

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích  
Ekonomická fakulta  
Katedra řízení

Diplomová práce  
**Závazkové vztahy v realitní praxi**

Vypracovala: Bc. Terezie Blažková

Vedoucí práce: JUDr. Rudolf Hrubý

České Budějovice 2022

# JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH

Ekonomická fakulta

Akademický rok: 2020/2021

## ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: Bc. Terezie BLAŽKOVÁ  
Osobní číslo: E20555  
Studijní program: N0413A050036 Ekonomika a management  
Studijní obor:  
Téma práce: Závazkové vztahy v realitní praxi  
Zadávací katedra: Katedra regionálního managementu a práva

### Zásady pro vypracování

#### Cíl práce:

Cílem diplomové práce je popsat závazkové vztahy vyskytující se v realitní praxi, a to zejména z pohledu nové právní úpravy. Práce se zaměří na realitní kanceláře, a to jak osoby právnické, tak osoby fyzické a bude se zabývat závazkovými vztahy, které se odehrávají mezi realitními kancelářemi a jejich zájemci a obchodními partnery. Práce se bude dále zabývat občanskoprávními riziky spojenými s využíváním služeb realitních kanceláří zejména z pohledu klientů. Součástí diplomové práce bude též porovnání právní úpravy realitních kanceláří v jiné zemi EU.

#### Metodický postup:

Nejprve bude zpracována literární rešerše vycházející především z nejnovějších právních předpisů a odborné literatury, které se týkají dané problematiky. Na teorii naváže praktická část, která bude obsahovat konkrétní případy závazkových vztahů.

#### Rámcová osnova:

1. Úvod
2. Literární rešerše
3. Cíl a metodika
4. Praktická část
5. Syntéza výsledků
6. Závěr
7. Použitá literatura
8. Přílohy

Rozsah pracovní zprávy: 50 – 60 stran

Rozsah grafických prací: dle potřeby

Forma zpracování diplomové práce: tištěná


#### Seznam doporučené literatury:

- Baudyš, P. (2014). Katastrální zákon. Komentář. 1. vydání. Praha: C. H. Beck.  
Syrůček, V., Sabotínov, V. a kol. (2018). Realitní právo. Nemovitosti v realitní praxi. Praha: C. H. Beck.  
Šustrová, D., Borovička, P., Holý, J. (2017) Katastr nemovitostí. 2. vydání. Praha: Wolters Kluwer.  
Pílik, V. (2017). Příkazní smlouva. Wolters Kluwer.


Zákon č. 39/2020 Sb., o realitním zprostředkování.  
Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník.  
Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání.  
Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích.  
Novotná, M. (2015). Zákon o dani z nemovitých věcí: komentář. Praha: Wolters Kluwer. Komentáře (Wolters Kluwer ČR).  
Tichý, L. (2014). Kupní smlouva v novém občanském zákoníku: komentář: [S 2079-2183]. V Praze: C.H. Beck. Beckovy komentáře.  
Internetové zdroje a odborné články zabývající se daným tématem.

Vedoucí diplomové práce: **JUDr. Rudolf Hrubý**  
Katedra regionálního managementu a práva

Datum zadání diplomové práce: **22. února 2021**  
Termín odevzdání diplomové práce: **15. dubna 2022**

  
doc. Dr. Ing. Dagmar Škodová Parmová  
děkanka

JIHOČESKÁ UNIVERZITA  
V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH  
EKONOMICKÁ FAKULTA  
Česká ulice 10 370 01  
370 01 České Budějovice

  
doc. PhDr. Miloslav Lapka, CSc.  
vedoucí katedry

V Českých Budějovicích dne 8. března 2021

*Prohlašuji, že svou diplomovou práci jsem vypracoval/a samostatně pouze s použitím pramenů a literatury uvedených v seznamu citované literatury. Prohlašuji, že v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb. v platném znění souhlasím se zveřejněním své bakalářské práce, a to - v nezkrácené podobě/v úpravě vzniklé vypuštěním vyznačených částí archivovaných Ekonomickou fakultou - elektronickou cestou ve veřejně přístupné části databáze STAG provozované Jihočeskou univerzitou v Českých Budějovicích na jejích internetových stránkách, a to se zachováním mého autorského práva k odevzdanému textu této kvalifikační práce. Souhlasím dále s tím, aby toutéž elektronickou cestou byly v souladu s uvedeným ustanovením zákona č. 111/1998 Sb. zveřejněny posudky školitele a oponentů práce i záznam o průběhu a výsledku obhajoby kvalifikační práce. Rovněž souhlasím s porovnáním textu mé kvalifikační práce s databází kvalifikačních prací Theses.cz provozovanou Národním registrem vysokoškolských kvalifikačních prací a systémem na odhalování plagiátů.*

*V Českých Budějovicích*

*Terezie Blažková*

## Poděkování

Děkuji vedoucímu práce JUDr. Rudolfu Hrubému, za metodické vedení a odbornou pomoc při vypracování této diplomové práce.

## **Anotace**

Tato práce se zabývá závazky v realitní praxi. Zaměřuje se na realitní kanceláře z právního hlediska. Tato práce zkoumala vztahy v realitních kancelářích, firemní hodnoty a také moderní inovace. Významnou částí jsou právní předpisy, které souvisí s danou problematikou. K získání dat byly využity dotazníky. Zaměstnanci realitních kanceláří odpověděli na otázky, například jestli je v oboru velká konkurence nebo jaké jsou osobní předpoklady vedoucího zaměstnance v realitní praxi. Další dotazníky byly vyplněné lidmi, kteří mají buď zájem, anebo zkušenost se spoluprací s realitními kancelářemi.

**Klíčová slova:** závazky, vztahy, realitní kanceláře, firemní kultura, nemovitost, právní předpis

## **Annotation**

This work is dealt with a liabilities in real estate practice. It is focused on the real estate agencies from a legal point of view. This work is explored the relationships in real estate agencies, the corporate values and also the modern innovation. A significant part of the work are legislation related to this subject matter. To gain the data the questionnaires are used. The employees of the real estate agencies answered if there a lot of competition in the industry is or what are the personal assumptions of a manager in the real estate practice. The other questionnaires are filled by people who are either interested or have experience with collaboration with the real estate agencies.

**Key words:** liabilities, relations, real estate agencies, corporate culture, real estate, legislation

# Obsah

Obsah .....	1
Úvod a cíl práce.....	3
Literární rešerše .....	5
1. Závazkové vztahy v realitní praxi .....	5
1.1. Smluvní a majetkové právo .....	6
1.2. Kupní smlouva .....	7
1.3. Zprostředkovatelská smlouva .....	8
1.4. Příkazní smlouva.....	8
2. Organizační a interní předpisy týkající se řízení realitních kanceláří v ČR .....	9
2.1. Hodnoty, směrnice, organizační kultura .....	9
2.1.1. Vnitropodnikové směrnice .....	9
2.1.2. Organizační kultura .....	11
3. Hlavní právní předpisy v kontextu realitní praxe v ČR .....	14
3.1. Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů .....	14
3.2. Zákon č. 90/2012 Sb., zákon o korporacích, ve znění pozdějších předpisů .....	16
3.3. Zákon. č. 39/2020 Sb., zákon o realitním zprostředkování.....	21
3.4. Zákon č. 455/1991 Zb. o živnostenském podnikání .....	22
4. Hlavní trendy na realitním trhu v ČR.....	23
4.1. Vliv informačních technologií na realitní trh.....	23
4.2. Virtuální prohlídka nemovitosti (dům, byt a další) pro klienty českých realitních kanceláří.....	24
4.3. Architektonická vizualizace .....	25
4.4. Zákonem garantovaná odborná úroveň realitního makléře jako trend českého realitního trhu .....	26
4.5. Závěrečné zhodnocení .....	32
Praktická část .....	34
5. Metodika .....	34
Dotazníkové šetření .....	34
Průzkum o realitních kancelářích .....	35
6. Dotazníkové šetření .....	37
Část I. Identifikační údaje: .....	37
Část II. Specifikace .....	39
6.1. Vyhodnocení dotazníkového šetření .....	43

7. Řízený rozhovor.....	45
7.1. Řízený rozhovor s realitní kanceláří Remax .....	45
7.2. Řízený rozhovor s realitní kanceláří RK Stejskal .....	49
7.3. Řízený rozhovor s realitní kanceláří RK Spirit.....	53
7.4. Vyhodnocení řízeného rozhovoru.....	57
Závěr.....	60
Zdroje .....	62
Seznam příloh.....	65



# Úvod a cíl práce

Tato diplomová práce se zabývá činností realitních kanceláří z jiného než pouze z obchodního hlediska, ale především z hlediska právního. Jejím cílem je vytvoření pohledu na právní aspekty činnosti realitních kanceláří a jejich úpravu legislativními normami České republiky. Práce také nahlédne do právní úpravy Slovenské republiky, z důvodu porovnání a nahlédnutí do jiného právního systému. Konkrétně je práce zacílena na závazkové vztahy v realitní praxi, služby poskytované vybranými realitními kancelářemi, jejich hodnoty a také na moderní způsoby prodeje nemovitostí, které mohou realitní kanceláře poskytovat.

Výše zmíněné téma bylo vybráno z důvodu velké významnosti trhu s nemovitostmi, v němž hrají realitní kanceláře poměrně velkou roli. Obchod s nemovitostmi se postupně rozrostl a dnes se dá považovat za velice lukrativní byznys a způsob investování. Řada lidí proto vyhledává služby realitních kanceláří ve snaze usnadnit si práci s vyhledáváním nemovitosti ke koupi či nabízením nemovitosti k prodeji. Investice do nemovitostí má veliký význam a lidé již v dnešní době nepořizují byty či domy z důvodu vlastního bydlení, ale za účelem pronájmu druhým osobám a tím pádem zisku.

V teoretické části se práce zabývá historií závazkových vztahů, smluvním a majetkovým právem a také jsou zde zmíněny nejpoužívanější smlouvy týkající se spotřebitele a realitní kanceláře, a to smlouva kupní a smlouva zprostředkovatelská. Dále se práce zaměřuje na hodnoty, směrnice a organizační kulturu v realitních kancelářích. Významnou kapitolou je taktéž kapitola o hlavních právních předpisech, ve které je zahrnuta i zmínka o slovenské právní úpravě.

V praktické části práce charakterizuje a popisuje zastupující tři realitní kanceláře. Dvě z České republiky a jedna ze Slovenska. Realitní kanceláře se v rámci rozhovoru svěřily, jaké přístupy a komunikaci uplatňují ve vztahu k spotřebitelům, jaké volí způsoby motivace pro své realitní makléře, zda se v tomto oboru vyskytuje rivalita nebo jestli preferují formální kulturu před neformální. Dále je součástí praktické části krátký dotazník, kde respondenti odpovídali na téma realitních kanceláří, konkrétně jaký nejčastěji používají zdroj informací pro výběr realitní kanceláře nebo jak jsou spokojeni s nabídkou realitních kanceláří.

Cílem práce je popsat a analyzovat závazkové vztahy, které se vyskytují v realitní praxi, definovat organizační kulturu realitních kanceláří a popsat nejnovější trendy v tomto oboru. Práce v praktické části zodpoví na předem stanovené hypotézy, které vyvrátí či potvrdí.

# Literární rešerše

## 1. Závazkové vztahy v realitní praxi

Závazkové vztahy či smluvní vztahy ve své nejjednodušší definici představují určitou dohodu subjektů a konkrétní závazek vynutitelný zákonem. Závazkem může být povinnost něco vykonat nebo se něčeho zdržet. Uzavření smlouvy vyžaduje vzájemný souhlas dvou nebo více osob, přičemž jedna z nich obvykle učiní nabídku a druhá ji přijme. Pokud jedna ze stran závazek nedodrží, má druhá strana nárok na právní ochranu. Závazkové právo se zabývá takovými otázkami, jako zda smlouva existuje, jaký je její význam, zda byla smlouva porušena a jaká náhrada náleží poškozené straně. Závazkové právo je produktem souvisejícím s rozvojem a právní vztahy v rámci lidské civilizace. V neobchodních společnostech se s ním ve významnější míře nesetkáme. Většina primitivních společností má jiné způsoby vymáhání závazků jednotlivců. Například prostřednictvím příbuzenských vazeb nebo autority náboženství. V ekonomice založené na směnném obchodu se většina transakcí vynucuje sama, protože transakce je dokončena na obou stranách ve stejný okamžik. Problémy mohou nastat, pokud se později zjistí, že vyměněné zboží je vadné, ale tyto problémy se řeší prostřednictvím vlastnického práva - s jeho sankcemi za odnětí nebo poškození cizího majetku -, nikoli prostřednictvím smluvního práva. (*Švestka a kol., 2008, s. 19*)

I když transakce nemají formu směnného obchodu, neobchodní společnosti nadále pracují s pojmy vlastnictví, nikoliv slibu. V raných formách úvěrových transakcí zajišťovaly dluh příbuzenské vazby, jako když kmen nebo společenství poskytovaly rukojmí, dokud nebyl dluh splacen. Jiné formy zajištění měly podobu zástavy půdy nebo zastavení jednotlivce do tzv. dluhového otroctví. Některá úvěrová ujednání byla v podstatě samospasitelná: například dobytek mohl být svěřen správcům, kteří za své služby dostávali pevně stanovené procento z potomstva. V jiných případech, například při stavbě chaty, vyklízení pole nebo stavbě lodi, bylo vymáhání závazku zaplatit obtížnější, ale stále se zakládalo na pojetí vlastnictví. Jinými slovy, nárok na zaplacení nebyl založen na existenci dohody nebo slibu, ale na neoprávněném zadržení cizích peněz nebo zboží. Když se dělníci snažili získat svou mzdu, měli tendenci argumentovat svým právem na produkt své práce. Skutečné moderní závazkové právo, tedy právo vymahatelných závazků na základě platného práva, předpokládá rozvoj tržního hospodářství. Tam, kde se hodnota závazku nepovažuje za proměnlivou v čase, jsou

představy o vlastnictví a újmě adekvátní a nedojde k vynucení dohody, pokud žádná ze stran neplnila, protože z hlediska vlastnictví nedošlo k žádné újmě. V tržní ekonomice může naproti tomu osoba usilovat o to, aby se dnes zavázala k ochraně před budoucí změnou hodnoty. (*Škapa, 2016, s. 114*)

### **1.1. Smluvní a majetkové právo**

Terminologie v oblasti smluvního a majetkového a realitního práva je v jednotlivých právních úpravách evropských zemí různorodá a často se používá nejednotně. Smluvní právo je obecně považováno za široce pojaté a zabývá se okolnostmi, za nichž jsou smlouvy právně závazné. Zabývá se tedy především dvěma otázkami: smlouvou a právními účinky či vynutitelností daného závazkového vztahu, ale k diskusi vybízí i řada dalších témat v současné české realitní praxi v kontextu s nově přijatými právními předpisy v segmentu českého realitního práva. Obvykle se uvádějí tři obecné cíle, kterými se řídí zamýšlené, skutečné a ideální funkce moderního smluvního práva, a to usnadnit směnu, chránit veřejný zájem samotné strany a poskytnout mechanismus pro urovnávání soukromoprávních sporů. Smluvní právo se obecně považuje za součást závazkového práva, tj. za oblast práva, která upravuje osobní práva a odpovídající povinnosti mezi stranami a v této souvislosti lze hovořit o smluvních stranách v segmentu českého realitního práva. (*Novotný a kol., 2017, s. 20-25*)

Smlouvy jsou chápány jako vztahy sestávající ze závazků jednotlivých smluvních stran, které jsou právně vymahatelné. Obecně je možné konstatovat, že smlouva je vynutitelná transakce; že smluvní transakce mají formální kořeny v příslibu (výslovném, implicitním, přisouzeném nebo konstruovaném); a že příslib bude představovat smlouvu, pokud je:

- je opětován požadovaným úkonem plnění; nebo
- je opětován příslibem;
- je určen k tomu, aby vyvolal a vyvolává přiměřené očekávání ze strany dané smluvní strany;
- je v listinné podobě s konkrétními zákonem stanovenými formálními náležitostmi.

Smluvní práva zahrnují ta hlavní relevantní práva, která vymezují povahu smlouvy a jsou vymahatelná vůči druhé smluvní straně, jakož i další práva. Například právo prodávajícího požadovat zaplacení kupní ceny spadá do první kategorie, zatímco právo

ukončit kupní smlouvu v určitých situacích vymezených zákonem nebo stranami spadá do druhé kategorie. Pro jasné rozlišení se nazývá smluvní nároky, zatímco druhá kategorie se nazývá sekundární vyplývající práva smluvních stran v realitní praxi. Smluvní nároky jsou obecně považovány za osobní práva (práva in personam). Hlavním rysem osobních práv je, že na rozdíl od majetkových práv (věcných práv), je lze uplatnit pouze vůči jedné konkrétní druhé straně (nebo stranám) osobně. Obecně je možné uvést, že účinek smluvních nároků není absolutní, ale pouze relativní. Rozdíl mezi osobními a majetkovými právy pochází z římského práva a jeho recepcie v kontinentálním právním systému.

*(Syrůček, Sabotinov, 2018, s. 43-48)*

## **1.2. Kupní smlouva**

Kupní smlouva patří neodmyslitelně k nemovitostem. Jedná se o smlouvu typovou, čili je výslovně upravena v občanském zákoníku v § 2079 až 2183. § 2079 říká: *„Kupní smlouvou se prodávající zavazuje, že kupujícímu odevzdá věc, která je předmětem koupě, a umožní mu nabytí vlastnické právo k ní, a kupující se zavazuje, že věc převezme a zaplatí prodávajícímu kupní cenu. Neplyne-li ze smlouvy nebo zvyklostí něco jiného, jsou prodávající a kupující zavázáni splnit své povinnosti současně.“* (Ústav práva a právní vědy, 2014, s. 200)

Kupní smlouva při prodej i při koupi nemovité věci vyžaduje formu. Smlouva musí být nezbytně v písemné formě, nesmějí chybět podpisy obou stran, avšak nemusejí být úředně ověřeny. Ale požadavek na ověření podpisů je dán zvláštním předpisem, protože předmětem kupní smlouvy jsou nemovité věci, které podléhají evidenci v katastru nemovitostí. *(Coufalová&Kubíková, 2017, s. 18)*

Kupní smlouva, k tomu aby byla platná, musí obsahovat následující náležitosti:

- Vymezení předmětu koupě
- Stanovení kupní ceny
- Vymezení smluvních stran, včetně jejich povinností
- Projev vůle prodávající strany převést úplatně své vlastnické právo k předmětu prodeje
- Určení okamžiku převzetí nemovité věci

*(Syrůček, Sabotinov, 2018, s. 121)*

### **1.3. Zprostředkovatelská smlouva**

Tato smlouva se definuje jako úplatná a vztahuje se k jednorázovému nebo opakovanému plnění, ne však k průběžné činnosti. Smlouva se řadí ke smlouvám typovým a je výslovně upravena v občanském zákoníku. Z toho vyplývá, že smlouvou o zprostředkování se zprostředkovatel zavazuje, že zprostředkuje pro zájemce uzavření smlouvy s třetí osobou, a zájemce se zavazuje zaplatit zprostředkovateli provizi. *(Dvořák, Švestka, Zuklínová, 2016, s. 30)*

Zprostředkovatelská smlouva nemá podle zákona určenou obligatorní formu, čili aby smlouva byla platná, postačuje i ústní forma. Doporučovaná je ale samozřejmě forma písemná, a taktéž převažuje, aby nedošlo mezi smluvními stranami ke sporu ohledně obsahu sjednané smlouvy. *(Dvořák, Švestka, Zuklínová, 2016, s. 35)*

### **1.4. Příkazní smlouva**

Příkazní smlouva je ve vztahu k zastoupení na základě plné moci smlouvou, která upravuje vnitřní poměry mezi zmocnitelem a zmocněncem. Za základ této smlouvy je považován závazek příkazníka, tj. mandátáře, že se zavazuje, že pro příkazce, tj. mandanta, obstará určitou věc či vykoná jinou činnost. Příkazní smlouva, na rozdíl od kupní smlouvy, nevyžaduje písemnou formu. Obstaráním věci se v tomto případě nerozumí pouhé obstarání určité hmotné věci, ale obstarání určité záležitosti. Předmětem příkazní smlouvy může tedy být provádění právních úkonů nebo například faktická činnost, jako obstarávání informací. Příkazník může být podnikatelem s předmětem podnikání, kterým je činnost sledovaná příkazní smlouvou. Může to být ale i nepodnikající osoba, která příkazci poskytuje jen určitou jednorázovou výpomoc. Příkazní smlouva upravuje vnitřní práva a povinnosti mezi příkazcem a příkazníkem, kdyžto plná moc je spíše určena k vnějšmu vyjádření oprávnění jednat jménem zmocnitele. *(Pilik, 2017, s. 15-20)*

## **2. Organizační a interní předpisy týkající se řízení realitních kanceláří v ČR**

Obecně je možné uvést, že v strategických dokumentech a vnitropodnikových směrnících konkrétních realitních kanceláří jsou zakotveny hodnoty, které jsou uplatňované v organizaci daného podniku a jsou relevantní s ohledem na management a jednotlivé úrovně řízení zahrnující jak management, tak řadové zaměstnance realitních kanceláří v pozicích realitních makléřů zprostředkovatelů v kontextu platné právní úpravy. Mají klíčovou roli v korporátní strategii daného realitního podnikání v rámci realitní kanceláře i v navazujících strategických úrovních řízení a hodnoty i principy dané realitní kanceláře představují klíčovou roli při získávání talentovaných, schopných a kvalifikovaných zaměstnanců.

Zaměstnanci v rámci realitní kanceláře utváří nejenom pracovní prostředí, ale také firemní nebo organizační kulturu, a toto v současné době ovlivňuje mnohé uchazeče o pracovní pozice v konkrétních realitních kancelářích. Vnitropodnikové směrnice i strategické dokumenty realitních kanceláří zahrnují firemní hodnoty, které daná realitní kancelář externím i interním způsobem deklaruje pro jednotlivé zainteresované strany ve vztahu ke své podnikatelské činnosti. Je žádoucí, aby prostřednictvím vnitropodnikových směrnic i jednotlivých úrovní řízení zaměstnanec sdílel obdobné hodnoty, které jsou v těchto interních dokumentech obsaženy. Je možné hovořit také o tom, že pro budování kvalitní firemní kultury a pracovního prostředí pro zaměstnance je důležité vytvořit soubor základních vnitropodnikových směrnic, které formují základní hodnoty dané realitní kanceláře a jsou relevantní pro všechny zaměstnance.

*(Horvátová, Bláha a kol, 2016, s. 117-120)*

### **2.1. Hodnoty, směrnice, organizační kultura**

#### **2.1.1. Vnitropodnikové směrnice**

Hodnotami dané realitní kanceláře jsou ve vnitropodnikových směrnících v zásadě základní podnikatelské filozofie a principy, které řídí podnikatelskou činnost dané realitní podnikatelské činnosti. Takové hodnoty níže prezentuje také systém řízení Tomáše Bati v rámci české podnikatelské praxe, a to včetně české realitní praxe. Ovlivňují zkušenosti zaměstnanců, které jim vnitropodnikové směrnice poskytují, a také firemní prostředí, které je rozvíjeno pro jednotlivé zákazníky, pro obchodní partnery a pro další relevantní zainteresované strany ve vztahu k podnikatelské činnosti dané

realitní kanceláře. Hodnoty realitní kanceláře jsou základními korporátní principy plynoucími z korporátní strategie a tyto základní principy odlišují jednotlivé podnikatelské činnosti konkurenčních realitních kanceláří v daném segmentu trhu, kterým je český realitní trh. Je nutné uvést, že obchodní jednání a komunikace i pracovní činnosti zaměstnanců by měly být v souladu s vnitropodnikovými směnicemi realitní kanceláře v rámci podnikatelské činnosti. Důležitá obchodní rozhodnutí realitní kanceláře musí být v souladu s korporátní strategií i strategickými cíli realitní kanceláře, ale také v souladu s vnitropodnikovými směnicemi realitní kanceláře. Vnitropodnikové směrnice by měly pomoci formovat firemní hodnoty realitní kanceláře, a také komunikační plán týkající se hodnot a zásad podnikatelské činnosti realitní kanceláře. *(Horvátová, Bláha a kol, 2016, s. 117-120)*

Je možné uvést, že vnitropodnikové směrnice a strategické dokumenty realitní kanceláře mají formulovat hodnoty realitní podnikatelské činnosti a jednotlivým zaměstnancům na daných pracovních pozicích poskytovat rámcové dispozice, jak mají jednat jak na dané pracovní pozici, tak na dané úrovni řízení vůči jednotlivým klientům realitních kanceláří. Vnitropodnikové směrnice i všechny relevantní strategické dokumenty a jejich stabilita představují základ, jak budovat mezi zaměstnanci důvěru a jak je informovat přirozeným způsobem o firemních hodnotách, které realitní kancelář stanovila v rámci své podnikatelské činnosti.

Vnitropodnikové směrnice je nutné integrovat do každodenních činností zaměstnanců, a to na všech úrovních řízení realitní kanceláře. Hodnoty realitní kanceláře, které jsou prezentované ve vnitropodnikových směnicích, odrážejí nejenom podnikatelskou činnost realitní kanceláře a její korporátní strategii, ale také hodnoty, které prezentují zaměstnanci realitní kanceláře navenek vůči klientům. Například zaměstnanci bank mají jednotný dress code, který je určen konkrétní vnitropodnikovou směrnicí za tímto účelem i v rámci realitní kanceláře. Existence a znalost vnitropodnikových směrnic pro zaměstnance jim dává i větší pocit odpovědnosti a jejich činnosti musí být v souladu s hodnotami realitní kanceláře a tyto hodnoty i komunikovat ve svých běžných pracovních činnostech i v komunikaci se svými zákazníky.

*(Macháček, 2021, s. 39)*

Hodnoty, které jsou uvedeny ve vnitropodnikových směnicích a ve strategických dokumentech realitních kanceláří, musí být v souladu s tím, jak jsou nastaveny hodnoty



uvnitř organizace realitní kanceláře a zaměstnanců. Jednotliví zaměstnanci v rámci dané realitní kanceláře je možné členit od nejvyšší úrovně řízení až po základní pracovní pozice a podle tohoto také je možné odvozovat odpovědnost na úrovních řízení a definovat nejenom pracovní úkoly, ale také míru odpovědnosti a v této souvislosti k deklarované hodnoty realitní kanceláře obsažené též ve vnitropodnikových směrnících. Na management a řízení má v rámci podnikatelské činnosti vliv také organizační kultura a související firemní kultura a pracovní prostředí pro zaměstnance v konkrétním prostředí a organizaci realitní kanceláře. (Jarošová, 2001, s. 154)

### **2.1.2. Organizační kultura**

Organizační kultura je ve firemní praxi běžně definovaná jako soubor podnikové filozofie a přesvědčení či předpokladů, hodnot, norem, artefaktů, symbolů, akcí a jazykových vzorů sdílených všemi členy organizace dané realitní kanceláře. V tomto pohledu je organizace realitní kanceláře i její kultura považována za získaný soubor znalostí, jejichž interpretace a porozumění poskytují identitu organizace dané realitní kanceláře a pocit sdílené identity mezi jejími členy za které lze považovat všechny zaměstnance organizace realitní kanceláře. Tento přístup předpokládá jasnost a celo organizační shodu mezi zaměstnanci realitní kanceláře, a to v kontextu formulace a dodržování vnitropodnikových směrnic v podnikatelské činnosti dané realitní kanceláře. Na organizační kulturu však lze nahlížet také alespoň ze dvou dalších hledisek. Odlišná perspektiva se nezaměřuje na celek, ale spíše na konsenzus dosažený v různých subkulturách organizace, které se často střetávají.

Mimo hranice subkultur existuje v organizaci podniku nejednoznačnost a nekonzistence. Jiný přístup slevuje na konsensu a konzistenci jako na definování charakteristik kultury a zaměřuje se na nejednoznačnost jako podstatu kultury. Zde se dohoda a neshody neustále mění a neexistuje stabilní celospolečenský nebo subkulturní konsenzus. Pochopení a interpretace organizační kultury je důležitá, protože ovlivňuje organizační rozvoj, produktivitu a učení na všech úrovních. Základní kulturní předpoklady mohou umožnit i omezit to, co je organizace schopna dělat, a to z hlediska praktické realizace i dodržování jednotlivých vnitropodnikových směrnic.

*(Bělina, 2017, s. 42-46)*

Organizační kultura byla označována jako psychologický přínos organizace. Lze na ni pohlížet jako na holistický (nebo více než na souhrn jeho částí), historicky

determinovaný (sbírka rituálů a symbolů), sociálně konstruovaný (nebo vytvořený a uchovaný skupinou, která jej tvoří) a obtížně se mění. Kultura obsahuje vzorce předpokladů, které vedou k chování, které pro organizaci funguje. Mnoho z těchto předpokladů je podkladových, nezpochybňovaných a zapomenutých a pro členy organizace mohou být většinou v bezvědomí. Přesto takové kolektivní víry formují organizační chování. Akce a preference lidí proto nemusí být vždy jejich vlastní, ale spíše jsou do značné míry ovlivněny procesy socializace založenými na kultuře nebo subkulturách organizace, ke které patří. Chování je ovládáno spíše vírou, normami, hodnotami a předpoklady, než aby bylo omezováno formálními pravidly, autoritou a normami racionálního chování. Ve výsledku může být „osobnost“ organizace pro výkon a motivaci důležitější než uplatnění odměn a sankcí. V tomto kontextu je relevantní také obsahové nastavení a akceptace vnitropodnikových směrnic v dané realitní kanceláři pro jednotlivé zaměstnance.

Kultura v organizaci dané realitní kanceláře se může projevit mnoha způsoby. Viditelné, ale často prakticky nejasně specifikované, jsou zákonitosti chování ve způsobu interakce lidí. Mezi příklady patří použitý jazyk, zvyky a tradice a rituály používané v nejrůznějších situacích. Další a viditelné jsou také veřejně oznámené principy a hodnoty, které skupina tvrdí, že se jí snaží dosáhnout, a ideologie a široké zásady, které řídí jednání skupiny, resp. organizace dané realitní kanceláře a její podnikatelskou činnost. Mohou představovat formální filozofii prezentovanou zaměstnancům i zúčastněným stranám stejně jako implicitní pravidla pro spoluzití v organizaci realitní kanceláře. Na této úrovni je také zahrnuto klima nebo pocit vyjádřený skupinou ve fyzickém rozvržení a způsob, jakým členové interagují navzájem, zúčastněnými stranami a cizími osobami. Mezi méně viditelné projevy patří návyky myšlení; sdílené mentální modely, které řídí vnímání, myšlení a jazyk používaný skupinou; a sdílené významy a symboly, které zahrnují myšlenky, pocity a obrázky, které členové nemusí vědomě ocenit i s ohledem na existující vnitropodnikové směrnice v rámci realitní kanceláře.

*(Koubek, 2003, s. 25)*

Kultura organizace podniku může být silná nebo slabá, funkční nebo nefunkční. V organizaci s dlouhou historií mohou příběhy a hrdinové silněji odrážet její hodnoty. Například v organizacích se silnými kulturami, jako je armáda a jiné s dlouhou tradicí, je indoktrinace jejich členů standardní a trvalá; hodnoty se neustále posilují, pokud jde o

rituály, symboly a pravidla nebo očekávání týkající se vzorců chování. Tyto rysy kultury jsou internalizovány v celém členství osoby v organizaci a možná i mimo ni. V takových organizacích, když se její členové potýkají s nejistotou, mohou často rozhodovat bez pokynů a podniknout kroky v souladu s misí. Naopak silné kultury mohou bránit organizační transformaci, kde je nutná větší flexibilita a přizpůsobení, aby bylo možné reagovat na změny ve vnějším prostředí. Organizace realitní kanceláře musí být agilní a schopné se přizpůsobit rychlému a mimořádně vysokému stupni technologických změn, aby si udržely účinnost. Organizační změna může vyžadovat kulturní změnu. Proto je zásadní uznání a porozumění vzorům základních předpokladů, které řídí chování v organizaci, a to i v rámci aplikace vnitropodnikových směrnic. *(Bělina, 2017, s. 42-46)*

### **3. Hlavní právní předpisy v kontextu realitní praxe v ČR**

Dnem 1. ledna 2014 nabyl účinnosti zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích). Důvodem, který vedl k nové právní úpravě obchodních vztahů, byla nová koncepce občanského práva a jeho postavení v právu soukromém. Nový zákon o obchodních korporacích převzal z obchodního zákoníku část věnující se obchodním společnostem a družstvům. Nestal se tedy nástupcem obchodního zákoníku v pravém slova smyslu, ale zaměřuje se na specifickou oblast právnických osob a to obchodní korporace. Zákon o obchodních korporacích jednak zohledňuje komunitární právo, ale zároveň zkušenosti obchodního zákonodárství jiných zemí jak je uvedeno v Důvodové zprávě k zákonu č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích, s. 8: „*Není snahou návrhu být „českou cestou“ úpravy obchodního práva*“. V rámci této kapitoly uvedu hlavní právní předpisy, které se týkají současného vývoje realitní praxe v ČR. Zároveň, na závěr kapitoly, popíši, jaký zákon ohledně realitní činnosti platí na Slovensku. (*Důvodová zpráva k zákonu č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech, s. 8-9*)

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

Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník (dále jen občanský zákoník) nahradil občanský zákoník z roku 1964. Řada ustanovení, která se vztahuje k podnikatelům a podnikání je nyní upravena pouze v občanském zákoníku. Novou úpravou došlo k odstranění tzv. dvojkolejnosti právní úpravy, kdy je upuštěno od vztahu tzv. obecné úpravy obsažené v občanském zákoníku z roku 1964 a zvláštní úpravy dle obchodního zákoníku z roku 1991. Občanský zákoník obsahuje řadu ustanovení vztahujících se k právnickým osobám a stanoví, že korporace je právnickou osobou, která může být založena společenstvím osob, ale i jediným členem. V obou případech se na ni hledí jako na korporaci. (*Zákon č. 89/2012, Občanský zákoník, § 210*)

Občanský zákoník upravuje důležité instituty, které jsou společné pro právnické osoby, jako je založení a vznik společnosti, název právnické osoby a obchodní firmu a formu zakladatelských listin. Právnickou osobu lze ustavit zakladatelským právním jednáním, kterým je společenská smlouva nebo zakladatelská listina v případě, že je společnost založena jediným zakladatelem. Dále může být právnická osoba založena rozhodnutím orgánu veřejné moci, nebo přímo ze zákona. Zakladatelské právní jednání vyžaduje písemnou formu. Hlavní náležitosti zakladatelského jednání je název právnické osoby,

neboli obchodní firma. Název musí být jedinečný, neboť odlišuje právnickou osobu od osoby jiné a obsahuje i její právní formu. Obchodní firma je pak jméno, pod kterým je podnikatel zapsán do obchodního rejstříku, musí být nezaměnitelné a nesmí působit klamavě. Dalším podstatným údajem je sídlo právnické osoby, které může být i v bytě, pokud nenaruší pořádek v domě. Zakladatelské jednání obsahuje předmět činnosti, statutární orgán a první členy statutárního orgánu. Z časového hlediska, pokud není uvedeno jinak, je právnická osoba ustavena na dobu neurčitou. Ke vzniku právnické osoby dochází zápisem do veřejného rejstříku. (*Zákon č. 89/2012, Občanský zákoník, § 423-429*)

Právnická osoba vytváří orgány a to buď přímo ze zákona, nebo v zakladatelském právním aktu. Orgány právnické osoby mohou být kolektivní nebo individuální. Zásadní změnou oproti předchozí právní úpravě je skutečnost, že orgánem obchodní korporace může být i právnická osoba, tedy i jiná obchodní korporace. V případě, že je orgánem fyzická osoba, zákon vyžaduje její svéprávnost. V případě, že členem orgánu právnické osoby je jiná právnická osoba, zmocní fyzickou osobu, aby jí zastupovala. Pro jednání členů orgánů se vyžaduje, aby jednali s péčí řádného hospodáře s nezbytnou loajalitou, potřebnými znalostmi k výkonu funkce a pečlivostí. (*Zákon č. 89/2012, Občanský zákoník, § 151-167*)

I nadále rozlišujeme pojem zrušení a zánik právnické osoby. Ke zrušení právnické osoby dochází z důvodů upravených v zákoně, kterými je uplynutí doby, na kterou byla právnická osoba ustanovena, z rozhodnutí orgánu veřejné moci nebo dosažením účelu, ke kterému byla zřízena. Obecně platí, že právnická osoba se zrušuje dobrovolně a pouze výjimečně dochází ke zrušení právnické osoby rozhodnutím soudu. O dobrovolném zrušení rozhoduje její orgán. Po zrušení právnické osoby se vyžaduje její likvidace, pokud celé jmění nenabývá její právní nástupce, např. fúzi, rozdělením a změně právní formy. Cílem likvidace je vypořádat majetek zrušené právnické osoby, tzv. likvidační podstatu a vyrovnat dluhy věřitelů. K zániku právnické osoby, která je zapsána ve veřejném rejstříku, pak dochází dnem výmazu z veřejného rejstříku a u právnické osoby, která nebyla ve veřejném rejstříku zapsána skončením likvidace. (*Zákon č. 89/2012, Občanský zákoník, § 168-173*)

### **3.2. Zákon č. 90/2012 Sb., zákon o korporacích, ve znění pozdějších předpisů**

Zákon o obchodních korporacích nahrazuje obchodní zákoník, ale omezuje se pouze na úpravu obchodních korporací. Ve vztahu k občanskému zákoníku již není zvláštním právním předpisem. Ve společných ustanoveních jsou obsažena obecná ustanovení, která se vztahují na všechny nebo více právních forem obchodních korporací, následně jsou upraveny jednotlivé právní formy. Autor Bělohávek (2013, s. 6) uvádí: že „*zákon společnost ani korporaci nedefinuje a to proto, že taková definice do zákona nepatří a není ani věcně potřebná (a nebyla ani historicky, aniž by to činilo potíže).*“ Zákon o obchodních korporacích konstatuje, že obchodními korporacemi jsou obchodní společnosti a družstva. Obchodními společnostmi jsou veřejná obchodní společnost a komanditní společnost, které řadíme mezi osobní společnosti. Společnost s ručením omezeným a akciová společnost, které řadíme mezi kapitálové obchodní společnosti. Nadnárodní formou kapitálových společností je evropská společnost a evropské hospodářské zájmové sdružení. Obchodní korporací je i družstvo a jeho nadnárodní formou je evropská družstevní společnost. Nadnárodní formy obchodních společností a družstva se řídí zákonem o obchodních korporacích v rozsahu, v jakém to přímo připouštějí předpisy Evropské unie. (*Zákon č. 90/2012, zákon o obchodních společnostech a družstvech, § 1*)

Obchodní korporace se zakládají společenskou smlouvou nebo zakladatelskou listinou nebo přijetím stanov. Zakladatelská listina je zakládajícím právním aktem v případě, že společnost zakládá jediný jednatel a musí mít formu notářského zápisu a obsahovat náležitosti dané zákonem o notářích a jejich činnosti. (*Zákon č. 358/1992, zákon o notářích a jejich činnosti, § 63*)

Ve všech případech se vyžaduje písemná forma s úředně ověřenými podpisy, případně je předepsána forma notářského zápisu. Právnícká osoba vzniká zápisem do obchodního rejstříku, který má konstitutivní charakter. Návrh na zápis do obchodního rejstříku musí obsahovat všechny náležitosti. Nově je upraveno, že návrh na zápis do obchodního rejstříku musí být podán do 6 měsíců ode dne založení obchodní korporace a doručen rejstříkovému soudu.

V případě, že se tak nestane, platí domněnka, že zakladatelé od smlouvy odstoupili a pro družstvo se má za to, že všichni uchazeči o členství vzali svoji přihlášku zpět. Nesplnění povinností pro vznik obchodní korporace, kterými je nepořízení společenské

smlouvy v předepsané formě nebo zjištění nezpůsobilost k právním jednáním všech zakládajících společníků může vést k prohlášení obchodní korporace, po jejím vzniku za neplatnou. *(Zákon č. 90/2012, zákon o obchodních společnostech a družstvech § 1 a následující)*

Pojmovým znakem obchodní korporace je základní kapitál, vklad a podíl. Zákon o obchodních korporacích uvádí, že základní kapitál obchodní korporace je souhrn všech vkladů. U kapitálových společnostech se jeho výše zapisuje do obchodního rejstříku. Vkladem se rozumí peněžité vyjádření hodnoty předmětu vkladu do základního kapitálu obchodní korporace. Předmětem vkladu je věc, kterou se společník nebo budoucí společník zavazuje vložit do obchodní korporace za účelem nabytí nebo zvýšení účasti v ní. Vklad může být peněžitý i nepeněžitý, mohou jím být věci movité i nemovité, může jím být závod, pohledávky. Podle druhu vkladu je pak plněna vkladová povinnost. U peněžitého vkladu splacením v penězích na zvláštní účet u banky. U nepeněžitého vkladu tzv. vnesením, např. u movitých věcí se jedná o její faktické předání správci vkladu, u nemovitých věcí nabytím vlastnického práva. Nepeněžité vklady musí být do kapitálové společnosti vneseny v plné výši před jejím vznikem a to lhůtě stanovené zákonem nebo společenskou smlouvou.

Před založením obchodní společnosti spravuje splacené nebo vnesené vklady správce vkladu a to na základě smlouvy o příkazu dle občanského zákoníku. Podíl představuje účast společníka v obchodní korporaci a od toho se odvíjejí jeho práva a povinnosti. Každý společník může mít v téže obchodní společnosti pouze jeden podíl vyjma kapitálové společnosti a podílu komanditisty. Zákon o obchodních korporacích používá pojem „podíl“, na rozdíl od právní úpravy v obchodním zákoníku kde se hovořilo o „obchodním podílu.“

*(Zákon č. 90/2012, zákon o obchodních společnostech a družstvech, § 31 a následující)*

Obchodní korporace vytvářejí své orgány, které jsou odlišné podle toho, zda se jedná o osobní společnost nebo kapitálovou společnost nebo družstvo. Nejvyšším orgánem v osobních společnostech všichni její společníci, v kapitálových společnostech je nejvyšším orgánem valná hromada a v družstvech členská schůze. Vyjma nejvyšších orgánů jsou v kapitálových korporacích a družstvech zřizovány kontrolní orgány, kterými jsou dozorčí rada, kontrolní komise nebo jiný obdobný orgán. Členem orgánu může být osoba fyzická i právnická. V případě, že je členem orgánu obchodní korporace

právnícká osoba, zastupuje ji člen jejího statutárního orgánu nebo fyzická osoba, která k tomu byla zmocněna. Výjimkou je statutární ředitel v akciové společnosti s monistickým systémem, který musí být vždy fyzickou osobou. Pro členy orgánů, vyjma povinností uvedených v občanském zákoníku jednat s péčí řádného hospodáře, loajalita, potřebné znalosti, je zakotveno pravidlo podnikatelského úsudku, kterým se rozumí mít a využívat potřebných znalostí tak, aby mohli při podnikatelském rozhodování v dobré víře rozumně předpokládat, že jednají v obhajitelném zájmu obchodní korporace, tedy že jednají ve prospěch při uskutečňování podnikatelské činnosti obchodní korporace. *(Zákon č. 90/2012, zákon o obchodních společnostech a družstvech, § 51 a následující)*

Zákon o obchodních korporacích s porušením povinností pravidla řádného hospodáře spojuje sankci a to v případě, že obchodní korporaci vznikla újma a to vydáním získaného prospěchu, případně i vyloučení člena statutárního orgánu obchodní korporace z výkonu funkce, pokud opakovaně porušuje povinnosti a to zejména, že člen statutárního orgánu v posledních 3 letech opakovaně závažně porušoval péči řádného hospodáře.

Práva a povinnosti mezi obchodní korporací a členem jejího orgánu mohou být upraveny ve smlouvě o výkonu funkce, která vyžaduje písemnou formu. Pokud smlouva není uzavřena, podpůrně se použijí ustanovení občanského zákoníku o smlouvě o příkazu. Smlouvu o výkonu funkce musí schválit nejvyšší orgán společnosti. Odměna tedy musí být výslovně sjednána. Zákon o obchodních korporacích nově upravuje pravidla o střetu zájmů. Člen orgánu obchodní korporace, se může dostat do situace, která je v rozporu se zájmem obchodní korporace a je na něm, jak danou situaci vyhodnotí. Nemusí se týkat přímo pouze jeho osoby, ale i osob blízkých nebo osob jím ovlivněných nebo ovládaných. Je povinen bez zbytečného odkladu o tom informovat ostatní členy orgánu, jehož je členem a případně kontrolní orgán, jinak nejvyšší orgán. Kontrolní nebo nejvyšší orgán může na vymezenou dobu, po kterou hrozí střet zájmů, pozastavit členu orgánu výkon funkce. Porušení informační povinnosti se považuje vždy za porušení péče řádného hospodáře. Společníci se při výkonu svých práv a povinností mohou dostat do situací, které zákon o obchodních korporacích upravuje pod označením podnikatelská seskupení. Může se jednat o situaci, která je v postavení vlivné a ovlivněné osoby, ovládající a ovládané osoby a řídicí a řízené osoba.

*(Josková, Pravda, 2014, s. 13-15)*



Bělohlávek (2013, s. 433) uvádí: „*Vlivná osoba je nový pojem, který je širší než ovládající osoba. Vlivnou osobou je ten, kdo může uplatnit jakýkoliv vliv ve společnosti a tento vliv uplatní, je povinen nahradit újmu, která uplatněním tohoto vlivu vůči obchodním korporacím vznikne. Ovlivněnou osobou pak může být kdokoliv, vůči komu je vliv vlivné osoby uplatněn a již vznikne újma.*“ Ovládající osobou je ta, která v obchodní korporaci přímo nebo nepřímo uplatňuje rozhodující vliv. Naproti tomu je ovládaná osoba, tedy ta, na kterou je bezpochyby vliv uplatňován. Bělohlávek (2013, s. 439) k tomuto také uvádí, že „*není rozhodující, jakým způsobem bude ovládající osoba svůj vliv uplatňovat, ale rozhodující je to, zda je vliv skutečně v praxi uplatňován a zda to má následky vůči ovládané osobě.*“ Příkladem je mateřská a dceřiná obchodní korporace. Ovládající osoba jmenuje a odvolává většinu osob působících ve statutárních orgánech obchodní korporace, nakládá s podílem na hlasovacích právech větších než 40% všech hlasů v obchodní korporaci. (Bělohlávek a kol., 2013, s. 433)

Jestliže je jedna nebo více osob, tedy řízená osoba, podrobena společnému řízení řídicí osoby, tvoří s řídicí osobou koncern. Zákon o obchodních korporacích stanoví pro členy koncernu povinnost, bez zbytečného odkladu uveřejnit existenci koncernu na svých internetových stránkách. Účelem jednotného řízení je vliv řídicí osoby na činnosti řízené osoby s cílem dlouhodobého prosazování koncernových zájmů v rámci jednotné politiky koncernu a hovoříme o koncernových závodech. Obchodní korporace může i ukončit svoji činnost. Rozlišujeme mezi pojmy zrušení a zánik obchodní korporace. Ke zrušení obchodní korporace může dojít podle ustanovení občanského zákoníku, kterými je uplynutím doby, na kterou byla ustanovena, rozhodnutím orgánu veřejné moci nebo dosažením účelu, pro který byla ustavena. (Zákon č. 90/2012, zákon o obchodních společnostech a družstvech, § 79-80)

Podle zákona o obchodních korporacích může dojít k dobrovolnému a nedobrovolnému zrušení obchodní korporace. O dobrovolném zrušení obchodní korporace rozhodují její společníci a náležitosti mohou být rozdílné podle formy obchodní společnosti, např. u společnosti s ručením omezeným rozhodují všichni společníci dohodou, která musí mít formu notářského zápisu. V případě nedobrovolného zrušení obchodní korporace rozhoduje soud. Takové rozhodnutí je možné pouze z důvodů stanovených v zákoně. Důvodem je, že obchodní korporace vyvíjí nezákonnou činnost v takové míře, že závažným způsobem narušuje veřejný pořádek, nesplňuje předpoklady dané zákonem vyžadované pro vznik právnické osoby, nemá déle než dva roky fungující statutární

orgán. Po zrušení právnické osoby zpravidla dochází k její likvidaci. Likvidace je nařízena v případech, kdy soud zruší korporaci na návrh a to v případě, že obchodní korporace pozbyla všechna podnikatelská oprávnění, není schopna po dobu delší než jeden rok vykonávat svou činnost a plnit tak svůj účel, nemůže vykonávat svou činnost pro nepřekonatelné rozpory mezi společníky nebo provozuje činnost, kterou podle jiného právního předpisu mohou vykonávat jen fyzické osoby, bez pomoci těchto osob. Účelem likvidace obchodní korporace je vypořádání majetku korporace. Vstup do likvidace obchodní korporace je zapsán do obchodního rejstříku a obchodní korporace v průběhu likvidace používá svůj název s dovětkem „v likvidaci“. Likvidátora jmenuje soud. Likvidátor má v průběhu likvidace postavení statutárního orgánu. Po dokončení likvidace vyhotoví konečnou zprávu a sestaví účetní závěrku. Konečnou zprávu, návrh na použití likvidačního zůstatku a účetní závěrku předloží soudu. Po skončení likvidace podá likvidátor do 30 dnů návrh na výmaz obchodní korporace z obchodního rejstříku.

*(Bělohávek a kol., 2013, s. 480-490)*

### **3.3. Zákon. č. 39/2020 Sb., zákon o realitním zprostředkování**

Zákon o realitním zprostředkování je relativně novým zákonem, který vstoupil v platnost 17. února 2020 a nabyl účinnosti 3. března 2020. ([www.realitnizakon.eu](http://www.realitnizakon.eu))

Zákon je rozdělen na čtyři části a týká se především realitního zprostředkování, změně živnostenského zákona a změně zákona o bankách. Pro diplomovou práci je nejpodstatnější část první, čili realitní zprostředkování.

V této části zákon upravuje některé podmínky poskytování realitního zprostředkování a některá práva a povinnosti s tím související. Realitním zprostředkováním rozumíme činnost, jejímž účelem je zprostředkovat uzavření realitní smlouvy. Realitním zprostředkovatelem je ten, kdo jako podnikatel poskytuje realitní zprostředkování. Tato činnost zahrnuje:

- a) *Poskytnutí inzertní služby*
- b) *Posouzení stavu nemovité věci a zpracování návrhu cenové nabídky*
- c) *Zpracování marketingu nemovité věci*
- d) *Zajištění prohlídky nemovité věci*
- e) *Obstarání stavebně technické dokumentace související s nemovitou věcí*
- f) *Zprostředkování poskytnutí právních služeb*
- g) *Zprostředkování úschovy za účelem zajištění plnění z realitní smlouvy*

*(Zákon č. 39/2020, zákon o realitním zprostředkování a o změně souvisejících zákonů, § 3)*

Podle zákona musí být realitní zprostředkovatel pojištěn a to po celou dobu výkonu své činnosti. Pojištění je pro případ náhrady újmy zájemci, způsobenou výkonem realitního zprostředkovatele. Limit pojistného je neméně 175 0000 Kč na jednu pojistnou událost a nejméně ve výši 350 0000 Kč pro případ souběhu více pojistných událostí v jednom roce. *(Zákon č. 39/2020, zákon o realitním zprostředkování a o změně souvisejících zákonů, § 7)*

Realitní zprostředkovatel má taktéž informační povinnost. Je povinen poskytnout zájemci informace o konkrétních závadách a omezeních, které vyzývají na předmětu převodu či předmětu užívání, které plynou veřejných seznamů a dále i o těch, o nichž realitní zprostředkovatel věděl nebo měl vědět, vzhledem ke své odborné způsobilosti.

Realitní zprostředkovatel má povinnost poskytnout zájemci informace i o výši provize nebo o způsobu jejího určení, pokud byla ujednána ve smlouvě o realitním zprostředkování. *(Zákon č. 39/2020, zákon o realitním zprostředkování a o změně souvisejících zákonů, § 11)*

Zákon o realitním zprostředkování s sebou také přinesl změnu živnostenského zákona. Než tento zákon vešel v platnost, platilo, že realitní makléř byla živnost volná, tj. makléři nepotřebovali k výkonu své profese doklad o odborné způsobilosti, stačilo, aby měli splněné všeobecné podmínky. Nyní se živnost realitní zprostředkování přidala k činnostem účetních poradců, vedení účetnictví, vedení daňové evidence, čili se změnila na živnost vázanou. K tomu je nutné splnění podmínek profesní kvalifikace pro činnost realitního zprostředkovatele podle zákona o uznávání výsledků dalšího vzdělávání. *(www.pravniprostor.cz)*

### **3.4. Zákon č. 455/1991 Zb. o živnostenském podnikání**

Jelikož součástí praktické části diplomové práce je rozhovor se slovenskou realitní kanceláří, rozhodla jsem se v této kapitole zmínit zákon týkající se realitní činnosti, který platí na Slovensku.

Realitní činnost je ve slovenském zákoně definována jako vázaná živnost. Zahrnuje zprostředkování prodeje, pronájmu a koupi nemovitosti. Jako podmínka způsobilosti je ve slovenském zákoně uvedeno vysokoškolské vzdělání ekonomického, právníckého, stavebního, anebo architektonického směru. Nebo další variantou je úplné střední vzdělání zakončené maturitní zkouškou a osvědčení o absolvování akreditovaného vzdělávacího programu. *(Zákon č. 455/1991 Zb., zákon o živnostenském podnikání, § 10)*

Od 1. srpna 2021 vstoupila na Slovensku v účinnost novela živnostenského zákona, jímž byl doplněn zákon č. 455/1991 Zb. o živnostenském podnikání. Změna spočívá v tom, že na Slovensku není potřeba prokazovat dva roky praxe. Do té doby totiž ti, kteří nezískali vysokoškolské vzdělání ve výše zmíněných oborech, museli, aby získali podnikatelské oprávnění, prokazovat praxi v oboru. Toto již se změnou zákona neplatí. *(www.realitnaunia.sk)*

## 4. Hlavní trendy na realitním trhu v ČR

V návaznosti na praktickou část i v kontextu teoretické části práce je možné souhrnné formulovat hlavní trendy ve vývoji realitního trhu v rámci ČR. Je také nutné zmínit kontext v rámci evropského práva.

### 4.1. Vliv informačních technologií na realitní trh

Informační technologie a technologické inovace mají vliv na realitní trh nejenom v ČR, ale také v rámci EU. Lze aplikovat z hlediska trendů zejména nástroje umělé inteligence, jako jsou chatboti a virtuální asistenti, kteří do budoucna budou široce využívány, aby pomohly vyřešit problémy a dotazy klientů a poskytly jim informace, aby se mohli rozumně rozhodovat o investicích do prodeje nemovitostí. Tyto nástroje také pomáhají realitním agentům shromažďovat data jejich klientů pro lepší poskytování služeb. Chatboti a virtuální asistenti mohou řešit rutinní a opakující se dotazy klientů a zaměstnanci, resp. agenti realitních kanceláří se mohou věnovat aktivnímu prodeji nebo konkrétním obchodním případům. Technologická řešení Big Data Analytics zjednodušila predikci budoucích trendů v oblasti nemovitostí zpracováním a analýzou takových údajů, jako je chování zákazníků a online návyky zákazníků na realitním trhu. Přesnost v predikci budoucích trendů minimalizuje šance na investiční chyby. Vývoj blockchainu výrazně pomáhá minimalizovat podvody při zachování bezpečných a transparentních transakcí. Blockchain šetří peníze a čas pro kupující i prodávající, protože eliminuje potřebu zprostředkovatelů. (*www.archiv.hn.cz*)

Automatizace činností pomocí softwaru pro správu nemovitostí pomohla zefektivnit činnosti a rychlejší přístup k informacím a zpracování informací. To také pomáhá v následujících oblastech v práci realitních makléřů a realitních kanceláří, konkrétně:

- Sledování provedených a přijatých plateb a záloh, což je v činnosti realitní kanceláře významné, protože se provádějí zálohy na nemovitosti, různé druhy kaucí, hradí se různé poplatky a samozřejmě jsou to platby provizí pro samotnou realitní kancelář nebo pro realitní makléře,
- Sledování příjmů a výdajů realitní kanceláře, zpracování pro následující účetní zpracování,
- Správa dat související s fakturami a všemi účetními doklady v elektronické podobě pro další účetní zpracování,

Webové platformy sociálních sítí jako Facebook, Airbnb a Amazon pomohly realitní agentům rychleji se spojit s nájemci. Kupující mají také přístup k lepším informacím, vizuálním podkladům, jako jsou fotografie, videa, 3D skeny a vizualizace v případě nových staveb, připravované výstavby nebo rekonstruovaných nemovitostí a další. Vzhledem k tomu, že trh s nemovitostmi je stále lukrativní, vyvíjí se tlak na rozhodování o investování na kupujících a prodejích. Studium těchto trendů je pro firmy na realitním trhu s nemovitostmi konkurenční výhodou. V ČR je vlivem epidemie COVID-19 ovlivněn trh nemovitostí zatím jen částečně. Na trh s nemovitostmi mělo mít vliv zrušení daně z převodu nemovitostí ve výši 4 %. Na českém realitním trhu ovšem v této souvislosti k výrazným změnám nedošlo.

*(<https://www.aktualne.cz>)*

## **4.2. Virtuální prohlídka nemovitosti (dům, byt a další) pro klienty českých realitních kanceláří**

Realitní odvětví je lukrativní jak v rámci ČR, tak na evropských trzích i globálně. Realitní firmy i realitní makléři musí pracovat tak aby poskytovali klientům přidanou hodnotu a jejich firma byla konkurenceschopná na daném realitním trhu. Realitní firma v rámci své podnikatelské činnosti musí být flexibilní a vykazovat stálý obchodní růst. O významu kvalitních realitních firem a kvalitních realitních makléřů je pojednáno v kapitolách níže. Poptávka po nemovitostech je v podstatě stabilní v posledních letech a v některých regionech nebo městech převažuje poptávka nad aktuální nabídkou. Tato situace vytváří velkou konkurenci na českém realitním trhu mezi jednotlivými realitními kancelářemi a do konkurenčního boje vstupují franšizy nadnárodních realitních firem, jak je uvedeno v textu níže.

Rozvoj moderních technologií a informačních technologií umožnil vznik webových stránek realitních kanceláří, ale také elektronických portálů, které nabízejí prodej, koupi a pronájem nemovitostí. Realitní kanceláře mají své vlastní webové stránky a musí pracovat na tom, aby byly konkurenceschopné, a aby jejich realitní makléři byli schopni přesvědčit kupující či prodávající k využití služeb dané realitní kanceláře. S rozvojem informačních a moderních technologií existují nové možnosti, jak využít pokročilé technologie a získat konkurenční výhody na daném realitním trhu. V praxi realitních firem je možné uvést, že se zaměřují na využití virtuální reality (dále jen VR) jako nejnovějšího technologického nástroje. Virtuální prohlídka je technologií VR a za pomoci této technologie může daná soba vzdáleně prohlédnout danou nemovitost, byt či

dům nebo jiný nemovitý objekt, a to vysoce věrohodně. Virtuální prohlídka v oblasti nemovitostí je nejnovějším trendem, který je možné využít jako jednu z forem konkurenční výhody na daném realitním trhu. Je také možné využít sociálních sítí a propojit tento nástroj skrze sociální sítě a využít jej k prezentaci na sociálních sítích. Lze také charakterizovat hlavní pozitiva pro realitní kanceláře, které plynou z virtuálních prohlídek pro realitní kancelář, realitní makléře a klienty.

*(Barnes, 2016, s. 1-50)*

Správná virtuální prohlídka zvýrazní všechny místnosti a prostory v dané nemovitosti, ať již je to byt nebo dům či jiný druh nemovitosti. Potencionální klient se bude moci navigovat samostatně a přesunout se z jedné místnosti do druhé, jít do všech pater a podívat se na každý detail dané nemovitosti. Navíc je možné vytvořit a zahrnout informační místa, kde potencionální zájemce může kliknout a získat podrobnosti a další informace. To znamená, že je možné informovat potencionální klienty o specifických nemovitosti, pokud jde o jakékoli vlastnosti nebo oblasti dané nemovitosti. Virtuální prohlídka je výborný způsob pro to, jak prezentovat hlavní přednosti nemovitosti, tedy domu nebo bytu. Je to tedy nástroj jak prezentovat nemovitost na všech relevantních informačních kanálech dané realitní kanceláře.

Na základě virtuálních prohlídek nebudou muset kupující osobně procházet každou nemovitost, ale je to, které je zaujmou a budou mít zájem si je prohlédnout i při osobní prohlídce. Mohou jednoduše prozkoumat byty nebo domy pomocí virtuálních prohlídek. Kupující se rozhodnou navštívit pouze ty nemovitosti, které považují za odpovídajícím způsobem postavené a uspořádané podle svých požadavků a očekávání. Na realitních webech poskytují realitní kanceláře obvykle několik fotografií domu nebo bytu. Nestačí však vytvořit vizuální obraz o tom, jak dům skutečně vypadá. Pokud jsou do nabídky zahrnuty virtuální prohlídky, kupující zvýší svůj zájem o danou nemovitost. U některých klientů mohou virtuální prohlídky nahradit nutnost realizovat osobní prohlídku nemovitosti. Potencionální zákazníci tak mohou v konkrétních případech oslovovat realitní kanceláře samostatně.

*(Benefield, Cain, Johnson, 2001, s. 30-45)*

### **4.3. Architektonická vizualizace**

Marketing nemovitosti, která ještě není postavena, byla pro developery a agenty nemovitostí vždy výzvou. Je možné prezentovat kvalitní 3D modely, které ukazují

vlastnosti domu nebo bytu, který je nabízen potencionálním klientům. Tyto modely pomáhají potenciálním kupcům udělat si představu o architektuře bytu a domu. Pokud jde o interiéry těchto nových staveb, realitní agenti vytvářejí velké showroomy s plnohodnotnými modely bytů. Netřeba dodávat, že tyto marketingové metody vyžadují značné finanční investice. Virtuální realita může tento problém efektivně vyřešit a umožnit potenciálním zákazníkům bytů a domů pečlivě zkontrolovat jak exteriér, tak interiér nemovitostí. Díky VR se architektonická vizualizace stala mnohem levnější a mnohem působivější. Realitní makléři mohou pomocí technologie VR ukázat jak exteriér, tak interiér, aby klienti měli konkrétní přehled o nabízených službách a možnostech daných nemovitostí. Technologie virtuální reality pomáhá pronajímatelům efektivně komunikovat s nájemníky. Nájemníci si mohou jednoduše nasadit náhlavní soupravy VR a zažít 3D virtuální prohlídky. To trvá docela málo času, ale je to prakticky využitelné. 3D prohlídky nemovitostí pomáhají nájemcům pochopit, jak fungují inženýrské sítě u nemovitosti, aby se mohli vyhnout potížím a zbytečnému kontaktu s jinými vlastníky nebo poškodit jejich inženýrské sítě. Tato aplikace technologie VR je zvláště užitečná pro odvětví rekreačních pronájmů z důvodu vysokých fluktuací. Virtuální pokyny pro nájemce zlepšují zážitek zákazníka a přinášejí výhody jak nájemcům, tak pronajímatelům. (*www.visuin.com, www.newgenerationsweb.com*)

#### **4.4. Zákonem garantovaná odborná úroveň realitního makléře jako trend českého realitního trhu**

Podle vedoucích představitelů českého realitního trhu není úroveň realitních makléřů na tomto trhu dobrá. Určitě by mohlo pomoci, kdyby jednotliví realitní makléři získávali svoje licence na základě jejich odborných znalostí a dovedností. Je nutné, aby realitní makléř měl relevantní znalosti z několika oblastí, zejména pak práva, a to ve vztahu k právním předpisům českého realitního trhu, ekonomické i daňové znalosti, orientace prakticky zaměřená na katastr nemovitostí a práci s ním, schopnost využívat moderních technologie ve své práci a další. Na českém realitním trhu působí v současné době tisíce realitních makléřů: některé odhady dokonce hovoří o počtu přibližně třiceti tisíc realitních makléřů, a to podle jejich živnostenského oprávnění na realitní činnosti. Na český realitní trh je tento počet poměrně vysoký. (*www.artn.cz*)

Z hlediska kvality realitních makléřů na jiných evropských trzích, tak čeští makléři nemají celkově odpovídající kvalitu. Zákon zatím žádným způsobem nereguluje realitní



činnost, což je prakticky problém. Je to dáno zejména tím, že tyto osoby obchodují s majetkem často v řádu několik milionů korun. Spolurozhodují o provedených transakcích, a když vznikne nějaký problém, tak mohou být pro kupujícího nebo prodávajícího životní problém. Mohou tak přijít o všechny své finanční úspory. S tímto problémem úzce souvisí úroveň realitních makléřů na českém realitním trhu, tato reálně není příliš vysoká a lze hovořit o existenci značných rozdílů v kvalitě realitních makléřů v jednotlivých regionech. Situaci a vývoji na trhu nahrává také jednání a chování spekulantů a nereseriových podnikatelských subjektů v oblasti realitní činnosti.

Nekvalitní činnost je založena na vidině finančního výtěžku, ale také neúmyslně nebo z neznalosti a nekompetentnosti, mnohdy nesdělí relevantní informace také neúmyslně nebo úmyslně prodávajícím či kupujícím a na základě tohoto mohou vznikat problémy a potencionální právní spory. Klient se z nesprávného nebo dokonce protiprávního jednání realitního makléře může cítit poškozen. Trendem na českém realitním trhu jsou nové přístupy a postupy, jak se klienti mohou vyhnout podvodníkům nebo spekulantům, a to zejména, že klient si zvolí realitní kancelář nebo realitního makléře s pozitivní historií, může si vyhledat zkušenosti a recenze předchozích klientů i osobně navštívit prostory dané realitní kanceláře. Podstatná je informovat a zkušenosti klientů na českém realitním trhu, a také je nutné, aby klienti důkladně četli návrhy smluv a seznámit se s makléřem, který bude daný obchodní realitní případ vést.

Je nutné uvést, že trend zavedení nové právní úpravy, nevyřeší současné problémy realitního trhu v ČR. Nic se nezmění obratem a ani realitní makléři se najednou nezlepší. Příklad je možné čerpat ze Slovenska, kde se realitní činnost stala vázanou živností, ale podle dosavadních zkušeností to nemělo na kvalitu slovenského realitního trhu významný vliv, co se týká kvality realitních makléřů a jimi poskytovaných služeb. Je ale nutné uvést, že by jednotlivec, který má zájem působit jako realitní makléř, splnit určité zákonem stanovené podmínky a měl by mít také určité znalosti pro výkon pracovní pozice realitního makléře. Licenci realitního makléře by pak jednotlivec získal například na základě zkoušky nebo znalostního testu. Při komparaci s evropskými zeměmi jsou požadavky na udělení licence realitního makléře mnohem přísnější a náročnější.

Největší slabinou současných makléřů jsou jejich znalosti. Jak již bylo uvedeno, tak realitní makléř by měl mít znalosti z několika právních oblastí, ale také ekonomické, účetní nebo znalosti českého realitního trhu. Nicméně prvořadé by měly být znalosti

z oblasti nemovitostního práva v ČR. Nutné je, aby uměl pracovat s katastrem nemovitostí, zejména, aby mohl řešit praktické komplikace, které jsou často spojeny s exekucemi, zástavami a věcnými břemeny na nemovitostech, a také by měl být schopen odpovídat na základní a nejvíce běžné dotazy klientů. Jak již bylo uvedeno, tak realitní makléř by měl také mít základní znalosti daňové problematiky při prodeji nemovitostí, aby byl schopen prakticky poradit prodávajícím i kupujícím. Jistě žádoucí jsou znalosti z oblasti stavebnictví, a to zejména při specializaci na prodej rodinných domů, aby byl schopen zhodnotit a rozeznat u staveb některé technické parametry a být schopen odhalit minimálně základní nedostatky staveb, které nelze hodnotit jako skryté.

*(www.artn.cz)*

S ohledem na novou právní úpravu by realitní kanceláře měly mít k dispozici určité kapitálové rezervy, aby byly schopny prodávat nemovitosti. Při existenci této zákonné podmínky v právní úpravě, by se omezilo riziko, že by realitní kanceláře měly být schopny překonat dynamiku a změny vývoje realitního trhu v ČR. Například během ekonomické a hospodářské krize v letech 2008 – 2009 krachovaly realitní kanceláře a zůstalo v nich nedobytné množství finančních prostředků od klientů. Problémem je také to, že mnoho realitních kanceláří podporuje práci realitního makléře na vedlejší úvazek. Realitní činnost je pak vykonávána okrajově a tomuto odpovídá také konečná kvalita služeb. Tato praxe je dlouhodobým problémem českého realitního trhu a jeden z přetrvávajících problémů, který by bylo vhodné nějakým způsobem účinně řešit.

*(www.ct24.ceskatelevize.cz)*

Trendem také je existence velkých nadnárodních realitních firem, a to formou franšizových sítí, které jsou v rámci ČR. Velké nadnárodní realitní firmy mají na český realitní trh určitý pozitivní vliv, a to hlavně z důvodu jejich transparentnosti. Jako nadnárodní firmy prezentují svou značku na daných realitních trzích a v tomto ohledu je nutné dodržovat etický kodex v oblasti realitního trhu a obecně nelze očekávat, že by realizovaly nějaké nekalé praktiky, a to z důvodu jejich velikosti, ale také s ohledem na to, že v případě nekalých praktik by mohlo být podstatně poškozeno jejich dobré jméno i značka nadnárodní realitní firmy. Tyto firmy také mají vyšší požadavky na kvalitu realitních makléřů, jejich vzdělávání a rozvoj, a to také z důvodu, aby se již v počátku eliminovaly případné problémy, které by mohly vznikat i nekvalitních makléřů. Také problémem nadnárodních realitních firem je to, že v rámci českého realitního trhu tolerují zaměstnávání realitních makléřů na dohody mimo pracovní poměr, tedy vedlejší

pracovní úvazky. Stejně tak každá franšizová pobočka je samostatnou firmou a hodně záleží na osobě vedoucího pobočky, jeho osobnosti a způsobu vedení. Od tohoto se odvíjí kvalita každé franšizové pobočky. (Blažek, Drážilová, 2013, s. 45-60)

Nicméně na českém realitním trhu jsou realitní kanceláře, které mají stanovena transparentní pravidla a tyto jsou následující:

- Pokud realitní firma působí v rámci celé ČR, tak v každém regionu je pevně stanovený počet realitních makléřů,
- Tyto realitní kanceláře neumožňují práci realitních makléřů na vedlejší úvazek, ale na hlavní pracovní poměr,
- Tyto realitní kanceláře mají menší počet zaměstnanců, ale pracovní tým zaměstnanců je stabilnější a fluktuace je nízká,
- Tyto realitní kanceláře mají stanovenou strategii a realizují strategické řízení, aby byly efektivní a flexibilní v rámci konkurenčního boje na českém realitním trhu,
- Tyto firmy mají nastavený systém rozvoje a vzdělávání realitních makléřů, tito jsou pravidelně vzdělávání ve formě online nebo prezenčních kurzů, právních školení, obchodních dovedností a odborných znalostí a další aktuálně potřebné znalosti a dovednosti.

([www.remax-czech.cz](http://www.remax-czech.cz))

Ve výsledku jako takové realitní kanceláře kvalitnější z hlediska úrovně svých realitních makléřů, a také jsou mnohem efektivnější ve své podnikatelské činnosti. Dochází také k minimální fluktuaci zaměstnanců a nejčastějším důvodem k odchodu makléře v těchto lokalitách je postup na manažerskou pozici. Minimalizace fluktuace je dána hlavně přístupem těchto realitních kanceláří a snaha o podporu a rozvoj realitních makléřů. Firma si stanoví pravidla nábory a výběru zaměstnanců a každý nový realitní makléř projde tříměsíčním adaptačním procesem, kde si celkem spolehlivě může ověřit, zda na výkon dané pracovní pozice má odpovídající schopnosti a dovednosti. Jak již bylo uvedeno, u těchto realitních kanceláří je důraz kladen na znalosti, a to ve všech oblastech, které byly uvedeny v kapitolách výše. Tyto realitní kanceláře mají většinou vlastní interní lektory, například bývalé realitní makléře nebo realitní makléře, kteří se zaměřují na vzdělávání ostatních realitních makléřů v rámci realitní kanceláře. Pro

zkušenější realitní makléře je pak možné vzdělávání prostřednictvím e-learningu. U kvalitních realitních kanceláří je adaptační období nového zaměstnance ukončeno testem.

V souvislosti se vzděláváním a rozvojem realitních makléřů je možné konstatovat, že se bude utvářet studijní obor realitního makléře na veřejných vysokých školách. Aktuálně na těchto školách tento studijní obor neexistuje. S přijetím právní úpravy lze předpokládat, že tyto studijní obory budou vznikat, a také na soukromých vysokých školách. Je také nutné uvést, že některé soukromé vysoké školy již obor realitní makléř zavedly a je také možné uvést, že tento trend u soukromých vysokých škol budou pokračovat. Souhrnně tedy kvalita makléřů je dána i jeho osobností a osobními schopnostmi a dovednostmi. Realitní makléř musí mít odpovídající měkké dovednosti, aby mohl komunikovat s klienty kvalitně a realitní obchod, který realitní makléř realizuje, proběhl ve všech ohledech úspěšně a v pořádku. Tím, že realitní makléř neustále komunikuje s prodávajícím a kupujícím, by měl mít určité vystupování a komunikaci na vysoké úrovni tak, aby si dokázal komunikovat asertivně a aby byl korektní, transparentní a musí dokázat obchod a situaci mít stále pod kontrolou a úspěšně realitní obchod dokončit.

*([www.zpravy.aktualne.cz](http://www.zpravy.aktualne.cz))*

S ohledem na aktuální vývoje je možné uvést, že ČNB zvýšila v měsíci říjnu 2021 úrokové sazby, což je uvedeno na grafu 1 níže s ohledem na vývoj výše těchto úrokových sazeb.

**Graf 1: Vývoj úrokových sazeb v dlouhodobém časovém horizontu**



*Zdroj: ČNB v elektronické podobě, SZ Byznys, 2021, v elektronické podobě*

Je nutné uvést, že kontinuálně pokračuje růst cen a v říjnu 2021 to bylo o hodnotu 5,8 %. Zvyšování úroků ze strany ČNB, jak je uvedeno na grafu 1 výše, se však projeví v krátkodobém časovém horizontu až jednoho roku. Do této doby se může pohybovat inflace na hodnotě okolo 7 %. Růst cen se projevuje také na českém realitním trhu a nejvíce tedy rostly ceny týkající se bydlení a v tomto kontextu i nemovitostí a dalších částí českého realitního trhu. Zvyšující se ceny energií a souvisejících oblastí pak také zvyšují ceny týkající se běžných oprav a údržby bytů a nemovitostí. U těchto položek je růst v posledním čtvrtletí roku 2021 o hodnotu 8,5 %. Imputované nájemné, tedy náklady vlastnického bydlení, vzrostlo dohromady o 12,8 %, v komparaci s měsícem o 10,3 %, zejména v důsledku růstu cen stavebních materiálů a cen nových bytů pro vlastní bydlení, v menší míře i růstu cen stavebních prací. Na rostoucí ceny reagovala Česká národní banka zvyšováním úroků. Minulý týden výrazně zvýšila základní sazbu na 2,75 procenta, aby srazila inflační očekávání domácností a firem. Od základní úrokové sazby se odvíjí úročení komerčních úvěrů i financování státního dluhu. Lidem, kteří refinancují úvěry, se tak o tisícikoruny ročně prodraží hypotéky vzhledem k vývoji českého realitního trhu a činnosti jednotlivých realitních kanceláří. Je také možné uvést, že ČNB jde při zvyšování úroků proti proudu, jelikož centrální bankéři ve Spojených státech, Velké Británii či eurozóně spoléhají na to, že inflace je přechodná a sama

během příštího roku odezní. Budoucí vývoj bez přesnějších dat není možné predikovat a otázkou zůstává, jaký vliv budou mít pokračující sekundární dopady epidemie COVID-19.

([www.cnb.cz](http://www.cnb.cz), [www.czso.cz](http://www.czso.cz))

#### **4.5. Závěrečné zhodnocení**

Bydlení v ČR a trh s nemovitostmi v současnosti nejvíce ovlivňují pokračující stoupající ceny nemovitostí a zejména pak nedostatek nových bytů a domů, které je největší zájem. Nicméně realitní trh vlivem epidemie COVID-19 krátkodobě stagnoval, a to vlivem restriktivních opatření, která omezila činnosti realitních kanceláří a práci realitních makléřů. Současná bytová výstavba se jeví jako nedostačující, a to hlavně ve velkých městech, a to se projevuje v prodejních cenách nemovitostí, ale také následně i v nájemním bydlení. Jak už bylo uvedeno v kapitolách výše, byly uvedeny hlavní trendy. Nicméně je v souhrnu uvést ještě některé další trendy relevantní v roce 2020 a 2021.

Například je možné uvést změny v souvislosti s uvedenou epidemií COVID-19, které na určité období způsobila stagnaci realitního trhu v ČR vlivem restriktivních opatření. V návaznosti na toto byly přijaty právní změny, které by se mohly týkat zrušení daně z převodu nemovitostí, což schválila vláda ČR. Odborníci v oblasti realit na českém trhu se shodují v názoru, že realitní bublina by mohla v roce 2020 klesnout vlivem sekundárních dopadů epidemie COVID-19, a také vývojem makroekonomických ukazatelů. S přijatými omezeními i v jiných zemích EU a na globální úrovni je pak možné predikovat, že vzroste zájem o jeden typ nemovitostí, a tím je rekreační bydlení v ČR, typicky chaty a jiné nemovitosti pro trávení volného času a pro dovolenou. Již nyní se zvýšila poptávka po tomto typu nemovitostí v podstatě ve všech realitních kancelářích v ČR. Je nutné předpokládat ekonomické zpomalení ČR, které bylo přirozeným vývojem před epidemií Covid-19 predikováno nejenom v ČR, ale také v jiných evropských zemích. Vlivem sekundárních dopadů epidemie COVID-19 se pak toto ekonomické zpomalení prohloubí a bude mít větší dynamiku vývoje. Je možné predikovat, že dojde k určité ekonomické krizi v rámci EU i globálně a během ekonomické krize jsou právě nemovitosti komoditou, které zlevňují nejvíce. Zatím se to neprojevuje u nemovitostí jako takových, ale rozhodně je možné to uvést u pronájmu nemovitostí pro soukromé i komerční účely v podstatě ve všech městech ČR.

*(www.e15)*

Epidemie COVID-19 samostatně neměla dlouhodobý vliv na ceny nemovitostí, až na dočasný pokles počtu transakcí, které byly způsobeny karanténou a restriktivními opatřeními. Jak již bylo uvedeno, lze predikovat pravděpodobný mírný pokles průměrných cen nemovitostí ve druhé polovině roku 2020 a následně v první polovině roku 2021 až o hodnotu 5 – 10 %. Ceny se však pravděpodobně rychle vrátí na původní hodnoty, a to s ohledem na obnovení normálního stavu fungování ekonomiky. Pozastavení turismu bude mít vliv a negativní dopady zejména na cenovou hladinu nájmu v Praze. Tento faktor by se mohl odrazit v cenách nemovitostí, potrvá ale maximálně d okamžiku plného obnovení turismu v ČR. Na realitním trhu v ČR se objevují nové platformy krátkodobých pronájmů, typicky je to Airbnb, který v oblasti pronájmů vyřadil realitní kanceláře jako článek při zprostředkování pronájmů. Týká se to však hlavně města Prahy, v ostatních městech v ČR tento trend není tak silný. Je také nutné uvést, že cena velikostí ve velkých městech příliš klesat nebude. Proti zlevňování je zejména nízká úroveň výstavby. Vyšším cenám nemovitostí nahrává také poměrně stále nízká úroveň nezaměstnanosti v ČR, která je stále pod průměrem v EU a zájem lidí ve velkých městech v ČR bydlet a pracovat. Skutečností také je, že od roku 2014 trvale rostou ceny nemovitostí v celé EU. Jen v roce 2019 vzrostla cena domů, podle údajů Eurostatu, průměrně o 4,2 %. V některých zemích a městech, například v Berlíně v Německu však ceny rostou ještě mnohem rapidněji a stávají se společenským i politickým problémem.

*(www.penize.cz)*

# Praktická část

## 5. Metodika

Ke splnění stanovených cílů v rámci práce jsou použity analytické, komparativní a kvantitativní i kvalitativní metody zpracování s ohledem na přehled použitých odborných zdrojů. Mimo analytických metod jsou to komparativní metody hodnotící různé přístupy z hlediska zvoleného tématu práce, a také je nutné uvést analýzu interních dokumentů zvolené realitní kanceláře a její organizace a organizačního a řídicího uspořádání v rámci strategické analýzy a jejich výstupů a kvantitativní metody zpracování dat zahrnující realizaci dotazníkového šetření a samostatně také kvalitativní výzkum formou polostrukturovaného rozhovoru s vedením a managementem zvolené realitní kanceláře. Cílem těchto metod je získat relevantní informace pro následné shrnutí získaných poznatků a závěrů pro formulaci hypotéz, které byly stanoveny předem v obou případech, tj. pro dotazníkové šetření i pro průzkum o realitních kancelářích. Hypotézy se na závěr dotazníkového šetření a průzkumu potvrdily či vyvrátily.

### Dotazníkové šetření

Dotazníky jsou jednou z hlavních metod provádění kvantitativního výzkumu. Jejich řešení je pro autorku disertační práce poměrně transparentní a dotazník je možné prezentovat respondentům osobně, telefonicky, e-mailem či formou elektronického dotazníkového šetření prostřednictvím online platformy, což je případ tohoto dotazníkového šetření. Platforma [survio.com](https://www.surveymonkey.com) představuje dostatečně kvalitní výstupy pro další zpracování v této práci. Kvantitativní průzkumy kladou otázky konkrétními, obvykle číselnými odpověďmi, aby bylo možné data rychle analyzovat a zpracovat jak v grafické podobě, tak doplnit vyhodnocení jednotlivých otázek relevantními komentáři a hodnocením. Elektronické dotazníkové platformy lze celkem efektivně propojit a provázat se sociálními médii a oslovit tak dostatečný počet respondentů, jak bylo uvedeno výše. Jsou užitečné pro shromažďování velkého množství dat, ale nejsou určeny ke shromažďování popisných informací. K tomuto jsou vhodnější analytické informace týkající se dané realitní kanceláře nebo polostrukturované rozhovory s odpovědnými osobami za řízení vybrané realitní kanceláře a její podnikatelské činnosti a realitní praxe.



Dotazníky poskytují relativně rychlý a efektivní způsob získávání velkého množství informací od většího množství respondentů, jak je realizováno v následujících kapitolách této práce. Údaje lze sbírat relativně rychle, protože osoba prezentující dotazníkové šetření by nemusela být osobně přítomna, když byly vyplněny dotazníky, a to v případě elektronického dotazování přes online platformu Survio.com. Problémem v dotaznících je však to, že respondenti mohou lhát kvůli různým důvodům a skutečnostem a otázky tak musí být formulovány co nejvíce neutrálním způsobem. Většina lidí chce prezentovat pozitivní obraz sebe sama, a tak mohou lhát nebo ohýbat pravdu, aby se prezentovali v rámci svých odpovědí pozitivním způsobem. Určitou míru subjektivity je nutné očekávat, nicméně je možné provést objektivizaci informací, jak je tomu v případě analytického rozboru interních informací týkajících se tématu a doplnění o polostrukturovaný rozhovor jako forma kvalitativního výzkumu. Dotazníky mohou být účinným prostředkem k levnějšímu a rychlejšímu měření chování, postojů, preferencí, názorů a záměrů relativně velkého počtu subjektů než u jiných metod. Dotazník ke shromažďování údajů často používá otevřené i uzavřené otázky. To je výhodné, protože to znamená, že lze získat jak kvantitativní, tak kvalitativní údaje.

Dotazníkové šetření v kontextu řešeného tématu bylo realizováno v měsíci srpnu 2021 a celkem se tohoto dotazníkového šetření v elektronické formě s využitím sociálních médií a webových stránek zúčastnilo 190 respondentů. Dotazníkové šetření bylo realizováno v elektronické formě z důvodu sekundárních dopadů epidemie COVID-19 a respondenti měli možnost se vyjádřit k tématům v kontextu zvoleného tématu práce. Dotazníkové šetření je formou kvantitativního výzkumu a umožňuje získat poměrně velké množství dat a informací k řešenému tématu. V této souvislosti vyhodnocení dotazníkového šetření zahrnuje identifikační otázky týkající se souboru respondentů, kteří se účastnili dotazníkového šetření a specifické otázky, které se týkají tématu práce, které rozpracovávají jednotlivé problémy, na jejichž základě je možné formulovat návrhy a doporučení pro realitní praxi v ČR.

### **Průzkum o realitních kancelářích**

V této kapitole je popsán výzkumný projekt, jehož se účastnily tři realitní kanceláře. Dvě realitní kanceláře z České republiky a pro větší pestrost a různorodost odpovědí, je třetí kancelář ze Slovenska, abychom měli porovnání České republiky s jinou zemí. Cílem tohoto výzkumu bylo zjistit, obsah a náplň práce realitního zprostředkovatele,

dále jejich pracovní a kariérní cíle, jaké jsou důležité předpoklady pro výkon tohoto povolání, způsoby motivace, rivalita mezi realitními kanceláři, ale také jaký mají dané realitní kanceláře pohled do budoucna, co se realitního trhu týče.

K provedení výzkumu byl využit řízený rozhovor, ve kterém zúčastněné kanceláře odpovídaly na otázky. Rozhovor obsahoval celkem 25 různorodých otázek.

## 6. Dotazníkové šetření

Nejprve stanovím hypotézy, které se pomocí dotazníku budu snažit vyřešit.

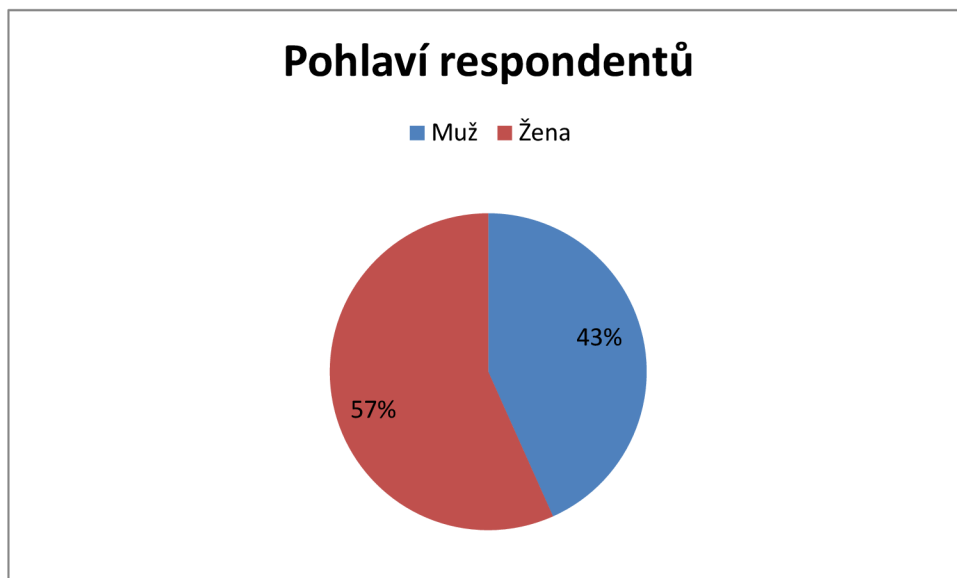
- Je reklama realitní kanceláře nezbytnou součástí při nabízení nemovitostí ke koupi či prodeji?
- Je přehlednost webových stránek realitní kanceláře důležitá?
- Jsou obecně cenové nabídky realitních kanceláří adekvátní?
- Jsou lidé spokojeni s rozsahem poskytovaných služeb?

Na základě stanovených hypotéz byl vytvořen dotazník, kterého se účastnilo 190 respondentů, kteří dotazník vyplnili skrze sociální média nebo webové stránky.

### Část I. Identifikační údaje:

#### Pohlaví respondentů

Tato otázka měla identifikovat respondenta, zda jde o muže či ženu. Otázka neměla hlubší význam, šlo pouze o rozlišení respondentů. Z daného vzorku respondentů je 111 žen a 79 mužů.

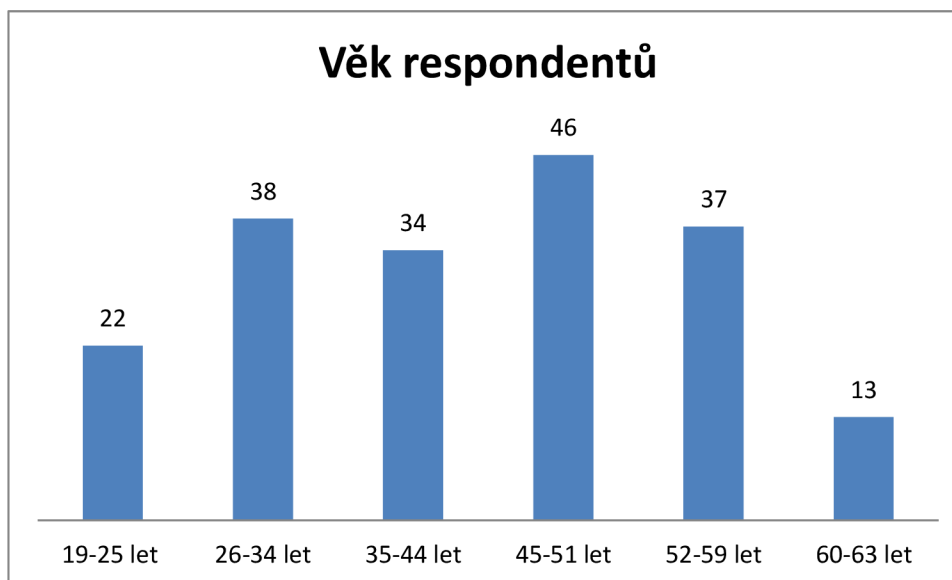


*Zdroj: Vlastní zpracování*

#### Věk respondentů

Věková stratifikace dotazníkového šetření zahrnuje respondenty od 19 do 63 let, kteří se účastnili dotazníkového šetření realizovaného v elektronické podobě v rámci webové

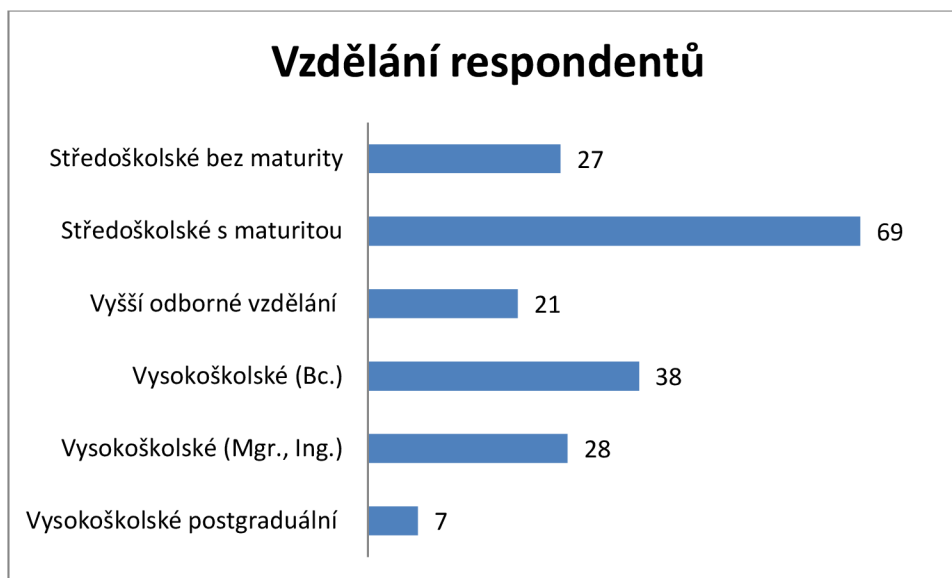
platformy, na které byl dotazník pro respondenty k dispozici. Grafické výsledky této otázky jsou zpracovány níže a respondenti jsou rozděleni do jednotlivých věkových skupin zahrnující nejnižší věk respondenta a nejvyšší věk respondenta v dotazníkovém šetření.



*Zdroj: Vlastní zpracování*

### **Vzdělání respondentů**

Uvedený vzorek respondentů reprezentuje úroveň vzdělání od středoškolského vzdělání bez maturity, s maturitou až po vyšší odborné vzdělání a následně vysokoškolské vzdělání v bakalářském a magisterském stupni a též postgraduální vysokoškolské vzdělání. Na základě výsledků a odpovědí respondentů u dalších otázek je možné uvést, že úroveň jejich vzdělání do určité míry souvisí s tím, jak uvažují o významu realitní praxe a realitní činnosti a k jakým účelům, mimo vlastního bydlení, si respondenti své nemovitosti pořizují. Mimo důvodů k bydlení jsou to také důvody k podnikatelské činnosti či výkonu pracovní činnosti, ale také jako investiční příležitosti nebo nemovitosti, které jsou následně poskytnuty dětem respondentů v rámci dotazníkového šetření. Grafické vyhodnocení této otázky je uvedeno níže.



*Zdroj: Vlastní zpracování*

## Část II. Specifikace

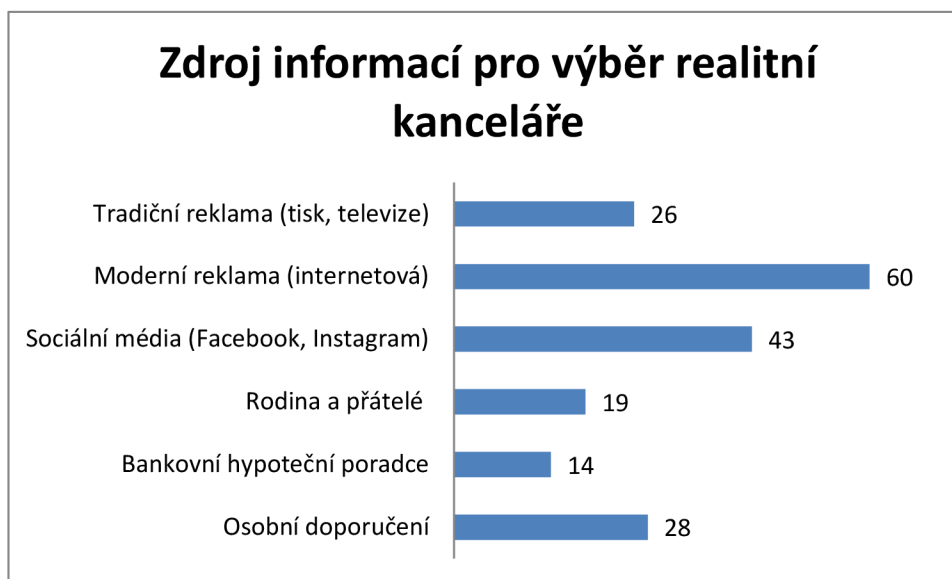
### Specifické otázky dotazníkového šetření a jejich vyhodnocení

V rámci specifických otázek jsou sledovány názory respondentů v kontextu současné české realitní praxe a zejména to, jak respondenti – klienti realitních kanceláří přistupují k čerpání služeb realitních kanceláří a jejich zaměstnanců. Tyto poznatky a informace jsou následně využity pro formulaci hypotéz.

### Informace a výběr realitní kanceláře ze strany respondentů

U této otázky respondenti uváděli informace, jak se dozvěděli o činnosti dané realitní kanceláře a jak si realitní kancelář, v případě potřeby, volí. Názory respondentů zahrnují početně nejčtenější odpovědi respondentů, které jsou graficky zpracovány níže. Je možné uvést, že mezi nejčtenější odpovědi patří získávání a vyhledávání informací o realitních kancelářích v prostředí internetu, ale také v rámci sociálních médií, zejména pak sociální sítě, jako je Facebook nebo Instagram. Uváděny jsou také tradiční a moderní formy reklamy, ale také informace a doporučení od bankovních hypotečních poradců či od známých a rodiny nebo se jedná o vlastní pozitivní zkušenosti, které jsou formou osobního doporučení prezentovány dalším osobám při volbě vhodné realitní kanceláře a souvisejících služeb. Je přitom vhodné uvést, že v posledních letech převažují jako relevantní zdroje informací zejména moderní formy reklamy a prostředí

internetu. Svůj význam stále má osobní doporučení a informace v rámci rodiny a přátel. Graficky jsou výsledky uvedeny níže.

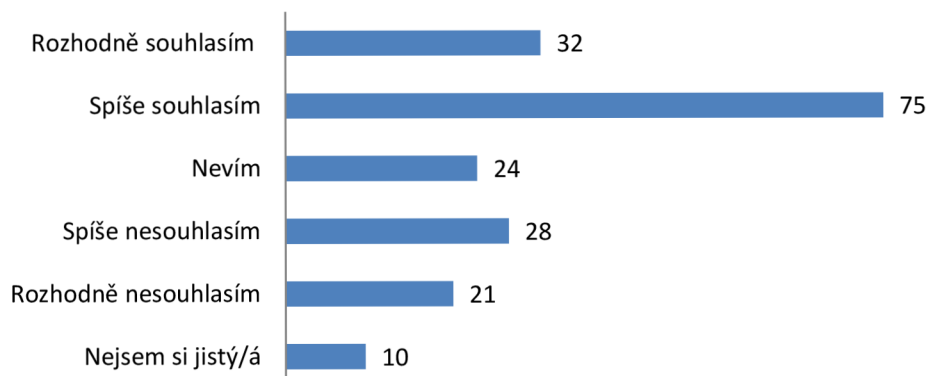


*Zdroj: Vlastní zpracování*

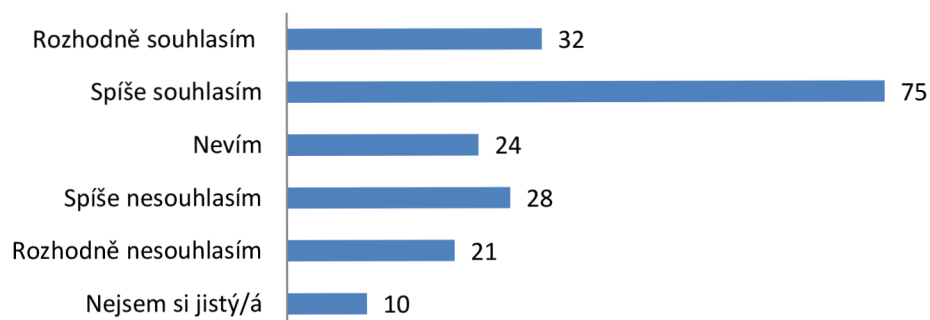
#### **Hodnocení kvality a obsahu webových stránek realitních kanceláří ze strany respondentů**

Respondenti u této otázky vyjadřovali svoje názorové stanovisko, a to „rozhodně souhlasím“, až po „nejsem si jistý/á“. Respondenti uváděli jednak svou spokojenost s obsahovým řešením webových stránek realitních kanceláří, a také spokojenost s aktuálností a rozsahem nabídky realit včetně spokojenosti s cenovými nabídkami realit v rámci webových stránek jednotlivých realitních kanceláří. Graficky jsou výsledky uvedeny v grafech níže reprezentující názorové postoje vzorku respondentů.

## Spokojenost s obsahovým řešením webových stránek realitních kanceláří

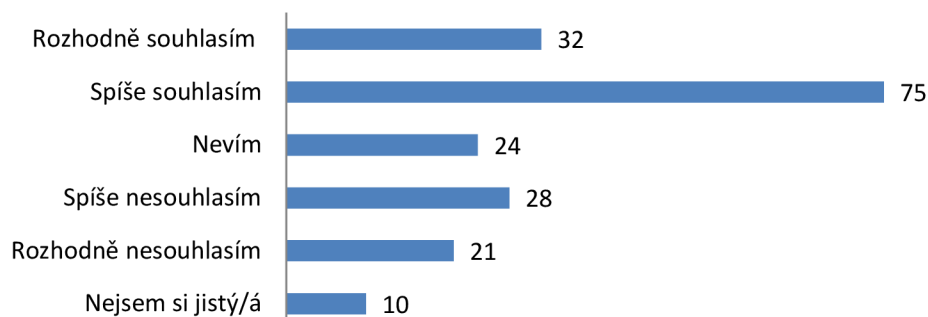


## Spokojenost s aktuálností a rozsahem nabídky realit na webových stránkách RK



*Zdroj: Vlastní zpracování*

## Spokojenost s cenovými nabídkami realit v rámci webových stránek RK

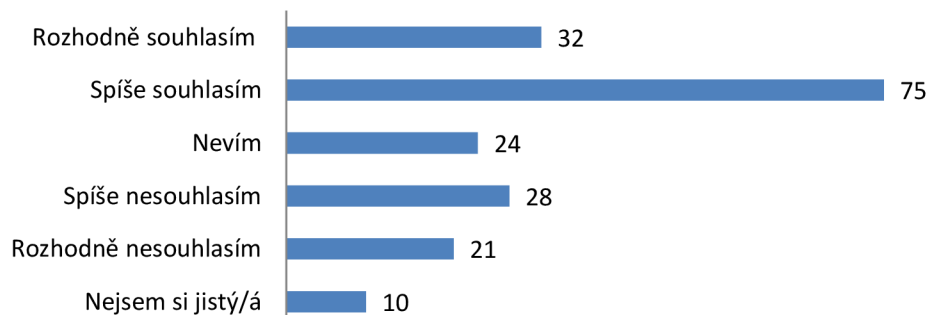


Zdroj: Vlastní zpracování

### Hodnocení rozsahu nabídky práce realitních makléřů

U této otázky měli respondenti vyjádřit, zda jsou spokojeni s rozsahem nabídky, kterou obecně poskytují realitní makléři. Své názory vyjadřovali opět od „rozhodně souhlasím“, až po „nejsem si jistý/á“. Rozsahem nabídky byl myšlený veškerý servis, který poskytují realitní kanceláře, od úschovy peněz, přes zařízení prohlídky nemovitosti, až po vyřešení veškerých smluv. Odpovědi jsou uvedeny graficky v grafu níže.

## Spokojenost s rozsahem poskytovaných služeb RK



Zdroj: Vlastní zpracování



## **6.1. Vyhodnocení dotazníkového šetření**

Dotazníkové šetření se skládalo ze dvou částí, přičemž z identifikačních údajů závěry vyvozovat nebudu, jelikož nejsou pro vyvrácení či potvrzení hypotéz nikterak podstatné. Pro tento průzkum byla důležitá druhá část dotazníku, kde jsem se snažila zjistit, jaké zdroje využívají respondenti pro vyhledávání informací, které se týkají výběru realitních kanceláří, dále jak hodnotí webové stránky realitních kanceláří a jak jsou s nimi spokojeni a zároveň jak jsou spokojeni s nabídkou realitních kanceláří. Snažila jsem se najít odpovědi na výše stanovené hypotézy.

### **1. Je internetová reklama realitní kanceláře nezbytnou součástí při nabízení nemovitostí ke koupi či prodeji?**

Podle průzkumu bylo zjištěno, že 44 respondentů jako zdroj informací pro výběr realitní kanceláře využívá internetovou reklamu, dále 34 respondentů internet obecně a jako třetí nejčastější odpověď bylo osobní doporučení. Naopak nejméně lidí považuje za oblíbený zdroj informací o realitních kancelářích bankovní hypoteční poradce. Byla potvrzena hypotéza, že by internetová reklama měla být součástí marketingového zaměření realitních kanceláří, jelikož zaujme nejvíce lidí.

### **2. Je přehlednost webových stránek realitní kanceláře důležitá?**

Průzkum potvrdil hypotézu, že je přehlednost webových stránek důležitá. Až 69 respondentů uvedlo jako odpověď „spíše souhlasím“ s obsahovým řešením webových stránek realitních kanceláří. Pouze 14 respondentů na téže otázku odpovědělo „rozhodně nesouhlasím“.

### **3. Jsou obecně cenové nabídky realitních kanceláří adekvátní?**

Výzkum vyvrátil hypotézu, že by většina dotazovaných považovala cenové nabídky realitních kanceláří za adekvátní. Naopak až 108 lidí vybralo odpověď „rozhodně nesouhlasím nebo „spíše nesouhlasím“. Pouze 38 lidí zvolilo odpověď „rozhodně souhlasím“ nebo „spíše souhlasím“.

### **4. Jsou lidé spokojeni s rozsahem poskytovaných služeb?**

Výzkum potvrdil hypotézu, že valná většina dotazovaných je spokojena s rozsahem poskytovaných služeb od realitních kanceláří. Pouze 52 lidí uvedlo

že „spíše nesouhlasí“ nebo „rozhodně nesouhlasí“. 107 respondentů, tedy přes polovinu dotazovaných, se shodlo na odpovědích „spíše souhlasím“ nebo „rozhodně souhlasím“

## 7. Řízený rozhovor

Součástí praktické části diplomové práce byl také polostrukturovaný rozhovor a dotazník pro realitního zprostředkovatele. Rozhovoru a dotazníku se zúčastnily 3 realitní kanceláře. Dvě z České republiky a jedna ze Slovenska. Jednalo se o realitní kanceláře Remax a RK Stejskal za Českou republiku a RK Spirit za Slovensko.

Zástupci jednotlivých realitních kanceláří mi poskytly rozhovor, ve kterém zodpověděli několik otázek, které by měly pomoci najít odpovědi na předem stanovené hypotézy a potvrdit je či vyvrátit.

- Hypotézy jsou následující:
- Je relevantní rivalita mezi realitními makléři?
- Má pozitivní pracovní prostředí a firemní kultura vliv na práci v realitní kanceláři?
- Měly by mít uchazeči na pracovní pozici realitního makléře vystudovanou vysokou školu?
- Mají etické normy a etické chování v realitní praxi velký význam ve vztahu ke klientům?
- Má profese realitního makléře do budoucna potenciál?
- Má význam ochrana klienta?
- Měly by být podmínky pro získání oprávnění pro činnost realitního zprostředkovatele ještě víc zpřísněny?

Na základě stanovených hypotéz se pokládaly otázky realitním kancelářím. Na následujících stránkách jsou celé řízené rozhovory se všemi oslovenými realitními kancelářemi.

### 7.1. Řízený rozhovor s realitní kanceláří Remax

#### Identifikační otázky

Pohlaví respondenta: *žena*

Věk respondenta: *57*

Vzdělání respondenta: *vysokoškolské (VŠE Praha)*

Délka praxe v segmentu realitní činnosti: *15 let*

**1. Prosím popište obsah Vaší pracovní činnosti v realitní praxi na vedoucí pozici.**

Pracuji na pozici manažer projektu u developerské společnosti. Obsah mojí pracovní činnosti zahrnuje kromě realitní činnosti především veškerou agendu výstavby a prodeje bytů z našeho developerského projektu od počáteční fáze (studie, projekt, stavební povolení, ZTV), přes rezervační, SoSBK a vlastní kupní smlouvy, případné klientské změny, vlastní realizaci, kolaudaci, zápis do KN, až po finální předání novým vlastníkům.

**2. Co Vás zaujalo na oboru realitní činnosti a realitního poradenství.**

Různorodost práce, zajímavé prostředí, kontakt s klienty i obchodními partnery.

**3. Jaké osobnostní předpoklady by měl mít realitní makléř?**

Smysl pro fair play, spolehlivost, dochvilnost, znalost problematiky, empatii, komunikativní schopnosti, společenské vystupování, poctivý přístup k práci, klientům i partnerům.

**4. Jaké osobnostní předpoklady by měl mít vedoucí zaměstnanec v realitní praxi?**

Stejně jako makléř plus schopnost řídit kolektiv, být o krok napřed.

**5. Jaké přístupy a komunikaci uplatňuje ve vztahu ke klientům v realitní praxi?**

Férový přístup, nezatajovat podstatné informace, najít společnou řeč, pochopit přání a potřeby klienta.

**6. Jakými způsoby motivujete realitní makléře ke zdravé motivovanosti pro pracovní výkon?**

Motivační systém, bonusy.

**7. Je podle Vašeho názorů relevantní rivalita mezi realitními makléři v rámci realitní kanceláře?**

Pozitivní motivace je mi bližší než podporovat rivalitu.

**8. Jaké motivační nástroje realitních makléřů se v praxi Vaší realitní kanceláře nejvíce osvědčily?**

Viz 6 a7.

**9. Jaké manažerské a lídrovské přístupy se v praxi Vaší realitní kanceláře nejvíce osvědčily?**

Rovný přístup, transparentní řízení i odměňování.

**10. Je ve Vaší realitní kanceláři formální či neformální firemní kultura a vztahy mezi realitními makléři a vedoucími zaměstnanci?**

Neformální při respektování postavení jednotlivých subjektů a znalosti mantinelů.

**11. Jakým způsobem jsou utvářeny vztahy s klienty v rámci Vaší realitní praxe?**

Formálně i neformálně.

**12. Jaký význam má, podle Vašeho názoru, pozitivní pracovní prostředí a firemní kultura?**

Určitě má význam.

**13. Jaké formy realizace komunikace s klienty v realitní praxi v současné době nejvíce běžné?**

Internet, e-mail, telefon, osobní jednání.

**14. Jaké žádoucí kompetence a dovednosti by měli mít uchazeči na pracovní pozici realitního makléře v realitní praxi?**

Řidičský průkaz, znalost problematiky, společenské vystupování a vzhled, vyjednávací schopnosti, komunikativní schopnosti, pozitivní přístup, férové jednání, spolehlivost atd.

**15. Jaký význam má v pracovní činnosti právní úprava českého realitního práva a změn v platné právní úpravě?**

Nejsem si jista, zda je přínosem.

**16. Jaký význam mají ve vztahu ke klientům v realitní praxi etické normy a etické chování?**

Ano, mají zcela jistě význam.

**17. Jak se, podle Vašeho názoru, bude vyvíjet profese realitního makléře na českém realitním trhu do budoucna?**

Dobrý makléř bude vždy pro klienta přínosem.

**18. Jak byste zhodnotil/a současnou situaci na trhu realitního zprostředkování a na českém realitním trhu?**

Ceny nemovitostí rostou nezastavitelným tempem a myslím si, že ještě dlouho porostou.

**19. Které problémy považujete za zásadní v oblasti realitního zprostředkování a českého realitního trhu? Uveďte prosím pět nejvýznamnějších problémů dle Vašeho názoru.**

- a) Neprofesionální přístup některých makléřů
- b) Zvyšující se ceny nemovitostí
- c) Výše provize
- d) Vysoké hypoteční sazby

**20. Jak by měl být v realitních vztazích a praxi s klienty nastaven režim zajišťující vyšší ochranu klienta? Uveďte prosím alespoň tři opatření.**

- a) GDPR
- b) Pojištění makléře
- c) Smlouvy řešit výhradně přes právníky

**21. Jaký minimální rozsah služeb, podle Vašeho názoru, by měl realitní zprostředkovatel poskytovat klientovi v rámci své provize, kterou mu klient poskytuje? Prosím blíže specifikujte?**

Měl by zajistit prohlídku nemovitosti, právní služby, předání nemovitosti vč. Přepisů energií.

**22. Jaký význam má kvalita a komplexnost služeb v poskytování služeb a komunikace klientovi v realitní praxi?**

Má veliký význam. Poskytování služeb by mělo být na vysoké úrovni, aby byl klient spokojený. Makléř by měl být v dané oblasti řádně vzdělán.

**23. Jak by, podle Vašeho názoru, měly být nastaveny podmínky pro získání oprávnění pro činnosti realitního zprostředkovatele v prostředí českého realitního trhu?**

Myslím si, že tak, jak je zákon nastaven nyní, je to správně.

**24. Jakým minimálním rozsahem znalostní by měl realitní makléř v rámci českého realitního trhu disponovat? Prosím specifikujte.**

Minimálně maturitní zkouška a zkouška realitní činnosti. A praxe v oboru.

**25. Jak se, podle Vašeho názoru, bude vyvíjet realitní činnost na českém realitním trhu v krátkodobém a střednědobém časovém období?**

Myslím si, že ceny nemovitostí porostou a navíc, podle mého názoru, klesne výstavba nemovitostí, vzhledem k neustálému zdražování materiálů.

## **7.2. Řízený rozhovor s realitní kanceláří RK Stejskal**

### **Identifikační otázky**

Pohlaví respondenta: *Žena*

Věk respondenta: *46*

Vzdělání respondenta: *Středoškolské s maturitou*

Délka praxe v segmentu realitní činnosti: *13 let*

#### **1. Prosím popište obsah Vaší pracovní činnosti v realitní praxi na vedoucí pozici.**

Ředitelka kanceláře – Zajištění chodu kanceláře. Vedení celého týmu makléřů včetně naboru nováčků. Zajištění všech potřeb pro makléře jako jsou např. vzdělávání, právní servis, konzultace jednotlivých případů, poradenství v realitní problematice, psychologie člověka. Zajištění účetnictví a administrativní činnosti ve firmě.

#### **2. Co Vás zaujalo na oboru realitní činnosti a realitního poradenství.**

Na realitní činnosti a realitního poradenství mě nejvíce zaujala různorodost činností. Dále se při této profesi setkáváte s novými příběhy klientů a snažíte se každý případ vyřešit co nejlépe, aby byl klient co nejvíce spokojený. Pro spoustu

lidí je pořízení nemovitosti jednou z životních událostí v jejich životech a je skvělý pocit, když u toho můžete být.

**3. Jaké osobnostní předpoklady by měl mít realitní makléř?**

Osobní předpoklady realitního makléře jsou za mě velice důležité. Sympatie, důvěra, trpělivost, časová flexibilita a nebát se komunikovat s klienty.

**4. Jaké osobnostní předpoklady by měl mít vedoucí zaměstnanec v realitní praxi?**

Umět naslouchat, porozumět, poradit, povzbudit a být dobrým mentorem.

**5. Jaké přístupy a komunikaci uplatňuje ve vztahu ke klientům v realitní praxi?**

Sympatie, důvěra, trpělivost, časová flexibilita a nebát se komunikovat s klienty.

**6. Jakými způsoby motivujete realitní makléře ke zdravé motivovanosti pro pracovní výkon?**

Každý makléř je živnostník, pro kterého je motivací uzavřený a vyřešený případ.

**7. Je podle Vašeho názoru relevantní rivalita mezi realitními makléři v rámci realitní kanceláře?**

Makléř musí s realitní kanceláří spolupracovat a důležitá je především loajalita.

**8. Jaké motivační nástroje realitních makléřů se v praxi Vaší realitní kanceláře nejvíce osvědčily?**

Nejllepší motivací je pro makléře odměna za nejvyšší obrat (za rok) formou finanční odměny nebo zaplacené dovolené.

**9. Jaké manažerské a lídrovské přístupy se v praxi Vaší realitní kanceláře nejvíce osvědčily?**

Lidskost, porozumění a ochota.

**10. Je ve Vaší realitní kanceláři formální či neformální firemní kultura a vztahy mezi realitními makléři a vedoucími zaměstnanci?**

Ano, máme svoji makléřskou kulturu v rámci naší realitní kanceláře.

**11. Jakým způsobem jsou utvářeny vztahy s klienty v rámci Vaší realitní praxe?**



Makléř by měl porozumět jeho požadavkům a umět mu nastavit časový a procesní harmonogram obchodu.

**12. Jaký význam má, podle Vašeho názoru, pozitivní pracovní prostředí a firemní kultura?**

Určitě velký význam. Dobré pracovní prostředí se odráží na výsledku makléře.

**13. Jaké formy realizace komunikace s klienty v realitní praxi v současné době nejvíce běžné?**

Osobní setkání je nejčastější forma. Další v pořadí je komunikace po telefonu nebo přes e-mail.

**14. Jaké žádoucí kompetence a dovednosti by měli mít uchazeči na pracovní pozici realitního makléře v realitní praxi?**

Komunikace, vyjadřování, ochota, samo vzdělávání, učit se nové věci, organizační schopnosti, časová flexibilita.

**15. Jaký význam má v pracovní činnosti právní úprava českého realitního práva a změn v platné právní úpravě?**

Pokud je tímto myšlen realitní zákon, tak konečně udává pravidla realitní činnosti a tuto činnost nemůže vykonávat každý.

**16. Jaký význam mají ve vztahu ke klientům v realitní praxi etické normy a etické chování?**

Velký význam. Prodej a nákup nemovitosti není pro každého člověka běžnou a častou transakcí.

**17. Jak se, podle Vašeho názoru, bude vyvíjet profese realitního makléře na českém realitním trhu do budoucna?**

Jak máte svého zubaře, budete mít jednou i svého makléře po celý život.

**18. Jak byste zhodnotil/a současnou situaci na trhu realitního zprostředkování a na českém realitním trhu?**

Za celou dobu působení v mé realitní praxi jsou v současné době ceny vyšponované na nejvyšší možnou hodnotu a nemovitosti k prodeji je čím dál tím méně. Poptávka převyšuje nabídku.

**19. Které problémy považujete za zásadní v oblasti realitního zprostředkování a českého realitního trhu? Uveďte prosím pět nejvýznamnějších problémů dle Vašeho názoru.**

- a) Exkluzivní a neexkluzivní smlouva
- b) Celková výše provize
- c) Advokátní, notářská bankovní úschova (nutnost)
- d) Neprofesionální přístup některých realitních kanceláří (negativní vliv realitní činnosti na klienty)
- e) Příprava smluv přes advokáta x příprava smluv makléřů

**20. Jak by měl být v realitních vztazích a praxi s klienty nastaven režim zajišťující vyšší ochranu klienta? Uveďte prosím alespoň tři opatření.**

- a) Pojištění makléře a realitní kanceláře
- b) Veškeré smlouvy řešit přes advokáta vedeného u advokátní komory
- c) GDPR + AML

**21. Jaký minimální rozsah služeb, podle Vašeho názoru, by měl realitní zprostředkovatel poskytovat klientovi v rámci své provize, kterou mu klient poskytuje? Prosím blíže specifikujte?**

Vytvoření inzerce na jednotlivých portálech. Zajištění prohlídek nemovitosti, právního servisu, PNB + inspekce nemovitostí. Předání nemovitosti včetně přepisů energií.

**22. Jaký význam má kvalita a komplexnost služeb v poskytování služeb a komunikace klientovi v realitní praxi?**

V dnešní době by měl být každý makléř vzdělaný ve svém oboru na té nejvyšší možné úrovni.

**23. Jak by, podle Vašeho názoru, měly být nastaveny podmínky pro získání oprávnění pro činnosti realitního zprostředkovatele v prostředí českého realitního trhu?**

Tak jak je konečně realitní zákon dán.

**24. Jakým minimálním rozsahem znalostní by měl realitní makléř v rámci českého realitního trhu disponovat? Prosím specifikujte.**

Minimálně maturitní zkouška a zkouška realitní činnosti.

**25. Jak se, podle Vašeho názoru, bude vyvíjet realitní činnost na českém realitním trhu v krátkodobém a střednědobém časovém období?**

Nemovitostí na prodej bude čím dál tím méně a ceny nemovitostí budou stagnovat.

### **7.3. Řízený rozhovor s realitní kanceláří RK Spirit**

#### **Identifikační otázky**

Pohlaví respondenta: *muž*

Věk respondenta: *46*

Vzdělání respondenta: *Vysokoškolské (Mgr.)*

Délka praxe v segmentu realitní činnosti: *20 roků*

**1. Prosím popište obsah Vaší pracovní činnosti v realitní praxi na vedoucí pozici.**

Mám na starosti vedenie spoločnosti. Koordinujem a schvaľujem činnosti mojich podriadených – Sefa obchodu (ma na starosti Realitných obchodníkov), Sefa pre Komunikáciu, Personalistiku a Marketing, Externého Učtovníka a sefa Kvalifikácie a PR.

**2. Co Vás zaujalo na oboru realitní činnosti a realitního poradenství.**

Možnosť poradiť klientom v otázke kúpy nehnuteľnosti na bývanie, rekreáciu, podnikanie či investičnej nehnuteľnosti.

**3. Jaké osobnostní předpoklady by měl mít realitní makléř?**

Vybornu komunikáciu a etické jednanie v každom smere.

**4. Jaké osobnostní předpoklady by měl mít vedoucí zaměstnanec v realitní praxi?**

Vybornu komunikáciu a trpezlivosť pri zvladani svojich podriadených. A mal by byť orientovaný na výsledky!

**5. Jaké přístupy a komunikaci uplatňuje ve vztahu ke klientům v realitní praxi?**

Vždy dodržíme, co klientovi slubíme. Slubíme ale iba to, čo dokážeme ovplyvniť.

**6. Jakými způsoby motivujete realitní makléře ke zdravé motivovanosti pro pracovní výkon?**

Ich odmena za zrealizovaný obchod a kumulované bonusy motivujúce maklera pracovať na seba dlhodobo.

**7. Je podle Vašeho názoru relevantní rivalita mezi realitními makléři v rámci realitní kanceláře?**

Do určitej miery je nevyhnutná. Nadriadený jej však tvrdými, ale férovými pravidlami musí dať jasný rámec a mantinely.

**8. Jaké motivační nástroje realitních makléřů se v praxi Vaší realitní kanceláře nejvíce osvědčily?**

Ochutnanie pocitu z „mam pravo klientom pomahať“.

**9. Jaké manažerské a lídrové přístupy se v praxi Vaší realitní kanceláře nejvíce osvědčily?**

Férovosť a jasne a tvrde pravidla.

**10. Je ve Vaší realitní kanceláři formální či neformální firemní kultura a vztahy mezi realitními makléři a vedoucími zaměstnanci?**

Skor myslím neformálna.

**11. Jakým způsobem jsou utvářeny vztahy s klienty v rámci Vaší realitní praxe?**

Hlavne komunikácia a porozumenie. Často sa z klientov a realitných maklerov stanú priatelia na celý život...

**12. Jaký význam má, podle Vašeho názoru, pozitivní pracovní prostředí a firemní kultura?**

Obrovsky! Može posobiť v pozitívnom aj negatívnom smere na pracovníkov realitnej kancelarie aj jej klientov.

**13. Jaké formy realizace komunikace s klienty v realitní praxi v současné době nejvíce běžné?**

Hlavne mailova a telefonicka komunikacia, v pripade obhliadky nehnuteľnosti samozrejme osobna. Predtym ako s klientom komunikuje Realitny makler, tak ho oslovuje marketing, na 99% webovy.

**14. Jaké žádoucí kompetence a dovednosti by měli mít uchazeči na pracovní pozici realitního makléře v realitní praxi?**

Stacia im 4 dovednosti: Komunikacia, Etika v poriadku, Vodicky preukaz a praca s PC a mobilom.

**15. Jaký význam má v pracovní činnosti právní úprava českého realitního práva a změn v platné právní úpravě?**

Neviem ako to mate v CR. Na Slovensku chyba legislativna opora pre realitny biznis.

**16. Jaký význam mají ve vztahu ke klientům v realitní praxi etické normy a etické chování?**

Zasadny. Neeticky clovek nema co v realitnom biznise hladat. Na akejkolvek pozicii.

**17. Jak se, podle Vašeho názoru, bude vyvíjet profese realitního makléře na českém realitním trhu do budoucna?**

Este viac komunikacie bude prebiehat elektronicky, aj ked finalne stretnutie bude asi vzdy osobne. Buducnost zvysi naroky na Realitnych maklerov predovsetkym v oblasti Komunikacie, Etiky a prace z PC a mobilom.

**18. Jak byste zhodnotil/a současnou situaci na trhu realitního zprostředkování a na českém realitním trhu?**

Aktualne je v CR aj v SR trh predávajúceho. To znamena, ze dopyt vyrazne prevysuje relevantnu ponuku.

**19. Které problémy považujete za zásadní v oblasti realitního zprostředkování a českého realitního trhu? Uveďte prosím pět nejvýznamnějších problémů dle Vašeho názoru.**

- a) Etika Realitnych obchodnikov a realitnych kancelarii.
- b) Neznalost problematiky na strane bezneho klienta.
- c) Ine problemy su marginalne.

**20. Jak by měl být v realitních vztazích a praxi s klienty nastaven režim zajišťující vyšší ochranu klienta? Uveďte prosím alespoň tři opatření.**

- a) Automaticka uschova kupnej ceny.
- b) Osobna zodpovednost Realitneho obchodnika za spravne legislativne a eticky dotiahnuty obchod.

**21. Jaký minimální rozsah služeb, podle Vašeho názoru, by měl realitní zprostředkovatel poskytovat klientovi v rámci své provize, kterou mu klient poskytuje? Prosím blíže specifikujte?**

Mal by zabezpecit:

- a) Pripravu a uzatvorenie zmluvy o sprostredkovaní
- b) Nafotenie nehnutenosti
- c) Zber zakladnych info o nehnutenosti
- d) Profi prezentacia nehnutenosti na webe
- e) Oslovenie databazy Realitnej kancelarie
- f) Zrealizovanie obhliadok s potencialnymi kupujucimi
- g) Najdenie spravneho kupujuceho
- h) Zarezervovanie nehnutenosti pre kupujuceho vratane zlozenia zavaznej zabezpeky
- i) Priprava a odsuhlasenie Kupnej zmluvy

- j) Zabezpečenie finančných tokov (Kupna cena)
- k) Prepis vlastníckeho práva na katastri nehnuteľnosti
- l) Odovzdanie nehnuteľnosti kupujúcemu vrátane prepisu energií

**22. Jaký význam má kvalita a komplexnosť služieb v poskytovaní služieb a komunikácie klientovi v realitnej praxi?**

Rovnako ako v každom inom biznise.

**23. Jak by, podľa Vašeho názoru, mali byť nastavené podmienky pre získanie oprávnení pre činnosť realitného zprostredkovateľa v prostredí českého realitného trhu?**

Minimálne vzdelanie + úspešne absolvovanie kvalifikácie Realitného maklára.

**24. Jakým minimálnym rozsahom znalostí by mal realitný maklár v rámci českého realitného trhu disponovať? Prosím špecifikujte.**

Mal by vedieť dobre komunikovať, hlavne schopnosť skutočne pocítiť klienta.

Mal by mať veľkú ochotu klientom pomáhať.

**25. Jak se, podľa Vašeho názoru, bude vyvíjať realitná činnosť na českém realitním trhu v krátkodobém a střednědobém časovém období?**

Este viac komunikácie bude prebiehať elektronicky, aj keď nakoniec stretnutie bude asi vždy osobne. Budúcnosť zvýši nároky na Realitných maklerov predovšetkým v oblasti Komunikácie, Etiky a práce z PC a mobilom.

## **7.4. Vyhodnocení řízeného rozhovoru**

Řízený rozhovor, včetně polostrukturovaného dotazníku, se skládal z 25 různorodých otázek. Cílem bylo zjistit, jak jednotlivé kanceláře postupují, co upřednostňují, v čem sledávají chyby nebo naopak, co je jejich výhodou a silnou stránkou. Co mohou zákazníkovi nabídnout nebo co považují za minimum ve svých službách. Cílem bylo také zodpovězení hypotéz, které jsem stanovila na začátku.

### **1. Je relevantní rivalita mezi realitními makléři?**

Dané kanceláře se spíše přiklání k tomu, že je důležitější motivace a loajalita k agentuře než vzájemná rivalita. Slovenská realitní kancelář správně

konstatovala, že rivalita je sice nevyhnutelná, avšak zaměstnavatel je zodpovědný za její kontrolu. Tato hypotéza tedy byla vyvrácena.

## **2. Má pozitivní prostředí a firemní kultura vliv na práci v realitní kanceláři?**

Všechny dotazované kanceláře se shodly, že firemní kultura má vliv i význam na práci v realitní kanceláři. Kanceláře konstatují, že firemní kultura ovlivňuje jak pracovníky, tak potencionální i stálé klienty. Hypotéza byla potvrzena.

## **3. Měly by mít uchazeči na pracovní pozici realitního makléře vystudovanou vysokou školu?**

Realitní kanceláře se shodly, že je důležitější, aby měl realitní makléř určité dovednosti, uměl komunikovat, byl ochotný a schopný se učit nové věci. Ani jedna kancelář nezmínila, že je nezbytné, aby měl realitní makléř vystudovanou vysokou školu, proto tato hypotéza byla vyvrácena.

## **4. Mají etické normy a etické chování v realitní praxi celý význam ve vztahu ke klientům?**

Všechny realitní kanceláře jednohlasně konstatují, že etické normy a etické chování má význam a ovlivňuje to vztah klient-makléř. Pro všechny tři je to důležitá součást. Tato hypotéza byla tedy potvrzena.

## **5. Má profese realitního makléře do budoucna potenciál?**

Podle realitních kanceláří, má profese realitního makléře do budoucna potenciál. Podle některých se možná sice mírně změní komunikace, myšleno z osobní na elektronickou, ale profese realitního makléře, bude podle realitních kanceláří vždy vítána a užitečná pro potencionální i stálé klienty. Tato hypotéza proto byla potvrzena.

## **6. Má význam ochrana klienta?**

Podle realitních kanceláří je samozřejmostí ochrana klienta. Ať už se jedná o ochranu GDPR nebo o úschovu kupní ceny, je ochrana klienta prvořadá. Hypotéza byla tedy potvrzena.

## **7. Měly by být podmínky pro získání oprávnění pro činnost realitního zprostředkovatele ještě víc zpřísněny?**



Podle realitních kanceláří jsou nynější podmínky nastaveny adekvátně. Každá z nich si přeje kvalifikaci realitního makléře, praxi a dovednosti, které s výkonem práce souvisejí - tj. komunikace, milé vystupování, umění práce s počítačem. Žádná s kanceláří nevyjádřila, že by se měly podmínky pro činnost realitního zprostředkovatele nějakým způsobem zpříšňovat. Tato hypotéza byla vyvrácena.

## Závěr

Cílem diplomové práce bylo popsat závazkové vztahy v realitní praxi, a to se zaměřením na jednotlivé právní předpisy, které souvisejí s realitní činností a dále se zaměřením na praktické problémy při této činnosti. K vypracování práce byly použity relevantní zdroje – odborná literatura a zahraniční články, sekundární zdroje (zejména internetové), řízené rozhovory s vedoucími pracovníky realitních kanceláří a vzory smluv kupních a zprostředkovatelských.

Vzhledem k celosvětové pandemii Covid19, prošel trh s nemovitostmi změnami. Ceny nemovitostí rapidně stouply, taktéž i zájem lidí o koupi, nejen kvůli bydlení ale především kvůli investicím. Lidé proto také mnohem více vyhledávají pomoc od realitních zprostředkovatelů. S využitím realitních kanceláří lidé ušetří spousty času a především starostí, díky zkušenostem a pomoci realitních makléřů.

Úroveň a rozsah služeb realitních kanceláří se samozřejmě liší, ale díky sledovaným kancelářím jsem zjistila, že mají spousty společného, dokonce i s porovnáním s realitní kanceláří zastupující jinou zemi Evropské unie a to s realitní kanceláří ze Slovenské republiky.

Sledované realitní kanceláře se vesměs shodly na tom, jaké předpoklady mají mít vedoucí zaměstnanci, jaké přístupy jsou nejlepší v uplatňování ve vztahu ke klientům nebo jaký způsob motivace realitních makléřů je nejlepší pro pracovní výkon. Dále se kanceláře shodují s požadavky na dovednosti uchazečů o pracovní pozice, ale také i na minimálním rozsahu znalostí realitního makléře. Budoucnost pro realitní praxi vidí kanceláře také stejně, především ve využívání nejmodernějších technologií a neustálém růstu cen nemovitostí.

Co se praktických problémů týče, narazila práce na pár významných. Na základě dotazníku se odhalilo, že lidé nejsou spokojeni s cenovými nabídkami realit v rámci webových stránek realitních kanceláří. Bohužel tento problém vidí realitní kanceláře opačně a jejich ceny jsou podle nich adekvátní, vzhledem k rozsahu služeb, který poskytují a především také s ohledem na danou situaci na trhu. Významným zjištěním také bylo, že podle respondentů by se realitní kanceláře měli zaměřit především na internetové reklamy a používání sociálních sítí k sebepropagaci a přilákání nových klientů. Tento zdroj se ukázal jako lidmi hojně využívaný a proto by se na něj měli realitní kanceláře v rámci marketingu zaměřit. Pozitivním zjištěním bylo, že realitní

kanceláře nemají problém s právní úpravou, co se týče podmínek pro činnost realitního zprostředkovatele. Žádná z kanceláří právní úpravu neoznačila jako problém či jako překážku ve svém povolání. Dalším pozitivem je, že se díky dotazníku zjistilo, že lidé jsou, ve většině případů, spokojeni s obsahovým řešením webových stránek realitních kanceláří, což je velice přínosné, vzhledem k tomu, že dotazník odhalil největší zájem pro výběr realitní kanceláře zrovna skrze moderní internetové reklamy. Samy zkoumané realitní kanceláře si dávají na svých webových stránkách záležet a považují je za významný nástroj k získání zákazníků či k upoutání pozornosti.

# Zdroje

## Literatura

BĚLINA, Miroslav a Jan PICHRT. *Pracovní právo*. 7. doplněné a podstatně přepracované vydání. V Praze: C.H. Beck, 2017. Academia iuris (C.H. Beck). ISBN 978-80-7400-667-8.

BĚLOHLÁVEK, Alexander J. *Komentář k zákonu o obchodních korporacích*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2013. ISBN 9788073804510.

BLAŽEK, Ladislav a Alena ŠAFROVÁ DRÁŠILOVÁ. *Nadnárodní společnosti v České republice: vývojové trendy, organizace a řízení, kultura a odpovědnost*. V Praze: C.H. Beck, 2013. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-478-0.

HORVÁTHOVÁ, Petra, Jiří BLÁHA a Andrea ČOPÍKOVÁ. *Řízení lidských zdrojů: nové trendy*. Praha: Management Press, 2016. ISBN 978-80-7261-430-1.

JAROŠOVÁ, Eva. *Trénink sociálních a manažerských dovedností: metodický průvodce*. Praha: Management Press, 2001. ISBN 80-7261-048-1.

Josková, L., Pravda, P. *Zákon o obchodních korporacích s komentářem*. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2014, ISBN 978-80-247-4834-4

KOUBEK, Josef. *Personální práce v malých podnicích*. 2., přeprac. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2003. Manažer. ISBN 80-247-0602-4.

MACHÁČEK, Ivan. *Zaměstnanecké benefity a daně*. 6. vydání. Praha: Wolters Kluwer, 2021. Daně (Wolters Kluwer ČR). ISBN 978-80-7676-193-3.

NOVOTNÝ, Petr, Monika NOVOTNÁ, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Smluvní právo*. 2., aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2017. Právo pro každého (Grada), 123 s. ISBN 978-80-271-0609-7.

PILÍK, Václav. *Příkazní smlouva*. Praha: Wolters Kluwer, 2017. Právo prakticky. ISBN 978-80-7552-467-6.

SYRUČEK, Vladimír a Vencislav SABOTINOV. *Realitní právo: nemovitosti v realitní praxi*. V Praze: C.H. Beck, 2018. Praktická knihovna (C.H. Beck). ISBN 978-80-7400-701-9.

ŠKAPA, Stanislav. *Mikroekonomie I*. Vydání 3., přepracované. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2016, 46 s. ISBN 978-80-214-5391-3.

Švestka, J. Spáčil, J. Škárová, M., Hulmák, M. a kolektiv: *Občanský zákoník I: Komentář*, Praha: C. H. Beck, 2008, 1. vydání, 1221 s., ISBN 978-80-7400-004-1

### **Články**

Benfield, J.D., Cain, C.L. & Johnson, K.H. On the Relationship Between Property Price, Time-on-Market, and Photo Depictions in a Multiple Listing Service. *J Real Estate Finan Econ* **43**, 401–422 (2011)

DŮVODOVÁ ZPRÁVA k zákonu č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích). Nakladatelství ANAG. Dostupné z: [http://www.anag.cz/Files/file/duvodova\\_obchkor.pdf](http://www.anag.cz/Files/file/duvodova_obchkor.pdf)

Martin, Kevin. *Your Clients-your business*, The Law society of England and Wales, 2006.

Právo: časopis pro právní teorii a praxi : články – zajímavosti z praxe – judikáty. Praha: Ústav práva a právní vědy, 2011. ISSN 1802-9116

S. Barnes, "Understanding Virtual Reality inMarketing: Nature, Implications and Potential," *SSRN Electron. J.*, pp. 1–50, 2016.

### **Právní předpisy**

Česká republika. Zákon č. 89/2012, občanský zákoník.

Česká republika. Zákon č. 358/1992, zákon o notářích a jejich činnosti (notářský řád).

Česká republika. Zákon č. 90/2012, zákon o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích).

Česká republika. Zákon č. 39/2020, zákon o realitním zprostředkování a o změně souvisejících zákonů (zákon o realitním zprostředkování).

Slovenská republika. Zákon č. 455/1991 Zb., zákon o živnostenskom podnikání (živnostenský zákon).

### **Internetové zdroje**

<https://www.aktualne.cz/wiki/finance/dan-z-nabyti-nemovitosti/r~i:wiki:4026/>

[http://www.anag.cz/Files/file/duvodova\\_obchkor.pdf](http://www.anag.cz/Files/file/duvodova_obchkor.pdf)

<https://archiv.hn.cz/c1-66760490-vse-o-fenomenu-big-data>

[https://artn.cz/wp-content/uploads/2020/02/TrendReport-2020\\_CZ-1.pdf](https://artn.cz/wp-content/uploads/2020/02/TrendReport-2020_CZ-1.pdf)

<https://www.cnb.cz/cs/menova-politika/br-zapisy-z-jednani/>

<https://ct24.ceskatelevize.cz/ekonomika/2577709-jak-chamtivost-zmenila-sen-o-bydleni-na-nocni-muru-vse-co-jste-chteli-vedet-o>

<https://www.czso.cz/csu/czso/metodicka-poznamka-k-indexu-spotrebitelskych-cen-imputovane-najemne-listopad-2021>

<https://doi.org/10.1007/s11146-009-9219-6>

<https://www.e15.cz/koronahelpdesk-e15/krize-covid-19-srazi-ceny-nemovitosti-1368559>

<https://www.newgenerationsweb.com/insights/housing-clients-and-images-an-interview-with-fala/>

<http://www.penize.cz/nakup-a-prodej-nemovitosti/431611-ceny-bydleni-rekordne-rostou-cesko-je-prvni-v-evrope>

<https://www.pravniprostor.cz/clanky/obchodni-pravo/realitni-zprostredkovani-jiz-pouze-prostrednictvim-profesne-zpusobilych-osob>

<https://www.realitnaunia.sk/wp-content/uploads/2016/05/Zakon-o-realitnom-sprostredkovani-revizia-maj-2016.pdf>

<http://www.realitnizakon.eu/>

<https://www.remax-czech.cz/eticky-kodex>

<https://visuin.com/blog/architektonicka-vizualizace-skryte-potencialy-a-prinosy-pro-architektky-a-jejich-klienty/>

<https://zpravy.aktualne.cz/jak-zvysit-uroven-realitnich-makleru-a-kde-ziskat-vzdelani-z/r~f4c828e2176b11ea9d020cc47ab5f122/>

## **Seznam příloh**

Příloha č. 1: Kupní smlouva

Příloha č. 2: Zprostředkovatelská smlouva

Příloha č. 3: Příkazní smlouva

## Kupní smlouva

# Kupní smlouva

Smluvní strany:

1  
na jedné straně jako „prodávající“

a

2)

na druhé straně jako „kupující“

uzavřely dne, měsíce a roku níže uvedeného tuto kupní smlouvu:

### I.

Prodávající je podle rozhodnutí Pozemkového úřadu České Budějovice o výměně vlastnických práv v pozemkové úpravě ze dne 31. 8. 2007, č.j. 3301-1681/2007-833/04-2/Bg/0-KPÚ/754331/K01/1/1-Bg, právní moc dne 9. 4. 2009, výlučným vlastníkem parcely č. m<sup>2</sup>, když tato nemovitost je zapsána na LV č. 601 pro obec Staré Hodějovice a katastrální území Staré Hodějovice v katastru nemovitostí vedeném Katastrálním úřadem pro Jihočeský kraj, Katastrálním pracovištěm České Budějovice.



## II.

Prodávající touto smlouvou převádí vlastnické právo k parcele č. uvedené v čl. I. této kupní smlouvy, a to se všemi součástmi a příslušenstvím, právy a povinnostmi (dále jen „nemovitost“) a zavazuje se tuto nemovitost předat kupujícím. Kupující převáděnou nemovitost takto od prodávajícího do svého

- podílového spoluvlastnictví, každý jednou ideální polovinou
- společného jmění manželů SJM
- výlučného vlastnictví

kupují a zavazují se nemovitost převzít a zaplatit za ni kupní cenu dle čl. III této kupní smlouvy.

## III.

- 1) Smluvní strany sjednaly vzájemnou dohodu za převod nemovitosti podle čl. II. této smlouvy kupní cenu v celkové výši,- Kč (slovy korun českých korun českých), Dohodnutou kupní cenu se kupující zavazuje uhradit prodávajícímu nejpozději do .....2020, a to na účet prodávajícího, č.ú., vedený u UniCredit Bank.
- 2) V případě, že kupní cena nebude zaplacená ve lhůtě dle bodu ad. 2) tohoto ustanovení kupní smlouvy, je prodávající oprávněn od této smlouvy odstoupit písemným oznámením zaslaným kupujícímu na adresu bydliště kupujícího uvedenou v záhlaví této kupní smlouvy. Odstoupením od smlouvy se smlouva od počátku ruší a strany jsou povinny vrátit si vzájemně poskytnutá plnění.

## IV.

- 1) Prodávající prohlašuje, že na převáděné nemovitosti neváznou žádné dluhy, věcná břemena, nájemní práva, zástavní práva, exekuční řízení či příkazy a ani jiná práva třetích osob, ať již zapsané či nezapsané do katastru nemovitostí. Dále prodávající prohlašuje, že žádným právním úkonem, který není v katastru nemovitostí dosud zapsán, nezatížil nebo nepřevodil vlastnictví k převáděné nemovitosti na třetí osobu.

- 2) Prodávající rovněž prohlašuje, že není předlužen a není mu známo, že by bylo zahájeno vůči němu insolvenční řízení či řízení o prohlášení konkurzu na jeho majetek. Prodávající dále prohlašuje, že vůči němu není v právní moci žádné soudní rozhodnutí, rozhodnutí rozhodčího soudu nebo rozhodce či rozhodnutí správního, daňového či jiného státního orgánu na plnění, které by mohlo být důvodem exekuce nebo výkonu rozhodnutí, a že žádné exekuční či vykonávací řízení nebylo proti prodávajícímu zahájeno a ani v době uzavření této smlouvy neprobíhá. Prodávající rovněž prohlašuje, že nebylo vydáno žádné rozhodnutí o předběžném opatření, které by prodávajícího omezovalo v dispozici s převáděnou nemovitostí nebo mu dokonce prodej převáděné nemovitosti zakazovalo.
- 3) Prodávající prohlašuje, že prodává nemovitost ve stavu odpovídajícím jejímu opotřebení a že mu nejsou známy žádné vady a skutečnosti, na něž kupujícího neupozornil a že nemovitost není zatížena ekologickými škodami.
- 4) V případě, že se po podpisu této smlouvy ukáže prohlášení prodávajícího uvedená v tomto ustanovení smlouvy jako nepravdivá, je kupující oprávněn od této smlouvy odstoupit písemným oznámením zaslaným prodávajícímu na adresu sídla prodávajícího uvedenou v záhlaví této smlouvy. Odstoupením od smlouvy se smlouva od počátku ruší a strany jsou povinny vrátit si vzájemně poskytnutá plnění.
- 5) Kupující prohlašuje, že je s faktickým i právním stavem převáděné nemovitosti seznámen.
- 6) Prodávající se zavazuje na žádost kupující uzavřít s financující bankou zástavní smlouvu za účelem poskytnutí úvěru kupující určeného na úhradu kupní ceny dle této smlouvy.
- 7) Účastníci jsou srozuměni s tím, že v době podání návrhu na vklad vlastnického práva dle této smlouvy budou převáděné nemovitosti zatíženy zástavním právem financující banky, a to z důvodu zajištění úvěru poskytnutého na úhradu kupní ceny dle této kupní smlouvy.

## V.

- 1) Kupující nabude vlastnické právo k převáděné nemovitosti vkladem vlastnického práva do katastru nemovitostí Katastrálním úřadem pro Jihočeský kraj, Katastrálním pracovištěm České Budějovice. Smluvní strany se zavazují, že podají návrh na povolení vkladu vlastnického práva do katastru nemovitostí ve lhůtě 5 dnů od podpisu této smlouvy. Do doby realizace vkladu tohoto práva jsou obě smluvní strany vázány svými smluvními projevy. Právní účinky vkladu vznikají na základě pravomocného rozhodnutí o povolení vkladu ke dni, kdy návrh na vklad

vlastnického práva byl jmenovanému katastrálnímu úřadu doručen.

- 2) Smluvní strany se zavazují učinit veškeré potřebné kroky nutné k tomu, aby příslušný katastrální úřad mohl řádně rozhodnout o povolení vkladu vlastnického práva kupujícího k nemovitosti, a to v co nejkratším termínu. Za tímto účelem se strany zavazují poskytnout si vzájemně nezbytnou součinnost.
- 3) Nedojde-li na základě této smlouvy k pravomocnému rozhodnutí katastrálního úřadu o povolení vkladu vlastnického práva ve prospěch kupujícího do katastru nemovitostí (zamítnutí vkladu, zastavení řízení o povolení vkladu), jsou smluvní strany vzájemně zavázány ve lhůtě do dvou týdnů od právní moci negativního rozhodnutí katastrálního úřadu (zamítnutí vkladu, zastavení řízení o povolení vkladu), uzavřít mezi sebou novou smlouvu se stejným účelem a obdobným obsahem tak, aby vyhověly požadavkům katastrálního úřadu a bez zbytečného odkladu po uzavření nové smlouvy podat návrh na povolení vkladu vlastnického práva podle této nové smlouvy. Nelze-li důvody, pro které nedošlo k pravomocnému rozhodnutí katastrálního úřadu o povolení vkladu vlastnického práva ve prospěch kupujícího dle této smlouvy odstranit ani uzavřením nové smlouvy stejného účelu a obdobného obsahu, je každá ze smluvních stran oprávněna od této smlouvy odstoupit písemným oznámením zaslaným druhé smluvní straně na adresu jeho bydliště, uvedenou v záhlaví této kupní smlouvy. V takovém případě jsou smluvní strany povinny si navzájem vrátit vše, co na základě této smlouvy obdržely od druhé smluvní strany této smlouvy, a to bez zbytečného odkladu. Smluvní strana, z jejíž viny nedošlo k pravomocnému rozhodnutí katastrálního úřadu o povolení vkladu vlastnického práva, je povinna druhé smluvní straně tímto vzniklou škodu uhradit, a to bez zbytečného odkladu.

## VI.

- 1) Prodávající se zavazuje nejpozději ve lhůtě 5 dnů od zaplacení kupní ceny prodávajícímu převáděnou nemovitost předat kupujícímu k řádnému užívání.

## VII.

Podle této kupní smlouvy lze na příslušném listu vlastnictví zapsat do katastru nemovitostí vlastnické právo ohledně převáděné nemovitosti ve prospěch kupujícího.

## VIII.

- 1) Správní poplatek za návrh na vklad do katastru nemovitostí u příslušného katastrálního úřadu hradí prodávající.
- 2) Poplatníkem daně z nabytí nemovitých věcí je v souladu s § 1 odst. 1 písm. a) zákonného opatření senátu o dani z nabytí nemovitých věcí č. 340/2013 Sb. Kupující.

## IX.

- 1) Tato smlouva je sepsána ve třech vyhotoveních, z nichž po jednom obdrží každý z účastníků smlouvy a jedno bude přílohou návrhu na vklad spoluvlastnického práva do katastru nemovitostí.
- 2) Smluvní strany prohlašují, že si tuto smlouvu přečetly a že souhlasí s jejím obsahem, který vyjadřuje jejich svobodnou a vážnou vůli. Na důkaz toho připojují své vlastnoruční podpisy.

V Českých Budějovicích dne .....

.....

V Českých Budějovicích dne

.....

.....

prodávající

kupující

## Zprostředkovatelská smlouva

### *Smlouva o zprostředkování*

Smluvní strany:

1. Realitní kancelář: Dalibor Žáček

místem podnikání: Hradební 476/9a, 370 01 České Budějovice,

IČO: 47232269, DIČ: CZ7203121222,

(dále jen "RK")

a

2. pan ....., r.č. ...., bytem ....., České Budějovice

(dále jen "majitel")

***uzavřely dne, měsíce a roku níže uvedeného tuto smlouvu o zprostředkování:***

#### ***I.***

1. RK se zavazuje provádět pro majitele činnost realitní kanceláře (tj. např. inzerce, propagace, osobní jednání, zajištění sepsání kupní smlouvy) vedoucí k tomu, aby měl majitel příležitost uzavřít s třetí osobou/osobami (dále jen „kupující“) kupní smlouvu či smlouvu o budoucí smlouvě kupní (dále jen „kupní smlouva“) na prodej těchto nemovitostí: dům č.p. ...., na parcele č. ...., za kupní cenu .....,- Kč (dále jen „nemovitost“), když tato kupní cena může být dohodou smluvních stran snížena nebo zvýšena.
2. Majitel tímto zmocňuje RK k jednání se zájemci o koupi nemovitosti, která jsou vhodná či nutná k uzavření kupní smlouvy, zároveň majitel uděluje RK plnou moc k tomu, aby se zájemci o koupi nemovitosti uzavíral rezervační smlouvu a přebíral od nich zálohu na zaplacení kupní ceny.
3. RK je oprávněna být činná při zajišťování příležitosti uzavřít s kupujícím kupní smlouvu

i pro kupujícího.

4. Majitel se zavazuje, že RK poskytne potřebnou součinnost k zajištění shora uvedeného úkolu RK, že bude RK průběžně informovat o všech důležitých okolnostech souvisejících s předmětem této smlouvy a předá RK veškeré informace a podklady, které jsou potřebné k uzavření kupní smlouvy.

## II.

1. Majitel se zavazuje zaplatit RK za splnění její povinnosti podle článku I. této smlouvy provizi ve výši 5 % z kupní ceny.
2. Nárok na provizi vzniká RK dnem, kdy bude RK majiteli předložen návrh na uzavření kupní smlouvy s konkrétním kupujícím, který obdržel od RK informaci o možnosti uzavřít kupní smlouvu specifikovanou v čl. I.
3. Provize RK je splatná do 10 dnů ode dne, kdy majitel obdrží z kupní smlouvy kupní cenu, nejpozději však do 1 měsíce od předložení návrhu na uzavření kupní smlouvy s konkrétním kupujícím majiteli.
4. Nárok na provizi vzniká RK i v případě, že za doby trvání této smlouvy nebo do jednoho roku po zániku této smlouvy uzavře majitel kupní smlouvu s osobou, která se dozvěděla o prodeji nemovitosti na základě činnosti RK nebo s osobou blízkou takové osobě nebo s osobou jednající ve shodě s takovou osobou nebo osobou s ní jakkoliv spřízněnou, sám bez součinnosti s RK. Provize RK je pak splatná do 10 dnů ode dne uzavření kupní smlouvy.
5. Majitel souhlasí s tím, aby si RK započítala na provizi zálohu na zaplacení kupní ceny přijatou od kupujícího.
6. V provizi je zahrnuta i náhrada nákladů vynaložených RK. V případě, že RK nevznikne nárok na zaplacení provize, nemá RK nárok ani na náhradu vynaložených nákladů.

## III.

1. Majitel se zavazuje, že po dobu trvání této smlouvy nepověří stejnou záležitostí jakoukoliv jinou osobu (tj. např. jako zprostředkovatele, příkazníka, či obstaravatele) a ani sám bez účasti RK nevstoupí v jednání o uzavření kupní smlouvy s třetí osobou (osobami).
2. Majitel se dále zavazuje, že po dobu trvání této smlouvy neuzavře kupní smlouvu s třetí osobou (osobami), s níž nezprostředkovala uzavření kupní smlouvy RK.
3. Poruší-li majitel některou z těchto povinností uvedených v tomto ustanovení smlouvy, zavazuje se majitel zaplatit RK smluvní pokutu ve výši touto smlouvou sjednané provize RK.

## IV.

1. Tato smlouva se uzavírá s účinností ode dne jejího podpisu na dobu 6 měsíců. Platnost této smlouvy může být písemně prodloužena, nejdříve však 30 dnů před ukončením její platnosti.
2. Smluvní strany prohlašují, že si tuto smlouvu přečetly a že souhlasí s jejím obsahem, který vyjadřuje jejich svobodnou a vážnou vůli. Na důkaz toho připojují své vlastnoruční podpisy.

V Českých Budějovicích dne .....

.....

RK

.....

majitel



## **Příkazní smlouva**

### **Příkazní smlouva**

uzavřená ve smyslu § 2430 až § 2444 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „občanský zákoník“)

#### 1. Smluvní strany

1.1 (Obchodní firma či jméno a příjmení): (doplnit) sídlo či trvalé bydliště:  
(doplnit) IČO či dat.nar.: (doplnit)

zapsaná v obchodním rejstříku vedeném (doplnit), spisová značka (doplnit)

zastoupen/a: (doplnit), funkce: (doplnit) bankovní spojení: (doplnit), číslo účtu: (doplnit)

(dále jen „příkazce“)

a

1.2 (Obchodní firma či jméno a příjmení): (doplnit) sídlo či trvalé bydliště:  
(doplnit) IČO či dat.nar.: (doplnit)

zapsaná v obchodním rejstříku vedeném (doplnit), spisová značka (doplnit)

zastoupen/a: (doplnit), funkce: (doplnit) bankovní spojení: (doplnit), číslo účtu: (doplnit)

(dále jen „příkazník“)

Příkazce a příkazník společně dále též jako „smluvní strany“ a každá samostatně jako „smluvní strana“ uzavírají níže uvedeného dne, měsíce a roku tuto

příkazní smlouvu

(dále též jen „smlouva“)

#### 2. Úvodní ustanovení

2.1 Smluvní strany prohlašují, že údaje uvedené v čl. 1 této smlouvy odpovídají v době uzavření smlouvy skutečnosti. Smluvní strany se zavazují, že změny dotčených údajů oznámí bez prodlení písemně druhé smluvní straně.

2.2 Smluvní strany prohlašují, že osoby podepisující tuto smlouvu jsou k tomuto právnímu jednání oprávněny.

2.3 Příkazník prohlašuje, že je odborně způsobilý k zajištění plnění svého závazku a ke splnění veškerých povinností vyplývajících z této smlouvy.

2.4 Účelem smlouvy je zajištění (zde doplnit o popis předmětu činnosti, kterou bude příkazník pro příkazce vykonávat).

2.5 Místem plnění je (zde doplnit lokalitu, ve které bude příkazník svoji činnost vykonávat, nehodí-li se pro charakter připravované smlouvy, je možno ze smlouvy vypustit). V jiném místě než ve výše uvedeném je příkazník povinen vykonávat činnost dle této smlouvy v případě, že to vyžaduje řádné plnění jeho povinností nebo na základě pokynů příkazce.

2.6 Příkazce uděluje podle § 441 a následujících občanského zákoníku příkazníkovi plnou moc k výkonu činností popsanych v této smlouvě. Příkazník udělenou plnou moc přijímá.

### 3. Předmět smlouvy

3.1 Příkazník se zavazuje pro příkazce obstarat záležitosti, které jsou popsány v této smlouvě, při (doplnit událost, při které bude příkazník vykonávat svoji činnost).

3.2 Příkazník je povinen pro příkazce zajistit níže uvedené činnosti:

3.2.1 (doplnit činnosti, které je příkazník povinen vykonat),

3.2.2 (doplnit činnosti, které je příkazník povinen vykonat),).

3.3 Příkazce se zavazuje zaplatit příkazníkovi za provádění činnosti dle této smlouvy úplaty dle čl. 5 této smlouvy.

3.4 Smluvní strany prohlašují, že předmět smlouvy není plněním nemožným a že tuto smlouvu uzavřely po pečlivém zvážení všech možných důsledků.

### 4. Doba plnění

4.1 Příkazník zahájí svoji činnost ihned po nabytí účinnosti této smlouvy nebo na základě výzvy příkazce.

4.2 Příkazce je oprávněn smlouvu vypovědět kdykoliv i bez udání důvodů, a to s jím určenou výpovědní lhůtou. V takovém případě má příkazník nárok na zaplacení pouze poměrné části úplaty dle č. 5. odst. 1 této smlouvy k jím doposud provedené činnosti, kterou doložil.

4.3 Příkazník je oprávněn smlouvu jednostranně vypovědět i bez udání důvodu s dvouměsíční výpovědní lhůtou.

4.4 Příkazník je oprávněn odstoupit od smlouvy v případě, že příkazník vstoupí do likvidace nebo se ocitne v úpadku dle zákona č. 182/2006 Sb., o úpadku a způsobech jeho řešení (insolvenční zákon), ve znění pozdějších předpisů.

## 5. Úplata

5.1 Úplata za práce a činnosti příkazníka, které jsou předmětem této smlouvy, je stanovena dohodou smluvních stran a činí:

úplata bez DPH (doplnit) ,- Kč

DPH 21 % (doplnit) ,- Kč

úplata celkem včetně DPH (doplnit) ,- Kč

5.2 V úplatě jsou zahrnuty veškeré náklady příkazníka nutně nebo účelně vynaložené při plnění jeho veškerých závazků z této smlouvy.

5.3 Úplata je dohodnuta jako nejvýše přípustná a platí po celou dobu platnosti smlouvy.

## 6. Platební podmínky

6.1 Smluvní strany se dohodly, že zálohy nebudou poskytovány a příkazník není oprávněn požadovat jejich vyplacení.

6.2 Podkladem pro úhradu úplaty budou faktury, které budou mít náležitosti daňového dokladu dle zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů a náležitosti stanovené § 435 občanského zákoníku (dále jen „faktura“).

6.3 Strany se dohodly na způsobu úhrady úplaty tak, že (doplnit dohodnutý způsob úhrady úplaty).

6.4 Kromě náležitostí stanovených platnými právními předpisy pro daňový doklad je příkazník povinen ve faktuře uvést i tyto údaje:

- a) číslo smlouvy příkazníka a jeho IČO,
- b) předmět smlouvy,
- c) označení banky a číslo účtu,

· d) lhůtu splatnosti faktury,

· e) označení osoby, která fakturu vyhotovila, včetně jejího podpisu a kontaktního telefonu,

6.5 Lhůta splatnosti faktur je dohodou stanovena na 30 kalendářních dnů po jejich doručení příkazci. Stejný termín splatnosti bude platit pro smluvní strany i při placení jiných plateb (např. úroků z prodlení, smluvních pokut, náhrady škody aj.).

6.6 Nebude-li faktura obsahovat některou povinnou nebo dohodnutou náležitost, bude-li chybně vyúčtována úplata nebo DPH, je příkazce oprávněn fakturu před uplynutím lhůty splatnosti vrátit příkazníkovi k provedení opravy. Ve vrácené faktuře příkazce vyznačí důvod vrácení. Příkazník provede opravu vystavením nové faktury. Odesláním vadné faktury zpět příkazníkovi přestává běžet původní lhůta splatnosti. Celá lhůta splatnosti běží opět ode dne doručení nově vyhotovené faktury příkazci.

6.7 Doručení faktury se provede osobně proti podpisu zmocněné osoby nebo doporučeně prostřednictvím provozovatele poštovních služeb.

6.8 Příkazce je oprávněn provést kontrolu vyfakturovaných prací a činností. Příkazník je povinen oprávněným zástupcům příkazce provedení kontroly umožnit.

6.9 Povinnost zaplatit úplatu (její část) je splněna dnem odepsání příslušné částky z účtu příkazce /NEBO/ připsáním na účet příkazníka.

## 7. Práva a povinnosti příkazce

7.1 Příkazce je povinen přizvat příkazníka ke všem rozhodujícím jednáním, která se týkají vykonávané činnosti, resp. předat mu neprodleně zápis nebo informace o jednáních, kterých se příkazce nezúčastnil.

7.2 Příkazce se zavazuje, že v rozsahu nevyhnutelně potřebném poskytne příkazníkovi součinnost při zajištění podkladů, doplňujících údajů, upřesnění vyjádření a stanovisek, jejichž potřeba vznikne v průběhu plnění této smlouvy.

7.3 Příkazce se zavazuje předat příkazníkovi bez zbytečného odkladu veškeré podklady a dokumenty, které při své činnosti získá.

7.4 Příkazce je povinen vystavit včas příkazníkovi pro vyřízení záležitostí, které vyžadují uskutečnění právního jednání jménem příkazce, písemně plnou moc.

## 8. Práva a povinnosti příkazníka

## 8.1 Příkazník je dále povinen:

- a) (doplnit další případné specifické povinnosti příkazníka);
- b) (doplnit další případné specifické povinnosti příkazníka).

8.2 Nehledě na výše uvedené je příkazník povinen vykonat takovou činnost, ke které ho pověří příkazce.

8.3 Příkazník se zavazuje, že jakékoliv informace, které se dověděl v souvislosti s plněním předmětu smlouvy nebo které jsou obsahem předmětu smlouvy, neposkytne třetím osobám. Povinnosti mlčenlivosti může příkazníka zprostit pouze příkazce svým písemným prohlášením či zmocněním. Povinnost mlčenlivosti trvá i po skončení platnosti smlouvy.

8.4 Příkazník nesmí bez souhlasu příkazce postoupit svá práva a povinnosti plynoucí ze smlouvy třetí osobě.

8.5 Příkazník není oprávněn se odchýlit od pokynů příkazce.

## 9. Odpovědnost za škodu

9.1 Odpovědnost za škodu se řídí příslušnými ustanoveními občanského zákoníku, nestanoví-li smlouva jinak.

9.2 Příkazník odpovídá za škodu, která příkazci vznikne v důsledku vadného plnění, a to v plném rozsahu. Za škodu se považuje i újma, která příkazci vznikla tím, že musel vynaložit náklady v důsledku porušení povinností příkazníka.

9.3 Příkazník se zavazuje, že po celou dobu plnění svého závazku z této smlouvy bude mít na vlastní náklady sjednáno profesní pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou třetím osobám vyplývající z dodávaného předmětu smlouvy s limitem (doplnit),- Kč, s maximální spoluúčastí 5 %. Příkazník je povinen předat příkazci úředně ověřenou kopii pojistné smlouvy na požadované pojištění při podpisu této smlouvy. Příkazník je povinen výše uvedenou pojistnou smlouvu uchovávat v platnosti po celou dobu platnosti a účinnosti této smlouvy.

## 10. Sankční ujednání

10.1 Nebude-li příkazník vykonávat činnost v souladu s touto smlouvou a jeho povinnostmi uvedenými v této smlouvě, zavazuje se uhradit příkazci smluvní pokutu ve výši (doplnit),- Kč za každý zjištěný případ.

10.2 Sjednané smluvní pokuty zaplatí povinná strana nezávisle na zavinění a na tom, zda a v jaké výši vznikne druhé straně škoda. Náhradu škody lze vymáhat samostatně v plné výši vedle smluvní pokuty.

10.3 Pokud závazek některé ze smluvních stran vyplývající z této smlouvy zanikne před jeho řádným ukončením, nezaniká nárok na smluvní pokutu, pokud vznikl dřívějším porušením povinnosti. Zánik závazku vyplývajícího z této smlouvy jeho pozdním splněním neznamená zánik nároku na smluvní pokutu za prodlení s plněním.

## 11. Závěrečná ujednání

11.1 Změnit nebo doplnit tuto smlouvu mohou smluvní strany pouze formou písemných dodatků, které budou vzestupně číslovány, výslovně prohlášeny za dodatek této smlouvy a podepsány oprávněnými zástupci smluvních stran.

11.2 Platnost a účinnost této smlouvy nastává dnem jejího podpisu oběma smluvními stranami.

11.3 Smlouva je vyhotovena ve čtyřech stejnopisech s platností originálu, přičemž příkazce obdrží tři a příkazník jedno vyhotovení.

11.4 Jsou-li, nebo stanou-li se, některá ustanovení této smlouvy zcela nebo zčásti neplatnými, nebo pokud by v této smlouvě některá ustanovení chyběla, není tím dotčena platnost ostatních ustanovení. Namísto neplatného nebo chybějícího ustanovení sjednají smluvní strany takové platné ustanovení, které odpovídá smyslu a účelu neplatného nebo chybějícího ustanovení. V případě, že se některé ustanovení smlouvy ukáže být zdánlivým (nicotný právní akt), posoudí se vliv této vady na ostatní ustanovení této smlouvy dle ust. § 576 občanského zákoníku. Smluvní strany souhlasí, že v takovém případě zahájí neprodleně jednání za účelem změny takového ustanovení tak, aby se stalo platným, zákonným a vynutitelným a zároveň v nejvyšší možné míře zachovávalo původní záměr stran ohledně ustanovení upravujícího danou otázku.

11.5 Pokud není v této smlouvě stanoveno jinak, platí pro právní vztahy z ní vyplývající příslušná ustanovení obecně závazných právních předpisů České republiky, zejména pak ustanovení občanského zákoníku, ve znění pozdějších předpisů.

11.6 Příkazce je oprávněn převést veškerá svá práva a povinnosti, nebo jejich část z této smlouvy vyplývající na jinou osobu bez předchozího souhlasu příkazníka. Příkazník nesmí bez předchozího výslovného písemného souhlasu příkazce postoupit třetí straně smlouvu nebo jakoukoli její část nebo jakékoli právo nebo závazek z této smlouvy vyplývající.

11.7 Veškeré přílohy připojené k této smlouvě tvoří její nedílnou součást. V případě rozporu znění této smlouvy se zněním příloh k této smlouvě mají ustanovení této smlouvy přednost.

11.8 Příkazník na sebe přebírá nebezpečí změny okolností v souvislosti s právy a povinnostmi smluvních stran vzniklými na základě a v souvislosti s touto smlouvou. Smluvní strany výslovně vylučují uplatnění ustanovení § 1765 odst. 1, § 1766 a 1799 občanského zákoníku na smluvní vztah založený touto smlouvou. Příkazník prohlašuje, že veškeré podmínky této smlouvy vyplývají ze vzájemné dohody smluvních stran, kdy každá měla možnost jednotlivá ustanovení této smlouvy změnit.

11.9 Smluvní strany výslovně prohlašují, každá samostatně, že jsou oprávněny tuto smlouvu uzavřít a plnit, a jsou si vědomy skutečností z jejího uzavření vyplývajících. Smluvní strany prohlašují, že si tuto smlouvu řádně přečetly, s jejím obsahem souhlasí, a že smlouva byla sepsána na základě pravdivých údajů, jejich pravé a svobodné vůle a nebyla ujednána v tísní ani za jinak jednostranně nevýhodných podmínek či jiných okolností, které by zakládaly neplatnost tohoto dokumentu. Na důkaz toho připojují své vlastnoruční podpisy.

V \_\_\_\_\_ dne \_\_\_\_\_

V \_\_\_\_\_ dne \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

za příkazce

za příkazníka