http://www.buildingnews.cz/zpravy-dne/cesky-realitni-trh-v-roce-2015---prevlada-mirny-optimismus.html>
- *BUSINESS CENTER www.business.center.cz* [online], 2014 [cit. 2014-12-21]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/formypodn/sro/zalozeni.aspx>

- *BUSINESS CENTER www.business.centr.cz* [online], 2014 [cit. 2014-12-21]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/nove-obcanske-obchodni-rekodifikace-2014/akciova-spolecnost/zalozeni-akciove-spolecnosti.aspx>
- *Česká komora realitních kanceláří www.ckrk.cz* [online], 2014 [cit. 2014-12-07]. Dostupné z <http://www.ckrk.cz/aktualita/8/eticky-kodex-ckrk>
- *ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA www.CNB.cz* [online], 2015 [cit. 2015-03-21]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/zpravy_fs/fs_2008-2009/FS_2008-2009_slovnicek.pdf>
- EXCEL – NÁVODY NA OVLÁDÁNÍ PROGRAMŮ *www.excel-navod.fotopulos.net* [online], 2009 [cit. 2015-04-27]. Dostupné z <http://excel-navod.fotopulos.net/swot-analyza/1.png>
- *Home Institute www.home-institute.cz.* [online], 2014 [cit. 2014-12-21]. Dostupné z: <http://www.home-institute.cz/jak-se-vyznat-se-ve-smlouvach-pri-koupi-nemovitosti/>.
- *Home Institute www.home-institute.cz.* [online], 2014 [cit. 2014-12-21]. Dostupné z: <http://www.home-institute.cz/uschova-penez-vam-zajisti-bezpecny-prevod-nemovitosti/>
- *NOVÝ OBČANSKÝ ZÁKONÍK www.obcanskyzakonik.justice.cz*. [online], 2014 [cit. 2014-12-21]. Dostupné z: <http://obcanskyzakonik.justice.cz/infocentrum/media/kupni-smlouva-dle-noveho-obcanskeho-zakoniku/>
- *NOVÝ OBČANSKÝ ZÁKONÍK www.obcanskyzakonik.justice.cz* [online], 2015 [cit. 2015-03-16]. Dostupné z: <http://obcanskyzakonik.justice.cz/infocentrum/media/katastr-nemovitosti-v-novem/>.
- *On-line magazín o bydlení www.lepebydlet.cz* [online], 2014 [cit. 2014-12-02]. Dostupné z: <http://www.lepebydlet.cz/aktuality/v-cesku-chybi-zakon-regulujici-cinnost-realitnich-/>
- *Profi reality komplexní realitní služby profesionálů www.profireality.cz* [online], 2015 [cit. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.profireality.cz/sluzby/pravni-sluzby/>
- *REALITNÍ KOMORA ČESKÉ* REPUBLIKY *www.realitnikomora.cz* [online], 2012 [cit. 2015-03-29]. Dostupné z: <http://www.realitnikomora.cz/1-174-85_Cile-a-poslani.htm>

- *REALITNÍ SERVER SREALITY.CZ wap.sreality.cz* [online], 2015 [cit. 2015-04-28]. Dostupné z: <http://wap.sreality.cz/detail/prodej/byt/3+1/brno-veveri-bayerova/2900676700#img=0&fullscreen=false>
- *RE/MAX Česká republika www.remax.czech.cz* [online], 2014 [cit. 2014-12-05]. Dostupné z: < http://www.remax-czech.cz/kdo-jsme/>

Ostatní:

- Prezentace z přednášek předmětu Realitní kanceláře a realitní trhy p. doc. Ing. et. Ing. Stanislava Škapy, Ph.D, 2014.

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

ARK ČR	Asociace realitních kanceláří České republiky
Atd.	A tak dále
ČR	Česká republika
Např.	Například
RK ČR	Realitní komora České republiky
RK	Realitní kancelář
Tj.	To je
Tzv.	Takzvaný

SEZNAM POUŽITÝCH GRAFICKÝCH OBJEKTŮ

Seznam obrázků

Obrázek č. 1.1 - Logo Asociace realitních kanceláří České republiky, str. 13

Obrázek č. 1.2 - Logo Realitní komory České republiky, str. 14

Obrázek č. 1.3 - Organizační struktura realitních kanceláří, str. 19

Obrázek č. 1.4 – Fotodokumentace č. 1 - prodej nemovité věci, str. 37

Obrázek č. 1.5 – Fotodokumentace č. 2 - prodej nemovité věci, str. 37

Obrázek č. 1.6 – Popis prodávané nemovité věci, str. 38

Obrázek č. 1.7 – SWOT analýza, str. 64

Seznam tabulek

Tabulka č. 1.1 – Realitní trh ve vybraných zemích, str. 32

Tabulka č. 1.2 – Dotazník otázka č. 1, str. 40

Tabulka č. 1.3 – Dotazník otázka č. 2, str. 42

Tabulka č. 1.4 – Dotazník otázka č. 3, str. 43

Tabulka č. 1.5 – Dotazník otázka č. 4, str. 44

Tabulka č. 1.6 – Dotazník otázka č. 5, str. 45

Tabulka č. 1.7 – Dotazník otázka č. 6, str. 46

Tabulka č. 1.8 – Dotazník otázka č. 7, str. 47

Tabulka č. 1.9 – Dotazník otázka č. 8, str. 48

Tabulka č. 1.10 – Dotazník otázka č. 9, str. 49

Tabulka č. 1.11 – Dotazník otázka č. 10a, str. 51

Tabulka č. 1.12 – Dotazník otázka č. 10b, str. 52

Tabulka č. 1.13 – Dotazník otázka č. 11a, str. 52

Tabulka č. 1.14 – Dotazník otázka č. 11b, str. 53

Tabulka č. 1.15 – Dotazník otázka č. 12a, str. 54

Tabulka č. 1.16 – Dotazník otázka č. 12b, str. 55

Tabulka č. 1.17 – Dotazník otázka č. 13, str. 56

Tabulka č. 1.18 – Dotazník otázka č. 14, str. 57

Tabulka č. 1.19 – Dotazník otázka č. 15, str. 58

Tabulka č. 1.20 – Dotazník otázka č. 16, str. 59

Tabulka č. 1.21 – Dotazník otázka č. 17, str. 61

Seznam grafů

Graf č. 1.1 – Počet let na realitním trhu, str. 41

Graf č. 1.2 – Počet zaměstnanců, str. 42

Graf č. 1.3 – Členství asociace realitních kanceláří, str. 43

Graf č. 1.4 – Etický kodex, str. 44

Graf č. 1.5 – Poradenství při stanovení prodejní ceny, str. 45

Graf č. 1.6 – Rezervační smlouva, str. 46

Graf č. 1.7 – Umístění inzerce, str. 47

Graf č. 1.8 – Související činnosti realitní kanceláře, str. 49

Graf č. 1.9 – Výčet souvisejících činností realitní kanceláře, str. 50

Graf č. 1.10 – Odborníci z jiných odvětví, str. 51

Graf č. 1.11 – Školení realitních makléřů, str. 53

Graf č. 1.12 – Motivace a odměňování zaměstnanců realitní kanceláře, str. 55

Graf č. 1.13 – Působení realitní kanceláře, str. 57

Graf č. 1.14 – Získávání klientů, str. 58

Graf č. 1.15 – Poskytování materiálů o realitní kanceláři, str. 59

Graf č. 1.16 – Zajištění zázemí a činnosti realitní kanceláře, str. 60

Graf č. 1.17 – Databáze realitních kanceláří, str. 61

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1 - Dotazník

Příloha č. 1 – Dotazník

Dotazník k diplomové práci.

Dobrý den,

jmenuji se Karolína Besedová a jsem studentkou posledního ročníku magisterského studia Ústavu soudního inženýrství v Brně. Ráda bych Vás požádala o vyplnění tohoto dotazníku, který bude součástí mé diplomové práce na téma *„Problematika organizace realitních kanceláří a jejich činností.*"

Prosím Vás o úplné a upřímné vyplnění. Získané informace budou použity pouze pro účely mé diplomové práce.

1. Kolik let působíte na realitním trhu?
    a) 1-3 roky
    b) 3-5 let
    c) 5-10 let
    d) 10-201-5 let
    e) více jak 20 let

2. Kolik zaměstnanců v současné době máte?
    a) 1-5
    b) 5-10
    c) 10-20
    d) 20-50
    e) více jak 50

3. Jste členem Asociace realitních kanceláří ČR?
    a) Ano
    b) Ne

4. Řídí se Vaši makléři etickým kodexem?
    a) Ano
    b) Ne

5. Poskytujete svým klientům poradenství při stanovení prodejní ceny?
    a) Ano, cenu poté stanovíme společně
    b) Ne, klient si cenu stanoví zcela sám
    c) Pouze někdy

6. Uzavíráte s klientem rezervační smlouvu?
    a) Ano
    b) Ne
    c) Pouze někdy

7. Kde nejčastěji umisťujete své inzerce?
    a) Na internetu
    b) V tisku
    c) V médiích
    d) Jiné

8. Zabývá se Vaše RK i souvisejícími činnostmi, než pouze zprostředkováním koupě, prodeje a pronájmu nemovité věci?
    a) Ano
    b) Ne

9. Pokud ano, kterými?
    a) Oceňování nemovitých věcí
    b) Právní služby
    c) Inženýrská a projektová činnost
    d) Developerská činnost
    e) Správa nemovitých věcí
    f) Jiné

10. Využíváte odborníky z jiného odvětví?
    a) Ne
    b) Ano (uveďte prosím jaké – právník, soudní znalec,…)

    ---

11. Absolvují Vaši realitní makléři školení, či profesní kurz pro zlepšení kvalifikace realitní činnosti?
    a) Ano (jak často?)
    b) Ne

12. Jsou Vaši zaměstnanci motivováni k výkonu dobré práce a následně odměňováni?
    a) Ne
    b) Ano (uveďte prosím jak)

    ---

13. Působí Vaše realitní kancelář celorepublikově?
    a) Ano
    b) Ne

14. Hledáte si, či následně oslovujete Vaši klientelu sami?
    a) Ano
    b) Ne

15. Poskytujete svým klientům při první schůzce materiály o Vaší realitní kanceláři? (termíny, ceny poskytovaných služeb,…)
    a) Ano
    b) Ne

16. Kdo zajišťuje zázemí a všechny činnosti potřebné pro práci realitní kanceláře?
    a) Centrála společnosti
    b) Každé oddělení si své činnosti zajišťuje samo
    c) Každý realitní makléř si své činnosti zajišťuje sám
    d) Jiné (uveďte prosím jaké)

    ---

17. Vedou si Vaši realitní makléři databáze nemovitých věcí a klientů zvlášť, nebo máte souhrnnou databázi?
    a) Každý realitní makléř si databázi vede sám
    b) Naše realitní kancelář má souhrnnou databázi pro všechny realitní makléře společnou

Mnohokrát děkuji za spolupráci a Vaši ochotu.

Bc. Karolína Besedová