

UNIVERZITA JANA AMOSE KOMENSKÉHO PRAHA

**MAGISTERSKÉ KOMBINOVANÉ STUDIUM
2015-2017**

DIPLOMOVÁ PRÁCE

Kristina Špalová

Vzdělávání realitních makléřů v České republice

Praha 2017

Vedoucí diplomové práce: PhDr. Iva Borská, CSc.

JAN AMOS KOMENSKY UNIVERSITY PRAGUE

**MASTER COMBINED (PART TIME) STUDIES
2015-2017**

DIPLOMA THESIS

Kristina Špalová

Education the real estate brokers in the Czech Republic

Prague 2017

The Diploma Thesis Work Supervisor:

PhDr. Iva Borská, CSc

Prohlášení

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je mým původním autorským dílem, které jsem vypracovala samostatně. Veškerou literaturu a další zdroje, z nichž jsem při zpracování čerpala, v práci řádně cituji a jsou uvedeny v seznamu použitých zdrojů.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v univerzitní knihovně.

V Praze dne.....

Kristina Špalová

Poděkování

Ráda bych tímto poděkovala za odborné vedení a cenné připomínky při zpracování mé bakalářské práce své vedoucí práce PhDr. Ivě Borské, CSc.

Kristina Špalová

Anotace

Diplomová práce se ve své teoretické části zabývá charakteristikou celoživotního vzdělávání. Následně popisuje vybrané oblasti vzdělávání, zejména současné trendy v celoživotním vzdělávání, firemní vzdělávání, současnou situaci na českém realitním trhu z hlediska práce realitního makléře, růstu cen nemovitostí, vzniku nové legislativy, tedy zákona o realitním zprostředkování. Dále se zabývá aktuálními možnostmi vzdělávání pro realitní makléře. V praktické části diplomové práce se vyhodnocují předem stanovené výzkumné otázky pomocí dotazníkového šetření. Následně jsou předložena další zajímavá zjištění a fakta ohledně realitních obchodníků a jejich vzdělávání. V závěru jsou uvedena andragogická doporučení v rámci vzdělávání této specifické skupiny dospělých.

Klíčová slova

Celoživotní vzdělávání, další vzdělávání, realitní makléř, realitní zprostředkovatel, realitní obchodník, realitní prodejce, realitní trh, realitní společnost, realitní kancelář, realitní firma, realitní obor, vzdělávání.

Annotation

The theoretical part of this Master thesis deals with the lifetime learning. It also describes chosen areas of education, especially the current lifetime learning trends, corporate learning, the current Czech real estate market situation from the point of view of an estate agent work, real estate price growth and the new legislation in real estate. The thesis further addresses the actual estate agents educational possibilities.

The set given research questions are evaluated in the practical part of this thesis using the questionnaire. Other interesting detected facts regarding the estate dealers and their education are presented. The conclusion of the thesis contains recommendations for this specific group of adults.

Key words

Adult education, education, further education, lifelong education, real estate agent, real estate broker, real estate business man, real estate sellers man, real estate market, real estate company, real estate agency, real estate industry, real estate firm.

OBSAH

ÚVOD	9
1 SOUČASNÉ POJETÍ A CÍLE CELOŽIVOTNÍHO PROFESNÍHO VZDĚLÁVÁNÍ	11
2 SOUČASNÁ SITUACE VE VZDĚLÁVÁNÍ DOSPĚLÝCH	15
3 PŘÍNOSY PRO FIRMY VE VZDĚLÁVÁNÍ DOSPĚLÝCH	22
3.1 Firemní vzdělávání.....	22
3.1.1. Metody používané na pracovišti při výkonu práce	25
3.1.2. Metody používané mimo pracoviště.....	27
4 SOUČASNÝ REALITNÍ TRH V ČESKÉ REPUBLICĚ	30
4.1 Práce realitního makléře	30
4.2 Pohled z hlediska růstu cen nemovitostí	34
4.3 Pohled z hlediska absence realitního zákona	37
4.3.1. Vliv nové legislativy na vzdělávání realitních makléřů v České republice.....	40
5 CHARAKTERISTIKA VZDĚLÁVÁNÍ REALITNÍCH MAKLEŘŮ V ČESKÉ REPUBLICĚ	45
5.1 Realitní vzdělávání na školách	45
5.2 Realitní vzdělávání u nezávislých organizací.....	50
5.2.1. Realitní komora České republiky.....	51
5.2.2. Asociace realitních kanceláří České republiky.....	55
5.3 Realitní vzdělávání v rámci vlastní realitní kanceláře	56
5.3.1. Národní realitní holding	57
5.3.2. Re/Max.....	58
5.3.3. Century 21	59
5.3.4. M&M reality holding	60
6 METODOLOGIE VÝZKUMU	62
6.1 Vymezení výzkumného problému	62
6.2 Stanovení výzkumných otázek.....	63

6.3	Výzkumný vzorek.....	64
6.4	Metoda výzkumu a nástroj sběru dat	65
6.5	Vyhodnocení výzkumu.....	68
6.5.1.	Sociodemografické charakteristiky respondentů	68
6.5.2.	Analýza výzkumných otázek	72
6.5.3.	Obecná zjištění z výzkumu.....	79
6.5.4.	Shrnutí výsledků výzkumu.....	88
	ZÁVĚR	91
	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ.....	94
	SEZNAM ZKRATEK.....	99
	SEZNAM GRAFŮ	100

ÚVOD

Diplomová práce se zabývá vzděláváním realitních makléřů v České republice.

Zájem o tuto oblast pramení ze současné skutečnosti neustále se zvyšující potřeby celoživotního vzdělávání. Inspirací k volbě tohoto tématu bylo též šestileté působení ve velké realitní síti, kde jsem pracovala na pozici headhunter¹ a manažer realitních poboček. Byla to velmi dobrá příležitost sledovat veškeré aspekty realitní profese, jako byly i snahy a motivace realitních makléřů vedoucí k dalšímu vzdělávání v tomto oboru.

Vývoj společnosti vyžaduje od jednotlivce umění nakládat s novými poznatky a technologiemi, dokázat je aplikovat ve svém oboru a tím dosahovat dalšího profesního růstu.

Cílem této diplomové práce je na základě poznatků odborné literatury, dostupných údajů získaných výzkumem formulovat andragogické závěry a doporučení pro praxi a teorii řešené problematiky.

Dalším důležitým záměrem této práce je popsat současnou situaci a principy ve vzdělávání realitních zprostředkovatelů. Zjistit nové skutečnosti vztahující se k jejich vzdělávání. Vyspecifikovat, jaké faktory mohou přímo ovlivňovat průměrný měsíční obrat realitních odborníků. Do jaké míry je rozhodující dosažené vzdělání, délka praxe, velikost realitní společnosti či množství vzdělávacích kurzů, kterých se zkoumaná osoba účastní. Rozpoznat případně, jakou měrou se samotné vzdělání podílí na práci realitního makléře a zda je lze zařadit mezi nejvýznamnější činitele úspěchu v tomto oboru.

V teoretické části se diplomová práce orientuje na současné pojetí a cíle v profesním vzdělávání dospělých. Též všímá i komplexního firemního vzdělávání z pohledu celkového přínosu pro danou společnost.

Na problematiku stávající situace realitního trhu v České republice se zaměřuje z hlediska práce realitního makléře, z hlediska růstu cen nemovitostí a absence realitního zákona. Právě připravovaný zákon o realitním zprostředkování bude v budoucnu pro makléře znamenat řadu nových povinností, včetně těch, které se přímo týkají jejich vzdělávání.

V další části jsou popsány nejzajímavější současné možnosti vzdělávání realitních makléřů. Diplomová práce se věnuje vzdělávání na formální úrovni, tedy v rámci státních i soukromých škol, vzdělávání v rámci nezávislých organizací, které zastřešují

¹ Headhunter – je slangově označován jako lovec hlav či lovec mozků. Vyhledává a přímo oslovuje potenciálního kandidáta na určitou pracovní pozici ve středním a vrcholovém managementu.

realitní makléře. Do této oblasti byly zahrnuty dvě nejznámější a nejobvyklejší instituce, tedy Realitní komora České republiky a Asociace realitních kanceláří České republiky.

Dále je sledován vzdělávací systém v rámci nejznámějších velkých realitních sítí, které na tuzemském realitním trhu působí. Jedná se o Národní realitní holding, Re/Max, Century 21 a M&M reality holding.

Praktický úsek práce je zaměřen na samotné výzkumné šetření. V první řadě dojde k vymezení výzkumného problému a stanovení si výzkumných otázek. Výzkumné otázky sledují vliv vzdělání, délky praxe, počtu absolvovaných vzdělávacích kurzů a velikosti realitní společnosti na průměrnou výši měsíčního obrátu. Důležitým cílem výzkumu je rozpoznat na jaké úrovni významnosti stojí samotné vzdělání a zda jej můžeme zařadit mezi nejvýznamnějšího činitele, které ovlivňují výkony realitních zprostředkovatelů.

Posléze je definován výzkumný vzorek, metoda výzkumu a sběru dat. V rámci vyhodnocení výzkumu jsou zkoumány sociodemografické charakteristiky respondentů. Následně se analyzují výzkumné otázky. V poslední části metodologie výzkumu jsou popsána obecná zjištění vyplývající z dotazníkového šetření.

V závěru práce jsou uvedeny výsledky šetření a je ukázáno, jak se potvrdily výzkumné otázky. Jsou zde též předloženy zajímavé postřehy, které z výzkumu vyplynuly a mohly by být využity jako motivace realitních makléřů k dalšímu vzdělávání.

1 SOUČASNÉ POJETÍ A CÍLE CELOŽIVOTNÍHO PROFESNÍHO VZDĚLÁVÁNÍ

Vzdělávání doprovází lidi celým jejich životem. Není tedy možné jej omezit na období dětství a dospívání, nejedná se pouze o jednorázový akt. Celý lidský život lze popsat, jako nepřetržitý učící proces. Podmínky, které ovlivňují studijní výsledky, jsou však u každého jedince jiné.

„ Stále větší počet obyvatel především vyspělých zemí západního světa žije v prostředí, jehož existence je primárně založena na získávání a distribuci znalostí. Participace na celoživotním učení se zde stává nutností a nikdy nekončícím procesem. Učení tak nehraje pouze roli významného faktoru kvality života, jednotlivých občanů, ale stává se základním elementem života celé společnosti.‘‘²

„Teoretický koncept celoživotního vzdělávání a učení zahrnuje veškeré účelné formální i neformální činnosti související s učením, které se průběžně realizují s cílem dosáhnout zdokonalení znalostí, dovedností a profesních kompetencí. Celoživotní učení představuje v ideálním případě kontinuální proces, který předpokládá komplementaritu a prolínání uvedených forem učení v průběhu celého života jedince.‘‘³

Jako celoživotní učení nazýváme všechny vzdělávací aktivity, které lidé realizují v průběhu celého svého života. Neustálé vzdělávání pomáhá zlepšit dovednosti, kompetence či know-how^{4,5} V dnešní době se mnohdy můžeme setkat s preferencí termínu celoživotní učení oproti vzdělávání. Pravděpodobně z důvodu, že každý jedinec má sám odpovědnost za to, zda se vzdělávání sebe sama bude v průběhu svého žití naplno věnovat.⁶

Celoživotní vzdělávání obsahuje vzdělávání dětí a mládeže, vzdělávání dospělých. Vzdělávání pro dospělé pak může probíhat ve školách nebo v rámci dalšího zájmového, profesního či občanského vzdělávání. Pokud dospělý jedinec studuje v i kombinovaném studijním programu na vysoké škole, hovoříme o tzv. náhradním školním vzdělávání či druhé vzdělávací šanci. Pro dospělé osoby je to jedinečná příležitost, jak získat takový stupeň vzdělání, které se běžně nabývá v mladším věku. Lektoři, kteří vyučují

² ŠERÁK, M. a M. DVOŘÁKOVÁ. *Kapitoly z teorie a praxe vzdělávání dospělých*. 1. vyd. Praha: Česká zemědělská univerzita v Praze, Institut vzdělávání a poradenství, 2009. ISBN 978-80-213-2001-7, str. 19.

³ VETEŠKA, J. *Přehled andragogiky, Úvod do studia vzdělávání a učení se dospělých*. 1. vyd. Praha: Portál, 2016. ISBN 978-80-262-1026-9, str. 93.

⁴ Know-how – znamená v češtině „vědět-jak“, jedná se o anglické sousloví, popisující technologické a informační předpoklady znalosti pro určitou činnost.

⁵ VETEŠKA, J. *Přehled andragogiky, Úvod do studia vzdělávání a učení se dospělých*. 1. vyd. Praha: Portál, 2016. ISBN 978-80-262-1026-9, str. 95.

⁶ VETEŠKA, J. *Přehled andragogiky, Úvod do studia vzdělávání a učení se dospělých*. 1. vyd. Praha: Portál, 2016. ISBN 978-80-262-1026-9, str. 93.

dospělé osoby, by měli své přednášky umět těmito lidem přizpůsobit.⁷ Je mnoho aspektů, které ovlivňují studium u dospělých osob. Tomu by se měla přizpůsobit metodika, pojetí a především jednání s těmito lidmi.

Celoživotní učení můžeme rozdělit na formální, neformální či informální. V průběhu života se mohou tyto formy učení různě prolínat.

Za formální vzdělání považujeme to, které nabýváme ve škole. Probíhá vždy ve školách či jiných vzdělávacích institucích. Zákony pak jasně definují cíle, funkce, obsahy, organizační formy a způsoby evaluace⁸. Součástí formálního vzdělávání jsou různé úrovně studia navzájem navazující na sebe. Jedná se o předškolní, základní, střední a vysokoškolský stupeň. Aktéři jednotlivých etap dostávají za absolvování osvědčení. Jde například o diplom, vysvědčení či certifikát apod.⁹

Za neformální vzdělávání považujeme takové, které probíhá mimo školu. Realizuje se především díky různým seminářům, kurzům, workshopům, přednáškám atd. Tyto vzdělávací aktivity většinou probíhají v prostorách společností, soukromých vzdělávacích institucí, neziskových organizací nebo i klasických školách. Tento typ vzdělávání je zaměřen na získání informací, znalostí, kompetencí, dovedností, schopností či zkušeností. Ty by měly jedincům pomoci v jejich dalším pracovním zařazení či společenském postavení. Lze sem zařadit i počítačové a jazykové kurzy, krátkodobá školení zaměřená na různé způsobilosti či třeba přednášky, které mohou souviset se změnou legislativy.

Informální vzdělávání či učení pak chápeme proceduru osvojování informací, znalostí, postojů, kompetencí, vědomostí, všedních zkušeností, činností v práci a zážitků v rodině a volném čase. Do této kategorie spadá především tzv. sebevzdělávání. Nevýhodou je, že nelze takové vzdělání formálně ověřit. Takovéto vzdělání je neorganizované, často bývá i nesystematické a institucionálně nekoordinované.

V praxi by celoživotní vzdělávání mělo lidem zajistit pozitivní postoj ke studiu a naučit je se učit.¹⁰

Vzdělání dále můžeme rozdělit na kvalifikační vzdělávání a rekvalifikační vzdělávání.

Kvalifikační vzdělávání obsahuje zvyšování kvalifikace, prohlubování kvalifikace, inovace kvalifikace, specializaci kvalifikace, rozšiřování kvalifikace, zaškolení a zaučení.

⁷ VETEŠKA, J. *Přehled andragogiky, Úvod do studia vzdělávání a učení se dospělých*. 1. vyd. Praha: Portál, 2016. ISBN 978-80-262-1026-9, str. 95.

⁸ Evaluace – je proces hodnocení výsledků vzdělávání.

⁹ VETEŠKA, J. *Přehled andragogiky, Úvod do studia vzdělávání a učení se dospělých*. 1. vyd. Praha: Portál, 2016. ISBN 978-80-262-1026-9, str. 97.

¹⁰ ŠERÁK, M. a M. DVOŘÁKOVÁ. *Kapitoly z teorie a praxe vzdělávání dospělých*. 1. vyd. Praha: Česká zemědělská univerzita v Praze, Institut vzdělávání a poradenství, 2009. ISBN 978-80-213-2001-7, str. 23.

Zvyšování kvalifikace rozumíme zlepšování a zdokonalování nabytých znalostí. Tento jev většinou iniciuje zaměstnavatel nebo i sám pracovník.

Prohlubování kvalifikace představuje získávání nových vědomostí, jehož cílem je zdokonalení kvalifikace a odvedení lepšího pracovního výkonu.

Inovace kvalifikace pak znamená celkovou obnovu používaných vědomostí, schopností a znalostí. Většinou je tento postup spojen se změnou ve výrobních, technických a technologických procesech.

Specializace kvalifikace je zvláštní druh zvyšování potřebné způsobilosti. Účelem je příprava na práci v určité oblasti.

Rozšiřování kvalifikace je speciální způsob zvyšování vzdělání, které má za cíl kariérní postup. V důsledku by takový jedinec měl získat více znalostí, měl by dokázat pochopit komplexněji případné problémy.

Jako zaškolení se nazývá počáteční předání informací potřebných k výkonu určité práce. Jedná se především o jednoduché povolání, které se vykonává pomocí jednoduchých nástrojů.

Zaučení je vzdělávací metoda, díky níž získává daná osoba základní informace a kompetence k výkonu určité práce. Jde většinou o různé manuální práce.

Rekvalifikační vzdělávání a výcvik znamená výchovu a vývoj dospělého jedince v rámci dalších nových schopností a dovedností či jiných kompetencí, které by případná osoba mohla potřebovat ve výkonu nového povolání. Takové studium je většinou zakončeno následným získáním certifikátu. Může se například jednat o rekvalifikace v pro nové profese u nezaměstnaných lidí, o pouřazové kvalifikace nebo rekvalifikace kvůli zavedení nových technologií atd.¹¹

Učení je psychologický proces, který je regulační dle našich potřeb. Tedy podle oblasti, která je pro nás z hlediska edukace žádoucí. Hodnotově se jedná o neutrální biologický děj. Učení má za důsledek změnu, kterou nazýváme vzdělání.

Současnost vyžaduje od lidí zvýšenou iniciativu v rámci vzdělávání, je velice důležité, aby jedinci dbali na svůj osobní a profesní růst. Nutnost se neustále vzdělávat je stejná pro celé lidstvo. Pokud by se lidé těmito pravidly neřídili, mohla by jim hrozit i sociální exkluze¹². Nejohroženější skupinou jsou zpravidla lidé s nízkou kvalifikací. Faktorů, které mohou takové osoby znevýhodnit, je však více. Především se jedná o vyšší věk, etnické menšiny, ženy s malými dětmi atd.

¹¹ TOMÁNEK, P. *Andragogika: veda pre človeka*. 1. vyd. Brno: Tribun EU s.r.o, 2015. ISBN 978-80-263-0776-1, str. 27.

¹² Sociální exkluze – je vyloučení některých jedinců nebo i skupin obyvatelstva na okraj společnosti, a to především z trhu práce.

Dá se tedy říci, že celoživotní vzdělání je následkem investice do lidských zdrojů. Cílem je získat pro všechny osoby bez ohledu na věk, stejné možnosti v rámci vzdělávání. Vyšší vzdělání jim může zajistit lepší profesní zařazení a především následně vylepšit pracovní výkon. Pro ambiciózní jedince, kteří chtějí budovat svou kariéru, je celoživotní vzdělávání nutností.¹³

¹³ TOMÁNEK, P. *Andragogika: veda pre človeka*. 1. vyd. Brno: Tribun EU s.r.o, 2015. ISBN 978-80-263-0776-1, str. 24.

2 SOUČASNÁ SITUACE VE VZDĚLÁVÁNÍ DOSPĚLÝCH

Současný stav ve vzdělávání dospělých lze považovat za více jak pozitivní. Důvodem může být rostoucí hodnota a prestiž nabytých znalostí. „*Znalosti a vědomosti hrají v současné době v životě většiny lidí stále významnější úlohu.*“¹⁴ Neustále se zvyšuje počet lidí, kteří vidí v participaci na dalším vzdělávání přínos. S vyšším významem se mění i postoj vzdělávání ve společnosti. Zvláště pak v profesní oblasti. Potřeba neustálého prohlubování znalostí a dovedností ustavičně roste. Firmy musí pečlivě dbát na kvalitu vzdělání u svých pracovníků a to především z důvodu udržení konkurenceschopnosti na neustále měnícím se trhu.

Nicméně dobrá informovanost a vědomosti jsou nezbytné pro zapojení do občanské komunity. Bez jistého vzdělání je téměř nemyslitelné, aby člověk činil zodpovědná a informovaná rozhodnutí. Procesy, díky nimž je získáváno vzdělávání, jsou čím dál tím více ceněny. Spolu s tím roste i jejich skutečná hodnota na trhu.¹⁵ Ale ani v dnešní době není nabídka vzdělávání pro všechny dostupná.

Vzdělávání dospělých není součástí tzv. formální vzdělávací soustavy, jako vzdělání všeobecné, odborné a vysokoškolské. Pokud bychom chtěli něco takového zavést, byla by nutná výrazná pomoc státu. Vzdělávání dospělých by následně vytvořilo čtvrtý subsystém vzdělávací struktury.

Velkým posun lze zaznamenat v rámci organizací, kde se vzdělávání dospělých stalo součástí samotné personální politiky. Postupně se vyvinulo od zájmového či všeobecného ke studiu, které je přímo zaměřeno na čerpání informací, kompetencí a kvalifikací pomáhajících v dalším profesním životě.

Za současný trend je považováno výrazné zapojení soukromého sektoru do vzdělávání dospělých. Mnoho firem se v přítomnosti věnuje organizování odborných vzdělávacích kurzů. Ty organizace, které na dnešním trhu obchodují se službami poskytující kvalitní vzdělání, vlastní velice cenný artikl. A to především z důvodu, že poptávka po hodnotných znalostech neustále roste.

Sociální politika státu se již této problematice téměř nevěnuje. Vzdělávání je dnes chápáno jako důležitá potřeba lidí. Samo o sobě se stává zbožím, které má svůj vlastní trh. Lidem, kteří s ním podnikají, může přispět ke slušnému zisku.

¹⁴ TURECKIOVÁ, M. *Další vzdělávání jako nástroj rozvoje jednotlivce ve společnosti*. Praha: Educa Service, ve spolupráci s Českou andragogickou společností, 2008. ISBN 978-80-87306-00-0, str. 23.

¹⁵ TURECKIOVÁ, M. *Další vzdělávání jako nástroj rozvoje jednotlivce ve společnosti*. Praha: Educa Service, ve spolupráci s Českou andragogickou společností, 2008. ISBN 978-80-87306-00-0, str. 23.

Učení je pro mnoho lidí součástí jejich způsobu žití. Existují lidé, kteří svou životní cestu automaticky spojují se vzděláváním a následnou evolucí kupředu. Někteří jedinci by bez celoživotního učení nemohli provozovat své profese. Doba a rozvoj jdou velmi rychle vpřed. V mnoha oborech se lidé musí neustále učit novým věcem, jinak by v něm nemohli nadále působit. Povinnost neustále prohlubovat své znalosti a dovednosti je v současnosti specifickým mnoha povolání. Můžeme jmenovat například lékaře, strojvůdce, v či jiné technické obory atd.

Ambicióznější lidé se vzdělávají hlavně z důvodu vzestupu po profesionálním žebříčku. Díky tomu mohou získat lepší společenský status či platového ohodnocení. Jiní lidé se vzdělávají kvůli svým vlastním zálibám. Učí se jazyky, různé sportovní činnosti, tance, esoterické vědy, které jsou v současnosti obzvláště v módě.

Učící se společnost je v současné době zcela obvyklým úkazem. Celoživotní vzdělávání je nutnost, kterou si komunita náležitě uvědomuje. Ve studiu by člověk neměl nikdy ustát. Ani starší generace, která je již v důchodu, by neměla zapomínat na blahodárný účinek učení. Vzdělávání pomáhá udržovat na správné úrovni duševní aktivitu. Základem je neustálé hledání nových věcí, které je vhodné znát či umět. Osoba, která si toto uvědomí, pak může výrazně prospět sobě, ale hlavně celému společenství.

Témata pro další vzdělávání dospělých se neustále rozšiřují. Jde především o principy, které jsou zaměřené na zájmy účastníků. Důsledkem je narůst vzdělávací akcí v rámci různých sociálních hnutí. Jde například o ekologické, feministické či alternativní školící akce. Ty nahrazují dřívější svazy a spolky.

Též se více setkáváme se vzděláváním, které je zaměřené na osobnost člověka a vnitřní zvládnutí pocitů a stresů. Stresová zátěž souvisí s dnešní zrychlenou dobou. Sem se řadí různé terapeutické kurzy, sebepoznávání, jóga, meditace, zvládnutí stresů, sebeléčení atd. Vzdělávací přednášky se však mohou týkat i tělesnosti, zvládnutí emocí a duchovním světem.

V rámci tohoto pestrého výčtu, lze nalézt cestu i k odbornému vzdělávání, jako je například manažerské vzdělání, které obsahuje mnoho moderních odvětví.

Pořadatelé, kteří tradičně organizovali vzdělávací přednášky, se příliš nemění, avšak mění se jejich metody a obsahy práce. Vzdělávání dospělých probíhá především v rámci andragogických organizací. Většinou se jedná o studium při práci ve volném čase.

Tyto změny jsou především následkem společenského vývoje. Firmy a organizace se vyvinuly, změnily a především zvýšily požadavky na své zaměstnance. To mů-

žeme přikládat za vliv i vyšší všeobecné vzdělanosti, která neustále roste. Aby bylo vzdělávání dospělých efektivní, musí se umět přizpůsobit a flexibilně reagovat na změny ve společnosti. Hlavní příčinou je neustále se měnící lidský potenciál.

Účastníci jsou více nároční, vzdělanější, vybíravější a kritičtější. Tento jev můžeme připisovat i dnešním moderním technologiím. Žijeme v informované době, někdo by ji mohl nazvat až v přetechnizovanou. Vše si dnes lidé dokáží sami zjistit pomocí internetu a na základě toho umí i zhodnotit kvalitu koupeného produktu. Je jedno, zda se jedná o hmotnou věc, či o samotné vzdělávání. Dnešní společnost požaduje čím dál, tím více a je stále těžší ji uspokojit.

Myšlenka celoživotního učení není nová. Nicméně v dnešní době existuje mnohem více politické snahy tuto ideu podporovat. V podstatě je to reakce na kompetence, které požaduje znalostní společnost. Je zcela nereálné tyto vědomosti získat v rámci stávajícího školského systému. Celoživotní vzdělávání je vlastně důsledkem rozvoje lidských zdrojů a tzv. vzdělávací politiky, která probíhá jak na národní úrovni tak i v té nadnárodní. Dosažené výsledky nejsou až tak důležité, podstatnější je celý proces, díky němuž je dosahováno dílčích úspěchů.

Vzdělávání již není jen pedagogickou či andragogickou záležitostí. Jedná se především o sociální, hospodářskou a vzdělávací politiku. Tento celoživotní proces vyžaduje mnoho metodických, didaktických, právních, administrativních a organizačních rozhodnutí.

V březnu roku 2000 byla Radou Evropy při zasedání v Lisabonu přijata tzv. Lisabonská strategie. Jejím přijetím byl zahájen proces, který měl dokázat pružně reagovat na aktuální ekonomickou a sociální situaci v Evropě. Především se jednalo o slabá místa, která bránila v dalším rozvoji, měla zohledňovat trendy a rychlé změny, které jsou pro dnešní dobu tolik charakteristické. Tato strategie měla nastartovat určité transformace, které měli vést k celkovému zlepšení postavení EU¹⁶ v rámci globalizujícího světového trhu. Toto snažení má jednoznačné cíle, kterými jsou zvýšení zaměstnanosti, sociální soudržnosti a ekonomické konkurenceschopnosti na území EU. Ideálem by měla být znalostní a vzdělanostní společnost. Ekonomika i hospodářský růst mají být založeny na inovacích a vědění. Každý se má učit vzdělávat v celé délce i širce svého života. To znamená, že učení a vzdělávání by se nemělo omezovat jen na instituce, které jej zajišťují. Lidé se mají poučit ze všech životních zkušeností, na různých místech a při různých situacích.

¹⁶ EU – zkratka Evropské unie.

Přínosem pro jednotlivce je seberealizace. Může pracovat v odvětví, které ho naplňuje a těší. Nemůžeme však říci, že vzdělávání garantuje lepší společenský status a lepší profesní uplatnění. Vše závisí na dobré volbě vzdělávání a následném štěstí na pracovní nabídce.¹⁷

Dnešní době vládne předpoklad, že se jedinci budou do vzdělávání aktivně zapojovat. To, jaké vzdělání si lidé vyberou a proč, by mělo být především individuální volbou. Neustále se tedy zvyšuje míra zodpovědnosti konkrétní osoby za dosažené vzdělávání. Nikdo další nemá pravomoc ani povinnost rozhodovat, jakým směrem se daný jedinec bude ubírat. Tedy, jaké vzdělání, vědomosti, znalosti jsou pro společnost vhodné, potřebné či důležité nebo výhledově perspektivní do budoucna.

Právě tato rozhodnutí jsou v současnosti a budou i v budoucnosti, s hlediskem na zrychlující se technologický vývoj a změny, stále složitější. Velmi těžce můžeme předvídat, jakou cestou se populace za pár let vydá. Dnešní těžce nabyté vědomosti mohou být za několik let zcela bezcenné. Jako příklad můžeme uvést v oblasti IT¹⁸ využívání některých programových jazyků.

Jelikož jedinci mnohdy nemají dostatek relevantních informací, mohou si zvolit nevhodný studijní obor, který následně neumí ve své profesy zúročit. Toto je považováno za velmi vysoké riziko. Špatné volby mohou následně vést k dalšímu vzdělávání, především za účelem nápravy předešlého pochybení,

V tomto ohledu lze celoživotní vzdělávání chápat jako další šanci lidí, kterým se na poprvé nepodařilo učinit dobrý výběr. Existují však i lidé, které nevhodná volba studia natolik demotivuje, že již o další vzdělávání nejeví zájem. To pak může znamenat ztrátu nutné kvalifikace, horší sociální postavení a případnou hrozbu sociální exkluze.

*„Z hlediska celoživotního učení může být za problematický jistě považován též přístup různých sociálních skupin ke znalostem a procesům učení a vzdělávání.“*¹⁹

Sociální skupiny s nižším dosaženým vzděláním či malou kvalifikací se většinou do celoživotního vzdělávacího procesu nerady zapojují. V mnoha odborných publikacích se tento problém považuje za zásadní. Tedy, jak docílit u těchto osob větší participace na vzdělávání. Lidé se špatnou kvalifikací si většinou svůj handicap uvědomují. Ke vzdělávání zaujímají negativní postoje. Sice jej pokládají ho za nevyhnutelnost, chápou, že s ním je spojená i lepší životní úroveň, ale nedokážou se k dalšímu zapojení do vzdělávacího procesu motivovat. Tyto osoby se raději smíří se vzniklou situací. Často jejich konečná

¹⁷ TURECKIOVÁ, M. *Další vzdělávání jako nástroj rozvoje jednotlivce ve společnosti*. Praha: Educa Service, ve spolupráci s Českou andragogickou společností, 2008. ISBN 978-80-87306-00-0, str. 24.

¹⁸ IT- je zkratka pro informační technologie.

¹⁹ TURECKIOVÁ, M. *Další vzdělávání jako nástroj rozvoje jednotlivce ve společnosti*. Praha: Educa Service, ve spolupráci s Českou andragogickou společností, 2008. ISBN 978-80-87306-00-0, str. 26.

rozhodnutí odůvodňují různé příčiny. Většinou si i dokáží sami před sebou opodstatnit, proč se dál nevzdělávat. Převážně se však jedná pouze o výmluvy.²⁰

Více se tedy vzdělávají lidé, kteří mají za sebou kvalitní formální vzdělávání, a naopak ti, kteří prošli nekvalitním formálním vzděláním a mohli by dalším studiem nejvíce získat, v tom pokračují velmi zřídka.

Za předpokladu, že vyšší forma vzdělání ovlivňuje i následný sociální status jedinců, může rozdílný přístup ke vzdělávání následně ovlivnit prohlubování sociálních rozdílů. Otázkou zůstává, zda dnešní nerovný přístup ke vzdělání, společnost spojuje, či naopak rozděluje. V těchto souvislostech můžeme zmínit tzv. výzkum ALL²¹, který nám dokázal, že stupeň formálního vzdělání nemusí nutně znamenat vysokou úroveň gramotnosti. Naopak dosažené formální vzdělání u některých jedinců pak pomáhá prvotně k získání sociálně stratifikačních²² nástrojů. Až druhotně pak k získání znalostí, které jsou potřebné k určitým kompetencím.

Šíření údajů je z hlediska rozvoje informačních a komunikačních technologií velice usnadněno. Stále větší procento populace k nim získává přístup. Avšak pořád jsou země i v EU, které na tyto výhody nedosahují. Pro příklad můžeme uvést, že v roce 2007 měla přístup k internetu většina, tedy přesně 55 % domácností. V roce 2014 množství stouplo na 81 %. V současnosti lze již říci, že více jak 80% osob ve věku od 16 do 74 let má nějakým způsobem přístup k internetu.

Úskalí této doby je v tom, že je velice těžké získané informace dělit, uspořádat a selektovat, jelikož ne každý údaj disponuje potřebnou kvalitou. K této zručnosti osoba musí mít nějaký znalostní základ, zvláště pakliže se v současnosti můžeme stále častěji setkávat s nepřesnými i falešnými údaji. A to jak na internetu, tak v médiích.²³

Pokud budeme hovořit o zásadách celoživotního vzdělávání, můžeme říci, že je velice významná tzv. vertikální a horizontální průchodnost ke vzdělávání. Velice podstatná je modularita programů, přenosnost kreditů a certifikátů. Pro uznání různých kvalifikací slouží na evropském území několik nástrojů. Mezi ně se řadí Europass²⁴, Common European format for Curricula Vitae²⁵, ECVET – European Credit systém for

²⁰ TURECKIOVÁ, M. *Další vzdělávání jako nástroj rozvoje jednotlivce ve společnosti*. Praha: Educa Service, ve spolupráci s Českou andragogickou společností, 2008. ISBN 978-80-87306-00-0, str. 26.

²¹ ALL – neboli zkratka anglického Adult Literacy and Life Skills Survey v češtině průzkum gramotnosti a životní dovednosti dospělých, OECD (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj), 2005.

²² Sociální stratifikace – je socioekonomické rozvrstvení společnosti do segmentů a je výrazem distribuční nerovnosti, tedy v rozdělení vzácných statků, do nichž patří hmotné bohatství, moc či prestiž.

²³ TURECKIOVÁ, M. *Další vzdělávání jako nástroj rozvoje jednotlivce ve společnosti*. Praha: Educa Service, ve spolupráci s Českou andragogickou společností, 2008. ISBN 978-80-87306-00-0, str. 29.

²⁴ Europass – evropský souborný doklad o vzdělání a pracovních zkušenostech.

²⁵ Common European format for Curricula Vitae – udává přesný formát, v jakém má být napsán životopis.

Vocational Education and Training²⁶, EQF - Evropský rámec kvalifikací²⁷, CQAF – společný rámec pro zjišťování kvality^{28, 29}

Dalším principem je uznání hodnoty neformálního či informálního učení. Jde o zrovnoprávnění s klasickým formálním studiem. To probíhá pomocí certifikace těchto nabytých znalostí, kompetencí a schopností.

Dle Memoranda o celoživotním učení Evropské komise jsou hlavními oblastmi a indikátory celoživotního vzdělávání oceňování učení, přehodnocení poradenství, více investic do lidských zdrojů, přiblížení učení domovu, nové základní dovednosti pro všechny a inovace ve vyučování a učení.³⁰

Několik aspektů může zdůvodnit nezbytnost a samotný účel celoživotního vzdělávání. Můžeme jej pochopit jako druhou šanci pro lidi, kteří z různorodých důvodů nezískali vzdělání ve standardním systému. Například v méně vyspělých zemích se můžeme setkat s vyšší gramotností než naopak v těch s vyzrálejší s rozvojem středškolského či vysokoškolského vzdělání. Celoživotní učení zvyšuje odbornost, kvalifikace a kompetence obyvatel. Pomáhá rozvíjet schopnosti v rámci sociálních rolí. Rozvíjí sociální péči z hlediska zdravotního vzdělání a výchovy. Zde můžeme hovořit třeba i o kouření či o různých závažných onemocněních jako např. o sexuálně přenosných nemocích.

Vzdělávání se dá chápat jako schopnost hodnotně trávit volný čas. Též mu lze rozumět jako rozvoji, který spojuje solidaritu, sociální citění, soudržnost a výchovu k správnému občanství.

Pokud by se na vzdělávání pohlíželo z hlediska získávání informací a znalostí. Jsou zde 3 hlavní metody, které jsou v dnešní době nejvyužívanější. Jedná se o E-learning, Blended learning a Outdoor training. O těchto technikách se více hovoří v rámci dalších kapitol.³¹

²⁶ ECVET – slouží k přenosu a uznání výsledků učení v Evropě.

²⁷ EQF – je jednotná stupnice osmi úrovní, do kterých lze zařadit všechny kvalifikace. Rámec vznikl s cílem usnadnit mobilitu lidí v Evropě, zlepšit srozumitelnost kvalifikací napříč Evropou a také proto, aby si lidé uvědomili, jakou úroveň kvalifikace mají a kam se zařadit.

²⁸ CQAF - Zaměřujeme se na přístup některých evropských zemí k zajišťování kvality v odborném vzdělávání.

²⁹ DOSTÁL, T. *Otevřená metoda spolupráce jako platforma evropeizace odborného vzdělávání a přípravy v České republice* [online]. Brno, 2010. [cit. 2017-01-10]. Diplomová práce. Masarykova univerzita v Brně, Fakulta sociálních studií. Vedoucí diplomové práce doc. PhDr. Vít Hloušek, Ph.D. Dostupné z: http://is.muni.cz/th/273896/fss_m/Diplomova_prace_text.pdf

³⁰ TRÁVNÍČKOVÁ, D. *Informální učení dospělých* [online]. Brno, 2008. [cit. 2017-01-10]. Diplomová práce. Masarykova univerzita v Brně, Fakulta sociálních studií. Vedoucí diplomové práce prof. PhDr. Ladislav Rabušic, CSc. Dostupné z: https://is.muni.cz/th/76579/fss_m/informalni_uceni_dospelych.pdf

³¹ VETEŠKA, J. *Přehled andragogiky*, Úvod do studia vzdělávání a učení se dospělých. 1. vyd. Praha: Portál, 2016. ISBN 978-80-262-1026-9, str. 203.

Koncepce celoživotního vzdělávání a učení v sobě ukrývá mnoho pozoruhodných aspektů. A všechny mohou nepochybně přispívat v rozvoji každého jedince i společnosti jako celku. Ale i tak jsme stále pouze na začátku. Systém vzdělávání se neustále utváří, hledají se nejefektivnější přístupy a možnosti. Vzdělání a znalosti jsou dnes považovány za vzácnou hodnotu. Pomáhají udržet firemní konkurenceschopnost, ale i rozvíjí kritické myšlení a hodnocení sociální reality.

3 PŘÍNOSY PRO FIRMY VE VZDĚLÁVÁNÍ DOSPĚLÝCH

Organizace si velice dobře uvědomují významnost lidského kapitálu. Ten je považován za to nejcennější, čím firmy disponují. Pokud chce společnost obstát na dynamicky měnícím se trhu a být nadále konkurenceschopná, měla by se především zaměřit na rozvoj lidských zdrojů.

Investice do lidí je základem úspěšného podnikání. Společnost, která si toto uvědomuje, je vysoce efektivní a její zaměstnanci jsou více výkonní.

Zvýšenou poptávku po kvalifikované síle jsme mohli zaznamenat již na přelomu 50. a 60. let minulého století. Způsobily ji hlavně sociální a ekonomické změny, do kterých se řadí rozvoj technologií, globalizace trhu či postupující urbanizace³².

Přínos, který vzdělávání s sebou přináší, se v organizacích projevuje až časem. Výhody vzdělávání jsou prokazatelné pro společnost i její pracovníky. Většina zaměstnavatelů si tento důležitý fakt velmi dobře uvědomuje. Pravděpodobně se tak děje i díky čerpání fondů z EU. Poptávka po dalším vzdělání roste. To má za důsledek rozvoj nabídky různých variant studia.

Jen to však nestačí, je třeba inovovat, modernizovat a starat se o jiné struktury. Pracovníci jsou jádro, které utváří každou organizaci. S lidmi se musí neustále pracovat a firemní prostředí musí působit příjemně. Právě to může případně zabránit vysoké fluktuaci. Zásadní vliv na tyto aspekty může mít kvalitní firemní kultura, správná komunikace, dobré sociální klima, řádné pracovní prostředí, spravedlivé ohodnocení, motivátory atd. Nové zkušenosti, dovednosti, schopnosti a znalosti, které zaměstnanci čerpají, pak obohacují celou společnost. Rozvoj zaměstnanců může probíhat jak uvnitř, tak vně podniku.

3.1 Firemní vzdělávání

Neexistuje ideální metoda vzdělávání pro každou dobu a okolnost. Technika studia se musí vždy přizpůsobovat individuálně na míru konkrétním lidem.³³

Firmy si plně uvědomují důležitost vzdělávání svých zaměstnanců, a proto jej organizují mnohdy i v rámci svého zázemí jako samostatnou odnož personálního útvaru.

Vzdělávání zaměstnanců, které probíhá v rámci organizace, nazýváme v České republice jako podnikové či firemní. „*Podnikové vzdělávání je zaměřeno především na*

³² Urbanizace - je proces koncentrace obyvatelstva do měst a s tím související změny kultury v nejširším slova smyslu.

³³ MUŽÍK, J. *Andragogická didaktika*, 1. vyd. Praha: Codex Bohemia, 1998. ISBN 80-85963-52-3 str. 9.

*odstranění negativních rozdílů mezi požadavky na pracovníka (na jeho formální/objektivní kvalifikace, resp. kompetenční profil) a jeho skutečným výkonem, který může být nepříznivě ovlivněn v důsledku sníženého rozvoje schopností nebo sníženou motivací.*³⁴

Firemní vzdělávání můžeme rozdělit do několik podob. Dle Tureckiové (2009) jde zejména o tyto typy:

- orientační vzdělávání pracovníků – jde především o zaškolování, přípravu na dané úkoly spojené s určitým pracovním místem,
- normativní vzdělávání – je vzdělání, které je právně vymezené a slouží k udržování či aktualizaci odborné způsobilosti,
- kvalifikační a rekvalifikační vzdělávání – hovoříme zde o rozšiřování či změně kvalifikace,
- kariérové vzdělávání – jde o osobní rozvoj, většinou spojený s vzestupem na vyšší pozici,
- jiné podnikové vzdělávání – jedná se především o jazykové kurzy.³⁵

V rámci adaptačního procesu, můžeme vzdělávání rozdělit na přípravu pracovníků k pracovní činnosti, další prohlubování kvalifikace neboli tzv. doškolování, rekvalifikaci (přeškolení), profesní rehabilitaci³⁶ a zvyšování kvalifikace³⁷.

Sousloví podnikové vzdělávání většinou používáme při označení souhrnných školících činností, které organizuje sama společnost. Převážně se tak děje v rámci personálního útvaru či samostatné struktury, která se zabývá rozvojem lidských zdrojů.

Firemní vzdělávání se dále může diferencovat na tzv. trénink a rozvojové aktivity.

V rámci tréninku se jedná o výcvikové vzdělávací akce a školení. Jde o cvičení, která jsou zaměřená na specifické kvalifikace, které jsou třeba, aby bylo dosaženo hodnotného pracovního výkonu na určitém pracovním místě. Tyto tréninky by postupně měly zcela odstranit nedostatky z hlediska znalostí i dovedností.

Rozvojové aktivity můžeme popsat jako orientaci na budoucí potřeby společnosti z hlediska výkonu zaměstnanců. Jedná se o tzv. řízení kariéry.³⁸

³⁴ VETEŠKA, J. *Přehled andragogiky, Úvod do studia vzdělávání a učení se dospělých*. 1. vyd. Praha: Portál, 2016. ISBN 978-80-262-1026-9, str. 118.

³⁵ TURECKIOVÁ, M. *Rozvoj a řízení lidských zdrojů*. 1. vyd. Praha: Univerzita Jana Amose Komenského, 2009, ISBN 978-80-86723-80-8, str. 81.

³⁶ Profesní rehabilitace – znamená opětovné zařazení osob, které ze zdravotních důvodů, nemohly dlouhodobě vykonávat svou práci.

³⁷ Zvyšování kvalifikace – lze chápat jako další formu rozvoje pracovníka.

³⁸ VETEŠKA, J. *Přehled andragogiky, Úvod do studia vzdělávání a učení se dospělých*. 1. vyd. Praha: Portál, 2016. ISBN 978-80-262-1026-9, str. 118 - 119.

Vzdělávací aktivity v rámci organizace, musejí být vždy založeny na vědomostech toho, co je třeba vykonat a z jakého důvodu. Tento jev zjišťujeme pomocí tzv. analýzy pracovního místa, plánování technologického a znalostního vývoje, změny na trhu práce v daném odvětví.

Základní perioda, která nám určuje kompetence a kvalifikace zaměstnanců v rámci systematického rozvoje a vzdělávání, se skládá ze čtyř fází. Mezi ně řadíme:

- identifikace požadavků společnosti v rámci vzdělávání a rozvoje,
- plánování vzdělávacího procesu a celkového rozvoje pracovníků,
- následná realizace vzdělávacích a rozvojových plánů,
- vyhodnocování cílů a výsledků vzdělávání a učení se, včetně zjištění fungování celého školicího programu.

Celkový vzdělávací proces vychází z konkrétních vizí jednotlivých firem. Přihlíží se především k poslání, stanoveným cílům, filozofii a firemní kultuře společnosti. Nejvíce ovlivňuje vzdělávání firemní politika a strategie.

V praxi musíme nejprve zjistit potřeby vzdělávání, respektive identifikovat přesné požadavky na vzdělávání. Tato fáze je závislá na odhadech a aproximativních postupech³⁹. Následuje plánování vzdělávání, zde se diskutuje o obsahu rozvoje, způsobu, metod, časového harmonogramu organizačně technického zabezpečení, rozpočtu atd. V poslední stadiu se řeší hodnocení cílů a výsledků vzdělávací akce i nově načerpaných znalostí pracovníků.

Vzdělávání v rámci organizace zlepšuje kultura podnikového vzdělávání. Zároveň dokáže zvýšit efektivitu, loajalitu a produktivitu. Též přináší podniku pomoc při plnění stanovených cílů a vizí. Personální útvar se v této činnosti mnohdy zásadně angažuje.⁴⁰

Důležitým cílem v podnikovém vzdělávání je dosažení změny v chování, myšlení zaměstnanců. Ty jsou následně rozhodující pro další vývoj. Lze konstatovat, že nové dovednosti, znalosti či pracovní návyky jsou prostředkem k úspěchu. Významné je vzájemné propojení těchto dějů.

Důležitá je vzájemná synergie⁴¹ činností, jako jsou ochota a motivace k určitému úsilí, schopnosti osvojování nových poznatků a pracovních postupů a samotné možnosti v účasti firemního vzdělávání a následné uplatnění v praxi.

³⁹ Aproximativní postupy – jsou přibližné námi odhadované experimentální postupy, na základě odhadovaných potřeb vzdělávání.

⁴⁰ VETEŠKA, J. *Přehled andragogiky, Úvod do studia vzdělávání a učení se dospělých*. 1. vyd. Praha: Portál, 2016. ISBN 978-80-262-1026-9, str. 120 - 121.

⁴¹ Synergie - znamená spolupráci, společné působení.

Dle Armstronga je pak konkrétním cílem „rozvoj intelektuálního kapitálu a zlepšování a propagování individuálního, týmového a celorganizačního učení a vzdělávání pomocí vytváření kultury vzdělávání – prostředí, v němž jsou pracovníci podněcováni ke vzdělávání a rozvoji a v němž znalosti jsou systematicky řízeny.“⁴²

Postupným vývojem se vytvořilo velice mnoho metod, které se v rámci organizace používají ke vzdělávání. Tyto techniky můžeme rozdělit do dvou základních skupin: Na metody, které se používají na pracovišti při výkonu práce a metody, které se používají mimo pracoviště.

3.1.1. Metody používané na pracovišti při výkonu práce

Mezi metody, které probíhají na pracovišti, se řadí ty, které potřebují individuální přístup či partnerský vztah mezi vzdělávaným a lektorem. Uplatnit se dají zejména při vzdělávání dělníků. Ačkoli se metody používané mimo pracoviště používají spíše v rámci vzdělávání vedoucích pracovníků či specialistů, v praxi se lze setkat i s tím, že se využívají obě skupiny technik pro vzdělávání lidí ve všech profesích. Aby vše v pořádku fungovalo, je nezbytné zařídit určité obměny s ohledem na konkrétní typ a strukturu práce.

Do této kategorie se zařazuje instruktáž při výkonu práce, coaching, counselling, asistování, pověření úkolem, rotace práce a pracovní porady.

Instruktáž při výkonu práce

Tato metoda je jednou z nejvyužívanějších metod vůbec. Jedná se o nejjednodušší způsob, jak vycvičit nezkušeného zaměstnance. Zkušený pracovník či sám nadřízený předvede správný postup a nezkušený jedinec se jej pak snaží napodobit. Díky tomu si následně osvojí správný postup práce. Tato technika umožňuje relativně rychlý zácvik a využívá se především u jednodušších procesů.

Coaching

Je moderní technika jednorázové instruktáže, která funguje pomocí dlouhodobého instruování konkrétního člověka. Coachingu je zahrnuto vysvětlování, pravidelná kontrola a sdělování případných doporučení a připomínek k samotnému výkonu pracovníka. Tento způsob soustavně podněcuje jedince k potřebnému výkonu.

⁴² ARMSTRONG, M. *Řízení lidských zdrojů*. 10. vyd. Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1407-3, str. 789.

Mentoring

Mentoring je považován za jinou formu coachingu. Avšak klade se zde větší důraz na vlastní iniciativa školené osoby. Mentor pouze doporučuje a případně pomáhá.

Counselling

Jedná se o jednu z nejnovějších metod. Counselling probíhá pomocí formování pracovních schopností a dovedností jedince. V češtině se tato technika překládá jako poradenství či vzájemné konzultování. Pracovníci mezi sebou navzájem konzultují vzniklé pracovní situace. Jde o jednosměrný tok informací. Nový pracovník má možnost přicházet s vlastními návrhy řešení a vyjadřovat se k vzniklým problémům.

Asistování

Při vzdělávání pracovníků patří tato metoda mezi nejpoužívanější techniky. Vzdělávaná osoba je přidělena jako pomocník ke zkušenějšímu pracovníkovi. Asistuje mu při plnění jeho úkolů. Tento způsob učí jedince novým pracovním postupům. Postupně jeho podíl na pracovním výkonu sílí. Díky tomu získává mnoho nových znalostí a dovedností. Učební proces končí osamostatněním vzdělávaného.

Prověření úkolem

Prověření úkolem rozvíjí předešlou techniku. Vzdělávaný pracovník je zmocněn k určitému úkolu. Jeho počínání je průběžně sledována a kontrolována. Jedinec si může své schopnosti vyzkoušet v praxi. To zvyšuje mu pole jeho působnosti.

Rotace práce

Jde o systém, kdy si učící jedinec vyzkouší více pracovních stanovišť v rozdílných částech podniku. Školená osoba je vždy na nějaké období pověřena určitým úkolem a jakmile jej začne zvládat, je přesunuta na jinou pracovní pozici. Tento postup má za účel rozšíření znalostí a komplexní poznání pracovních postupů. Rotace práce se využívá především při vzdělávání vedoucích pracovníků. Je však úspěšná i v rámci jedinců, kteří zastávají řadové pracovní pozice.

Pracovní porady

Pracovní porady pomáhají formovat pracovní způsobilosti. Pomohou pracovníky efektivně seznámit s problémy jednotlivých úseků pracoviště. Výhodou je, že jednotliví

pracovníci mohou v průběhu porad projevovat svou vlastní iniciativu a sdělovat své názory ostatním. Nevýhodou je, že pořádání těchto schůzí v pracovní době, může snížit pracovní výkonost.⁴³

3.1.2. Metody používané mimo pracoviště

Vzdělávání mimo pracoviště se obecněji využívá při rozvoji specialistů či řídicích pracovníků. Do této kategorie patří přednáška, seminář, demonstrování, případové studie a workshopy, brainstorming, simulaci, hraní rolí, assessment centre, outdoor training a e-learning.

Přednáška

Přednáška využívá faktických a teoretických údajů a záměrně působí na konkrétní skupiny posluchačů. Jde o velice rychlý přenos znalostí. Tento styl vzdělávání se většinou uplatňujeme v rámci školení většího počtu lidí. Nevýhoda této techniky spočívá v pasivitě, s kterou účastníci přijímají nové vědomosti. Ta může mít následně nepříznivý vliv na uchování takových znalostí.

Přednáška spojená s diskusí

Překonává nevýhody předešlé metody. Během diskuse se mohou objevit nové nápady a řešení vzniklých situací. Účastníci jsou aktivně stimulováni k zapojení se do diskuse a řešení problémů.

Demonstrování

Technika, která funguje na základě názorného a praktického předvedení. Znalosti jsou zřetelně předávány většinou za použití výpočetní techniky. Účastníci kurzu si mohou vše individuálně vyzkoušet.

Případové studie

Jde o velice oblíbenou a hojně rozšířenou metodu. Používá se především u vzdělávání manažerů a tvůrčích pracovníků. Lidem se ukáže smyšlený či konkrétní problém. Následně mají za úkol jej samostatně nebo ve skupinách řešit.

⁴³ KOUBEK, J. *Řízení lidských zdrojů: základy moderní personalistiky*. 5. vyd. Praha: Management Press, 2015. ISBN 978-80-7261-288-8 str. 267 – 273.

Workshop

Workshop se vyznačuje podobnými rysy jako případová studie. Liší se pouze tím, že se vždy předložené problémy řeší týmově a hlavně z komplexního hlediska. To následně umožňuje posuzovat problémy z různých aspektů. Zároveň pracovníky učí týmové spolupráci.

Brainstorming

Je další variantou případové studie. Každý z účastníků má navrhnout svůj způsob řešení daného úkolu. Následné návrhy se předloží a probíhá diskuse o těchto nástinech. Společně se hledá nejvhodnější kombinace výsledků či nových poznatků. Tato metoda dokáže přinést nové přístupy a představy. Hojně se s ní lze setkat při poradách.

Simulace

V rámci této metody se účastníci zaměřují především na konkrétní praxi. Jedná se o aktivní způsob školení. Všichni dostanou podrobný scénář, většinou se jedná o životní situace, které se mohou zcela běžně vyskytnout i v pracovním prostředí. Následně probíhá pozorování, jak se účastníci rozhodují, jak jednotlivých úkolům přistupují a jaká volí řešení. Simulace je používána hlavně při vzdělávání řídicích pracovníků. Tato technika pomáhá rozvíjet schopnosti vyjednávání a rozhodování.

Hraní rolí

Někdy uváděno též jako manažerské hry, se orientuje na rozvoj praktických dovedností. Jedná se především o aktivitu a samostatnost. Účastníci v rámci konkrétní situace hrají určité role, které jim pomáhají poznat povahu mezilidských vztahů a vyjednávání.

Assessment centre

Neboli development centre, je velice moderní technika. V podstatě jde o diagnosticko-výcvikový program výběru a vzdělávání manažerů. Aktéři pak plní různorodé úlohy a řeší každodenní problémy manažerů. To jim v důsledky pomůže osvojit si konkrétní manažerské dovednosti a znalosti. Následkem je umění zdolávat stresové situace, řešení úkolů různé povahy, jednání s lidmi, efektivní hospodaření s časem atd. Assessment centre spojuje případové studie, simulaci a hraní rolí. Je to velice účinná metoda.

Outdoor training

Někdy uváděno též jako učení hrou, je stále častěji používaná technika. Opět je využívána především u vzdělávání manažerů. Jedná se o skutečné hry a akce spojené se sportovními úkony. Aktéři se zábavnou formou učí manažerským dovednostem. Hledají optimální řešení, koordinaci, komunikaci či spolupráci atd. Jde to propojení hry, sportu s učícím se procesem. Jedná se o velmi účinný způsob vzdělávání.

Vzdělávání pomocí počítačů

E-learning je v současnosti již nezbytnou součástí každé firmy. Usnadňuje učení pomocí grafů, schémat či obrázků. Díky tomu mají pracovníci k dispozici velké množství informací. Tuto metodu lze použít jak na pracovišti, tak i mimo ně.⁴⁴

Hardware⁴⁵ je v dnešní době na velmi vysoké úrovni. A proto ani software⁴⁶ nezůstává pozadu. Tyto inovace velice zásadně ovlivnili rozvoj e-learningových vzdělávacích programů. Téměř všechny moderní komunikační prostředky mají k dispozici vzdálená webová úložiště, ke kterým není problém se připojit z jakéhokoli počítače přes internet. Běžní pracovníci se mohou každý den napojit přes své notebooky a chytré telefony do firemních sítí, kde dochází k pravidelné synchronizaci dat. Díky tomu pracovníci neustále pracují s aktuálními informacemi.⁴⁷

Velice specifickou metodou je tzv. Blended learning. Tato technika dokáže různě kombinovat techniky učení a vzdělávání a tím odstraňuje jisté nevýhody e-learningu. Jedná se o sdružení standardní výuky s e-learningem.⁴⁸

⁴⁴ KOUBEK, J. *Řízení lidských zdrojů: základy moderní personalistiky*. 5. vyd. Praha: Management Press, 2015. ISBN 978-80-7261-288-8 str. 267 – 273.

⁴⁵ Hardware – je z angličtiny převzaté slovo, které označuje veškeré fyzicky existující technické vybavení počítače.

⁴⁶ Software – neboli programové vybavení je v informatice sada všech počítačových programů používaných v počítači, které provádějí nějakou činnost

⁴⁷ VETEŠKA, J. a kol. *Trendy a možnosti rozvoje dalšího profesního vzdělávání*. 1. vyd. Praha Česká anragogická společnost, 2013. ISBN 978-80-905460-0-4. str. 259.

⁴⁸ KOUBEK, J. *Řízení lidských zdrojů: základy moderní personalistiky*. 5. vyd. Praha: Management Press, 2015. ISBN 978-80-7261-288-8 str. 267 – 273.

4 SOUČASNÝ REALITNÍ TRH V ČESKÉ REPUBLICE

Tato kapitola je věnována současné situaci na realitním trhu v České republice. Stav realitního trhu lze popsat hned z několika hledisek. Pro důkladné pochopení zkoumaného problému bude v rámci této kapitoly vyspecifikována i práce realitních zprostředkovatelů.

Realitní trh, neboli trh s nemovitostmi. Pro přesné vymezení tohoto výrazu si můžeme pomoci definicí, co je to nemovitost. Samotný název „nemovitost“ pochází z latinského výrazu immobilium a znamenalo to „co se nedá přemístit“.

„(1) Nemovité věci jsou pozemky a podzemní stavby se samostatným účelovým určením, jakož i věcná

práva k nim, a práva, která za nemovité věci prohlásí zákon. Stanoví-li jiný právní předpis, že určitá věc není součástí pozemku, a nelze-li takovou věc přenést z místa na místo bez porušení její podstaty, je i tato věc nemovitá.

(2) Veškeré další věci, ať je jejich podstata hmotná nebo nehmotná, jsou movité.“⁴⁹

Z této definice lze poznat, že za nemovitost může být dle zákona považována, jak věc hmotná, tak případně i právo, například právo stavby atd.

Obecně však můžeme říci, že realitní trh je místo, kde se střetává nabídka s poptávkou.

Realitní trh v České republice ovlivňuje mnoho aspektů. Z globálního pohledu se chová podobně jako v jiných evropských zemích. Zásadní vliv mohou mít politická, sociální i ekonomická hlediska. Realitní trh můžeme přirovnat k neustále se pohybující sinusoidě, která ovlivňuje pokles a růst cen nemovitostí a množství poptávky a nabídky. Dá se konstatovat, že realitní trh v České republice má svá silnější i slabší období. Dnes mohou tuzemský trh s realitami ovlivňovat dva základními faktory. V první řadě se může jednat o absenci realitního zákona. V druhém případě se jedná o rekordní růst cen nemovitostí, jehož jsme poslední pět let svědky. Výrok, že se realitní trh dostal z krize, která jej zasáhla na konci roku 2008, určitě nebude nepravdivý.

4.1 Práce realitního makléře

Realitní makléři fungují většinou na bázi živnostenského oprávnění. Pouze výjimečně lze nalézt realitní kancelář, která své zprostředkovatele raději zaměstná. Není

⁴⁹ Zákon č. 89/2012 Sb. 3.2. 2012 Občanský zákoník. In: *Sbírka zákonů České republiky*, 2012, 1081. ISSN 1211-1244. Dostupní také z: <http://zakony.centrum.cz/obcansky-zakonik-nowy>

to však jev příliš obvyklý. Důvodů můžeme popsat hned několik. Realitní firmy se většinu času snaží své pracovníky stimulovat k co nejvyšším výkonům. Pakliže by realitní zprostředkovatelé fungovali na bázi zaměstnaneckého poměru, mohla by jistota měsíčního příjmu mít negativní vliv na jejich celkové výkony. Nebyli by již tolik motivováni k tvrdé práci. Realitní makléři, živnostníci nemají nic jisté. Standardně nemají realitní obchodníci žádnou záruku, zda dostanou na konci měsíce nějakou finanční odměnu. Vše záleží pouze na jejich vlastním úsilí, obchodních dovednostech, šikovnosti a možná i štěstí. Je tedy zásadní, zda za příslušný měsíc něco z obchodují či nikoli. Tento fakt dokáže jedince namotivovat k velmi pilné práci. Realitní obchodníci by měli pracovat soustavně naplno a pokud tak nečiní, zásadně se to odrazí v jejich finančních výsledcích. Posléze se může stát, že nedosáhnou adekvátního výdělku. S tím by mohl souviset i následný úpadek jejich životní úrovně. Avšak pokud se realitní zprostředkovatel řídí danými pravidly a pracuje tak, jak má, úspěchy se zpravidla dostaví.

Je to však práce velice náročná, ne každý ji může vykonávat. Realitní makléř by měl být zájemcům ideálně neustále k dispozici na telefonu. Mnohdy tito lidé pracují i více jak 12 hodin denně. Mnozí klienti považují výši provize realitní společnosti za nadsazenou, ale to je tím., že si nedokážou představit náročnost této profese, nepohodlí s tím spojené či případné náklady.

Pokud realitní zprostředkovatelé pracují jako zaměstnanci dostávají fixní plat, jejich provize z realitní činnosti jsou menší. Tento způsob může být nevýhodný pro obě strany. Jistota měsíčního příjmu má za následek snížení pracovního nasazení a tím pokles finančních obrátů⁵⁰ pro realitní kancelář. Z tohoto hlediska se k této variantě jen málokdy přistupuje. Občas se tento styl používá, většinou však pouze v začátcích fungování realitního obchodníka. Tedy v čase, kdy makléř ještě dostatečně neovládá všechny obchodní taktiky a dovednosti. Jistý fix pak pomůže novému realitnímu prodejci překlenout počáteční tlak.

Práce v realitách je značně obtížná, ale pokud ji jedinec dělá správně, může mu vynést zajímavé finanční výsledky. Provize z prodeje nemovitosti bývá okolo 3 – 5 % z celkové kupní ceny. U pronájmů nemovitostí se jako odměna pro realitního makléře považuje částka v hodnotě jednoho měsíčního nájmu. V rámci zjednodušení se většinou provize z prodeje bytu v Praze pohybuje v hodnotě 100 000 Kč, v méně atraktivních lokalitách pak okolo 50 000 Kč. To však není výsledná částka pro makléře. Ten

⁵⁰ Finanční obrát – můžeme pro potřeby této diplomové práce definovat jako součet veškerého finančního toku, který realitní zprostředkovatel nabyl v rámci realitní činnosti.

z ní odečítá náklady, včetně vypořádání se svou realitní kanceláří, která jej zastřešuje. Provize pro realitní zprostředkovatele jsou velice rozdílné. Záleží, zda se jedná o malou kancelář, společnost s vícero pobočkami či velkou nadnárodní síť. Odměna pro realitní obchodníky se pak zpravidla pohybuje okolo 30 - 80 %. Avšak realitní prodejci si nevybírají svou společnost jen díky těmto číslům. Faktorů, které následně ovlivňují jejich úspěch, je mnohem více. Mezi ně můžeme zařadit, velikost společnosti, sílu známé značky, možnosti prezentace, marketing, kvalita dalšího vzdělávání, firemní kultura atd. To vše může následně ovlivnit výši měsíčního příjmu. Z tohoto hlediska se dá konstatovat, že výběr realitní firmy je velice důležitým krokem v životě realitního zprostředkovatele.

Jsou však i realitní obchodníci, kteří fungují jako samostatná jednotka. Sice jim zůstává celá odměna, ale jejich náklady mohou být výrazně vyšší než u zprostředkovatelů, kteří pracují v rámci větší společnosti, protože ta jim zajišťuje lepší možnosti za nižší ceny.

Z obecného hlediska se realitní zprostředkovatelé zabývají zprostředkováním prodejem či pronájmem nemovitostí. Aby mohl realitní prodejce něco zobchodovat, musí nejprve nemovitost tzv. „nabrat“⁵¹. Tedy přesvědčit vlastníka, aby ho tímto úkolem pověřil. Ideální je získat jej k podpisu smlouvy o zprostředkování či podpisu exkluzivní smlouvy o zprostředkování⁵¹. Tyto kroky se lépe realizují, pakliže je realitní obchodník součástí silné a známé značky v realitním společenství.

Nicméně díky velké míře neprofesionálních makléřů, jsou dnes klienti velice opatrní. Mají veliký strach podepsat jakékoli smlouvy. Občas se díky tomu můžeme setkat s tím, že makléři postačí obyčejný souhlas s inzercí. Na základě tohoto listu, může realitní obchodník danou nemovitost začít inzerovat. Tento způsob není pro realitního zprostředkovatele příliš výhodný, jelikož nemá nikdy jistotu, zda za svou práci dostane zapláceno. Realitním zprostředkovatelům se pak, může stát, že je vlastník prodávané nemovitosti tzv. „obejde“⁵¹. Tedy realitní obchodník majiteli sežene kupujícího, ale ten, jelikož ho nespojuje žádné smluvní ujednání, se dohodne s dotyčným kupcem sám bez sebe zprostředkovatele, aby nemusel za jeho práci zaplatit.

⁵¹ Exkluzivní smlouva o zprostředkování – opravňuje realitního makléře k nabízení nemovitosti poptávající klientům a celkovému jednání, které má za účel následní zobchodování. Zároveň mu zaručuje, že majitel se nemůže domluvit na spolupráci s žádným jiným makléřem. Tudíž je to pro realitního zprostředkovatele jistý finanční příjem.

Ve chvíli, kdy makléř přijme nemovitost do své nabídky, začíná cesta hledání vhodného zájemce. V tuzemsku tento krok probíhá především díky inzertním serverům. Inzertních serverů, které se zabývají realitní činností, je v České republice skutečně mnoho. Mezi nejznámější a též i nejdražší patří Sreality, Reality Idnes a Realemix. Nicméně makléři mohou shánět případnou poptávku i jinak, například formou reprezentační plachty s názvem na prodej/pronájem, kterou mohou na daný objekt umístit, nebo pomocí sdílení nabídky s poptávkou v rámci své realitní sítě. Toto však mohou uplatnit jen ti, kteří nepracují sami za sebe nebo v malých společnostech. Neschopnost rozvinout spolupráci pomocí sdílené nabídky s poptávkou napříč celým českým realitním trhem je projevem české zaostalosti. Značnou vinu na tom má neexistující legislativa, která by přispěla k regulaci a úpravě tohoto prostředí. Takto zbytečně realitní zprostředkovatelé utrácejí peníze za inzertní servery. Přitom by stačila pouze jednotná databáze.

Tento styl již řadu let funguje například ve Spojených státech Amerických. Každý klient má svého zprostředkovatele a je zcela bezpředmětné, zda se jedná o kupujícího či prodávajícího. Všichni realitní zprostředkovatelé musejí mít platnou licenci na podnikání v realitní činnosti a jsou součástí systému, kde probíhá sdílení nabídky a poptávky. Díky vysoké kvalitě nabízených služeb, klienta nenapadne, aby si svou nemovitost prodával sám. Majitel nemovitosti, kontaktuje svého realitního prodejce, s kterým má většinou již předem dobré zkušenosti a následně s ní spolupracuje po celý život. Ten vloží nabídku do jednotného systému a zde se mu okamžitě zobrazí zájemci jiného makléře, kteří hledají podobnou nemovitost.

Po získání určité poptávky po daném objektu začínají probíhat prohlídky a makléř se snaží, co nejrychleji a za co nejvyšší nabídku nemovitost, ke spokojenosti majitele prodat. Pakliže je vybrán konkrétní zájemce, přichází na řadu rezervační smlouva, která zavazuje realitního makléře, že ustane s následnými prohlídkami a na druhé straně určuje zájemci, že do určité doby (popsané v samotné rezervační smlouvě) musí podepsat budoucí kupní⁵² a kupní smlouvu. S rezervační smlouvou je spojena platba tzv. rezervačního poplatku, který funguje jako závazek pro poptávající. Zabraňuje neuváženému jednání ze strany zájemců, tedy pokud již jednou k podpisu takové smlouvy přistoupili, nemohou od ní jen tak odstoupit. Pakliže by tak přece jen učinili, propadá rezervační záloha realitní kanceláři a klienti nemají nárok na její

⁵² Budoucí kupní smlouva – Použijeme ji zejména za situace, pokud ještě z nějakého důvodu nemůžeme přistoupit k podpisu řádné kupní smlouvy. Smlouva o budoucí kupní smlouvě upravuje podmínky kupní smlouvy. Po splnění stanovených požadavků se podepisuje smlouva kupní, která sleduje podmínky, které byly ujednány ve smlouvě o budoucí kupní smlouvě. Smlouva o budoucí kupní smlouvě by měla být pojistou pro obě strany, jak pro prodávajícího, tak pro kupujícího.

vrácení. Stejný následek by mohl nastat, pokud by se z nějakého důvodu, do data určeného v rezervační smlouvě, nepřistoupilo k podpisu. Případně s tím mohou být spojeny i různé smluvní pokuty.

Realitní makléř by měl po celý obchodní případ hájit zájmy svého klienta jako řádný a věci znalý profesionál. Za to mu následně náleží provize.

4.2 Pohled z hlediska růstu cen nemovitostí

Pro mnoho realitních odborníků byl rok 2016, z hlediska prodaných nemovitostí, rekordní. Konkrétně se jednalo o progresy tuzemské ekonomiky, nízké úrokové sazby hypotečních úvěrů a vysokou poptávku po nemovitostech. Výši poptávky ovlivnily i obavy, že ceny nemovitostí nadále porostou, což se i následně potvrdilo.

Na konci roku 2016 analytici předpokládali, že se nárůst cen nemovitostí pomalu zastaví. Tento předpoklad vznikl především z důvodů zvýšení úrokové sazby na bydlení. To měla na svědomí především Česká národní banka, která zpřísnila nároky na vyšší hotovost při získání hypotečních úvěrů, zároveň se přenesly daně z nabytí nemovitosti na kupující. Toto opatření vzniklo především z obavy strachu, aby nevznikla nová „realitní bublina“⁵³.

„Česká národní banka (ČNB) proto nařídila bankám snížit poměr úvěru k hodnotě nemovitosti ze sto procent na 95 procent od 1. října na 90 procent od 1. dubna 2017. Již nyní ale banky evidentně překračují tuto hodnotu, což přiznává samotná centrální banka.“⁵⁴

„Čtyři procenta objemu nových úvěrů totiž byla poskytnuta s ukazatelem výše úvěru k hodnotě nemovitosti nad sto procenty.“⁵⁵

To znamená, že pokud by klienti bance přestali následně splácet, může jí to ohrozit natolik, že své peníze již nezíská zpět a to ani při následném prodeji propadlé nemovitosti. Z průzkumů České národní banky pak víme, že mnoho lidí má, při splácení bankám skutečně značné potíže.

Před vysokými cenami nemovitostí varovala i Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoje (OECD), která sdružuje nejvyspělejší státy světa.

⁵³ Realitní bublina - je výraz, který se používá pro popsání situace, kdysi převážná většina kupujících kupuje nové nemovitosti na hypotéky, které však následně nedokáží bankám splácet. Díky tomu může zkolabovat celý trh s nemovitostmi.

⁵⁴ GALISTL, V. ČNB vytváří realitní bublinu [online]. 17.6. 2016 [cit. 2017-02-02]. Dostupné z <http://www.euro.cz/blogy/cnb-vytvari-realitni-bublinu-1294494>

⁵⁵ GALISTL, V. ČNB vytváří realitní bublinu [online]. 17.6. 2016 [cit. 2017-02-02]. Dostupné z: <http://www.euro.cz/blogy/cnb-vytvari-realitni-bublinu-1294494>

V mnoha zemích za „realitní bublinou“ stojí samotní investoři. Snaží se ze všech sil získat zisk v prostředí, kdy největší centrální banky snížily své úrokové sazby pod nulu. Poptávce investorů následně vycházejí vstříc jiné bankovní domy. Ty posléze poskytují úvěry i těm, kteří by je jinak nedostali.⁵⁶

Nicméně i přes tyto znevýhodnění se růst cen nezastavil. Byty, pozemky či rodinné domy jsou stále dražší. A nejde pouze o prodeje, ceny vzrostly i u pronájmů. Překvapivé však je, že stále nepolevila poptávka po koupi nemovitostí. Naopak mnoho lidí se snaží využít stávajících podmínek, než případně centrální banka zasáhne do trhu s nemovitostmi ještě více. Současná situace by se dala charakterizovat, jako přebytek poptávky nad nabídkou. S tímto efektem se můžeme setkat jak u prodeju, tak u pronájmů. Především lze pozorovat nedostatek nových bytů. Dle dostupných údajů meziroční pokles nabídky bytů klesl cca o 57 %.

Dle dat, které dlouhodobě analyzuje portál realitycechy.cz a realitymorava.cz, je zřejmé, že klienti, kteří se rozhodli ke koupi nemovitosti mezi lety 2010 - 2015 pochybění neudělali. V posledních 12 měsících vzrostla cena a bytů o dispozici 1+1 v České republice o 10 %, 2+1 pak o 16 % a 3+1 až o 13,2 %. Za povšimnutí stojí též období od 1. 12. – 1. 1. 2017, tedy předvánoční čas, kdy by nikdo neočekával, že se klienti budou věnovat prohlídkám nemovitostí. V tomto časové úseku vzrostla cena bytů u prodeju 1+1 o 0,74 %, 2+1 o 1,93 % a 3+1 o 1,69 %.

Ve většině velkých měst v České republice je nedostatek volných bytů. A jedná se i o pronájmy. Pro zajímavost dle webu Sreality se v lednu roku 2017 nabízí v Praze k pronájmu bytů o dispozici 1+1 pouze 92, 2+1 pak 194 a 3+1 302.

Jedinou nejistotu můžeme spatřovat v budoucím jednání České národní banky. Ta by mohla učinit takové kroky, že by růst cen bytů zpomalil.⁵⁷

Ani poptávka po luxusních nemovitostech neklesla. Je mnohonásobně větší než nabídka u těchto nemovitostí.

Lidé v současnosti čím dál, tím více upřednostňují koupi vlastního bytu před pronájmem. Je to hlavně z důvodu, že jsou stále ještě mimořádně výhodné hypoteční sazby. Mnohdy může pronájem vyjít i mnohonásobně draž. Obecně se dá říci, že koupě nemovitosti je pro mnoho lidí životní investicí, která je z dlouhodobého hlediska mnohem výhodnější než pronájem.

⁵⁶ GALISTL, V. ČNB vytváří realitní bublinu [online]. 17.6. 2016 [cit. 2017-02-02]. Dostupné z <http://www.euro.cz/blogy/cnb-vytvari-realitni-bublinu-1294494>

⁵⁷ Statistiky cen bytů v jednotlivých okresech České republiky [online]. [cit. 2017-01-25] Dostupné z <http://www.realitycechy.cz/statistiky>

Veliký podíl na této skutečnosti mají i kupující ze zahraničí a to především ruští občané. Pro tyto klienty, je český trh stále velice dobře cenově dostupný. Pokud bychom svůj pohled zaměřili na dvě česká města, kde tito lidé nejvíce skupují nemovitosti, určitě bychom mohli zmínit Karlovy Vary a Prahu. Jsou to krásná historická města na světové úrovni, nicméně ceny nemovitostí jsou výrazně nižší než například v Paříži. Zahraniční klientela si ráda za případný nadstandard i připlatí, může se často jednat především o investory. Ti sledují pohyb cen v jednotlivých lokalitách a dle toho se rozhodují, zda koupí. Vše toto samozřejmě souvisí i s tím, že Česká republika získala status šesté nejbezpečnější země světa. Tito podnikatelé pak mají možnost rozvinout na území České republiky svou podnikatelskou činnost a postavit například hotel.

Naopak ceny nemovitosti v méně lukrativních lokalitách nerostou, ale stagnují. Avšak tento jev se dá pozorovat již několik let je v podstatě neměnný. Jedná se především o panelová sídliště bez zeleně, nedostatečné občanské vybavenosti na periferii či vysoké míře nezaměstnanosti.

Mnohdy jsou regiony ukazující realitní trendy ve statistikách opomíjeny. Za nejžádanější dispozici jsou již nějaký čas považovány byty o velikosti 2+1. Dle celorepublikových průzkumů se dá zjistit, že cena těchto bytů v Hradci Králové vzrostla o skoro jednu třetinu v nedalekých Pardubicích pak až o 22,2 %. Podobné výsledky jsou i na území Karlových Varů, kde byl nárůst o 25,1% či v Liberci, kde vzrostly ceny o 25,6 %. Avšak v lokalitách jako jsou Severní Čechy a Morava, které se dlouhodobě potýkají s vysokou nezaměstnaností, ceny naopak vážnou.

Situace v hlavním městě České republiky v Praze je stále ještě specifická. Je třeba umět posuzovat jednotlivé lokality zvlášť. Cenu nemovitosti zásadně ovlivňuje lukrativnost lokality a blízkost historickému i sociálnímu centru města. Průměrná cena bytu 2+1 části Prahy 1 byla počátkem ledna 2017 6 187 935 Kč. Na Praze 2 se podobné byty prodávaly již za 4 881 871 Kč, na Praze 3 pak za 4 656 648 Kč. Zajímavé je, že prodej i výstavba novostaveb postupně klesá. V mezidobí 2009 – 2015 vzrostl prodej těchto jednotek na 7000, avšak za rok 2016 toto číslo kleslo o 2500 bytů. Mohlo to podnítit několik faktorů. Hlavním však může být nedostatek připravených rezidenčních projektů, jelikož proces jejich schvalování je velice komplikovaný a pomalý.

Velice zajímavý může být další vývoj růstu cen v následujícím roce 2017. Financování nemovitostí zůstává stále velmi výhodné. Lidé se mohou dostat na úrokovou sazbu okolo 2% ročně. Zároveň mohou klienti získat velice výhodné mimořádné splátky

a díky tomu jim již nemusí hrozit přehnané sankce za případné předčasně doplacené hypotéky.⁵⁸

Z hlediska výhodnosti je nejdůležitější správný výběr nemovitosti. Lidé si v dnešní době velice oblíbili koupi bytů tzv. na investici. Jedná se především o klienty, kteří z dlouhodobého hlediska plánují koupi nemovitosti, ale zatím v ní neplánují bydlet. Nemovitost koupí na hypotéku, a následně ji pronajmou za podobnou či vyšší cenu, kterou platí v měsíčních splátkách bance, jež poskytla hypoteční úvěr.

Všechny tyto výše popsané aspekty mají jeden zásadní společný indikátor, který se v dřívějších dobách neprosazoval. Tedy v současnosti se snadno prodá jakákoli nemovitost, kterou realitní makléři získají do nabídky. Je zcela irelevantní, zda je zrekonstruovaná či nikoli. Díky vysokému nedostatku bytů si každá nemovitost najde velice rychle svého kupce. Toto období je pro realitní zprostředkovatele velice výhodné. Pokud využijí správně vzniklé situace, mohou dosahovat velmi dobrých finančních obrátů.

Zda se prognózy splní či nikoli, může ovlivnit mnoho činitelů. Především však o tom rozhodují případní zájemci, tedy křivka poptávky, která musí převyšovat nabídku. Jejich ochota ke koupi nemovitostí či případná snaha ČNB regulovat trh s realitami bude zásadní.

4.3 Pohled z hlediska absence realitního zákona

Realitní trh je v dnešní době skutečně velice rozporuplný. Rok 2016 byl přelomový nejen v růstu cen nemovitostí, ale i v průměrných obratech realitních makléřů. Příčinu můžeme vidět ve zvýšené poptávce po nemovitostech v dobrých lokalitách, ale i chuti vlastníků prodat své majetky výhodně.

Nicméně již několik let se realitní trh potýká se zásadním problémem a tedy s absencí realitního zákona, který by upravoval, kdo smí v realitách fungovat a kdo nikoli. Český realitní trh patří mezi poslední, kromě Portugalska, Španělska a Rumunska, kde není žádná legislativa, která by toto odvětví regulovala. Situace je pro realitní makléře, poptávající i prodávající velice náročná a složitá.

„ Od roku 2008 (po novele živnostenského zákona č. 130/2008 Sb., účinnosti od 01.07. 2008) je „ realitní činnost“ zařazena mezi 80 nově definovaných oborů činností

⁵⁸ *Ceny bytů stále na vzestupu. Změna poplatníka daně z nabytí nemovitosti navzdory* [online]. 23. 1. 2017 [cit. 2017-02-05]. Dostupné z: <http://www.realitymorava.cz/realitni-zpravodaj/1458-ceny-bytu-stale-na-vzestupu-zmene-poplatnika-dane-z-nabyti-nemovitosti-navzdory>

zahrnutých do jediné živnosti volné. V příloze č. 4 živnostenského zákona je realitní činnost uvedena pod č. 58 jako „Realitní činnost, správa a údržba nemovitostí“.⁵⁹

Živnost volná je pak v zákoně definována takto: „(1) Živnosti volné jsou živnosti, které nejsou uvedeny v přílohách č. 1 až 3 zákona.

(2) Pro provozování těchto živností musí být splněny všeobecné podmínky. Prokazování odborné ani jiné způsobilosti se nevyžaduje.“⁶⁰

Realitních makléřů je na tuzemském realitním trhu přemíra. V současné době trh živí přes 15 000 realitních zprostředkovatelů či přes 3000 subjektů, které můžeme považovat za realitní kanceláře. Česká republika se tak zapsala na první místo v počtu realitních obchodníků v přepočtu na obyvatele. Každý člověk v České republice může být ze dne na den realitním makléřem. Zároveň nikoho nezajímá, zda má daný jedinec příslušné vzdělání, praxi a dovednosti, které jsou k této práci potřebné. Mnohem horší situace pak nastává ve chvíli, kdy vznikají tímto způsobem realitní kanceláře. Jelikož samotný majitel je „samouk“, nejen, že nemusí umět předat znalosti a důležité informace, ale mnohdy u těchto malých kanceláří není zajištěn ani dobrý vzdělávací systém. Následně se pak ocitáme v situaci, že český realitní trh je plný neprofesionálů, kteří nevědí, jak má správný realitní zprostředkovatel pracovat.

To se samozřejmě následně odráží i v samotné práci s klienty. Ti bohužel mnohdy podlehnou při prodeji své nemovitosti nezkušenému a nedostatečně vzdělanému makléři. Rázem se změní jejich pohled na celý realitní trh. Pro takto nespokojeného klienta pak mohou být všichni realitní obchodníci velicí neprofesionálové. Přitom se jednalo pouze o to, že si nevybrali správného, věci znalého, makléře. Situace je pak o tím složitější, že si tito klienti myslí, že si své nemovitosti mohou bezproblémově prodat sami. Následně jsme v situaci, že jsou na trhu nejen realitní zprostředkovatelé, kteří nemají dostatečnou zkušenosti a znalosti, ale i laici, kteří mohou poškodit sami sebe, ale i samotného kupujícího.

Avšak neprofesionalita realitních zprostředkovatelů není jediná příčina, proč se snaží prodávající sami uskutečnit prodej své nemovitosti. V druhé řadě se jim nelíbí skutečnost, že by měli platit realitním společnostem nějakou provizi. Připadá jim neúměrně vysoká a chtějí za každou cenu ušetřit. Nicméně mnohdy si neuvědomují s tím spojené náklady a hlavně i případné pracovní nasazení makléře.

⁵⁹ MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. *Analýza současné situace v oblasti podnikání realitních kanceláří a návrh variant řešení* [online]. 2012 [cit. 2017-02-02]. Dostupné z: <https://www.mmr.cz/getmedia/58941994-c8c0-43f0-9e4e-a0fe9d7ac224/Analýza-realitni-cinnosti.pdf>

⁶⁰ Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon). In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1991, s. 2122 – 2160. ISSN 1211-1244. Dostupné také z: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/SearchResult.aspx?q=1991&typeLaw=zakon&What=Rok&stranka=3>

Klienti, kteří nechtějí využít služeb realitní kanceláře, se snaží většinou své vlastnictví zobchodovat na inzertním serveru zvaný Bezrealitky. Realitní odborníci jej však nazývají „nejhorší realitní kancelář“. A to především z důvodu, že zde prodávají lidé, kteří nemají potřebné znalosti a zájemci si je nemohou prověřit. Následná situace může být velice podobná té, kdy klient narazí na neprofesionálního makléře. A komplikací při takovém prodeji či koupi nemovitosti může nastat skutečně mnoho.

To, že na realitní trhu funguje mnoho jedinců a ne každý má příslušné vzdělání, praxi či mravní charakter, má i jiné důsledky. Jedním z hlavních je špatné jméno pro celou realitní profesi. Klienti realitním makléřům a kancelářím nedůvěřují. Pakliže se jednou setkají s realitním zprostředkovatelem, který je svým přístupem k věci zklamal, málo kdy chtějí znovu s někým z tohoto odvětví spolupracovat. Jak je v Čechách zvykem, lidé si své reference předají a neradi riskují, pakliže mají špatné mínění i třeba jen reproduované od ostatních. Práce je z tohoto hlediska velice náročná.

Díky tomu se mohou realitní obchodníci velmi často setkat s negativní odezvou. Především ve chvílích, kdy osloví s návrhem případné spolupráce klienty, kteří o služby realitní kanceláře nestojí. Ty mnohdy nabídka spolupráce podráždí do té míry, že nereagují vždy zcela slušně. Právě proto mohou tuto práci zastávat pouze osoby, které neodradí ani případný neúspěch.

Nový realitní zákon by měl nastavit pravidla a realitní trh zregulovat. Díky němu by se měl snížit počet zprostředkovatelů minimálně o dvě třetiny a zároveň by se měl klást důraz, na to aby v tomto odvětví podnikali jen ti, kteří mají potřebné vzdělání. Od toho si realitní obchodníci slibují úbytek neprofesionálů na trhu, což by mělo mít za následek větší prestiž pro celou profesi. Klienti by pak mohli získat větší zájem o služby realitního makléře.

Realitní zprostředkovatelé na právní úpravu a legislativu, čekají bezmála deset let. Celý návrh realitního zákona připravuje ministerstvo pro místní rozvoj, jemuž se však příliš nedaří v konečném prosazení. V platnost a účinnost měl původně vyjít již v lednu 2017. Bohužel zákon je stále ve fázích úprav.

Realitní obchodníci očekávají, že realitní zákon s sebou přinese přeměnu realitního trhu. Celá transformace by se pak měla ustálit a realitní činnost by měla fungovat podobně, jako na území USA.

4.3.1. Vliv nové legislativy na vzdělávání realitních makléřů v České republice

Jelikož jsme jedním z posledních států Evropské unie, který nemá žádnou legislativu spojenou s realitní činností, je zde velice značný zájem to změnit. A to především z hlediska členství v Evropské unii. V rámci předpisů, které tato organizaci vydala lze uvést i evropskou normu EN 15733, která se orientuje právě na realitní služby. Ta upravuje nutné požadavky na fungování v tomto odvětví. Norma byla vydaná již 01. 05. 2010. Následně měli všichni členové CEN⁶¹(ČR je též součástí) pojmout tento vzor do svých legislativ. Česká republika tento vzor převzala v původním znění a označila ji za ČSN EN 15733. Avšak povinnosti, které z toho plynou, nebyly nikdy v praxi aplikovány a Česká republika doposud nic takového do své legislativy nezahrnula.

Celý dokument hovoří o zásadních požadavcích, které jsou kladeny na služby realitních zprostředkovatelů.

Ministerstvo pro místní rozvoj uvádí, že obsah normy ČSN EN 15733 vymezuje:

- základní pojmy – především se jedná o charakteristiku, která popisuje, kdo je realitní zprostředkovatel a jaké činnosti jeho práce zahrnuje. Též se řeší definice klienta, prodávajícího i kupujícího,
- procesně se řeší vztahy mezi klientem a realitním obchodníkem – můžeme sem zahrnout i vztahy mezi kupujícími a prodávajícími, postupy uzavírání písemných smluv, poskytování informací příslušným stranám, transakce atd.,
- upravuje způsob nakládání s finančními prostředky klientů – jedná se o pravidlo, které uvádí, že realitní kancelář musí tyto peníze vést vždy na oddělených účtech, tedy jinde než má vlastní provozní finance. Též je zakázáno, aby realitní kancelář držela finanční prostředky klienta bez řádného pojištění či finanční záruky. V neposlední řadě by měl realitní zprostředkovatel vždy vystavit potvrzení o převzetí peněžitých prostředků,
- řeší profesní požadavky a kompetence realitních prodejců – tyto aspekty by se měly odvíjet od příslušného vzdělání a případné následné praxe v tomto odvětví. Jako určitý standard by měla být složena závěrečná zkouška v rámci realitní činnosti dle příslušných evropských pravidel. Než začne realitní obchodník pracovat na plno v realitách, měl by dosáhnout minimální praxe 12 měsíců. V této normě jsou vyspecifikována základní informace a témata, která by měl takový jedinec umět a znát,

⁶¹ CEN – COMITÉ EUROPÉEN DE NORMALISATION – znamená Evropský výbor pro normalizaci.

- pojištění – realitní prodejce by si měl zajistit náležité pojištění, tak, aby jeho činnost byla kryta z hlediska případné škody, kterou by mohl způsobit,
- postup při vyřizování stížností,
- etický kodex realitního makléře.⁶²

Dle tohoto dokumentu by měli mít realitní makléři četné znalosti, které by měly mít výrazný vliv na jejich práci a potažmo i následné výsledky. Základními kompetencemi, o kterých hovoří ČSN EN 15733, je znalost realitního trhu, realitního marketingu, nákladů na provoz nemovitostí, principů a procesů potřebných k financování nemovitostí, v rámci odhadů tržních cen nemovitostí, kontrola a měření ploch, národní a evropské právo, legislativa, normy, které se týkají činnosti realitních zprostředkovatelů.

Návrh zákona o realitním zprostředkování byl 22. 4. 2016 odeslán do meziresortního připomínkového řízení.

Poslední zmínku o tomto dlouho připravovaném zákoně jsme mohli zaznamenat 11. 11. 2016, kdy jej vláda naposledy projednávala. Předkladatelem je ministerstvo pro místní rozvoj, které však znovu neuspělo. Projednávání bylo přerušeno a v současnosti probíhá zapracování změn, které vznikly na základě připomínek.⁶³

Zákon o realitním zprostředkování by měl zohledňovat několik základních tezí a to především ochranu spotřebitele, zvýšit důvěru spotřebitele v realitní činnost a vymezit základní rámec realitního oboru.

Navrhovaný zákon ukládá například odbornou způsobilost, tedy každý realitní makléř bude muset mít určité vzdělání a k tomu případnou realitní praxi. Na základě toho by realitní činnost již neměla být živností volnou, ale vázanou. Následně by se tedy nemělo stávat, že bude realitním makléřem každý, aniž by měl oporu v příslušném vzdělání. Dle Ministerstva pro místního rozvoj a jeho návrhu zákona o realitní zprostředkování jsou z hlediska zákona kladeny tyto podmínky:

- magisterské vysokoškolské vzdělání z oborů jako je právo, ekonomie, finance, marketing se zaměřením na obchod či stavebnictví se zaměřením na přípravu a realizaci staveb,
- vysokoškolské, vyšší odborné nebo střední vzdělání s maturitou. S tím, že je k tomu potřebná příslušná praxe v realitní činnosti, minimálně 3 roky,

⁶² MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. *Analýza současné situace v oblasti podnikání realitních kanceláří a návrh variant řešení* [online]. 23. 6. 2014. [cit. 2017-02-05] Dostupné z: <https://www.mmr.cz/getmedia/58941994-c8c0-43f0-9e4e-a0fe9d7ac224/Analyza-realitni-cinnosti.pdf>

⁶³ MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. *Aktuální stav návrhu zákona o Realitním zprostředkování* [online]. 11. 11. 2016 [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: [https://www.mmr.cz/cs/Uzemni-a-bytova-politika/Realitni-cinnost-\(1\)/Realitni-zakon/Aktualni-stav-navrhu-zakona-o-realitnim-zprostredkovani](https://www.mmr.cz/cs/Uzemni-a-bytova-politika/Realitni-cinnost-(1)/Realitni-zakon/Aktualni-stav-navrhu-zakona-o-realitnim-zprostredkovani)

- střední vzdělání s výučním listem a k tomu minimální praxe v realitách pět let.
- profesní kvalifikace pro funkci obchodníka s realitami dle zákona o uznání výsledků dalšího vzdělávání⁶⁴,
- odbornou kvalifikaci pro působení v realitách, která je uznána dle zákona o uznání odborné kvalifikace⁶⁵,
- evropský profesní průkaz pro činnost realitního makléře dle zákona o uznání odborné kvalifikace.

Návrh zákona následně uvádí, že realitní činnost by mohli vykonávat jen realitní zprostředkovatelé, kteří jsou odborně způsobilými osobami. Tato informace může být pro mnohé zklamáním. Realitní společenství si od nové legislativy slibovalo, že zamezí jedincům, přesněji majitelům nemovitostí, tzv. samo prodeji. Jelikož pokud má realitní makléř splňovat různé povinnosti, aby mohl tuto činnost vykonávat, proč by to samé neměl splňovat samotný vlastník. Především z důvodu, že může kupujícího poškodit stejným způsobem, jako neprofesionální prodejce realit. V současnosti je minimálně polovina realizovaných obchodů mimo realitní kanceláře.

Aby mohli tedy realitní zprostředkovatelé dál fungovat v realitách, musejí získat osvědčení o odborné způsobilosti. K žádosti o tento dokument musí žadatel připojit doklady, které budou potvrzovat, že splnil podmínky, jež mu stát ukládá. Následně se taková osoba může dostat na seznam odborně způsobilých osob, který bude k dispozici na informačním systému veřejné správy. Tento soupis bude plně přístupný široké veřejnosti, tudíž si bude moci každý ověřit, zda spolupracuje s makléřem, který může dle zákona tuto činnost vykonávat.

Další povinnost, kterou by měla nová legislativa ukládat, je povinné pojištění odpovědnosti. Každý realitní obchodník by měl být pojištěn pro případy, že by svým chováním způsobil klientovi nějakou újmu. Takové pojištění by mělo být ujednáno na každou pojistnou událost s minimální s výší plnění 3 000 000 Kč. V případě souběhu více pojistných událostí za období jednoho kalendářního roku až ve výši 6 000 000 Kč.

Dále připravovaný zákon nařizuje, že realitní makléř nebude moci svou činnost vykonávat bez řádně podepsané smlouvy o zprostředkování. To je též velice zásadní

⁶⁴ Zákon č. 179/2006 Sb. Zákon o uznávání výsledků dalšího vzdělávání – upravuje systém ověřování a uznávání výsledků dalšího vzdělávání, kvalifikace, kvalifikační standardy profesní kvalifikace, hodnocení standardy profesní kvalifikace, atd.

⁶⁵ Zákon č. 18/2004 Sb. Zákon o uznávání odborné kvalifikace - Tento zákon zapracovává příslušné předpisy Evropské unie a upravuje postup správních úřadů, profesních komor a veřejnoprávních zaměstnavatelů při uznávání odborné kvalifikace a jiné způsobilosti vyžadované pro výkon regulované činnosti na území České republiky.

změna, kterou by měl tento zákon s sebou přinést. V současnosti se můžeme zcela standardně setkat s tím, že jediné, co mají makléři s případným klientem podepsané, je souhlas s inzercí, bez něhož by na inzertních serverech nemohli nabídku vystavit. To je samozřejmě špatně z hlediska obou stran. Nejsou přesně stanovená pravidla, co která strana smí. Makléřům se pak snadno může stát, že seženou finálního klienta, ale jelikož nemají smlouvu, může ho prodávající podvést a provizi nezaplatit. Mnohdy se i majitelé těmto smlouvám brání. Většinou se však tak děje opět z hlediska špatné zkušenosti. Takoví jedinci se pravděpodobně v minulosti setkali s neseriózním jednáním a nyní se již bojí svým podpisem k čemukoli zavázat.

Velice nestandardní metodou, avšak ne ojedinělou, je podepsání exkluzivní smlouvy tak, že ji klient v podstatě nemůže vypovědět. Velice často jsou s výpovědí spojené i smluvní pokuty. S těmito dokumenty disponují realitní makléři, kteří se rozhodli svou práci dělat neeticky, nejdůležitější pro ně je vidina snadného zisku. Lidé se pak bojí takovou smlouvu ukončit, ačkoli makléř nepřináší žádné výsledky a do takového smluvního ujednání je třeba i podvodně vlákat. Nicméně i tento problém by měla nová legislativa řešit. Zájemce dle tohoto návrhu by mohl takovou smlouvu, která by byla na dobu neurčitou, kdykoli vypovědět a pakliže by se jednalo o smlouvu na dobu určitou, výpovědní lhůta by činila 1 měsíc. Dále se zde hovoří, že není možné za toto vypovězení ukládat žádné sankce a pokuty.

Též tento návrh zákona řeší podmínky, kdy má zprostředkovatel nárok na provizi za služby. Nemělo by tedy již docházet k neetickému jednání, kdy si někteří realitní makléři navyšovali své provize dle potřeby.

Ministerstvo pro místní rozvoj očekává, že se zvýší zájem o realitní služby a díky tomu budou mít makléři vícero zakázek a i větší zisk. Tento efekt může mít v konečném důsledku pozitivní vliv na státní rozpočet. Tedy vyšší výběr daně z příjmů, daně z přidané hodnoty a vyšší odvody na zdravotní a sociální pojištění. Negativním aspektem mohou být náklady spojené s administrativní zátěží. Celkové výnosy daně z příjmů a sankcí se vypočítávají na 86 600 000 Kč. Následné celkové náklady na 8 271 712 Kč v prvním roce zavedení.⁶⁶

Avšak otázkou stále zůstává, kdy tento zákon vejde v platnost a účinnost. Předpokládaný nový termín by měl být počátek roku 2018. Ministerstvo pro místní rozvoj by se mělo aktuálně zabývat připomínkami Ministerstva spravedlnosti, Ministerstva financí, Hospodářské komory České republiky, Svazu měst a obcí ČR, Jihomoravského kraje,

⁶⁶ MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. *Návrh zákona o realitním zprostředkování* [online]. 2016 [cit. 2017-02-01] Dostupné z: <https://apps.odok.cz/veklep-detail?pid=KORNA99EGASI>

Ministerstva průmyslu a obchodu, Notářské komory České republiky, České národní banky, Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy, Ministerstva práce a sociálních věcí, Ministerstva zemědělství, Ministerstva vnitra, Českého úřadu zeměměřického a katastrálního, Vedoucího Úřadu vlády ČR a místopředsedy vlády pro vědu, výzkum a inovace.⁶⁷

⁶⁷ MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. Návrh zákona o realitním zprostředkování [online]. 2016 [cit. 2017-02-01] Dostupné z: <https://apps.odok.cz/veklep-detail?pid=KORNA99EGASI>

5 CHARAKTERISTIKA VZDĚLÁVÁNÍ REALITNÍCH MAKLÉŘŮ V ČESKÉ REPUBLICE

Stejně, jako v jiných oborech, i v realitní činnosti je vzdělání stěžejní. Pokud chce být realitní obchodník úspěšný, měl by být vzdělán hned v několika oblastech. Je velice důležité nepodcenit váhu erudice, jelikož následný úspěch v této činnosti bývá přímo závislý na této veličině. Trh s nemovitostmi je v neustálém pohybu, proto by měli lidé, kteří se této profesi chtějí věnovat, své znalosti pravidelně prohlubovat.

Realitní prodejce by měl ovládat základy psychologie obchodu, práva, včetně příslušných zákonů či stavební minimum atd.

Získat plnohodnotné vzdělání v realitní činnosti není nic jednoduchého. Ačkoli je tento obor u nás čteně rozšířen, neexistuje příliš mnoho škol, které by měly realitní činnost zařazenou do svého studijního programu. I tak se však setkáváme s vysokými školami a nezávislými organizacemi, které se tomuto odvětví věnují. A v neposlední řadě probíhá na velmi dobré úrovni vzdělávání i v rámci jednotlivých realitních kanceláří.

Výhodou pro mnohé zájemce o tuto činnost může být, že v současnosti není třeba ze zákona žádné speciální vzdělání. To se však dle předchozí kapitoly již brzo změní. I tak by lidé měli uvědomit případné komplikace, pokud by se realitám věnovali bez jakýchkoli základních znalostí. Bývá s tím spojeno mnoho problémů a ty mohou posléze zásadně znevážit jeho postavení na trhu s nemovitostmi. Každý makléř si buduje klientelu, pakliže se k někomu nezachová profesionálně, učiní nějaké závažné pochybení, může si tím velice do budoucna uškodit. Zvláště v dnešní době, kdy se na sociálních sítích a internetu svěřujeme se svými zkušenostmi a hodnocením různých služeb.

Nicméně člověk nemusí mít nutně vysokoškolské vzdělání, aby mohl být v tomto oboru profesionálem. To, jakých dosahuje výsledků, ovlivňuje mnoho hledisek. Nicméně každý realitní prodejce by měl minimálně získat příslušnou praxi v oboru a určité vzdělání v rámci různého minima, byť třeba formou odborných kurzů, kterých je velice mnoho.

5.1 Realitní vzdělávání na školách

Ač není studium realitní činnosti příliš obvyklým oborem, můžeme se s ním na některých školách v České republice setkat. Jedná se především o Vysoké učení technické, Vysokou školu ekonomickou v Praze, Vysokou školu realitní, CEDUK Soukromou vyšší odbornou školu v Praze a Bankovní institut.

Vysoké učení technické – Ústav soudního inženýrství

Na této vysoké škole mohou lidé studovat navazující magisterský obor s názvem Realitní inženýrství. Jedná se o dvouleté navazující magisterské studium, které je součástí fakulty Ústavu soudního inženýrství. Obor se zaměřuje na výchovu v oblasti péče o nemovitosti, právních vztahů k nemovitostem, pojišťovnictví, bankovníctví, realitní služby, správy státního majetku a oceňování nemovitostí. Absolventi by měli mít možnost své vzdělání uplatnit v organizacích, které se zabývají realitní činností, správou nemovitostí, developerskými aktivitami, prací bankách, pojišťovnách nebo ve státní správě v rámci správy majetku.

Jako klíčové výsledky učení se uvádí, že vystudovaní budou disponovat všeobecnými odbornými znalostmi z oblasti péče o nemovitosti, právních vztahů, pojišťovnictví, bankovníctví a činností ve státní správě. Speciální důraz je pak kladen na oceňování nemovitostí a realitní působení.

Jedinci, kteří tedy vystudují tento program, by měli být schopní řídit či pracovat na úrovni středního až vyššího managementu v rámci firem zabývajících se správou nemovitostí nebo realitními službami atd. Měli by být schopni samostatně fungovat v rámci realitního trhu, případně i sami podnikat, řešit problematiku bankovních zástav a hodnotit výše škody na nemovitém majetku. Své uplatnění by rovněž mohli najít v rámci řídicích funkcí u bytových oborů, odborů správy budov atd.

Na této škole se též můžeme setkat s certifikačním orgánem Ústavu soudního inženýrství Vysokého učení technického v Brně. Ten umožňuje po složení příslušné zkoušky získání certifikátu.⁶⁸

Vysoká škola ekonomická v Praze

Právě tato škola umí zájemcům nabídnout v realitách tolik ceněný certifikát ČSN EN ISO/IEC 17024⁶⁹ a to v oborech certifikovaný odhadce pro oceňování podniků, certifikovaný odhadce pro oceňování nemovitostí a certifikovaný realitní makléř. Tato osvědčení mají pomoci prokázat jedincovu znalost v daném oboru.

Tuto funkci zajišťuje Certifikační ústav, který je součástí Vysoké školy ekonomické v Praze. Ten je účelovým pracovištěm zřízeným pouze pro certifikaci osob. Tento

⁶⁸ VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ, ÚSTAV SOUDNÍHO INŽENÝRSTVÍ. *Pro uchazeče* [online]. [cit. 2017-01-19]. Dostupné z: https://www.vutbr.cz/usi/uchazeci/magisterske-studium?aid_redir=1

⁶⁹ ČSN EN ISO/IEC 17024 - Tato evropská norma obsahuje principy a požadavky na orgány pro certifikaci osob podle specifických požadavků, včetně vývoje a udržování certifikačních schémat pro certifikaci osob. Dlouhodobě se používá pro certifikaci osob v různých odvětvích, například u manažerů kvality, auditorů kvality realitních obchodníků atd.

ústav je na škole nezávislý, ale využívá odborného zázemí univerzity. Vznikl díky rozhodnutí rektora VŠE⁷⁰ 1. 12. 1998 vydáním zřizovací listiny. Certifikační ústav funguje na základě akreditačního oprávnění, které vydal Český institut pro akreditaci, o. p. s., dle mezinárodního vzoru ČSN EN ISO/IEC 17024.

Certifikace má na českém realitním trhu značný význam. Díky ekonomickému rozvoji se i rozrůstá podnikání v řadě oblastí, včetně realitní. Realitních zprostředkovatelů je až příliš a ne každý dělá svou práci dobře. Konkurence neustále přibývá a aby našel jedinec v tomto odvětví uplatnění, musí vyniknout. Pomoci mohou reference či členství ve větších obchodních sítích či sdruženích, a právě i tento certifikát, který prokáže jeho odbornost.

„Akreditovaný certifikační orgán pro certifikaci realitních makléřů zřízený Vysokou školou ekonomickou v Praze nabízí své služby právě těm, kteří mají potřebu dokázat nejen sami sobě, ale zejména své konkurenci a svým klientům, že právě oni patří ke špičce v oblasti poskytování služeb realitních kanceláří v České republice.“⁷¹

Pokud chce osoba získat tento certifikát, musí podat příslušnou přihlášku a následně je připuštěna ke zkoušce. Ta obsahuje písemnou i ústní část. Délka písemného testu je třicet minut a skládá ze dvou částí. Tedy práva v realitní činnosti a stavebního minima realitního makléře. Žadatel si musí vylosovat jednu z variací písemného zkoušky. Aby mohl postoupit k ústní části. Tu musí splnit minimálně na 60%. Ústní testování pak trvá přibližně dvacet minut a zabírá se řízením realitní kanceláře, oceňováním nemovitostí, realitním trhem a praktickými dovednostmi pro činnost realitního makléře.

Aby byli žadatelé schopni toto zkoušení absolvovat, je jim dán ze strany certifikačního úřadu seznam povinné literatury k prostudování. Též se doporučuje si prostudovat platné právní předpisy.

Pokud účastník toto prozkoušení úspěšně splní, rozhodne vedoucí certifikačního ústavu o vydání certifikátu. Ten prokazuje, že absolvent má dostatečnou odbornou způsobilost k výkonu dané práce. Makléři se certifikát vždy vydává pouze na tři roky, při následné recertifikaci⁷² až na pět let. Takovýto realitní obchodník je povinen se podrobit pravidelné kontrole ze strany certifikačního ústavu a především fungovat dle stanovených pravidel.

⁷⁰ VŠE- zkratka pro Vysokou školu ekonomickou v Praze.

⁷¹ VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE. *Certifikační ústav* [online]. [cit. 2017-02-10]. Dostupné z: <http://cu.vse.cz/certifikovany-realitni-makler/vyznam-certifikace-makler>

⁷² Recertifikace – znamená opakovanou certifikaci.

Recertifikační zkouška má pak stejné normy jako to certifikační. Pakliže by ji účastník nevykonal, musí se přihlásit k opakované certifikační zkoušce. Pokud by jedinec uspěl pouze v písemné části, může podstoupit jen ústní test.

Avšak certifikace není zdarma. Pokud chce člověk získat tento typ ocenění, musí za něj též řádně zaplatit, včetně dph⁷³ za Certifikační zkoušku 5 445 Kč, za opakovanou certifikační zkoušku 3 025 Kč, za pravidelný dozor (jednou za rok) 484 Kč, za recertifikační zkoušku 4 235 Kč a za opakovanou recertifikační zkoušku pak 2 420 Kč. Pokud se přihlásí 3 a více zájemců najednou v rámci jednoho termínu, uděluje Certifikační ústav slevu ve výši 5 % za první certifikaci.⁷⁴

Vysoká škola realitní

Vysoká škola realitní neboli Institut Franka Dysona v Brně poskytuje vzdělání v rámci bakalářského oboru v programu nemovitý majetek, studijním oboru Realitní makléř. Nabízí obě formy studia, jak prezenční, tak kombinované. V rámci tříletého profesního studia se mohou účastníci seznámit s potřebnými základy z práva, ekonomiky, oceňování a správy nemovitostí, stavebními a technickými požadavky na stavby či i rozvoj manažerských dovedností. Výuka probíhá částečně i v anglickém jazyce.

Zájemci o studium mají možnost se zúčastnit čtyřsemestrálního programu MBA Real Estate, jenž je zaměřen na výrazné prohloubení znalostí realitního makléře. „*Strukturovaný program MBA je vhodným pokračováním pro realitní makléře nebo manažery středního a vyššího managementu s vysokoškolským vzděláním.*“⁷⁵ Osoby, které budou tímto titulem disponovat, se mohou v rozsáhlé realitní konkurenci velice dobře odlišit. To jim pak následně může poskytnout významnou konkurenční výhodu. „*V programu byly zohledněny některé standardy Standards European MBA*⁷⁶. *Studijní program MBA Real Estate je poskytován v rámci celoživotního vzdělávání § 60, odst.(1) zák.č. 111/98 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů, v aktuálním znění. Uznávání kreditů se řídí § 60, odst.(2) zák.č. 111/98 Sb., o vysokých školách.*“⁷⁷

⁷³ DPH – neboli zkratka pro daň z přidané hodnoty.

⁷⁴ VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE. *Certifikační ústav* [online]. [cit. 2017-02-10]. Dostupné z: <http://cu.vse.cz/o-ustavu/charakteristika-katedry>

⁷⁵ VYSOKÁ ŠKOLA REALITNÍ, INSTITUT FRANKA DYSONA. *MBA Real Estate* [online]. [cit. 2017-02-10]. Dostupné z: http://www.fdyson.cz/MBA_cz.html

⁷⁶ Standards European MBA – titul MBA v angličtině znamená Master of Business Administration. Dále tento výrok můžeme chápat, že ctí standardy zahraničního vysokoškolského studijního programu. Tento program však není dle zákona o vysokých školách zahrnutý do systému vysokoškolského studia v České republice a je tedy pouze součástí celoživotního vzdělávání. Proto je udělován jako neakademický profesní titul, který se píše za jménem.

⁷⁷ VYSOKÁ ŠKOLA REALITNÍ, INSTITUT FRANKA DYSONA. *MBA Real Estate* [online]. [cit. 2017-02-10]. Dostupné z: http://www.fdyson.cz/MBA_cz.html

Podmínek pro přijetí na tuto školu je hned několik. První je ukončené vysokoškolské vzdělání minimálně bakalářského stupně. V druhé řadě musí zájemce prokázat znalost anglického jazyka formou předložení osvědčení o vykonání státní jazykové zkoušky či mezinárodních testů Toefl nebo jiných. Či se předložit jiný akceptovatelný doklad, který bude prokazovat znalost anglického jazyka. Pokud osoby nepředloží doklad o vědomosti angličtiny, jsou povinni vykonat jazykovou zkoušku přímo na Vysoké škole realitní. Ta je pak založená na systému Toefl a účastníka její složení stojí 600 Kč.

Studijní program se pak skládá celkem z osmi výukových předmětů a disertační práce. Hlavní výukové moduly můžeme rozdělit na ty, které probíhají v češtině či pouze v anglickém jazyce. Následně samozřejmě i zkouška probíhá v jazyce, ve kterém se přednášelo. Do výuky v angličtině lze zařadit mikroekonomii, inženýrské stavitelství a výzkum zaměřený na bydlení. Další předměty jsou v českém jazyce a jedná se o oceňování nemovitostí, ekonomickou geografii, právní vztahy k nemovitostem, pozemkové právo a nájemní vztahy.

Celé studium pak podléhá kreditovému systému. Za každý modul může student získat 10 kreditů, za Disertační práci pak 40 kreditů. Cena tohoto studia je 35 000 Kč za semestr.

Za cíl studia se považuje předání konkrétních znalostí pro realitní podnikání a to v rámci analytického pochopení funkcí realitního trhu. Studujícím by mělo studium pomoci rozvinout specializované realitní dovednosti, které mohou využít ve strategickém realitním poradenství. Absolventi by měli po dokončení studia lépe vést realitní společnosti a měli by být schopni činit lepší obchodní rozhodnutí.

Avšak Vysoká škola realitní nabízí i odborný jedenáctidenní kurz, určený osobám, které nikdy v realitách nepracovali. Za ukončení studia je pak považováno úspěšné složení závěrečné zkoušky, díky níž účastník získává celostátní platný certifikát.⁷⁸

CEDUK Soukromá vyšší odborná škola v Praze

Další zmíněná škola nabízí vzdělání v rámci studijního oboru odhadcovství. Tento obor by měl studenty připravit na práci odhadců cen nemovitostí či realitních makléřů. Školné činí 10 900 za školní rok.⁷⁹

⁷⁸ VYSOKÁ ŠKOLA REALITNÍ, INSTITUT FRANKA DYSONA. *MBA Real Estate* [online]. [cit. 2017-02-10]. Dostupné z: http://www.fdyson.cz/MBA_cz.html

⁷⁹ CEDUK SOUKROMÁ VYŠŠÍ ODBORNÁ ŠKOLA V PRAZE. *Studijní obor odhadcovství* [online]. [cit. 2017-02-10]. Dostupné z: <https://www.ceduk.info/odhadcovstvi>

Bankovní institut

Bankovní institut je soukromá vysoká škola, která působí na území Prahy. V rámci realitního vzdělávání nabízí studium oceňování majetku. Jedná se o tříletý bakalářský program, který lze studovat jak prezenčně tak kombinovaně.

Vystudovaní jedinci pak mohou působit jako odhadci majetku, soudní znalci, specialisti v pojišťovnictví, investiční specialisti i či realitní makléři. „*Všechna tato profesní zaměření mají společný teoretický základ v oceňování majetku a v porozumění ekonomickému a právnímu rámci.*“⁸⁰

Absolventi získají základní teoretické informace včetně tolik potřebné praxe. Následně by měli samostatně zvládnout vypracování odhadů, správu databází majetku či cenných papírů, posuzování kvality odhadů a analýzu rizik. Tito lidé se umí orientovat v právním rámci Evropské unie, v oblasti stavebnictví a životního prostředí, ovládají metody oceňování majetku, podniků a cenných papírů. Jednotlivé předměty pak jsou tvorba životního prostředí, úvod do pozemního stavitelství, územní plánování, zeměměřičství a katastr nemovitostí, technická zařízení budov, rekonstrukce a modernizace staveb, oceňování cenných papírů, nemovitostí, hmotného majetku a podniků, metody oceňování a property management⁸¹ a facility management⁸².

Stejně tak, jako Certifikační ústav fungující na území VŠE, nabízí možnosti certifikace dle normy ČSN EN ISO/IEC 17024.⁸³

5.2 Realitní vzdělávání u nezávislých organizací

Mimo škol, které jsou zaměřeny na realitní obory, existují i nezávislé organizace, které se přímo zabývají realitním vzděláváním. Mezi ty nejvýraznější patří Realitní komora České republiky a Asociace realitních kanceláří.

Případná volba realitních zprostředkovatelů ohledně členství v některé z těchto institucí velice důležitá. Jedinec, který si zvolí, že jej bude jedno z těchto sdružení zastřešovat, se tím stává součástí vlivného společenství. Může se sice jednat i o nevýhody, ale jen tehdy pakliže by jiný jedinec ze stejného orgánu provedl nějakou nemorálnost.

⁸⁰ BANKOVNÍ INSTITUT. *Oceňování majetku* [online]. [cit. 2017-02-10]. Dostupné z <http://www.bivs.cz/obor/ocenovani-majetku>

⁸¹ Property management - je profesní obor řízení správy nemovitostí, resp. jejich prostor. Zabývá se optimálním využitím spravovaných prostor, ať už ve vlastním, nebo v pronajatém majetku.

⁸² Facility management – je multioborová disciplína, která se zabývá řízením podpůrných činností firmy. ČSN/EN 15221 definuje FM jako integrace činností v rámci organizace k zajištění a rozvoji sjednaných služeb, které podporují a zvyšují efektivitu vlastní základní činnosti.

⁸³ BANKOVNÍ INSTITUT. *Oceňování majetku* [online]. [cit. 2017-02-10]. Dostupné z <http://www.bivs.cz/obor/ocenovani-majetku>

Na druhou stranu tím respektuje určité hodnoty, dodržuje etický kodex, který nařizuje organizace, která jej prezentuje se jako čestného člena. To vše může pomoci zvýšit důvěryhodnost realitního obchodníka. A jak se z obecného hlediska praví, ve velikosti je síla. Tedy mnohdy mají členi těchto institucí různé výhody z hlediska marketingu, vzdělávání či poradenství.

5.2.1. Realitní komora České republiky

Realitní komora České republiky, dále též i RKČR, je nezávislé sdružení realitních kanceláří a makléřů, kteří podnikají v realitní branži na území České republiky. Smysl této organizace je zkvalitňování poskytovaných služeb na realitním trhu. „*Cílem Realitní komory České republiky je sdružení kvalitních členů realitního trhu a jeho následná podpora vzdělání a kvalifikace.*“⁸⁴ Další snahou tohoto společenství je zpřísnění podmínek pro podnikání v realitní činnosti, jelikož v současnosti stále neexistuje žádný zákon, který by upravoval, kdo a za jakých okolností smí v tomto oboru podnikat. Mezi další aktivity můžeme zařadit snahu o vytváření rovných obchodních příležitostí pro všechny podnikající subjekty v realitách. Výhoda členství pro makléře je v tom, že je to jakýsi statut dobrého postavení v realitním oboru. Pakliže by se někdo nechoval dle nastavených norem, klient si má u koho stěžovat a realitnímu prodejci hrozí i vyškrcnutí z RKČR.

RKČR byla založena v roce 2009 společnostmi Dumrealit.cz a M&M reality holding. Tito dva zakládající členové se dodnes velice aktivně zapojují do dalších vizí zlepšování realitního prostředí. Hlavní úkoly Realitní komory České republiky jsou:

- prosazování a ochraňování zájmu realitních makléřů,
- čestné jednání a ochrana zájmu klienta,
- ochrana klientů před riziky nevýhodných smluv,
- zavedení právního rámce pro licencování realitních makléřů,
- sdružení profesionálně blízkých podnikatelů,
- průběžné vzdělávání a zvyšování kvalifikace u svých makléřů.⁸⁵

V současnosti je v komoře 2286 realitních kanceláří, 8320 makléřů z celé České republiky. Každý, kdo se chce stát členem, může vyplnit registrační formulář, který je

⁸⁴ REALITNÍ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY. *O realitní komoře* [online]. [cit. 2017-02-13]. Dostupné z: www.realitnikomora.cz/1-173-84_O-Realitni-komore.htm

⁸⁵ REALITNÍ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY. *Cíle a poslání* [online]. [cit. 2017-02-13]. Dostupné z: https://www.realitnikomora.cz/1-174-85_Cile-a-poslani.htm

k nalezení přímo na stránkách Realitní komory. „*Členem Realitní komory České republiky se může stát každá právnická fyzická osoba, která provozuje realitní činnost na základě platného živnostenského či jiného oprávnění a trvale žije nebo má sídlo na území České republiky.*”⁸⁶ Po vyplnění formuláře si pracovníci této organizace žadatele prověří. Kandidát se musí seznámit a akceptovat Stanovy Etický kodex Realitní komory České republiky. Pokud se prokáže, že je zájemce bezúhonný, může se stát příslušníkem Realitní komory České republiky. Jednou z mnoha povinností, kterou musí sdružení makléři a realitní kanceláře, splňovat, je neustálé zvyšování profesní kvalifikace v realitním oboru.

Vzdělávání v pod záštitou Realitní komory České republiky zajišťuje Realitní Akademie České republiky. Ta organizuje mnoho přednášek či odborných kurzů, které jsou většinou zakončeny zkouškou a následnou certifikací. Těchto studijních programů se mohou zúčastnit i lidé, kteří nejsou členy Realitní komory České republiky. Nicméně členi mohou jednou za čas uplatnit slevu na určitý studijní modul.

Mezi hlavní kurzy, které akademie pořádá, patří:

- home Staging⁸⁷,
- jak získat klienty exklusivně,
- vedení týmu a organizace času,
- právo v praxi realitního makléře,
- jak správně začít a být úspěšný v realitách.⁸⁸

Home Staging

Home Staging lze definovat jako přípravu nemovitostí k prodeji či nájmu pro jejich následnou profesionální prezentaci na trhu s nemovitostmi. V podstatě se jedná o zajištění atraktivnosti veškerých detailů, které se týkají prezentace nabídky. Cílem je tedy přilákat, co nejvíce zájemců. Home Staging je relativně nová metoda, které není v České republice ještě tolik známá, avšak rychle nabírá na popularitě. Tento kurz by měl účastníky naučit prezentovat nemovitost, tak, aby se potenciálním klientům jevila co nejpěkněji. Velice důležité jsou fotografie, kterými se prezentují na inzertních serverech. Kvalitní snímky způsobí, že si zájemce nabídky všimne a odpoví na inzerát. Ne každý dokáže esteticky kvalitně připravit nemovitost k prezentaci na internet. Nicméně, pomocí

⁸⁶ REALITNÍ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY. *Jak se stát členem* [online]. [cit. 2017-02-13]. Dostupné z: https://www.realitnikomora.cz/1-186-97_Jak-se-stat-clenem.htm

⁸⁷ Home Staging – vysvětlení výrazu je v následujícím odstavci této práce.

⁸⁸ REALITNÍ AKADEMIE ČESKÉ REPUBLIKY. *Školení* [online]. [cit. 2017-02-13]. Dostupné z: <https://www.realitniakademie.eu/skoleni>

jednoduchých pravidel, lze toto poměrně snadno nacvičit. Stěžejní je, aby se daná nemovitost prodala či pronajala v, co nejkratším čase za, co nejvyšší částku. K tomu má právě dopomoci Home Staging.

Jak získat klienty exkluzivně

Tento seminář se zaměřuje především na získání exkluzivní smlouvy. Pokud chce být realitní makléř v dnešní době úspěšný, je to velice důležitý krok. Ve chvíli, kdy mu klient podepíše exkluzivitu, má makléř jistotu, že za danou práci přijde adekvátní odměna. Pokud chce jedince dělat tuto práci poctivě, měl by tuto dovednost určitě ovládat. Jelikož se jedná o velice těžký proces a ne každý jej ovládá, může se velice dobře odlišit od konkurence. Spolupráce pomocí exkluzivity pomůže vybudovat lepší vztah s klientem a tím udá případnou cestu k další spolupráci. Školení se především zaměřuje na psychologii komunikace, asertivního jednání a vyjednávání či zvládání námitek.

Vedení týmu a organizace času

Tento seminář je orientovaný na manažery, vedoucí kanceláří či samotné majitele realitních společností. Vytvořit prosperující a hlavně dlouhodobě fungující realitní kancelář může být velice obtížný úkol. Pakliže člověk chce být v současnosti v realitách úspěšný, měl by podnikat dle určité strategie, business plánu a nastavit si systémové nástroje, které mu pomohou v řízení lidí. To vše ovlivňuje výslednou pravděpodobnost úspěchu.

Toto školení se zaměřuje na několik stěžejních bodů. Jedním z nich je samozřejmě řízení lidských zdrojů. Úspěšní, prosperující realitní makléři, jsou pro realitní kancelář nepostradatelní. Většinou se nejedná o zaměstnance, ale o svobodné podnikatele, kteří si mohou svou kancelář zvolit, dle různých dispozic. Realitní společnosti se také pro sebe ty nejlepší obchodníky snaží získat. Proto je velice důležité umění vedení a motivace týmu. Spokojení realitní prodejci, kteří jsou dobře vedeni a školeni a mají k dispozici vhodné prostředky, které jim pomohou v jejich činnosti (marketing, dobré jméno atd.), pak dosahují velmi dobrých výsledků, které jsou ku prospěchu majiteli realitní kanceláře i jim.

Dalším aspektem, kterým se toto školení zabývá, je stanovení optimálního harmonogramu rozvoje. Ten ovlivňuje nastavení dlouhodobých finančních cílů, kterých by měl realitní zprostředkovatel dosahovat. Pokud je plní, je motivován, pokud ne, může ho

to negativně ovlivnit a jedinec může snížit svůj výkon. Proto je velice podstatné, aby plán vycházel z reálných předpokladů a byl splnitelný.

Přednáška se též věnuje otázce v dnešní době velice zásadní a to, kde vzít schopné realitní makléře, jak docílit plnohodnotného naplnění realitní kanceláře.

Právo v praxi realitního makléře

Jelikož se realitní specialisté při své práci neustále setkávají se smlouvami a celkově právní tematikou, je podstatné, aby všemu, co s tím souvisí, plně rozuměli. Zákony se velmi často vyvíjejí a mění, proto i tento proces nabývá na důležitosti. Pokud chce být realitní obchodník odborníkem, měl by být vždy o krok napřed před klientem a vědět všechny důležité právní souvislosti, které jsou propojené s prodejem realit. V praxi realitních prodejců je znalost práva základem. Díky této vědomosti si mohou získat důvěru klientů, jelikož každý se v tomto složitém odvětví nevyzná.

Jak správně začít a být úspěšný v realitách

Tato přednáška je zaměřena především na začátek podnikání v realitách. Snaží se posluchačům vysvětlit, v čem spočívá úspěch v této „branži“. Zde se jedinci dozví elementární znalosti o realitní činnosti. Je vhodné, jak pro nováčky, tak i pro pokročilejší makléře. Jde především o osvojení základních každodenních návyků, teorie sebevědomí, osobního vystupování, základy komunikace s klientem od oslovení až po ukončení obchodu. Kurz přislíbuj, že účastníky provede nejčastějšími situacemi, s kterými se realitní obchodník může setkat. „*Cílem lekce je zejména příprava každého jejího účastníka na každodenní práci realitního makléře, poukázání na její výhody a naopak upozornění na její možná úskalí.*“⁸⁹

K těmto stávajícím a opakujícím se školením přibývají dle aktuální potřeby i jiná. Především se pak jedná o různé individuální tréninky určitých dovedností, jako je například um telefonování s klienty, asertivní jednání, obchodních dovedností či psychologie obchodu. Cena těchto samostatných kurzů bývá 1 500 Kč.

Vedle klasických přednášek se v Realitní akademii můžeme setkat i s tzv. webináři. Jedná se o specifický druh semináře, který probíhá pouze přes webový prohlížeč, avšak je zachována aktivní komunikace mezi lektorem a účastníky. Cena webináře je 2 000 Kč.

⁸⁹ REALITNÍ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY. *Jak správně začít a být úspěšný v realitách* [online]. [cit. 2017-02-13]. Dostupné z: https://www.realitnikomora.cz/1-353-229_Jak-spravne-zacit-a-byt-uspesny-v-realitach.htm

Realitní akademie poskytuje i precizně zpracované studijní materiály, formou tzv. e-booku. Jedná se o vzdělávací podklady, které jsou přístupné online. Zájemce si přečte danou lekci, následuje test, který je posléze vyhodnocen. Tyto prameny, pak stojí 300 Kč.

Další možností je videokurz. Jedná se o video, na kterém je zachycen podrobný výklad školitele. Cena této učební pomůcky je 1 600 Kč.

Každé školení je zakončeno souhrnnou zkouškou, pokud ji člověk úspěšně složí, získává speciální certifikát. Cena této certifikace je 700 Kč. Certifikáty se dále dělí do pěti skupin, dle úrovně, kterými již účastník v rámci studovaného modulu prošel. Jedná se o Certifikát Basic, Bronz, Silver, Gold a Platinum.

Mezi přednášející patří odborníci, kteří podnikají v realitách mnoho let, dosáhli nejméně jednoho úspěchu a mají mnoho zkušeností.⁹⁰

5.2.2. Asociace realitních kanceláří České republiky

Druhou, ale neméně významnou institucí, je Asociace realitních kanceláří České republiky, dále psáno i podle všeobecně uznávané zkratky ARKČR. Dá se říci, že se jedná o přímou konkurenci Realitní Komory České republiky. Jejich zaměření je velice podobné. Základním rozdílem je doba fungování. Na rozdíl od RKČR, která vznikla před pouhými sedmi lety, je ARKČR starší o 18 let. Byla založena několika realitními společnostmi a v dnešní době má již přes 300 členských realitních kanceláří.

„Asociace realitních kanceláří České republiky je profesní sdružení realitních makléřů, správců nemovitostí, dražebníků a dalších profesionálů působících na trhu s nemovitostmi v České republice.“⁹¹

ARKČR byla založena díky silící potřebě sdružení podnikatelů, kteří pracují ve stejném oboru. Byla zde vize prosazovat a ochraňovat zájmy členů. Dalším důvodem bylo zajištění průběžného vzdělávání realitních obchodníků a také vytvoření sdružení, které si získá autoritu na českém realitním trhu, ale i v zahraničí.

Hlavními cíli asociace je zlepšování podmínek realitní práce u uskutečněných obchodů s nemovitostmi.

ARKČR se již od počátku jednání o realitním zákoně podílí na přípravách, pomáhá zpracovávat věcný záměr zákona. Ten je ve fázi projednávání legislativní vládou.

⁹⁰ REALITNÍ AKADEMIE ČESKÉ REPUBLIKY. *Školení* [online]. [cit. 2017-02-13]. Dostupné z: <https://www.realitniakademie.eu/skoleni>

⁹¹ ASOCIACE REALITNÍCH KANCELÁŘÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *O ARK ČR* [online]. [cit. 2017-02-13]. Dostupné z: <http://www.arkcr.cz/art/1>

Na rozdíl od Realitní komory České republiky se ARKČR hojně věnuje i zahraniční spolupráci s obdobnými organizacemi. Aktivně se účastní Evropského sdružení realitních asociací, členy jsou podobné instituce ze zemí EU.

Jako další významnou činnost tohoto sdružení můžeme označit informování široké veřejnosti o dění na realitním trhu. Jedná se hlavně o základní náležitosti, které by se měli dít při realizaci prodeje či pronájmu nemovitosti. Tato činnost probíhá pomocí nejrůznějších článků v odborném i denním tisku či vystoupení představitelů ARK v médiích. Velice úzce asociace spolupracuje se Sdružením obrany spotřebitelů a Spotřebitel net (organizace věnující se spotřebitelské problematice). Další aktivitou je vytváření cenových map. Díky nim si může každý člověk, přibližně vykalkulovat jakou má daná nemovitost cenu dle lokality a dispozic.

Každý člen je povinen plnit Stanovy ARKČR a Etický kodex. K tomu se musí každý povinně nechat pojistit v realitní činnosti na minimální částku jeden milión korun. Dalším závazkem je neustálé prohlubování a rozvíjení znalostí v oboru realit a následné absolvování ověřovací zkoušky. Asociace funguje i jako kontrolní orgán. Pokud tedy někdo nejedná dle již řečených pravidel a přijde stížnost od klienta, může být dozorčí radou i vyloučen z ARKČR.

Profesní vzdělávání v rámci Asociace realitních kanceláří je považováno za jednu z hlavních činností této instituce. Kurzy jsou pořádány pod záštitou ARKČR Informačním centrem. Jedná se jak o vícedenní semináře, tak jednorázové přednášky. Asociace realitních kanceláří je vlastníkem Certifikačního schématu, který je autorizován Českým institutem pro akreditaci.⁹²

5.3 Realitní vzdělávání v rámci vlastní realitní kanceláře

V některých případech může probíhat realitní vzdělávání i v rámci realitní kanceláře, ve které dotyčný realitní makléř pracuje. Avšak většinou se jedná o větší realitní síť, které fungují formou franšizingu⁹³, či mají vícero poboček. Zpravidla malé kanceláře, které disponují jednou pobočkou, nemají vlastní vzdělávací program. Nicméně nemusí to tak být vždy. I v malé realitní společnosti mohou nějaká základní školení probíhat. Otázka však je, nakolik jsou kvalitní.

⁹² ASOCIACE REALITNÍCH KANCELÁŘÍ ČESKÉ REPUBLIKY. O ARK ČR [online]. [cit. 2017-02-13]. Dostupné z: <http://www.arkcr.cz/art/1>

⁹³ Franšizing - nebo také Franchising je obchodní systém, jehož prostřednictvím se uvádí na trh zboží a/nebo služby a/nebo technologie. Franchisor zaručuje svým Franchisantům právo a zároveň jim ukládá povinnost provozovat obchodní činnost v souladu s jeho koncepcí.

Mezi nejznámější realitní společnosti, které mají vlastní vzdělávací systém, můžeme zařadit Národní realitní holding, Re/Max, Century21 a M&M reality holding.

5.3.1. Národní realitní holding

Při bližším zkoumání Národního realitního holdingu, můžeme zjistit, že se jedná a seskupení velkých sítí jako je Dumrealit.cz, Home4people, reality 11, reality 88., realitní pátrací služba a lovci nemovitostí. Vzhledem k tomu, že jsou tyto společnosti členy Realitní komory, probíhá vzdělávání hlavně v rámci Realitní akademie.

Nicméně i v rámci celého holdingu se vypisují jednotlivá školení a semináře. Avšak dá se říci, že fungují spíše jako doplňující. Jde především o aktuální potřeby, které manažeři sítě vycítí z jednotlivých poboček. Především se jedná o aktivní tréninky, které se zaměřují na získávání exkluzivní nabídky, navolávání, jednání s klienty a argumentace.

Můžeme říci, že Národní realitní holding se plně spoléhá na funkci Realitní Akademie České republiky, kterou zastřešuje Realitní komora České republiky. Toto rozhodnutí můžeme považovat za zcela logické, jelikož nejstarší síť NRH⁹⁴, Dumrealit.cz, je spoluzakladatelem Realitní komory České republiky a tudíž i Realitní Akademie. Majitel celého Národního Holdingu byl dokonce zvolen prezidentem Realitní komory České republiky.⁹⁵

Avšak je třeba podotknout, že v mnoha aspektech je tato organizace skutečně přelomová a jedinečná. Prosazují se zde myšlenky a možnosti, které v jiných tuzemských realitních kancelářích v současnosti nenajdeme. Mezi tyto zajímavosti patří tzv. Férová exkluzivita, Férová smlouva, Duální exkluzivita a Triální exkluzivita.

- *Férová exkluzivita - Do smluvního vztahu mezi klientem a makléřem vstupuje třetí subjekt, Realitní komora ČR, jako skutečný garant kvality a ochrany.*
- *Férová smlouva - Ojedinělý nástroj na Českém realitním trhu, který zaručuje klientovi prvotřídní kvalitu makléřem poskytovaných služeb a zároveň dohled a ochranu Realitní komory ČR.*
- *Duální exkluzivita - Vaši nemovitost umíme nabízet zároveň ve dvou realitních kancelářích, a přitom zachovat ojedinělost a jedinečnost nabídky nemovitosti na realitním trhu.*

⁹⁴ NRH – je zkratka Národního realitního holdingu.

⁹⁵ NÁRODNÍ REALITNÍ HOLDING. *Přestaňte zbytečně ztrácet lidi a vyhazovat peníze z okna* [online]. [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <https://www.narodnirealniholding.cz>

- *Triální exkluzivita - Výjimečný nástroj pro klienty, kteří přednostně využívají služeb více realitních kanceláří. Princip triální exkluzivity však dokáže klientovi zajistit komplexní služby i atraktivitu nabídky.*⁹⁶

5.3.2. Re/Max

Realitní firma Re/Max je americká franšizingová síť, která podniká na území České republiky na základě masterfranšizingové licence⁹⁷. Majitel této licence je povinen dodržovat jistá pravidla, která si nastavil majitel koncepce ve Spojených státech amerických. To je jedna z nevýhod franšizingu, člověk nemůže podnikat pouze dle sebe. Vždy musí dodržovat jisté zásady, které mu ukládá smlouva o Mastefranšíze. Na druhou stranu, podniká v ČR se světově známou značku, která má již přesně stanovené Know-how.

Realitní síť Re/Max je v na evropském trhu již od roku 1995 a v České republice od roku 2005. Jedním ze specifik, této firmy, je speciální systém vzdělávání, v rámci něhož mohou makléři dosáhnout i certifikace iso 17024.

Ačkoli je Re/Max je od roku 2015 členem Asociace realitních kanceláří ČR, nespolečně v rámci vzdělávání jen na toto členství. Aby zajistili stoprocentní vzdělanost, založili si vlastní tzv. Re/Max akademii.⁹⁸

Re/Max akademie slibuje svým realitním makléřům různé druhy vzdělání, jako jsou prezenční kurzy, e-kurzy a webináře.

Nejdůležitější jsou prezenční kurzy, které tvoří ucelenou formu vzdělání a po absolvování všech částí jsou zakončeny závěrečnou zkouškou a následnou certifikací. Semináře, které jsou pořádané v rámci tohoto bloku, se nazývají Budování databáze, efektivní práce v terénu, Facebook pro pokročilý marketing, Facebook pro začátečníky, fotografování nemovitostí I., fotografování nemovitostí II., linkedin a ostatní sociální sítě, nábor nemovitosti, oceňování nemovitosti, organizace práce, efektivita a pozornost, plánování makléře, prohlídka nemovitosti, realitní profesionál 1, sebedisciplína a práce s návyky, stavební minimum, typologie osobnosti, vnitřní motivace a tvorba osobní vize, vyjednávání a uzavření transakce. Všechna tato školení mohou být po absolvování zakončena závěrečnou zkouškou. Všechny zmíněné kurzy jsou zpoplatněny, částka se většinou pohybuje pro makléře Re/Max mezi 1000 – 5000 Kč za kurz.

⁹⁶ NÁRODNÍ REALITNÍ HOLDING. *Unikátní nástroje* [online]. [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <https://www.narodnirealitniholding.cz>

⁹⁷ Masterfranšizingová licence – oprávnění fungovat v určité lokalitě formou franšizingového konceptu, toto povolení poskytuje mastefranšizor, majitel celkové koncepce.

⁹⁸ RE/MAX. *Kdo jsme* [online]. [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <http://www.remax-czech.cz/kdo-jsme>

Následně je zde též speciální školení s názvem Power start pro makléře z konkurenčních realitních kanceláří. Tento seminář je třídní a slouží pro realitní zprostředkovatele, kteří fungují v rámci jiných realitních společností. Myšlenkou není vzdělávat vlastní konkurenci, ale oslovit a získat kvalitní konkurenční makléře, díky dobrému vzdělávacímu systému, který může zvyšovat úspěch v realitní činnosti. Cena tohoto kurzu je 3 782 Kč včetně DPH.

Pravidelné vzdělávací programy, doplňují i různé další kurzy, které se vypisují s ohledem na aktuální potřebu.

Lektoři Re/May akademie jsou vysokoškolsky i středoškolsky vzdělaní realitní profesionálové, kteří mají v této činnosti dlouhodobou praxi.⁹⁹

5.3.3. Century 21

Century 21 je též americká franšizingová síť, v podstatě funguje na stejném konceptu jako Re/Max.

„CENTURY 21 se řadí mezi nejstarší franšizingové společnosti v realitách. Založení společnosti se datuje k roku 1971, kdy realitní makléři Art Bartlett a Marsh Fisher otevřeli svou první kancelář v Orange County v Kalifornii. Koncem 70. let se CENTURY 21 stává americkou realitní jedničkou jak v počtu a objemu realitních transakcí, tak v kvalitě poskytovaných služeb. Z pohledu světového růstu byl průlomový rok 1998, kdy se společnost etabluje v Číně a získává tak jeden z největších světových trhů. Dnes se v Číně otevírají desítky poboček měsíčně a CENTURY 21 bude brzy disponovat sítí s dvěma tisíci kanceláři.“¹⁰⁰

V současnosti je Century 21 v 78 zemích světa, na český trh vstoupila v roce 2008. Na rozdíl od konkurenční sítě Re/max, není Century 21 členem žádné nezávislé organizace jako je Realitní komora České republiky či Asociace realitních kanceláří.

Nicméně má též svou Akademii Century 21, která zajišťuje vzdělávání pro jejich realitní obchodníky.

„Vzdělání patří mezi základní pilíře systému CENTURY 21. Propracovaný systém školení makléřů a vedoucích kanceláří přináší trhu kvalifikované odborníky, kteří nabízejí klientům vysoký standard poskytovaných služeb. Systém školení a tréninků CENTURY 21 Vám ukáže ověřenou cestu náběru nemovitostí a získávání

⁹⁹ RE/MAX. *Prezenční kurzy* [online]. [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <http://www.remax-akademie.cz/>

¹⁰⁰ CENTURY 21. *Historie CENTURY 21* [online]. [cit. 2017-02-09] Dostupné z: <https://www.century21.cz/o-nas/historie-century-21>

*klientů, tvorby marketingových plánů a tržních analýz, prodejních technik a další nástroje, které využijete v obchodování. Systém vzdělávání CENTURY 21 je navržen tak, aby rozvinul Vaše dovednosti nezbytné pro úspěšnou kariéru realitního makléře.*¹⁰¹

Oproti konkurentům mají některá školení povinná, bez nich nesmí realitní zprostředkovatel fungovat v realitách v rámci této značky. Mezi takové školení patří Start&Orientation, jenž je vzdělávacím programem především pro začátečníky v realitách. Jde o třídní seminář, který je zakončen certifikační závěrečnou zkouškou. Po absolvování tohoto kurzu by měl mít realitní obchodník informace ohledně historie společnosti, právnícké a podnikatelské minimum, techniky makléře atd. Následně navazuje aktivní trénink dovedností potřebných k prodeji nemovitosti.

Mezi další školení patří Create 21, IMA, TDM a další vzdělávací kurzy, které se opět vypisují a připravují dle aktuálních potřeb realitní firmy.

Create 21 představuje trénink prodejních schopností realitních makléřů. Jedná se především o tříbení argumentací, vyjednávacích a prodejních technik. Celý vzdělávací program trvá šest týdnů. Každý jedinec má přiřazeného svého mentora, pod jejímž dohledem může nabyté zkušenosti využít v praxi. V rámci tohoto studijního tématu je i speciální odvětví pro majitele realitních kanceláří.

IMA je školení, které je určeno výhradně majitelům realitních kanceláří a případně vedoucím pracovníkům. Absolventi by se měli naučit výhody systému Century 21, jak řídit lidské zdroje podnikající v realitách. Studium je zaměřeno především na nábor nových obchodníků s realitami, vedení a motivování makléřů. Jedinci, by měli být schopni si osvojit i metody plánování a řízení firmy. Pro účastníky posléze následuje aktivní trénink manažerských dovedností.

TDM je kurz, který je zaměřen výhradně na trénink manažerských praktik. Jde o osvojení si manažerského jednání, uvažování a rozhodování.

Veškerá školení jsou poměrně dost zpoplatněna. Cena se pohybuje mezi 5000 -10000 Kč za kurz.¹⁰²

5.3.4. M&M reality holding

M&M reality holding jsou českou síťovou realitní kanceláří. Na rozdíl od již zmiňovaných konkurentů nefungují na bázi franšizingového modelu. Celá realitní společnost

¹⁰¹ CENTURY 21. *Akademie Century 21* [online]. [cit. 2017-02-09] Dostupné z: <https://www.century21.cz/akademie-century-21>

¹⁰² CENTURY 21. *Akademie Century 21* [online]. [cit. 2017-02-09] Dostupné z: <https://www.century21.cz/akademie-century-21>

má jasně definované své majitele, pod nimiž fungují všechny realitní kanceláře. Jedná se o největší českou realitní firmu. Mnohdy jim bývá vyčítáno, že upřednostňují kvantitu nad kvalitou. A to především z důvodu, že přijímají velké množství realitních makléřů, které nejsou schopni plnohodnotně vzdělat. Následně se mohou stát různé neprofesionality, které mohou poškodit celý realitní trh. U této firmy se můžeme setkat s vysokou fluktuací.

Stejně jako Dumrealit.cz i M&M reality holding jsou spoluzakladatelem Realitní komory České republiky. Tedy mohou aktivně využívat možností Realitní Akademie České republiky. Oficiální vzdělávací program tato společnost nemá. Nicméně vypisuje standardní kurzy v rámci svých poboček. Jedná se o kurzy Realitní makléř začátečník a Realitní makléř pokročilý.¹⁰³

¹⁰³ M&M REALITY HOLDING. *O nás* [online]. [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <https://www.mmreality.cz/o-nas>

6 METODOLOGIE VÝZKUMU

V předešlých částech se tato diplomová práce zabývala vytvořením teoretického základu pro následné uskutečnění výzkumného šetření, které se týká vzdělávání realitních makléřů v České republice.

Ve výzkumné části se diplomové práce bude věnovat objasnění cílů výzkumu. Smysl praktické části spočívá ve zhodnocení výzkumných otázek, které povedou k následným zjištěním ohledně našich předpokladů. Vymeším metodu výzkumu, zkoumaný vzorek respondentů a v neposlední řadě vyhodnotím výsledky.

Pro potřeby tohoto výzkumu vyspecifikuji termín obrát jako součet veškerých finančních toků, které makléř získal z jakéhokoliv zdroje za zprostředkování koupě či pronájmu nemovitostí apod.

6.1 Vymezení výzkumného problému

V současné době neexistuje mnoho výzkumů, které by se tímto problémem zabývalo. Ke zpracování této diplomové práce vedla předešlá šestiletá odborná praxe v realitním oboru. Díky této zkušenosti byly částečně známy obecné názory realitních makléřů na otázky níže. Záměrem bylo získání komplexnějšího pohledu na tuto problematiku.

Cílem výzkumu je pomocí dotazníkového šetření zjistit jaké faktory nejvíce ovlivňují výkony realitních obchodníků a zda může mít vzdělání v rámci těchto aspektů dominantní postavení. Za výsledky práce realitních prodejců se vždy považuje jejich průměrný měsíční obrát. V druhé řadě se tato studie pokusí zachytit hlavní principy vzdělávání realitních zprostředkovatelů. Především se zaměří na počet absolvovaných odborných seminářů, volbu institucí k dalšímu vzdělávání či následné hodnocení kvality poskytovaného vzdělání.

Celoživotní vzdělávání je významným činitelem v realitním oboru, ale na rozdíl od jiných profesí je zde velice úzce spojeno s realitní praxí jedince. Činnost realitních makléřů s sebou nese velice závažné společenské závazky. Pakliže má realitní specialista odvést pro klienta kvalitní práci, musí mít k dispozici náležitě znalosti. Pokud mají realitní makléři dobré výsledky, je jejich služba dále doporučována a oni mohou dosáhnout vyšší finanční úspěchy. Avšak v opačném případě je může případný neúspěch značně přibrzdit. Mnohdy je realitní činnost nazývána tzv. referenčním obchodem, tedy vše záleží na spokojenosti klientů. Jde o reálné zhodnocení výsledné hodnoty služby pro klienta, tedy cena za tuto práci versus náklady, které jsou s tím spojené. Pokud jsou lidé

s prací realitního makléře spokojeni, zpravidla nemají problém zaplatit provizi za zprostředkování.

6.2 Stanovení výzkumných otázek

V návaznosti na teoretickou část a osobní zkušenosti byly stanoveny 4 hlavní výzkumné otázky. Následné dotazníkové šetření potvrdí či nepotvrdí následující předpoklady.

Výzkumná otázka číslo 1:

Může vzdělání realitního makléře ovlivnit výši jeho průměrného měsíčního obratu?

Výzkumná otázka číslo 1 bude analyzována pomocí dotazníkového šetření v rámci otázek č. 5, č. 9 a dotazem ohledně celkové výše dosaženého vzdělání.

Vychází se z přesvědčení, že kvalita nabytých znalostí a vědomostí může značně ovlivnit i finanční výsledky realitních obchodníků. Pokud realitní makléř disponuje určitým vzděláním, které umí současně i uplatnit, měl by být schopný odvádět lepší a kvalitnější výkon. Díky tomu může uspokojit větší část klientely, která jej následně doporučí svým přátelům a známým. To vše by mělo mít za následek zvýšení průměrného měsíčního obratu.

Výzkumná otázka číslo 2:

Může délka profesní praxe realitního zprostředkovatele ovlivnit výši jeho průměrného měsíčního obratu?

Výzkumná otázka číslo 2 bude analyzována pomocí výzkumného šetření v rámci otázek č. 4 a č. 9.

Lze předpokládat, že počet let praxe má zásadní vliv na úspěch v rámci průměrných měsíčních obrátů realitních makléřů. Úspěšný realitní zprostředkovatel by měl mít velice dobré znalosti ohledně teorie, ale stejně tak by měl disponovat potřebnými zkušenostmi, které však může získat pouze při práci samotné. Zvláště v této profesi, kdy mnoho aspektů nelze načíst z odborné literatury. Každý jedinec, který v tomto oboru pracuje, by si měl umět najít vlastní cestu fungování. To, co pomáhá v práci jednomu, ne-

musí přispívat k úspěchu druhému. Většinou se lze setkat pouze se základním doporučením. Realitní specialista by měl vždy své jednání, obchodní dovednosti či jiné nutnosti vytříbit pomocí konkrétní praxe v oboru.

Výzkumná otázka číslo 3:

Může velikost realitní společnosti, ve které realitní makléř funguje, ovlivnit výši jeho průměrného měsíčního obrátu?

Výzkumná otázka číslo 3 bude analyzována pomocí dotazníkového šetření v rámci otázek č. 2 a č. 9.

Výzkumné otázce předcházela předpoklad, že velikost realitní společnosti může ovlivnit následný finanční výkon realitního obchodníka. Především z hlediska možností, kterými větší realitní sítě disponují. Velké realitní společnosti poskytují makléřům hned několik významných benefitů, které mohou posléze ovlivnit jejich výsledky. Především se může jednat o lepší a kvalitnější vzdělání, manažerské vedení, firemní kulturu, motivaci, lepší marketingové oddělení, inzerci, zvučnější značku a celkovou podporu v rámci zázemí organizace.

Výzkumná otázka číslo 4:

Může být účast realitních zprostředkovatelů na vzdělávacích kurzech menší jak 10 krát ročně?

Tato výzkumná otázka bude vyhodnocena pomocí dotazníkového šetření v rámci otázky č. 5.

Tato výzkumná otázka vychází úsudku, který byl inspirován z fungování ve velké realitní síti.

6.3 Výzkumný vzorek

Výzkumný vzorek jsou realitní zprostředkovatelé, kteří provozují svou praxi na území České republiky. Dotazníkové šetření bylo rozesláno elektronickou formou pomocí internetového odkazu.

Pro přesměrování na online verzi dotazníku, stačilo účastníkům studie kliknout na elektronický odkaz.

S ohledem na praxi a známé byli prioritně osloveni franšizanti z Národního realitního holdingu, kteří posléze výzkum rozeslali mezi své makléře a další přátelé. Následně byl dotazník vložen na sociální síť Facebook do skupiny Realitní makléři České republiky. A v neposlední řadě byli osloveni i členové Realitní komory České republiky.

Celkem bylo nasbíráno údajů od 183 respondentů a to vše v časovém pásmu 10 dnů.

Informace, které o sobě účastníci již v úvodu vyplnili, následně pomohly rozdělit dotazované do několika skupin. První možnost byla volba pohlaví (muž, žena), následoval věk a nejvyšší stupeň dosaženého vzdělání (základní vzdělání, středoškolské vzdělání s maturitou, středoškolské vzdělání bez maturity, vyšší odborné vzdělání, vysokoškolské bakalářské vzdělání, vysokoškolské magisterské vzdělání a vyšší vzdělání jak magisterské).

6.4 Metoda výzkumu a nástroj sběru dat

S ohledem na charakter diplomové byla zvolena kvantitativní metoda vědeckého výzkumu. Tento typ byl vybrán především z důvodu potřeby většího množství dat, díky němuž následně proběhne vyhodnocení výzkumných otázek.

Pro zjištění potřebných údajů byla použita nejběžnější metoda výzkumu, dotazníkové šetření. Při tvorbě této studie se vycházelo již z existujících dotazníků, které byly upravené dle potřeby. Dotazník byl sestaven především na základě výzkumných otázek. Nicméně z obecného hlediska obsahuje dotazy, které pomohou dokreslit celkový pohled na vzdělávání realitních makléřů.

K distribuci tohoto šetření byla využita webová stránka www.mojeanketa.cz, která nabízí možnost vytvoření výzkumného šetření.

Počáteční část dotazníku tvoří otázky týkající se vzdělání. Následně se zaměřují na praxi v daném oboru, velikost realitní společnosti, účast v některých nezávislých organizacích, které sdružují realitní zprostředkovatele, podílení se na vzdělávacích akcích v rámci těchto organizací a jejich kvalitě a v neposlední řadě na průměrnou výši dosaženého finančního obrátu.

Celkově dotazník obsahoval 9 otázek, které byly vypracovány a zařazeny v návaznosti na předchozí studium odborné literatury a šestileté odborné praxe z této profese.

Otázky z dotazníkového šetření

Začátek dotazníku byl věnován základnímu rozdělení respondentů, tedy na pohlaví, věk a nejvyšší dosažené vzdělání.

1. *Otázka: Jaké bylo Vaše nejvyšší dosažené vzdělání při vstupu do realitní profese?*

Cílem této otázky bylo zjistit, zda realitní zprostředkovatelé cítí potřebu v průběhu let získat vyšší formálního vzdělávání.

2. *Otázka: V rámci jaké realitní společnosti fungujete?*

Tento dotaz byl zaměřen na velikost realitní společnosti. Vycházelo se ze 4 základních typů, které na tuzemském realitním trhu nejčastěji vidáme. Jedná se o velkou realitní síť s více jak 20 pobočkami, menší realitní síť s méně jak 20 pobočkami, realitní kancelář s jednou pobočkou a samostatného realitního prodejce, který vykonává realitní praxi sám na sebe. Výzkumná otázka číslo 3 se přímo vztahuje k této interpelaci. Získaná data mohou být však zajímavá i v rámci dalších analýz této studie.

3. *Otázka: Jste členy nějaké nezávislé organizace, která zastřešuje realitní zprostředkovatele?*

Tato otázka vypovídá o oblibě členství v institucích jako je ARKČR a RKČR. Případně zda mají realitní makléři zájem se v rámci nic dál vzdělávat. Jako varianty odpovědí byly zvoleny možnosti: ano, v Realitní komory České republiky, ano, v Asociace Realitních kanceláří České republiky (jedná se o nejvlivnější sdružení na tuzemském realitním trhu), ano, v jiné organizaci a ne, nejsem členem žádné organizace. Dotazovaní měli možnost zvolit vícero variant.

4. *Otázka: Jaká je Vaše praxe v realitním odvětví?*

Eventuality byly méně než 1 rok, větší jak 1 rok, větší jak 2 roky, větší jak 3 roky, větší jak 4 roky, větší jak 5 let a větší jak 6 let. Toto rozpětí bylo zvoleno s ohledem na pravidlo, které se v tomto odvětví používá.

První 3 měsíce se pokládají za nejhorší dobu pro realitní obchodníky. Jedná se o období, kdy si realitní prodejce zvyká na základní aspekty této profese. Příliš vědomostí zatím nemá a výsledky většinou nejsou zcela pozitivní. Díky vysokému psychickému tlaku se mnohdy stává, že během této etapy mnoho realitních obchodníků nápor nevydrží a s oborem skončí. Následně je přelomový první rok. Realitní zprostředkovatelé již rozumí základním znalostem a přicházejí první výdělky. V další fázi jsou první 3 roky, po kterých se realitnímu zprostředkovateli mohou vrátit zpět spokojení klienti, avšak

pouze tehdy, pokud dělal svou práci kvalitně. Cílem je vybudovat si co nejrozsáhlejší síť kontaktů a rozšířit své vědomosti. Jakmile realitní makléř překoná tuto tzv. kritickou dobu, měl by se již dostat na zajímavé finanční výsledky. V období mezi 4 – 5 lety obvykle může přijít změna realitní společnosti. Takoví jedinci chápou, co jim může a nemůže jejich současná realitní firma nabídnout a hledají nové možnosti. Zpravidla je to kvůli vyšší provizi, vyšším obrátům, lepšímu vzdělání či marketingu. Jsou to lidé, kteří již mají četné zkušenosti. Díky tomu si mohou dovolit vyjednat jinde lepší podmínky. Jsou v situaci, kdy jsou si svou prací zcela jistí. Pokud někdo funguje v realitním oboru více jak 6 let, je většinou považován za zkušeného profesionála.

5. *Otázka: Kolik vzdělávacích kurzů během jednoho roku průměrně absolvujete?*

K tomuto dotazu se vztahují hned dvě výzkumné otázky, tedy č. 1 a č. 4.

6. *Otázka: V rámci jaké instituce se nejčastěji dál vzděláváte?*

Jako případné odpovědi byly možnosti: v realitní společnosti, ve které pracuji, v Asociaci realitních kancelářů, v Realitní komoře České republiky či v rámci jiné organizace, nebo vůbec se neúčastním dalšího vzdělávání. Respondenti mohli zaškrtnout vícero odpovědí. Cílem této otázky bylo zjistit nejoblíbenější organizace pro další vzdělávání v realitách. A dále je propojit s daty jako je průměrný měsíční obrát makléřů a velikost realitních společností. Dotazovaní měli možnost zvolit vícero variant.

7. *Otázka: Jak byste ohodnotili vzdělání v organizacích, které jste v předchozí otázce zvolili? (prosím berte v úvahu hodnocení jako ve škole, tedy 1 nejlepší a 5 nejhorší)*

Tento dotaz úzce navazuje na předchozí otázku. Ukazuje, jak samotní realitní zprostředkovatelé hodnotí kvalitu vzdělání v rámci jednotlivých institucí. Dotazovaní měli opět možnost zvolit vícero variant.

8. *Otázka: V jakých studijních oborech se nejčastěji dál vzděláváte?*

Jako varianty byly zvoleny nejpravděpodobnější odvětví: obchodní dovednosti, realitní obor, právní obor, stavebnictví, psychologii a marketing. Účastníci mohli zaškrtnout více odpovědí a případně dopsat i jiné.

9. *Otázka: Jakého průměrného měsíčního obrátu dosahujete?*

Jako varianty bylo zvoleno: méně jak 50 000 Kč, 50 000 – 100 000 Kč a více jak 100 000 Kč. Toto rozmezí bylo určeno s ohledem na zkušenosti a praxi v realitách. Z obecného hlediska je známo, že realitní makléř by měl měsíčně dosahovat minimálního finančního obrátu 50 000 Kč. Především z důvodu, že se nejedná o čistou mzdu, musí z toho odečíst náklady a podělit se s realitní kanceláří. Na mnoha školeních pro

nováčky¹⁰⁴ se tato částka uvádí jako hraniční, tedy pokud jí osoba nedosáhne, nemá pro ni cenu v realitách nadále působit. Především i z důvodů, že pracovní doba je mnohdy i více jak 12 hodin denně a z hlediska hodinové mzdy, po odečtení nákladů, by to bylo neadekvátní jeho příjmu. V úvahu lze vzít, že v Praze je průměrná provize za prodej nemovitostí 100 000 Kč a mimo Prahu 50 000 Kč. To potvrzuje logičnost těchto hodnot jako hlavních mezí. Zkušený realitní makléř by měl mít ambice se v jakékoli lokalitě dostat na průměrné finanční obraty 100 000 Kč měsíčně. Ačkoli jsou mimo Prahu nižší průměrné provize pro realitní kanceláře, je zde oproti Praze zase jednodušší prorazit mezi konkurencí, protože není tak početná. Z toho důvodu by měly být výsledky bez ohledu na lokalitu podobné.

Respondenti byli informováni, že je dotazník zpracováván anonymně pro potřeby praktické části diplomové práce.

V rámci dotazníkového šetření bylo použito několik typů otázek. Především se jednalo o uzavřené otázky s možností jedné odpovědi, uzavřené otázky s možností více odpovědí, škálové otázky s případnou volnou odpovědí, kde respondenti mohli přidat svou možnost.

6.5 Vyhodnocení výzkumu

V následující části se budou vyhodnocovat a interpretovat výsledky z dotazníkového šetření.

6.5.1. Sociodemografické charakteristiky respondentů

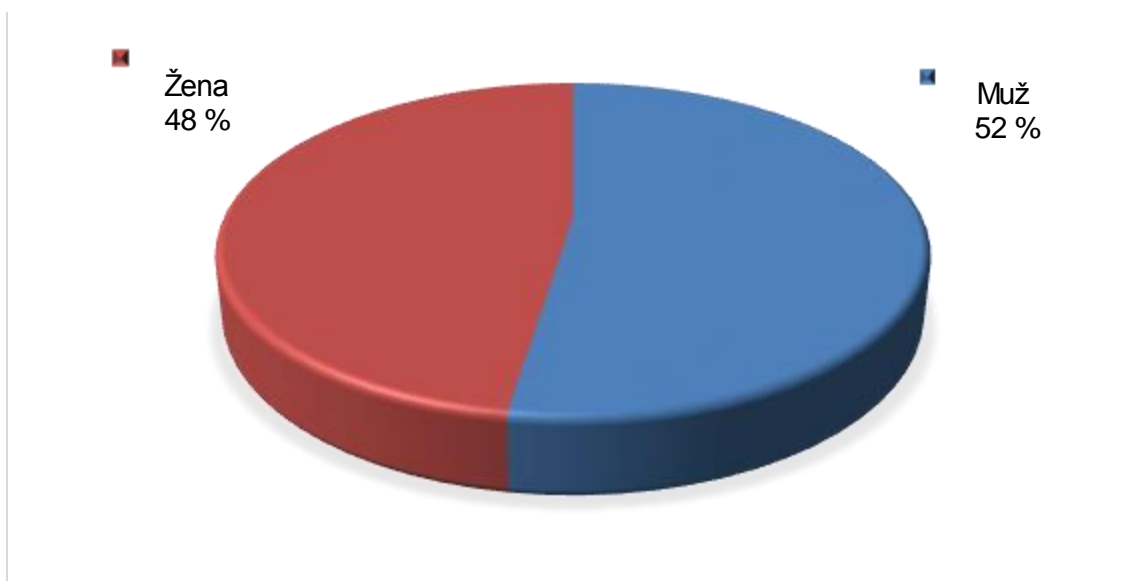
Následující tabulky a grafy budou popisovat rozdělení respondentů dle jejich pohlaví, věku, nejvyššího stupně dosaženého vzdělání a délky praxe.

Rozložení respondentů dle pohlaví

V rámci grafu číslo 1 je patrné, že muži i ženy jsou mezi respondenty zastoupeni relativně rovnoměrně. Muži měli, v rámci výzkumného vzorku, nad ženami převahu o 4 %.

¹⁰⁴ Školení pro nováčky – obecný název, který se používá pro školení nových jedinců, kteří nemají s realitní profesí zkušenosti.

Graf 1: Rozložení respondentů dle pohlaví



Zdroj: autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Zdroj¹⁰⁵

Rozložení respondentů dle věku

Graf číslo 2 rozděluje respondenty dle jejich věku. Na první pohled je zřejmé, že výzkumného šetření se účastnili realitní makléři různých věkových kategorií. Věkový průměr je 38, 2 let.

Nejmenší zastoupení je vidět u věkového rozmezí 58 a více let. Tuto variantu zvolilo pouhých 8 respondentů, což vychází na 4 % z většiny. Takový výsledek byl předpokládán, jelikož i realitní zprostředkovatelé v určitém věku odchází do důchodu.

Druhou méně zastoupenou skupinou je věkové rozmezí 52 – 57 let. Zastupuje ji 12 oslovených, což celkem tvoří 7 %.

Následuje rozpětí 18 – 25 let, která zastupuje 9 % účastníků dotazníkového šetření. Jedná se o nejmladší skupinu, která si v daném oboru začíná budovat kariéru.

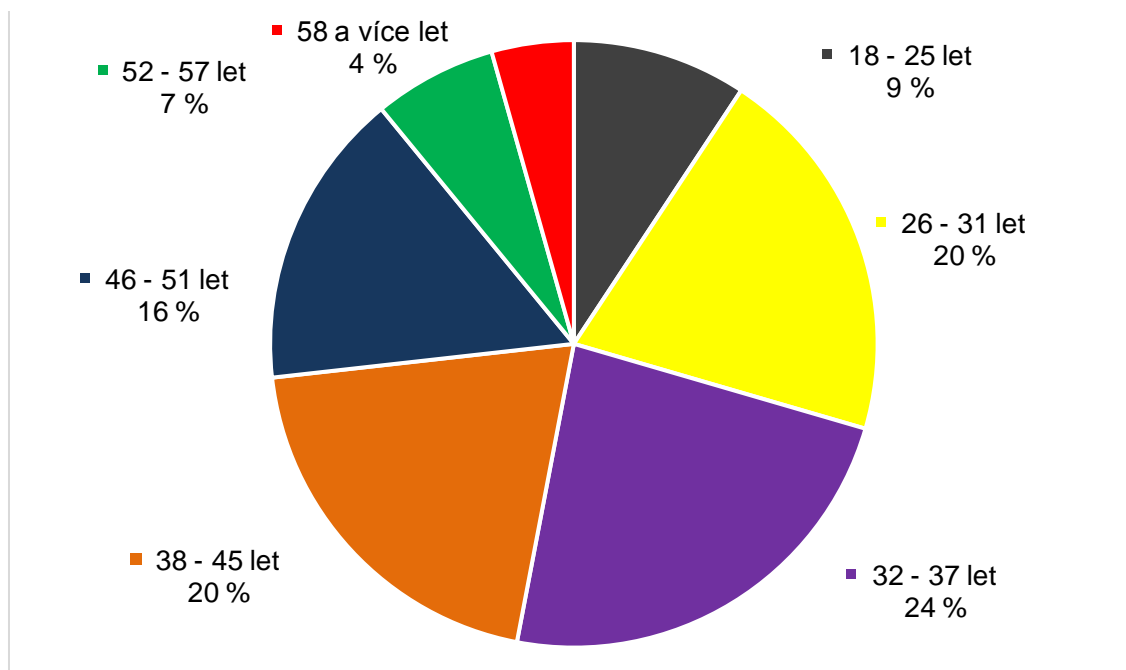
Věkovou kategorii 46 – 51 let reprezentuje 16 % realitních obchodníků. Většinou se jedná o jedince, kteří již mají za sebou i jiné pracovní zkušenosti a k realitám přistoupili jako k další životní výzvě.

Zcela stejné zastoupení mají skupiny s věkem mezi 26 – 31 lety a 38 – 45 lety. Dohromady se jednalo o 37 jedinců, což v komplexu představuje 20 %.

¹⁰⁵ Autor práce, 2017 (vlastní šetření)

24% zastupuje věková třída 32 – 37 let. Celkem 43 osob zvolilo tuto variantu. Z průzkumu tedy vyplývá, že nejvíce zastoupenou skupinu v rámci tohoto výzkumu tvoří realitní makléři mezi 26 – 45 lety.

Graf 2: Rozložení respondentů dle věku



Zdroj: autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Zdroj¹⁰⁶

Rozdělení respondentů dle nejvyššího dosaženého vzdělání

Následující graf ukazuje, že většina dotazovaných dosáhla pouze středoškolského vzdělání s maturitou. Jde přesně o 77 respondentů, což je 42 % z celku. Z toho lze předpokládat, že většina realitních zprostředkovatelů nepřikládá vyššímu formálnímu vzdělání příliš velký význam.

Pozoruhodným výsledkem je druhé místo, které reprezentuje 37 respondentů s vysokoškolským magisterským vzděláním. Z procentuálního hlediska se jedná o 20% z většiny. Pravděpodobně si realitní zprostředkovatelé začínají významnost a hodnotu formálního vzdělání uvědomovat a díky tomu se mu začínají i věnovat. Pro realitní makléře může titul znamenat jisté ztraktivnění pro klienty. Posléze to může pomoci ke zvýšení důvěryhodnosti prodejce. To může mít za důsledek zvýšení měsíčních obrátů realitního makléře.

¹⁰⁶ Autor práce, 2017 (vlastní šetření)

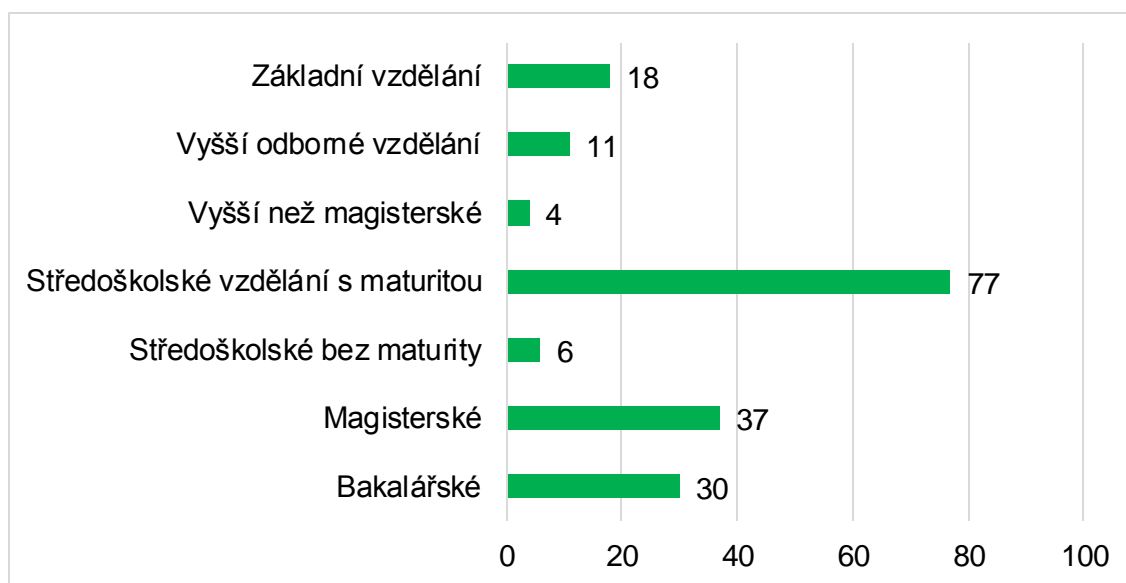
Bakalářské vzdělání zvolilo 30 osob. Nicméně je zde předpoklad, že si jej někteří zvýší a dosáhnou tím až k magisterskému titulu.

Dále následují již méně zastoupené kategorie, jako je základní vzdělání s počtem odpovědí 18 jedinců, tedy 10 %.

Vyšší odborné vzdělání, které zvolilo 11 osob a středoškolské vzdělání bez maturity onačilo jen 6 realitních zprostředkovatelů.

Nejméně respondentů zvolilo možnost vzdělání vyšší než magisterské, přesně se jednalo o 4 osoby, ve výsledku se tedy jedná pouze o 2 %.

Graf 3: Rozdělení respondentů dle nejvyššího dosaženého vzdělání



Zdroj: autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Zdroj¹⁰⁷

Rozdělení respondentů dle délky realitní praxe

Z níže uvedeného graf ukazuje, že většina oslovených jedinců má vyšší praxi v realitním oboru více než 6 let. Jedná se přesně o 48 oslovených, které tvoří 26 % z celkového množství respondentů.

Následná nejvýše zastoupená kategorie jedinců je u praxe v délce 3 roky a více. Tvoří ji 41 jedinců, tedy celkem 22 %.

Třetí nejpočetnější skupinu tvoří lidé s praxí vyšší jak 4 roky. Jednalo se přesně o 33 realitních obchodníků, které tvoří dohromady 18 %.

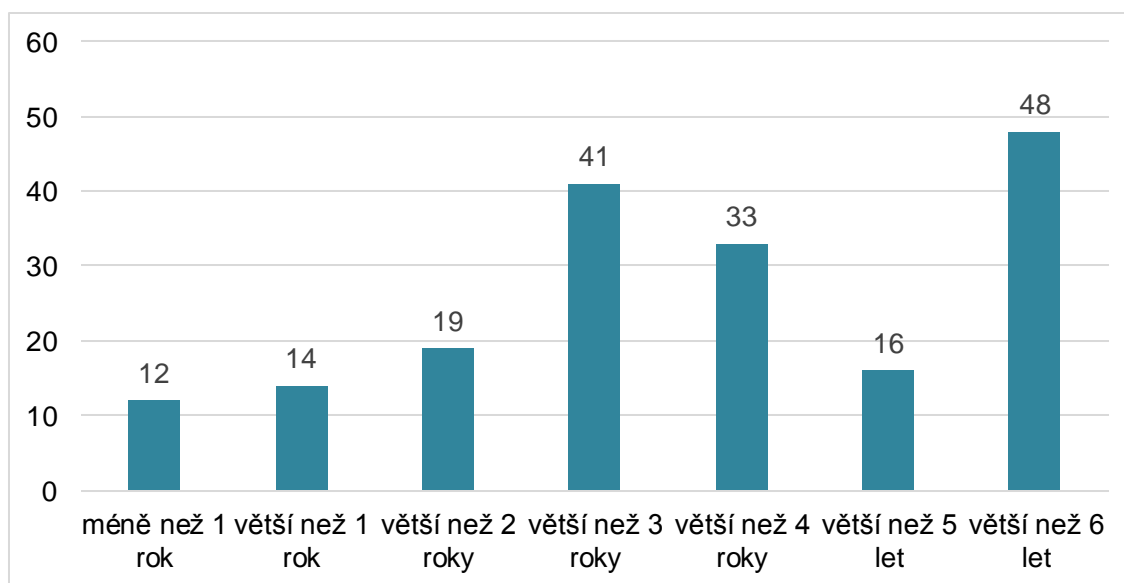
¹⁰⁷ Autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Menší počet oslovených zvolilo variantu, vyšší jak 2 roky, kterou tvoří 19 oslovených či větší jak 5 let, kterou zvolilo 16 osob.

Osoby, které mají praxi vyšší jak 1 rok, zastupují v celkovém měřítku 8%.

Nejméně zastoupenou skupinu tvoří lidé, kteří zvolili, že disponují praxí nižší než jeden rok. Přesněji se jednalo o 12 oslovených, jenž v celkovém měřítku tvoří 7 % z celku.

Graf 4: Rozdělení respondentů dle délky realitní praxe
„Jaká je Vaše praxe v realitním odvětví? “



Zdroj: autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Zdroj¹⁰⁸

6.5.2. Analýza výzkumných otázek

Tato kapitola se věnuje analýze předem stanovených výzkumných otázek, které byly vysloveny s ohledem na předpoklady vyplývající ze studie odborné literatury a mnohaleté realitní praxe.

Analýza výzkumné otázky č. 1

Následuje první výzkumná otázka ve znění: **Může vzdělání realitního makléře ovlivnit výši jeho průměrného měsíčního obrátu?**

¹⁰⁸ Autor práce, 2017 (vlastní šetření)

K analýze této konkrétní výzkumné otázky byly použity odpovědi z dotazníku v rámci otázek č. 5, č. 9 a volby ohledně nejvyššího dosaženého vzdělání. Otázka číslo 5 se věnovala počtu absolvovaných vzdělávacích seminářů realitními makléři během jednoho roku. Otázka č. 9 následně zjišťovala, jakého průměrného měsíčního obratu realitní makléři dosahují.

Graf č. 5 představuje nejvyšší dosažené vzdělání, počet absolvovaných vzdělávacích seminářů v kalendářním roce a průměrný dosahovaný měsíční obrat respondentů.

Jak je známo z předešlé kapitoly, účastníci dotazníkového šetření jsou nejčastěji absolventi středoškolského vzdělání s maturitou. Avšak je zřejmé, že si mnoho z nich důležitost dalšího vzdělávání plně uvědomuje, jelikož se pravidelně účastní odborných vzdělávacích kurzů. Nejvíce těchto realitních prodejců absolvuje za rok 3 – 5 vzdělávacích seminářů. Jedná se přesně o 13 % z většiny, z toho 7 % v průměru dokáže získat měsíční obrat mezi 50 000 – 100 000 Kč. 3 % dosahují měsíčních obrátů menších než 50 000 Kč a necelé 3 % vyšší jak 100 000 Kč. Až 12 % těchto jedinců se účastní vzdělávacího kurzu 6 – 9 krát ročně, z toho 10 % dosahuje na průměrný obrat 50 000 – 100 000 Kč měsíčně a necelé 2 % na menší než 50 000 Kč měsíčně.

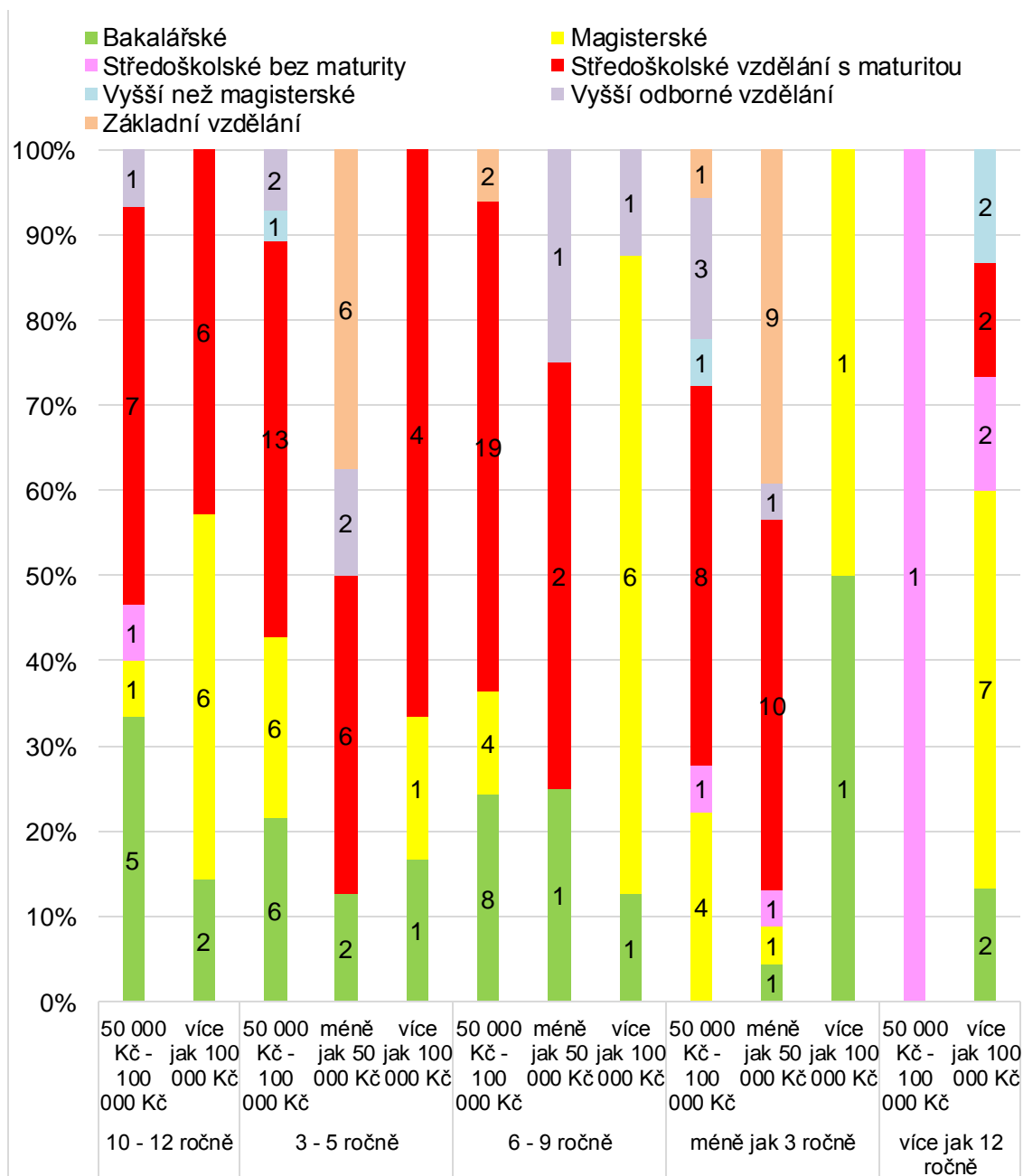
Druhou nejvíce zastoupenou skupinou jsou realitní makléři, kteří získali vysokoškolské bakalářské a magisterské vzdělání. Z většiny reprezentuje 16 % bakalářské vzdělání a 20 % magisterské vzdělání. Tito lidé, přesněji 6 %, se nejvíce účastní pravidelných školení 6 – 9 ročně, jejich měsíční průměrné obrat je pak ve výši 50 000 – 100 000 Kč měsíčně nebo více jak 100 000 Kč měsíčně. Pouze jeden vysokoškolsky vzdělaný respondent uvedl, že jeho průměrný obrat činí méně než 50 000 Kč za měsíc.

6 % respondentů, kteří získali jen základní vzdělání, se účastní pravidelných vzdělávacích akcí méně než 3 krát ročně. Z toho pouze 1 respondent zvolil možnost, že dosahuje průměrných obrátů mezi 50 000 – 100 000 Kč měsíčně, zbytek dosahuje méně než 50 000 Kč. Jedinci, kteří se s tímto vzděláním účastní kurzů 3 – 5krát ročně, mají procentuální zastoupení 3 %. I tak tito lidé nedosahují průměrných obrátů vyšších než 50 000 Kč měsíčně.

Ačkoli je zřejmé, že dosažené formální vzdělání s kombinací pravidelné účasti na dalších vzdělávacích kurzech má významný vliv na výsledky realitních zprostředkovatelů, nejsou výsledky zcela prokazatelné. Lze tedy předpokládat, že to není jediný aspekt, který ovlivňuje měsíční obraty realitních makléřů. Výzkumnou otázkou nepotvrdila, že vzdělání realitního makléře ovlivňuje výši jeho průměrného měsíčního obratu.

Výzkumná otázka č. 1 nebyla potvrzena.

Graf 5: Závislost nejvyššího dosaženého vzdělání a počtu absolvování vzdělávacích kurzů na průměrný měsíční obrát realitních makléřů



Zdroj: autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Zdroj¹⁰⁹

¹⁰⁹ Autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Analýza výzkumné otázky č. 2

Následuje druhá výzkumná otázka ve znění: **Může délka profesní praxe realitního zprostředkovatele ovlivnit výši jeho průměrného měsíčního obratu?**

K potvrzení či vyvrácení této výzkumné otázky jsem použila odpovědi respondentů na otázky č. 4 a č. 9. Otázka číslo 4 se věnuje délce praxe v realitách a otázka č. 9 pojednává o průměrném měsíčním finančním obratu realitních makléřů.

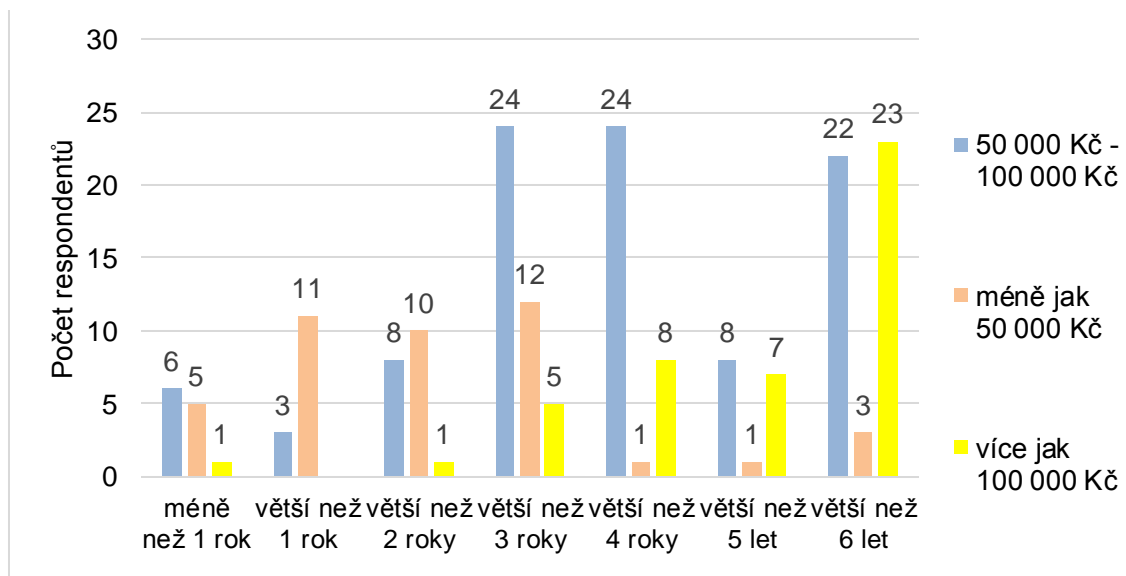
Graf číslo 6. je vyhodnocením tohoto výzkumného problému. V předešlé kapitole vyšlo najevo, že nejvíce respondentů, přesněji 26 %, má praxi v realitním oboru více jak 6 let. Z toho 13 % jedinců dokáže své výkony dostat nad 100 000 Kč měsíčně. 12 % se pohybuje v průměru na výsledcích 50 000 – 100 000 Kč měsíčně a pouhé 2 % nedosahují s touto praxí ani na 50 000 Kč měsíčně.

Avšak lze si povšimnout, že u praxe s nižším počtem let je i výraznější zastoupení makléřů, kteří nedosahují ani v průměru na 50 000 Kč měsíčně. Naopak ojediněle zde nalezneme ty, kteří dokáží měsíčně získat obraty nad 100 000 Kč.

Ačkoli je z výzkumu zcela jasné, že praxe má též výrazný vliv na výši průměrného měsíčního obratu realitního makléře, opět nejsou výsledky zcela prokazatelné. Výzkumná otázka č. 2 nepotvrdila, že délka profesní praxe realitního zprostředkovatele ovlivňuje výši jeho průměrného měsíčního obratu.

Výzkumná otázka č. 2 nebyla potvrzena.

Graf 6: Závislost délky realitní praxe na velikosti průměrného měsíčního obrátu realitních makléřů



Zdroj: autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Zdroj¹¹⁰

Analýza výzkumné otázky č. 3

Následuje třetí výzkumná otázka ve znění: **Může velikost realitní společnosti, ve které realitní makléř funguje, ovlivnit výši jeho průměrného měsíčního obrátu?**

Výzkumnou otázku číslo 3 vyhodnotíme pomocí u otázek č. 2 a č. 9. Přičemž otázka číslo 2 pojednává o typu společnosti, ve které realitní prodejce funguje a otázka č. 9 o dosahované výši průměrného finančního měsíčního obrátu.

Graf číslo 7 poukazuje na velmi zajímavá data. Dle něj je zřejmé, že 33 % respondentů pracují v rámci velké realitní sítě s více jak 20 pobočkami. Druhá nejpočetnější skupina funguje u menších realitních sítí s méně než 20 pobočkami. Tuto kategorii zastupuje 31 % dotázaných. V realitní kanceláři s jednou pobočkou pracuje 25 % účastníků průzkumu. A nakonec varianta sám na sebe. Takto funguje pouhých 12 % jedinců z této studie.

Na základě těchto dat lze konstatovat, že si realitní zprostředkovatelé uvědomují důležitost realitní společnosti a převážně preferují větší realitní společnosti před těmi malými.

¹¹⁰ Autor práce, 2017 (vlastní šetření)

13 % respondentů v rámci větší realitní sítě s více jak 20 pobočkami dokáže dosáhnout průměrných měsíčních obrátů od 50 000 Kč výše. 15 % dotazovaných se dokonce průměrně dostává nad 100 000 Kč měsíčně.

Z výzkumu zřetelně vyplývá, že v menší společnosti se nejvyšších výsledků dosahuje hůře. U menší realitní společnosti, s méně než 20 pobočkami, zvolilo nejvyšší průměrný obrát jen 4 % z oslovených. U malé realitní kanceláře a fungování sám na sebe to dokonce byli jen 3 % oslovených.

20 % respondentů, kteří provozují svou realitní praxi v realitní společnosti s méně jako 20 pobočkami, dosahuje průměrných měsíčních obrátů 50 000 – 100 000 Kč měsíčně. 14 % účastníků šetření, kteří fungují v malé realitní kanceláři s jednou pobočkou, mají výsledky zcela stejné.

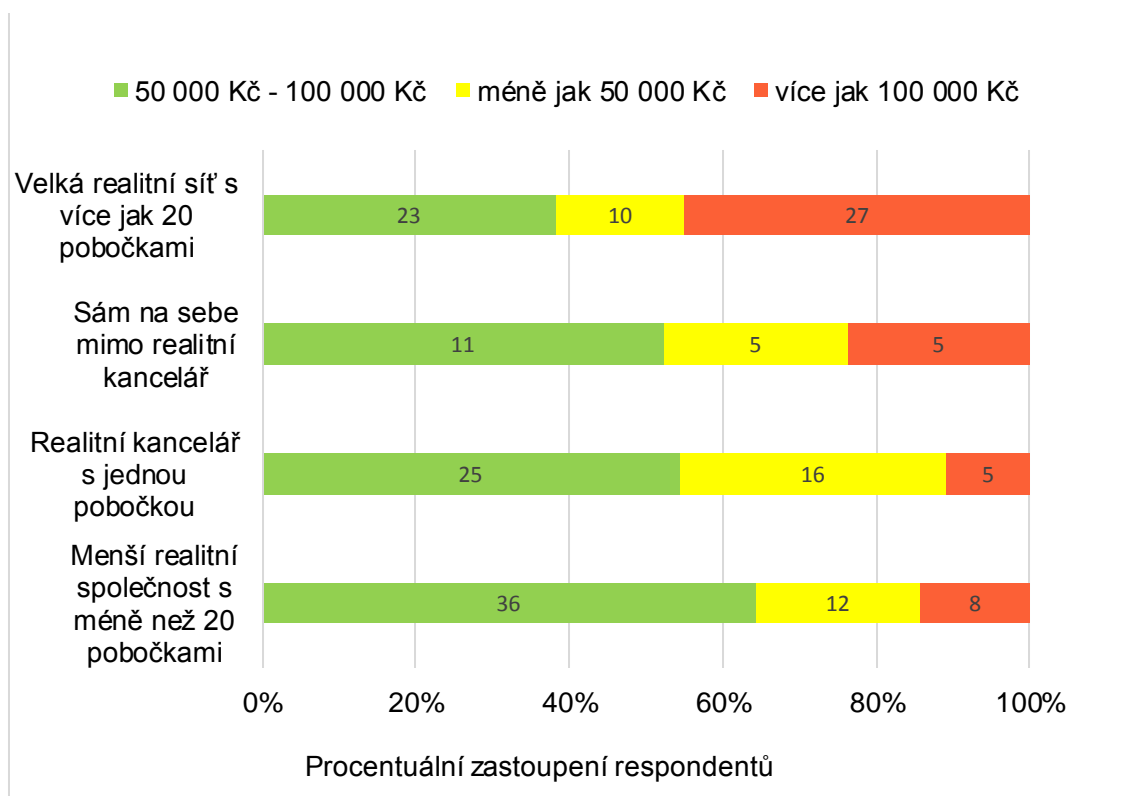
V rámci samostatného fungování si lze povšimnout, že jsou zcela totožná čísla pro výkon nad 100 000 Kč měsíčně a i pod 50 000 Kč měsíčně, tedy 3 % oslovených označilo tyto možnosti.

Ačkoli je jasné, že velikosti realitní firmy má jistý vliv na případný měsíční obrát, nejsou výsledky zcela prokazatelné. Zřejmě se jedná pouze o jeden z mnoha prvků, který ve výsledku tvoří velký komplet, který má na výkon realitních zprostředkovatelů účinek.

Výzkumná otázka nepotvrdila, že by velikost realitní společnosti, ve které makléři provozují svou realitní praxi, ovlivnila jejich průměrnou výši měsíčního obrátu.

Výzkumná otázka č. 3 nebyla potvrzena.

Graf 7: Závislost velikosti realitní společnosti na výši průměrného měsíčního obratu realitních makléřů



Zdroj: autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Zdroj¹¹¹

Analýza výzkumné otázky č. 4

Následuje čtvrtá výzkumná otázka ve znění: **Může být účast realitních zprostředkovatelů na vzdělávacích kurzech menší jak 10 krát ročně?**

Analýzu výzkumné otázky č. 4 budeme vyhodnocovat pomocí odpovědi z dotazníkového šetření na otázku č. 5.

Graf číslo 8 zobrazuje výsledky tohoto výzkumného problému.

75 % realitních makléřů se účastní méně jak deseti vzdělávacích seminářů v roce. Pouze 25 % účastníků výzkumu absolvuje takovéto vzdělávání víckrát jak 10 krát za rok. Poměrně vysoké a vzhledem ke vzdělávání nepříznivé číslo je 23 % respondentů, kteří se účastní vzdělávání méně jak 3 krát ročně. Avšak lze předpokládat, že v této skupině budou obsaženi i respondenti, kteří se vůbec dalšího vzdělávání neúčastní. Dle grafu číslo 11 by se mělo jednat až o 22 osob.

¹¹¹Autor práce, 2017 (vlastní šetření)

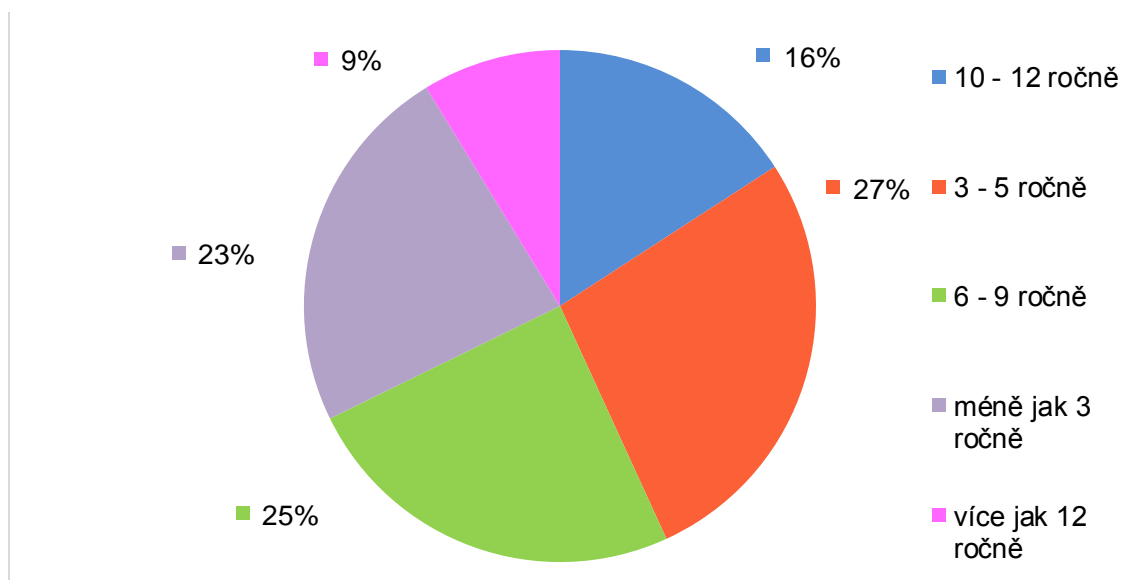
Nejvíce jedinců, 27 %, zvolilo účast na těchto kurzech 3 – 5 krát ročně a následovala z 25 % oslovených volba 6 – 9 krát ročně. Tento výsledek působí zcela vyváženě, je zde vidět, že si realitní makléři začínají potřebu vzdělávání plně uvědomovat.

Výzkumná otázka potvrdila, že se realitní makléři účastní méně jak 10 vzdělávacích kurzů ročně.

Výzkumná otázka č. 4 byla potvrzena.

Graf 8: Počet absolvovaných vzdělávacích kurzů realitními makléři za období jednoho roku

„Kolik vzdělávacích kurzů během jednoho roku průměrně absolvujete?“



Zdroj: autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Zdroj¹¹²

6.5.3. Obecná zjištění z výzkumu

V této kapitole se diplomová práce věnuje zajímavostem, které vzešly z výzkumu. Následná data se sice nevztahují přímo k formulovaným výzkumným otázkám, ale utváří lepší obraz týkající se vzdělávání této specifické skupiny.

¹¹² Autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Rozdělení respondentů dle případného vývoje jejich formálního vzdělání

Grafu č. 9 se věnuje porovnání nejvyššího dosaženého vzdělání makléřů při vstupu do realitního oboru a případnému následnému rozvoji.

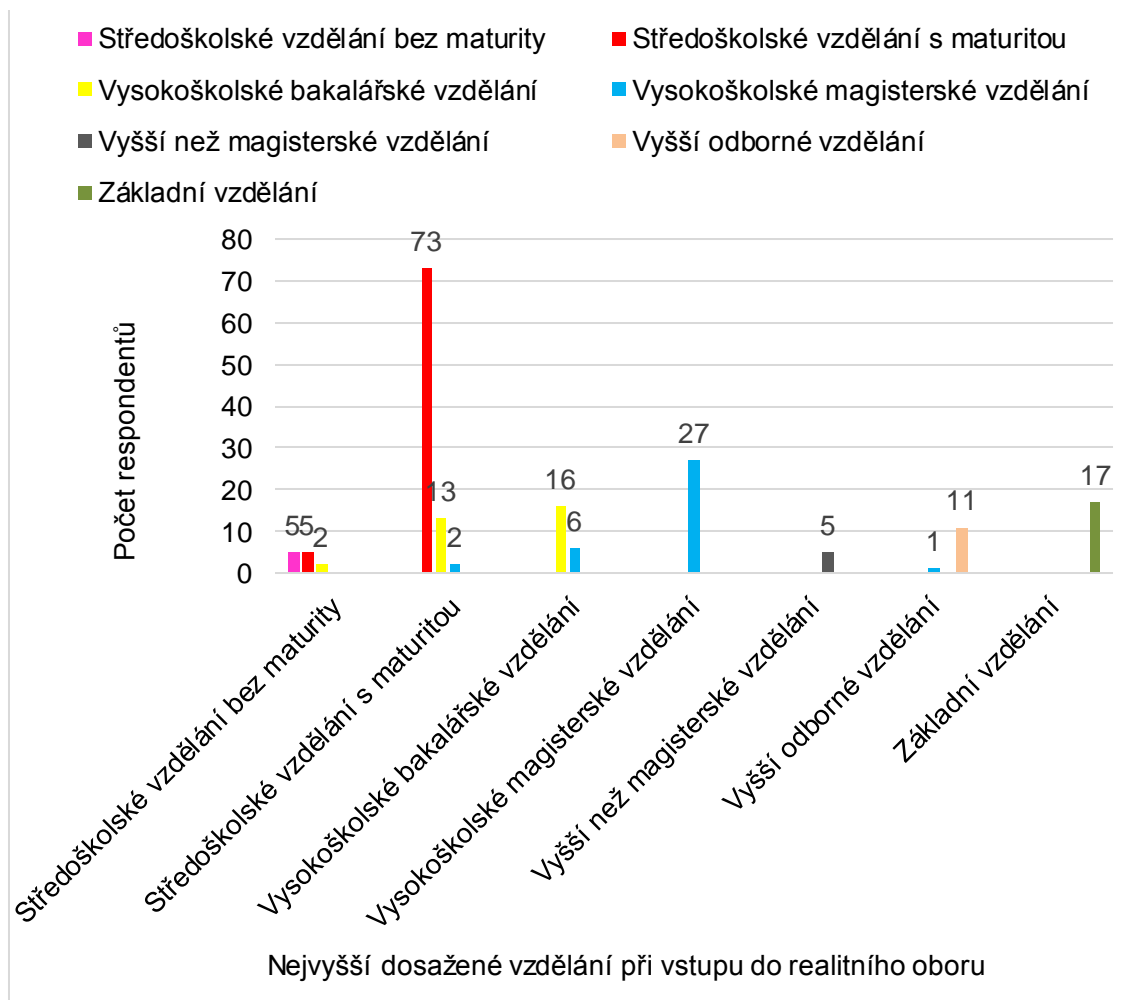
Při vstupu do realitního odvětví mělo pouhých 16 % oslovených nižší formální vzdělání. Pouze tedy tito jedinci si jej následně během své praxe v realitách zvýšili. Zbýlých 83 % dotázaných neprojevovalo o další rozvoj formálního vzdělávání zájem.

17 jedinců zvolilo vzdělání základní, ani jeden respondent z této množiny se však nerozhodl ke zvýšení formálního vzdělání.

Nejvyšší progres lze vidět u kategorie respondentů, která vstupovala do realitní profese pouze se středoškolským vzděláním s maturitou. Přesněji 8 % z většiny si doplnilo vzdělání o vysokoškolské, 7 % o bakalářského a 1 % o magisterské.

Druhý největší vzdělávací vývoj lze vidět u těch, kteří uvedli, že při vstupu do realit měli pouze středoškolské vzdělání bez maturity. Tato skupina dokonce z 58 % zvýšila své vzdělání. Přesněji 5 účastníků na středoškolské vzdělání s maturitou a 2 na bakalářské vysokoškolské vzdělání.

Graf 9: Nejvyšší dosažené formální vzdělání respondentů při vstupu do realitního oboru a jeho následný vývoj



Zdroj: autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Zdroj¹¹³

Již v předešlé kapitole této diplomové práce se hovoří o faktu, že v České republice existují dvě nejznámější nezávislá sdružení, která zastřešují realitní makléře. Jedná se o Realitní komoru České republiky a Asociaci realitních kanceláří České republiky. Příští graf se věnuje zkoumání v rámci zastoupení respondentů v těchto organizacích. Jako pátou možnost mohli dotazovaní uvést, že jsou členy i jiné organizace, ale tuto variantu nakonec nikdo nezaškrtl.

Z následujícího vyplývá, že až 79 % dotazovaných je členem Realitní komory České republiky, Asociace realitních kanceláří České republiky či obojího. Toto vysoké

¹¹³ Autor práce, 2017 (vlastní šetření)

procento má za důsledek pravděpodobně absence realitního zákona. Realitní makléři přikládají členství v podobných sdruženích čím dál, tím větší význam. Pravděpodobně kvůli prestiži, kterou jim členství poskytuje, ale i kvůli kvalitnímu vzdělávání, které tyto organizace nabízejí.

Následný graf, ukazuje, že velikost realitní společnosti ovlivňuje, zda je realitní obchodník členem takového sdružení. U velké sítě s více jak 20 pobočkami je 31 % účastníků šetření členem některé z hlavních organizací, pouze 2 % uvedly, že nejsou členem nikde.

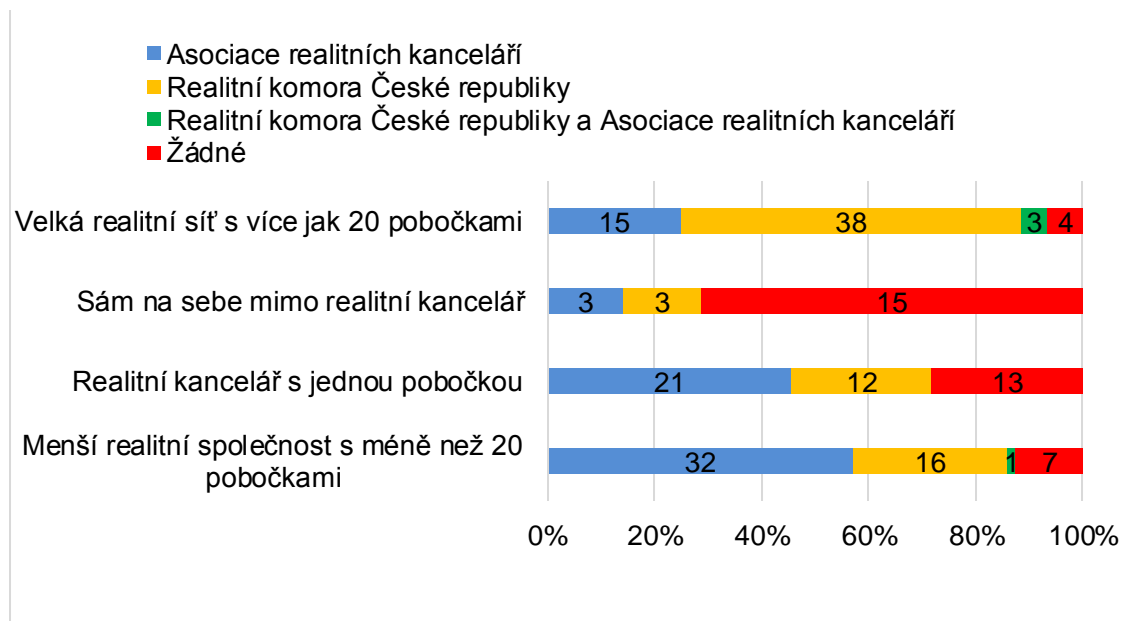
U menší realitní sítě s méně než 20 pobočkami je jen 27 % z dotazovaných členem některé ze zmíněných institucí. Oproti tomu počet jedinců, kteří uvedli, že nejsou v žádném podobné společenství, vzrostl na 4 %.

Realitní prodejci, kteří fungují v realitní kanceláři s jednou pobočkou, jsou členy nějakého sdružení z 18 %. 7 % z nich uvedlo, že nejsou příslušníky žádné instituce.

U varianty fungování sám na sebe, 8 % z účastníků výzkumu nevidí v členství v podobných společenstvích náležitý význam. Pouze 3 % uvedla, že jsou příslušníky zmiňovaných organizací.

Pozoruhodné je, že pouze 2 % respondentů uvedly, že jsou členy jak Realitní komory České republiky, tak Asociace realitních kancelářů, vždy se jednalo o jedince, kteří fungují ve větší realitní síti. Z výsledků průzkumu lze vyvodit, že realitní zprostředkovatelé, kteří jsou členy větších realitních společností, si více uvědomují výhody členství těchto nezávislých organizací. Nicméně je pravděpodobné, že jedním z důvodů je povinnost členství v rámci větších sítí. Další aspekty mohou být motivace nadřízených, všeobecný předpoklad, že lze díky členství dosáhnout vyšších obrátů a získat mnoho dalších výhod, které ostatní nemají k dispozici.

Graf 10: Členství respondentů v nezávislých organizacích, které zastřešují realitní makléře v České republice v závislosti na velikosti realitní společnosti



Zdroj: autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Zdroj¹¹⁴

Následný graf č. 11 ukazuje zdánlivý vliv velikosti realitní společnosti na následnou volbu vzdělávací organizace. V legendě grafu byly některé plnohodnotné názvy nahrazeny standardně používanými zkratkami, tedy Realitní komora České republiky (RKČR), Asociace realitních kancelářů České republiky (ARKČR) a Realitní kancelář či společnost (RK).

Z grafu je zřejmé, že se většina dotázaných nespolehá v dalším vzdělávání pouze na jednu instituci. Tito jedinci většinou kombinují 1 až 3 organizace, jednalo se především o různé kombinace ARKČR, RKČR a RK.

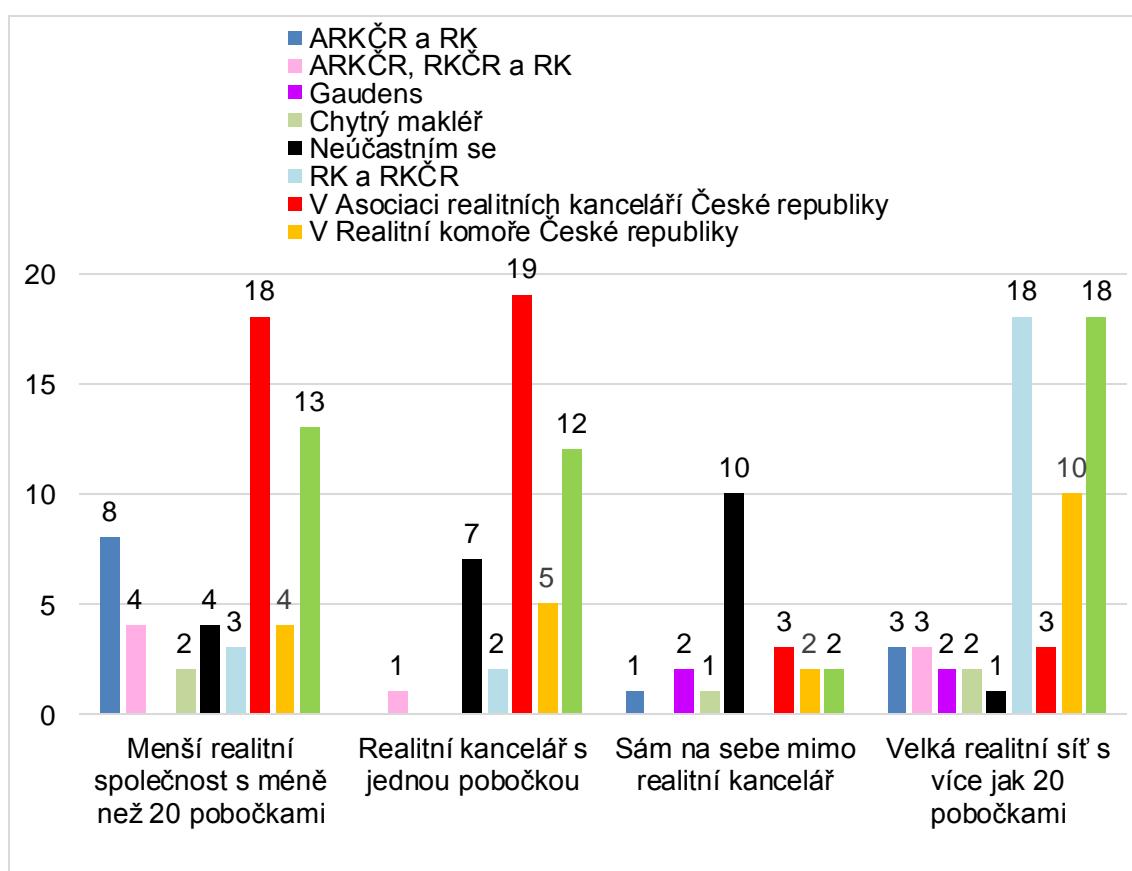
Z celkového hlediska bylo z tohoto průzkumu zjištěno, že až 36 % respondentů dává přednost v rámci dalšího vzdělávání realitní kanceláři, ve které fungují. Druhou nejžádanější institucí, se zastoupením 34 %, se stala Asociace realitních kancelářů České republiky, 27 % jedinců pak zvolilo Realitní komoru České republiky. Jiné varianty vzdělávání jako je například vzdělávací agentura Chytrý makléř a Gaudens zvolilo pouhých 5 % z dotazovaných. 12 % osob naopak uvedlo, že se dalšího vzdělávání vůbec neúčastní.

¹¹⁴ Autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Dle výsledků je vidět, že realitní makléři, kteří fungují sami na sebe, jako samostatné subjekty se spíše dalšímu vzdělávání nevěnují. Naopak pouze jeden respondent uvedl, že se dál nevzdělává a zároveň funguje pod společností s více jak 20 pobočkami.

Lze konstatovat, že oslovení realitní prodejci dávají přednost v rámci dalšího vzdělávání realitním společnostem, ve kterých provozují svou realitní praxi. Až v druhé řadě preferují organizace jako je Realitní komora České republiky a Asociace realitních kanceláří České republiky.

Graf 11: Závislost velikosti realitní kanceláře na volbě instituce pro další vzdělávání



Zdroj: autor práce, 2017 (vlastní šetření)

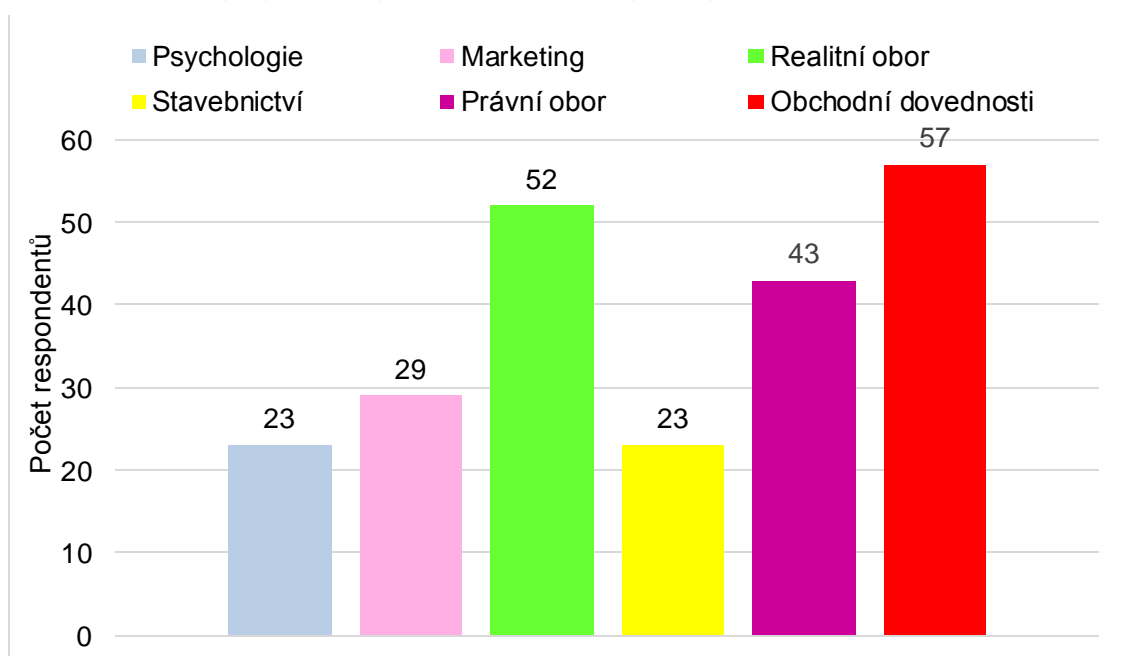
Zdroj¹¹⁵

Další graf prezentuje, jaké jsou nejčastější obory, které respondenti preferují v rámci dalšího vzdělávání. Pokud odečteme 22 osob, které v předešlém průzkumu uvedly, že se dál nevzdělávají, vyjde nám celkové číslo 161 účastníků výzkumu, kteří

¹¹⁵ Autor práce, 2017 (vlastní šetření)

nadále své vzdělání prohlabují. Z dat grafu je patrné, že se oslovení jedinci nejvíce zaměřují na vzdělávání v rámci Obchodních dovedností, které zřejmě považují za nejdůležitější ve své profesi realitního makléře. Tento obor zvolilo 35 % zúčastněných. Na druhé příčce se umístilo vzdělávání v realitním oboru jako takovém, tuto variantu zvolilo 32 % z dotázaných. V třetí fázi nejčastěji zvolili oslovení realitní zprostředkovatelé, počtem zastoupení 27 %, studium práva. Tato data jsou však zcela logická a pochopitelná. Obchodní dovednosti jsou to nejdůležitější, co by měli realitní obchodníci ovládat, hned za tím samozřejmě základní znalosti z realitního odvětví a jelikož tito lidé mnohdy připravují právní dokumenty, nemůže být tato oblast opomenuta.

Graf 12: Nejčastější obory, ve kterých se respondenti dál vzdělávají
 „V jakých studijních oborech se nejčastěji dál vzděláváte? “



Zdroj: autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Zdroj¹¹⁶

Následující tři grafy popisují, jak respondenti hodnotí vzdělávání v rámci Asociace realitních kanceláří České republiky, Realitní komory České republiky a realitní společnosti, s kterou spolupracují. Kvalifikační škála byla nastavena v rozmezí 1 až 5, respektovala formální školský hodnotící systém.

¹¹⁶ Autor práce, 2017 (vlastní šetření)

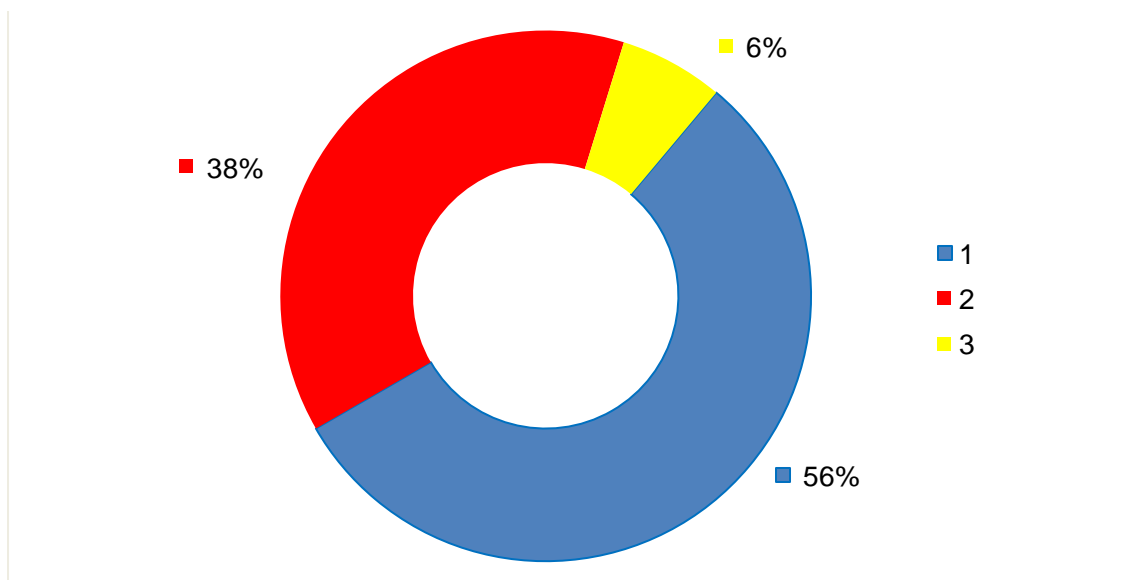
Graf č. 13 nám ukazuje, jak dotazovaní hodnotí vzdělávání v rámci Asociace realitních kanceláří České republiky. Zajímavé je, že ačkoli měli jedinci možnost zvolit až pět škál hodnocení, nejhorší známkou byla 3. Avšak s 56 % procenty převažovalo hodnocení 1.

Graf č. 14 představuje ocenění kvality vzdělání v rámci Realitní komory České republiky. Hned na první pohled je jasné, že zde hodnocení dopadlo o něco hůře. Na rozdíl od předešlého grafu, tady účastníci průzkumu využili všechny hodnotící známky. Pouze 43 % by vzdělávání v rámci Realitní komory České republiky ohodnotilo známkou 1. Pozoruhodné je, že v rámci kvalifikace má Realitní komora České republiky vyšší procento horších známek 4 a 5 než v rámci ocenění vzdělání v realitní kanceláři, ve které sami působí.

Graf číslo 15 pak pojednává o kvalifikaci vzdělání z pohledu respondentů a jejich domácí realitní společnosti. Dle výsledků se však dá říci, že je hodnocení srovnatelné s tím pro Realitní komoru České republiky.

Graf 13: Hodnocení vzdělávání v rámci Asociace realitních kanceláří České republiky

„*Jak byste ohodnotili vzdělání v organizacích, které jste v předchozí otázce zvolili?*“

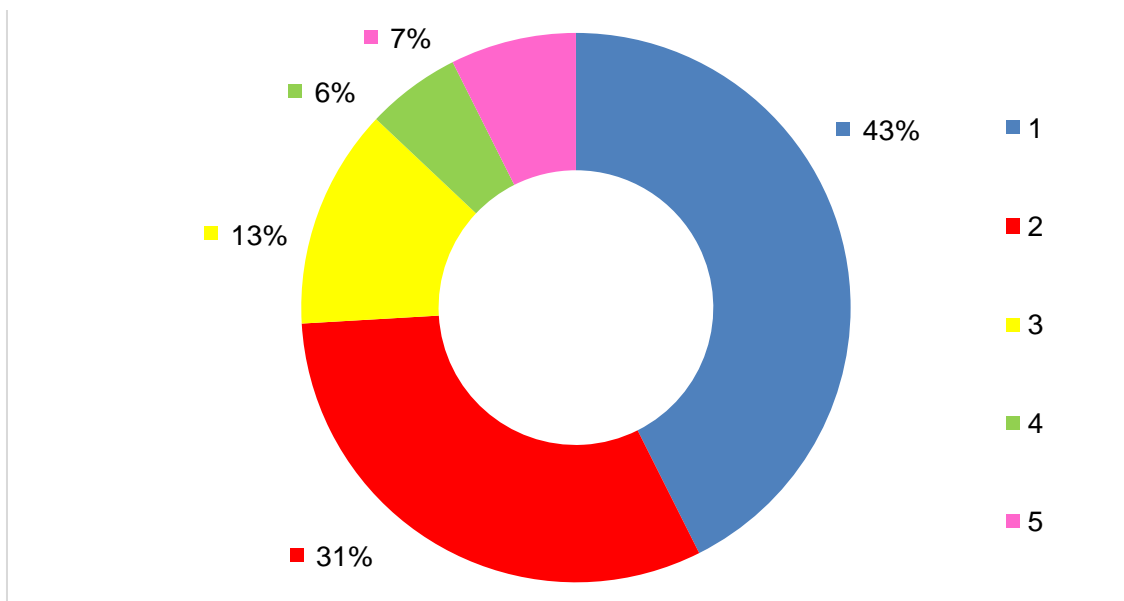


Zdroj: autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Zdroj¹¹⁷

¹¹⁷ Autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Graf 14: Hodnocení vzdělávání v rámci Realitní komory České republiky
„ Jak byste ohodnotili vzdělání v organizacích, které jste v předchozí otázce zvolili? ”



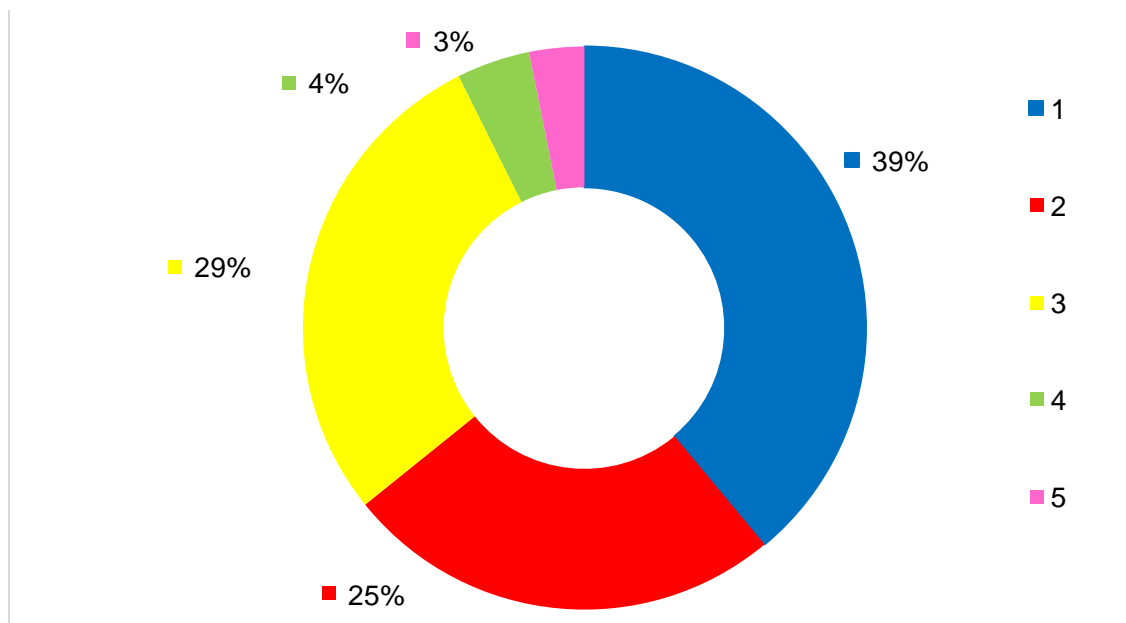
Zdroj: autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Zdroj¹¹⁸

¹¹⁸ Autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Graf 15: Hodnocení vzdělávání v rámci Realitních kanceláří

„Jak byste ohodnotili vzdělání v organizacích, které jste v předchozí otázce zvolili?“



Zdroj: autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Zdroj¹¹⁹

6.5.4. Shrnutí výsledků výzkumu

Výzkumné šetření bylo zaměřeno na vzdělávání realitních makléřů v České republice. Celoživotní vzdělávání se dá považovat za současný trend moderní společnosti. Diplomová práce zkoumá tuto skutečnost z pohledu realitních zprostředkovatelů v České republice.

Cílem výzkumu bylo pomocí dotazníkového šetření zjistit, jaké faktory nejvíce ovlivňují výkony realitních obchodníků. Zda může mít vzdělání v rámci těchto aspektů dominantní postavení. Za výsledek práce realitního makléře se považuje jeho měsíční obrat. Na základě toho bylo prováděno porovnávání získaných dat. V druhé řadě byl výzkum zaměřen na hlavní principy vzdělávání realitních prodejců. S ohledem na počet absolvovaných vzdělávacích kurzů v roce, volbu institucí k dalšímu vzdělávání či následné hodnocení kvality poskytovaného vzdělání. V rámci výzkumného šetření byla zkoumaná celá řada komponentů, které ovlivňují práci realitního obchodníka.

¹¹⁹ Autor práce, 2017 (vlastní šetření)

Analýza empiricky získaných dat byla pro lepší přehlednost rozdělena do několika částí, přičemž každá z nich se věnuje určité oblasti vztahující se k tématu.

Na základě studia odborné literatury a realitní praxe byly vysloveny 4 výzkumné otázky.

Analýza získaných údajů první tři výzkumné otázky nepotvrdila. Jednalo se o základní předpoklad, že aspekty jako vzdělání, délka praxe v oboru a velikost realitní společnosti samy o sobě zásadně ovlivňují průměrný měsíční obrat realitních makléřů.

Ačkoli bylo z jednotlivých grafů zřejmé, že jistý vliv na výkon realitních zprostředkovatelů mají, výsledky nebyly zcela jednoznačné. Z toho vyplývá, že ani jeden z činitelů nebyl natolik dominantním, že by dokázal měsíční obraty realitních prodejců zcela sám ovlivnit. Tento výsledek působí překvapivě, hlavně s ohledem na to, že jedním z hlavních faktorů bylo vzdělávání. Obzvláště v dnešní době, kdy je vzdělání považováno za hlavní aspekt, především z andragogického hlediska, který ovlivňuje pracovní výsledky lidí v organizaci. Z toho lze vyvodit, že v realitním oboru to nemusí být vždy pravidlem.

Dá se tedy konstatovat, že na obraty realitních makléřů působí hned několik vzájemně propojených činitelů. Mezi nejdůležitější můžeme zařadit vzdělání a znalosti, následné prohlubování vzdělání, délku profesní praxe a velikost realitní společnosti, ve které realitní prodejci fungují. Veliký význam však může mít i členství v nezávislých organizacích jako jsou RKČR a ARKČR, volba kvalitní instituce v rámci dalšího vzdělávání, či obory, ve kterých se realitní obchodníci dál vzdělávají, samotné pracovní nasazení a motivace. V neposlední řadě je velice důležité, aby byl realitní zprostředkovatel eticky znalý a především čestný.

Čtvrtá výzkumná otázka, vycházela především z realitních zkušeností v tomto oboru. Jednalo se o předpoklad, že se realitní prodejci účastní méně jak 10 vzdělávacích kurzů ročně. Tato výzkumná otázka byla jako jediná potvrzena.

V rámci obecných zjištění z výzkumného šetření bylo zkoumáno, zda si realitní prodejci rozvíjejí dál své formální vzdělání. Ačkoli 22 % respondentů má vysokoškolské vzdělání, 83 % z oslovených osob své nejvyšší dosažené vzdělání dál neprohlubovalo. Z toho vyplývá, že realitní prodejci nepřikládají vyšší úrovni v rámci formálního vzdělávání příliš velký význam. Tento jev je z andragogického hlediska zajímavý, nicméně v rámci realitního oboru určitě ne ojedinělý a možná ani tolik překvapující. Realitní makléři si patrně velmi dobře uvědomují, že jejich následný úspěch ovlivňuje mnoho různě významných činitelů. Formální vzdělání je sice velice důležité, ale v rámci tohoto odvětví nezastává dominantní roli.

Následně se výzkumné šetření zabývá členstvím účastníků průzkumu u nezávislých organizací jako je RKČR a ARKČR. Zkoumá, jak to případně koresponduje s velikostí jejich realitní společnosti, či jak ovlivňuje velikost realitní společnosti volbu instituce pro další vzdělávání. 36 % respondentů poněkud překvapivě uvedlo, že se dál vzdělávají v rámci realitní kanceláře, ve které působí. Tento závěr se však jeví vzhledem k výsledkům výzkumu jako logický. Především proto, že až 64 % oslovených jedinců je členem větší realitní sítě s méně či více jak 20 pobočkami. Tedy, jak už se uvádělo v předchozí kapitole, větší realitní společnosti většinou disponují vlastním vzdělávacím systémem, který je z hlediska kvality na velmi dobré úrovni.

Výzkumná studie se též zabývala, v jakých oborech se realitní obchodníci nejčastěji vzdělávají.

V závěru se výzkum orientoval na celkové hodnocení kvality poskytovaného vzdělávání u Asociace Realitních kanceláří České republiky, Realitní komory České republiky jejich vlastní realitní společnosti.

Závěry výzkumného šetření byly velice zajímavé. Z mnoha ohledů je zřejmé, že si realitní makléři i vedení realitních společností důležitost vzdělání plně uvědomují. Pravděpodobně má na tento fenomén vliv i nová připravovaná legislativa, která bude jistou úroveň vzdělání v realitním oboru vyžadovat.

ZÁVĚR

Vzdělávání dospělých a celoživotní vzdělávání je v současnosti považováno za velmi aktuální téma. V České republice je celoživotní vzdělávání od roku 2007 i součástí vládní strategie. Zájem o něj neustále roste, zvyšuje se i počet vysokých škol, které nabízejí adekvátní vzdělání studentům v jakémkoli věku. Soukromé agentury zabývající se organizováním vzdělávacích seminářů však nezůstávají pozadu a rozvíjejí své nabízené služby. Dnešní moderní technologie a značně urychlená doba mnohdy nabízejí spoustu variant, jak snadno a jednoduše získat požadované znalosti a informace. Poměrně novým trendem je například internetové studium.

Současnost můžeme nazvat dobou vzdělanosti či sebe sami jako znalostní společností. Vzdělání v podstatě určuje vše a lidé si to konečně začali uvědomovat. Ačkoli někteří lidé mají mnohdy i závažné důvody se dál nevzdělávat, touha po poznání, či pouhá potřeba posunout se na profesním žebříčku výše, je může motivovat k dalšímu rozvoji. Nemusí se však jednat pouze o formální vzdělávání. Zaznamenat můžeme i rozkvet různých specifických kurzů zaměřených na například na naši psychiku, esoterické vědy, umění, cvičení atd. Ceněná je v současné době samozřejmě též znalost jazyků. Především ovládnutí anglického a německého jazyka se stává značnou výhodou.

Firmy si význam vzdělávání uvědomují snad i zásadněji než jednotlivci. Dnes je již všeobecně známo, že lidský kapitál je to nejcennější, čím organizace disponují. Aby si společnosti udržely konkurenceschopnost, zvyšují svůj zájem o své pracovníky a jejich další vzdělávací vývoj. Investice do lidských zdrojů se považuje za základ úspěšného podniku. Profesní vzdělávání prošlo v posledních letech výraznými změnami. Za účelem zefektivnění vzniklo mnoho nových vzdělávacích metod. Záměrem bylo, aby správně vyškolení pracující dosahovali lepších výkonů.

Aktuální potřebě neustále zvyšovat vzdělanost se nevyhnul ani český realitní trh. Je připravován zákon o realitním zprostředkování, který by měl vyjít v platnost a účinnost pravděpodobně již na začátku roku 2018. Celá nová legislativa se opírá o povinnost realitních makléřů získat určitý stupeň vzdělání. Tím se změní i realitní činnost z živnosti volné na vázanou. Realitní společnosti se na tento budoucí zákon začaly připravovat. Mnohé z nich se staly členy různých nezávislých organizací, jako je RKČR a ARKČR, které zastřešují realitní makléře a zároveň zajišťují hodnotné vzdělávání. Mnoho realitních firem začalo zkvalitňovat své vzdělávání v rámci svých vlastních poskytovaných školení. Celkově se dá říci, že je kladen vyšší důraz na kvalitu i úroveň vzdělání. Realitní makléři jsou ke vzdělávání svými mentory a manažery více motivováni. Je jim ukázáno, jak získané znalosti mohou zvýšit jejich úspěšnost na trhu s nemovitostmi.

S tím velice úzce souvisí i rozvoj vzdělávání pro realitní zprostředkovatele v rámci formálního vzdělání na středních, vyšších odborných a vysokých školách. Některé instituce své možnosti dokonce rozšířily a absolvent může kromě standardního titulu získat i uznávaný certifikát ČSN ISO 17024.

Všeobecná poptávka po vzdělání ustavičně roste a pravděpodobně to v dohledné době nebude jiné.

Cílem této diplomové práce bylo na základě poznatků z odborné literatury, pramenů a údajů získaných výzkumem formulovat andragogické závěry a doporučení pro praxi a teorii řešené problematiky. Záměrem bylo též objasnit současnou situaci ve vzdělávání realitních makléřů.

V rámci výzkumného šetření byly zkoumány konkrétní faktory, které mohou ovlivňovat finanční úspěšnost realitních makléřů. Též bylo zjišťováno, zda může vzdělávání zastávat v rámci těchto činitelů dominantnější postavení. Na základě těchto předpokladů byly vysloveny 4 výzkumné otázky.

Dle výzkumné metody, dotazníkového šetření, a následné zevrubné analýzy se 3 výzkumné otázky nepotvrdily a jedna potvrdila.

Výzkumné šetření odhalilo nečekaný závěr. Výkon realitních zprostředkovatelů neovlivňuje sám o sobě ani jeden ze zkoumaných faktorů, tedy vzdělání, délka profesní praxe a velikost realitní společnosti. Tento výsledek je překvapivý i s ohledem na současnou situaci a vzdělání v rámci pracovního trhu. Vysoká úroveň vzdělanosti je považována za hlavní aspekt, který ovlivňuje pracovní výkony lidí v organizacích. Avšak na základě výzkumu v této diplomové práci bylo zjištěno, že tento fakt nemusí platit pro všechny obory. Ačkoli vzdělání zastává významnou roli, samostatně vyšší měsíčních obrátů realitních obchodníků neovlivňuje. Lze tedy konstatovat, že na celkový výkon realitních prodejců působí několik vzájemně propojených faktorů, které se navzájem doplňují. Můžeme mezi ně zařadit vzdělání, prohlubování úrovně vzdělání, například formou absolvování vysokého počtu vzdělávacích kurzů za rok, délku realitní praxe, velikost realitní společnosti, ve které makléř působí, členství v institucích jako je ARKČR a RKČR, pracovní nasazení, motivace a především slušné, čestné a etické jednání.

Dále průzkum odhalil, že se realitní prodejci účastní v roce méně jak 10 vzdělávacích akcí, přesněji řečeno průměrně 3 – 9 krát ročně. Tato čísla sice nejsou příliš vysoká, nicméně se jedná o pozitivní vývoj. Z praktických zkušeností víme, že v minulých letech se tento průměr pohyboval mezi 1 – 5 vzdělávacími semináři ročně. Lze předpokládat, že účast na vzdělávacích akcích bude narůstat, především kvůli nové legislativě.

Tento nárůst pravděpodobně podpoří svým jednáním i vedení realitních společností. Budou požadovat dobrou úroveň vzdělání, jež ovlivní jak kvalitu poskytovaných služeb a výsledky realitních makléřů, tak zajistí pohodlný přechod na nový systém, který vznikne v rámci zákona o realitním zprostředkování.

Na základě výše uvedeného můžeme tedy formulovat andragogické závěry. Především lze konstatovat, že realitní makléři jsou velice specifickou skupinou, na kterou nelze uplatňovat komplexní pravidla týkající se profesního vzdělávání dospělých. Oproti běžným zaměstnancům, jsou tito jedinci více odkázáni sami na sebe. Nemají žádný fixní příjem a to, zda budou dosahovat dobrých výsledků, mnohdy záleží na jejich rozhodnutí. Každému realitnímu prodejci je sice nadřazen vedoucí realitní kanceláře, ale makléř v podstatě pracuje samostatně, obvykle na základě živnostenského oprávnění. Proto ani jeho činnost nemůže vykazovat znaky závislé práce, jinak by se mohlo jednat o Švarc systém¹²⁰, který je nezákonný. Majitelé kanceláří mohou své zprostředkovatele motivovat k dalšímu prohloubení znalostí a vyšší úrovni vzdělání, nicméně výsledné rozhodnutí je pouze na dané osobě makléře.

Pokud budou realitní prodejci chtít v blízké budoucnosti fungovat v realitním oboru, budou muset splňovat konkrétní pravidla, která budou obsahovat určitý stupeň vzdělání a k tomu odpovídající profesní praxi. To bude mít za důsledek, že se celková úroveň vzdělání i v rámci realitního odvětví navýší. Vedení realitních společností a nezávislé organizace by neměly přestat ukazovat realitním zprostředkovatelům, že vzdělání je i v rámci tohoto odvětví velice důležité. A ačkoli nezastává nadřazenou roli mezi činiteli, které ovlivňují výkony realitních obchodníků, může mít v určitých situacích významný vliv.

Výzkumná šetření přinesla poměrně zajímavá zjištění, neboť byly získány informace o vzdělávání specifické skupiny dospělých osob, realitních zprostředkovatelů.

Tato práce by tedy mohla být hodnotným podnětem pro realitní odborníky, kteří hledají možnosti, jak navýšit finanční obrat a prosperitu svých společností.

¹²⁰ Švarc systém – je označení pro způsob ekonomické činnosti, při které osoby vykonávající pro zaměstnavatele běžné činnosti nejsou jeho zaměstnanci, ale formálně vystupují jako samostatní podnikatelé.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

Seznam použitých českých zdrojů

AMSTRONG, M. *Personální management*. 1. vyd. Praha: Grada, 1999. ISBN 80-7169-614-5.

AMSTRONG, M. *Řízení lidských zdrojů: nejnovější trendy a postupy*. 10. vyd. Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1407-3.

BARTÁK, J. *Jak vzdělávat dospělé*. 1. vyd. Praha: Alfa Nakladatelství, s.r.o., 2008. ISBN 978-80-87197-12-7.

BARTÁK, J. *Aktuální problémy vzdělávání a rozvoje zaměstnanců v organizacích*. 1. vyd. Praha: Univerzita Jana Amose Komenského Praha, 2015. ISBN 978-80-7452-113-3.

BARTOŇKOVÁ, H. *Firemní vzdělávání*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-2914-5.

BENEŠ, M. *Andragogika*. 2. vyd. Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-247-4824-5.

BENEŠ, M. *Idea vzdělávání v dnešní společnosti*. 1. vyd. Praha: Eurolex Bohemia, 2002. ISBN 80-86432-40-8.

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

CÍSAŘ, J. *Vybrané otázky z trhu nemovitostí*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1996. ISBN 80-7079-690-1.

DVOŘÁKOVÁ, Z. a kol. *Management lidských zdrojů*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-893-4.

HRONÍK, F. *Rozvoj a vzdělávání pracovníků*. 1. vyd. Praha: Grada, 2007. ISBN 80-247-1457-8.

KOLEKTIV AUTORŮ. *Jak vypracovat bakalářskou a diplomovou práci*. 6. vyd. Praha: Univerzita Jana Amose Komenského Praha, 2015. ISBN 978-80-7452-106-5.

KLEIN, Š. a P. KESSLEROVÁ. *Jak prodat nemovitost v době krize*. 10. vyd. Praha: Grada, 2009. ISBN 978-80-247-3200-8.

KOUBEK, J. *Řízení lidských zdrojů: základy moderní personalistiky*. 5. vyd. Praha: Management Press, 2015. ISBN 978-80-7261-288-8 str. 267 – 273.

KOUBEK, J. *Personální práce v malých a středních firmách*. 4. vyd. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-3823-9.

MALCH, J. *Andragogika*. 1. vyd. Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě, 2003. ISBN: 80-7042-936-4.

- MONROE, J. *Ideální kariéra a zaměstnání: osobní poradce pro výběr nejlepší práce a kariéry*. Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1947-4.
- MUŽÍK, J. *Andradodidaktika*. 2. vyd. Praha: ASPI, 2004. ISBN 80-7357-045-9.
- MUŽÍK, J. *Andragogická didaktika*. 1. vyd., Praha: Codex Bohemia, 1998. ISBN 80-85963-52-3 str. 9.
- PALÁN, Z. *Výkladový slovník vzdělávání dospělých*. Olomouc: DAHA, 1997. ISBN 80-902232-1-4.
- PALÁN, Z. *Základy andragogiky*. Praha: Vysoká škola Jana Amose Komenského Praha, 2003. ISBN 80-86723-03-8.
- PALÁN, Z. *Další vzdělávání ve světě změn*. 1. vyd. Praha: Univerzita Jana Amose Komenského Praha, 2007. ISBN 978-80-86723-31-0.
- PRŮCHA, J a J. VETEŠKA. *Andragogický slovník*. 2. vyd. Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-247-4748-4.
- ŠERÁK, M. a M. DVORÁKOVÁ. *Kapitoly z teorie a praxe vzdělávání dospělých*. 1. vyd. Praha: Česká zemědělská univerzita v Praze, Institut vzdělávání a poradenství, 2009. ISBN 978-80-213-2001-7.
- ŠIGUT, Z. *Firemní kultura a lidské zdroje*. Vyd. 1. Praha: ASPI, 2004. ISBN 80-7357-046-7.
- TEMROVÁ, P. *Realitní kuchařka: praktický rádce na trhu s nemovitostmi v České republice*. Praha: Pavla Temrová, ISBN 978-80-260-5163-3.
- TICHÁ, I. *Učící se organizace*. Praha: Alfa Publishing, 2005. ISBN 80-86851-19-2.
- TOMÁNEK, P. *Andragogika – teoretické východiská*. 1. vyd. Brno: Tribun EU s.r.o., 2013. ISBN 978-80-263-0348-0.
- TOMÁNEK, P. *Andragogika – veda pre človeka*. 1. vyd. Brno: Tribun EU s.r.o., 2015. ISBN 978-80-263-0776-1.
- TURECKIOVÁ, M. *Další vzdělávání jako nástroj rozvoje jednotlivce ve společnosti*. Praha: Educa Service, ve spolupráci s Českou andragogickou společností, 2008. ISBN: 978-80-87306-00-0.
- TURECKIOVÁ, M. *Rozvoj a řízení lidských zdrojů*. 1. vyd. Praha: Univerzita Jana Amose Komenského Praha, 2009. ISBN 978-80-86723-80-8.
- VETEŠKA, J a T. VACÍNOVÁ a kol. *Aktuální otázky vzdělávání dospělých, andragogika na prahu 21- století*. Praha: Univerzita Jana Amose Komenského Praha, 2011. ISBN 978-80-7452-012-9.
- VETEŠKA, J. a kol. *Trendy a možnosti rozvoj dalšího profesního vzdělávání*. Praha Česká anragogická společnost, 2013. ISBN 978-80-905460-0-4.

VETEŠKA, J. *Celoživotní učení pro všechny - výzva 21. století = Lifelong learning for all - challenge of 21st century*. 1. vyd. Praha: Univerzita Jana Amose Komenského Praha, 2014. ISBN 978-80-7452-047-1.

VETEŠKA, J. *Přehled andragogiky, Úvod do studia vzdělávání a učení se dospělých*. 1. vyd. Praha: Portál, 2016. ISBN 978-80-262-1026-9.

VODÁK, J., KUCHARČÍKOVÁ, A. *Efektivní vzdělávání zaměstnanců*. Praha: Grada, 2007. ISBN 80-247-1904-7.

Seznam použitých internetových zdrojů

ASOCIACE REALITNÍCH KANCELÁŘÍ ČESKÉ REPUBLIKY. O ARK ČR [online]. [cit. 2017-02-13]. Dostupné z: <http://www.arkcr.cz/art/1>

BANKOVNÍ INSTITUT. *Oceňování majetku* [online]. [cit. 2017-02-10]. Dostupné z: <http://www.bivs.cz/obor/ocenovani-majetku>

CEDUK SOUKROMÁ VYŠŠÍ ODBORNÁ ŠKOLA V PRAZE. *Studijní obor odhadcovství* [online]. [cit. 2017-02-10]. Dostupné z: <https://www.ceduk.info/odhadcovstvi>

CENTURY 21. *Historie CENTURY 21* [online]. [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <https://www.century21.cz/o-nas/historie-century-21>

CENTURY 21. *Akademie Century 21* [online]. [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <https://www.century21.cz/akademie-century-21>

DOSTÁL, T. *Otevřená metoda spolupráce jako platforma evropeizace odborného vzdělávání a přípravy v České republice* [online]. Brno, 2010. [cit. 2017-01-10]. Diplomová práce. Masarykova univerzita v Brně, Fakulta sociálních studií. Vedoucí diplomové práce doc. PhDr. Vít Hloušek, Ph.D. Dostupné z: http://is.muni.cz/th/273896/fss_m/Diplomova_prace_text.pdf

GALISTL, V. *ČNB vytváří realitní bublinu* [online]. 17. 6. 2016 [cit. 2017-02-02]. Dostupné z: <http://www.euro.cz/blogy/cnb-vytvari-realitni-bublinu-1294494>

LUBINOVÁ, Š. *Firemní vzdělávání – náklad nebo investice?* [online]. 18. 9. 2008 [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <http://hrm.ihned.cz/c1-27838130-firemni-vzdelavani-naklad-nebo-investice>

M&M REALITY HOLDING. *O nás* [online]. [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <https://www.mmreality.cz/o-nas>

MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. *Analýza současné situace v oblasti podnikání realitních kanceláří a návrh variant řešení* [online]. 2012 [cit. 2017-02-02]. Dostupné z: <https://www.mmr.cz/getmedia/58941994-c8c0-43f0-9e4e-a0fe9d7ac224/Analyza-realitni-cinnosti.pdf>

MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. *Aktuální stav návrhu zákona o Realitním zprostředkování* [online]. 11. 11. 2016 [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: [https://www.mmr.cz/cs/Uzemni-a-bytova-politika/Realitni-cinnost-\(1\)/Realitni-zakon/Aktualni-stav-navrhu-zakona-o-realitnim-zprostredkovani](https://www.mmr.cz/cs/Uzemni-a-bytova-politika/Realitni-cinnost-(1)/Realitni-zakon/Aktualni-stav-navrhu-zakona-o-realitnim-zprostredkovani)

MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. *Návrh zákona o realitním zprostředkování* [online]. 2016 [cit. 2017-02-01]. Dostupné z: <https://apps.odok.cz/veklep-detail?pid=KORNA99EGASI>

NÁRODNÍ REALITNÍ HOLDING. *Unikátní nástroje* [online]. [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <https://www.narodnirealniholding.cz>

NÁRODNÍ REALITNÍ HOLDING. *Přestaňte zbytečně ztrácet lidi a vyhazovat peníze z okna* [online]. [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <https://www.narodnirealniholding.cz>

REALITNÍ AKADEMIE ČESKÉ REPUBLIKY. *Školení* [online]. [cit. 2017-02-13]. Dostupné z: <https://www.realitniakademie.eu/skoleni>

REALITNÍ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY. *Jak správně začít a být úspěšný v realitách* [online]. [cit. 2017-02-13]. Dostupné z: https://www.realitnikomora.cz/1-353-229_Jak-spravne-zacit-a-byt-uspesny-v-realitach.htm

REALITNÍ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY. *O realitní komoře* [online]. [cit. 2017-02-13]. Dostupné z: www.realitnikomora.cz/1-173-84_O-Realitni-komore.htm

REALITNÍ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY. *Cíle a poslání* [online]. [cit. 2017-02-13]. Dostupné z: https://www.realitnikomora.cz/1-174-85_Cile-a-poslani.htm

REALITNÍ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY. *Jak se stát členem* [online]. [cit. 2017-02-13]. Dostupné z: https://www.realitnikomora.cz/1-186-97_Jak-se-stat-clenem.htm

RE/MAX. *Prezenční kurzy* [online]. [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <http://www.remax-akademie.cz>

RE/MAX. *Kdo jsme* [online]. [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <http://www.remax-czech.cz/kdo-jsme>

TRÁVNÍČKOVÁ, D. *Informální učení dospělých* [online]. Brno, 2008. [cit. 2017-01-10]. Diplomová práce. Masarykova univerzita v Brně, Fakulta sociálních studií. Vedoucí diplomové práce prof. PhDr. Ladislav Rabušic, CSc. Dostupné z: https://is.muni.cz/th/76579/fss_m/informalni_uceni_dospelych.pdf

VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ, ÚSTAV SOUDNÍHO INŽENÝRSTVÍ. *Pro uchazeče* [online]. [cit. 2017-01-19]. Dostupné z: https://www.vutbr.cz/usi/uchazeci/magisterske-studium?aid_redir=1

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE. *Certifikační ústav* [online]. [cit. 2017-02-10]. Dostupné z: <http://cu.vse.cz/certifikovany-realitni-makler/vyznam-certifikace-makler>

VYSOKÁ ŠKOLA REALITNÍ, INSTITUT FRANKA DYSONA. *MBA Real Estate* [online]. [cit. 2017-02-10]. Dostupné z: http://www.fdyson.cz/MBA_cz.html

Zákon č. 89/2012 Sb. 3.2. 2012 Občanský zákoník. In: *Sbírka zákonů České republiky*, 2012, 1081. ISSN 1211-1244. Dostupné také z: <http://zakony.centrum.cz/obcansky-zakonik-novy>

Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon). In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1991, s. 2122 – 2160. ISSN 1211-1244. Dostupné také z: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/SearchResult.aspx?q=1991&typeLaw=zakon&What=Rok&stranka=3>

Statistiky cen bytů v jednotlivých okresech České republiky [online]. [cit. 2017-01-25]. Dostupné z: <http://www.realitycechy.cz/statistiky>

Ceny bytů stále na vzestupu. Změna poplatníka daně z nabytí nemovitosti navzdory [online]. 23. 1. 2017 [cit. 2017-02-05]. Dostupné z: <http://www.realitymorava.cz/realitni-zpravodaj/1458-ceny-bytu-stale-na-vzestupu-zmene-poplatnika-dane-z-nabyti-nemovitosti-navzdory>

SEZNAM ZKRATEK

- ALL – Adult Literacy and Life Skills Survey
- ARKČR – Asociace realitních kancelářů České republiky
- CEN – Comité Européen de Normalisation
- CQAF – Common Quality Assurance Framework
- DPH – daň z přidané hodnoty
- EU – Evropské unie
- ECVET – European Credit systém for Vocational Education and Training
- EQF - European Qualifications Framework
- NRH – Národní realitní holding
- OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development
- RK – realitní kancelář
- VŠE – Vysoká škola ekonomická v Praze

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1: Rozložení respondentů dle pohlaví	69
Graf 2: Rozložení respondentů dle věku	70
Graf 3: Rozdělení respondentů dle nejvyššího dosaženého vzdělání	71
Graf 4: Rozdělení respondentů dle délky realitní praxe	72
Graf 5: Závislost nejvyššího dosaženého vzdělání a počtu absolvování vzdělávacích kurzů na průměrný měsíční obrat realitních makléřů	74
Graf 6: Závislost délky realitní praxe na velikosti průměrného měsíčního obratu realitních makléřů	76
Graf 7: Závislost velikosti realitní společnosti na výši průměrného měsíčního obratu realitních makléřů.....	78
Graf 8: Počet absolvovaných vzdělávacích kurzů realitními makléři za období jednoho roku.....	79
Graf 9: Nejvyšší dosažené formální vzdělání respondentů při vstupu do realitního oboru a jeho následný vývoj	81
Graf 10: Členství respondentů v nezávislých organizacích, které zastřešují realitní makléře v České republice v závislosti na velikosti realitní společnosti	83
Graf 11: Závislost velikosti realitní kanceláře na volbě instituce pro další vzdělávání	84
Graf 12: Nejčastější obory, ve kterých se respondenti dál vzdělávají	85
Graf 13: Hodnocení vzdělávání v rámci Asociace realitních kanceláří České republiky	86
Graf 14: Hodnocení vzdělávání v rámci Realitní komory České republiky	87
Graf 15: Hodnocení vzdělávání v rámci Realitních kanceláří	88

BIBLIOGRAFICKÉ ÚDAJE

Jméno autora: Kristina Špalová

Obor: 7501T001 - Andragogika (Mgr. A)

Forma studia: kombinované studium

Název práce: Vzdělávání realitních makléřů v České republice

Rok: 2017

Počet stran textu: 85

Celkový počet stran příloh: 0

Počet titulů českých použitých zdrojů: 36

Počet titulů zahraničních použitých zdrojů: 0

Počet internetových zdrojů: 29

Vedoucí práce: PhDr. Iva Borská, CSc.