

VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

ÚSTAV SOUDNÍHO INŽENÝRSTVÍ

INSTITUTE OF FORENSIC ENGINEERING

VÝHODY A NEDOSTATKY PRÁVNÍ ÚPRAVY REALITNÍ PRAXE

DIPLOMOVÁ PRÁCE

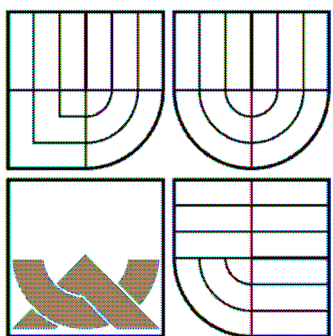
MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

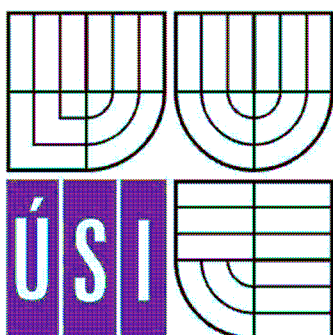
Mgr. KATEŘINA RAJMICOVÁ

BRNO 2010



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



ÚSTAV SOUDNÍHO INŽENÝRSTVÍ

INSTITUTE OF FORENSIC ENGINEERING

VÝHODY A NEDOSTATKY PRÁVNÍ ÚPRAVY REALITNÍ PRAXE

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF LEGAL REGULATIONS OF REALITY ESTATE
PRACTICE

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Mgr. KATEŘINA RAJMICOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

prof. JUDr. IVO TELEC, CSc.

BRNO 2010

Vysoké učení technické v Brně, Ústav soudního inženýrství
Ústav soudního inženýrství
Akademický rok: 2009/2010

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

studentka: Mgr. Kateřina Rajmicová

kteřá studuje v **magisterském navazujícím studijním programu**

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

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

Výhody a nedostatky právní úpravy realitní praxe

v anglickém jazyce:

Advantages and Disadvantages of Legal Regulations of Reality Estate Practice

Stručná charakteristika problematiky úkolu:

Úkolem studentky je podrobné posouzení stavu realitních trhů v Česku a v zahraničí včetně posouzení a kritického rozboru postavení a činnosti realitních kanceláří na trhu a realitních činností a jejího předmětu.

Do problematiky patří též rozbor hledisek etického kodexu a postavení realitního makléře z hlediska práva a veřejné morálky povolání. Úkolem je též formulovat a argumentačně podložit základní zásady realitní činnosti, a to v porovnání s jinými podobnými zásadami vhodně vybraných dalších odborných činností.

Cíle diplomové práce:

Cílem práce je získání poznatku na základě kritického rozboru stávající realitní praxe z hlediska její současné právní úpravy, a to se zaměřením na právní a jiné odborné výhody a nevýhody, resp. hrozby s tím spojené. Cílem je i možné navržení nové právní nebo jiné odborné, např. odborně etické úpravy do budoucna a její argumentační podložení.

Závěrečným cílem mají být i doporučení pro praxi.

Seznam odborné literatury:

Bradáč, J. Fiala, V. Hlavinková, Nemovitosti – oceňování a právní vztahy, Linde, Praha 2007

J. Fiala, M. Holub, J. Bičovský, Občanský zákoník, poznámkové vydání s judikaturou a literaturou, Linde, Praha 2006

M. Holub, J. Vaněk, M. Škárová, J. Tuláček a kol., Vzory smluv a podání, Linde, Praha 2006

A. Bradáč, J. Fiala a kol., Rádce majitele nemovitostí, Linde, Praha 2006

V. Zoufalý, J. Munková a kolektiv, Velká kniha smluvních vzorů C. H. BECK, Praha 2007

M. Janků, Nemovitosti – koupě a prodej – zákon, komentáře, vzory a judikatura, Computer press, Brno 2003

K. Adámková, L. Jeřábková, F. Melzer, Jak správně koupit, prodat, pronajmout dům či byt, Era, Brno 2003

Vedoucí diplomové práce: prof. JUDr. Ivo Telec, CSc.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2009/2010.

V Brně, dne 30.10.2009

L.S

prof. Ing. Albert Bradáč, DrSc.

Ředitel vysokoškolského ústavu

Abstrakt

Cílem mé diplomové práce je zhodnocení realitního trhu z hlediska právní úpravy. Dané téma jsem si vybrala, protože je mi blízké jak z pohledu absolventa právnické fakulty, tak z pohledu studenta realitního inženýrství. Právní úprava oblastí realit v ucelené formě neexistuje, je roztroušená do několika zákonů a vyhlášek. Mnohdy v praxi nastávají případy, jejichž řešení není zatím zákonem vůbec upraveno. Mým úkolem je vysvětlit některé problémy a situace, které se v této oblasti mohou vyskytnout, posoudit hlavní výhody dosavadní legislativy v rámci ČR, ale také poukázat na nedostatky a navrhnout možnost legislativního zakotvení.

V první kapitole se věnuji vysvětlení základních pojmů, které se v mé práci často vyskytují. Druhá kapitola se týká oblasti realit a realitních trhů. Zde předkládám právní úpravu této oblasti a také podávám informace o realitách v zahraničí a ve vesmíru. V další – třetí kapitole se zabývám ryze realitními kanceláři, a to jejich významem, vznikem, strukturou, typy, a dále organizacemi, které jsou s realitními kanceláři spojené. Ve čtvrté kapitole popisují realitní činnost, tzn. právní služby realitní kanceláře, dále také samotný prodej nebo pronájem nemovitostí a uvádím smlouvy související s realitní činností a daňovou problematiku při obchodování s nemovitostmi. V páté kapitole rozebírám práci realitního makléře, jeho certifikaci, profesní vzdělání a v závěru vysvětluji, co je etický kodex. Šestá - závěrečná kapitola obsahuje shrnutí mé diplomové práce a zhodnocení jednotlivých částí.

Klíčová slova

Realitní trh

Realitní kancelář

Realitní činnost

Realitní makléř

Abstract

The goal of my thesis is to assess the Real estate market in terms of law. I chose this topic because I take an interest in it both as a graduate of The Faculty Of Law and as a student of The Real Estate Engineering. There is no such thing as legal regulations of the reality matters in an integrated lex so far; the regulations are divided into several laws and ordinances. In the routine practise there often occur cases that are not governed by law at all. My task is not only to explain some problems and situations that may arise in this area and consider main advantages of the up to now legislation within the Czech Republic, but also to point out the main deficiencies and suggest a possibility of legislative changes.

In the first chapter I explain several basic concepts that often appear in my thesis. The second chapter concerns the realities and the Real estate markets, where I put forward the legal regulations and also furnish information on the realities abroad and in Space. In the third chapter I deal with Real estate agencies, their importance, origin, structure, sorts and also other organisations that are connected to Real estate agencies. In the fourth chapter I describe the Real estate business, meaning juristic services of a Real estate agency and selling and leasing a real property. I also present contracts related to the Real estate business and the tax matters concerned while dealing with realities. In the fifth chapter I explain the work of a Real estate broker, his certification, professional education and at the end I explain what an ethical codex is. The sixth chapter sums up the whole thesis and evaluates individual parts.

Keywords:

Real estate market

Real estate agency

Real estate business

Real estate broker

Bibliografická citace diplomové práce

RAJMICOVÁ, Kateřina. *Výhody a nedostatky právní úpravy realitní praxe*. Brno, 2010. 77 s., 6 s. příl. Vysoké učení technické v Brně. Ústav soudního inženýrství. Vedoucí diplomové práce prof. JUDr. Ivo Telec, CSc.

Prohlášení autora

„Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma: Výhody a nedostatky právní úpravy realitní praxe zpracovala samostatně a jen s využitím pramenů uvedených v seznamu literatury, které ve všech případech řádně cituji v souladu s příslušnou směrnicí děkana a citačními zvyklostmi.“

V Brně dne 21. 5. 2010

Mgr. Kateřina Rajmicová

Poděkování

Na tomto místě bych chtěla poděkovat panu prof. JUDr. Ivu Telecovi, CSs. za odborné konzultace a cenné rady při psaní této diplomové práce.

OBSAH:

OBSAH:	9
1. Teoretická východiska problematiky.....	11
1. 1. Úvod	11
1. 2. Vysvětlení některých pojmů.....	12
2. Reality a realitní trhy	14
2. 1. Reality a současnost.....	14
2. 2. Realitní trh	16
2. 3. Právní úprava realitních kanceláří a realitních trhů.....	18
2. 4. Reality v zahraničí	20
2. 5. Reality ve vesmíru	21
2. 6. Shrnutí	21
3. Realitní kanceláře	22
3. 1. Význam realitní kanceláře	22
3. 2. Vznik realitní kanceláře.....	23
3. 3. Struktura realitních kanceláří.....	26
3. 4. Typy realitních kanceláří	26
3. 5. Správcovská činnost	28
3. 6. Asociace realitních kanceláří ČR	30
3. 6. 1. Obecné informace o ARK ČR.....	30
3. 6. 2. Výhody v členství ARK ČR.....	32
3. 7. Asociace investorů a realitních kanceláří (AFIRE).....	33
3. 8. Česká komora Realitních kanceláří	35
3. 9. Shrnutí	36
4. Realitní činnost.....	37
4. 1. Charakteristika realitní kanceláře	37
4. 2. Právní služby realitní kanceláře.....	40
4. 2. 1. Činnost realitní kanceláře	40
4. 2. 2. Odpovědnost za splnění závazku smluvních stran	45
4. 2. 3. Obchodování s nemovitostmi bez realitní kanceláře.....	46
4. 3. Smlouvy související s realitní činností	47
4. 3. 1. Smlouva o zprostředkování	47
4. 3. 2. Exkluzivní smlouva.....	48

4. 3. 3. Rezervační smlouva na nemovitosti	49
4. 3. 4. Smlouva o smlouvě budoucí kupní	51
4. 3. 5. Kupní smlouva.....	51
4. 3. 6. Dohoda o úschově finančních prostředků	52
4. 3. 7. Dohoda o převodu členských práv a povinností bytu	53
4. 4. Prodej a pronájem nemovitostí	55
4. 4. 1. Prodej nemovitostí.....	55
4. 4. 2. Pronájem nemovitostí.....	57
4. 5. Daně a nemovitosti	58
4. 5. 1. Daně ve vztahu k nemovitostem.....	58
4. 5. 2. Daň z příjmu	58
4. 5. 3. Daň z přidané hodnoty.....	59
4. 5. 4. Daň z nemovitosti.....	60
4. 5. 5. Daň z dědictví a darování	61
4. 5. 6. Daň z převodu nemovitosti.....	61
4. 6. Prodej a pronájem pozemků	62
4. 7. Shrnutí	64
5. Realitní makléř a jeho činnost	65
5. 1. Co obnáší být makléřem	65
5. 2. Certifikace realitních makléřů	66
5. 3. Činnost makléře.....	71
5. 4. Profesní vzdělání makléře	71
5. 5. Etický kodex	72
5. 6. Shrnutí	74
6. Závěr.....	75
7. Seznam literatury.....	76
8. Seznam příloh.....	78
9. Přílohy	79
Příloha č. 1:.....	79
Příloha č. 2:.....	82
Příloha č. 3:.....	83

1. Teoretická východiska problematiky

1. 1. Úvod

Předtím, než se začnu zabývat samotnou problematikou této diplomové práce, jejíž téma jsem nazvala *Výhody a nedostatky právní úpravy realitní praxe*, tak bych ráda vložila na její počátek pár řádků a nastínila vlastní účel této práce a další aspekty, jež považuji za důležité do ní začlenit.

Vzhledem ke skutečnosti, že se problematikou realitní praxe zabývalo před vznikem této práce již mnoho předchůdců, jejichž zájem byl především praktický, rozhodla jsem se zpracovat danou tematiku víceméně z hlediska teoreticko právního. Cílem bylo vysvětlit některé problémy a situace, které se v této oblasti mohou vyskytnout, posoudit hlavní výhody dosavadní legislativy v rámci ČR, ale také poukázat na nedostatky a navrhnout možnost legislativního zakotvení.

Účelem této práce nebylo definovat veškeré instituty a zaobírat se jejich obecným významem, nýbrž pouze nastínit postup práce při obchodování s nemovitostmi. Dále jsem chtěla upozornit na nejednoznačnost výkladu v problematice realitních kanceláří, realitních trhů a makléřství. Zvláštní důraz jsem kladla na proces uzavírání smluv souvisejících s realitní činností a na nově vzniklý pojem certifikování realitního makléře. Práce je obohacena o tři přílohy, na něž jsou odkazy ve vlastním textu a dále jsou součástí i odkazy pro čtenáře na relevantní zdroje informací.

V první kapitole se věnuji vysvětlení základních pojmů, které se v mé práci často vyskytují. Jsou to pojmy jako reality, realitní trh, franchising, ARK ČR, AFIRE, exkluzivita, realitní makléř, certifikace a etický kodex. Druhá kapitola se týká oblasti realit a realitních trhů. Zmiňuji zde finanční krizi na konci roku 2008, jak ovlivnila český trh s nemovitostmi a dále popisuji vývoj realitního trhu až do současné doby. Vyjmenovávám zde také hlavní důvody, proč se lidé stěhují a prodávají byty a domy. V této kapitole předkládám i právní úpravu oblasti realit; zjistila jsem, že jde o velké množství zákonů. Dále podávám informace o realitách v zahraničí, kde jsem dospěla k závěru, že náš trh s nemovitostmi se přibližuje spíše trhu anglickému než k americkému. Jako zajímavost uvádím nákup parcel ve vesmíru, který u nás nabízí Lunární ambasáda. V další – třetí kapitole se zabývám ryze realitními kanceláři, a to jejich významem, vznikem, strukturou, typy, a dále organizacemi, které jsou s realitními kanceláři spojené. Existují tři formy provozování realitní kanceláře – na základě

živnostenského oprávnění nebo jako společnost s ručením omezeným nebo jako akciová společnost. Realitní kanceláře dělíme na malé, střední, velké a zvláštní skupinu tvoří tzv. franchising, všechny typy mají své výhody a nevýhody a ty právě ve své práci uvádím. Nemalé postavení zaujímá v ČR Asociace realitních kanceláří ČR, takže považuji za vhodné se o ní zmínit. Působí u nás od roku 1991 a v dnešní době čítá členská základna kolem 200 realitních kanceláří. Je to největší profesní sdružení odborníků, obchodníků a profesionálů, kteří na našem realitním trhu působí. Ve čtvrté kapitole popisují realitní činnost, tzn. právní služby realitní kanceláře, dále také samotný prodej nebo pronájem nemovitostí. Uvádím výhody a nevýhody obchodování s nemovitostmi bez přičinění realitní kanceláře a vymezují smlouvy související s realitní činností: smlouva o zprostředkování, exkluzivní smlouva, rezervační smlouva, smlouva o smlouvě budoucí kupní, kupní smlouva, dohoda o úschově finančních prostředků, dohoda o převodu členských práv a povinností bytu. V závěru poukazuji na daňovou problematiku spojenou s prodejem nemovitostí. V páté kapitole rozebírám práci realitního makléře a kladu důraz na prokazování profesní odbornosti, tedy jeho certifikaci. Realitní makléři všech realitních kanceláří se zpravidla řídí etickým kodexem a právě o něm se zmiňuji také v této kapitole. Šestá – závěrečná kapitola obsahuje shrnutí mé diplomové práce a zhodnocení jednotlivých částí a poznatků, ke kterým jsem při psaní dospěla.

1. 2. Vysvětlení některých pojmů

Reality – vše týkající se nemovitosti, popřípadě obchodování s nimi; jsou jedním ze základních investičních aktiv, za další lze považovat akcie, dluhopisy a komodity; mají charakter jak spotřebního statku – rezidenční nemovitosti (musím mít kde bydlet) tak i investičního statku – výrobního faktoru (práce, půda, kapitál).

Realitní trh – obchodování s nemovitostmi buď v ČR nebo v zahraničí; realitní trh se může nacházet v některém ze tří stavů: trh kupujícího, trh prodávajícího, neutrální trh.

Franchising – jeden z typů realitních kanceláří; má za úkol pomáhat slučovat výhody malé firmy s výhodami firmy velké (vzniká tak efekt vzájemného společného působení – tzv. synergický efekt); členové mají různé výhody.

ARK ČR – Asociace realitních kanceláří České republiky; největší profesní sdružení odborníků, obchodníků a dalších profesionálů působících na trhu s nemovitostmi v České republice; založena v roce 1991 několika realitními kancelářemi z různých míst České republiky a v dnešní době čítá členská základna kolem 200 realitních kanceláří z celé země.

AFIRE – Asociace investorů a realitních kanceláří; hlavním cílem této asociace je zvýšení prestiže realitních makléřů a realitních kanceláří; dlouhodobým záměrem asociace je sdružování profesionálů z realitní branže, kteří poskytují kvalitní služby svým klientům a jejich podpora k vytvoření bližších vztahů mezi realitními kancelářemi, investory, právníky, exekutory a znalci.

Exkluzivita – většina zavedených kanceláří uzavírá tzv. výhradní (exkluzivní) zprostředkovatelskou smlouvu; je to smlouva, kterou klient zmocňuje kancelář k výhradnímu zastoupení ve věci prodeje uvedené nemovitosti; tzn., že klient pověří např. prodejem své nemovitosti pouze jedinou realitní kancelář.

Realitní makléř – slovo „makléř“ pochází z holandštiny a je to dohodce nebo zprostředkovatel; můžeme tedy říci, že se jedná o fyzickou nebo právnickou osobu, která jedná jménem a na účet příkazce nebo více příkazců; jde o zprostředkování či uzavření obchodu cizím jménem a na cizí účet.

Certifikace – je dokladem odborné úrovně konkrétních makléřů; za účelem ověření tohoto vzdělání byl ustaven akreditovaný certifikační orgán pro certifikaci realitních makléřů zřízený Vysokou školou ekonomickou v Praze; Certifikační ústav VŠE Praha a certifikační orgán pro certifikaci osob dle ČSN EN ISO/IEC 17024 společně připravili program, který odpovídá nejnáročnějším předpokladům na odbornost a zároveň na způsob ověření znalostí.

Etický kodex – jde o psané zakotvení jakýchsi určitých pravidel, podle kterých daná realitní kancelář funguje a principů, na základě kterých pracuje a vykonává své služby; musí být dodržován, hlavně z důvodu zvyšování standardu poskytovaných služeb; na jeho dodržování bývá kladen velmi velký důraz, jelikož realitní makléř svým jednáním i chováním reprezentuje realitní kancelář jako celek, její image, tradici, knot – how a zvyšuje prestiž profese realitního makléře.

2. Reality a realitní trhy

2. 1. Reality a současnost¹

Český trh s nemovitostmi zasáhla finanční krize na konci roku 2008. Do této doby nemovitosti rostly, a to nepřetržitě po dobu téměř dvaceti let. Momentálně se růst cen nemovitostí zastavil. Dalo by se tedy říct, že v letech 2009 a 2010 trh nemovitostí zažívá horší časy. Podle prognóz by se situace měla zlepšit v následujících třech až pěti letech. V současnosti na realitním trhu sledujeme výrazné přeskupování sil. Trh, který byl ještě do nedávné doby silně roztržštěný mezi menší realitní kanceláře, se začíná koncentrovat. Hlavním důvodem je především vstup mezinárodních realitních sítí na tuzemský trh v posledních letech.

V Česku aktuálně působí 14 celostátních realitních sítí, dalších 17 jich je v regionech. Dohromady mají kolem 620 poboček. To je však stále jen 17 % ze všech realitních kanceláří.

Propojování do realitních sítí však bude v následujících letech pokračovat. Především velké realitní kanceláře mají reálnou šanci získat na trhu dominantní postavení, protože malé kanceláře s nimi budou jen obtížně držet krok, zejména v kvalitě služeb. Pro spoustu malých podnikatelů tímto může nastat problém. Malé realitní kanceláře mají možnost se buď specializovat na určitý typ zakázek, pokusit se o vytvoření vlastní sítě nebo se přidat k velkým řetězcům. Stále však zůstává faktem, že největším konkurentem kanceláře není jiná realitní firma, ale ten, kdo si svou nemovitost prodává svépomocí². Mimo zprostředkovatele se prý přitom v České republice uskutečňuje až 60 % všech transakcí.

Realitní kanceláře se začaly objevovat prakticky se vznikem soukromého podnikání a lákaly nic netušící občany k využití svých služeb. Kdekdo se cítil být povolán stát se realitním makléřem, aniž často tušil, co to ve skutečnosti obnáší. Nápomocen byl těmto lidem i živnostenský zákon, který uznává realitní činnost jako živnost volnou³, v důsledku toho ji tedy může vykonávat téměř každý. Žádnou roli nehrál fakt, že ve světě je tomu jinak. Jenže časem se ukázalo, že jsou kanceláře fundované a kanceláře méně fundované.

Vzniklo obrovské množství realitních kanceláří, místo poskytování realitních služeb klientům začaly některé s nekalými praktikami, podvody, utajováním skutečností o stavu

¹ KLEIN, Š. KESSLEROVÁ, P. Jak prodat nemovitost v době krize. Praha: GRADA Publishing, a. s., 2009, s. 9 an.

² Viz. kapitola 4. 2. 3. Obchodování s nemovitostmi bez realitní kanceláře

³ Viz. kapitola 3. 2. Vznik realitní kanceláře

nemovitostí a přeléváním financí na vlastní účty s následnou likvidací společnosti. To se týkalo i velkých franchisingových společností a realitních sítí, které pod pláštěm reklamy již několik dní po otevření své pobočky tvrdily, že jsou největší, nejlepší a že prodávají nejvíc. Naštěstí většina klientů tuto strategii již prohlédla a začala se zase obracet na zavedené a léta působící regionální realitní kanceláře. Do budoucna je velká pravděpodobnost, že po ukončení činnosti některých neseriózních jednotlivců a realitních kancelářů a po úpravě zákonů, které se připravují, se povolání realitního makléře dostane na úroveň vyspělých zemí, kde je tato profese řazena na výši státního zaměstnance nebo bankovního úředníka.

Že se realitní trh změnil a obchodníci si tak museli zvykat na jeho drsnější podmínky, si za poslední rok zkusily na vlastní kůži bez výjimky všechny realitní společnosti téměř po celém světě. Podle prezidenta realitní společnosti ERA Europe⁴ Francoise Gagnona funguje realitní trh v cyklech. Důkazem toho je index cen, který vznikl v sedmdesátých letech ve Velké Británii a později také v USA. Po nárůstu cen nemovitostí vždycky přichází pád a zase naopak. Nárůst cen nemovitostí byl však v letech 2006 – 2007 tak velký, že pád z této výšky bolet prostě musel. Realitní společnost ERA Europe přišla s výsledky svého průzkumu o situaci na realitním trhu. A protože realizuje své obchodní aktivity v 18 zemích celé Evropy, nabízí pohled na situaci také do ostatních evropských lokalit. Vítězně z výzkumu vycházejí země, které si zachovaly konzervativní přístup k poskytování hypoték jako třeba Belgie.

V České republice docházelo k nárůstu cen nemovitostí nepřetržitě asi 15 let. Krize však způsobila horší dostupnost hypoték, pokles celkových objemů transakcí realitních kancelářů a samozřejmě i snížení cen nemovitostí. Pokles prodejů na konci roku 2008 a počátku roku 2009 dosáhl propadu přibližně 30 %. Od začátku roku 2010 začíná být patrné jeho oživení.

Pokud se podíváme na situaci v evropských zemích, tak velké problémy mají třeba v Irsku, Velké Británii a také Holandsku. Je to důsledek velmi liberálního přístupu k poskytování hypoték. Například Lucembursku klesl za posledních 8 měsíců prodej o 10 %. Lépe na tom není ani Rumunsko. Výrazný propad cen je patrný v Bulharsku, kde nastal pokles cen až o 25 %. Prodeje nemovitostí šly dolů dokonce o 30 – 40 %. Nyní je ideální možnost kupovat nemovitost u Černého moře. Naopak nejmenší pokles ze všech evropských zemí zaznamenalo Švédsko. Zde se ceny domů propadly jen o 4 % a jednou z mála zemí, kde nenastal dokonce žádný pokles cen, je Belgie. Je to dáno hlavně její nezávislou ekonomikou, zahraničními investory a konzervativním přístupem k obchodování na realitním trhu.

⁴ Více o společnosti na <http://www.era-reality.cz/>

Z výsledků průzkumu společnosti ERA Reality vzešlo ještě jedno další zajímavé zjištění, které se týká výše provizí realitních kanceláří. Zatímco průměr Evropské unie se pohybuje kolem 3,3 % z hodnoty nemovitosti, naše republika tento průměr ještě převyšuje. Realitní obchodníci v Česku dostávají přibližně 4 % z ceny nemovitosti. Více než u nás pak získávají snad jen obchodníci v Německu (5,1 %), Turecku (5 %) a Francii (4,7 %). Naopak nejnižší provize jsou pak ve Velké Británii (1,5 %). V budoucnu je však velmi nepravděpodobné, že by u nás výše provize za zprostředkování realitního obchodu měla klesnout.

2. 2. Realitní trh

Bydlení v současné době patří mezi sice základní životní potřeby, ale je i službou soukromého charakteru a jeho zajišťování nemůže být v tržní ekonomice považováno za nárok občana vůči společnosti nebo za svého druhu veřejný majetek, který musí stát každému občanu garantovat. Dosažená úroveň bydlení je jedním z důležitých ukazatelů celkové životní úrovně. Úloha státu v oblasti bydlení je dána zvláštností trhu s bydlením. Stát si na jedné straně přeje zasahovat do sféry bydlení co nejméně, ale na druhé straně cítí odpovědnost za zajištění lidsky důstojného bydlení i pro ty občany, kteří si je nezaviněně nedokážou zajistit sami. Proto se vyšší míra angažovanosti státu v této oblasti projevuje poskytováním určitých prostředků ze státního rozpočtu (příspěvky ke stavebnímu spoření, podpora hypotečních úvěrů, podpora obcím na výstavbu nájemního bydlení).

Lze předpokládat, že současná politika bude i nadále podporovat vlastnické formy bydlení. Uplatněním restitučních zákonů (z. č. 403/1990 Sb., o zmírnění následků některých majetkových křivd, ve znění pozdějších předpisů a z. č. 87/1991 Sb., o mimosoudní rehabilitaci, ve znění pozdějších předpisů) došlo k navrácení části v minulosti neoprávněně zabraného soukromého domovního majetku jeho původním vlastníkům či jejich dědicům. Tyto nové možnosti nabývání nemovitého majetku, umocněné procesem privatizace a restituce, daly vzniknout právě realitním kancelářím⁵. Postupem doby vznikala pravidla pro práci realitních kanceláří, prosazovala se makléřská etika, vznikala pravidla spolupráce mezi realitními kancelářemi a zákazníky. Dále se vyvíjel rozsah poskytovaných služeb a jejich cen. Postupně se prosadili kvalifikovaní a zkušení obchodníci s nemovitostmi – realitní makléři⁶.

⁵ Viz. kapitola 3. Realitní kanceláře

⁶ Viz. kapitola 5. Realitní makléř a jeho činnost

Ačkoli existuje spousta variací, všeobecně se realitní trh může nacházet v některém ze tří stavů⁷:

1. Trh kupujících – ten existuje tehdy, jestliže je nabídka větší než poptávka. Kupující si mohou vybírat z mnoha nemovitostí a ne každý dům se prodá. Nižší počet kupujících vede k nižším prodejům a to zase ke snížení cen.
2. Trh prodávajících – tady je tomu naopak – na tomto trhu je více kupujících než dostupných nemovitostí. Téměř každá nemovitost se prodá. Zvýšený zájem kupujících vede k růstu cen.
3. Neutrální trh – je vyvážený. Úroková míra je přijatelná a počet kupujících a prodávajících na trhu je srovnatelný. Trh netrpí otřesy směrem nahoru ani dolů a ceny stoupají rovnoměrně s inflací.

Mezi hlavní důvody, proč se lidé stěhují, se řadí např. zjištění, že jejich současný dům je příliš malý, nestačí jim a potřebují větší. Dalším důvodem může být touha zlepšit si úroveň bydlení, tedy v tomto případě dražší nebo lépe vybavený dům. Příčinou může být také změna místa zaměstnání, která znamená přetrhání kořenů a přestěhování se. Jedním z důvodů stěhování jsou také osobní vztahy, např. svatba nebo sestěhování se s partnerem, což může znamenat prodej nemovitosti jednoho z nich. Naopak rozdělení partnerů vede často k prodeji domu, důvody mohou být různé: např. jeden z partnerů nemá hotovost na vyplacení druhého nebo jeden nedokáže udržet dům ze svého příjmu nebo dům vyvolává špatné vzpomínky a člověk si přeje začít znovu. Za důvod ke stěhování mohou být brány i změny v sousedství. Okolí domu se může změnit k horšímu, a to ekonomicky, společensky nebo fyzicky. Odchod a osamostatnění dětí často vede k přání mít menší dům. Pro starší lidi je obtížné udržovat v pořádku velký dům. Někteří lidé chtějí být blíže svým příbuzným nebo naopak větší vzdálenost mezi příbuznými může vést paradoxně k větší harmonii v rodině. Důvodem ke stěhování mohou být i zdravotní problémy, např. problémy s pohybovým ústrojím znamenají potíže při bydlení ve vícepodlažním domě. Nebo příčinou prodeje domu může být změna životního stylu. Někoho už unavuje vlastnit dům, stačí mu prostorný byt a raději tráví život cestováním a věnuje se koníčkům.

⁷ KLEIN, Š. KESSLEROVÁ, P. Jak prodat nemovitost v době krize. Praha: GRADA Publishing, a. s., 2009, s. 9 an.

2. 3. Právní úprava realitních kanceláří a realitních trhů

V současné době zatím právní úprava této oblasti v jednotné formě neexistuje. Je roztříštěna do několika právních předpisů. Myslím, že lidé pohybující se v oblasti realit by jednotnou úpravu rádi přivítali.

Pro zajímavost uvádím výčet jednotlivých zákonů, nařízení a vyhlášek z této oblasti, které sem můžeme zařadit:

- Zákon č. 455/1991 Sb., živnostenský zákon, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 219/1995 Sb., devizový zákon, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 253/2008 Sb., o některých opatřeních proti legalizaci výnosů z trestné činnosti a financování terorismu, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 72/1994 Sb., o vlastnictví bytů, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 265/1992 Sb., o zápisech vlastnických a jiných věcných práv k nemovitostem, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 344/1992 Sb., o katastru nemovitostí (katastrální zákon), ve znění pozdějších předpisů
- Vyhláška č. 26/2007 Sb., kterou se provádí z.č. 265/1992 Sb. a z.č. 344/1992 Sb.
- Vyhláška č. 162/2001 Sb., o poskytování údajů z katastru nemovitostí
- Zákon č. 107/2006 Sb., o jednostranném zvyšování nájemného z bytu a o změně občanského zákoníku, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 116/1990 Sb., o nájmu a podnájmu nebytových prostor, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 26/2000 Sb., o veřejných dražbách, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 120/2001 Sb., exekuční řád, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 182/2006 Sb., o úpadku a způsobech jeho řešení (insolventní zákon), ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 101/2000 Sb., ochraně osobních údajů, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 500/2004 Sb., správní řád, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 183/2006 Sb., o územním plánování a stavebním řádu (stavební zákon), ve znění pozdějších předpisů

- Vyhláška č. 526/2006 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení stavebního zákona ve věcech stavebního řádu
- Zákon č. 184/2006 Sb., o odnětí nebo omezení vlastnického práva k pozemku nebo ke stavbě (zákon o vyvlastnění), ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 114/1992 Sb., o ochraně přírody a krajiny, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 20/1987 Sb., o státní památkové péči, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 229/1991 Sb., o úpravě vlastnických vztahů k půdě a jinému zemědělskému majetku, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 569/1991 Sb., o Pozemkovém fondu ČR, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 334/1992 Sb., o ochraně zemědělského půdního fondu, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 289/1995 Sb., lesní zákon, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 95/1999 Sb., o podmínkách převodu zemědělských a lesních pozemků z vlastnictví státu na jiné osoby, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 526/1990 Sb., o cenách, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku, ve znění pozdějších předpisů
- Vyhláška MF ČR č. 3/2008 Sb., o provedení některých ustanovení zákona č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku, ve znění vyhlášky č. 456/2008 Sb.
- Vyhláška č. 460/2009 Sb., kterou se mění v. č. 3/ 2008 Sb.
- Vyhláška č. 412/2008 Sb., o stanovení katastrálních území s přiřazenými průměrnými cenami zemědělských pozemků
- Přehled cenových map stavebních pozemků obcí
- Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 338/1992 Sb., o dani z nemovitosti, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 357/1992 Sb., o dani dědické, dani darovací, dani z převodu nemovitostí, ve znění pozdějších předpisů
- Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů
- Vyhláška č. 500/2002 Sb., pro účetní jednotky, které jsou podnikateli účtujícími v soustavě podvojného účetnictví
- Nařízení vlády č. 371/2004 Sb., kterým se vydávají vzorové stanovy společenství vlastníků jednotek.

2. 4. Reality v zahraničí⁸

Nemovitosti v zahraničí se stávají dostupné stále širšímu spektru zájemců z České republiky. Češi si reality v zahraničí pořizují zejména ze dvou hlavních důvodů. Buď se jedná o investory, kteří chtějí zhodnotit své vložené finanční prostředky, nebo o lidi, kteří hledají nemovitost k vlastnímu užívání. Vyloučena samozřejmě není ani kombinace obou případů. Mnoho českých realitních kanceláří poskytuje klientům poradenství a servis při koupi a prodeji nemovitostí i v zahraničí. Vyhledávají domy, vily, apartmány nebo pozemky pro bydlení např. v přímořských nebo horských lokalitách (nejžádanější: Rakousko, Itálie, Mallorca, Španělsko, Řecko, Chorvatsko, Portugalsko, Francie a samozřejmě Alpy). Čeští investoři mají největší zájem o evropské destinace. Z mimoevropských destinací je zájem o nemovitosti v USA.

Koupě nemovitostí v zahraničí se řídí daňovým systémem a zákony konkrétní země. V současné době většina zemí neklade zahraničním investorům do rezidenčních nemovitostí žádné překážky. Navíc díky členství České republiky v Evropské unii pro naše občany odpadla ve většině evropských zemí řada úřednických komplikací. Reality v zahraničí tak je možné kupovat přímo na fyzickou osobu (případně právnickou osobu se sídlem v České republice), aniž by bylo potřeba zakládat v zahraničí právnickou osobu, prostřednictvím které by se nákup realizoval. Nákup zahraničních realit lze financovat z vlastních zdrojů nebo využít hypotéky od tuzemské nebo zahraniční banky.

V zemích západní Evropy a Ameriky je naprosto vyloučený prodej nemovitostí mimo realitní kancelář, protože takto prodávaná nemovitost nevzbuzuje důvěru. Na našem trhu je situace jiná a jen velmi pomalu se přibližujeme trendu těchto zemí. Česká republika má, alespoň co se možné paralely vývoje cen nemovitostí týče, mnohem blíže k trhu ve Velké Británii než v USA. Česká ekonomika není tak závislá na úvěrech jako je tomu právě v USA. Dnes je již ve většině evropských států, včetně východoevropských, nutné splnit řadu podmínek při obdržení licence pro provozování realitní činnosti. Je třeba dokládat vzdělání, délku praxe, pojištění apod. Není zde možno fungovat na pokusech, omylech nebo dokonce podvodech na klientech. Za vzor nám může být realitní trh v USA, kde opravdu platí přísná pravidla. Jakékoliv selhání je potrestáno tvrdými tresty, odebráním licence a zákazem činnosti

⁸ Viz. <http://www.zahranicni-reality.com/>

a náhradou způsobené škody. Drtivá většina realitních kanceláří v České republice je proto sdružena v asociaci RK⁹ a striktně dodržují zákony.

2. 5. Reality ve vesmíru¹⁰

Zatímco ještě poměrně nedávno bylo pro mnohé Čechy nepředstavitelné koupit si nemovitost v zahraničí, dnes je skutečností i nákup parcely v kosmu. Nabízí je u nás Lunární ambasáda, která je prodává v zastoupení americké společnosti The Lunar Embassy¹¹.

2. 6. Shrnutí

Kapitola číslo 2 diplomové práce popisuje stav realit a realitního trhu v současné době. Otevírá i otázku realitního trhu v zahraničí a jako perličku uvádí reality ve vesmíru.

Právní úprava této problematiky je roztroušena do více právních předpisů. Při vzniku realitní kanceláře se vychází ze živnostenského zákona nebo z obchodního zákoníku. Při práci v realitní kanceláři se setkáváme se zákony a vyhláškami vztahujícími se k realitám jako je např. zákon o vlastnictví bytů, stavební zákon, katastrální zákon a mnoho dalších. Při samotném uzavírání smluv jsou použity občanský nebo obchodní zákoník. Co se týká daňové úpravy, tak pro oblast realit jsou důležité zákony o daních z příjmů, o dani z přidané hodnoty, o dani z nemovitosti, o dani dědické, darovací a dani z převodu nemovitosti.

Myslím, že v tomto směru je právní úprava dostatečná, i když ne zcela jednotná.

⁹ Viz. kapitola 3. 6. Asociace realitních kanceláří ČR

¹⁰ Viz. <http://www.domybytypozemky.cz/>

¹¹ Pozemky však zatím Češi nekupují za účelem stavby, ale spíše jako originální dárek pro své blízké. Prohlídka budoucího území probíhá virtuálně v 3D podobě a zatím nehrozí, že pozemků bude v budoucnu nedostatek. Nejprodejnějším produktem je stále měsíční nemovitost, a to především z důvodu „vzdálenosti“ od Země. Na druhém místě je Mars a nejméně se prodává Venuše. Samozřejmě se krize projevila i na prodeji pozemků na Měsíci a to především sníženým zájmem. K 30. březnu 2010 je evidován dle poznatků z jiných let pokles prodejů o 30 % ve srovnání objemů v minulých letech. Pozemky však ani po snížené poptávce nezlevnily. Prodávají se stále za cenu od 650, - do 999, - Kč za jeden americký akr (4047 m²). Cena se přitom odvíjí od provedení certifikátu. Za pozemek v elitní části Beverly Hills - Moon může zájemce zaplatit i 15 tisíc korun. Pozitivním dopadem krize bylo vydání menších parcel na Měsíci ve velikosti 404,7 m² za 290, - Kč s tím, že všechny certifikáty jsou v českém jazyce. Zájem je dlouhodobě především o pozemky velikosti amerického akru. Klienti o pozemky v kosmu přitom pocházejí z celé republiky a také ze Slovenska a jsou jich tisíce. Vyřízení formalit trvá při osobním jednání 10 - 15 minut a v případě objednání přes internet maximálně týden. K prodeji je určena celková plocha 2 % z celkové plochy Měsíce, což je v přepočtu 5 milionů amerických akrů. Momentálně je prodáno něco málo přes 10 % této plochy, uvádí Lunární ambasáda. Jak se bude vyvíjet realitní trh ve vesmíru v budoucnu dokáže odhadnout jen málokterý analytik. Podle jednatele Lunární ambasády to závisí hlavně na cestování lidí na Měsíc. V nejbližší době bude zprovozněno první Lunární království AELITE, které bude jako první na měsíční ploše provozované z České republiky.

3. Realitní kanceláře

3. 1. Význam realitní kanceláře¹²

Realitní kancelář hraje nezastupitelnou roli na trhu s nemovitostmi. Její primární úkol je poskytovat záruku a zřetelnost celého procesu prodeje či nákupu nemovitostí. Realitní kancelář přejímá roli garanta a zodpovídá oběma stranám za dodržení právních i morálních norem. Realitní kancelář se snaží poskytovat takové služby, které klientům zaručují profesionalitu, spolehlivost a rychlost. Většinou se o prodej, pronájem a správu nemovitostí stará zkušený tým realitních makléřů a stabilní skupina externích spolupracovníků z oblasti právní, projektové, daňové a z oblasti znaleckých ocenění. Vzhledem k velkému množství realitních kanceláří dochází samozřejmě ke konkurenci, každá se proto snaží obohacovat nabídku poskytovaných služeb.

Před 20 lety se v realitní branži podnikalo pouze prostřednictvím tištěných médií. Poté v průběhu času se zavedl internet a vznikly první realitní portály a vyhledávače. Vše bylo zdarma a poměrně lehce dostupné. Každým rokem jejich efektivita stoupala a zavedly se první poplatky a ceníky za inzerci. Dnes je situace taková, že ceny se stále zvyšují i přes propad realitního trhu a jsou již na hraně a pro některé realitní kanceláře jsou doslova neúnosné.

V březnu letošního roku tři největší hráči českého realitního trhu oznámili hromadné ukončení spolupráce s portálem Sreality. Pro tento server to znamenalo, že musel změnit své obchodní podmínky. Jednalo se o RE/MAX Česká republika, M&M reality holding a.s. a Realitní kancelář STING s.r.o. Všechny společnosti se shodly na tom, že kvalita a úroveň nabízených služeb serveru již přestala odpovídat částkám požadovaným za inzerci a jednání serveru bylo arogantní. Z důvodu rychlého nárůstu nabídek na serveru Sreality začalo docházet k velké nepřehlednosti a i několikanásobné duplikaci nabízených nemovitostí. Server přestal být pro zákazníky aktuální.

Server Sreality se navíc rozhodl účtovat jednorázový poplatek za firemní zápis a následně platbu 0,50 Kč za každé kliknutí na detail inzerátu. Tento způsob je zneužitelný, protože nelze zabránit tzv. falešným proklikům (jak potvrdil i znalec v oboru výpočetní techniky). Tento princip účtování plateb způsobuje, že inzerující realitní kancelář nemůže

¹² BRADÁČ, A. FIALA, J. a kolektiv. Rádce majitele nemovitostí. Praha: Linde Praha, a. s., 2006, s. 764 an.

ovlivnit výši plateb za inzerci na Sreality. V současné době obchodní systém funguje tak, že dlouhodobí inzerenti platí serveru Sreality paušální částku a k tomu se každý den připočítává poplatek, jehož výše se odvíjí od počtu aktuálně zveřejněných inzerátů. Nový model plateb, který se nelíbí ani ARK ČR, se považuje za zneužití dominantního postavení na trhu. Cenový model by měl být propočítaný tak, aby celková roční částka, kterou realitní kanceláře dosud investovaly na serveru Sreality, zůstala přibližně stejná. Realitní kanceláře se ale zatím ke změnám stavějí odmítavě. Asociace dokonce doporučila svým členům, aby služby Sreality nevyužívali.

Česká republika patří k několika zemím Evropské unie, ve kterých je každý rok zobchodováno více nemovitostí bez účasti realitních kanceláří než s nimi. Jedním z faktorů této skutečnosti mohou být zejména odrazující provize realitních kanceláří. Bohužel až do chvíle, kdy klient zjistí, jak drahá může být inzerce, jak vysoké mohou být náklady spojené s vyhotovením kupních smluv či jak riskantní je předávání financí z „ruky do ruky.“

3. 2. Vznik realitní kanceláře

Na vznik realitní kanceláře musíme nahlížet z pohledu právního. Existují tři formy provozování realitní kanceláře.

Za první formu můžeme považovat založení a provozování realitní kanceláře na základě vlastnictví živnostenského oprávnění. Podmínky živnostenského podnikání a kontrolu nad jejich dodržováním upravuje z. č. 455/ 1991 Sb., živnostenský zákon, v platném znění.

§ 2 tohoto zákona definuje pojem živnost, a to jako soustavnou činnost provozovanou samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost a za účelem dosažení zisku.

Soustavnost neznamená, že by muselo jít o činnost nepřetržitou a trvalou, může se jednat o činnost s určitými přestávkami. Nesmí to být ale činnost ojedinělá, vykonávaná jenom výjimečně a nahodile.

Samostatnost znamená, že o způsobu podnikání rozhoduje podnikatel sám, nepodléhá příkazům nikoho jiného, není v žádném vztahu podřízenosti. Samostatnost podnikatele však nezavazuje povinnosti dodržovat právní předpisy. Dále je třeba odlišit podnikání od provádění práce na základě pracovněprávního vztahu, kdy pracovník vykonává práci v rámci organizace zaměstnavatele, podle jeho dispozic, obvykle v jeho provozovně a prostřednictvím jeho výrobních a pracovních prostředků.

Vykonávání činnosti vlastním jménem vylučuje např. činnost pracovníků jménem zaměstnavatele.

Podnikatel vykonává činnost na vlastní odpovědnost, tzn., že za něj neodpovídá nikdo jiný, za své závazky odpovídá on sám, dopustí – li se porušení právní povinnosti, nese on sám odpovědnost s takovým porušením spojenou.

Poslední podmínkou je účel dosažení zisku. Podnikatel se snaží získat majetkový prospěch. Dosažení zisku je motivem každé podnikatelské činnosti.

Tyto podmínky musí mít zakladatel na paměti při zakládání realitní kanceláře. Realitní činnost, správa a údržba nemovitostí spadá pod tzv. živnost volnou, což jsme zjistili z přílohy č. 4 živnostenského zákona. Na tuto přílohu odkazuje § 25 téhož zákona, z něhož vyplývá, že pro provozování živnosti volné zákon nevyžaduje prokazování odborné ani jiné způsobilosti. K získání živnostenského oprávnění pro živnost volnou musí být splněny tzv. všeobecné podmínky. Podle § 6 živnostenského zákona mezi všeobecné podmínky provozování živnosti fyzickými osobami patří:

- dosažení věku 18 let,
- způsobilost k právním úkonům,
- bezúhonnost.

Dříve tady byla ještě jedna podmínka, a to předložení dokladu o tom, že fyzická osoba nemá vůči územním finančním orgánům státu daňové nedoplatky. To už teď neplatí. Podmínka dosažení věku 18 let není stoprocentní. I osoba mladší může živnost provozovat se souhlasem soudu, navrhne – li to její zákonný zástupce. Způsobilost k právním úkonům vzniká postupně a může být podle zákona rozhodnutím soudu omezena, nebo jí může být člověk zbaven. V plném rozsahu se nabývá zletilosti dosažením věku 18 let. Zletilost může nabýt i osoba mladší 18 let, a to uzavřením manželství po 16. roku, pokud tak rozhodne soud. Za bezúhonného se pro účely tohoto zákona nepovažuje ten, kdo byl pravomocně odsouzen:

- pro trestný čin spáchaný úmyslně a byl mu uložen nepodmíněný trest odnětí svobody v trvání alespoň jednoho roku
- pro trestný čin spáchaný úmyslně, jestliže byl spáchán v souvislosti s podnikáním.

Bezúhonnost se prokazuje výpisem evidence Rejstříku trestů.

Druhá forma podnikání je jako právnická osoba pod hlavičkou společnosti s ručením omezeným – s.r.o. Při jejím založení je nutno vykonat zejména následujících úkony:

- uzavřít společenskou smlouvu (zakladatelskou listinu) formou notářského zápisu
- složit základní kapitál společnosti, nebo jeho části

- získat živnostenská oprávnění (analogicky jako výše)
- zapsat společnost do obchodního rejstříku
- registrovat společnost u finančního úřadu

Sepsáním a podpisem společenské smlouvy je společnost založena. Společenskou smlouvu je dle § 57 obchodního zákoníku nutné sepsat formou notářského zápisu. Z § 110 téhož předpisu vyplývají náležitosti, které musí společenská smlouva obsahovat. Návrh na zápis společnosti do obchodního rejstříku se podává u příslušného rejstříkového soudu. Návrh podepisují všichni jednatele a podpisy na předepsaných formulářích musí být úředně ověřeny. K návrhu se přikládají přílohy stanovené zákonem (společenská smlouva nebo zakladatelská listina, živnostenský list, výpis z katastru nemovitostí, doklady o splnění vkladové povinnosti). Za každého jednatele dále výpis z Rejstříku trestů ne starší 3 měsíců a čestné prohlášení jednatele, že je plně způsobilý k právním úkonům a splňuje podmínky podle živnostenského zákona a obchodního zákoníku. O zapsání společnosti do obchodního rejstříku dostane společnost od rejstříkového soudu Rozhodnutí o zápisu, které je doporučeně zasláno do jejího sídla. V případě, že toto rozhodnutí pošta vrátí jako nedoručené je stále možno ho na rejstříkovém soudu osobně vyzvednout. Zápisem do obchodního rejstříku fakticky vzniká společnost s ručením omezením a tímto dnem nastává povinnost vést (podvojně) účetnictví. První z povinností nově vzniklé společnosti je její registrace u místně příslušného finančního úřadu.

Třetí forma je založení realitní kanceláře jako akciové společnosti. To je společnost, jejíž základní kapitál je rozvržený na určitý počet akcií o určité jmenovité hodnotě. Může být založena jedním zakladatelem, je-li zakladatel právnickou osobou, jinak dvěma nebo více zakladateli. Zakládají-li společnost dva nebo více zakladatelů, uzavřou zakladatelskou smlouvu. Zakládá-li společnost jeden zakladatel, podepíše zakladatelskou listinu. Náležitosti zakladatelské smlouvy a zakladatelské listiny stanovuje obchodní zákoník. Podpisy na smlouvách musí být úředně ověřeny. Dalším nezbytným dokladem, který je vyhotovován pro potřeby založení společnosti, jsou stanovy. Na ustavující valné hromadě se rozhoduje o založení společnosti, schvalují se stanovy a volí se orgány společnosti (valná hromada, představenstvo, dozorčí rada). Z této valné hromady je pořízen zápis, který je notářský ověřen, a slouží jako doklad pro zápis v obchodním rejstříku. Návrh na zápis do obchodního rejstříku podává představenstvo a podepisují ho všichni členové představenstva. Společnost vzniká k okamžiku zápisu do obchodního rejstříku. Příkladem realitní kanceláře ve formě akciové společnosti je Realitní společnost české spořitelny a.s. nebo Českomoravská realitní a.s.

3. 3. Struktura realitních kanceláří

Každá realitní kancelář má svou vlastní strukturu. V pomyslné pyramidě na „špici“ je zpravidla vedení společnosti, pod ním je vedení sekretariátu a následuje řada oddělení, která jsou na stejné úrovni, jde o: obchodní oddělení, komerční oddělení, marketingové oddělení, ekonomické oddělení, personální a IT oddělení. Zvláštní skupinu tvoří pracovníci, kteří vykonávají externí služby – to jsou právníci, odhadci, architekti. Samozřejmě tato struktura není u každé realitní kanceláře stejná, liší se podle její velikosti a typu.

3. 4. Typy realitních kanceláří

Základním ukazatelem pro dělení realitních kanceláří je jejich velikost. Takže obecně můžeme říci, že se realitní kanceláře dělí na malé, střední a velké. Samozřejmě všechny tři typy kanceláří mají své výhody i nevýhody.

Za malou realitní kancelář se dá považovat taková, která čítá jednu až dvě osoby. Zpravidla tak začínají téměř všechny realitní kanceláře, teprve později mohou nabýt celorepublikových a dokonce mezinárodních rozměrů. Mají obvykle minimální náklady na svůj provoz a také moc neinvestují do vlastní inzerce.

Většina realitních kanceláří spadá do skupiny středních realitních kanceláří. Počet osob se oproti malým zvyšuje na pět až šest. Tento typ realitních kanceláří nabízí komplexní služby a funguje na principu zprostředkování, ať už koupě, prodeje nebo nájmu domů, bytů, pozemků apod.

Velké realitní kanceláře taktéž nabízí komplexní služby v oblasti obchodování s nemovitostmi. Personální struktura je obdobná jako u velkých podniků. Velké realitní kanceláře jsou zastoupeny v celé ČR, mají většinou jednu hlavní centrálu a několik poboček po celém území. Zaměstnávají mnoho realitních makléřů – v řadě případů specializovaných na určité druhy a typy nemovitostí.

Mezi typy realitních kanceláří nesmíme opomnět ještě jeden nový typ – tzv. franchising. Ten funguje na způsobu podnikání a propůjčení značky jiným soukromým subjektům. Franchisingové řetězce poskytují svou značku, znalosti a způsob podnikání druhým osobám, které jim pak odvádějí část zisku. V České republice působí v oboru nemovitostí z řad franchisingových sítí například mezinárodní Re/Max nebo Century 21, z tuzemských pak například Mexx Reality, M&M reality holding nebo Sting.

Re/Max má v současnosti v České republice kolem 140 prodaných licencí, usiluje však až o zdvojnásobení jejich počtu a o třetinový podíl na trhu.

Century 21, která vstoupila do České republiky před dvěma lety, má nyní prodaných 40 licencí.

Franchising má za úkol pomáhat slučovat výhody malé firmy s výhodami firmy velké. Mezi výhody velké firmy můžeme zahrnout širší nabídku nemovitostí, sledovanější webové stránky, slevy při nákupech techniky a služeb (telekomunikační služby, inzerce, reklamní služby), větší důvěru klientů, finančních ústavů, popř. zahraničních investorů, dále větší zviditelnění v tisku, na internetu i v terénu (logo umístěné na kancelářích, vitrínách, automobilech makléřů i majitelů realitních kanceláří) a efektem je větší počet klientů.

Výhody malé firmy jsou např., že majitel má větší přehled o finančních tocích, nákladech, produktivitě svých makléřů, může vše snáze optimalizovat, je pružnější. Majitel má vždy větší motivaci než vedoucí pobočky velké firmy, jednodušší je i účetnictví.

Vzniká tak efekt vzájemného společného působení (tzv. synergický efekt), který se projevuje různě, hlavně u členů skupiny. Např., že člen skupiny:

- se může opřít o nápady, zkušenosti a kontakty ostatních
- může těžit z množstevních slev při hromadném odběru služeb a výrobků (mobilní operátor, inzerce, reklama, právní služby, účetní služby)
- může těžit ze spolupráce s ostatními členy při realizaci prodejů
- je na trhu realit daleko viditelnější než malá osamocená realitní kancelář.

Cílem této filozofie bylo a je prostřednictvím seskupení malých, ekonomicky a právně samostatných firem, dosáhnout maximálního efektu v komplexním měřítku. Síť kanceláří má větší možnosti a šanci uspět v konkurenčním tlaku ostatních. Prakticky denně vznikají další noví konkurenti nejen v České republice a denně k nám ze zahraničí vstupují velmi silní globální hráči.

Postupem času se franchisingový princip v České republice značně zjednodušil tak, aby byl otevřenější a dostupnější pro širší okruh realitních kanceláří. Spojení je podstatně volnější, nový člen si zachovává své logo i svou identitu, má jen dvě hlavní povinnosti (zanedbatelný poplatek a dbát dobrého jména franchisingové skupiny) a dále již je pouze na něm, zda využije všechny nebo jen některé z výhod plynoucích z členství.

Mezi výhody členství může patřit např. přístup na určité webové stránky, možnost levněji inzerovat, možnost podílet se na výhodném volání v rámci určité mobilní sítě, získání vzorů veškerých dokumentů týkajících se realitní činnosti, možnost využít poradce makléře,

možnost podnikání pod svým jménem, popřípadě logem při zachování své vlastní identity, právní a ekonomická samostatnost, ke jménu a logu jeho firmy si také může připojit logo franchisingové firmy, možnost praktického zácviku u některého z členů franchisingové skupiny, možnost opřít se o již vybudovanou pozici na realitním trhu a úzce spolupracovat s ostatními členy při uspokojování potřeb klientů a získávat tak větší databázi poptávajících a prodávajících.

Hospodářská krize je pro franchisingové realitní sítě spíše výzvou a příležitostí k získání většího podílu na trhu. Předávají svým realitním kancelářím moderní technologie, propracované marketingové metody, komplexní školení a motivační trénink pro makléře zaměřené na vysokou úroveň poskytovaných služeb. Zároveň svým kancelářím poskytují konzultace a aktuální informace o všech změnách a novinkách na trhu. Být součástí sítě znamená pro realitní kanceláře větší sílu, značnou úsporu v nákladech a především skvělé zázemí pro poskytování velice kvalitních služeb. Navíc v dobách hospodářských krizí, jako je ta současná, z celkového množství kanceláří, které krizi úspěšně překonají, převažuje podíl právě těch, které jsou součástí franchisingových řetězců. Dvě třetiny subjektů, které začínají podnikat bez podpory franchisingového partnera, se po třech letech neudrží na trhu, zatímco asi 80 % subjektů začleněných do realitní sítě zůstává na trhu i po třech letech svého působení. Zákazníci si čím dál více rozmyšlejí, komu svoji nemovitost svěří, hledají pevné zázemí a jistotu, že se transakce, tedy prodej jejich nemovitosti, skutečně zrealizuje. Právě tuto jistotu jim zavedené realitní franchisingové řetězce mohou dát.

3. 5. Správcovská činnost¹³

Realitní kanceláře členíme na makléře – tj. na ty, kteří zprostředkovávají koupi, prodej, nájem, pronájem nemovitostí a na investory, kteří si sami na svůj náklad nemovitosti kupují, staví a potom pronajímají či prodávají. Třetím typem jsou tzv. správci nemovitostí – ti v sobě zahrnují obě tyto činnosti.

Mezi realitními kancelářemi lze nalézt soukromé firmy, které mohou být vnitřně členěné na různé druhy podnikání, dále společnosti (s.r.o., a.s., v.o.s., k.s.) a správcovská činnost může být uvnitř těchto společností předmětem činností jedné z divizí.

Základní starostí správce nemovitostí, ať už spravuje domy bytové nebo nebytové, je vždy zajistit nerušený provoz nemovitosti tak, aby za její pronájem mohlo být požadováno co

¹³ BRADÁČ, A. FIALA, J. a kolektiv. Rádce majitele nemovitostí. Praha: Linde Praha, a. s., 2006, s. 767 an.

nejvyšší nájemné a aby tak nemovitost přinášela vlastníkovu co nejvyšší zisk. Většina realitních správců se u nás zaměřuje pouze na vybírání nájemného a poskytování základních služeb spojených s nájmem, to je na zajištění běžného provozu nemovitosti. Rozšíření těchto služeb spočívá např. v úklidu společných prostor, což už je nad rámec správcovské činnosti. Většina realitních kanceláří – správců nemovitostí – se snaží zhodnocovat nemovitosti investicemi, a to tak, že např. u prodávané nemovitosti využijí k dalšímu podnikání všechny volné prostory (sklepy, podkroví).

V zásadě ale vždy záleží na právním vztahu správce nemovitosti a vlastníka. Vlastníci si často neuvědomují, jak důležité je dát správci nemovitosti jistotu dlouhodobého obchodního vztahu. Čím menší jistotu bude správce mít, tím méně podnikatelské iniciativy v rozvoji nemovitosti lze od něho očekávat. Cena za správcovské služby se většinou odvíjí od vlastního nájemného, tím pádem má správce zájem na nejvyšším vybraném nájemném. Druhou možností je, že správce nebude pracovat za fixní odměnu, ale bude zainteresován na výnosu z domu. To znamená, že jeho odměna bude stanovena procentuálně z vybraného nájemného. Podle obecných zkušeností ze západních zemí se odměna správce může pohybovat v rozmezí 6 až 15 % z čistého nájemného, a to podle výnosu z domu. Také záleží na tom, jaký typ smlouvy správce s vlastníkem uzavřou. Může jít o smlouvu mandátní, resp. příkazní, nebo komisionářskou. Oba tyto typy smluv upravuje obchodní zákoník.

V rámci správy nemovitostí jsou zajišťované základní úkony:

- v oblasti provozních vztahů
 - vedení technické evidence domů, bytů
 - zajištění dodávek el. energie, plynu, vody, TUV (teplé užitkové vody)
 - zajištění nepřetržité havarijní služby
 - zajištění úklidu společných prostor, chodníků, zelených ploch
 - zajištění odvozu domovních odpadů
 - zajištění provozu výtahů
 - přebírání a předávání bytů nájemníkům podle instrukcí vlastníka
- v oblasti technické - zajištění revizí technických zařízení a ve spravovaných objektech
 - zajištění drobné údržby a oprav ve společných prostorách
 - zpracování návrhů na nezbytné opravy či rekonstrukce
 - zajišťování rozsáhlejších oprav a rekonstrukcí podle schválených návrhů
- v oblasti ekonomické
 - předpis a kontrola nájemného a úhrad za užívání bytu
 - zpracování vyúčtování tepla, teplé užitkové vody a ostatních služeb

- vedení účetnictví spojeného s provozem domů
- vyúčtování nákladů spojených s provozem a údržbou nemovitostí
- v oblasti právních vztahů
 - uzavírání smluv o nájmu bytu
 - uzavírání smluv o nájmu nebytových prostor
 - zastupování veškerých zájmů vlastníka týkajících se spravovaného majetku.

3. 6. Asociace realitních kanceláří ČR¹⁴

3. 6. 1. Obecné informace o ARK ČR

Asociace realitních kanceláří České republiky je největší profesní sdružení odborníků, obchodníků a dalších profesionálů, kteří působí na trhu s nemovitostmi v České republice. Asociace byla založena v roce 1991 několika realitními kanceláři z různých míst České republiky a v dnešní době čítá členská základna kolem 200 realitních kanceláří. Současný stav, který panuje na trhu s realitami, ale i prognózy dalšího vývoje nasvědčují, že založení asociace bylo velmi důmyslným krokem. Zejména dnešní ekonomicko – hospodářská situace v celé republice poukazuje na důležitost faktorů, díky kterýmž došlo k založení asociace.

Důvody, které vedly k jejímu založení byly tyto:

- sdružit podnikatele zabývající se stejnou profesí
- prosazovat a ochraňovat zájmy realitních kanceláří (zejména v kontextu legislativním)
- zajišťovat průběžné vzdělávání v oborech souvisejících s oblastí nemovitostí
- vytvořit sdružení, které by postupně svou činností získávalo autoritu v rámci naší republiky, včetně potřebných kontaktů na obdobné organizace v zahraničí.

Samozřejmě nesmíme zapomenout na cíl existence asociace, který spočívá ve vypracování a schválení právních předpisů upravujících realitní činnost na obdobných principech jako v ekonomicky vyspělých zemích. Za tímto účelem byl zpracován Návrh zákona o činnosti realitních kanceláří a návrh novely zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání. Je to dáno hlavně z důvodu praktického, nová právní úprava by měla zajistit vstup nových subjektů na realitní trh pod podmínkou prokázání profesní způsobilosti a morální bezúhonnosti. Stručně řečeno, vedlo by to k zavedení licencí v realitní

¹⁴ Více informací na <http://www.arkcr.cz/>

činnosti, což by přispělo k celkovému zlepšení situace na realitním trhu nejen z hlediska obchodního, ale i etického.

Jednou z náplní činnosti asociace je rozšiřování profesních kontaktů do zahraničních asociací stejného zaměření jako česká ARK ČR. Tím, že asociace udržuje podobné mezinárodní kontakty, umožňuje svým členům, a nejen těm, prezentovat své produkty na dalších trzích a nacházet nové investory. Nezanedbatelná je i mezinárodní spolupráce na poli profesního vzdělávání s mezinárodní standardizací.

ARK ČR je členem řady mezinárodních profesních sdružení. Podrobné informace o uvedených organizacích jsou k nalezení na příslušných internetových stránkách (www.arkcr.cz). V sídle asociace jsou k dispozici seznamy členů jednotlivých organizací, které se z praktických a právních důvodů neuvádí prostřednictvím webových stránek.

Např. CEPI (European Council of Real Estate Professions) je mezinárodní realitní asociace s centrálou v Bruselu. Členy CEPI jsou pouze profesionální organizace a instituce realitních makléřů a správců nemovitostí výhradně z členských zemí Evropské unie. CEPI je oborově dělena do dvou organizací, a to: CEAB (Asociace správců nemovitostí) a EPAG (Asociace realitních kancelářů). V současnosti CEPI reprezentuje více než 200 000 evropských realitních profesionálů (42 asociací z 25 zemí).

V březnu letošního roku valná hromada Asociace realitních kancelářů ČR rozhodla o tom, že jeho členové budou muset mít certifikaci podle norem ISO. V praxi to znamená, že členské realitní kanceláře mají povinnost mít do tří let nejméně jednoho makléře s platným certifikátem odborné způsobilosti podle této normy. Nutná povinnost jde nad rámec současné povinné certifikace, kterou poskytuje sama asociace. Certifikát pro realitní makléře podle mezinárodních norem ISO začala Česká společnost pro jakost udělovat v loňském roce. Výjimku z certifikace budou mít jen firmy, které se zabývají výlučně správou nemovitostí.

Další schválenou novinkou je, že členem ARK ČR se bude moci stát i fyzická osoba. Ta bude mít proti realitním kancelářím nižší členské příspěvky, přesto bude moci využívat většiny výhod. Inspirace pochází od některých zahraničních asociací v realitní branži. Snahou je, aby individuální členství umožnilo většímu množství realitních makléřů zapojit se do aktivit největšího profesního sdružení realitních kancelářů v České republice.

Slevy na členských příspěvcích budou mít také menší realitní kanceláře, které nejsou plátcí daně z přidané hodnoty. Již od letošního platí o 5000,- Kč méně, než kolik platí kanceláře, které plátcí daně jsou.

3. 6. 2. Výhody v členství ARK ČR

K hlavním výhodám každé členské kanceláře patří sounáležitost s realitními kanceláři, ke kterým mají klienti oprávněnou důvěru. Asociace realitních kanceláří České republiky je otevřena všem, kdo mají zájem stát se jejími členy, ale zároveň si klade pro přijetí podmínky, které souvisejí zejména s profesní a etickou připraveností pro výkon činnosti. To dává garance klientům při výběru realitní kanceláře v situaci, kdy realitní činnost je v ČR chápána jako živnost volná a může ji tudíž vykonávat kdokoli.

Mezi výhody tedy můžeme zařadit:

- prestiž u klientů v rámci České republiky i v zahraničí
- cenová zvýhodnění u poskytovatelů služeb realitním kancelářím (inzerce, výstavy apod.)
- pravidelné informace v Realitním magazínu ARK ČR
- pojištění odpovědnosti realitní kanceláře a dražebníků za zvýhodněnou taxu
- možnost použití formulářové zprostředkovatelské smlouvy
- slevy profesního vzdělávání
- pravidelná setkání s kolegy v regionu i v celé republice
- odpovědi na odborné dotazy
- rozhodčí řízení
- přístup do členské sekce www.arkcr.cz
- prezentace členské realitní kanceláře na stránkách ARK ČR a na stránkách mezinárodní federace ICREA
- výhody vyplývající ze členství asociace v prestižních zahraničních profesních organizacích
- člen asociace je oprávněn užívat logo asociace jako značku kvality své realitní kanceláře.



Obr. č. 1: Logo ARKČR

3. 7. Asociace investorů a realitních kanceláří (AFIRE)¹⁵

Hlavním cílem této asociace je zvýšení prestiže realitních makléřů a realitních kanceláří. Za tímto účelem tato asociace vytváří referenční listinu realitních makléřů. Každý ze členů asociace má tak možnost zveřejnit informace o makléři, který u něj pracoval. Prvotním zájmem asociace je, aby se do profesionální praxe nedostávali lidé, kteří předávají informace a nebo jakkoliv jinak úmyslně poškozují klienty, kteří s důvěrou využijí jejich služeb. Tímto se zvedá tlak na makléře, kteří pracují na trhu realit a dosahuje se vyšší úrovně služeb poskytovaných realitními kanceláři v České republice.

Dlouhodobým záměrem asociace je sdružování profesionálů z realitní branže, kteří poskytují kvalitní služby svým klientům a jejich podpora k vytvoření bližších vztahů mezi realitními kanceláři, investory, právníky, exekutory a znalci.

Za základní formy činnosti asociace považujeme:

- tvorbu referenčních listin realitních makléřů (evidence nepoctivých makléřů)
- zlepšení spolupráce související s výměnou nabídek a poptávek mezi realitními kanceláři.

Rozsah činnosti asociace vyplývá z jejích stanov schválených Ministerstvem vnitra.

Patří sem:

- zpracovávání a propagace legislativních opatření v oblasti privatizace, výstavby, údržby a užívání bytového fondu v ČR a v oblasti regulace podmínek podnikání realitních kanceláří
- uplatňování kvalifikovaných připomínek k územním plánům měst a obcí

¹⁵ Více na <http://www.afire.cz/>

- ochrana životního prostředí
- pořádání školení a vzdělávacích akcí
- budování informačních databází, provoz informačních internetových stránek a serverů a poskytování dalších servisních služeb členům sdružení, které napomáhají dosažení základních cílů sdružení uvedených výše
- podpora sociálního bydlení.

Členem této asociace se může stát každá právnická či fyzická osoba. Vstup do této asociace s sebou nepřináší žádná omezení dosavadní činnosti. Za člena může být přijat zájemce, který:

- podniká jako obchodník s nemovitostmi a byty
- podal písemnou žádost o přijetí doloženou příslušnou podnikatelskou registrací
- se zavázal dodržovat stanovy sdružení
- uhradil vstupní příspěvek ve výši 1000, - Kč
- splnil podmínky stanovené valnou hromadou.

Členství v AFIRE přináší řadu výhod jako např. zvýšení prestiže u klientely, zlepšení spolupráce související s výměnou poptávek a nabídek mezi realitními kanceláři nebo možnost vytvářet referenční listiny na realitní makléře - tedy jakési evidence nepoctivých makléřů.

Členové asociace mají určitá práva a povinnosti, každý účastník sdružení je zejména povinen:

- bez odkladu informovat předsedu sdružení o všech skutečnostech důležitých pro činnost sdružení
- zdržet se jakékoliv činnosti, jež by mohla znemožnit nebo ztížit dosažení cílů sdružení
- plnit rozhodnutí orgánů sdružení
- hradit valnou hromadou stanovené finanční příspěvky na činnost sdružení
- členové sdružení, kteří jsou právnickými osobami, jsou povinni sdělit předsedovi sdružení jména zástupců - fyzických osob, kteří budou tyto členy zastupovat ve věcech sdružení.

Člen sdružení je oprávněn:

- účastnit se činnosti sdružení a jeho orgánů způsobem určeným ve stanovách
- uvádět při své podnikatelské činnosti své členství ve sdružení, a to způsobem stanoveným rozhodnutím valné hromady.

Členské poplatky činí 6000, - Kč ročně.

3. 8. Česká komora Realitních kancelář¹⁶

Česká komora realitních kancelář¹⁶ je sdružením právnických osob, které působí v oblasti prodeje, nákupu a pronájmu nemovitostí. Jejím členem se může stát právnická osoba, která splňuje povinná kritéria pro vstup do ČKRRK.

Podmínky členství v ČKRRK:

- souhlas se stanovami ČKRRK
- souhlas s programovým prohlášením ČKRRK
- souhlas s etickým kodexem¹⁷ ČKRRK
- prokázání bezúhonnosti statutárních orgánů
- zaplacení členských poplatků
- vyplnění přihlášky ke členství v ČKRRK
- souhlas Valné hromady s přistoupením nového člena.

Faktický i formální vznik ČKRRK jednoznačně inspiroval vývoj a následně masivní znehodnocení profesionálních pravidel pro fungování trhu nemovitostí v České republice. Rok 2008 byl přelomový v objemech výstavby a přinesl nárůst realitních praktik, které nepatří do poctivého podnikání. Nejen proto řada realitních podnikatelských subjektů dala impulz ke vzniku právě této Komory. ČKRRK jako celek i jednotliví její členové přijali přísná a na evropských standardech postavená pravidla a podmínky pro profesionální poskytování realitních služeb na našem trhu. Jde nesporně o běh na dlouhou trať, ale bez významného zlepšení podnikatelského prostředí především v oblasti realitního trhu není možné dosáhnout dalšího většího růstu tohoto sektoru.

ČKRRK zcela nově připravuje instituci tzv. realitního ombudsmana. Tedy jakéhosi „ochránce práv a profesních pravidel“ profesionálních realitních makléřů, ale následně především klientů realitních kancelář¹⁶. Nepůjde o jmenování nestranné autority - osobnosti, ale o ustavení několikačlenného orgánu z řad členů Komory včetně zástupců advokátních kancelář¹⁶. V první fázi bude činnost tohoto orgánu zaměřena především dovnitř Komory a bude projednávat potenciální spory či významové a faktické nesrovnalosti při dodržování stanovených norem a pravidel ČKRRK. Dalším krokem půjde o „veřejný servis“ všem těm, kteří chtějí poradit, pomoci či vyjádřit nespokojenost s prací a přístupem konkrétních realitních makléřů či kancelář¹⁶.

¹⁶ Více na <http://www.ckrk.cz/>

¹⁷ Příloha č. 1: Etický kodex ČKRRK.



Obr. č. 2: Logo ČKRK

3. 9. Shrnutí

V kapitole číslo 3 je popsán význam realitní kanceláře. Dospěla jsem ke zjištění, že realitní kancelář je možno založit třemi způsoby. První možnost je upravena v zákoně o živnostenském podnikání, další dvě – forma realitní kanceláře jako s.r.o. nebo a.s. v obchodním zákoníku. Zákon o živnostenském podnikání charakterizuje realitní činnost jako živnost volnou, což vyplývá z přílohy č. 4 daného zákona. Obchodní zákoník charakterizuje obchodní společnosti a jejich právní formy podnikání obecně.

V dalším bodě se zabývám Asociací realitních kancelářů ČR, která je největším sdružením odborníků, obchodníků a dalších profesionálů, kteří působí na trhu s nemovitostmi v ČR. Cílem této asociace bylo mimo jiné vypracování a schválení právních předpisů upravujících realitní činnost na podobných principech jako v ekonomicky vyspělých zemích. Za tímto účelem byl zpracován Návrh zákona o činnosti realitních kancelářů. V současné době zatím neschválený. Je to dáno hlavně z důvodu praktického, nová právní úprava by měla zajistit vstup nových subjektů na realitní trh pod podmínkou prokázání profesní způsobilosti a morální bezúhonnosti. Stručně řečeno, vedlo by to k zavedení licencí v realitní činnosti, což by přispělo k celkovému zlepšení situace na realitním trhu nejen z hlediska obchodního, ale i etického.

4. Realitní činnost

4. 1. Charakteristika realitní kanceláře

Realitní kanceláře se zabývají obchodováním s nemovitostmi. V praxi to tedy znamená, že zprostředkovávají koupě, prodeje a nájmy domů, bytů, ale také pozemků. Jejich činnost je tedy vesměs částečně omezena a spočívá nejčastěji ve zprostředkování uzavření smlouvy pro své klienty. Zejména tedy shromažďují nabídky a konfrontují je s poptávkou na trhu. Mezi další činnosti můžeme zařadit přípravu smluv, poradenství, právní servis a řešení možností financování.

Praxe ukazuje, že lidé dokáží velmi hazardovat při koupi nemovitosti¹⁸, kde by případná finanční ztráta mohla dosáhnout nemalého rozměru. Stále nejsou zvyklí volit profesionály v oboru a dávají přednost intuici a vidině zdánlivé úspory. Neuvědomují si, že prodat či koupit nemovitost na vlastní pěst přináší mnohdy větší náklady, než kdyby využili služeb kanceláře. Počínaje odhadem nemovitosti, přes smlouvy vypracované právníkem, až po notářskou úschovu peněz.

Každá realitní kancelář musí především prověřit majitele na výpisu katastru nemovitostí a jeho nabývací titul k nemovitosti, kterou bude klient jejím prostřednictvím prodávat. Určitě by měla zjistit, zda na nemovitosti neváznou věcná břemena, zástavy nebo exekuce tak, aby chránila i zájemce o koupi dané nemovitosti. Dále by každá realitní kancelář měla zajistit také dostatečnou propagaci nemovitosti a oslovit klienty ze své databáze, kteří poptávají nemovitost s podobnou specifikací. Mohou například inzerovat na několika různých placených serverech nebo i na svých domovských webových stránkách. Rovněž inzerce v tištěné podobě patří ke standardu renomované kanceláře.

Nejčastějším médiem, které realitní kanceláře v posledních letech volí, jako místo prezentace svých nemovitostí, je internet. Druhou možností je pak využití tištěných periodik. Nabídka nemovitostí realitních kanceláří se tak stále více obrací směrem k realitním portálům. Nejčastějšími důvody pro prezentaci zakázek realitních kanceláří na internetu je bezpochyby cenová dostupnost, rychlost vkládání a editace zakázek a také možnost využití neomezeného prostoru pro text popisu jednotlivých zakázek. Velké realitní portály umožňují vkládat mnohdy i desítky fotografií a příloh k jednotlivým inzerátům. Potenciální zájemce o

¹⁸ Viz. příloha č. 2: Rady návštěvníkovi realitní kanceláře.

nemovitost se může o aktuální nabídce realitní kanceláře dozvědět z internetu mnohem dříve než např. z tištěné inzerce, která je stále závislá na času věnovanému korektuře, tisku a distribuci. Samotná rychlost odezvy prezentace nemovitostí na internetu je bezpochyby jednou z největších výhod inzerce na realitních serverech. Realitní portál¹⁹ zaznamenává každý měsíc další a další nově registrované realitní kanceláře. Tento nárůst je tvořen největším podílem právě klienty, kteří začínají upřednostňovat internetovou prezentaci nemovitostí na úkor inzerce v tištěných magazínech. Zvyšování počtu realitních kanceláří na internetových portálech se dá očekávat i v příštích letech.

Tisk se začal využívat ke komerčním účelům již v první polovině 19. století. Začaly se používat nové prostředky jako např. inzertní listy, laciné reklamní noviny a první ilustrované plakáty. Inzerce v tisku můžeme tedy považovat za tradiční. Tištěná inzerce se jeví stále jako velmi výhodná zejména pro ty, kteří nemají k dispozici jiný zdroj čerpání informací týkající se nemovitostí, tedy internet. V tištěné inzerci zaměřené na reality nalezneme zpravidla zakázky realitních kanceláří rozdělených do jednotlivých bloků. Můžeme si tak udělat obrázek o velikosti dané realitní kanceláře a jejích nabídkách. Tradice tištěné inzerce je stále považována za jednu z jejich největších výhod. Za negativa tištěné inzerce se dá považovat složitost vyhledávání (hledáte-li konkrétní nemovitosti, tak si většinou musíte projít všechny inzeráty jednotlivých realitních kanceláří a zdlouhavě sledovat každý z inzerátů než naleznete ten, který vás zajímá). Výjimku tvoří inzertní noviny obsahující řádkovou inzerci. Ta je zpravidla rozdělena do jednotlivých sekcí (rodinné domy, pozemky, byty 1 + 1, byty 2 + 1 atd.). Jako další nevýhodu tištěné inzerce můžeme uvést neaktuálnost prezentovaných nemovitostí. Cyklus: zaslání inzerátu do redakce, uzávěrka, korektura, tisk, distribuce... může mnohdy trvat až 2 týdny. To může mít za následek, že potenciální klient sice nalezne v tištěné inzerci nemovitost, o kterou má zájem, ale po dotazu na příslušnou realitní kancelář zjistí, že je daná zakázka již rezervována nebo prodána. Třetí nepříjemností tištěné inzerce může být nutnost zaplatit za příslušný časopis či noviny finanční hotovost. Inzerce v tisku je mnohdy pro samotné inzerenty velmi drahá, a proto se snaží využívat každý milimetr čtverečný na maximum a tak velmi často převyšuje počet inzerátů jejich kvalitou. Setkat se tak můžeme s inzeráty obsahující pouze jednu fotografii nabízené nemovitosti a text zkrácený na dvě až tři věty. Tyto informace ovšem nemohou leckdy zájemci stačit a ten se tak snaží čerpat údaje o dané zakázce i jinde. I přes své zápory tištěná inzerce pravděpodobně nikdy nevyumizí a vždy

¹⁹ V Čechách: <http://www.realitycechy.cz/>
Na Moravě: <http://www.realitymorava.cz/>

bude jedním z důležitých zdrojů čerpání informací. Je ale otázkou času jak v budoucnosti obstojí s moderními technologiemi.

Stejně rychle, jak se začaly navyšovat počty uživatelů internetu, se začal zvyšovat i počet vznikajících realitních serverů, na kterých je možné jednotlivé inzeráty nemovitostí najít. Základní parametry, jak vybrat správný realitní server: Realitní server by měl být nezávislý, měl by mít minimálně 20 – 25 tisíc nabídek k prodeji či pronájmu, tak aby byl zaručen patřičný výběr nemovitostí, měl by nabízet i údaje informačního charakteru (kontakty na hypoteční banky, katastrální úřady, pojišťovny, odhadce nemovitostí), kontakty na inzerenty (realitní kanceláře) se všemi údaji (název realitní kanceláře, telefonní spojení, mobil, email, odkaz na www stránky). Dále by měl být profesionálně zpracován a mít online technickou podporu. Realitní server by měl umožňovat zobrazovat u jednotlivých nabídek informace o realitním makléři, který má danou nemovitost na starosti, a to nejen s jménem a telefonním číslem, ale i s kontaktem na emailovou adresu a fotografií. Realitní server by měl být snadno k nalezení na internetu, mít značnou marketingovou podporu, mít intuitivní vyhledávání s možností vkládání konkrétních poptávek. Neměl by skrývat údaje o počtu inzerujících realitních kancelářích a celkovém počtu prezentovaných nemovitostí. Měl by být schopen pružně reagovat na přání klientů a měl by umět komunikovat s exportními programy, jenž využívají realitní kanceláře.

Výběr „správné“ realitní kanceláře tedy opravdu záleží na každém klientovi individuálně. Platí zde obdobné zásady jako u jiných služeb. Reference by měly být samozřejmě od osob, které známe a jejichž úsudku důvěřujeme. Kancelář by každopádně měla mít své stálé sídlo, provozní hodiny, oprávnění k činnosti, odpovědnou osobu. Dalším kritériem by mohl být průkaz odborné zdatnosti nebo doba působení na trhu nebo systém řízení kvality práce. Obecně platí, že nevzdělaný člověk si často neuvědomuje, jaká rizika ho mohou potkat. Dále je důležité, jaký dojem na klienta udělá první návštěva realitní kanceláře nebo jak se chová reprezentant kanceláře na úvodní schůzce. Někdo vybírá realitní kancelář podle referencí, někdo podle velikosti. Ideální by bylo vybrat si renomovanou kancelář s několikaletou tradicí, s mnoha spokojenými klienty, kterým jsou nabízeny nadstandardní služby. Některé realitní kanceláře navíc nabízí svým stálým klientům řadu výhod u jejich partnerských společností v podobě slev na zboží, jako jsou kuchyně, nábytek a další. Jiné realitní kanceláře dále svým klientům mohou nabídnout i provedení rekonstrukce domu nebo bytu za výhodnou cenu nebo pomoci při vyřizování hypotečních úvěrů. Vodítkem může být i to, zda je kancelář členem profesního sdružení.

Zatímco v minulosti obchod s nemovitostmi výrazně kolísal dle jednotlivých ročních období, nyní se s byty a rodinnými domky ve velkém obchoduje i v dříve tradičně mrtvých měsících jako je období prázdnin či vánočních svátků. Tato „období“ mají své neocenitelné výhody. Klienti jsou vstřícnější a za poslední dva roky se dokonce vygenerovala skupina (obvykle velmi vytížených lidí), kteří hledají nemovitosti právě během dovolených. V tomto období se i psychologicky lépe sjednávají obchody. Pořád však platí, že většina menších realitních kanceláří v létě nepracuje naplno a zároveň snižují inzerci, nebo neinzerují vůbec. Přichází tak tím o budoucí možné zájemce. Období únor až květen a září až listopad jsou obecně poznamenané vyšší aktivitou lidí. Chuť nakupovat mají v tomto období především mladší ročníky, většinou zatím bez dětí, nebo naopak kategorie klientů okolo padesáti až šedesáti let. Jde především o velmi vytížené lidi, kteří jsou ochotní otázce bydlení obětovat svou dovolenou. V neposlední řadě podporují obchody v dříve klidných měsících i mimopražští zájemci, kteří se chtějí do metropole stěhovat. Po ně bývají svátky a dovolené dokonce jediný možný čas. Obchody v létě podporují i vysokoškoláci - a to především v oblasti pronájmů. V podzimních měsících totiž začíná semestr. Ne každý chce bydlet na koleji, ne každý kolej dostane. Je velmi pravděpodobné, že se zájem o bydlení v tzv. „privátech“ bude nejspíš ještě zvyšovat.

4. 2. Právní služby realitní kanceláře

4. 2. 1. Činnost realitní kanceláře²⁰

Realitní kanceláře se zabývají především dvěma základními disciplínami. První je klasické zprostředkování koupě, prodeje a pronájmu nemovitostí, druhou pak je správa nemovitostí (viz. výše). Podstatná část realitních kanceláří se dále zabývá souvisejícími činnostmi, neboť ne vždy se podaří uskutečnit potřebný objem realitních obchodů v konkrétním časovém období. Souvisejícími činnostmi zpravidla jsou: oceňování nemovitostí, marketingové studie a prognózy, právní služby spojené s problematikou převodu nemovitostí, technické služby (inženýrská a projektová činnost), pojistné smlouvy a stavební spoření, jiná obchodní činnost, likvidátorská činnost. Pokud se týká souvisejících činností,

²⁰ KLEIN, Š. KESSLEROVÁ, P. Jak prodat nemovitost v době krize. Praha: GRADA Publishing, a. s., 2009, s. 27 an.

ceny služeb jsou zpravidla obdobné jako u firem, které se těmito činnostmi zabývají jako hlavními. Pokud se týká vlastní realitní činnosti, realitní kanceláře poskytují služby za smluvní ceny, které jsou konkretizovány zpravidla interními ceníky prací a služeb. Z dalších aktivit je pak možné jmenovat development (výstavba a následný prodej či pronájem objektů), nebo leasing nemovitostí. Současné obchodní prostředí v segmentu realitního trhu je rozšířeno o prodeje nemovitostí z konkurzů a z dobrovolných, příp. nedobrovolných dražeb. U nás v současné době většinou převládají kanceláře zabývající se kombinací zprostředkovatelské činnosti a správy nemovitostí. Vývoj však ukazuje, že bude nutná specializace.

Za nejčastější můžeme považovat činnost zprostředkování nákupu, prodeje a pronájmu nemovitostí. Předpokládejme, že se vlastník nemovitosti rozhodne svou nemovitost prodat a obrátí se na realitní kancelář. Již při vstupu do vybrané realitní kanceláře lze z prvních dojmů posoudit její kvalitu. O leccčems vypovídá interiér, oblečení a vystupování pracovníků, způsob přijetí klienta. Pokud se zájemce obrací na zavedenou firmu, je vhodné si předem telefonicky sjednat termín schůzky s konkrétním pracovníkem vybrané realitní kanceláře. První návštěva je obvykle návštěvou zjišťující. Zájemce o zprostředkování prodeje by při ní měl být především podrobně informován o způsobu práce kanceláře, kterou navštívil. Mělo by se mu dostat všech informací týkajících se náležitostí zprostředkovatelské smlouvy, rozsahu služeb, způsobu jejich úhrady, výše provize, atd. Po tomto úvodu je obvyklé domluvit se na prohlídce nemovitosti a na základě jejího výsledku dohodnout termín sepsání zprostředkovatelské smlouvy. Stává se, že již při prohlídce nemovitosti zástupce kanceláře odmítne zakázku přijmout. Bývá to obvykle proto, že cenové požadavky klienta jsou vzhledem ke stavu a prodejnosti nemovitosti neúměrné. Seriózní realitní kancelář v takovémto případě na tyto skutečnosti klienta upozorní a zakázku odmítne. Pokud však obě strany mají shodné stanovisko, uzavírá se zprostředkovatelské smlouva.

Stanovení reálné prodejní ceny je v současné době velmi problematické. Seriózní kancelář nejprve provede analýzu situace na trhu, zváží technický stav nemovitosti, posoudí případná břemena či překážky a klienta s těmito skutečnostmi podrobně seznámí. Zde se v plné míře projeví profesionalita a solidnost kanceláře. Klient by měl být přesvědčen, že cena je optimální. Od prodejní ceny se pak odvíjí i výše provize. Ta je obvykle mezi 2 – 6 %²¹, je však možné dohodnout i provizi nižší (zejména u velkých nemovitostí), případně vyšší. U pronájmů se považují za přiměřené provizní sazby ve výši 1 až 2 měsíčních nájmu. Je rovněž možné dojednat i jiný způsob stanovení provize. Bývá zvykem, že provizi platí ten, kdo si

²¹ BRADÁČ, A. FIALA, J. a kolektiv. Rádce majitele nemovitostí. Praha: Linde Praha, a. s., 2006, s. 766

službu objednal. Často se provize dělí mezi obě strany, některé kanceláře berou provizi pouze od kupujícího.

Je namístě připomenout, že prodej nemovitosti je často proces velmi zdlouhavý. Má se za to, že u běžné nemovitosti (např. rodinný dům) s reálnou nabídkovou cenou je přiměřená doba prodeje asi 3 až 6 měsíců, u průmyslových areálů a velkých nemovitostí to bývá obecně 1 až 2 roky. Přesto, že kancelář dohodla s klientem cenu dle nejlepšího vědomí a znalostí, stává se, že v daném okamžiku není o ten který druh nemovitosti zájem. Klienti často netrpělivě navštěvují kancelář a dožadují se rychlého prodeje různými argumenty, že známý podobnou nemovitost prodal (a často za mnohem vyšší cenu), zatímco kancelář není schopná prodej jeho nemovitosti realizovat. Obvykle se ukáže, že tomu tak není, nicméně atmosféra je nervózní a pracovníkům kanceláře dá mnohdy velmi mnoho práce toto klientovi vysvětlit. Každá realitní kancelář se snaží nemovitost prodat, ale často ani velká kancelář nedokáže v daném čase uspět. Proto je ze strany klientů nutná důvěra ve vybranou kancelář. Chtít po kanceláři, aby uskutečnila transakci do jednoho či dvou měsíců, je nesmysl. Obvyklá doba, na kterou by měla být uzavřena smlouva, je 6 měsíců, neměla by však být kratší 4 měsíců. Po celou dobu nabízení nemovitosti by měl být klient pravidelně informován o stavu jeho zakázky a dle vývoje situace s kanceláří pružně spolupracovat.

Jednodušší je případ, kdy se na kancelář obrátí zájemce o koupi nemovitosti. Buď přijde se zájmem o konkrétní nemovitost, nebo (to bývá častěji) se žádostí o obstarání určitého typu nemovitosti. Každá větší realitní kancelář má tyto tzv. poptávky vedené ve své počítačově zpracovávané databance, takže každou novou zakázku týkající se prodeje nemovitosti počítač porovná a vybere z poptávky vhodného zájemce. Ten pak je průběžně informován o konkrétní nabídce. V poslední době se začínají vybrané realitní kanceláře mezi sebou propojovat a navzájem si vyměňovat poptávky a nabídky.

Při přijímání nemovitosti k prodeji do nabídky realitní kanceláře je mimořádně důležitá a citlivá otázka stanovení nabídkové ceny dané nemovitosti. Nutno říci, že většina prodávajících má představu, že jeho nemovitost lze prodat za vyšší cenu, než je dle názoru realitních makléřů reálné. Jsou realitní kanceláře, které přistoupí na jakoukoli cenu, kterou klient požaduje (když se jí nepodaří klienta přesvědčit o nereálnosti jím udávané ceny) a to hlavně z toho důvodu, aby získala další nemovitost do své nabídky a to i za situace, kdy je makléř přesvědčen, že za danou neúměrně vysokou cenu se pravděpodobnost prodeje blíží nule. Řada realitních kanceláří na přehnaně vysokou cenu požadovanou klientem nepřistoupí, neboť za takovou cenu považují nemovitost za neprodejnou. Představa mnoha prodávajících, že nejdříve zkusí nabízet za vyšší cenu a když se zájemce nenajde, pak cenu sníží, je velmi

ošidná. Potenciální zájemci, kteří v určité lokalitě hledají takovou nemovitost po určitou dobu, pokles ceny zaregistrují a část z nich to považuje za varovný signál a o nemovitost ztratí zájem.

Realitní kanceláře nemají běžně k dispozici technické posudky pro své klienty. Je tedy obtížné technické posudky po realitních kancelářích vyžadovat, protože ze zákona, a ani většinou ze smluv, jim taková povinnost nevyplývá. Jejich povinnost to skutečně není. Přesto se občas nějaká výjimka najde. Pokud tedy realitní kancelář má k dispozici technický posudek, měla by s ním klienta seznámit. Ten se z posudku dozví, jaký je skutečný technický stav nemovitosti. Dále dostane hrubou kalkulaci nutných budoucích investic, které ho čekají v průběhu následujících 10 let. Znalecký posudek je vypracovaný soudním znalcem z oboru oceňování nemovitostí, který je zároveň vzděláním a praxí většinou stavebním inženýrem, takže dokáže nemovitost posoudit z mnoha hledisek. Vychází se přitom z norem ČSN a norem evropských. Klient kupující nemovitost od realitní kanceláře za tuto službu platit nemusí. Pokud ovšem bude chtít posudek klient, který ji kupuje prostřednictvím někoho jiného, tak už je tato služba zpoplatněná. Ani v jiných zemích ve světě není zavedená praxe, že by musela mít každá realitní kancelář technické posudky ke všem nemovitostem, které nabízí.

Myslím si, že posouzení technického stavu nemovitosti je spíše v zájmu kupujícího. Většinou je uveden do lokality, kde se nemovitost nachází a při prohlídce by se měl zajímat především o statiku nemovitosti, dřevokazné houby, stav střechy, krovu či hromosvodu, stav zdiva z hlediska vlhkosti či praskání, kvalitu elektrického či plynového rozvodu a topení. V dnešní době se samozřejmě klade velký zřetel na energetickou nenáročnost staveb, a je tedy potřeba si z technického hlediska tento stav také ověřit. Jde-li o koupi bytu do osobního vlastnictví, více než stav bytu je podstatný stav společných částí domu – tedy stav výtahu, revize a finanční situaci společenství. Znalecký posudek však není nutné nechávat zadávat pokaždé, ale třeba u nákladnějších nemovitostí jistě nepůjde o zbytečnou investici. Většinou postačí, pokud si kupující s sebou na prohlídku vezme osobu, která je schopna lépe posoudit základní technický stav nemovitosti – stavař nebo osoba vykonávající technický dozor na stavbách nebo přímo stavební inspektor²². Pokud je viditelné pouhým pohledem znalého makléře, že stavba je podmočená, či má narušenou statiku, pak by realitní kancelář takovou nemovitost buď měla nabízet s tím, že tyto vady uvede a cena je adekvátní, nebo by ji neměla nabízet vůbec.

²² Seznamy takových osob je možno nalézt na internetu.

Má-li člověk za sebou prohlídku nemovitosti, o kterou projevil zájem, tak bude s největší pravděpodobností požádán o složení zálohy, kauce, jistiny nebo rezervačního poplatku²³ na danou nemovitost. Tato kauce, a to bývá mnohdy opomínáno, by měla být nedílnou součástí rezervační smlouvy popřípadě předkupní smlouvy. Obě strany, kupující i prodávající, by měly mít předem stanovené podmínky, na základě kterých bude patrné, jak se bude s kaucí dále nakládat. Od chvíle uhrazení rezervačního poplatku by měla realitní kancelář zrušit veškerou inzerci a přestat jednat s dalšími potenciálními kupci. Současně by měl kupující činit všechny kroky k uhrazení kupní ceny, do níž by měla být kauce započítána v případě, že bude obchod úspěšně realizován. Podmínky by měla přesně definovat výše uvedená rezervační smlouva. Nejčastějším důvodem propadnutí kauce realitní kanceláři bývá odstoupení od koupě nemovitosti ze strany prodávajícího z důvodu neuhrazení kupní ceny zájemcem. Ve většině případů je kauce v plné výši nevratná. Před složením kauce se doporučuje pečlivě zvážit způsob financování dané nemovitosti. V případě, že dojde k financování nemovitosti pomocí hypotečního nebo jakéhokoliv jiného úvěru, je dobré mít tento úvěr předem schválen. Přinejmenším tak, aby bylo garantováno, že příjem je dostatečný pro získání úvěru.

Realitní kancelář by měla být schopna nabídnout komplexní rozsah služeb. V dnešní silné konkurenci není možné zúžit činnost zprostředkovatele např. na pouhé vyhledání zájemce o koupi nabízené nemovitosti. Ale většinou jde o zajištění celého průběhu obchodu a to jak vlastními silami (v rámci provize) nebo jako subdodávku za úhradu (např. znalecký posudek na nemovitost).

Je možno si práci realitní kanceláře rozdělit do tří částí:

- Nábor zakázky – sem můžeme zahrnout:
 - vstupní prohlídku nemovitosti
 - sepsání zprostředkovatelské smlouvy
 - posouzení reálné tržní ceny
 - převzetí podkladů potřebných k prodeji od klienta.
- Příprava zakázky – sem patří:
 - prověření podkladů předaných klientem z běžně dostupných zdrojů
 - zpracování textových a grafických výstupů (podklady pro inzerci).
- Realizace zakázky – v rámci této fáze se realitní kancelář zabývá:
 - nabídkou nemovitosti

²³ Viz. kapitola 4. 3. 3. Rezervační smlouva na nemovitosti

- organizací prohlídky nemovitosti
- průběžnou komunikací s klientem
- blokáci nabídky nemovitosti
- přípravou podkladů pro kupní smlouvu nebo smlouvu jí obdobnou
- asistencí u kupní smlouvy sepsané k takovému úkonu oprávněnou osobou
- vypořádáním kupní ceny
- doručováním smluv na katastrální úřad, pokud je tak sjednáno.

4. 2. 2. Odpovědnost za splnění závazku smluvních stran

Podnikatelská činnost je spojena s rizikem ztrát způsobených tím, že obchodní partner neplní své smluvní povinnosti. K předcházení rizik jsou právem uzákoněné dva právní instrumenty – smluvní pokuta a úroky z prodlení.

1. Smluvní pokuta

Strany si mohou sjednat jako sankci vůči dlužníkovi, že mu při nesplnění závazku vzniká povinnost zaplatit určitou částku stanovenou ve smlouvě. Právní úprava zajištění závazku smluvní pokutou je zakotvena v § 544 a 545 z. č. 40/1964 Sb., občanském zákoníku, ve znění pozdějších předpisů. S odchylkami, které stanoví § 300 až 302 z. č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů, platí i pro obchodní závazkové vztahy. Úprava smluvní pokuty je v zákoně zařazena mezi prostředky zajištění závazku, přestože zajišťovací funkci plní pouze preventivně v tom smyslu, že pohrůžka touto sankcí vede dlužníka k tomu, aby řádně a včas splnil smluvní povinnost. V praxi je velmi důležité, aby byl dlužník solventní. Pokud není, věřiteli se k prodejní ceně připočítávají tzv. pohledávky (smluvní pokuta). Občanský zákoník pro oblast občanskoprávních vztahů stanoví, že dlužník není povinen smluvní pokutu zaplatit, jestliže porušení povinnosti nezavinil (lze však dohodnout, že dlužník je i v tomto případě povinen pokutu zaplatit). Obchodní zákoník zakotvuje pro oblast obchodních závazkových vztahů zásadu, že ani okolnosti vylučující odpovědnost nemají vliv na povinnost zaplatit smluvní pokutu. Plní tedy funkci sankční.

2. Úroky z prodlení

Nezaplatí - li dlužník svůj peněžitý závazek v době jeho splatnosti, vzniká mu povinnost platit úroky z prodlení. Tyto následky nastávají při prodlení jakéhokoli peněžitého

závazku. Povinnost platit úroky z prodlení vzniká přímo ze zákona při prodlení s placením peněžitého závazku. Tím se odlišuje od smluvní pokuty, k jejímuž placení je dlužník povinen, jen když smluvní pokuta byla písemně sjednána.

4. 2. 3. Obchodování s nemovitostmi bez realitní kanceláře

Často slyšíme, že je v České republice každoročně realizováno více než 50 % všech prodejů nemovitostí bez účasti realitní kanceláře. Je to jedna z alternativ prodeje nemovitostí, ovšem většina odborníků tento postup nedoporučuje. Obchod s nemovitostmi je oblastí, ve které se každoročně zobchodují miliardy korun. Většina investic do nemovitostí je realizována za účelem bydlení. Průměrně se v České republice stěhuje obyvatel 2 krát za život. V některých západních zemích je toto číslo mnohonásobně vyšší. Průměr České republiky svědčí o tom, že je pro obyvatele koupě nemovitostí bezesporu jednou z největších životních investic. Prodej bez účasti realitní kanceláře má ovšem dva protipóly.

Bez realitní kanceláře – ano

Prodej nemovitostí přes soukromé inzeráty a na doporučení známých má v České republice dlouholetou tradici. V letech 1945 – 1989 realitní kanceláře de facto neexistovaly a proto jedinou možností, jak prodat nebo koupit realty, bylo sledovat inzeráty v tisku nebo se poptávat v práci, mezi známými apod. O zdárný přepis vlastnických práv se starali notáři, kteří sepisovali kupní smlouvy. Předání kupní ceny probíhalo ve většině případů v hotovosti právě v den podpisu kupních smluv. V dnešní době se s tímto postupem stále setkáváme. Největší výhodou realizace prodeje nemovitostí tímto způsobem je bezesporu úspora finančních prostředků pro realitní kancelář.

Bez realitní kanceláře - ne

Nákup a prodej nemovitosti za účasti realitní kanceláře je v západních zemích věcí naprosto samozřejmou. Např. ve Francii je běžné, že má rodina svého právníka, lékaře a realitního makléře. Ten je schopen zprostředkovat koupi či pronájem nemovitosti na celém území republiky. Stačí zadat požadavky a vše je neprodleně řešeno. U nás se s tímto postupem často nesetkáváme. Realitní makléři působí většinou v dané oblasti a v případě vzdálenějších obchodů zapojují do spolupráce další zprostředkovatele. Prodej nemovitosti bez účasti realitní

kanceláře většina odborníků nedoporučuje. Nejde pouze o prohlídku nemovitosti se zájemcem, ale také o zařazení všech formalit, zajištění právní pomoci, realizaci stěhování apod. Dobrá realitní kancelář by měla být schopna splnit všechny kroky spojené s prodejem či pronájmem nemovitosti. Největší výhodou je eliminace rizika spojeného s převodem hotovosti. Při přepisu nemovitosti bez účasti realitní kanceláře se můžeme setkat s kupními smlouvami vyhotovenými „na koleni“ bez patřičné právní jistoty. Předávání hotovosti oproti podobným smlouvám může být velmi riskantní.

4. 3. Smlouvy související s realitní činností

V realitní oblasti se z právního hlediska setkáváme s několika typy smluv. Může jít o smlouvy: o zprostředkování, exkluzivní, rezervační, o smlouvě budoucí kupní, kupní, o úschově finančních prostředků, o převodu členských práv a povinností bytu.

4. 3. 1. Smlouva o zprostředkování

Právní úpravu tohoto typu smlouvy najdeme v § 642 a násl. obchodního zákoníku, ve znění pozdějších předpisů. Tato smlouva se uzavírá mezi dvěma osobami, zprostředkovatelem a zájemcem. Zprostředkovatel se zavazuje, že bude vyvíjet činnost směřující k tomu, aby zájemce měl příležitost uzavřít určitou smlouvu s třetí osobou. Zájemce se zavazuje zaplatit zprostředkovateli úplatu. Tato smlouva nemusí být uzavřena písemně, jde o jednorázovou činnost.

Podstatné náležitosti smlouvy o zprostředkování jsou: určení smluvních stran, určení předmětu smlouvy, ujednání o úplatnosti závazku. Předmětem smlouvy o zprostředkování je obecně činnost zprostředkovatele, která bude směřovat k vytvoření příležitosti k uzavření smlouvy mezi zájemcem a třetí stranou. Obvykle jde o vyhledání vhodné osoby, která projeví zájem o uzavření smlouvy za zprostředkovatelem navržených podmínek a obsahu a vytvořit situaci, která umožní zájemci s touto osobou jednat o uzavření smlouvy. Ve smlouvě pak musí být konkretizována jak činnost, kterou zprostředkovatel bude provádět, tak smlouva, jejíž uzavření má být zprostředkováno. Pro splnění závazku vyplývajícího pro zprostředkovatele ze zprostředkovatelské smlouvy není rozhodující, zda zájemce

předpokládanou smlouvu skutečně uzavřel. Tato skutečnost však může mít vliv na vznik nároku zprostředkovatele na úplatu – provizi.

Zprostředkovateli vzniká zásadně nárok na provizi, jestliže byla uzavřena smlouva, jež byla předmětem zprostředkování. Pokud k uzavření smlouvy nedošlo, vznikne zprostředkovateli nárok na provizi pouze tehdy, když zprostředkovatelská smlouva obsahuje ujednání, podle kterého nárok na provizi vzniká již obstaráním příležitosti. Výše provize nemusí být ve smlouvě sjednána. V takovém případě má zprostředkovatel právo na provizi obvyklou za zprostředkování obdobných smluv v době uzavření smlouvy o zprostředkování. Součástí provize dle zákona jsou i náklady spojené se zprostředkovatelskou činností. Jejich placení vedle provize by muselo být sjednáno výslovně ve smlouvě.

Zprostředkovatel má určité povinnosti, mezi které patří sdělovat zájemci okolnosti důležité pro rozhodování o uzavření smlouvy, uschování pro potřeby zájemce doklady, které nabyly v souvislosti se svou činností, na žádost zájemce sdělit údaje nutné k posouzení důvěryhodnosti 3. osoby. Zprostředkovatel však neručí za splnění závazku 3. osoby.

Zájemce má také určité povinnosti, jako sdělovat zprostředkovateli skutečnosti rozhodné ohledně zamýšlené smlouvy, zaplatit smluvní provizi, jinak obvyklou v obdobných případech v době vzniku zprostředkování, uhradit náklady zprostředkování, pokud to bylo smluveno. Nárok na provizi tedy vzniká uzavřením zprostředkované smlouvy, obstaráním příležitosti, splněním závazku 3. osoby. Nárok na provizi nevzniká, pokud je smlouva uzavřena bez součinnosti zprostředkovatele nebo pokud byl zprostředkovatel v rozporu se smlouvou činný též pro 3. osobu. Závazek tedy zaniká jeho splněním, uplynutím doby nebo oznámením druhé straně.

4. 3. 2. Exkluzivní smlouva

Většina zavedených kanceláří uzavírá pouze tzv. výhradní (exkluzivní) zprostředkovatelské smlouvy. Jsou to smlouvy, kterými klient zmocňuje kancelář k výhradnímu zastoupení ve věci prodeje uvedené nemovitosti. Tzn., že klient pověří prodejem své nemovitosti pouze jedinou realitní kancelář. Drtivá většina zahraničních zájemců o koupi nemovitosti tuto exkluzivitu od kanceláře, která jim nemovitost nabízí, vyžaduje.

Exkluzivní smlouva musí mít náležitosti klasické smlouvy. V první řadě by mělo být jasné, podle jakého právního předpisu je exkluzivní smlouva uzavírána. Dále musí být jasné specifikovány smluvní strany. V případě, že je více vlastníků, měly by být doloženy jejich ověřené plné moci, kterými zmocňují klienta k jednání ve věci prodeje předmětné

nemovitosti. Velmi důležitou věcí jsou potřebné doklady k nemovitosti. Základními doklady jsou nabývací listina a výpis z katastru nemovitostí. Nabývací listinou je kupní smlouva, rozhodnutí o dědictví, dohoda o vydání věci, darovací smlouva, rozhodnutí soudu o vypořádání společného jmění manželů (SJM) a další. Druhým důležitým dokladem je výpis z katastru nemovitostí, který by neměl být starší dvou měsíců. V současné době se však doporučuje výpis co nejčerstvější, neboť se množí případy, že je nemovitost prodána v krátké době několikrát a původní majitelé se prokazují výpisem, který je sice starý pouhé tři měsíce, nicméně nemovitost za tu dobu již změnila majitele. Třetím neméně důležitým dokumentem je pak snímek pozemkové mapy.

Dalšími důležitými náležitostmi smlouvy jsou cena, za kterou kancelář bude nemovitost nabízet, výše provize, termín plnění smlouvy a smluvní pokuta za nedodržení smlouvy. Samozřejmou součástí exkluzivní smlouvy je ustanovení o smluvní pokutě. Tento institut umožňuje kanceláři náhradu nákladů a zmařeného obchodního případu tehdy, jestliže si klient ve smluvené době zadá nemovitost u jiné kanceláře, nebo si nemovitost prodává sám. Kancelář totiž nese celou dobu obchodní rizika a musí se tedy alespoň částečně chránit. Podpisem této smlouvy začíná další fáze prodeje nemovitosti.

Prodávající se často obávají uzavřít s realitní společností tento typ smlouvy. Tyto obavy jsou naprosto neopodstatněné a vycházejí z nedostatečné informovanosti. Klíčovým bodem této smlouvy je, že klient si pro prodej zvolí jen jednu jedinou kancelář, která bude prezentovat jeho nabídku. Chrání se tak kancelář a především zájemce o koupi nemovitosti. Smlouvou je zcela jasně specifikována úloha kanceláře. Nemovitost se tak neobjeví u jiných realitních kancelářích s jiným popisem a s jinou cenou. Takto inzerovaná nemovitost pak budí podezření a často je její prodej provázen komplikacemi. Podpisem smlouvy o výhradním zastoupení klient jediné získá. Navíc mnoho kancelářích dnes nabízí různé bonusy klientům, kteří s nimi uzavřou výhradní smlouvu.

4. 3. 3. Rezervační smlouva na nemovitosti

Pokud je nemovitost teprve ve výstavbě, nebo kupujeme nemovitost sice už dokončenou, ale musíme ještě projednat možnosti financování nebo nemáme ještě stoprocentní jistotu, že právě tuto nemovitost chceme, pak nám prodávající nebo realitní kancelář obvykle nabídne uzavření takzvané rezervační smlouvy.

Rezervační smlouva je právním institutem, který není v žádném právním předpise přímo typově určen. Obvykle se rezervační smlouva při koupi nemovitosti uzavírá jako smlouva nepojmenovaná²⁴. Rezervační smlouvou si kupující zajišťuje, že prodávající nebo spíše realitní kancelář či developer, tedy obecně prodávající, nebude po určitou dobu jednat o převodu nemovitosti s jiným nájemcem, než právě s druhým účastníkem této smlouvy. Rezervační smlouva musí být uzavřena vždy písemně. Ověřené podpisy se nevyžadují.

Pokud je nemovitost prodávána prostřednictvím realitní kanceláře, účastníkem smlouvy by měla být nejen tato kancelář, ale i vlastník nemovitosti. Pokud totiž vlastník není účastníkem, může se snadno stát, že nemovitost si sice kupující rezervuje, ale jen u realitní kanceláře, čímž si nezajistí nic jiného, než že ji realitní kancelář nebude po dobu platnosti smlouvy dále nabízet. Vlastník pak může bez jakýchkoli sankcí nemovitost bez vědomí realitní kanceláře prodat jiné osobě.

V rezervační smlouvě by měla být nemovitost přesně specifikována a měla by být uvedena případná omezení vlastnického práva, která na nemovitosti vážnou - věcná břemena, nebo zástavní právo. U koupě starší nemovitosti je vhodné uvést i vážné technické závady.

Rezervační smlouva se uzavírá na dobu určitou – obvykle 14 – 30 dnů, po které má kupující výlučné právo na uzavření dalších smluvních dokumentů, které povedou ke koupi nemovitosti. Je vhodné si do rezervační smlouvy zakotvit i to, že prodávající umožní kupujícímu seznámit se podrobněji s nemovitostí a provést její důkladnou prohlídku.

Kupující by také neměl zapomenout na katastr nemovitostí a ověřit si v něm, zda nabízená nemovitost není ve společném jmění manželů. Pokud tomu tak je, pak účastníky smlouvy za stranu prodávající musí být oba manželé. Jinak se kupující vystavuje riziku, že kdykoli v budoucnu může manžel, který smlouvu nepodepsal, zpochybnit celou transakci.

Prodávající za rezervaci nemovitosti požaduje rezervační poplatek. Výše poplatku závisí na dohodě smluvních stran. Poplatek se obvykle skládá realitní kanceláři. Z důvodu právní ochrany stran se však spíše doporučuje složit poplatek do notářské nebo advokátní úschovy. Strany si ve smlouvě vymezují i důvody ukončení smlouvy a vrácení rezervačního poplatku. Tyto pasáže jsou velice důležité, protože vrácení rezervačního poplatku, nebo jeho části, závisí na tom, kdy a z jakých důvodů smlouva skončí.

Strany si obvykle dohodnou, že každá z nich může od smlouvy odstoupit bez uvedení důvodů. Pokud odstoupí prodávající, je povinen poplatek vrátit, pokud odstoupí kupující, rezervační poplatek propadá prodávajícímu. I toto musí ve smlouvě být výslovně zakotveno.

²⁴ Podle § 51 z. č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

Při současné situaci na finančním trhu se také doporučuje ve smlouvě ošetřit vrácení části poplatku v případě, že nebude poskytnut bankovní úvěr v potřebné výši. Kupující by rozhodně měl požadovat, aby rezervační poplatek byl započten na kupní cenu nemovitosti. Strany by také měly ujednat, že poplatek nebo jeho přesně určená část se vrací v případě, že se strany nedohodnou o obsahu dalších smluvních dokumentů, zejména kupní smlouvy. Proto by také měla být v rezervační smlouvě uvedena lhůta, do kdy strany začnou jednat o dalších smluvních vztazích.

Obvykle rezervační smlouvu navrhuje prodávající nebo jeho realitní kancelář či jiný zástupce. Kupující má právo se k návrhu vyjádřit. Pokud prodávající nebo realitní kancelář nejsou ochotni jednat se zájemcem o případné modifikaci smluvních ustanovení a trvají na podpisu jimi předloženého dokumentu, je lepší vyhledat si jinou nemovitost. S ohledem na výše uvedené skrývá v sobě rezervační smlouva určitá rizika, proto v případě rozestavěných nebo starších nemovitostí je vhodnější rovnou uzavřít smlouvu o budoucí smlouvě kupní. Tato smlouva umožní kupujícímu vyhnout se rezervačnímu poplatku a upřesní od počátku právní podmínky koupě.

4. 3. 4. Smlouva o smlouvě budoucí kupní

Poté, co kancelář byla úspěšná a našla zájemce, který respektuje cenu i eventuální doplňující podmínky a břemena, se neprodleně spojí s klientem a s touto skutečností jej seznámí. Ve většině případů klient souhlasí s prodejem zájemci, kterého realitní kancelář vybrala. Pak nastává čas pro přípravu kupní smlouvy. Aby se omezilo riziko odstoupení kupujícího od připravované kupní smlouvy, sepisuje se smlouva o smlouvě budoucí²⁵ a kupující obvykle skládá nevratnou kauci ve výši až 10 % z kupní ceny. Tímto opatřením se realitní kancelář jistí pro případ, že by kupec porušil smlouvu o smlouvě budoucí a odmítl kupní smlouvu akceptovat. Mnozí renomovaní právníci mají o účinnosti smlouvy o budoucí smlouvě pochybnosti a tak kauce je jedinou hmatatelnou pojistkou.

4. 3. 5. Kupní smlouva

²⁵ Dle § 289 an. z. č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

Sepsání kupní smlouvy je proces velice složitý, a to i přes názory některých makléřů či komerčních právníků. Každá smlouva je totiž jiná, vyskytuje se celá škála okolností, které jsou individuální pro každý případ. Z hlediska bezproblémového průběhu je nejlépe zadat sepsání kupní smlouvy notáři či advokátovi. Ten také nese za správnost veškeré garance.

Sepsáním kupní smlouvy většinou práce realitní kanceláře nekončí. Je třeba zajistit vklad do katastru, což je úkon, kterým přechází vlastnické právo na kupujícího. V dnešní poněkud chaotické době, plné neseriózních obchodních partnerů, má kancelář možnost pozdržením vkladu do termínu zaplacení kupní ceny oddálit přechod vlastnictví na kupujícího, a tím chránit prodávajícího. Složitější je to v případě při koupi na úvěr, kdy kupující hodlá kupovanou nemovitost použít jako zástavu.

4. 3. 6. Dohoda o úschově finančních prostředků

Advokátní úschovy finančních prostředků se provádějí zejména v souvislosti s prodejem a koupí nemovitostí - budov, nebytových prostor, rodinných domů, bytů, pozemků. Provádí se při podpisu smlouvy o smlouvě budoucí nebo kupní smlouvy. Vydání finančních prostředků je obvykle vázáno na předložení výpisu z katastru nemovitostí. Advokátní úschova může být spojena s úhradou daně z převodu nemovitostí a to tak, že finanční částka je přímo zaslána na účet finančního úřadu.

Finanční prostředky jsou uloženy na speciálních účtech bankovních ústavů a jsou dle přání klienta úročeny či nikoliv. Částky do 15 000,- EUR lze na základě dohody s klientem převzít v hotovosti. Ostatní platby jsou prováděny vždy bezhotovostně.

Advokátní úschova je levnější než notářská, je prováděna nestrannou a renomovanou advokátní kanceláří, je jistým prostředkem zajištění zaplacení kupní ceny prodávajícímu a také prostředkem bezvadného převodu nemovitosti kupujícímu.

Důvody prodávajícího:

Ne vždy je kupující ochoten zaplatit kupní cenu prodávajícímu již při podpisu smlouvy. Důvodem je zejména obava kupujícího z toho, že se nemusí stát ve stanovené době vlastníkem nemovitosti nebo že nemovitost bude zatížena právem třetí osoby (zástava, nájem apod.)

Důvody kupujícího:

Kupovaná nemovitost může mít skrytou vadu nebo může být zatížená právem třetích osob, které není zapsáno ve výpisu z katastru nemovitostí, dále kupovaná nemovitost může

být zatížena soudním sporem nebo důvodem může být obava z toho, že k zatížení nemovitosti dojde v mezidobí od podpisu smlouvy o smlouvě budoucí nebo kupní smlouvy do doby nabytí vlastnictví. Také hraje důležitou roli obava z problematického zpětného získání zaplacené kupní ceny nebo zajištění zaplacení daně z převodu nemovitostí pro případ, že prodávající ji neuhradí. Kupující je ze zákona ručitelem zaplacení daně z převodu nemovitostí. Proto je riziko nezaplacení vyloučeno tím, že daň je zaplacena přímo z úschovy na účet finančního úřadu.

Advokátní úschova se využije:

- při uzavření smlouvy o smlouvě budoucí - advokátní úschova slouží také ke složení tzv. rezervační zálohy, která je následně započtena na kupní cenu. V případě, že nedojde k uzavření kupní smlouvy a nabytí nemovitosti do vlastnictví kupujícího, je záloha vrácena zpět kupujícímu.
- při uzavření kupní smlouvy – kupní cena je do doby bezproblémového nabytí vlastnictví k nemovitostem ze strany kupujícího uložena v úschově a teprve až jsou splněny všechny podmínky kupní smlouvy, pak je kupní cena vyplacena prodávajícímu. Část kupní ceny může být použita na zaplacení daně z převodu nemovitostí.

V praxi to vypadá tak, že je s prodávajícím a kupujícím za odborné asistence realitní kanceláře sepsána zvláštní smlouva o úschově (tzv. svěřenecká smlouva), v níž je individuálně, dle pokynů smluvních stran, sjednáno, za jakých okolností dojde k uvolnění finančních prostředků z úschovy (nejčastěji předložení výpisu z katastru nemovitostí bez zatížení). Kupní cena či její dohodnutá část, bude vložena na účet úschov²⁶ a tyto prostředky tak nemohou být předmětem exekuce ani nemohou sloužit jako zajištění závazků. V případě, že nastanou sjednané podmínky, je předložen výpis z katastru, dojde k uvolnění kupní ceny prodávajícímu. Při nesplnění sjednaných podmínek (nedojde do určité doby k převodu, nemovitosti budou zatíženy zástavou či nájmem apod.) dojde k uvolnění kupní ceny kupujícímu

4. 3. 7. Dohoda o převodu členských práv a povinností bytu

Jedná se o smlouvu, jež není obchodním zákoníkem upravena jako smluvní typ, a je tudíž nutné považovat ji za smlouvu nepojmenovanou. Z toho důvodu je možné se v praxi

²⁶ Ten je oddělený od účtů jiných klientů realitní kanceláře.

setkat s různými označeními předmětné dohody, např. „Dohoda o převodu členství v bytovém družstvu“, „Dohoda o převodu členského podílu v bytovém družstvu“ apod. Ve skutečnosti jde tedy spíše o převod členského podílu. Účel těchto dohod je však stejný – převod družstevního bytu a s ním spojených práv a povinností.

Dle § 269 odst. 2 obchodního zákoníku musí být v každé nepojmenované smlouvě dostatečně účastníky určen předmět jejich závazků, jinak smlouva uzavřena není. Dále musí splňovat náležitosti kladené obecně na obsah právních úkonů, což znamená, že musí obsahovat údaje o převodci, nabyvateli i bytovém družstvu, určení práv a povinností spojených s členstvím v bytovém družstvu, určení hodnoty družstevního podílu, stanovení úplatnosti či bezplatnosti převodu a dohodu o vzájemném vypořádání.

První závažnější problém, na který lze narazit při uzavírání dohody o převodu členských práv a povinností spojených s členstvím v bytovém družstvu, je její forma²⁷. Dle judikatury není třeba, aby tato dohoda byla uzavřena v písemné formě, avšak s ohledem na různíci se právní názory, lze písemnou formu tohoto právního úkonu jen doporučit. Nejzásadnějším ustanovením, jež upravuje podmínky účinnosti dohody o převodu členských práv a povinností spojených s členstvím v bytovém družstvu, je § 230 obchodního zákoníku, dle něhož převod práv a povinností spojených s členstvím v bytovém družstvu na základě dohody nepodléhá souhlasu orgánů družstva.

Mezi nejčastější chyby vyskytující se v dohodách o převodu členských práv a povinností spojených s členstvím v bytovém družstvu patří ustanovení o tom, že převodce převádí na nabyvatele nájemní právo ke konkrétnímu bytu. Ve skutečnosti převádí pouze právo na uzavření smlouvy o nájmu bytu, a to za podmínek uvedených ve stanovách bytového družstva.

Dohodu o převodu členských práv a povinností spojených s členstvím v bytovém družstvu lze uzavřít jako úplatnou či bezúplatnou. Tato skutečnost však musí být výslovně ve smlouvě vyjádřena z důvodu její určitosti. Jedná – li se o převod úplatný, je zřejmé, že cena členského podílu v bytovém družstvu není regulována žádným cenovým předpisem a převodce s nabyvatelem ji tedy sjednávají dohodou. Většina realitních kanceláří zprostředkovávajících převody členských práv a povinností zavedla praxi dvou dohod, z nichž dohoda o převodu členských práv a povinností spojených s členstvím v bytovém družstvu

²⁷ Viz. rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 3. ledna 2001, sp. zn. 29 Cdo 225/2001, v němž je uvedeno, že „ústně uzavřená dohoda bude (při splnění náležitostí stanovených pro ni zákonem) platná, nebude však účinná až do oznámení jejího uzavření družstvu, pak účinnost takové dohody je vázána na její písemné oznámení družstvu způsobem popsaným v § 230 obchodního zákoníku.“

určuje, že jde o převod úplatný, avšak ohledně finančního vypořádání smluvní ceny za převod členských práv a povinností odkazuje na úpravu obsaženou ve zvláštní smlouvě.

4. 4. Prodej a pronájem nemovitostí

4. 4. 1. Prodej nemovitostí²⁸

Pokud v praxi dochází k tomu, že úhrada kupní ceny je v hotovosti, a to při podpisu kupní smlouvy, pak se riziko zmaření obchodu podstatně snižuje. Takových obchodů je ale čím dál tím méně. Při platbě v hotovosti může dojít k tomu, že uzavřená kupní smlouva nebude následně vložena do katastru nemovitostí. Pokud vyloučíme vyloženě podvod prodávajícího, který nemovitost již mohl prodat a nebo tuto nemovitost vůbec nevlastní, pak lze patřičné náležitosti v kupní smlouvě doložit či doplnit za spolupráce obou stran tak, aby byl vklad povolen. Horší je, když prodávající nemá zájem spolupracovat, pak mohou nastat velmi složité situace. Abychom jim předešli, je dobré, když prodávající nedostane kupní cenu, nebo její část a ta bude uložena třeba u zprostředkovatele, který by měl být nezávislým prostředníkem a vydat mu ji až po předložení vložené kupní smlouvy do katastru nemovitostí. Je věcí realitní kanceláře, aby těsně před podpisem kupní smlouvy ověřovala vlastnictví v katastru nemovitostí a snížila tak riziko neuskutečnění obchodu na minimum.

Většinou se však kupní cena hradí z hypotéky či ze stavebního spoření. V tomto případě musíme dávat pozor na některé bankovní ústavy, které požadují, aby ještě před poskytnutím úvěru a poukázáním kupní ceny spolu prodávající a kupující uzavřeli kupní smlouvu, vložili ji do katastru nemovitostí a přinesli do banky jeho výpis - list vlastnictví již na jméno kupujícího. Pak teprve vyplatí kupní cenu, a to na účet prodávajícího, nebo zprostředkovatele. Tento postup představuje nulové riziko pro banku a kupujícího (který má nemovitost, i když ještě nezaplatil kupní cenu). Prodávající, který už převedl dům a nemá za něj peníze, nese největší riziko. Protože žádný postup při prodeji není bez rizika, pak i v tomto případě je dobré, když riziko obchodu bude přibližně stejné pro každého účastníka obchodu. Rozhodně je dobré nechat si poradit, jak postupovat a to od příslušné realitní kanceláře, popř.

²⁸ KLEIN, Š. KESSLEROVÁ, P. Jak prodat nemovitost v době krize. Praha: GRADA Publishing, a. s., 2009, s. 101 an.

HORÁK, M. NOVÁKOVÁ, H. Privatizace domů a prodej bytů. Praha: Polygon, 2002, s. 16 an.

dalších odborníků. Zkušenosti ukazují, že u většiny bank lze najít oboustranně přijatelná řešení.

Prodávající, který není informovaný si bohužel často vybere makléře, který navrhne nebo akceptuje nejvyšší cenu, což je ta největší chyba, kterou může udělat. Nezáleží ani tak na tom, kolik stojí dům podle prodávajícího, ani na tom, co si myslí realitní makléři, rozhodující je především to, co si myslí kupující. Domy se tedy prodávají za cenu, kterou je kupující ochoten zaplatit a prodávající ochoten přijmout. Pokud je dům oceněn příliš nízko, pak by měl prodávající obdržet více nabídek, které cenu vyženou na tržní hodnotu. Hlavní problém však tkví v tom, že skutečné nebezpečí leží v ocenění domu příliš vysoko. Pravidla o stanovení správné ceny platí i v případě, že dům se prodává přes realitní makléře. Ti si často nabírají do nabídkového portfolia i předražené nemovitosti hned z několika důvodů. Zvýhodňuje je to proti konkurenci, dává jim to další prostor pro reklamu (na inzertech, prodejní plachtě na domě) a díky tomu mohou kupující upozorňovat i na další nemovitosti v nabídce.

Před prodejem nemovitosti by si měl její majitel rozhodně udělat čas na přípravu domu či bytu k prodeji. Řada prodávajících však vhodnou úpravu prodávané nemovitosti podceňuje. Dům či byt pak prodávají zbytečně déle než je třeba nebo za méně než očekávali. Nemovitost v bezvadném stavu přitom realitní makléři rádi ukazují, takže ji navštíví i více zájemců. Díky tomu se zvyšuje i šance na prodej za vyšší cenu. Vyplatí se prodávané prostory upravit tak, aby kupujícím přišli blízké, tedy aby si kdokoliv z nich dokázal představit, že v nich bude bydlet. Inspiraci, jak na to si lze vzít třeba ve vzorových domech na prodej²⁹. Vhodné je i minimalizovat nepořádek a množství věcí ve skříních a úložných prostorách. Nemovitost působí vzdušněji a zájemci si snadněji představí její užívání. Přeplněné prostory mohou odrazovat, protože si lidé budou myslet, že prostor je pro jejich věci a životní styl rodiny příliš malý. Rekonstrukce nemovitosti, kterou chce majitel prodat, se naopak nemusí vždy vyplatit.

Řada klientů přichází do realitní kanceláře s požadavkem prodeje dosavadního domu či bytu a se zájmem o koupi. Důležité je rozhodnutí, zda bude takový člověk nejdříve kupovat a poté prodávat, nebo naopak. Nejprve prodávat znamená, že má dost času, nemusí přijmout první nabídku, protože má kde bydlet. Prodávající, který není pod tlakem, často získá vyšší prodejní cenu, protože si kupující uvědomí, že prodávající není v zoufalé situaci a nucen prodat za každou cenu. Někteří prodávající, kteří potřebují na hledání svého nového domu

²⁹ Viz. <http://www.stavebnicentrum.cz/eden-3000/centrum-vzorovych-domu/>

více času, často volí raději pronájem na určitou dobu než být pod tlakem. Prodávající se také může dohodnout s kupujícím, pokud netrvá na okamžitém vystěhování, že může po nějakou dobu bydlet ve svém bývalém domě.

Spousta makléřů radí, aby člověk napřed dům koupil a pak až prodával, ale o to má jen málokdy člověk zájem. Konkrétní rozhodnutí pak záleží na trhu a na osobní motivaci. Pro většinu lidí je lepší nejprve prodávat, a pak teprve kupovat.

Hlavních důvodů, proč se dům neprodá může být několik. Chyba může být v ceně, stavu či místu nemovitosti, v práci makléře nebo v marketingovém plánu, případně v kombinaci několika těchto faktorů.

4. 4. 2. Pronájem nemovitostí³⁰

Obdobně jako u prodeje či koupi se postupuje v případě pronájmu nemovitostí. Zde se doporučuje věnovat zvýšenou pozornost obsahu nájemní smlouvy, neboť se uzavírá na období, které nezřídka bývá delší pěti let. Je tedy třeba do smlouvy promítnout vývoj cen nájemného, služeb, u dlouhodobých pronájmů pak i vliv inflace či případné zhodnocení měny, rozsah oprav hrazených nájemcem a pronajímatelem atd. Kvalitně sepsaná nájemní smlouva je, zvláště u velkých nemovitostí, to nejdůležitější.

Zájem o nabídky pronájmů v posledním roce nabírá na síle. Došlo k velkému navýšení počtu hledaných nemovitostí typu pronájem. Je to pravděpodobně způsobeno zpřísněním podmínek pro získání hypotečních úvěrů. Velkou roli hraje také vyčkávání některých budoucích kupujících s pořízením vlastní nemovitosti. Mnozí vyčkávají, kam až mohou ceny prodejů jít. Vzhledem ke stále převažujícímu zájmu o vlastní bydlení, oproti bydlení v pronájmech, lze předpokládat, že v budoucnu dojde opět k návratu hledání zejména nemovitostí k prodeji.

³⁰ <http://www.vlastnici.cz/>

4. 5. Daně a nemovitosti³¹

4. 5. 1. Daně ve vztahu k nemovitostem³²

Zákony ukládají fyzickým i právnickým osobám povinnost placení různých druhů daní a poplatků, z nichž většina se přímo týká i nemovitostí a nakládání s nimi. Tyto osoby se nazývají „daňové subjekty“ a může jimi být poplatník, plátce daně, ale také dědic jako právní nástupce. V souvislosti s nemovitostmi přicházejí jako daňové subjekty nejčastěji v úvahu: vlastníci nebo spoluvlastníci nemovitostí, nájemci (podnájemníci) nemovitostí, oprávnění držitelé nemovitostí, osoby oprávněné z věcného břemene, zástavní věřitelé a další uživatelé nemovitostí.

Z daňové soustavy ČR se ke vztahu k nemovitostem týkají tyto daně:

- daň z příjmu
- daň z přidané hodnoty
- daň z nemovitosti
- daň z dědictví a darování
- daň z převodu nemovitostí

4. 5. 2. Daň z příjmu

Daň z příjmu upravuje zákon České národní rady č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů. Upravuje daň z příjmu fyzických a daň z příjmu právnických osob.

Ve vztahu k majitelům nemovitostí se nejčastěji vyskytují:

- příjmy z prodeje bytu nebo rodinného domu včetně souvisejících pozemků, pokud je prodávající vlastnil a před prodejem v nich bezprostředně alespoň dva roky bydlil
- příjmy z prodeje nemovitostí, bytů nebo nebytových prostor za podmínek stanovených zákonem
- přijatá náhrada škody, plnění z pojištění majetku a plnění z pojištění odpovědnosti za škody.

³¹ VYCHOPENĚ, J. Nemovitosti v podnikání. Praha: ASPI, a.s. 2008, s. 93 an.

³² BRADÁČ, A. FIALA, J. a kolektiv. Rádce majitele nemovitostí. Praha: Linde Praha, a.s., 2006, s. 173 an.

Příjmy z prodeje vstupují do dílčího základu daně tzv. ostatních příjmů snížené o výdaje vynaložené na dosažení tohoto příjmu. Výdajem v případě prodeje nemovitosti je nabývací cena. Výdaji se také rozumí náklady na opravu, údržbu a výdaje související s uskutečněním prodeje. Fyzickým osobám svědčí některá osvobození v této oblasti. Osvobozeny jsou příjmy z prodeje bytu nebo obytného domu s nejvýše dvěma byty, jestliže je prodává vlastník, který v nich nejméně dva roky před prodejem bydlel. Dále jsou osvobozeny příjmy z prodeje nemovitostí, jestliže mezi nabytím a prodejem uplynulo alespoň pět let. Od daně jsou také osvobozeny příjmy z prodeje vrácených v restituci.

Jako poplatníci daně jsou fyzické osoby rozděleny na poplatníky, kteří mají na území ČR bydliště a ostatní fyzické osoby – ty mají daňovou povinnost pouze z příjmů ze zdrojů, plynoucích jim na území ČR.

U právnických osob jsou předmětem daně výnosy z nakládání s veškerým majetkem, tedy i s nemovitým. Základem daně je hospodářský výsledek, který zohledňuje jak příjmy v souvislosti s prodejem nemovitostí, tak výdaje. Uznáním výdajem je zůstatková cena jen do výše příjmu z prodeje. Příjmy z pronájmu nemovitosti jsou také předmětem daně z příjmu. U fyzických osob jsou příjmy z pronájmu dílčím základem daně snížené o prokazatelné výdaje. U právnických osob jsou příjmy z pronájmu jedním ze zdrojů z příjmů z nakládání s celým majetkem.

4. 5. 3. Daň z přidané hodnoty

Spočívá s nakládání s movitou nebo nemovitou věcí v rámci vyprodukování či disponování s věcí. Obecně je označována jako zdanitelné plnění v tuzemsku. Daňovým subjektem nejsou občané jako soukromé osoby, ale pouze podnikatelé, jako takoví registrovaní u místně příslušného finančního úřadu. Povinnost registrace vzniká podnikateli na základě dosažení určité výše obrátu v rámci podnikání za uplynulé čtvrtletní, resp. roční kalendářní období. Princip DPH spočívá v tom, že jeho plátce realizuje dodávky, služby či jiná plnění za cenu, ke které připočte sazbu daně. Ve vazbě na nemovitosti se placení DPH nejčastěji uplatní v souvislosti s převodem nemovitostí či jednotek ve smyslu z. č. 72/1994 Sb., o vlastnictví bytů, ve znění pozdějších změn a doplňků a s poskytováním služeb v rámci pronájmu nemovitostí či částí staveb.

Co se týče osvobození od DPH, setkáváme se s ním zejména v případech příjmů z některých převodů pozemků, staveb a částí staveb, včetně bytů a nebytových prostor a

prodeje podniku a jeho částí a v případě příjmů z pronájmu pozemků, staveb a částí staveb, včetně bytů a nebytových prostor. Osvobozen od DPH je také finanční pronájem – leasing.

4. 5. 4. Daň z nemovitosti

Daň z nemovitosti je upravena zákonem č. 338/1992 Sb., o dani z nemovitosti, ve znění pozdějších předpisů. Dělí se na dvě části: daň z pozemků a daň ze staveb. Toto dělení je způsobeno skutečností, že vlastník pozemku nemusí být vždy majitel nemovitosti. Avšak dani nepodléhají všechny pozemky či stavby, neboť zákon vylučuje z předmětu zdanění nemovitosti, které nejsou předmětem daně a nemovitosti, které jsou osvobozeny od daně. V případě, že má vlastnické právo k nemovitosti více subjektů, jsou tyto osoby povinny podle zákona platit daň společně a nerozdílně. Jde o tzv. solidární odpovědnost vlastníků.

Dani z pozemků podléhají všechny pozemky vedené v katastru nemovitostí jako: orná půda, vinice, chmelnice, zahrada, ovocné sady, louky, pastviny, stavební pozemky a ostatní plochy. Předmětem daně nejsou pozemky zastavěné stavbami v půdorysu staveb, lesní pozemky, na kterých jsou lesy ochranné a zvláštního určení, vodní plochy, pozemky určené pro obranu státu. Z lesních pozemků se zdaňují jen lesy, u kterých převládá hospodářská funkce, podobně jako vodní plochy se zdaňují pouze tehdy, pokud slouží k chovu ryb. Poplatníkem je většinou vlastník pozemku, bez ohledu na jeho bydliště nebo sídlo. Dále poplatníkem může být nájemce pozemku, uživatel pozemku. To je v případě, pokud vlastník pozemku není znám.

Dani ze staveb podléhají stavby na území ČR, na které bylo vydáno kolaudační rozhodnutí nebo které kolaudačnímu rozhodnutí podléhají a nebo jsou podle dříve vydaných obecně závazných předpisů považovány za dokončené. Předmětem daně nejsou stavby sloužící veřejně prospěšným účelům (např. přehrady, kanalizace, čistírny odpadních vod, rozvody energie, veřejných dopravních cest, stavby drah). Poplatníkem je ve většině případů vlastník stavby, jeden ze spoluvlastníků nebo též nájemce. Zákonem je upraveno i osvobození od placení daně. Rozsáhlé je osvobození od daně ze staveb, které se vztahuje zejména na budovy ve vlastnictví státu, stavby ve vlastnictví sdružení občanů nebo novostavby obytných domů ve vlastnictví fyzických osob.

4. 5. 5. Daň z dědictví a darování

Jde o daně jednorázového charakteru, které pokrývají právní skutečnosti, na jejichž základě dochází ke změnám vlastníků. Tyto daně jsou upraveny z. č. 357/1992 Sb., o dani dědické, dani darovací a dani z převodu nemovitostí, ve znění pozdějších změn a doplňků. Předmětem daně je majetek nabytý děděním nebo majetek z bezúplatného nabytí na základě smlouvy. Zvláštními případy darování jsou podle zákona bezúplatné zřízení věcného břemene bez toho, aby došlo k darování nemovitosti. Daň se vybírá z nemovitostí, nabytých na území ČR bez ohledu na státní občanství či trvalý pobyt nabyvatele nemovitosti.

Při výpočtu daně dědické a daně darovací řadíme poplatníky do tří skupin. V první skupině jsou zařazeni příbuzní v řadě přímé a manželé, v druhé skupině jsou zařazeni vzdálenější příbuzní a osoby, které žily se zůstavitelem (dárce) ve společné domácnosti alespoň jeden rok, a do třetí skupiny patří ostatní osoby.

4. 5. 6. Daň z převodu nemovitosti

Problematika je upravena v z. č. 357/1992 Sb., o dani dědické, dani darovací a dani z převodu nemovitostí, ve znění pozdějších změn a doplňků. Poplatníkem z této daně je buď prodávající (nabyvatel je v tomto případě ručitelem) nebo nabyvatel (pokud byl majetek získán vyvlastněním, konkurzem, vyrovnáním, vydržením) nebo převodce i nabyvatel (při výměně nemovitostí). Předmětem daně je úplatný převod nebo přechod vlastnictví včetně vypořádání podílového spoluvlastnictví. Pokud se vyměňují nemovitosti, pak se daň vybere z převodu té nemovitosti, z jejíhož převodu je daň vyšší. Předmětem daně je také úplatný převod vlastnictví k nemovitostem v případech, kdy dojde k následnému odstoupení od smlouvy a smlouva se tím od počátku ruší. Pak nevzniká nárok na vrácení daně.

I pro účely výpočtu daně z převodu nemovitostí jsou osoby taktéž zařazeny do tří skupin vyjadřujících vztah nabyvatele a převodce.

Do I. skupiny patří příbuzní v řadě přímé a manželé.

Do II. skupiny patří

- příbuzní v řadě pobočné (sourozenci, synovci, neteře, strýcové a tety)
- manželé dětí (zeťové a snachy), děti manžela, rodiče manžela, manželé rodičů a osoby, které s nabyvatelem žily nejméně po dobu jednoho roku před převodem ve

společné domácnosti a které z tohoto důvodu pečovaly o společnou domácnost nebo byly odkázány výživou na nabyvatele.

Do III. skupiny patří ostatní fyzické osoby a právnické osoby.

Sazba daně z převodu nemovitostí je pro všechny tři skupiny osob 3 % ze základu daně. V březnu roku 2009 se spekulovalo, že tato 3 % daň má být zrušena. Zatím tomu tak ale není. Vyplývalo to z návrhu ministerstva financí, který byl součástí širší reformy daňové soustavy. Jejím cílem bylo celkové zjednodušení placení a výběru daní. Budoucí prodávající by tuto změnu uvítali, ovšem reakce na trhu je přesně opačná. Spousta kupujících by mohla nyní odložit prodej své nemovitosti na dobu, kdy bude návrh ministerstva financí realizován.

Osvobození od daně z převodu nemovitostí nastává při převodu nebo přechodu vlastnictví k nemovitostem při likvidaci státních podniků nebo např. při převodu nebo přechodu vlastnictví k nemovitostem z vlastnictví obcí do vlastnictví dobrovolných svazků obcí nebo také při převodech rodinných domků a garáží z majetku bytových družstev do vlastnictví členů těchto družstev.

4. 6. Prodej a pronájem pozemků

Investice do nemovitostí jsou z dlouhodobého hlediska považovány za jednu z nejméně rizikových aktivit. Podle průzkumu³³ z února 2010:

- ti, kteří v minulých letech sázeli na skupování panelových bytů, nyní s největší pravděpodobností nezažívají nejveselejší období
- ti, kteří věřili více cihlovým bytům v centrech měst či novostavbám, ze svých hodnot nijak razantně neztratili
- ti, kteří investovali do pěkných stavebních pozemků mohou hovořit o úspěchu.

Právě stavební pozemky poznamenala ekonomická krize ze všech typů nemovitostí nejméně. Pozemky na pěkných místech jsou, alespoň dle slov realitních odborníků, stále velmi žádané. Dokonce i ti, kteří koupili pozemky v letech 2007 – 2008 za účelem následného zhodnocení, nyní často prodají za vyšší ceny než v den nákupu³⁴.

³³ <http://www.realitymorava.cz/>

³⁴ Např. je velký zájem o pozemky v lokalitách Brno a okolí do 10 km. Klienti preferují pozemky spíše menší, rozhodujícím kritériem je jejich celková kupní cena. Mají většinou stanovený limit, kolik jsou ochotni za pozemek investovat. Nepreferují žádné pozemky nad 1000 m². Ideální velikost pozemků, které klienti poptávají je 500 m² – 700 m², ne větší. Problém jsou zejména velká města, ve kterých bývá volných stavebních pozemků nedostatek. S tím souvisí i stabilizace cen nabízených pozemků za poslední dva roky. Nebýt ekonomické recese,

Pro mnohé nejsou pozemky jen pouhou investicí, ale také nedílnou součástí budoucí bytové otázky. Největší procento zájemců o koupi pozemku stále tvoří lidé s plánem výstavby rodinného domu. Ve větších městech je často využíváno menších pozemků s plánovanou výstavbou řadových domů. V menších obcích jsou pak vyhledávány rozsáhlejší pozemky, které zaručují větší soukromí budoucím vlastníkům rodinných domů. Tento rozdíl zájmu je přímo úměrný cenám pozemků ve městech a na venkově. Vzhledem k jedinečnosti každé stavební parcely zde platí, že při koupi rozhoduje především rychlost. K dispozici jsou i pozemky od developerských společností, které bývají kompletně zasíťovány včetně výstavby příjezdové komunikace.

Základním rozdílem mezi byty a pozemky je v jejich množství. Byty, zejména ty nové, v posledních letech v nabídkách realitních kanceláří přibývaly, ale s pozemky byl trend přesně opačný. Cena pozemků sice stoupala stejným tempem jako ceny bytů, ale o jejich vzestup se postaral také jejich postupný nedostatek. V některých městech se realizuje nový územní plán, který by měl nedostatek pozemků částečně vyřešit, ale to na stále zvyšující se ceně pravděpodobně nic nezmění. V budoucnu se snižování cen pozemků nepředpokládá. Koupi pozemku na pěkném místě s kvalitní infrastrukturou lze i nadále považovat za velmi dobrou investici. Tuto skutečnost si uvědomují i budoucí kupující, kteří velmi často hledají svůj vysněný pozemek i několik let. Do pozemků investují nejen fyzické osoby, ale i právnické společnosti, banky apod. Stálý růst pozemků je zapříčiněn jednoduchou rovnicí, která praví, že to co ubývá musí zákonitě získávat na ceně. Pozemky jsou na tom velmi podobně. Jejich cena bude i v budoucích letech růst, protože jejich nabídka se zmenšuje. Uvědomují si to i velké developerské společnosti, které již nyní zkupují pozemky, na nichž plánují výstavbu za 5 a více let. Navíc je důležité, jak o využití pozemku hovoří územní plán dané obce. Stejně tak je důležité prověření přístupu k inženýrským sítím, infrastruktura, zjištění, zda – li se nejedná o zátopovou oblast atd. Investice do pozemků se z dlouhodobého hlediska doporučuje.

byla by hodnota těchto parcel mnohem vyšší. V Brně se ceny mírně vyšplhaly nahoru a v určitých lokalitách jako Žabovřesky nebo Královo Pole je klient ochoten zaplatit za pozemek až 9000,- Kč/m². Brno celkově trpí nedostatkem stavebních parcel a výhledově nelze očekávat, že by se situace nějak změnila. Klienti jsou ochotni akceptovat cenu v Brně kolem 3 500,- Kč/m², do 5 km od Brna do 2500,- Kč/m². I v budoucnu lze tedy očekávat právě u stavebních pozemků zvýšenou poptávku.

4. 7. Shrnutí

V kapitole 4 zabývající se realitní činností narážím na právní služby realitní kanceláře a s tím spojenou odpovědnost za splnění závazku smluvních stran. Institut smluvní pokuty je zakotven v § 544 a 545 občanského zákoníku, s odchylkami (které stanoví § 300 až 302 obchodního zákoníku) platí i pro obchodní závazkové vztahy.

V realitní oblasti se z právního hlediska setkáváme s několika typy smluv. Může jít o smlouvy: o zprostředkování, exkluzivní, rezervační, o smlouvě budoucí kupní, kupní, o úschově finančních prostředků, o převodu členských práv a povinností bytu. Právní úpravu těchto smluv najdeme buď v obchodním nebo občanském zákoníku, v některých případech jako smlouvy nepojmenované.

K problematice daňové, týkající se obchodování s nemovitostmi, není co dodávat. Daně jsou zakotveny v jednotlivých právních předpisech dle svého obsahu a tak jako všechny zákony, jsou často novelizovány.

5. Realitní makléř a jeho činnost

5. 1. Co obnáší být makléřem³⁵

Pokud zapátráme do minulosti, zjistíme, že slovo „makléř“ pochází z holandštiny a že je to dohodce nebo zprostředkovatel. Můžeme tedy říci, že se jedná o fyzickou nebo právnickou osobu, která jedná jménem a na účet příkazce. Jde o zprostředkování nebo – li uzavření obchodu cizím jménem a na cizí účet. V české právní úpravě nikde žádnou definici pojmu makléř nenajdeme.

V současné době může tuto činnost u nás provozovat prakticky kdokoli bez jakéhokoli vzdělání. Postavení makléře v realitní činnosti není upraveno vyhláškou, kterou je upravena např. činnost makléřů v oblasti cenných papírů. V oblasti realit je makléř spojen se zakládáním realitní kanceláře a to živnostenským zákonem³⁶. Uchazeč nemusí prokazovat ani nabyté vzdělání, ani odbornou praxi. Myslím si, že zde chybí právní úprava, která by postavení makléře zakotvovala a upravovala rozsah jeho pravomocí. V budoucnu by měly být do právní úpravy začleněny podmínky, za jakých se může stát uchazeč makléřem v oblasti realitního trhu. Např., že realitní poradenství mohou provozovat pouze ekonomičtí a organizační poradci s podmínkou dosaženého určitého vzdělání a určité doby odborné praxe.

Práce v realitní kanceláři se dlouhodobě umisťuje v horních polovinách žebříčků finančního ohodnocení zaměstnání v České republice. Hlavní činností většiny realitních makléřů je aktivní vyhledávání nemovitostí k prodeji či pronájmu. Doba, kdy realitní makléři bojovali o zájemce o koupi nemovitosti je dávno pryč. Nyní se realitní makléři nejčastěji potkávají se svými kolegy z jiných kanceláří u prodávajících, které přebíjejí nejrůznějšími argumenty, proč právě jejich realitní kancelář je tou nejlepší. Prodávající pak často přemýšlí, kterou realitní kancelář zvolit a musíme si přiznat, že tato volba není z nejlehčích. Mít na stole 10 vizitek s 10 ti různými jmény a 10 ti logy realitních kanceláří často končí losováním nebo vybráním si nejsympatičtějšího realitního makléře. Není bezpochyby lehké zakázku získat a právě tato skutečnost bývá nejčastějším důvodem tak velké fluktuace realitních makléřů v realitních kancelářích. Liší se samozřejmě region od regionu, město od města, ale práce realitního makléře se s různými regiony nijak neliší. I zde ale platí, že upřímnost, solidnost a

³⁵ KLEIN, Š. KESSLEROVÁ, P. Jak prodat nemovitost v době krize. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2009, s. 73 an.

³⁶ Viz. kapitola 3. 2. Vznik realitní kanceláře

kladné reference jsou těmi nejlepšími faktory, jak práci realitního makléře vykonávat co možná nejdéle.

5. 2. Certifikace realitních makléřů³⁷

Ekonomický rozvoj v České republice umožnil rozvoj podnikání v řadě oblastí, včetně podnikání v realitách. Vyhlídka ekonomického prospěchu přilákala do realitního oboru nejen zájemce s dobrými profesními předpoklady a etickými zájmy. Zvyšující se konkurence v této oblasti začala i v tomto oboru vytvářet skupiny na různé odborné úrovni. Často se jedná o značné objemy majetku a tudíž i velkou odpovědnost. Legislativně není v současné době přístup do tohoto oboru podnikání nijak vymezen ani omezen.

Velký výběr mezi realitními kancelářemi nutí k zamyšlení, jak se zviditelnit, jak dát potenciálnímu klientovi najevo, že služby právě této realitní kanceláře jsou lepší než konkurenční. Kromě osobních referencí či členství v Asociaci realitních kancelářů České republiky hledají někteří makléři možnost zviditelnění např. formou začlenění se do některých obchodních sítí na našem trhu. Činnost realitních kancelářů je činností společensky závažnou, neboť se dotýká vlastnických práv. Neodborné poskytnutí služeb často způsobuje právní i materiální újmy klientům, a proto profesní vzdělávání realitních makléřů je jedním ze základních předpokladů pro zvyšování důvěry ve služby realitních kancelářů.

Pro prokazování profesní odbornosti lze nyní využít certifikace podle mezinárodní normy ČSN EN ISO/IEC 17024. Certifikace je dokladem odborné úrovně konkrétních makléřů, není tedy pouhým firemním oprávněním, za nímž může být skryta velmi rozdílná úroveň pracovníků. Akreditovaný certifikační orgán pro certifikaci realitních makléřů zřízený Vysokou školou ekonomickou v Praze nabízí své služby právě těm, kteří mají potřebu dokázat nejen sami sobě, ale zejména své konkurenci a svým klientům, že právě oni patří ke špičce v oblasti poskytování služeb realitních kancelářů v České republice.

Vše začalo před pěti lety, kdy se všichni členové ARK ČR dohodli na tom, že se budou certifikovat a svoji certifikaci si budou pravidelně obnovovat ověřením znalostí podle postupů, které asociace schválí. Všichni členové tak bez rozdílu činí a tím splňují jednu z podmínek členství v asociaci.

Asociace se však rozhodla nabídnout svým členům i všem ostatním realitním makléřům možnost zcela nezávislého posouzení profesionální připravenosti pro výkon

³⁷ Viz. <http://www.realitniakademie.cz/>
<http://cu.vse.cz/certifikovany-realitni-makler/>

činnosti. Za tímto účelem asociace započala s možností získání certifikace u oficiálního certifikačního orgánu. Na základě pečlivého uvážení začala asociace spolupracovat se subjektem, o jehož odborných kvalitách, ani o nezávislosti nemůže být jakýchkoliv pochyb. Stal se jím Certifikační ústav VŠE Praha, certifikační orgán pro certifikaci osob dle ČSN EN ISO/IEC 17024. Společně připravili program, který odpovídá nejnáročnějším předpokladům na odbornost a zároveň na způsob ověřování znalostí.

Asociace realitních kanceláří České republiky je připravena a schopna ve svých studijních programech připravovat všechny realitní makléře, kteří se rozhodnou pro splnění podmínek pro získání tohoto prestižního certifikátu. V tomto kroku vidím velký pokrok kupředu a z hlediska posouzení, zda by měla být právní úprava v této oblasti zavedena, není co řešit. Dalo by se říci, že tento počín Asociace, je jakýmsi předvojem možné budoucí právní úpravy.

Certifikace realitních makléřů přispěje ke zvyšování kvality služeb, které realitní kanceláře poskytují svým klientům, k růstu společenské prestiže profese a zároveň k ochraně spotřebitele. Systematické profesní vzdělávání završené nezávislou certifikační zkouškou přispěje k tomuto cíli a podpoří také úroveň etického chování při podnikatelské činnosti.

Certifikace realitních makléřů v rámci Vysoké školy ekonomické v Praze poskytuje jistotu nezávislého přístupu ke všem žadatelům a zároveň dostatečné odborné zázemí. Certifikační ústav³⁸ VŠE Praha je účelovým pracovištěm Vysoké školy ekonomické v Praze, zřízeným výhradně pro certifikaci osob. Byl zřízen rozhodnutím rektora VŠE ke dni 1. 12. 1998 vydáním zřizovací listiny, svou činnost vykonává na základě akreditačního oprávnění, vydaného Českým institutem pro akreditaci, o. p. s., podle mezinárodní normy ČSN EN ISO/IEC 17024.

Požadavky uvedené v tomto dokumentu vychází ze schváleného programu certifikace. Proces udělení certifikátu zahajuje žadatel podáním přihlášky³⁹ ve specializaci certifikovaný realitní makléř. Spolu s přihláškou dokládá žadatel splnění vstupních požadavků předložením kopií příslušných dokladů. Při splnění všech daných kritérií postoupí žadatel k certifikační zkoušce. Termín a místo konání certifikační zkoušky je žadateli sdělen pozvánkou nejméně dva týdny předem. Při certifikační zkoušce je žadatel povinen prokázat svoji totožnost.

Certifikační zkouška se skládá ze dvou částí: písemné zkoušky a ústní zkoušky. Písemná zkouška trvá 30 minut a skládá se ze 2 částí, obsahově specifikovaných dále. Žadatel si losuje jednu z variant písemných testů v písemné podobě. Podmínkou postoupení k další

³⁸ Viz. <http://www.vse.cz/>

³⁹ Viz. Příloha č. 3: Etický kodex České komory realitních kanceláří.

částí je minimálně 60 % úspěšnost. Ústní zkouška trvá přibližně 20 minut a skládá se z odpovědí na 2 vylosované otázky. V případě úspěšného vykonání certifikační zkoušky rozhodne vedoucí certifikačního ústavu o vydání certifikátu. Ten pak prokazuje dostatečnou odbornou způsobilost k výkonu funkce certifikovaný realitní makléř a je vydáván na 3 roky, při recertifikaci na 5 let. Certifikovaný makléř je povinen podrobovat se pravidelnému doзору certifikačního ústavu a působit v souladu se stanovenými pravidly. Rozsah recertifikační zkoušky se od certifikační zkoušky neliší. V případě neúspěšného vykonání certifikační zkoušky se žadatel přihlašuje k opakované zkoušce. Pokud žadatel uspěl v písemné části, koná se opakovaná zkouška jen v ústní části.

Certifikační proces je zahájen podáním přihlášky žadatele o certifikaci. Přihlášky lze přijímat poštou, elektronickou poštou nebo osobně, součástí přihlášky jsou i dále specifikované přílohy.

Žadatel o certifikaci musí splňovat kritéria v oblastech:

- kvalifikace
- praxe
- osobní vlastnosti.

Pro udělení certifikátu realitního makléře musí žadatel splňovat určité podmínky, a to:

- středoškolské vzdělání, 3 roky praxe v realitní činnosti a osvědčení o odborné způsobilosti doložené absolvováním rekvalifikačního vzdělávání, schváleného MŠMT, nebo
- vysokoškolské vzdělání, 1 rok praxe v realitní činnosti a osvědčení o odborné způsobilosti doložené absolvováním rekvalifikačního vzdělávání, schváleného MŠMT, nebo absolvováním vysokoškolského studia se zaměřením na činnost realitního makléře.

Dále musí žadatel splňovat určité osobní vlastnosti a reference. Např. že žadatel o certifikaci nebyl nikdy trestán za majetkovou trestnou činnost či jiný s realitní činností související čin. Žadatel musí prostřednictvím referencí či jiných obdobných dokladů prokázat spokojenost svých klientů s poskytovanými službami a tím svoji dostatečnou odbornou úroveň. Žadatel o certifikaci předkládá spolu s přihláškou:

- doklad o absolvovaném vysokoškolském či středoškolském vzdělání
- doklad o absolvování rekvalifikačního studia
- kopii výpisu z rejstříku trestů ne starší jednoho měsíce

- doklady o absolvované praxi - reference, potvrzení zaměstnavatele, prohlášení o praxi + musí doložit požadovanou délku praxe a spokojenost klientů s poskytovanými službami
- doklad o úhradě poplatku za certifikační zkoušku.

Co se týká obsahové náplně certifikační zkoušky, tak písemná zkouška zahrnuje testy z oblastí práva v realitní činnosti a stavebního minima realitního makléře. Otázky v písemné zkoušce jsou uzavřené i otevřené. Na vypracování testu má žadatel vyhrazeno 30 minut.

Ústní zkouška obsahuje otázky z oblastí:

- činnost a řízení realitní kanceláře
- oceňování nemovitostí a realitní trh
- praktické dovednosti pro činnost realitního makléře.

Pro ústní zkoušku jsou vyžadovány analytické dovednosti, zejména analýza vlivů působících na příslušný segment trhu (to je stav nabídky a poptávky, politické, ekonomické, správní, demografické vlivy). Dále analýza komerčních charakteristik nemovitosti a její postavení na trhu a také analýza podkladů pro stanovení ceny v místě a čase.

Pro certifikační zkoušku jsou vyžadovány také syntetické dovednosti, které vyjadřují schopnost certifikovaného realitního makléře pracovat s informacemi z trhu z různých hledisek. A to z hlediska koupě a prodeje nemovitosti, vkladu nemovitosti, prezentace činnosti realitní kanceláře, vyhodnocení informací od prodávajícího, stavební charakteristiky předmětu obchodu.

Je možno získat certifikát tzv. významných odborníků. Žadatel o certifikaci má právo požádat certifikační ústav o udělení certifikátu na základě určitého postupu, a to pokud se jedná o význačné odborníky splňující dále uvedená kritéria. Vedoucí certifikačního ústavu na základě obdržené žádosti jmenuje z řad posuzovatelů tříčlennou komisi a dva oponenty.

Žadatel o certifikaci musí splňovat:

- požadavek na praxi a zároveň
- jednu ze vstupních podmínek:
 - absolvoval doktorandské či obdobné studium v oblasti oceňování podniků nebo nemovitostí a obhájil závěrečnou práci vážící se k realitní činnosti
 - úspěšně prošel habilitačním řízením či řízením ke jmenování profesorem ve smyslu z. č. 111/1998 Sb., zákona o vysokých školách, ve znění pozdějších předpisů, kde těžištěm dokládané odbornosti byla oblast související s realitní

činností, a zároveň vykonává pedagogickou činnost v oboru po dobu nejméně 3 let

- je významným odborníkem z praxe (patří k obecně uznávaným autoritám nebo vykazuje publikační činnost nebo se podílí významnějším způsobem na profesní přípravě realitních makléřů).

Žadatel o certifikaci předloží oponentům podklady dokazující výše uvedené vstupní podmínky, zejména pak kopie dokladů o udělení akademických titulů, seznam publikací a další doklady dle svého zvážení. Oponenti i komise mají právo požádat o doplnění předložených dokladů žadatelem. Oba oponenti zpracují písemné oponentní posudky na odborné působení žadatele a předloží je komisi. Ta na základě oponentních posudků, předložených podkladů a případně dalších souvisejících dokladů rozhodne a sdělí vedoucímu certifikačního ústavu doporučení k udělení certifikátu bez certifikační zkoušky nebo doporučí podrobit žadatele standardnímu postupu certifikace. Vedoucí certifikační zkoušky rozhodne na základě doporučení komise o udělení certifikátu. V případě rozhodnutí neudělit certifikát doporučí vedoucí certifikačního ústavu žadateli podání přihlášky ke zkoušce a certifikaci s potřebnými přílohami.

Žadatel má právo odvolat se proti rozhodnutí vedoucího certifikačního ústavu ve lhůtě do 14 dnů od doručení rozhodnutí ke Správní radě certifikačního ústavu VŠE Praha. Jí je také možno podávat i písemné stížnosti na certifikační ústav, jeho komise i pracovníky. Pro postup odvolání platí obdobně pravidla jako pro odvolání při zkoušce a certifikaci realitního makléře.

Za první certifikaci se platí 4000,- Kč bez DPH, každoročně pak 400,- Kč bez DPH poplatek za dozor. Certifikát je vydáván na 3 roky a poté je nutná recertifikace, po které se pak certifikát vydává už na 5 let. Za tuto recertifikaci se zaplatí 3500,- Kč.

Do budoucna by právě tady ta certifikace měla usnadnit klientům výběr kvalitního realitního makléře. Asociace realitních kanceláří České republiky se profesnímu vzdělávání realitních makléřů věnuje soustavně již od svého založení, má s ním tudíž již téměř dvacetiletou zkušenost. Proto si také VŠE vybrala Asociaci realitních kanceláří ČR za odborného garanta rozsahu požadavků na certifikované realitní makléře. Vzděláváním realitních makléřů se zabývají všechny správně fungující realitní asociace v Evropě i v zámoří. Ostatně ARK ČR první zkušenosti získávala se vzděláním právě v zámoří u NAR (National Association of Realtors – Národní asociace realitních makléřů v USA), se kterou má již léta uzavřenou dohodu o spolupráci. Nyní se připravuje také evropské vzdělávání realitních makléřů, které bude určeno zejména pro zahraniční transakce. Toto vzdělávání řeší

Evropská asociace realitních asociací se sídlem v Bruselu (CEPI). Asociace realitních kancelářů České republiky je jejím řádným členem.

5. 3. Činnost makléře

Z průzkumu Asociace realitních kancelářů vyplývá, že se podmínky pro podnikání na realitním trhu zostřují. Průzkum ukázal, že lidé věnují čím dál větší pozornost výběru nemovitosti a zákazníci realitních kancelářů jsou čím dál náročnější na poskytovaný servis. Jsou také čím dál informovanější o podmínkách na realitním trhu a o fungování realitního obchodování.

Prodej realit bývá snadný v době ekonomického rozvoje a růstu cen nemovitostí. V dnešních ekonomických podmínkách se nemovitosti neprodávají tak rychle jako kdysi a za tolik jako kdysi. Ideální proto je zvážit, zda je opravdu nezbytně nutné byt či dům opravdu prodávat, třeba z finančních či jiných důvodů (rozvod, rozdělení dědictví, vyplacení obchodního podílu či potřeba financí na zajímavější investici atd.), a raději prodej nemovitosti odložit na příznivější dobu.

5. 4. Profesionální vzdělání makléře

O profesionální vzdělávání realitních makléřů v České republice se stará již skoro dvacet let ARK ČR. Z této již poměrně dlouhé zkušenosti vyplývá, že umí poskytnout to nejlepší v oboru profesionálního vzdělávání pro realitní kanceláře. Potvrzuje se to i tím, že absolventi se k nim vždy rádi vrací, popřípadě k nim posílají své spolupracovníky a zaměstnance. Hlavní cíl, o který se ARK ČR snaží, je zvyšování kvality služeb poskytovaných všemi realitními kancelářemi a zejména těmi sdruženými v Asociaci. Neustále se měnící právní normy dotýkající se oblasti nemovitostí nezbytně vyžadují průběžné vzdělávání realitních makléřů. Asociace klade velký důraz na profesionalitu a stejnou měrou také na etiku při poskytování realitních služeb.

ARK ČR pořádá pravidelně kurzy v rámci vzdělávacích programů. Zvolená témata, která jsou náplní přednášek, jsou průběžně konzultována jak s účastníky kurzů, tak s přednášejícími lektory i dalšími odborníky. Přednášejícími na těchto kurzech jsou majitelé realitních kancelářů, učitelé z vysokých škol, advokáti, daňoví poradci, ekonomové, soudní

znalci v oboru nemovitostí, psychologové. Někteří jsou členy odborných komisí legislativní rady vlády a přímo se na tvorbě či novelizaci právních norem podílejí.

ARK ČR se rovněž v tomto roce bude podílet na vytváření standardů profesního vzdělávání. V rámci našeho členství v EU a také v rámci zahraničních kontaktů je vzdělání v oboru a určitá praxe nutnou podmínkou pro udělení licence pro provozování realitní činnosti.

Pro představu uvádím některé kurzy⁴⁰ pořádané ARK ČR:

- Vyjednávání v práci realitního makléře aneb jak zvýšit úspěšnost jednání s klienty
- Obchodování s nemovitostmi (absolvováním tohoto kurzu je splněna vstupní podmínka k certifikační zkoušce dle norem ISO u Certifikačního ústavu Vysoké školy ekonomické, absolventi tohoto kurzu obdrží osvědčení s celostátní platností)
- Jak získat klienta (rady pro realitní makléře jak být úspěšnější)
- Realitním makléřem od A do Z (taktéž absolvováním tohoto kurzu je splněna vstupní podmínka k certifikační zkoušce dle norem ISO u Certifikačního ústavu Vysoké školy ekonomické)
- Výkon správy nemovitostí (kurz je určen nejen majitelům a zaměstnancům firem, které vykonávají správu nemovitostí, ale také pro menší bytová družstva či společenství vlastníků jednotek, na závěr studia je úspěšným posluchačem vydáno osvědčení o absolvování na základě pověření MŠMT ČR ve smyslu vyhlášky MPSV ČR č. 212/1991 Sb. (akreditace MŠMT ČR)
- Management v realitní kanceláři (kurz především pro manažery RK)
- Pozemek – nemovitost k prodeji (kurz je zaměřen na problematiku katastru nemovitostí, daňové a účetní otázky související s prodejem pozemků, územní plánování a vlastnické vztahy k pozemkům)
- Firemní vzdělávání (ARK ČR připraví kurz dle požadavků makléřů).

5. 5. Etický kodex

Realitní makléři všech realitních kanceláří se zpravidla řídí etickým kodexem, který podepisují zároveň se smlouvou o spolupráci s realitní kanceláří. Jde o psané zakotvení určitých pravidel, podle kterých daná realitní kancelář funguje, a principů, na základě kterých

⁴⁰ <http://www.arkcr.cz/>

pracuje a vykonává své služby. Tento etický kodex musí být dodržován, hlavně z důvodu zvyšování standardu poskytovaných služeb.

Na dodržování tohoto etického kodexu bývá kladen velmi velký důraz, jelikož realitní makléř svým jednáním i chováním reprezentuje realitní kancelář jako celek, její image, tradici, know – how a zvyšuje prestiž profese realitního makléře. Realitní makléř vždy dbá na to, aby realitní kancelář byla veřejností vnímána a oceňována jako vysoce kvalitní, profesionální a tradiční poskytovatel prvotřídních realitních služeb. Jedná při své činnosti vždy kvalifikovaným způsobem, čestně, v souladu s dobrými mravy a platnými právními normami České republiky. Dále realitní makléř svým jednáním nesmí poškodit oprávněné zájmy a práva klienta a jeho zájmy musí hájit jako své vlastní. Mezi svými klienty nedělá rozdíly z důvodů náboženských, národnostních, rasových, politických nebo jim podobných. Volí takové postupy jednání, aby nezneužil svého postavení v neprospěch svého klienta. Nesmí uvést svého klienta v omyl, nesmí zamlčet žádnou skutečnost, týkající se obchodu, který sjednává. Makléř svým jednáním nikdy nesmí zneužít důvěry klienta ve prospěch svůj nebo jiné osoby. Nesmí bez souhlasu klienta zveřejnit důvěrné informace, které mu klient poskytl, chrání jeho obchodní tajemství a osobní data. Makléř je povinen zajistit ochranu osobních údajů klientů a účastníků obchodního případu v souladu s právními předpisy České republiky, zejména v souladu se z. č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů, v platném znění. Realitní makléř neposkytuje klientům poradenství, které je mimo jeho odbornou způsobilost. Pokud okolnosti obchodního případu vyžadují účast odborníka na příslušnou problematiku (např. právník, daňový poradce, apod.), je realitní makléř povinen věc konzultovat s tímto odborníkem. Realitní makléř si je vědom své odpovědnosti v procesu obchodování s nemovitostmi, a proto by se měl neustále zdokonalovat ve všech oblastech realitní činnosti. Makléři si navzájem poskytují nabyté zkušenosti a znalosti za účelem zajištění nejvyšší možné kvality poskytovaných služeb.

Každý člen ARK ČR se zavazuje dodržovat Etický kodex realitního makléře. Každý člen asociace je povinen absolvovat tzv. vzdělávací program. Všichni členové jsou povinně pojištěni na případnou škodu vyplývající z výkonu své profese (pojištění odpovědnosti). Členové jsou také pravidelně informováni o novinkách v legislativě a mají možnost je konzultovat s právníkem asociace nebo daňovým poradcem. ARK ČR má i vlastní institut rozhodčího řízení. To vše mohou mít i nečlenské realitní kanceláře, ale v asociaci je to řešeno systémově. Členové ARK ČR mají možnost pracovat v odborných sekcích jako je např. komora dražebníků či komora správců nemovitostí a využívat odborné zázemí těchto komor.

5. 6. Shrnutí

Kapitolu 5 jsem věnovala postavení realitního makléře a rozsahu jeho činností a oprávnění. Při zakládání realitní kanceláře nemusí uchazeč prokazovat ani nabyté vzdělání, ani odbornou praxi. Myslím si, že zde chybí právní úprava, která by postavení makléře zakotvovala a upravovala rozsah jeho pravomocí. V budoucnu by měly být do právní úpravy začleněny podmínky, za jakých se může stát uchazeč makléřem v oblasti realitního trhu. Např., že realitní poradenství mohou provozovat pouze ekonomičtí a organizační poradci s podmínkou dosaženého určitého vzdělání a určité doby odborné praxe. Mohla by tomu také napomoci certifikace realitních makléřů, která se v ČR provádí a je nepovinná. Asociace realitních kanceláří České republiky je připravena a schopna ve svých studijních programech připravovat všechny realitní makléře, kteří se rozhodnou pro splnění podmínek pro získání tohoto prestižního certifikátu. Možná by stálo za úvahu zamyšlení se nad etickým kodexem, který by mohl být jednotný pro všechny typy realitních kanceláří v ČR, ne jen pro ty, které jsou sdružené v ARK ČR. V současné době má každá realitní kancelář svůj vlastní, mnohdy velmi upravený etický kodex a při jeho nedodržení může dojít k velkým ztrátám jak pro makléře, tak pro klienta.

6. Závěr

V úvodu své diplomové práce s názvem *Výhody a nedostatky právní úpravy realitní praxe* jsem si kladla za cíl zhodnotit sporné a výkladově problematické pasáže oblasti realitní praxe. Musím však říci, že mi rozsah této práce nedovolil hlubší analýzu výše uvedeného tématu.

Průřezovou otázkou mé práce byla problematika koupě, prodeje, pronájmu domů, bytů a pozemků. Na základě toho byla práce propojena s českou právní úpravou a obohacena četnými radami vztahujícími se ke konkrétním otázkám. Jako pramen informací pro moji práci sloužila zčásti knižní literatura, v několika případech internet a v neposlední řadě legislativa.

Ve své práci jsem také uvedla, že základní pracovní náplní realitní kanceláře je zprostředkovatelská činnost, která vychází z obchodního zákoníku z ustanovení o zprostředkovatelské smlouvě v § 642 až 651. Dle toho zákona smlouva o zprostředkování nemusí mít písemnou formu, což vidím jako nedostatek právní úpravy a možnost vzniku pozdějších sporů při obchodování s nemovitostmi.

Jak už jsem napsala ve shrnutích na konci jednotlivých kapitol, podnikání v oblasti realitních trhů je v zákonech zakotveno jako jiné obory podnikání obecně. Ať už jde o zakládání realitních kanceláří, strukturu, náplň práce či daňovou problematiku. Nově vzniklá Asociace realitních kanceláří ČR zatím sdružuje pouze okolo 200 realitních kanceláří z celé země, povinné členství zatím neexistuje. Dle mého názoru by to znamenalo vytvořit standarty pro všechny realitní kanceláře – alespoň minimální práva a povinnosti všech sdružených realitních kanceláří, požadavky na erudici makléřů a také jednotu v dodržování etického kodexu. Navrhovala bych povinnou registraci stávajících i každé nově vzniklé realitní kanceláře u ARK ČR v Praze, což by zatím nevyžadovalo žádnou legislativní úpravu.

Není vyloučené, že v budoucnu zákonodárce bude nucen vytvořit mechanismus, jež by zajišťoval, reguloval a kontroloval proces obchodování na realitním trhu. Jedním z těchto nástrojů by mohl být nový zákon, který by zakotvoval pravidla obchodování na realitním trhu. Ve své podstatě by se jednalo o právní normu preventivní, jejímž posláním by bylo mimo jiné zabraňovat zbytečným konfliktům. Samozřejmě by musel být zajištěn soulad s evropskými směrnici.

7. Seznam literatury

1. Monografie:

BIČOVSKÝ, J. HOLUB, M. FIALA, J. *Občanský zákoník, poznámkové vydání judikaturou a literaturou*. 12. vyd. Praha: Linde Praha, a. s., 2006. 871 s. ISBN 80-7201-602-4.

BRADÁČ, A. FIALA, J. HLAVINKOVÁ, V. *Nemovitosti: oceňování a právní vztahy*. 4. vyd. Praha: Linde Praha, a. s., 2007. 740 s. ISBN 978-80-7201-679.

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

HOLUB, M. ŠKÁROVÁ, M. TULÁČEK, J. VANĚK J. a kol. *Vzory smluv a podání*. 12. vyd. Praha: Linde Praha, a. s., 2008. 1239 s. ISBN 978-807201-742-3.

HORÁK, M. NOVÁKOVÁ, H. *Privatizace domů a prodej bytů*. 2. vyd. Praha: Polygon, 2002. 272 s. ISBN 80-7273-058-4.

JANKŮ, M. *Nemovitosti – koupě a prodej*. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2004. 260 s. ISBN 80-7226-899-6.

KLEIN, Š. KESSLEROVÁ, P. *Jak prodat nemovitost v době krize*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, a. s., 2009. 112 s. ISBN 978-80-247-3200-8.

KOHNER, V. *Příručka pro vlastníky nemovitostí*. Praha: Prospektrum, 1996. 268 s. ISBN 880-7175-034-4.

VYCHOPENĚ, J. *Nemovitosti v podnikání*. Praha: ASPI, a. s., 2008. 144 s. ISBN 978-80-7357-400-0.

ZOUFALÝ, V. MUNKOVÁ, J. *Velká kniha smluvních vzorů*. 5. vyd. Praha: C. H. BECK, 2007. 1086 s. ISBN 80-7179-766-9.

2. Webové stránky:

URL: < <http://www.realitymorava.cz> > [cit. 2010-04-12]
URL: <<http://www.realitycechy.cz>> [cit. 2010-04-13]
URL: <<http://www.realityslovensko.cz>> [cit. 2010-04-19]
URL: <<http://www.uschovy.cz>> [cit. 2010-04-20]
URL: <<http://www.era-reality.cz>> [cit. 2010-04-22]
URL: <<http://www.arkcr.cz>> [cit. 2010-04-24]
URL: <<http://www.ckrk.cz>> [cit. 2010-04-24]
URL: <<http://www.evropskereality.eu>> [cit. 2010-04-26]
URL: <<http://www.domybytypozemky.cz>> [cit. 2010-04-28]
URL: <<http://www.stavebnicentrum.cz>> [cit. 2010-04-30]
URL: <<http://www.realitniakademie.cz>> [cit. 2010-05-05]
URL: <<http://www.vlastnici.cz>> [cit. 2010-05-05]
URL: <<http://cu.vse.cz/certifikovany-realitni-makler/>> [cit. 2010-05-07]

3. Zákony:

Zákon č. 455/1991 Sb., živnostenský zákon, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 72/1994 Sb., o vlastnictví bytů, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 526/1990 Sb., o cenách, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 338/1992 Sb., o dani z nemovitosti, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 357/1992 Sb., o dani dědické, dani darovací, dani z převodu nemovitostí, ve znění pozdějších předpisů.

4. Judikatura:

Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 3. ledna 2001, sp. zn. 29 Cdo 225/2001.

8. Seznam příloh

Příloha č. 1.....	79
Příloha č. 2.....	82
Příloha č. 3.....	83

9. Přílohy

Příloha č. 1:

Etický kodex České komory realitních kanceláří

Článek I

Úvodní ustanovení

Česká komora realitních kanceláří (dále jen „**ČKRRK**“) jako sdružení subjektů poskytujících zprostředkovatelské a konzultační služby na realitním trhu (dále jen „**Služby**“) přijala tento Etický kodex, který stanovuje jednotná pravidla profesního jednání pro všechny členy ČKRRK (dále též jen „**Realitní kanceláře**“).

Členové ČKRRK se při výkonu své podnikatelské činnosti a poskytování Služeb zavazují ve vztahu k účastníkům realitního trhu dodržovat zásady stanovené v Etickém kodexu a jednat v souladu se závaznými právními předpisy platnými na území České republiky.

Přijetí a dodržování Etického kodexu je podmínkou členství v ČKRRK a každý člen je povinen dodržovat zásady stanovené Etickým kodexem co do jejich obsahu i účelu.

Členové ČKRRK se zavázali seznámit s Etickým kodexem všechny své zaměstnance, makléře a zástupce jednající jejich jménem a vyžadovat od těchto osob dodržování zásad Etického kodexu.

Nerespektování zásad Etického kodexu členem ČKRRK má za následek sankce uplatňované v souladu a na základě Stanov a dalších vnitřních předpisů ČKRRK.

Člen ČKRRK i účastník trhu, který spolupracuje s členy ČKRRK, má právo podat stížnost Výkonné radě ČKRRK pro porušení zásad Etického kodexu členem ČKRRK při poskytování Služeb.

Článek II

Zásady poskytování Služeb

1. Realitní kancelář vykonává svoji činnost s odbornou péčí, v souladu s dobrými mravy, právním řádem a obchodní etikou tak, aby klienti Realitní kanceláře nebyli uvedeni v omyl a neutrpěli jakoukoli majetkovou či nemajetkovou újmu.
2. Realitní kancelář hájí zájmy svých klientů a současně se chová spravedlivě ve vztahu ke všem účastníkům obchodu. Realitní kancelář nezneužívá svého postavení v neprospěch klienta.
3. Realitní kancelář uvádí při prezentaci svých Služeb a při nabídce nemovitostí pravdivé a úplné informace. Vědomé uvádění zavádějících informací, vynechání závažných skutečností nebo nepravdivých tvrzení je zakázáno.
4. Realitní kancelář se vždy zavazuje uvádět pravdivé údaje o ceně nabízené nemovitosti. V případě, že provize Realitní kanceláře v ceně není obsažena, je Realitní kancelář povinna zájemce o nemovitost o výši provize pravdivě informovat.
5. Realitní kancelář nesmí nabízet nemovitosti, aniž by předem obdržela souhlas od jejich vlastníků či osob oprávněných k jejich prodeji. Realitní kancelář při poskytování svých Služeb vždy informuje všechny zúčastněné strany daného realitního obchodu, kterou stranu zastupuje.
6. Za účelem ochrany práv zúčastněných stran realitního obchodu a z důvodu právní jistoty stran uzavírá Realitní kancelář se svými klienty smlouvu, aby nebylo pochyb ohledně vzájemných práv a povinností souvisejících s realitním obchodem.
7. Realitní kancelář nesmí bez souhlasu klienta zveřejnit či poskytnout jakékoliv třetí osobě důvěrné, běžně nedostupné informace poskytnuté klientem, a to ani po ukončení spolupráce, vyjma případů, kdy je takové poskytnutí vyžadováno zákonem nebo příslušnými orgány jednajícími na základě právních předpisů a v souladu s nimi.

8. Realitní kancelář průběžně školí své zaměstnance a zástupce tak, aby se zdokonalovali ve všech oblastech realitní činnosti a zvyšovala se jejich odbornost a kvalifikace.
9. Realitní kancelář spolupracuje s ostatními realitními makléři, pokud je to v zájmu klienta. Při takové spolupráci úmyslně nepoškozuje spolupracujícího realitního makléře, respektuje zásady rovné spolupráce, zdvořilosti a kolegiality.
10. Realitní kancelář se zavazuje zdržet se všech forem nekalé soutěže a prohlašuje, že se zavazuje proti všem formám nekalé soutěže jiných účastníků trhu, jako je např. klamavá reklama, klamavé označení výrobků nebo služeb, parazitování na pověsti jiného soutěžitele, aktivně vystupovat.

Článek II

Závěrečná ustanovení

Etický kodex může být měněn pouze rozhodnutím Valné hromady v souladu s platnými Stanovami ČKRRK.

Tento Etický kodex nabývá účinnosti dnem 1. listopadu 2008.

Příloha č. 2:

Rady návštěvníkovi realitní kanceláře

1. Vyhledávejte služby zavedených realitních kanceláří. Vyhýbejte se jednotlivcům, slibujícím fantastické nemovitosti a služby.
2. Ve vámi vybrané realitní kanceláři si všímejte jednání jejích pracovníků, vybavení kanceláří, celkové atmosféry. Řekne vám to víc než jakákoli reklama.
3. Vyžadujte komplexní informace o způsobu práce kanceláře, kterou jste si vybrali. Většina z nich má své provozní předpisy, které si pečlivě prostudujte.
4. Neuzavírejte smlouvu s kanceláří dříve, než vše pečlivě zvážíte. Žádná solidní realitní kancelář vás nebude nutit k okamžitému rozhodnutí.
5. Uzavírejte jen takovou smlouvu, ve které se zavazujete akceptovat pouze kupujícího, který splňuje veškeré podmínky prodeje specifikované ve zprostředkovatelské smlouvě.
6. Dbejte na úplnost zprostředkovatelské smlouvy, vyžadujte přesné znění ve všech jejích ustanoveních, zvláště pak v termínech a provizi. Pokud máte pochybnosti, vyžádejte si před podpisem konzultaci právníka.
7. V případě sepisu kupní smlouvy trvejte na notáři či advokátovi. Jinými osobami psanou kupní smlouvu odmítněte.
8. Kupujete-li nemovitost přes realitní kancelář, vyžádejte si doklad o tom, že může tuto nemovitost nabízet. Ušetříte si čas, peníze a zklamání.
9. Kupovanou nemovitost si důkladně prohlédněte, máte-li pochybnosti, konzultujte je s odborníkem. Vyžádejte si doklady k nemovitosti, jakož i veškeré dostupné další informace. Teprve po zvážení všech faktů se rozhodujte.
10. Jednejte seriózně, protože na základě shora uvedených faktů jste si určitě vybrali seriózní kancelář. Pouze za vzájemné důvěry se může podařit dobrý obchod.

Příloha č. 3:

Vzor

Přihláška ke zkoušce certifikovaný realitní makléř

Příjmení, jméno:

Datum narození:

Státní občanství:

Adresa místa trvalého pobytu, u cizích státních příslušníků též adresa případného místa pobytu v České republice:

Kontakt (telefon a e-mail nebo fax):

Adresa pro doručování písemností, je-li odlišná od adresy místa trvalého pobytu, případně od adresy místa pobytu v České republice u cizích státních příslušníků:

Požadovaná kategorie zkoušky:

Požadovaný termín zkoušky (v případě, že termín zkoušky, na který se uchazeč hlásí, je již obsazen, bude zařazen na nejbližší volný termín):

Datum:

Podpis:

Povinná příloha:

Kopie dokladu o zaplacení úplaty

(při platbě musí být čitelně uvedeno jméno a příjmení uchazeče, jako variabilní symbol se uvádí datum narození)