



VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA

EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA PRÁVA

Optimální forma zprostředkovatelské smlouvy při prodeji nemovitosti

The Optimal Form of Agency contract for the Sale of real estate

Student: Martin Valigura

Vedoucí bakalářské práce: Mgr. Pavel Godický

Ostrava 2014

VŠB - Technická univerzita Ostrava  
Ekonomická fakulta  
Katedra práva

## Zadání bakalářské práce

Student: **Martin Valigura**  
Studijní program: B6208 Ekonomika a management  
Studijní obor: 6208R011 Ekonomika a právo v podnikání  
Téma: **Optimální forma zprostředkovatelské smlouvy při prodeji nemovitosti**  
**Optimal Form of Agency Contract for the Sale of Real Estate**

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
2. Zprostředkovatelské smlouvy při prodeji nemovitosti
3. Analýza výhod a nedostatků zprostředkovatelských smluv v praxi
4. Optimální forma smlouvy o zprostředkování prodeje nemovitosti
5. Závěr

Seznam použité literatury:

Seznam zkratk

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Seznam příloh

Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

KIYOSAKI, Robert. *Velká kniha realitního byznysu*. Praha: Pragma, 2012. 455 s. ISBN 978-80-7349-319-6.

LUX, Martin a Petr SUNEGA. *Jak dobře investovat do bydlení*. Praha: SLON - Sociologické nakladatelství, 2006. 164 s. ISBN 808-64-2956-3.

ŠTENGLOVÁ, Ivana et al. *Obchodní zákoník: komentář*. 13. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. 1447 s. ISBN 978-80-7400-354-7.

ZIGLAR, Zig. *Ziglar o prodeji - Encyklopedie prodeje pro profesionály*. 1. vyd. Praha: Pragma, 2012. 383 s. ISBN 807-20-5228-4.

Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí bakalářské práce: **Mgr. Pavel Godický**

Datum zadání: 22.11.2013

Datum odevzdání: 09.05.2014

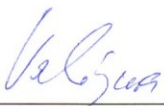
JUDr. Bohuslav Halfar  
vedoucí katedry



prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová  
děkanka fakulty

Prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracoval samostatně.

V Ostravě dne 7.5.2014

  
\_\_\_\_\_  
Martín Valigura

## Obsah

1	Úvod.....	3
2	Zprostředkovatelské smlouvy při prodeji nemovitosti .....	5
2.1	Realitní kancelář .....	5
2.1.1	Asociace realitních kanceláří ČR .....	6
2.1.2	Etický kodex České komory realitních kanceláří.....	7
2.2	Smlouvy.....	8
2.3	Uzavírání smluv .....	8
2.4	Náležitosti zprostředkovatelské smlouvy .....	12
2.5	Práva a povinnosti smluvních stran .....	13
2.5.1	Práva a povinnosti zprostředkovatele.....	13
2.5.2	Práva a povinnosti prodávajícího .....	14
2.6	Zánik smlouvy o zprostředkování .....	14
2.7	Smlouva o zprostředkování (smlouva o poskytování realitních služeb) .....	15
2.7.1	Smlouva o výhradním poskytování realitních služeb .....	15
2.7.2	Smlouva o nevýhradním poskytování realitních služeb.....	16
2.7.3	Coexkluzivní smlouva.....	16
2.7.4	Formulářové smlouvy .....	17
2.8	Formy odměňování zprostředkovatele .....	18
2.8.1	Procentuální částka.....	18
2.8.2	Fixní částka .....	19
2.8.3	Navýšení provize.....	19
2.8.4	Doporučený sazebník služeb činnosti RK.....	20
2.9	Průkaz energetické náročnosti budovy .....	20
3	Analýza výhod a nedostatků zprostředkovatelských smluv v praxi .....	23
3.1	Společnost RE/MAX .....	23
3.2	Analýza smluv ve společnosti RE/MAX.....	24
3.3	Doba prodeje nemovitostí.....	26
3.4	Porovnání exkluzivních a neexkluzivních smluv .....	28
3.5	Vývoj zprostředkovatelských smluv .....	29

3.5.1	Úschova finančních prostředků.....	29
3.5.2	Minimální rozsah služeb zpracován do smlouvy: .....	30
3.6	Výhody ve zprostředkovatelských smlouvách .....	30
3.6.1	Vyplacení depozita .....	31
3.6.2	Vlastní zájemce .....	31
3.7	Spory.....	32
3.7.1	Spory ve společnosti RE/MAX Quality .....	32
4	Optimální forma smlouvy o zprostředkování prodeje nemovitosti .....	36
4.1	Zhodnocení .....	36
4.1.1	SWOT analýza Exkluzivní smlouvy .....	36
4.1.2	SWOT analýza Neexkluzivní smlouvy .....	37
4.1.3	Provize realitní kanceláře .....	37
4.1.4	Doba trvání zprostředkovatelské smlouvy .....	38
4.1.5	Práva a povinnosti smluvních stran.....	38
4.1.6	Průkaz energetické náročnosti budovy.....	39
4.1.7	Sankce .....	39
4.2	Optimální zprostředkovatelská smlouva .....	40
4.3	Doporučení dobrého a bezpečného prodeje nemovitosti.....	40
4.4	Návrhy a doporučení .....	43
5	Závěr .....	45

# 1 Úvod

Pro svou bakalářskou práci jsem si vybral téma určení optimální formy zprostředkovatelské smlouvy při prodeji nemovitosti. Toto téma jsem si zvolil, protože se s ním často setkávám, jelikož pracuji jako realitní makléř, a myslím si, že téměř každý člověk během života kupuje, prodává, či pronajímá nemovitost, a tak by měl mít povědomí o typech zprostředkovatelských smluv, jejich vlastnostech, omezeních, nedostacích a také výhodách. V České republice na rozdíl od ostatních vyspělých zemí se velká část prodávajících snaží prodávat svoji nemovitost bez jakékoliv odborné pomoci realitní kanceláře. Tito lidé žijí v domnění, že je pro ně lepší nemít smlouvu a vyhnout se tak případným sankcím. Vystavují se však dalším nebezpečím. Neuvědomují si, že správně sepsaná a korektní zprostředkovatelská smlouva chrání nejen realitní kancelář, ale také samotné prodejce.

Zprostředkovatelské smlouvy jako základ procesu při prodeji nemovitosti používá většina realitních kanceláří. V této práci uvedu, jak můžeme z pohledu prodávajícího postupovat. Stává se, že někteří zájemci o prodej nemovitosti přesně nevědí, jaká jsou jejich práva a povinnosti u jednotlivých forem smluv a proto může docházet ke sporům.

Cílem mé práce je určit optimální formu zprostředkovatelské smlouvy při prodeji nemovitosti. Budu vycházet z reálných případů a dle nich se pokusím stanovit, jakou zprostředkovatelskou smlouvu by zájemci o prodej nemovitosti měli se zprostředkovatelem uzavřít, aby průběh prodeje dospěl ke zdárnému konci. To znamená, aby se omezila možnost výskytu sporu, aby se zvýšila šance na co nejrychlejší prodej a aby bylo vše v souladu se zákonem.

Práce bude rozdělena do tří hlavních částí.

V úvodní části budou definovány smlouvy, jejich vlastnosti, náležitosti a jednotlivé typy. Zaměřím se na smlouvy exkluzivní (výhradní), neexkluzivní (nevýhradní) a také smlouvy coexkluzivní. Zmíním také formulářové smlouvy a jejich používání v praxi. Bude také charakterizován postup při uzavírání zprostředkovatelských smluv, uvedu formy odměňování zprostředkovatelů a také doporučený sazebník provizí.

V druhé části se zaměřím na analýzu výhod a nedostatků ve zprostředkovatelských smlouvách. Bude zde popsána realitní společnost RE/MAX, z jejichž dat je v této práci čerpáno a také analyzuji jejich smlouvy. Zaměřím se především na poměr jednotlivých typů smluv, a to

bude provedeno pro každý typ prodávané nemovitosti. Dozvíme se, jaký je poměr u bytů, ale také například u restaurací či chat. U rozdělení jednotlivých nemovitostí zůstaneme a zjistíme, jaká je průměrná doba prodeje.

Dále porovnáám výhody a nevýhody exkluzivních a neexkluzivních smluv a zaměřím se na vývoj zprostředkovatelských smluv. Následně zjistíme, jaké výhody plynou ze zprostředkovatelských smluv prodávajícím. Na závěr této části se zaměřím na spory a zjistíme, v kolika případech došlo ke sporu mezi zprostředkovatelem a klientem a co bylo jejich příčinou. Spory ze zprostředkovatelských smluv se budou týkat realitní kanceláře RE/MAX Quality ze Vsetína.

V poslední části zhodnotím z předchozích analýz, jaká forma zprostředkovatelské smlouvy je nejvýhodnější pro zájemce o prodej nemovitosti, který chce svou nemovitost nabízet přes zprostředkovatele – realitní kancelář.

V této práci budou používány předem stanovené metody, kterými se postupně dostaneme k cíli. Hlavními kritérii pro stanovení optimální formy smlouvy budou: Doba prodeje nemovitosti, provize, doba trvání smlouvy, sankce, které případně plynou z jednotlivých typů smluv, porovnání exkluzivní a nevýhradní smlouvy a také práva a povinnosti smluvních stran. Budou zde využívány zejména metody komparační, kdy budu porovnávat jednotlivé typy a druhy smluv, analýza, dále pak numerická vyjádření délky prodeje nemovitosti, doby trvání smlouvy a velikosti provize.

Na závěr uvedu možné návrhy a doporučení a zmíním fakta pro dobrý a bezpečný prodej nemovitosti.

Domnívám se, že optimální formou při prodeji nemovitosti bude exkluzivní smlouva, kdy provize zprostředkovatele bude ve formě fixní částky z ceny nemovitosti. V tomto případě má prodávající jasně stanovená pravidla, a ví, co od průběhu prodeje může očekávat. Také si myslím, že u tohoto typu smluv dochází k méně sporům, protože prodávající jedná právě s makléřem, kterého si sám vybral.

Prameny, ze kterých budu při vypracovávání čerpat, jsou odborná literatura, občanský a obchodní zákoník, publikace z oblasti realitní činnosti, odborné publikace, platné právní předpisy, internet a také interní údaje společnost RE/MAX.

Tato práce je datována k 31. 12. 2013.



## 2 Zprostředkovatelské smlouvy při prodeji nemovitosti

### 2.1 Realitní kancelář

Každý, kdo chce uzavřít smlouvu o převodu nemovitosti, má několik možností, jak prezentovat svoji nabídku prodeje či koupě a získat zájemce. Jednou z těchto možností je obrátit se s žádostí o zprostředkování koupě či prodeje na realitní kancelář. Český realitní trh v současnosti funguje v podstatě standardním způsobem, srovnatelným s jinými evropskými zeměmi. Je to výsledek postupného získávání zkušeností od zahraničních společností, které nám přinesly potřebné know-how.

Realitní kancelář může být právnická nebo fyzická osoba, která má jako předmět podnikání realitní anebo zprostředkovatelskou činnost. Hlavní činností realitních kanceláří je zprostředkování prodeje, koupě, nebo nájmu nemovitostí. Dále, poradenská činnost v oblasti realit, vypracovávání tržních odhadů, cenových map, daňových přiznání a občas také správa nemovitostí. Realitní kanceláře tedy zabezpečují kompletní servis v souvislosti s realitami.

Pro realitní kanceláře vykonávají hlavní činnost realitní makléři, kteří s ní spolupracují na základě smlouvy o spolupráci, nebo jsou v realitní kanceláři zaměstnání na stálý zaměstnanecký poměr.

V České republice jde o živnost volnou.

Realitní činnost má v České republice registrováno kolem 40.000 subjektů, z toho větších realitních kanceláří je asi 1.000 až 1.500.<sup>1</sup>

Při výběru realitní kanceláře platí podobné zásady jako u poskytování jakýchkoliv jiných služeb. Jedním z běžných atributů jsou např. reference od klientů dané společnosti.

Kancelář by každopádně měla mít své stálé sídlo, provozní hodiny, oprávnění k činnosti, odpovědnou osobu. Vodítkem může být i to, zda je kancelář členem profesního sdružení, jako je Asociace realitních kanceláří České republiky.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> JANKŮ, Martin. *Nemovitosti: koupě, prodej a další právní vztahy*. 2. aktualiz. vyd. Brno: Computer Press, 2007, vi, 280 s. Právo pro denní praxi (Computer Press). ISBN 978-80-251-1499-5. str. 15.

### **2.1.1 Asociace realitních kanceláří ČR**

Roku 1991 vznikla Asociace realitních kanceláří České republiky, která je největší profesní sdružení odborníků, obchodníků a dalších profesionálů působících na trhu s nemovitostmi v České republice (sdružuje t. č. kolem 200 realitních agentur a informace o ní je možné najít mj. na internetu).

Asociace se zabývá především legislativní úpravou realitní činnosti a celoživotním vzděláváním obchodníků. Členem asociace se mohou stát fyzické nebo právnické osoby, které provozují činnost v oblasti realit. Členové se musí řídit Etickým kodexem realitního makléře. Činnost ARK ČR je zaměřena na zákonné úpravy provozování realitní činnosti a profesní vzdělávání makléřů.

Významný je přínos pro laickou veřejnost v podobě osvěty a informování o základních atributech realitních transakcí a změnách na trhu. Asociace vydává pravidelný měsíčník o aktuální problematice na trhu, který je určen pro odbornou i laickou veřejnost a k dispozici je zdarma v elektronické podobě.<sup>3</sup>

Asociace byla založena především za účelem rozvoje kontaktů mezi členy a k ochraně jejich zájmů. Asociace se též stará i o další vzdělávání realitních makléřů v oborech souvisejících s obchodováním s nemovitostmi, čímž se zvyšuje jejich profesionalita a kvalita nabízených služeb.

Jedním z cílů je i snaha o zavedení licencí v realitní činnosti (např. novelou živnostenského zákona), čímž by mělo dojít k celkovému zlepšení situace na trhu s realitami nejen z hlediska obchodního, ale i etického.

Asociace vydala pro členy pravidla chování, která by měla být určující pro jednání v ní sdružených realitních kancelářích, tzv. "Etický kodex Asociace realitních kanceláří ČR"<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup> RONOVSÁ, Kateřina, Lenka DOBEŠOVÁ a Miloslav HRDLIČKA. *Jak správně pronajmout, prodat, koupit dům či byt*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2012, 128 s. Profí, 153. ISBN 978-802-4742-045. str. 126

<sup>3</sup> JANKŮ, Martin. *Nemovitosti: koupě, prodej a další právní vztahy*. 2. aktualiz. vyd. Brno: Computer Press, 2007, vi, 280 s. Právo pro denní praxi (Computer Press). ISBN 978-80-251-1499-5. str. 15.

<sup>4</sup> RONOVSÁ, Kateřina, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Jak správně koupit, prodat, pronajmout dům či byt*. 3. vyd. Brno: ERA, 2005, viii, 141 s. Stavíme, 153. ISBN 80-736-6024-5.

## **2.1.2 Etický kodex České komory realitních kancelářů**

### **Zásady poskytování služeb**

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 jakoukoliv majetkovou či nemajetkovou újmu.
- Hájí zájmy svých klientů a současně se chová spravedlivě ve vztahu ke všem účastníkům obchodu. Realitní kancelář nezneužívá svého postavení v neprospěch klienta.
- Uvádí při prezentaci svých Služeb a při nabídce nemovitostí pravdivé a úplné informace. Vědomé uvádění zavádějících informací, vynechávání závažných skutečností nebo nepravdivých tvrzení je zakázáno.
- Vždy se 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.
- Nesmí nabízet nemovitost, aniž by předem obdržela souhlas od jejich vlastníků či osob oprávněných k jejich prodeji. Realitní kancelář při poskytování svých služeb vždy informuje všechny zúčastněné strany daného realitního obchodu, kterou stranu zastupuje.
- Za účelem ochrany práv zúčastněných stran realitního obchodu z důvodu právní jistoty stran uzavírá se svými klienty smlouvu, aby nebylo pochyb ohledně vzájemných práv a povinností souvisejících s realitním obchodem.
- 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.
- Průběžně školí své zaměstnance a zástupce tak, aby se zdokonalovali ve všech oblastech realitní činnosti a zvyšovala se jejich odbornost a kvalifikace.
- 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; při realizaci spolupráce je provize dělena mezi spolupracujícími kanceláři v poměru 50/50, pokud se strany nedohodnou jinak.<sup>5</sup>

## **2.2 Smlouvy**

Smlouva (někdy též kontrakt, dohoda, konvence aj.) je dvoustranný či vícestranný právní úkon spočívající ve vzájemných a obsahově shodných projevech vůle smluvních stran, směřujících ke vzniku, změně či zániku práv a povinností, které právní předpisy s takovými projevy vůle spojují. Smlouva je jeden ze základních pilířů soukromého práva, obzvláště práva civilního (občanského). Pro to, aby se takové ujednání stalo smlouvou, není důležité označení slovem smlouva, ale musí být sjednána závazně a s úmyslem vytvořit právní následky, konkrétně to může být například prodej určité věci.

Smlouvy v českém soukromém právu se týkají soukromoprávních závazků a upravuje je občanský zákoník, dále obchodní zákoník, který odlišně upravuje některá ustanovení v oblasti obchodněprávních vztahů, zákoník práce pak upravuje veškeré smlouvy týkající se závislé práce. Pro platnost smlouvy platí podmínky, které obecně platí pro platnost právního úkonu.

Smlouvy mohou být uzavřeny jakoukoli formou, písemná forma je vyžadována jen u převodů nemovitostí a tam, kde to výslovně vyžaduje zákon nebo dohoda stran (písemně uzavřené smlouvy lze měnit také jen písemně). Zrušit smlouvu lze vždy dohodou, jednostranně odstoupit je možné jen tehdy, pokud to sama smlouva nebo zákon výslovně umožňuje, případně tehdy, pokud ji jeden z účastníků uzavřel v tísní za nápadně nevýhodných podmínek.<sup>6</sup>

## **2.3 Uzavírání smluv**

Obecně platí zásada, že smlouva může být uzavřena trojí formou:

- Písemně
- Ústně

---

<sup>5</sup> Etický kodex České komory Realitních kanceláří [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z: <http://www.ckrk.cz/cz/ke-stazeni/>

<sup>6</sup> JAKUBKA, Jaroslav, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Vzory a metodické návody pro uzavírání smluv podle zákoníku práce*. 1. vyd. Olomouc: ANAG, 2007, 231 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 978-807-2634-118.

- Jiným způsobem nevzbuzující pochybnost (konkludentně, tedy mlčky jednáním, opomenutím atp.)

Smlouvy o převodu nemovitostí musí být ze zákona uzavírány písemnou formou.

*„Každá smlouva vzniká ve dvou fázích. První fáze je návrh na uzavření smlouvy a druhá fáze je přijetí návrhu druhou stranou.“<sup>7</sup>*

Právní úpravy smluvního procesu v zemích s tržní ekonomikou jsou založeny na několika zásadních a jen výjimečně modifikovaných principech, vycházejících z tzv. teorie dokonalého kontraktu.

#### **Jako předpoklady existence smlouvy se uvádějí:**

- platná nabídka (oferta),
- řádná akceptace oferty,
- poskytnutí dostatečného protiplnění,
- absence podvodu, nátlaku nebo právně významného omylu (princip skutečné svobodné vůle),
- právní způsobilost stran,
- slučitelnost s veřejnými zájmy (zákonnost, dovolenost, soulad s veřejným pořádkem a dobrými mravy),
- dodržení řádné právem vyžadované formy,
- soulad se zvláštními pravidly, upravujícími příslušný typ smlouvy.

Z povahy smlouvy jako složeného projevu vůle vyplývá, že nevzniká najednou, ale rozloženě, a že smluvní konsens nastane v okamžiku, kdy se projevy vůle oferenta a akceptanta bez výhrad setkají. V procesu kontraktace si oferent i oblát mohou svoje pozice i několikrát vyměnit.

---

<sup>7</sup> HORÁKOVÁ, Kateřina, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Vzory smluv a podání pro obchodní společnosti I. s komentářem: obchodní smlouvy*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2006, x, 275 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 80-251-0926-7. str. 6

Základní úprava výměny smluvních projevů je obsažena v občanském zákoníku a obchodní zákoník obsahuje speciální úpravu jen některých odlišností kontraktace v obchodních vztazích, která se týká převážně otázek obsahového a formálního charakteru, nikoliv však vlastních pravidel pro výměnu smluvních projevů. Samostatná úprava v obchodním zákoníku je věnována veřejnému návrhu na uzavření smlouvy, obchodní veřejné soutěži a smlouvě o uzavření budoucí smlouvy.

Smluvní návrh musí být dostatečně určitý, aby z něj byla zřejmá vůle navrhovatele, a aby jím navrhovatel byl v případě přijetí vázán. Návrh může směřovat buď vůči určitým osobám anebo vůči neurčitým osobám.

### **Platnost návrhu**

*„Důležitá je i skutečnost, kdy dochází k zániku smlouvy. Návrh smlouvy zaniká uplynutím lhůty, kterou navrhovatel, tj. první strana, určil pro jeho přijetí.“<sup>8</sup>*

Příkladem v tomto směru může být případ, kdy navrhovatel uvede v návrhu smlouvy, že žádá, aby byl návrh akceptován do 20.6.2014. po uplynutí tohoto data dojde k situaci, jako by vůbec žádný návrh nebyl podán. Pokud však přesné datum není stanoveno, návrh tak zaniká uplynutím přiměřené doby. Přiměřená doba se odvíjí od povahy navrhované smlouvy.

Návrh působí svými právními účinky od okamžiku, kdy dojde příjemci. V zásadě je tedy každý návrh zrušitelný.

### **Návrh zaniká, jestliže:**

- uplynula akceptační lhůta, aniž byl návrh přijat, nebo
- uplynula doba přiměřená s přihlédnutím k povaze navrhované smlouvy a k rychlosti prostředků použitých navrhovatelem k zaslání návrhu (rozdílná bude ona "přiměřenost" např. u jednoduchých smluv na dodávky ze skladu a u projektově a materiálově náročných smluv o dílo), nebo

---

<sup>8</sup> HORÁKOVÁ, Kateřina, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Vzory smluv a podání pro obchodní společnosti I. s komentářem: obchodní smlouvy*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2006, x, 275 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 80-251-0926-7. str. 7

- navrhovateli došel projev o odmítnutí návrhu (nestačí jeho odeslání).

V těchto případech není navrhovatel svým zaniklým návrhem vázán a eventuální pozdější reakci obláta může odmítnout jako opožděnou nebo ji ev. považovat za nový smluvní návrh.

Byl-li návrh podán ústně, zaniká, není-li akceptován ihned, ledaže by z jeho obsahu vyplývalo něco jiného. Poskytne-li navrhovatel v takovém případě budoucímu možnému partnerovi čas na rozmyšlenou, je vázán ústním návrhem po dobu, kterou stanovil, ev. po dobu přiměřenou k povaze smlouvy.<sup>9</sup>

### **Přijetí návrhu**

Přijetí návrhu má účinky až od okamžiku doručení navrhovateli. Přijetím je včas učiněné prohlášení osoby, jíž byl návrh určen, z čehož je možno dovodit její souhlas s návrhem. Podobně jako návrh může i přijetí být odvoláno, ovšem za předpokladu, že dojde navrhovateli dříve nebo nejpozději současně s přijetím.

Akceptační lhůta může být předem dohodnuta např. v obchodních podmínkách nebo může být jednostranně stanovena navrhovatelem, ev. podpůrně platí lhůta přiměřená.

Je-li návrh přijat se zpožděním, má to v zásadě stejný význam, jako by nebyl přijat, nebo byl odmítnut.

Návrh musí být skutečně přijat a nejsou přípustné žádné domněnky nebo fikce reálného souhlasu. Jakékoliv dodatky, výhrady, omezení nebo jiné změny návrhu znamenají plné odmítnutí návrhu a považují se za nový návrh smlouvy, v němž původní navrhovatel je v pozici akceptanta.

Občanský zákoník vychází ze zásady, že mlčení nebo nečinnost samy o sobě neznamenají souhlas. Ke vzniku smlouvy je tedy zásadně nutné, aby návrh byl přijat bez výhrad a v celém rozsahu.

---

<sup>9</sup> HORÁKOVÁ, Kateřina, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Vzory smluv a podání pro obchodní společnosti I. s komentářem: obchodní smlouvy*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2006, x, 275 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 80-251-0926-7.

## **Ujednání o změnách ve smlouvách může znít například takto:**

*„Tato smlouva může být doplňována a měněna pouze vzájemně odsouhlasenými písemnými dodatky, podepsanými oběma smluvními stranami“<sup>10</sup>*

### **Počet vyhotovení**

Každý z účastníků smlouvy by měl obdržet alespoň jedno vyhotovení smlouvy v písemné formě, protože to je dokladem o přesném obsahu projevu jeho vůle.

*„Smlouva se vyhotovuje ve dvou stejnopisech, z nichž po jednom obdrží každá smluvní strana“<sup>11</sup>*

## **2.4 Náležitosti zprostředkovatelské smlouvy**

Podstatnou náležitostí smlouvy o zprostředkování je identifikace smluvních stran, tedy firmy (osoby) zprostředkovatele a zájemce (prodávajícího). Dále závazek zprostředkovatele obstarat příležitost uzavřít určitou smlouvu – zprostředkovatel pouze vyhledává pro zájemce smluvního partnera (kupujícího), neuzavírá za něho smlouvu. Nezbytnou součástí je také určení smlouvy, jejíž uzavření má být zprostředkováno. Zprostředkovatelskou smlouvu je třeba ve smlouvě specifikovat minimálně tak, aby vyplynulo, jaké závazky mají ze smlouvy vzniknout – například prodej nebo pronájem nemovitosti.

Pro vyšší právní jistotu a dosažení uzavření smlouvy je možné určit obsah smlouvy podrobněji. Zprostředkovávanou smlouvu je možné také určit okruhem osob, s nimiž má být smlouva uzavřena, popř. jejich kvalifikací.

Ve smlouvě je vhodné také sjednat výši provize, nebo mechanismus jejího stanovení. Výše provize může být sjednána konkrétní částkou nebo určitým procentem z peněžního plnění, které bude předmětem zprostředkované smlouvy či jiným dostatečně určitým způsobem. Úplatnost - odměna (úplata někdy slouží i k odlišení od jiného smluvního typu – např. vyhledání

---

<sup>10</sup> HORÁKOVÁ, Kateřina, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Vzory smluv a podání pro obchodní společnosti I. s komentářem: obchodní smlouvy*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2006, x, 275 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 80-251-0926-7. str. 14

<sup>11</sup> HORÁKOVÁ, Kateřina, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Vzory smluv a podání pro obchodní společnosti I. s komentářem: obchodní smlouvy*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2006, x, 275 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 80-251-0926-7. str. 17



smluvního partnera za úplatu = zprostředkovatelská smlouva; vyhledání bezplatné = příkazní smlouva). V případě, že smlouva určení výše provize neobsahuje, postupuje se tak, že má zprostředkovatel nárok na provizi obvyklou za zprostředkování obdobných smluv v době uzavření smlouvy o zprostředkování.<sup>12</sup>

## **2.5 Práva a povinnosti smluvních stran**

Aby mohla vzájemná spolupráce mezi zprostředkovatelem a zájemcem o prodej fungovat je zapotřebí mít stanovené vzájemné práva a povinnosti. Jednotlivé strany aspoň vědí, co si mohou dovolit, a naopak, co mohou očekávat.

### **2.5.1 Práva a povinnosti zprostředkovatele**

Zprostředkovatel je povinen vyvíjet činnost směřující k tomu, aby měl zájemce příležitost uzavřít zprostředkovanou smlouvu s třetí osobou. Obchodní zákoník zde výslovně nestanovuje, že při této činnosti musí zprostředkovatel postupovat s odbornou péčí, lze však mít za to, že jako podnikatel takovou povinnost má.

Zprostředkovatel je povinen pro potřebu zájemce uschovat doklady, jež nabyt v souvislosti se zprostředkovatelskou činností, a to po dobu, po kterou mohou být tyto doklady významné pro ochranu zájmů zájemce. Mezi další povinnosti zprostředkovatele patří, že nesmí navrhopvat zájemci uzavření smlouvy s osobou, ohledně které ví, nebo musí vědět, že je důvodná pochybnost, že splní řádně a včas své závazky ze zprostředkované smlouvy.

Jestliže o to zájemce požádá, je zprostředkovatel povinen mu sdělit údaje potřebné k posouzení důvěryhodnosti osoby, s kterou zprostředkovatel navrhuje uzavření smlouvy. Je záležitostí zprostředkovatele, jakým způsobem a jakými prostředky v rámci právních předpisů nalezne či vytvoří příležitost k uzavření určené smlouvy.

Zprostředkovatel bývá oprávněn za zájemce jednat nebo přijímat cokoliv, jen byl-li k tomu zmocněn písemnou plnou mocí.

Vznik nároku na provizi je obecně podle obchodního zákoníku vázán na uzavření smlouvy, jež je předmětem zprostředkování. Přitom vzniku nároku na provizi nebrání okolnost, že je smlouva s třetí osobou uzavřena teprve po zániku zprostředkovatelské smlouvy. Z výše uvedené

---

<sup>12</sup> PLÍVA, Stanislav, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Obchodní závazkové vztahy: obchodní smlouvy*. 2., aktualiz. vyd. Praha: ASPI, 2009, 339 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 978-80-7357-444-4.

zásady obchodní zákoník stanovuje dvě výjimky: pokud ze smlouvy o zprostředkování vyplývá, že je zprostředkovatel povinen pouze obstarat pro zájemce příležitost uzavřít smlouvu s třetí osobou, vzniká zprostředkovateli nárok na provizi již obstaráním této příležitosti. Smlouva také může stanovit, že zprostředkovateli vzniká nárok na provizi teprve po splnění závazku třetí osoby. V případě, že závazek třetí osoby vůči zájemci zanikl, nebo se splnění závazku třetí osoby oddálilo z důvodů, za něž odpovídá zájemce, má zprostředkovatel také nárok na provizi.<sup>13</sup>

### **2.5.2 Práva a povinnosti prodávajícího**

Základní povinností prodávajícího je povinnost zaplatit zprostředkovateli za jeho zprostředkovatelskou činnost provizi. Pro určení výše a okamžiku jejího vzniku je rozhodující uzavřená smlouva. Zprostředkovateli však nevzniká nárok na provizi, jestliže smlouva s třetí osobou byla uzavřena bez jeho součinnosti nebo jestliže v rozporu se smlouvou byl činný jako zprostředkovatel též pro osobu, s níž byla uzavřena zprostředkovávaná smlouva. Nárok na úhradu nákladů spojených se zprostředkováním má zprostředkovatel vedle provize, jen když to bylo výslovně sjednáno, a v pochybnostech jen při vzniku nároku na provizi.<sup>14</sup>

*„Zájemce a zprostředkovatel jsou povinni oznamovat si navzájem všechny důležité okolnosti související se zprostředkováním, zejména okolnosti, které mohou ovlivnit rozhodnutí zájemce uzavřít zprostředkovávanou smlouvu.“<sup>15</sup>*

## **2.6 Zánik smlouvy o zprostředkování**

Obchodní zákoník rozlišuje, zda je ve zprostředkovatelské smlouvě určena doba, ve které má být zprostředkovávaná smlouva uzavřena či ne. Pokud ve smlouvě je stanoveno období platnosti smlouvy a zprostředkovatel nesplní podmínky stanovené ve smlouvě vedoucí k uzavření zprostředkovávané smlouvy, smlouva o zprostředkování zaniká. Pokud není tato doba

---

<sup>13</sup> PLÍVA, Stanislav, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Obchodní závazkové vztahy: k 1.4.2006*. 2., aktualiz. vyd. Praha: ASPI, 2009, 339 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 978-80-7357-444-4.

<sup>14</sup> PLÍVA, Stanislav, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Obchodní závazkové vztahy: k 1.4.2006*. 2., aktualiz. vyd. Praha: ASPI, 2009, 339 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 978-80-7357-444-4.

<sup>15</sup> PLÍVA, Stanislav, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Občanský zákoník a základní občanskoprávní předpisy: k 1.4.2006*. 4. vyd. Olomouc: ANAG, c2006, 351 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 80-726-3333-3. str. 264

ve smlouvě určena, smlouva se považuje za smlouvu uzavřenou na dobu neurčitou, může kterákoli strana smlouvu ukončit tím, že to oznámí druhé straně. Ve smlouvě může být pro takový případ sjednáno ukončení smlouvy výpovědí s dohodnutou nebo zákonem stanovenou výpovědní lhůtou podle Občanského zákoníku a smlouva skončí ve lhůtě tří měsíců ke konci kalendářního čtvrtletí. Smlouvu lze vypovědět jen v případě, pokud to daná smlouva umožňuje. K zániku může dojít i v důsledku jiných právních skutečností, např. dohodou smluvních stran, odstoupením od smlouvy atd.<sup>16</sup>

## **2.7 Smlouva o zprostředkování (smlouva o poskytování realitních služeb)**

Zprostředkovatelská smlouva je obsažena jak v Občanském, tak i v obchodním zákoníku.

Smlouvou o zprostředkování se zavazuje zprostředkovatel, že bude vyvíjet ústavnou činnost směřující k tomu, aby zájemce (prodávající) měl příležitost uzavřít smlouvu s třetí osobou, a zájemce se zavazuje za tuto činnost zaplatit zprostředkovateli odměnu (provizi).

### **Podstatné náležitosti smlouvy:**

- Určení subjektů (zájemce, zprostředkovatel)
- Určení činnosti zprostředkovatele
- Určení smlouvy / smluv, jejichž uzavření má být zprostředkováno
- Úplata

Charakterem zprostředkovatelské smlouvy je činnost zprostředkovatele směřující k uzavření určité smlouvy zájemcem s třetí osobou a úplatnost.<sup>17</sup>

### **2.7.1 Smlouva o výhradním poskytování realitních služeb**

Jestliže je sjednáno výhradní zastoupení, je zastoupený povinen jednat pouze s daným zprostředkovatelem a neuzavírat stejné, nebo podobné smlouvy s jiným zástupcem.

---

<sup>16</sup> PLÍVA, Stanislav, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Obchodní závazkové vztahy: k 1.4.2006*. 2., aktualiz. vyd. Praha: ASPI, 2009, 339 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 978-80-7357-444-4

<sup>17</sup> HORÁKOVÁ, Kateřina, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Vzory smluv a podání pro obchodní společnosti I. s komentářem: obchodní smlouvy*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2006, x, 275 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 80-251-0926-7. str. 228

Výhradní smlouva (neboli exkluzivní smlouva) zaručuje prodávajícímu kompletní servis ze strany realitní kanceláře. Uzavřením výhradní smlouvy zmocňuje prodávající realitní kancelář k výhradnímu zastupování při prodeji nemovitosti – vlastníka nemovitosti tedy zastupuje pouze jedna realitní kancelář. Tato smlouva bývá uzavírána na dobu určitou (nejčastěji na 3 – 6 měsíců). Po tuto dobu nesmí majitel nemovitosti uzavřít jinou zprostředkovatelskou smlouvu ohledně prodeje dané nemovitosti s jinou realitní kanceláří ani nesmí nemovitost prodat sám.<sup>18</sup>

### **2.7.2 Smlouva o nevýhradním poskytování realitních služeb**

Nevyplývá – li ze smlouvy něco jiného, může zastoupený pověřit i jiné zástupce či zprostředkovatele.<sup>19</sup>

Nevýhradní smlouva umožňuje vlastníkovu nemovitosti prodej jak vlastními silami, tak přes několik realitních kanceláří zároveň. Majitel nemovitosti platí provizi pouze té realitní kanceláři, která přivede kupujícího a nemovitost prodá. Dnes už ale rozhodně neplatí obecně zastávaný názor, že čím více realitních kanceláří nemovitost prodává, tím rychleji a za vyšší cenu se prodá – na stejných realitních serverech a magazínech se objevují inzeráty od různých realitních kanceláří na stejnou nemovitost, ale většinou každý s jinými údaji o ceně, velikosti nebo vybavení. U kupujícího to vzbuzuje nedůvěru a vytváří dojem obtížně prodejné nemovitosti. Kupující proto vyčkává v domnění, že cena bude ještě klesat, nebo získá pocit, že lze o ceně licitovat. Tato situace výrazně snižuje úspěšnost rychlého prodeje nemovitosti a dosažení nejvyšší prodejní ceny.<sup>20</sup>

### **2.7.3 Coexkluzivní smlouva**

Coexkluzivní smlouva je v běžné praxi méně využívaná, avšak postupně se k této formě smlouvy čím dál více směřuje pozornost. Používá se zejména při zprostředkovávání

---

<sup>18</sup> Smlouvy [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z: <http://www.remax-czech.cz/smlouvy/>

<sup>19</sup> HORÁKOVÁ, Kateřina, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Vzory smluv a podání pro obchodní společnosti I. s komentářem: obchodní smlouvy*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2006, x, 275 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 80-251-0926-7.

<sup>20</sup> Smlouvy [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z: <http://www.remax-czech.cz/smlouvy/>

developerských a investičních projektů, kdy nemovitost může prodávat jak majitel nemovitosti (developer), tak i realitní kancelář. K této smlouvě se také přistupuje, pokud majitel nemovitosti má svého zájemce, který se však ještě nevyjádřil, zdali nemovitost koupí, nebo ne.

#### **2.7.4 Formulářové smlouvy**

Stále více se projevuje tlak na rozvíjení takových forem sjednávání smluv, které zabezpečí na jedné straně rychlé, nekomplikované uzavření smlouvy a na straně druhé dostatečnou právní a ekonomickou jistotu stran. Typickým jevem v oblasti právní se stává standardizace smluvních podmínek a přesun ke standardizovaným formulářům smluv či podmínek do smluv vkládaných.

Formulářové smlouvy jsou předem připravené, univerzální smlouvy (návrhy smluv), nejčastěji v podobě předtištěného formuláře (často s odkazem na komplexní všeobecné obchodní podmínky zprostředkovatele). Typickým znakem u formulářových smluv je minimální, nebo žádná možnost klienta vyjednávat o konkrétním obsahu smlouvy, což vypovídá o silnějším postavení zprostředkovatele ve smluvním vztahu. Používají se nejčastěji v oblasti poskytování telekomunikačních, cestovních a finančních služeb.

Jsou formulářem obsahujícím zčásti údaje jedinečné pro každou operaci, a zčásti obsahující dodací podmínky, které se stávají součástí smlouvy skrze doložku o jejich včlenění. Tyto smlouvy nejsou vytvářeny pouze pro jeden konkrétní účel, nýbrž usnadňují sjednávání smluv tam, kde se podobný druh smlouvy často vyskytuje. Od obchodních podmínek se liší jednak skladbou, jednak vnější formou.

- **Vzorové formulářové smlouvy**

Za vzorové se považují takové podmínky či smlouvy, u nichž strana, která je navrhuje, předpokládá, že budou předmětem dalšího jednání a úprav.

- **Adhezní formulářové smlouvy**

Tento druh naopak další jednání o úpravách nepředpokládá a smluvní dohoda se zde omezuje na přijetí nezměněné podoby a uzavření smlouvy, případně nerealizování spolupráce.

Ve spojení se silnější ekonomickou pozicí strany, případně i monopolním postavením může jít i o zneužívání ekonomického postavení tím, že smlouva může být formulována jednostranně výhodně.

- **Nevýhody formulářových smluv**

Vedle nesporných výhod je ovšem nutné vidět i negativa dodacích podmínek. V jejich případě bývá zejména poukazováno na riziko ne plné „konzumace práva“, zneužívání standardizace některé jevy související s jejich používáním, které mohou zvyšovat riziko sporu. Samotná otázka ne plné „konzumace práva“ je problémem vzniklým buď tím, že strany postupně mění dodací podmínky tak, že se stávají zcela nesourodými.<sup>21</sup>

## **2.8 Formy odměňování zprostředkovatele**

Zprostředkovatel má nárok na provizi sjednanou, jinak odpovídající zvyklostem podle místa, času a s ohledem na druh transakce. Nejsou-li takové zvyklosti, má zprostředkovatel právo na rozumnou odměnu, která přihlíží ke všem okolnostem uskutečněného úkonu.<sup>22</sup>

Ve zprostředkovatelských smlouvách jsou 3 hlavní způsoby odměňování zprostředkovatele. Provize realitní kanceláře se může určit procentuální částkou z prodejní ceny nemovitosti, navýšením nad požadovanou cenu zájemce, nebo fixní částkou z ceny nemovitosti.

### **2.8.1 Procentuální částka**

V případě, že na základě činnosti realitní kanceláře dojde k uzavření kupní smlouvy, zaplatí zájemce (prodávající) realitní kanceláři odměnu ve výši X % z kupní ceny, kterou kupující zaplatí zájemci za koupi předmětné nemovitosti. U tohoto typu smlouvy je tedy provize závislá na prodejní ceně nemovitosti. Makléři mohou být motivováni prodat nemovitost za co nejvyšší částku, na druhou stranu však musí brát v potaz situaci na trhu a nenavyšovat prodejní cenu nad její reálnou hodnotu.

---

<sup>21</sup> ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Vyd. 2., aktualiz. a dopl. Praha: ASPI, 2006, 555 s. ISBN 80-735-7196-X.

<sup>22</sup> HORÁKOVÁ, Kateřina, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Vzory smluv a podání pro obchodní společnosti I. s komentářem: obchodní smlouvy*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2006, x, 275 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 80-251-0926-7.

*Příklad: Kupní cena nemovitosti je 1 mil. Kč. Provize je stanovena ve výši 5 %. Odměna zprostředkovatele je tedy 50.000 Kč.*

### **2.8.2 Fixní částka**

V případě, že na základě činnosti realitní kanceláře dojde k uzavření kupní smlouvy, zaplatí zájemce zprostředkovateli odměnu ve výši X,- Kč za prodej jeho nemovitosti. Provize realitní kanceláře se nemění s cenou nemovitosti, je tedy neměnná. U fixní provize prodávající v průběhu celého procesu přesně vědí, kolik zaplatí za zprostředkování prodeje.

### **2.8.3 Navýšení provize**

U zprostředkovatelské smlouvy, kde je provize dána navýšením si prodávající řekne (resp. je zprostředkovatelem stanoveno) jakou částku z prodeje dostane. Ve smlouvách bývá tedy uvedeno, že cena požadovaná zájemcem za převod nemovitosti je X,- Kč. V případě, že na základě činnosti realitní kanceláře dojde k uzavření kupní smlouvy, zaplatí zájemce společnosti odměnu, jejíž výše se určí jako rozdíl mezi kupní cenou, kterou kupující skutečně zaplatí zájemci za koupi prodávané nemovitosti a cenou požadovanou zájemcem (prodávajícím).

Realitní kancelář tedy navyšuje cenu nemovitosti o svou provizi. Zprostředkovatel by měl říci prodávajícímu, kolik je jeho provize, o kolik se tedy cena k prodeji navýší. Pokud by šlo o neférového zprostředkovatele, je zde pro něj velký prostor, jak si cenu nemovitosti navýšit.

*Příklad tohoto typu odměňování: Zájemce požaduje za nemovitost 800 tis. Kč. Zprostředkovatel tedy navyšuje tuto částku o provizi. Může nemovitost nabízet jak za cenu např. 850 tis., ale také třeba za jeden milion.*

V takovém případě se cena nemovitosti stává méně zajímavá a někdy i neprodejná. Zprostředkovatel vykazuje neetické chování.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Interní informace společnosti RE/MAX Quality

## 2.8.4 Doporučený sazebník služeb činnosti RK

Prodejní cena zakázky (byt, dům, pozemek)	Odměna – provize při realizaci obchodu (bez DPH)
do 499 tis. Kč	min. 35 tis. Kč
od 500 tis. do 2,5 mil Kč	5-7 % z prodejní ceny
od 2,5 mil. Kč do 5,5 mil. Kč	5% z prodejní ceny
od 5,5 mil. Kč do 8 mil. Kč	4,5 % z prodejní ceny
od 8 mil. Kč do 14 mil. Kč	4 % z prodejní ceny
od 14 mil. Kč do 20 mil. Kč	3,5% z prodejní ceny
nad 20 mil. Kč	3 % příp. dohodou
<b>Odměna při realizaci zprostředkování pronájmu</b>	<b>Ve výši 2 měsíčních nájmu</b>

Tab.2.1 Sazebník služeb České komory Realitních kanceláří <sup>24</sup>

## 2.9 Průkaz energetické náročnosti budovy

Při prodeji nemovitosti je od počátku roku 2013 nová povinnost a tou je průkaz energetické náročnosti budovy, neboli PENB.

Počátkem října roku 2012 vyšla ve sbírce zákonů novela, která s účinností od 1. ledna 2013 zavádí povinnost průkazů energetické náročnosti budov.

Tento průkaz lidově řečeno uvádí, jak je budova energeticky šetrná a kolik energie budeme potřebovat na roční vytápění. Svou logikou i grafickým zpracováním připomíná tento průkaz štítek na elektrických spotřebičích.

Od roku 2013 si musí tento průkaz pořídit při stavbě nové budovy s plochou nad 50 m<sup>2</sup> nebo při větší stavební úpravě budovy, za kterou se považuje například i zateplení.

<sup>24</sup> Doporučený sazebník služeb České komory Realitních kanceláří [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z: <http://www.ckrk.cz/download/SazebnikSluzebCKRK.pdf>



Dále musíme průkaz pořídit, v případě že budeme budovu, nebo její část prodávat, nebo pronajímat. V případě pronájmu části budovy je průkaz potřeba až od 1. ledna 2016.

Průkaz naopak nemusíme pořizovat ke stavbám pro rodinnou rekreaci nebo k těm s plochou pod 50 m<sup>2</sup>. Povinnost se nevztahuje ani na budovy určené pro náboženské účely, kulturní památky nebo budovy v památkových rezervacích či zónách. Průkaz nemusíme řešit ani u stávajících objektů rodinných domů, které nemáme v plánu prodat nebo pronajmout, stejně jako v případě, že nabudeme objekt v dědickém řízení. Zákon totiž zmiňuje vztah mezi prodávajícím a kupujícím.

V případě prodeje či pronájmu bytu se dá průkaz nahradit prokázáním energetické náročnosti pomocí vyúčtování za teplo, plyn a elektřinu za poslední tři roky.<sup>25</sup>

A jak se vyznat v samotném průkazu? Energetická náročnost může spadat do jedné ze sedmi kategorií, z nichž je každá označena písmenem abecedy od A do G.

**PRŮKAZ ENERGETICKÉ NÁROČNOSTI BUDOVY**  
vydaný podle zákona č. 408/2012 Sb., o hospodaření energií, a vyhlášky č. 146/2012 Sb., o energetické náročnosti budov

Ulice, číslo: \_\_\_\_\_  
 PSC, místo: \_\_\_\_\_  
 Typ budovy: \_\_\_\_\_  
 Plocha obálky budovy: \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup>  
 Obestavěný prostor: \_\_\_\_\_ m<sup>3</sup>  
 Objemový faktor tvaru A/V: \_\_\_\_\_ m<sup>3</sup>/m<sup>2</sup>  
 Energetická vztáhná plocha: \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup>

FOTO

---

**ENERGETICKÁ NÁROČNOST BUDOVY**

Celková dodaná energie (Energie na vstupu do budovy)		Neobnovitelná primární energie (Vliv provozu budovy na životní prostředí)	
Měrná hodnota kWh/(m <sup>2</sup> ·rok)			
Mimořádně úsporná	<b>A</b>	Dop.	A
Velmi úsporná	<b>B</b>	XXX	B
Úsporná	<b>C</b>		C
Hospodárná	<b>D</b>		D
Nehospodárná	<b>E</b>		E
Velmi nehospodárná	<b>F</b>		F
Mimořádně nehospodárná	<b>G</b>		G

Hodnota pro celou budovu: XXXXX

Celková dodaná energie	XXXX	Neobnovitelná primární energie	XXXX
------------------------	------	--------------------------------	------

- A – mimořádně úsporná
- B – úsporná
- C – vyhovující
- D – nevyhovující
- E – nehospodárná
- F – velmi nehospodárná
- G – mimořádně nehospodárná

Obr. PENB 2.1<sup>26</sup>

<sup>25</sup> Průkaz energetické náročnosti budovy: K čemu Vám je a kolik bude stát [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/clanky/prukaz-energeticke-narocnosti-budovy-k-cemu-vam-je-a-kolik-bude-stat/>

<sup>26</sup> Proč PENB – Průkaz energetické náročnosti budovy? [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z:

Součástí energetického průkazu jsou také doporučená opatření. To znamená, že zde jsou uvedeny možné zlepšení budovy, jsou zde vyobrazeny podíly energonositelů na dodávanou energii, stávající a doporučené topení, chlazení, větrání, osvětlení, teplá voda apod. Následně zde je uvedeno celkové cenové vyčíslení doporučení.

V případě, že budeme chtít svou povinnost obejít a průkaz si nepořídíme, hrozí nám jako nepodnikatelům pokuta do 100 000 Kč (podnikatelům pak až 5 mil. Kč).<sup>27</sup>

---

<http://www.prukazybudov.cz/proc-penb>

<sup>27</sup> Proč PENB – Průkaz energetické náročnosti budovy? [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z:

<http://www.prukazybudov.cz/proc-penb>

### 3 Analýza výhod a nedostatků zprostředkovatelských smluv v praxi

Každá realitní kancelář má jiný pohled na realitní trh a podle toho také používají různé smlouvy a techniky. Můžeme se setkat se solidními realitními společnostmi, které chtějí pomoci klientovi s prodejem nemovitosti a jejich cílem je, aby se spokojení zákazníci stále vraceli a doporučovali jejich služby dále. Bohužel jsou u nás i takové realitní kanceláře, které chtějí klienta podvést. Tyto společnosti se nezabývají přímým prodejem, ale jde jim pouze o pokutu, kterou inkasují od klienta, který nesplnil jejich požadavky.

#### 3.1 Společnost RE/MAX

RE/MAX je mezinárodní společnost působící na poli realit. Založena byla Davidem Linigerem a jeho ženou Gail v roce 1973 v Denveru v Coloradu (USA). Význam názvu RE/MAX je zkratkou slov real estates maximums (neboli realitní maximum).

Společnost operuje na principu franchisingu - jednotlivé realitní kanceláře jsou tedy vlastněny individuálně a licenci RE/MAX jim poskytuje regionální, nebo národní odnož, která obdobně získala licenci od RE/MAX International. Za nákup licence RE/MAX je jednotlivým kancelářím a makléřům poskytováno specifické know-how ve formě školení agentů či marketingu a silná značka s celosvětovou distribucí. Makléřům je poskytnuta svoboda v jejich podnikání a podpora výměnou za poplatky vůči jejich domovské kanceláři. Díky této struktuře se společnost RE/MAX standardně řadí mezi 20 nejúspěšnějších franchisingových konceptů na světě.<sup>28</sup>

Na realitních trzích v USA a Kanadě, které patří k nejvíce konkurenčním na světě, je RE/MAX jednoznačnou jedničkou. Také v Evropě, kam RE/MAX vstoupil v roce 1995, se stal brzy největší a nejúspěšnější realitní sítí, která jako jediná působí v celé Evropě.

V roce 2005 RE/MAX také zahájil svoji činnost na trhu České republiky, aby zde zopakoval svůj celosvětový úspěch. V České republice má RE/MAX dle nezávislé tržní studie nejznámější značku a největší tržní podíl s největším počtem spokojených zákazníků.

---

<sup>28</sup> Historie RE/MAX [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z: <http://www.remax-czech.cz/historie-remax/>

Silné povědomí značky RE/MAX u zákazníků, obrovská sdílená nabídka a poptávka nemovitostí, unikátní systém vzdělávání a vedoucí postavení společnosti na trhu lákají do sítě RE/MAX nejproduktivnější a nejzkušenější makléře. Makléři RE/MAX celosvětově dosahují nejvyšší průměrnou produkci na trhu – díky strategii RE/MAX jsou totiž schopni uspokojovat potřeby svých zákazníků lépe než jiní.

Dnes má RE/MAX více než 120 tisíc makléřů pracujících ve více než 7 tisících kancelářích po celém světě. V České republice je okolo 120 fungujících kanceláří – poboček a přibližně 1.200 makléřů.<sup>29</sup>

### 3.2 Analýza smluv ve společnosti RE/MAX

V následující tabulce je uvedena analýza zprostředkovatelských smluv ve společnosti RE/MAX.

Jsou zde rozděleny smlouvy exkluzivní, coexkluzivní a neexkluzivní. Následně jsou zobrazeny jednotlivé podíly daných smluv.

Tyto smluvní rozdělení jsou pro jednotlivé druhy nemovitostí, které jsou v realitní nabídce.

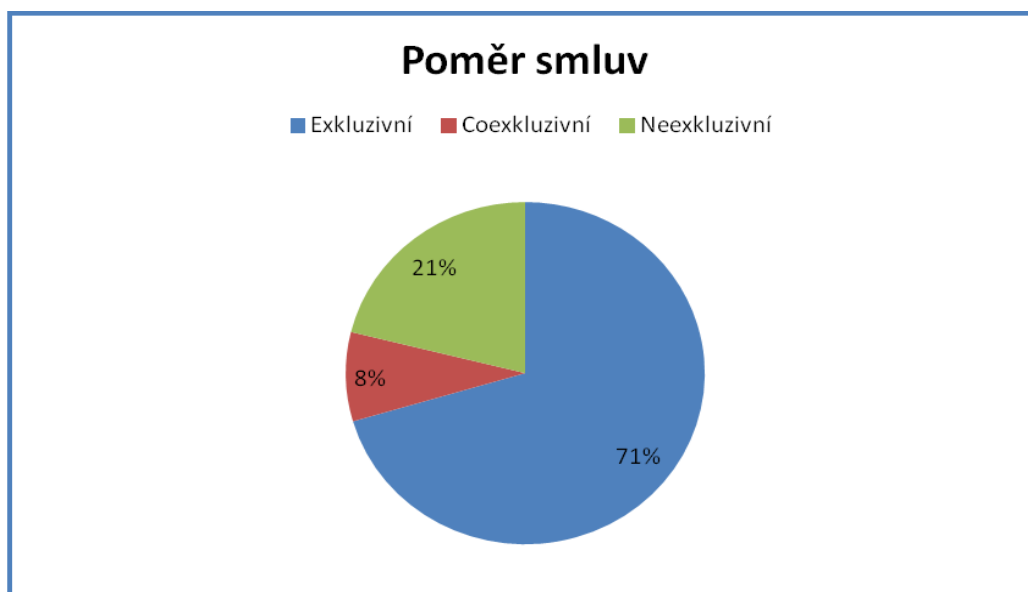
#### Údaje společnosti RE/MAX ČR k 1. 1. 2013.

Nemovitost	Exkluzivní	Coexkluzivní	Neexkluzivní	Podíl exkluzivních	Podíl Coex a exkluziv
Zemědělské objekty	33	2	8	76,74%	81,40%
Komerční objekty	384	25	143	67,49%	71,88%
Pozemky	1489	80	373	75,93%	80,01%
Byty	2194	397	676	64,64%	76,34%
Historické objekty	19	1	6	70,37%	74,07%
Domy a vily	2031	137	411	77,34%	82,56%
Hotely, penziony a restaurace	164	15	47	71,00%	77,49%
Nájemní domy	45	3	7	81,82%	87,27%
Komerční prostory	633	207	495	44,96%	59,66%
Chaty a rekreační objekty	395	12	58	84,58%	87,15%
Malé objekty, garáže	52	9	7	74,29%	87,14%

<sup>29</sup> Kdo jsme. [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z: <http://www.remax-czech.cz/kdo-jsme/>

Celkem	Exkluzivní	Coexkluzivní	Neexkluzivní	Podíl exkl.	Podíl exkl a coexkl.
10851	7439	888	2231	70,56%	78,74%

Tab. 2.2 Interní údaje společnosti RE/MAX ČR<sup>30</sup>



Graf 2.1 Interní údaje společnosti RE/MAX ČR

Nejvíce uzavřených zprostředkovatelských smluv v síti RE/MAX je exkluzivních. Ty představují necelých 71% ze všech zprostředkovatelských smluv.

Podíl exkluzivních a coexkluzivních smluv, je bezmála 79%. Jsou to případy, kdy nemovitost může prodat buď zmíněná realitní kancelář, nebo majitel nemovitosti.

Největší podíl exkluzivních smluv uzavíraných společnostmi RE/MAX je u Chat a rekreačních objektů. Domnívám se, že to může být zapříčiněno tím, že chaty a chalupy jsou většinou ve větší vzdálenosti od měst, respektive od působení dané kanceláře. Proto si makléři nemohou dovolit vkládat tolik finančních prostředků do inzerce a propagace, pokud vědí, že nemovitost může prodat i jiný zprostředkovatel. V takové situaci by investování do reklamy mohlo výrazně zasáhnout do jejich rozpočtu. Z tohoto důvodu je lepší nemovitost nabízet přes exkluzivní zastoupení, tudíž může nabízející makléř do inzerce zainvestovat, může jezdit delší vzdálenosti na prohlídky, protože ví, že vložené prostředky se následně vrátí.

<sup>30</sup> Interní údaje společnosti RE/MAX ČR

### 3.3 Doba prodeje nemovitostí

Doba prodeje nemovitosti za poslední 3 roky v celorepublikové síti RE/MAX je v následující tabulce rozdělena do dvou částí a to: Doba mezi náběrem a rezervací – tedy doba, která je potřebná k tomu, aby si kupující klient vybral danou nemovitost a zarezervoval si jí. Doba mezi náběrem a prodejem je doba, kdy nemovitost skutečně změní majitele.

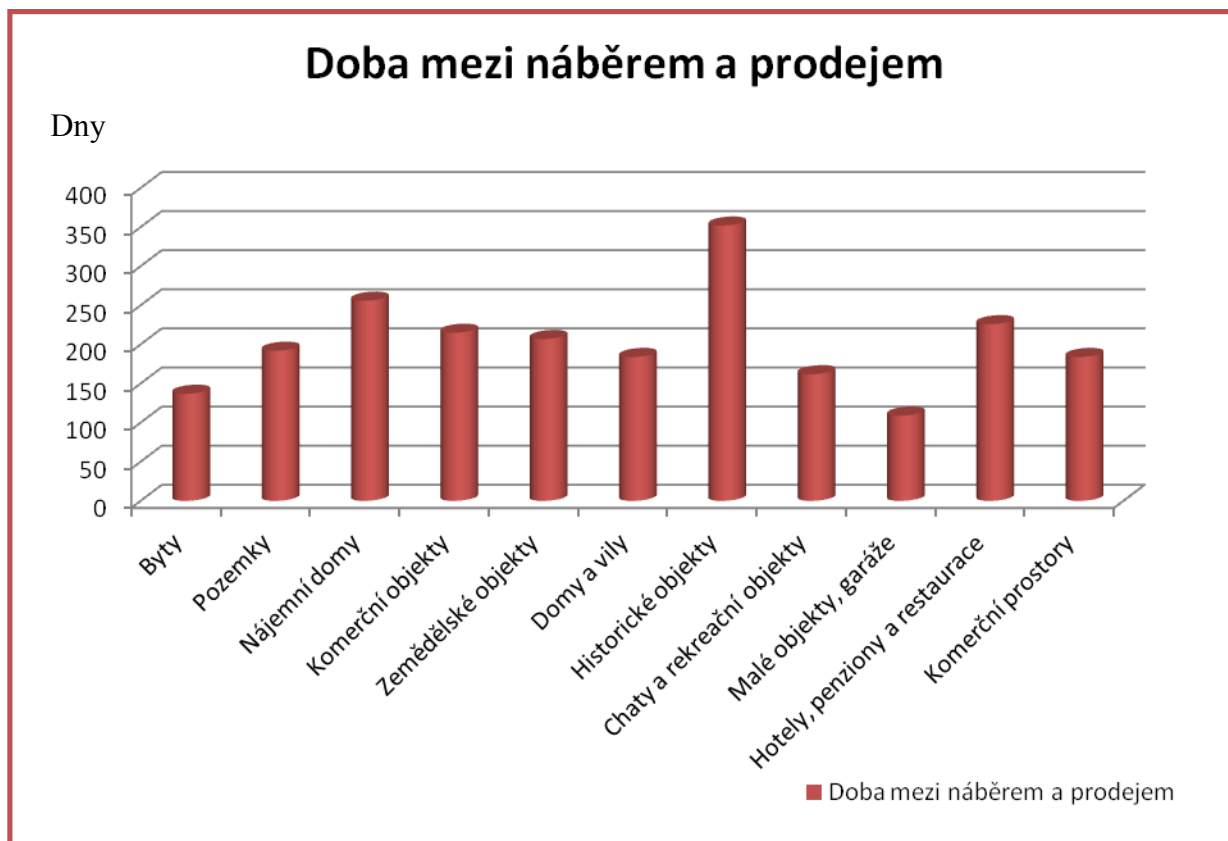
Rozdíl mezi jednotlivými údaji je doba potřebná k vyřízení případu, zejména zajištění financování, zhotovování a upravování kupních smluv a převod na katastrálním úřadě.

#### Údaje společnosti RE/MAX ČR k 1. 1. 2013.

Typ nemovitosti	Doba mezi náběrem a prodejem	Doba mezi náběrem a rezervací
<b>Byty</b>	137	90
<b>Pozemky</b>	192	142
<b>Nájemní domy</b>	256	171
<b>Komerční objekty</b>	215	160
<b>Zemědělské objekty</b>	207	151
<b>Domy a vily</b>	184	125
<b>Historické objekty</b>	352	301
<b>Chaty a rekreační objekty</b>	162	118
<b>Malé objekty, garáže</b>	109	78
<b>Hotely, penziony a restaurace</b>	226	182
<b>Komerční prostory</b>	184	128

Tab. 2.3. Interní údaje společnosti RE/MAX ČR<sup>31</sup>

<sup>31</sup> Interní údaje společnosti RE/MAX ČR



Graf 2.2 Interní údaje společnosti RE/MAX ČR

Průměrná doba na prodej a přepis nemovitosti je **202 dnů**. V tom jsou ovšem zahrnuty i nemovitosti, které se běžně prodávají méně často a žádají si speciální klientelu. Mám na mysli zejména historické objekty, hotely, penziony, restaurace a nájemní domy. Tyto nemovitosti si obvykle musejí na svého kupce počkat delší dobu. Doba, kdy o nemovitost projeví kupující zájem a zarezervuje si jí je **150 dnů**.

Z výše uvedené tabulky můžeme vidět, že malé objekty a garáže se prodávají nejlépe, respektive nejrychleji. Jejich průměrná doba pro zarezervování je **78 dní**. Naopak nejhůře a nejpomaleji se prodávají historické objekty. Jejich doba prodeje je téměř rok.

Z interních údajů společnosti RE/MAX je známo, že doba prodeje nemovitosti, která se prodává formou exkluzivního zastoupení, je o 21 dní kratší, než nemovitost, kterou RE/MAX prodával neexkluzivně.

### 3.4 Porovnání exkluzivních a neexkluzivních smluv

#### Výhody smlouvy o výhradním/nevýhradním poskytování realitních služeb

##### Výhradní smlouva

Makléř je schopen maximálně hájit zájmy klienta (prodávajícího) a je schopen vyjednat nejvyšší možnou prodejní cenu.

Makléř má jistotu uskutečnění obchodní transakce, proto věnuje maximální péči, čas a finance na propagaci nemovitosti v různých médiích. To vede k jejímu rychlejšímu prodeji.

Makléř prezentuje o nemovitosti pravdivé informace, garantuje předprodejní, prodejní a poprodejní servis a usiluje o dosažení nejvyšší prodejní ceny.

Standardní výše provize umožňuje makléři vyšší investice do propagace nemovitosti při hledání potenciálního kupce, profesionální kvalitu zajišťovaného servisu a poskytnutí záruk právní služby, pojištění, úschovy kupních cen atd.

Vysoká důvěryhodnost nabídky (zájem potenciálních kupujících).

##### Nevýhradní smlouva

Makléř má omezené možnosti pro vyjednávání o nejvýhodnější prodejní ceně. Tím, že je nemovitost v nabídce více RK, často musí přistoupit na „nefér“ hru kupujícího a ostatních RK.

Makléř nemá jistý výsledek (nemovitost může být prodána jinou RK), proto do propagace nemovitosti investuje minimum finančních prostředků (omezená inzerce).

Makléři různých RK s cílem prodat nemovitost často zkreslují informace o nemovitosti a záměrně snižují prodejní cenu (nejistá výše ceny nemovitosti při prodeji znamená nižší důvěryhodnost pro potenciálního kupce).

Makléři různých RK s cílem získat nemovitost pro prodej často nabízejí nižší provize (malé investice do propagace nemovitosti, nízká kvalita poskytovaného servisu a makléřů, malé záruky).

Nízká důvěryhodnost nabídky (strach, nedůvěra a malý zájem potenciálních kupujících). Nemovitost se objevuje v inzerci s různými prodejními cenami, plochami a nestejným popisem.



Profesionální a seriózní makléři dnes již bez výhradní smlouvy prodej nemovitosti nenabízejí.

Nevýhradní smlouvu nabízejí nezkušení a začínající makléři.<sup>32</sup>

### **3.5 Vývoj zprostředkovatelských smluv**

Za poslední léta se zprostředkovatelské smlouvy v síti RE/MAX značně změnily. Až na malé výjimky – např. u komerčních nemovitostí a nájmu, poskytuje RE/MAX klientům své služby jen na exkluzivní a coexkluzivní bázi. Během posledních dvou let nastaly tyto další změny:

#### **3.5.1 Úschova finančních prostředků**

Za účelem zajištění vysokého stupně ochrany klientů byla v rámci systému RE/MAX přijata závazná pravidla pro úschovu a vypořádání kupní ceny. Na základě těchto pravidel jsou jednotlivé realitní kanceláře oprávněny přijímat blokovací depozita pouze do výše odměny realitní kanceláře sjednané pro daný obchodní případ. Tyto peněžní prostředky musí být uloženy na bankovním účtu odlišném od provozního účtu realitní kanceláře RE/MAX.

Veškeré ostatní peněžní prostředky klienta musí být uschovány a vypořádány prostřednictvím úschovy prováděné bankou nebo advokátní kanceláří, která se vůči franšízorovi smluvně zavázala dodržovat bezpečnostní podmínky úschov peněžních prostředků. Úschova peněžních prostředků u jiných subjektů je nepřijatelná, ledaže klient po předchozím poučení trvá na realizaci úschovy kupní ceny u jiného subjektu a písemně potvrdí realitní kanceláři, že se rozhodl na svou odpovědnost nevyužít bezpečnou formu úschovy RE/MAX.

---

<sup>32</sup> Smlouvy [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z: <http://www.remax-czech.cz/smlouvy>

### **3.5.2 Minimální rozsah služeb zapracován do smlouvy:**

Realitní kancelář se zavazuje pro své klienty následující:

- i) vyvinout maximální úsilí k obstarání kupujícího v nejkratší možné době, zejména inzercí na nejvyhledávanějších českých internetových stránkách a dále na vývěskách realitní kanceláře, příp. v tisku apod.,
- ii) bez zbytečného odkladu informovat zájemce o složení blokovacího depozita kupujícím,
- iii) zajistit pro zájemce následující minimální rozsah služeb:
  - a. prohlídka nemovitosti a doporučení kupní ceny;
  - b. inzerce na webu [www.re-max.cz](http://www.re-max.cz), vypracování marketingové strategie za účelem propagace nemovitosti zahrnující umístění reklamní plachty, inzerce v tisku a jiných médiích, atd.;
  - c. zajištění výpisu z katastru a katastrální mapy;
  - d. zajištění prohlídek nemovitosti se zájemci;
  - e. uzavření dohody o složení blokovacího depozita s kupujícím a převzetí blokovacího depozita, zorganizování potřebných jednání smluvních stran nezbytných k uzavření smlouvy o advokátní či notářské úschově, příp. smlouvy o smlouvě budoucí kupní a smlouvy kupní;
  - f. příprava standardní smluvní dokumentace (smlouva o smlouvě budoucí kupní, kupní smlouva příp. smlouva o advokátní úschově, návrh na vklad);
  - g. organizace podpisu smluvní dokumentace včetně ověření podpisů;
  - h. podání návrhu na vklad vlastnického práva k nemovitosti včetně zajištění kolku;
  - i. předání nemovitosti včetně odečtu měřidel a vypracování předávacího protokolu.
  - j. administrativní zajištění úhrady daně z převodu nemovitosti;

### **3.6 Výhody ve zprostředkovatelských smlouvách**

Jako výhody ve zprostředkovatelských smlouvách považuji ty ujednání, které nebývají běžně používány. Je to jakýsi vstřícný krok, který dělají někteří zprostředkovatelé svým klientům.

Jsou to zejména ty situace, které dávají prodávajícímu možnost zapojit se pasivně do prodeje, a taky být odměněni. A dále odškodnění za odstoupení kupujícího od koupě.

### **3.6.1 Vyplacení depozita**

Při realizaci obchodního případu je běžný postup takový, že zájemce, který chce koupit nemovitost, musí nejprve složit blokovací depozitum a tuto nemovitost zarezervovat. V takovém případě se skládá zpravidla částka, která je ve výši provize zprostředkovatele.

Doba rezervace slouží k tomu, aby se nachystaly všechny podklady k nemovitosti, listy vlastnictví, nabývací tituly, kupní smlouvy, smlouvy budoucí, připravila se nemovitost k předání a také, aby si dotyčný zajistil financování. V některých případech je také zapotřebí zrušit věcná břemena, která vážou na nemovitosti, či zástavní práva.

Pokud by v této lhůtě našel kupující jinou nemovitost a chtěl od depozitní smlouvy odstoupit, složené depozitum by mu propadlo. Je to ochrana pro prodávajícího, aby kroky, které podnikl ve prospěch daného kupce, nebyly dělány zbytečně a v případě odstoupení kupujícího byly náležitě odškodněny. Pokud by i přesto kupující od depozitní smlouvy odstoupil, propadnutá částka by sloužila k uhrazení nákladů spojených s nachystáním nemovitosti k prodeji.

Pro případ, že blokovací depozitum propadne z titulu smluvní pokuty, pak má prodávající nárok na vyplacení 50 % z této částky.

### **3.6.2 Vlastní zájemce**

V případě, že si prodávající najde vlastního zájemce o koupi, nebo se na něj obrátí jiná, třetí osoba se žádostí o uzavření kupní smlouvy nebo smlouvy o budoucí kupní smlouvě k nemovitosti, je prodávající povinen tuto osobu odkázat na jednání s realitní kanceláří. V takovémto případě vzniká prodávajícímu nárok na vyplacení 50 % z provize RK. Případ však zprostředkovatel dokončí za jinak neměnných podmínek. Je to jednak motivace, aby prodávající neobcházeli realitní kanceláře, a také aby se mohli zapojit při hledání vhodného kupce. Vždyť právě prodávající mohou nejlépe odhadnout, kdo by se do jejich nemovitosti přesně hodil.

### **3.7 Spory**

Spory plynoucí ze zprostředkovatelských smluv řeší každá realitní kancelář jinak. Některé realitní kanceláře se raději domluví smírnou cestou, jiné naopak jdou do soudních sporů.

V následující části budou popsány spory, které řešila realitní kancelář RE/MAX Quality.

#### **3.7.1 Spory ve společnosti RE/MAX Quality**

Realitní kancelář RE/MAX Quality působí ve Zlínském kraji, zejména v okrese Vsetín. V této RK bylo za poslední 3 roky podepsáno a uzavřeno 831 zprostředkovatelských smluv. Z toho 543 exkluzivních nabídek a 288 neexkluzivních.

V RE/MAX Quality se v průběhu tří let řešily následující spory:

- **Dohoda o mimosoudní vyrovnání**

Jednalo se o případ, kdy klientka uzavřela s RK exkluzivní smlouvu na prodej rodinného domu v obci Halenkov. Na základě smlouvy začala makléřka tuto nemovitost aktivně nabízet. Mimo jiné i formou letáků, na kterých byl dům se zimní zahradou zřetelně vyobrazen. Díky masivní inzerci nebyl problém tento rodinný dům najít a oslovit majitelku napřímo. Což se také pravděpodobně stalo. Na základě exkluzivní smlouvy podepsané mezi klientkou, jejím manželem (se kterým se rozváděla) a RK, bylo ujednáno, že v případě, že se na majitele obrátí 3. osoba (zájemce), má klientka předat kontakt makléřce a ta se zájemcem bude celý obchodní případ a prodej řešit včetně smluv. V takovém případě by RK účtovala pouze 50% ze své provize. Místo tohoto postupu však klientka přišla do kanceláře se slovy, že se s manželem dohodli, že ho v souvislosti s rozvodovým vyrovnáním vyplatí a dům jí zůstane.

Chtěla tedy smlouvu mimo termín vypovědět dohodou a dům si ponechá. Majitelka RK se nechala tímto důvodem přesvědčit a přijala výpověď ze smlouvy – však s uvedením, že dohoda o ukončení je platná pouze v případě, že dům zůstane ve vlastnictví klientky. Původní doba platnosti smlouvy byla 6 měsíců. Po ukončení této lhůty provedla kancelář namátkovou kontrolu na katastrálním úřadě a zjistili, že nemovitost byla ještě v průběhu původní platnosti smlouvy prodána.

Vzhledem k tomu, že se klientka dopustila zjevného podvodu, obrátila se kancelář na svého právního zástupce s žádostí o posouzení situace a šance na úspěch v případě sporu. Právník jménem RK napsal klientce a jejímu manželovi dopis s výzvou, aby uhradili část smluvní pokuty do určitého data, pokud tak neučiní, dojde k vymáhání celé nárokované částky. Samozřejmě došlo k naléhání ze strany majitelky i jejího manžela, aby se kancelář svých nároků zcela vzdala. Nároky kanceláře však byly oprávněné. Dále vše probíhalo za účasti právníka, který vyčíslil klientce a jejímu manželovi celou výši dluhu vč. úroků a nákladů řízení. Manželé neměli zájem situaci řešit, tak právní zástupce podal návrh k soudu.

Poté manželé začali chápat vážnost situace a byli ochotni se dohodnout. Dohoda nakonec byla podepsána. RE/MAX Quality souhlasila s vyrovnáním ve výši 30% z dlužné částky - což bylo cca 100 tis. Kč.<sup>33</sup>

- **Vítězství prodávající**

V tomto případě vyhrála spor prodávající (klientka realitní kanceláře), která odmítla dodržet zprostředkovatelskou smlouvu a opírala se o chybu ve smlouvě.

Jednalo se o prodej bytu v Praze. Makléřka podepsala zprostředkovatelskou smlouvu s klientkou vlastníci byt v Praze. Ve smlouvě byla uvedena kupní cena požadovaná klientkou. Tato cena byla následně ústní dohodou snížena, protože makléřka našla zájemkyni na koupi bytu za sníženou cenu. Na základě této dohody začala makléřka řešit kupní smlouvu a připravovala obchod k realizaci. S kupující byla uzavřena Dohoda o složení blokovacího depozita. Majitelka se však rozhodla z celé transakce odstoupit. Trvala na prodeji jen za původní cenu. Probíhala složitá jednání, nakonec však majitelka nechtěla prodat ani za cenu původně sjednanou ve smlouvě.

Prodávající zpochybnila platnost smlouvy a to na základě špatně vyplněného desetinného čísla v kolonce „podíl na společných částech domu“. Prodej domu si majitelka realizovala sama. Odmítla plnit svůj závazek vyplývající ze smlouvy na základě tvrzení, že smlouva je neplatná. Jediné, na co byla ochotna přistoupit, byla úhrada inzerce a to ve výši cca 20 tis. Kč. Původní sjednaná odměna za prodej bytu byla cca 170 tis. Kč. Na základě konzultace s právním

---

<sup>33</sup> Interní zdroje RE/MAX Quality

zástupcem bylo makléřce a realitní kanceláři doporučeno, aby do sporu nešla. Celý případ tak skončil pouze úhradou nákladů na inzerci ve výši 20 tis. Kč.<sup>34</sup>

- **„Vítězství“ realitní kanceláře**

Jedná se o případ pronájmu hotelu ve Velkých Karlovicích. Majitelem hotelu je velká akciová společnost z Uherského Hradiště. Jednatel firmy podepsal s realitní kanceláří Dohodu o poskytování realitních služeb – exkluzivní smlouvu. Na základě této dohody bylo sjednáno, že v době platnosti smlouvy nesmí klient podepsat nájemní smlouvu s jiným zájemcem, než mu byl vyhledán společností RE/MAX Quality a ta se zavazuje vyvíjet maximální úsilí o získání takového klienta. Nebyly vyřčeny žádné další podmínky, pouze aby byl klient schopen splácet daný nájem a zavázal se k provozu přilehlého lyžařského vleku.

O pronájem hotelu se ucházelo hned několik zájemců. Společnost RE/MAX Quality, která měla exkluzivní smlouvu a oprávnění přijmout depozitum, se dohodla se zájemcem, který projevil vážný zájem a složil depozitum ve výši dvou nájmů.

Makléřka obvolala další zájemce, kteří projevíli zájem o prohlídku, a oznámila jim, že nemovitost je již zarezervována. Následovalo představení zájemce manažerovi společnosti, která nemovitost vlastnila. Ten však při setkání oběma sdělil, že ještě není jisté, že bude hotel pronajat tomuto zájemci, který měl složenou rezervaci.

Bylo to zapříčiněno tím, že jeden z následných zájemců vyhledal přímo jednatele společnosti a vyjednával s ním po vlastní ose. Tento zájemce poté přiznal realitní kanceláři, se kterou případ řešil až po rezervaci, své jednání s majiteli. Majitel nakonec obešel realitní kancelář a nájemní smlouvu sepsal se “svým“ zájemcem.

Makléřka musela zrušit Dohodu o složení blokovacího depozita se zájemcem, který si hotel zarezervoval jako první, a vrátit mu celou částku. Ztratila tak nejen provizi, kterou měla sjednanou i s tímto zájemcem ve výši jednoho nájmu (40 tis. Kč), ale zájemci zanechala i ne zrovna dobrý pocit z marného obchodu. Vzhledem k tomu, že exkluzivní smlouva byla stále v platnosti, vystavila realitní kancelář klientovi vlastníci nemovitost, fakturu ve výši jednoho nájmu – 40 tis. Kč tak, jak bylo sjednáno. Firma však odmítla tuto provizi realitní kanceláři vyplatit. S odůvodněním, že si klienta získali sami. I pokud by tomu tak bylo, na základě

---

<sup>34</sup> Interní zdroje RE/MAX Quality

exkluzivní smlouvy měla realitní kancelář v době její platnosti nárok na smluvní pokutu ve výši jednoho nájmu, pokud by vlastník podepsal nájemní smlouvu s osobou jinou, než mu byla vyhledána realitní kanceláří. V tomto případě navíc vznikl první kontakt s novým nájemcem přes makléřku realitní kanceláře.

Nakonec se realitní kancelář rozhodla vymáhat svou pohledávku soudně. Tento případ řešil rozhodčí soud. Na základě posouzení celé věci a předložených důkazů dospěl k závěru, že má RK na vyplacení částky ve výši sjednané provize nárok.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Interní zdroje RE/MAX Quality

## 4 Optimální forma smlouvy o zprostředkování prodeje nemovitosti

### 4.1 Zhodnocení

V této části zhodnotím na základě dřívějších podkladů a zjištěných informací, jak by měla vypadat a co by měla obsahovat zprostředkovatelská smlouva.

Ve zhodnocení budu posuzovat volbu mezi exkluzivní a neexkluzivní smlouvou, provizi realitní kanceláře za odvedené služby, dobu trvání zprostředkovatelské smlouvy, práva a povinnosti smluvních stran, spory a také zhodnocení nové povinnosti prodávajícího, tedy průkazu energetické náročnosti budovy

#### 4.1.1 SWOT analýza Exkluzivní smlouvy

<b>SILNÉ STRÁNKY</b>	<b>SLABÉ STRÁNKY</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Maximální nasazení makléře</li><li>- Silná inzerce</li><li>- Jednání s 1 makléřem</li><li>- Jasně stanovená cena</li><li>- Není potřeba účastnit se prohlídek</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Nemožnost nakládat s nemovitostí bez RK</li></ul>
<b>PŘÍLEŽITOSTI</b>	<b>HROZBY</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Možnost nabídnout svým zájemcům</li><li>- Bezstarostný prodej</li><li>- Pevně stanovená prodejní cena</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Špatný výběr realitní kanceláře</li><li>- Špatný výběr makléře</li><li>- Smlouva na dlouhou dobu s RK</li><li>- Nevýhodná smlouva</li></ul>



#### 4.1.2 SWOT analýza Neexkluzivní smlouvy

SILNÉ STRÁNKY	SLABÉ STRÁNKY
<ul style="list-style-type: none"><li>- Možnost sám nemovitost prodat</li><li>- Možnost libovolného nakládání s nemovitostí</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tlak na nižší prodejní cenu</li><li>- Zavádějící informace</li><li>- Jednání s více makléři</li><li>- Účastnění se prohlídek</li><li>- Více inzerátů na stejných serverech</li></ul>
PŘÍLEŽITOSTI	HROZBY
<ul style="list-style-type: none"><li>- Možnost převzít zájemce od realitní kanceláře a neplatit provizi (neetické jednání)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Znehodnocení nemovitosti</li><li>- Nezkušenost zastupujícího makléře</li><li>- V důsledku nižší provize – nedostatečné služby</li></ul>

#### 4.1.3 Provize realitní kanceláře

Na základě doporučení Asociace realitních kanceláří a běžné praxe realitních kanceláří víme, že obvyklá provize se pohybuje okolo 3 - 6 % z hodnoty nemovitosti. S růstem prodejní ceny se provize snižuje, naopak při nižších cenách nemovitostí se procentuální částka zvyšuje. V případech, kdy jsou nemovitosti velice levné, například do 500 tisíc Kč, realitní kancelář nemůže zůstat u 5% provize, protože by stěží pokryla náklady na realizaci. V takových případech je provize fixně stanovena.

V případě že by realitní kancelář měla odměnu formou procentuální částky, může být motivována prodat naši nemovitost za co nejvyšší cenu (v takovém případě má větší provizi). Tato prodejní částka se však může stát nereálnou, a navíc, pokud jsme méně zdatní počtáři, nemusíme znát přesnou částku, kterou dostaneme.

Pokud bychom přistoupili na smlouvu s navýšením provize nad naši požadovanou částku, může zde být riziko, že neférová realitní kancelář navýší kupní cenu dle svého uvážení. Provize se zde tedy může vyšplhat nad běžnou hranici a cena nemovitosti se stane méně atraktivní.

Třetí možností je provize ve formě fixní částky. V tomto případě se uvede konečná částka, kterou realitní kancelář požaduje za zprostředkování prodeje a v průběhu času a objemu zakázky se nemění.

Z tohoto zhodnocení bych se přikláněl k odměnění makléře formou fixní částky, která není závislá na změně prodejní ceny a je přesně a po celou dobu definována. Víme tedy, kolik za prodej nemovitosti dostaneme jak my, tak realitní makléř.

#### **4.1.4 Doba trvání zprostředkovatelské smlouvy**

Dobu trvání zprostředkovatelské smlouvy bych volil na základě toho, jakou nemovitost chceme prodat. Z dříve uvedené tabulky víme, že nejlépe se prodávají malé objekty a byty. Naopak nejdéle se prodávají komerční objekty a historické budovy.

V případě, že bych chtěl prodat menší a snáze prodejnou nemovitost, zvolil bych smlouvu na kratší dobu. Průměrná doba, kdy se najde zájemce na koupi bytu je 90 dní. Pokud je správně stanovená cena a chci nemovitost opravdu prodat, zvolil bych smlouvu na 3-5 měsíců.

Jestliže bych chtěl prodat větší a hůře prodejnou nemovitost, například zámeček, uvažoval bych o smlouvě na 8-10 měsíců. Při prodeji takové nemovitosti je potřeba více investovat do inzerce a reklamy a je třeba si na vhodného kupujícího déle počkat. Jenom samostatné jednání s potenciálním kupujícím, řešení financování a případné prohlídky a kontroly se staveními techniky zabere hodně času.

#### **4.1.5 Práva a povinnosti smluvních stran**

Ve zprostředkovatelských smlouvách bývají vypsány zejména povinnosti smluvních stran, ale z toho také vyplývají různá práva. Za nejdůležitější povinnosti u zprostředkovatele považuji to, že by měl prodávajícího dostatečně informovat o průběhu prodeje, vyvíjet maximální snahu nemovitost prodat a s tím spojenou inzerci, zajišťování prohlídek a získávání potřebných dokumentů, jak na katastrálním úřadě, stavebním úřadě, ale také na dalších místech pokud je to potřeba. Zprostředkovatel by měl také zajistit smluvní podklady, advokátní úschovu, daňové přiznání a přepis nemovitosti a energií.

Právo dle smluv spočívá v možnosti uskutečnit prohlídku a mít zpřístupněnou nemovitost, možnost nahlížení do dokumentů souvisejících s předmětnou nemovitostí, právo inzerovat a nabízet na serverech, nástěnkách a podobně. Při nalezení kupce na nemovitost je realitní kancelář oprávněná přijmout blokovací depozitum na zarezervování.

Prodávající má povinnost umožnit prohlídky, vyvíjet součinnost při podepisování smluv a přepisu nemovitosti. V případě, že se nemovitost prodá, povinností je se z nemovitosti vystěhovat, vyklidit prostory a předat novému majiteli. Někdy se stává, že je zapotřebí být nápomocný i při přepisu energií a služeb.

V případě, že si najde prodávající svého kupce, má právo na vyplacení poloviny z provize realitní kanceláře. Jestliže je nemovitost zarezervována a kupec od koupě ustoupí, složené blokovací depozitum propadá a v takovém případě má prodávající nárok na 50% z této částky.

#### **4.1.6 Průkaz energetické náročnosti budovy**

Od začátku roku 2013 je nová povinnost a tou je zajistit si při prodeji nemovitosti průkaz energetické náročnosti budovy. Tato povinnost je pro všechny prodávající, kromě dříve uvedených výjimek. Myslím si, že zhotovování PENB by mělo být více podmíněno jednotlivými druhy nemovitosti a také volbou kupujícího, jestli chce přesnou kategorii znát, či nikoliv. V praxi mohou mnohokrát postačit výpisy za služby a energie související s provozováním dané nemovitosti.

Povinnost nastává i v případě, kdy se prodávají zbořeniny, či nemovitosti v naprosto neobyvatelném stavu, avšak s číslem popisným. Osobně se domnívám, že u takovýchto nemovitostí by tato povinnost měla být osvobozena. Vždyť každý kupec od prvního pohledu jasně pozná, že se jedná o nejhorší možnou variantu. Obzvláště, když u nemovitosti chybí například okna, nebo část střechy.

#### **4.1.7 Sankce**

Ve zprostředkovatelských smlouvách bývají také sankce, bez kterých by daná smlouva mnohdy neměla smysl. Pokud by sankce nebyla uvedena, prodávající by běžně obcházeli realitní kanceláře a uzavírali by případy za jejími zády. Z takového důvodu bývají ve smlouvách sankce,

kteřé bývají většinou ve výši provize nebo také vyšší, aby se předešlo podvodu. Sankce spočívají v uložení pokuty v případech, kdy prodávající uzavře kupní, či jinou smlouvu, na základě které by se měl kupující stát majitelem, a to za zády realitní kanceláře.

## **4.2 Optimální zprostředkovatelská smlouva**

Na základě zhodnocení předem stanovených kritérií ve zprostředkovatelské smlouvě, zejména doby prodeje nemovitosti, výše provize, délky zprostředkovatelské smlouvy, vzájemných práv a povinností, sporů a také volby mezi výhradní, nevýhradní a coexkluzivní smlouvou jsem vyhodnotil, že optimální forma při prodeji nemovitosti je coexkluzivní zprostředkovatelská smlouva, na dobu určitou (délka smlouvy je závislá na typu prodávané nemovitosti) s fixním stanovením provize.

## **4.3 Doporučení dobrého a bezpečného prodeje nemovitosti**

- **Vyhledávat zásadně služby zavedených realitních kanceláří.**

Všímat si toho, jak je realitní kancelář vybavená, jak vypadají její prostory, jednací místnosti, jak se prezentuje prostřednictvím webových stránek, kde všude inzeruje a v neposlední řadě jaké služby nabízejí. Ptejme se, jestli realitní kancelář spolupracuje s právníky, notáři či odhadci.

- **Vyhýbat se všem, kteří slibují fantastické služby bez odměny.**

Určitě nevěřit tomu, že za zprostředkování prodeje nemovitosti nezaplatíme realitní kanceláři vůbec žádnou provizi, zaplatíme ji totiž vždy, byť by se na první pohled zdálo, že tomu tak není. Zaplatit za dobrou službu renomované realitní kanceláři se nakonec může vyplatit. V důsledku nezáleží tak na tom, kolik nás tato služba stála peněz, ale jakou službu za ně dostanete, za jakých podmínek a hlavně za jakou cenu svojí nemovitost nakonec prodáme.

I v tomto případě platí, čím nižší provize, tím menší služba. Někteří prodávající požadují, aby si realitní kancelář cenu o svojí provizi navýšila, aniž by si uvědomovali, že je to pouze jiná

forma provize a to ze všech pro klienta nejméně výhodná. Takzvané navyšování ceny o provizi je v důsledku také platba provize, ale na rozdíl od procentuálního vyjádření provize z výše kupní ceny motivuje ke zvyšování rozdílu mezi nabídkovou cenou a částkou, která nám jako kupní cena bude vyplacena.

- **Nespolupracovat s realitní kanceláří, která nežádá pravidla hry na základě uzavřené zprostředkovatelské smlouvy.**

Bez smluvního vztahu je prodej velmi riskantní. Uvědomme si, že prodej nemovitosti znamená nakládat mnohdy i s miliónovými částkami a to si určitá pravidla určitě zaslouží. Jsou to ve finále naše peníze.

Dbejme na úplnost této smlouvy a uzavírejme jen takovou smlouvu, ve které bude mimo jiné definována naše nemovitost, dohodnutá celková nabídková cena nebo kupní cena, přesně specifikované služby, které poskytuje realitní kancelář a v neposlední řadě specifikován potenciální nabyvatel, který bude splňovat podmínky uvedené ve zprostředkovatelské smlouvě.

Vyžadujme přesné znění v člancích pojednávajících o rezervaci nemovitosti, o právních úkonech, způsobu vyplacení odměny realitní kanceláři, závazcích ze strany realitní kanceláře a samozřejmě i závazcích z naší strany.

Mysleme na to, že obchod bude úspěšný či neúspěšný podle toho, jak se při nabízení nemovitosti k prodeji budou chovat obě dvě strany, čili zástupce realitní kanceláře a my jako prodávající. Ptejme se rovněž po způsobu deponování kupní ceny v případě nalezení kupce na naší nemovitost - pokud není kupní cena hrazena z úvěrových zdrojů kupujícího, vždy požadujme úschovu kupní ceny v advokátní nebo notářské úschově; nikdy nenechejme kupní cenu na účtech realitní kanceláře.

- **Všímat si jednání realitního makléře.**

Realitní makléř je vizitkou realitní kanceláře, všímejme si jeho jednání, mnoho nám to napoví i o realitní kanceláři, kterou zastupuje. Vyžadujme od realitního makléře úplné informace o způsobu jeho práce a celkově o činnosti realitní kanceláře. Při setkání se zástupci realitních kanceláří, při vyjednávání podmínek prodeje nemovitosti, pozorně naslouchejme a vždy si

dělejme svůj vlastní úsudek o tom, co nám tito zástupci říkají a nakonec si ke spolupráci vyberme jednoho partnera.

Nezapomeňme na to, že realitní makléři jsou dobří obchodníci, vyjednávat podmínky prodeje není záležitostí, kterou všichni ovládáme, proto bychom se měli na svého vybraného makléře spolehnout. Nechme se vést jeho radami a staňte se jeho partnerem.

Doporučuji si nechat od realitního makléře pravidelně předkládat seznam činností a marketingových aktivit, které ve prospěch prodeje nemovitosti provedl.

- **Kupující je další partner.**

Nechme si vysvětlit, za jakých podmínek bude při nabízení nemovitosti se zájemci o koupi a dále při prodeji s nabyvatelem postupováno. Jestli si realitní kancelář zájemce o koupi i pro případ naší ochrany eviduje, co se stane, když si potenciální kupující koupi rozmyslí, ale díky rezervaci se prodej nemovitosti na nějaký čas zastaví. Mnohokrát se na tuto součást obchodu, hlavně při prodeji bez realitní kanceláře, zapomíná. Doba prodeje se tak prodlužuje, mnohdy i na úkor ceny nemovitosti. Nezapomínejme, že i nepoctiví klienti nakupují nemovitosti a oni určitě nebudou chtít mít realitní kancelář jako třetí zúčastněnou osobu při obchodu.

- **Obezřetnost**

Nevěřme prohlášením typu „Prodáváme za Vaše ceny“ nebo „Vaší nemovitost prodáme nejlépe a nejrychleji“ apod.

Ono to tak úplně není. Nemovitosti jsou velmi specifické zboží, ve kterém jsou velmi dobře s vysokou mírou jistoty uložené peníze, ale při prodeji, pokud nechceme prodávat pod tržní hodnotou, musíte počítat s delší likviditou. Pravidlo zní, a nejen v realitách, čím kratší likvidita, tím menší zhodnocení.

Dobře prodat znamená nic neuspěchat. Na cenu nemovitosti, mají největší vliv tržní prostředí a konkurenceschopnost, resp. podíl nabídky a poptávky. Kupní cenu nemovitosti neurčuje totiž prodávající nebo dokonce realitní kancelář, ale cena je určována trhem.

Realitní kancelář, na základě svých zkušeností a v rámci monitoringu trhu, nám poradí tržní hodnotu nemovitosti a na základě této informace se můžeme společně s realitním makléřem dohodnout na nabídkové ceně. Určitě špičková služba realitní kanceláře dokáže ovlivnit, aby se nakonec nemovitost prodala za cenu optimální.

- **Spolupracujme se zástupcem realitní kanceláře, kterému důvěřujeme.**

Čím více realitních kanceláří nabízí nemovitost, tím se snižuje konečná prodejní cena za nemovitost. Nemovitost, kterou nabízí více realitních kanceláří je mnohdy nabízena i za různé ceny. Stává se zprofanovanou a cena nemovitosti výrazně klesá. Mnoho kanceláří nabízí nemovitost pod sjednanou cenou s prodávajícím, protože výše ceny se v tomto případě stává prioritní. Kupující si pak z několika inzerátů na tutéž nemovitost vybere ten nejlevnější. Čím více realitních kanceláří bude nabízet nemovitost k prodeji, tím více se zvyšuje pravděpodobnost, že nebudou moci být dodrženy základní pravidla úspěšného prodeje nemovitosti a tím pádem nebude nemovitost prodána za cenu optimální.

#### **4.4 Návrhy a doporučení**

Mým návrhem a doporučením je zavedení jednotlivých zprostředkovatelských smluv pro všechny realitní kanceláře a zprostředkovatele, aby klienti jasně věděli, co podepisují a nemohli by tak naletět podvodným realitním kancelářím. Dokážu si představit, že by smlouvy byly jasně definovány a realitní makléři by s jejím obsahem nemohli manipulovat.

Řešením této situace by mělo být zákonné ustanovení profesní komory jako veřejnoprávní korporace, která by představovala profesní samosprávu tak, jak je tomu např. u České lékařské komory nebo České advokátní komory. Taková komora by poskytovala servis realitním zprostředkovatelům ve smyslu organizace této profese a zároveň by garantovala úroveň služeb jimi poskytovaných. Členství by mělo být povinné a bezpodmínečné pro výkon profese realitního zprostředkovatele. Stupeň garance kvality služeb by jistě prodávající, ale i kupující vřele uvítali.

Dále by se měly zavést exkluzivní, nebo alespoň coexkluzivní smlouvy, aby nemovitost nemohlo nabízet více realitních kanceláří. Tím by se předešlo zbytečným sporům a nemovitosti by nebyly znehodnocovány, jako jsou doposud.

V západních zemích běžně funguje, že každý prodávající i kupující mají svého makléře, který za ně vyjednává co nejlepší podmínky. Proto se domnívám, že časem tento trend přijde i do České republiky.

Mým doporučením je také fakt, že by realitní makléři v České republice měli být certifikováni, aby se zvýšila odbornost a kvalita poskytovaných služeb. Momentálně u nás může dělat realitního makléře každý, kdo si vyřídí živnostenský list za tímto účelem. Mnohdy se tedy setkáváme s makléři, kteří nemají vůbec žádné, či nedostačující vzdělání a informace. Lidé v těchto případech vkládají své celoživotní úspory či celý svůj majetek makléřům, kteří je o něj mohou velice rychle připravit.



## 5 Závěr

Cílem této bakalářské práce bylo určit optimální formu zprostředkovatelské smlouvy při prodeji nemovitosti. Jinak řečeno, pokud by člověk, nebo firma chtěla prodat svou nemovitost, pokusil jsem se určit a doporučit smlouvu, která je z hlediska doby prodeje, provize, vzájemných práv a povinností nejbezpečnější a zároveň zajišťuje rychlý a bezstarostný prodej.

V této práci jsem vycházel z reálných dat a případů společnosti RE/MAX, a na základě toho se podařilo určit, jaké jsou poměry mezi jednotlivými smlouvami. Dále jsme zjistili průměrnou dobu prodeje jednotlivých nemovitostí a díky tomu jsme mohli stanovit doporučenou délku zprostředkovatelské smlouvy pro jednotlivé typy nemovitostí.

Jelikož je společnost RE/MAX realitní kancelář, která má v České republice největší tržní podíl v prodeji nemovitostí, můžeme říci, že dostupné informace by měli mít velkou vypovídací hodnotu a dá se předpokládat, že další velké realitní kanceláře u nás, budou mít podobné výstupy.

Výsledkem této bakalářské práce je konstatování, že na základě dostupných dat se jako optimální zprostředkovatelská smlouva jeví coexkluzivní smlouva s fixním vyjádřením provize. Jedná se o smlouvu, kdy nemovitost nabízí jedna realitní kancelář, ale může ji prodat také majitel sám. Doba spolupráce s realitní kanceláří se odvíjí od druhu prodávané nemovitosti. Pokud je předmětnou nemovitostí byt, nebo jiné menší objekty, jako například chaty nebo garáže, lhůta zprostředkovatelské smlouvy se pohybuje v rozmezí tří až pěti měsíců. V případě, že nabízenou nemovitostí je komerční budova, historická budova, nebo jiný větší objekt, doba smlouvy s realitní kanceláří by se měla pohybovat zhruba v dvojnásobné délce. Jako ideální se jeví doba šest až deset měsíců.

Na první pohled se doba zprostředkovatelské smlouvy nemusí jevit jako důležitý bod, ale dle mého soudu je to jedna z velmi důležitých věcí. Při prodeji již zmiňovaných menších a lépe prodejných nemovitostí je nesmyslné uzavírat smlouvu na delší dobu než půl roku. V takovém případě se zdá, že realitní kancelář, respektive realitní makléř již nemá co nabídnout a je dobré hledat nové řešení. Naopak u větších objektů je zapotřebí dát realitní kanceláři prostor pro inzerci, obsláání klientů a další formy propagace a to vše mnohokrát nelze zvládnout v horizontu například čtyř měsíců.

Je nutno prohlásit, že pokud bychom chtěli v současné době prodat nemovitost, asistence realitní kanceláře nám může velmi pomoci. Samozřejmě je zapotřebí dbát na výběr realitní kanceláře, ale také na samotného realitního makléře.

Realitní kanceláře a realitní makléři vystupují jako faktor, díky němuž se efektivně setkává nabídka s poptávkou. Mimo jiné poskytují prostředky pro realizaci transakcí na realitním trhu. Úroveň služeb, které realitní zprostředkovatelé za odměnu poskytují, se jednotlivě liší. Výhodou pro klienta (prodávajícího) by měla být značná konkurence, neboť realitní kancelář si nevybírám klienta, nýbrž klient si vybírá realitní kancelář. Toto je fakt, který si mnoho prodávajících neuvědomuje, a většinou spolupracují s tím, kdo nabídne zprostředkování prodeje či pronájmu jako první.

Prodávající se také často nechávají zmást na první pohled zajímavými podmínkami realitních kanceláří, a tím myslím například nízkou provizi, nabízení nemovitosti bez zprostředkovatelské smlouvy apod. Mnohdy si však neuvědomují, co za daných podmínek dostanou za protislužbu a co musí nadále doplatit. Je dobré si ověřit, co která realitní kancelář nabízí za služby a poté zhodnotit, jakým směrem je lepší se ubírat. Ať už se člověk rozhodne pro jakoukoliv spolupráci, určitě by měla být sepsána smlouva o zprostředkování prodeje, aby se předešlo pozdějším dohadům a sporům. Ve smlouvě by mělo být uvedeno, jaké jsou vzájemné práva a povinnosti, cena, kterou prodávající požaduje, jak může majitel s nemovitostí nakládat a doba trvání smlouvy. Je dobré si také stanovit, co se stane v případě, když smlouva vyprší.

## SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

### Odborná literatura

HORÁKOVÁ, Kateřina, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Vzory smluv a podání pro obchodní společnosti I. s komentářem: obchodní smlouvy*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2006, x, 275 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 80-251-0926-7.

JAKUBKA, Jaroslav, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Vzory a metodické návody pro uzavírání smluv podle zákoníku práce*. 1. vyd. Olomouc: ANAG, 2007, 231 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 978-807-2634-118.

JANKŮ, Martin. *Nemovitosti: koupě, prodej a další právní vztahy*. 2. aktualiz. vyd. Brno: Computer Press, 2007, vi, 280 s. Právo pro denní praxi (Computer Press). ISBN 978-80-251-1499-5. str. 15.

PLÍVA, Stanislav, Lenka DOBEŠOVÁ a Filip MELZER. *Obchodní závazkové vztahy: obchodní smlouvy*. 2., aktualiz. vyd. Praha: ASPI, 2009, 339 s. Práce, mzdy, pojištění, 153. ISBN 978-80-7357-444-4.

RONOVSKÁ, Kateřina, Lenka DOBEŠOVÁ a Miloslav HRDLIČKA. *Jak správně pronajmout, prodat, koupit dům či byt*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2012, 128 s. Profí, 153. ISBN 978-802-4742-045. str. 126

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Vyd. 2., aktualiz. a dopl. Praha: ASPI, 2006, 555 s. ISBN 80-735-7196-X.

### Elektronické zdroje

ČECH, Petr. Kdy použít obchodní zákoník a kdy jen občanský zákoník I. [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z:

[http://pravniradce.ihned.cz/2-22647830-F00000\\_d-b6](http://pravniradce.ihned.cz/2-22647830-F00000_d-b6)

Doporučený sazebník služeb České komory Realitních kanceláří [online]. [cit. 2014-04-22].

Dostupné z:

<http://www.ckrk.cz/download/SazebnikSluzebCKRK.pdf>

Etický kodex České komory Realitních kanceláří [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z:

<http://www.ckrk.cz/cz/ke-stazeni/>

Historie RE/MAX [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z:

<http://www.remax-czech.cz/historie-remax/>

Kdo jsme. [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z:

<http://www.remax-czech.cz/kdo-jsme/>

Proč PENB – Průkaz energetické náročnosti budovy? [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z:

<http://www.prukazybudov.cz/proc-penb>

Průkaz energetické náročnosti budovy: K čemu Vám je a kolik bude stát [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z:

<http://www.mesec.cz/clanky/prukaz-energeticke-narocnosti-budovy-k-cemu-vam-je-a-kolik-bude-stat/>

Smlouvy [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z:

<http://www.remax-czech.cz/smlouvy>

## **Podnikové zdroje**

Interní zdroje společnosti RE/MAX Česká republika

Interní zdroje společnosti RE/MAX Quality

## Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byl seznámen s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst.3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 7.5.2014



.....

Martin Valigura