

Univerzita Pardubice

Fakulta ekonomicko-správní

Analýza realitního trhu v České republice

Bc. Hana Jezdinová

**Diplomová práce
2016**

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Hana Jezdinová**
Osobní číslo: **E14527**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Ekonomika a management podniku**
Název tématu: **Analýza realitního trhu v České republice**
Zadávací katedra: **Ústav podnikové ekonomiky a managementu**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

Cílem práce je analýza realitního trhu se zaměřením na realitní kanceláře poskytující služby profesionálním i neprofesionálním investorům, uvedení specifik na trhu nemovitostí včetně formulování vlastních doporučení na zkvalitnění prostředí nemovitostního trhu.

Osnova:

- Základní pojmy.
- Realitní trh a jeho specifika.
- Analýza současného stavu realitního trhu v České republice.
- Vlastní návrhy a doporučení.

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: cca 50 stran

Forma zpracování diplomové práce: tištěná/elektronická

Seznam odborné literatury:

BRADÁČ, A. Nemovitosti: oceňování a právní vztahy. Vyd. Linde, 2004, 3.vyd., 743s. ISBN 80-720-1441-2

BROWN, N. Keys to Lucrative Property Investment: How to Buy, Manage and Sell Rental Real Estate in Czech Republic. Vyd. Czech Point, 2013. 166s. ISBN 8090544800

DUŠEK, D. Základy oceňování nemovitostí. Vyd. Oeconomica, 2010, 143s., 3.vyd., ISBN 978-80-245-1639-4

KLEIN, Š.,KESSLEROVÁ P. Jak prodat nemovitost v době krize. Vyd. Grada, 2009, 106s. ISBN 978-80-247-3200-8

KOHOUT, P. Investiční strategie pro třetí tisíciletí. Vyd. Grada, 2013, 7.vyd., 272s. ISBN 978-80-247-5064-4

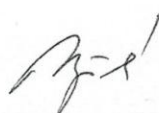
Vedoucí diplomové práce:

Ing. Josef Novotný, Ph.D.


Ústav podnikové ekonomiky a managementu

Datum zadání diplomové práce: **29. září 2015**

Termín odevzdání diplomové práce: **29. dubna 2016**


doc. Ing. Renáta Myšková, Ph.D.
děkanka

L.S.


doc. Ing. Marcela Kožená, Ph.D.
vedoucí ústavu

V Pardubicích dne 29. září 2015

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto práci vypracovala samostatně. Veškeré literární prameny a informace, které jsem v práci využila, jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Byla jsem seznámena s tím, že se na moji práci vztahují práva a povinnosti vyplývající ze zákona č. 121/2000 Sb., autorský zákon, zejména se skutečností, že Univerzita Pardubice má právo na uzavření licenční smlouvy o užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 autorského zákona, a s tím, že pokud dojde k užití této práce mnou nebo bude poskytnuta licence o užití jinému subjektu, je Univerzita Pardubice oprávněna ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložila, a to podle okolností až do jejich skutečné výše.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v Univerzitní knihovně.

V Pardubicích dne 30. 4. 2016

Bc. Hana Jezdinová

Poděkování:

Nejprve bych ráda poděkovala vedoucímu diplomové práce panu Ing. Josefu Novotnému, Ph.D., za jeho ochotu a odborné konzultace. Dále bych ráda poděkovala všem respondentům, kteří mi věnovali čas při vyplňování dotazníků v rámci dotazníkového šetření. A také bych ráda poděkovala své rodině, která mi byla oporou po celou dobu mého studia.

Anotace

Diplomová práce se věnuje analýze současného realitního trhu v České republice. Práce se soustředí na realitní kanceláře poskytující služby profesionálním i neprofesionálním investorům, uvedení specifík na trhu nemovitostí včetně formulování vlastních doporučení na zkvalitnění prostředí v oblasti realit.

Klíčová slova

Realitní trh, nemovitosti, investice, realitní zprostředkovatelé, dotazníkové šetření

Title

Analysis of the real estate market in the Czech Republic

Annotation

The diploma thesis is focused on the analysis of a current real estate market in the Czech Republic. The thesis concentrates on the real estate agency providing services to both professional and retail investors, putting specifics on the real estate market, including formulating their own recommendations for improving the environment of real estate.

Keywords

Real estate market, properties, investment, real estate brokers, survey

OBSAH

ÚVOD	- 10 -
1 ZÁKLADNÍ POJMY	- 11 -
1.1 NEMOVITOST	- 11 -
1.2 ZÁKLADNÍ PRÁVNÍ NORMY REALITNÍHO TRHU	- 13 -
1.3 KATASTR NEMOVITOSTÍ	- 14 -
1.3.1 VĚCNÁ BŘEMENA	- 16 -
1.4 CENA A HODNOTA NEMOVITOSTI	- 17 -
1.4.1 OCEŇOVÁNÍ NEMOVITOSTÍ	- 18 -
1.5 ZDANĚNÍ	- 21 -
2 REALITNÍ TRH A JEHO SPECIFIKA	- 23 -
2.1 PRODEJ NEMOVITOSTI - PRODÁVAJÍCÍ	- 24 -
2.1.1 PROCES PRODEJE	- 24 -
2.1.2 VÝHODY A NEVÝHODY PRODEJE BEZ VYUŽITÍ SLUŽEB REALITNÍ KANCELÁŘE	- 26 -
2.2 NÁKUP NEMOVITOSTI – KUPUJÍCÍ	- 27 -
2.2.1 PROCES NÁKUPU	- 27 -
2.3 REALITNÍ ZPROSTŘEDKOVATELÉ	- 30 -
2.3.1 SDRUŽUJÍCÍ ORGANIZACE	- 30 -
2.3.2 FORMY PODNIKÁNÍ	- 32 -
2.3.3 O ČINNOSTI REALITNÍCH ZPROSTŘEDKOVATELŮ	- 33 -
2.4 JINÉ ODBORNÉ SLUŽBY NA REALITNÍM TRHU	- 34 -
2.4.1 PRŮKAZ ENERGETICKÉ NÁROČNOSTI BUDOVY (PENB)	- 34 -
2.4.2 INSPEKCE NEMOVITOSTI	- 35 -
2.4.3 HOME STAGING	- 35 -
2.5 INVESTOVÁNÍ	- 36 -
2.5.1 REZIDENČNÍ vs. KOMERČNÍ NEMOVITOSTI	- 38 -
2.5.2 PRONÁJEM	- 39 -
2.5.3 REALITNÍ TRH vs. KAPITÁLOVÝ TRH	- 40 -
3 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU REALITNÍHO TRHU V ČESKÉ REPUBLICE	- 42 -
3.1 POSLEDNÍ TRENDY REALITNÍHO TRHU	- 42 -
3.1.1 REZIDEČNÍ TRH	- 46 -
3.1.2 TRH KOMERČNÍCH NEMOVITOSTÍ	- 50 -
3.1.3 ČINNOSTI V OBLASTI NEMOVITOSTÍ	- 53 -
3.2 REALIZOVANÉ DOTAZNÍKOVÉ ŠETŘENÍ	- 56 -
3.2.1 METODIKA DOTAZNÍKOVÉHO ŠETŘENÍ	- 56 -
3.2.2 STANOVENÍ HYPOTÉZ	- 58 -
3.2.3 ANALÝZA DAT	- 59 -
3.2.4 HLAVNÍ ZJIŠTĚNÍ	- 71 -
4 VLASTNÍ NÁVRHY A DOPORUČENÍ	- 73 -
ZÁVĚR	- 76 -
POUŽITÁ LITERATURA	- 78 -
SEZNAM PŘÍLOH	- 83 -

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: Komparace realitního a kapitálového trhu.....	41 -
Tabulka 2: Vývoj subjektů zabývajících se činnostmi v oblasti nemovitosti v ČR.....	53 -
Tabulka 3: Hodnocení spokojenosti se službami realitních zprostředkovatelů	60 -
Tabulka 4: Hodnocení spokojenosti se službami realitních zprostředkovatelů v závislosti na realitní kanceláři.....	62 -
Tabulka 5: Realizace další transakce na realitním trhu.....	62 -
Tabulka 6: Dělení dle pohlaví respondenta.....	70 -
Tabulka 7: Věková kategorie respondenta.....	70 -
Tabulka 8: Nejvyšší dosažené vzdělání respondentů.....	71 -

SEZNAM ILUSTRACÍ

Obrázek 1: Magický trojúhelník investování	37 -
Obrázek 2: Index výkonu českého stavebnictví	43 -
Obrázek 3: Vývoj hypotečních úrokových sazeb	44 -
Obrázek 4: Vývoj dalších hypotečních ukazatelů	45 -
Obrázek 5: Vývoj zahájených a dokončených bytů v ČR.....	46 -
Obrázek 6: Dokončené byty v roce 2015.....	47 -
Obrázek 7: Index cen bytů.....	47 -
Obrázek 8: Index cen rodinných domů	48 -
Obrázek 9: Index cen bytových domů	48 -
Obrázek 10: Index cen stavebních pozemků	49 -
Obrázek 11: Vývoj industriálního trhu v ČR podle CBRE Research, Industrial Research Forum	51 -
Obrázek 12: Vývoj tržních cen zemědělské půdy v ČR v letech 2007-2015.....	52 -
Obrázek 13: Index tržeb v odvětví činnosti v oblasti nemovitostí (bez DPH).....	54 -
Obrázek 14: Objemy investic do nemovitostí za jednotlivé kvartály v ČR.....	55 -
Obrázek 15: Realizované obchody ve spolupráci s RK.....	60 -
Obrázek 16: Důvody opětovné spolupráce s RK.....	63 -
Obrázek 17: Důvody proč již nevyužít služeb RK	64 -
Obrázek 18: Hlavní faktory rozhodující o výběru RK.....	64 -
Obrázek 19: Jsou současně nastavené podmínky (předpoklady) pro výkon realitního makléře dostačující?	65 -
Obrázek 20: Co by zlepšilo situaci na realitním trhu?.....	67 -
Obrázek 21: Financování při koupi nemovitosti	68 -
Obrázek 22: Předmět nemovitostní transakce ve spolupráci s RK.....	69 -
Obrázek 23: Investiční chování respondentů na realitním trhu.....	69 -

SEZNAM ZKRATEK A ZNAČEK

AIN	Asociace inspektorů nemovitosti
ARK ČR	Asociace realitních kanceláří České republiky
AZKN	Asociace zástupců kupujících nemovitostí
ČKRK	Česká komora realitních kanceláří
ČNB	Česká národní banka
ČR	Česká republika
ČSÚ	Český statistický úřad
DPH	daň z přidané hodnoty
EU	Evropská unie
FO	fyzická osoba
KN	katastr nemovitostí
LTV	loan to value, tj. půjčka k hodnotě (v %)
NOZ	nový občanský zákoník
PENB	průkaz energetické náročnosti budovy
PO	právnícká osoba
RK	realitní kancelář
RK ČR	realitní komora České republiky
Sb.	Sbírka zákonů
ZDP	zákon o dani z příjmu
ZOK	zákon o obchodních korporacích

ÚVOD

V roce 1989 se na území ČR začíná formovat moderní realitní trh, tak jak ho známe dnes. Důvodem byl přechod z centrálně plánované ekonomiky k tržnímu uspořádání. Na počátku obnovy realitního trhu se trh orientoval především na obnovu základní funkce ve formě bydlení, tj.: trh s byty, bytovými domy a trh s rodinnými domy. Proces transformace bytové politiky byl doprovázen státními úkony restrukturalizace zchátralých objektů, privatizace s cílem posílit bytové vlastnictví a deregulace nájemného. Pozvolně rostoucí ekonomika a zvyšující se životní úroveň tlačila na růst cen, který vyvrcholil v letech 2004 až 2007. Mezi uvedenými lety nabídka nemovitostí nestačila pokrývat poptávku a ceny nemovitostí se dostaly na rekordní maxima. Tato situace, kdy cena nemovitostí zdaleka neodpovídala jejich hodnotě, zákonitě nebyla udržitelná dlouhodobě a s rokem 2008, který se vyznačoval nástupem celosvětové finanční krize, došlo k útlumu a propadu cen – pokles byl zaregistrován především na cenách realizovaných. V roce 2010 nastává krátkodobé oživení trhu způsobené poptávkovými stimuly a opětovné probuzení trhu přichází až s rokem 2013, kdy dochází ke stabilizaci cen a následně k jejich růstu.

Cílem práce je analýza realitního trhu se zaměřením na realitní kanceláře poskytující služby profesionálním i neprofesionálním investorům, uvedení specifik na trhu nemovitostí včetně formulování vlastních doporučení na zkvalitnění prostředí nemovitostního trhu.

Diplomová práce je rozdělena do tří kapitol, kdy první část se věnuje osvětlení základních pojmů a principů, které se vážou k realitnímu trhu a nemovitostem. Druhá kapitola podrobněji líčí problematiku obchodování na tomto trhu. Další část práce je zaměřena na současný stav realitního trhu a část této kapitoly je dále věnována dotazníkovému šetření a výzkumu cíleného na klienty realitních kanceláří v Pardubickém kraji.

Diplomová práce přináší poznatky ze současného realitního prostředí podpořené provedeným vlastním průzkumem. Podklady a informace získané pro zpracování této diplomové práce vycházely z odborné literatury, legislativy České republiky, údajů na Českém statistickém úřadu a dále z jiných důvěryhodných internetových zdrojů.

1 ZÁKLADNÍ POJMY

V této kapitole budou vysvětleny základní pojmy týkající se nemovitosti se zaměřením na obchodování na realitním trhu a držbou nemovitosti.

1.1 NEMOVITOST

Dle § 498 zákona č. 89/2012 Sb., nového občanského zákoníku, jsou definovány pojmy movitých a nemovitých věcí:

- 1) *„Nemovité věci jsou pozemky a podzemní stavby se samostatným účelovým určením, jakož i věcná práva k nim, a práva, která za nemovité věci prohlásí zákon. Stanoví-li jiný právní předpis, že určitá věc není součástí pozemku, a nelze-li takovou věc přenést z místa na místo bez porušení její podstaty, je i tato věc nemovitá.“*
- 2) *„Veškeré další věci, ať je jejich podstata hmotná nebo nehmotná, jsou movité.“*

Změnou oproti dřívější legislativní úpravě je zakotvení zásady „superficies solo credit“ v NOZ podle § 506 platí:

- 1) *„Součástí pozemku je prostor nad povrchem i pod povrchem, stavby zřízené na pozemku a jiná zařízení (dále jen „stavba“) s výjimkou staveb dočasných, včetně toho, co je zapuštěno v pozemku nebo upevněno ve zdech.“*
- 2) *„Není-li podzemní stavba nemovitou věcí, je součástí pozemku, i když zasahuje pod jiný pozemek.“*

Podle § 505 NOZ se za součást věci obecně považuje vše, co k ní podle jejího charakteru patří a co nelze oddělit od věci bez porušení její podstaty a znehodnocení. Toto ustanovení upravuje součást věci a ponechává rozhodujícím kritériem riziko znehodnocení věci. Stavba je součástí pozemku, ovšem pouze pokud je stavbou trvalého charakteru. Podzemní stavby, které nejsou na základě zvláštního určení samostatnými nemovitými věcmi, nýbrž podle výše popsané zásady představují součást pozemku, náleží k tomuto pozemku celé i tehdy, přesahují-li jeho hranice. Inženýrské sítě se nepovažují za součást pozemku, zároveň se zachovává speciální úprava (například vodovody a kanalizace a pozemní komunikace, úprava ve zvláštních předpisech).

Každá nemovitost slouží k rozdílnému účelu, avšak lze stanovit parametry, díky kterým lze nemovitosti rozdělit na základě určité podobnosti do několika kategorií. Toto členění je důležité z hlediska účelové segmentace trhu s nemovitostmi na méně či více homogenní skupiny podle různých hledisek (lokalita, využitelnost, typ nemovitosti a další). Vymezení konkrétního segmentu nemá absolutní platnost, ale je závislé na konkrétním účelu využití.

Podle zákona č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku jsou nemovitosti rozděleny na pozemky a stavby s příslušnými podkategoriemi. Další variantou, jak členit nemovitosti, je podle využitelnosti jednotlivých nemovitostí. Tuto variantu členění využívají například realitní kanceláře. Jednotlivé segmenty trhu s nemovitostmi by měly být tvořeny realitami podobného typu a obdobných užitných vlastností s cílením na určitou skupinu poptávajících. Nemovitosti můžeme podle využitelnosti členit třeba takto:

- rezidenční nemovitosti:
 - pozemky pro bytovou výstavbu,
 - rodinné domy,
 - nájemní obytné domy,
 - byty,
 - rekreační objekty (chaty, chalupy, zahrádkářské chaty...),
- komerční nemovitosti:
 - pozemky pro komerční výstavbu,
 - hotely, motely, penziony,
 - průmyslové objekty,
 - logistické prostory,
 - kancelářské prostory,
 - obchodní prostory,
 - nebytové prostory určené k jinému typu služeb,
- zemědělské nemovitosti:
 - zemědělské pozemky určené k prvovýrobě,
 - zemědělské objekty určené pro živočišnou a rostlinou produkci,
- další nemovitosti se specifickým účelem například:
 - vodní nádrže,
 - doly, lomy, aj.

Hledisko využitelnosti u nemovitosti není pevně dané, neboť v případě poklesu poptávky po bytech, ale naopak nárůstu poptávky po kancelářských plochách, můžeme nemovitost vhodně přizpůsobit. V případě přestavby nemovitosti musíme vždy brát zřetel na náklady plynoucí z adaptace nemovitosti. Samozřejmě, že tuto aplikaci nelze využít u všech typů nemovitostí, u některých by bylo příliš složité a časově i finančně nákladné změnit jejich stávající využitelnost k novému účelu. Obecně lze říct, že čím má nemovitost širší využití, tím

je její cenová variabilita menší, přičemž zvýšená atraktivnost takovéto nemovitosti se bude odrážet v ceně.

1.2 ZÁKLADNÍ PRÁVNÍ NORMY REALITNÍHO TRHU

Realitní trh upravuje řada zákonů a norem. Níže uvedený výčet by měl sloužit k rychlejší orientaci v platné legislativě České republiky. Často využívanými zákony na realitním trhu jsou:

- Zákon č. 89/2012 Sb. občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů;
- Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku, ve znění pozdějších předpisů;
- Zákon č. 338/1992 Sb., o dani z nemovitých věcí, ve znění pozdějších předpisů;
- Zákon č. 586/1996 Sb., o dani z příjmu, ve znění pozdějších předpisů;
- Zákon č. 256/2013 Sb., o katastru nemovitostí, ve znění pozdějších předpisů;
- Vyhláška č. 357/2013, o katastru nemovitostí, ve znění pozdějších předpisů;
- Zákon č. 340/2013 Sb., o nabytí nemovitých věcí, ve znění pozdějších předpisů;
- Zákon č. 67/2013, o poskytování plnění spojených s užíváním bytů a nebytových prostorů v domě s byty, který upravuje zákon 104/2015 Sb. (účinný od 1. 1. 2016), ve znění pozdějších předpisů;
- Zákon č. 183/2006 Sb., stavební zákon, ve znění pozdějších předpisů;
- Zákon č. 455/1991 Sb., živnostenský zákon, ve znění pozdějších předpisů.

V současnosti aktivity Ministerstva pro místní rozvoj nasvědčují tomu, že by se mělo pracovat na vývoji nového zákona o realitním zprostředkování. Ministerstvo pro místní rozvoj předložilo v první polovině roku 2015 *“Návrh věcného záměru zákona o poskytování služeb realitních zprostředkovatelů“* a uskutečnilo analýzu současné situace na realitním trhu v oblasti podnikání realitních kanceláří, na jejímž základě měl být identifikován stav realitního trhu a stanoveny hlavní podněty pro legislativní změny. Ministerstvo pro místní rozvoj definovalo čtyři hlavní oblasti, které se jeví jako nejvíce problematické:

- volný vstup subjektů na realitní trh a jejich nízká a někdy zcela chybějící odborná způsobilost, nízká konkurenceschopnost v rámci EU,
- neúčinná ochrana práv spotřebitelů a nedostatečný dohled a kontrola nad realitními zprostředkovateli,
- absence definice rozsahu poskytovaných služeb a náležitostí zprostředkovatelských smluv,
- nedůvěra spotřebitelů v realitní služby a nízká prestiž zprostředkovatelů.

Snad problémy na realitním trhu byly zadostiučiněním a bude v blízké době konečně zaktualizována a sjednocena právní úprava realitního trhu v oblasti podnikání realitních zprostředkovatelů. [26]

1.3 KATASTR NEMOVITOSTÍ

Definice katastru nemovitostí podle § 1 odst. 1 zákona č. 256/2013 Sb., o katastru nemovitostí zní: „*Katastr nemovitostí (dále jen „katastr“)* je veřejný seznam, který obsahuje soubor údajů o nemovitých věcech (dále jen „nemovitost“) vymezených tímto zákonem zahrnující jejich soupis, popis, jejich geometrické a polohové určení a zápis práv k těmto nemovitostem“.

Katastr nemovitostí je zdrojem veřejných informací, který má sloužit především k ochraně práv majitelů nemovitostí. V katastru jsou vedeny údaje o vlastnicích nemovitostí, o zástavním právu, předkupním právu a věcných břemenech. Pro finanční úřady jsou údaje z katastru jednou z možných variant kontroly správnosti daňového přiznání. Dále jsou údaje katastru nemovitostí jedním ze základních podkladů využívaných pro činnosti územního plánování. Informace slouží také k ochraně životního prostředí, zemědělského a půdního fondu, kulturních památek, slouží pro účely vědecké, hospodářské, statistické a jiné informační údaje. Informace v katastru nemovitostí jsou neustále rozšiřovány o další skutečnosti a související dokumenty, např.: o vlastnických změnách, daňových povinnostech i o ochranně životního prostředí a další. Každý má právo do katastru za přítomnosti pracovníka katastrálního úřadu bezplatně nahlížet, popřípadě náhled je možný prostřednictvím internetových stránek Státní správy zeměměřictví a katastru¹ a dále pořizovat si z něj pro svoji potřebu opisy, výpisy.

Katastr eviduje pod příslušným katastrálním územím tyto nemovitosti:

- *pozemky v podobě parcel², které se dále člení dle druhu na zemědělské pozemky, orná půda, lesní pozemky, vodní plochy, zastavěné plochy a nádvoří a ostatní plochy;*
- *budovy, kterým se přiděluje číslo popisné³ nebo evidenční⁴, pokud nejsou součástí pozemku nebo práva stavby;*

¹ Dostupné na: www.cuzk.cz.

² Každá parcela je evidována v katastrálním území pod parcelním číslem.

³ Číslo popisné je číslem, kterým se označuje v obci každá samostatná budova trvalého charakteru. Každá budova má právě jedno číslo popisné.

⁴ Číslo evidenční je číslem, které se přiděluje stavbě namísto čísla popisného v případech staveb dočasných, staveb sloužících k rekreaci a budovám nevyžadujícím stavební povolení.

- budovy, kterým se číslo popisné ani evidenční nepřiděluje, pokud nejsou součástí pozemku ani práva stavby, jsou hlavní stavbou na pozemku a nejde o drobné stavby;
- jednotky vymezené podle občanského zákoníku;
- jednotky vymezené podle zákona č. 72/1994 Sb., kterým se upravují některé spoluvlastnické vztahy k budovám a některé vlastnické vztahy k bytům a nebytovým prostorům a doplňují některé zákony (zákon o vlastnictví bytů), ve znění pozdějších předpisů;
- právo stavby;
- nemovitosti, o nichž to stanoví jiný právní předpis. [46]

O zaevidovaných nemovitostech vede katastrální úřad informace jako geometrické a polohové určení, druh nemovitosti, čísla a výměry parcel a údaje o budovách, cenové údaje, údaje o právech k nemovitosti včetně vlastnického práva a dohodách o správě nemovitosti. K 01. 01. 2014 byly budovy s pozemky evidenčně spojeny, pokud splňovaly podmínky jednoho vlastníka a nevázla zde odlišná věcná břemena. Dále se rozšířilo množství práv, která se zapisují do katastru nemovitostí vkladem, tj.: vznik, změna⁵, zánik, promlčení a uznání existence nebo neexistence vlastnického práva, práva stavby, věcného břemene, zástavního práva, budoucího zástavního práva, podzástavního práva, předkupního práva, budoucího výměnku, přídatného spoluvlastnictví, správy svěřeneckého fondu, výhrady vlastnického práva, výhrady práva zpětné koupě, výhrady práva zpětného prodeje, zákazu zcizení nebo zatížení, výhrady práva lepšího kupce, ujednání o koupi na zkoušku, nájmu, pachtu, vzdání se práva na náhradu škody na pozemku a rozdělení práva k nemovitostem na vlastnické právo k jednotkám. [49]

Právo se zapisuje do katastru na základě vkladové listiny splňující náležitosti listiny pro zápis do katastru nemovitostí. Návrh⁶ na zahájení řízení o povolení vkladu do katastru nemovitostí se podává na stanoveném formuláři, jehož odkaz je k dispozici na stránkách Katastrálního úřadu. Vkladové listiny mohou být veřejné, např. soudní rozhodnutí, nebo soukromé, např. převodní smlouva. Vkladová listina (též věcná smlouva) představuje úmluvu mezi dvěma či více stranami o věcném právu k nemovitosti. Až zápisem vkladu vlastnického nebo věcného práva do katastru nemovitostí přecházejí vlastnická práva k nemovitosti nebo oprávněná osoba má k předmětné nemovitosti příslušný věcný právní vztah, a to s právními

⁵ Změny jsou oprávněné osoby povinny hlásit katastrálnímu úřadu do 30 dnů ode dne jejich vzniku včetně doložení příslušné listiny.

⁶ Náležitosti návrhu na vklad jsou: označení katastrálního úřadu příslušného dle obvodu nemovitosti, označení účastníků řízení, označení nemovitosti a práv, podpis navrhovatele. K návrhu se připojují další přílohy návrhu na vklad.

účinky ke dni podání vkladového návrhu. Způsob podání může být elektronický, osobní návštěvou příslušného katastrálního úřadu či prostřednictvím provozovatele poštovních služeb. Důvodem změny zákona o katastru nemovitostí mělo být sjednocení a zpřehlednění situace při zápisech do katastru. [41]

1.3.1 VĚCNÁ BŘEMENA

Z právního hlediska podle občanského zákoníku rozlišujeme dva typy věcných břemen:

- 1) Služebnosti, představující „pasivní“ zatížení vlastníka dané věci, kdy vlastník věci musí ve prospěch jiného, tj. oprávněné osoby, něco strpět nebo se něčeho zdržet.
- 2) Reálná břemena, představující „aktivní“ zatížení vlastníka dané věci, který musí ve prospěch jiného něco dávat nebo něco konat. Tento typ věcného břemene je méně častý.

Věc může být zatížena služebností, která má charakter věcného práva, kdy vlastník věci musí ve prospěch jiného něco strpět nebo se něčeho zdržet. Služebnost obsahuje vše, co je nutné k jejímu výkonu, tj. přesnější rozsah služebnosti dle občanského zákoníku. Služebnost vzniká na základě smlouvy, pořízením pro případ smrti, vydržením po dobu potřebnou k vydržení vlastnického práva a dále v případech stanoveným zákonem. Pokud věci nabývají práv zápisem do veřejného seznamu, služebnost nabývá práv rovněž zápisem do takového seznamu. Oprávněný k věci zatížené služebností má možnost domáhat se ochrany svého práva, včetně domáhat se účasti zatíženého služebností na nákladech na zachování a opravy věci v případech, že zatížený tuto věc užívá společně s oprávněným. Služebnost zaniká trvalou změnou narušující podstatu této služebnosti, na základě dohody a následným výmazem z veřejného seznamu nebo na základě dosažení stanovené doby služebnosti.

Služebnost ve vztahu k nemovitostem vzniká zápisem do příslušného katastru jako veřejného seznamu obsahujícího údaje o nemovitých věcech. Služebnost lze využít i v případě vlastnictví nemovitostí, na které nelze řádně hospodařit z důvodu absence spojení s veřejnou cestou. V takovém případě vlastník nemovitosti může požádat o povolení nezbytné cesty přes pozemek souseda s důrazem na co nejmenší zatížení takového pozemku. Náklady spojené s nezbytnou cestou dovolující průjezd k vlastnímu pozemku by měly být co nejmenší a zároveň by měl být soused co nejméně obtěžován.

Problematika věcných břemen není vůbec lehce uchopitelná a v mnoha případech zatím není přesně definována. Rozdílný výklad práva může nastat například v běžném případě, kdy se rodiče rozhodnou darovat nemovitost svým potomkům v první linii (syn, dcera) s věcným

břemenem (doživotní bydlení). Řešení tohoto případu by potom vycházelo z § 1257 až 1308 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů, a z § 10 zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů. Příjem takového potomka z titulu darování nemovitosti, tj. pozemku včetně rodinného domku, je považován za bezúplatný příjem od příbuzného v přímé linii a na základě příslušného zákona je osvobozen od daně z příjmu FO. Rodiče mají příjem z titulu jejich věcného práva k věci, tj. věcného břemene. Tento příjem lze ocenit pod vedením znalce v oceňování nemovitých věcí podle zákona č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku, ve znění pozdějších předpisů, kdy výše hodnoty věcného břemene na dobu života rodičů, resp. na dobu neurčitou nebo delší než 5 let, se ocení jako pětinasobek hodnoty ročního plnění bytu srovnatelného. Otázkou je, zda tento příjem rodičů považovat za úplatný, kdy rodiče za věcné břemeno “zaplatili“ darováním nemovitosti, pak by se ale jevil příjem potomka jako úplatný a tedy by neplatilo výše uvedené tvrzení o bezúplatném příjmu potomka od příbuzného v přímé linii. Pokud, budeme ale na věc nahlížet stále jako na bezúplatný příjem potomka a zatížení dané nemovitosti věcným břemenem taktéž bezúplatným plněním, mělo by se na tento příjem nahlížet jako na příjem bezúplatný, tedy by byli osvobozeni od daně z příjmu FO. Dále by šlo celou záležitost vyřešit podle § 2707 až 2715 NOZ smlouvou o výměnku, v níž vlastník nemovitosti žádá v souvislosti s převodem o zřízení věcného břemene, a bylo by na takovou smlouvu nahlíženo jako závazek ze zaopatřovacích smluv. [16]

1.4 CENA A HODNOTA NEMOVITOSTI

Z ekonomického hlediska je dobré umět rozlišovat mezi cenou a hodnotou věci. Hodnota je charakterizována dvěma znaky, a to schopností přinášet užitek, a omezeností tohoto statku. Cena je peněžním vyjádřením ocenitelných hodnot. Vyjadřuje skutečnou, požadovanou či nabízenou cenu za zboží či službu. Cenu stanovíme na základě ocenitelných hodnot oceněním nemovitosti dle zákona č. 151/1997 sb., o oceňování majetku a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů, nebo smluvní dohodou mezi kupujícím a prodávajícím. Cena nemusí odpovídat hodnotě věci. [7]

Vývoj trhu a další faktory se odrážejí na růstu, poklesu či stagnaci cen. Přestože je realitní trh poměrně rozličný, lze stanovit cenotvorné faktory, které se budou vždy podílet na výsledné ceně nemovitosti. Musí se brát na zřetel, že různé nemovitosti jsou ovlivněny těmito faktory do různé míry. Hlavním faktorem ovlivňujícím cenu nemovitosti, nezávisle na tom, o jakou nemovitost se jedná, je výkonnost ekonomiky působící na tržní poptávku a nabídku. S výkonností ekonomiky jsou spojena další hlediska mající podíl na tvorbě ceny – situace

a rozvoj na finančním trhu, sociálně ekonomické faktory, územní a legislativně právní faktory a faktory sociálně politické. Dalším významným faktorem je poloha nemovitosti. Nemovitost v atraktivní lokalitě bude lépe pronajímatelná za vyšší nájem a bude i lépe prodejná než stejná nemovitost v méně preferované oblasti. Na druhou stranu i náklady na výstavbu nemovitosti v atraktivní lokalitě budou vyšší. Dále jsou uvedeny specifické hodnototvorné faktory v závislosti na typu nemovitosti:

- Hodnototvorné faktory pozemku - celková výměra, způsob využití, stupeň územního plánování (z hlediska budoucího práva na výstavbu budovy na daném pozemku), míra zastavené plochy pozemku, tvar pozemku, inženýrské sítě, ekologická zátěž z minulosti.
- Hodnototvorné faktory administrativních budov – konstrukce budovy (vliv na životnost budovy), dispoziční řešení, vybavení, počet parkovacích míst, bonita nájemců.
- Hodnototvorné faktory výrobních hal a skladů – konstrukce budovy (včetně nosnosti konstrukce), kancelářské plochy, typ a využití haly.
- Hodnototvorné faktory bytu – dostupnost obchodů, nemocnic a škol, materiál využitý při stavbě (byty v cihlovém domě jsou dražší než v panelovém domě), druh vlastnictví (upřednostňování osobního vlastnictví), orientace bytu na světové strany (byty orientované na sever mívají menší hodnotu), vybavenost nemovitosti, kde se byt nachází, a v poslední řadě velikost bytové jednotky. [17]

V poslední řadě bude mít na hodnotu vliv celkový stav nemovitosti. Opotřebovanou nemovitost lze zrekonstruovat, a tím přidat nemovitosti na hodnotě, přičemž finanční prostředky investované do rekonstrukce se nemusí odrazit v prodejní ceně ve stejné výši – rekonstrukce nezvedá hodnotu nemovitosti přímou úměrou.

1.4.1 OCEŇOVÁNÍ NEMOVITOSTÍ

Pro ocenění rozeznáváme více kategorií cen a hodnot:

- **Cena zjištěná** (nesprávně označována též jako cena administrativní) - cena je zjištěna podle cenového předpisu, dle zákona č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku a prováděcí vyhlášky Ministerstva financí ČR č. 3/2008 Sb. v platném znění. Využívá se např. pro účely zdanění aj.
- **Cena pořizovací** (historická) - cena, za kterou bylo možné věc pořídit v době jejího pořízení (u nemovitostí, staveb, zejména cena v době jejich postavení), bez odpočtu opotřebení.
- **Cena pořízení** - cena pořízení věci bez nákladů s jejím pořízením související.

- **Cena reprodukční** - cena (věcná hodnota), za kterou by bylo možné stejnou nebo porovnatelnou novou věc pořídit v době ocenění, bez odpočtu opotřebení (tj. v době, kdy se o ní účtuje).
- **Věcná hodnota** - reprodukční cena věci snižená o přiměřené opotřebení, odpovídající průměrně opotřebené věci podobných vlastností, ve výsledku pak sniženou o náklady na opravu vážných závad znemožňujících užívat věc okamžitě.
- **Tržní hodnota** - je často zaměňována za obvyklou cenu, na rozdíl od ní je tržní hodnota odhadem realizovatelných cen na trhu za nabízený majetek (odhad do budoucnosti). Tržní hodnotu lze spočítat nákladovým oceněním, porovnáním s cenami obdobných věcí či vyhodnocením výnosové hodnoty - je rovna součtu diskontovaných budoucích příjmů z nemovitosti.
- **Cena obvyklá** - je jinak definována zákonem o cenách a jinak zákonem o oceňování majetku. Pro naše potřeby bude cena obvyklá cena určená při prodeji či koupi v obvyklém obchodním styku stejné nebo podobné věci či při poskytování stejné nebo obdobné služby v tuzemsku ke dni ocenění. Přitom se zvažují všechny okolnosti mající na cenu vliv kromě mimořádných událostí, které nesmějí být v ceně obsaženy. Stanovuje se na základě statistického vyhodnocení již realizovaných cen (historických cen). Využívá se např. pro peněžní ústavy při zřizování hypotečních úvěrů, při ručení nemovitostí za poskytnutý úvěr aj.
- **Cena sjednaná** - je peněžní částkou sjednanou při prodeji či koupi podle zákona o cenách. Součástí ceny mohou být různé náklady věci, daň či clo.
- **Cena průměrná** - stanovuje se aritmetickým, váženým nebo jiným průměrem. Není totožná s cenou obvyklou.

Oceňování nemovitosti může probíhat na dvou odlišných principech - oceňování nemovitostí na tržních principech, druhou je potom administrativní oceňování nemovitostí. Je zapotřebí vybrat princip oceňování v závislosti na potřebě výsledku. Administrativní oceňování se využije v případech, kdy je kladen požadavek na ocenění podle postupu zákona č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku a jeho platné prováděcí vyhlášky, nyní vyhláška č. 199/2014 Sb. To je v případech, kdy chceme cenu regulovat a vytvářet rovnoprávní podmínky pro všechny, např. při určení ceny nemovitosti z důvodu zdanění. Pokud je požadováno stanovit tržní hodnotu např.: pro potřeby zajištění hypotečního úvěru, potom se využije oceňování na principech tržních. Oceňování na principech tržních nemá žádný zákonem stanovený postup a oceňuje se takto majetek nebo služba, pokud jiné právní

předpisy odkazují na právní předpis upravující oceňování majetku hodnotou tržní či cenou obvyklou.

Znalecké posudky o ocenění majetku provádějí znalecké ústavy či soudní znalci. Znalecká činnost je upravena zákonem č. 36/1967 Sb., o znalcích a tlumočnících, v platném znění a příslušnou vyhláškou ministerstva spravedlnosti č. 432/2002 Sb., kterou se mění prováděcí vyhláška č. 37/1967, o provedení zákona o znalcích a tlumočnících. Tyto posudky od odborných znalců se nejčastěji zpracovávají pro účely potřeb Finančních úřadů, pro potřeby exekutorských úřadů, pro potřeby bankovních institucí, pro notáře při dědickém řízení, pro určení výše daňového základu (prodej či převod nemovitosti), vypořádání společného jmění manželů při rozvodovém řízení, při vkladu nemovitosti do majetku obchodní společnosti, pro určení obvyklého nájemného dané nemovitosti a další. V případech, kdy není požadován posudek od odborného znalce, si může udělat vlastní odhad hodnoty nemovitosti každý vlastník sám, například při plánovaném prodeji či koupi nemovitosti. Pomoci v tomto případě může expresní odhad nemovitosti za minimální finanční obnos na internetové adrese www.odhadnemovitosti.cz, který slouží jako orientační a nelze ho brát jako náhradu znaleckého posudku.

Pro vyhotovení znaleckého posudku je potřeba doložit ověřené podklady. Podle účelu odhadu je požadován různý rozsah dokumentů. Výčet podkladů nezbytných pro odborné posudky:

- Pro zpracování odborného vyjádření k tržní ceně by mělo být postačující:
 - údaje z KN (stačí z internetu);
 - základní technické parametry nemovitosti (plocha v m², rok výstavby/rekonstrukce, vybavení stavby, napojení na inženýrské sítě apod.).
- Pro zpracování posudku pro účely dědického řízení jsou potřebné tyto podklady:
 - číslo dědického řízení a spisová značka (přiděluje notář);
 - údaje o zůstaviteli;
 - výpis z KN a snímek z katastrální mapy (stačí z internetu);
 - základní technické parametry nemovitosti, jako jsou: plocha v m², rok výstavby (případně rekonstrukce), vybavení stavby, napojení na inženýrské sítě apod.
- Pro zpracování úředního (administrativního) odhadu jsou nezbytné tyto podklady:
 - výpis z KN a snímek z katastrální mapy;
 - projektová dokumentace;
 - nabývací tituly (např.: kupní smlouva, darovací smlouva);

- doklady omezující vlastnická práva, věcná břemena, nájemní smlouvy;
 - kolaudační rozhodnutí, územní rozhodnutí (u oceňování stavby před zahájením), stavební povolení (pro nedokončenou stavbu);
 - geometrický plán (pokud oceňované stavby nejsou zakresleny v katastrální mapě).
- [29]

1.5 ZDANĚNÍ

Daňová politika společně s výší úrokových sazeb na stavební úroky a hypotéky se podílí na koupěschopnosti obyvatelstva. Stát může pomocí daňového systému značně ovlivňovat ceny na realitním trhu. Daně se řídí posledním platným předpisem upravujícím zákony o daních, tj. novela č. 344/2013 Sb., Zákonné opatření Senátu o změně daňových zákonů v souvislosti s rekodifikací soukromého práva a o změně některých zákonů, která vstoupila v účinnost 01. 01. 2014. V souvislosti s tímto Zákonným opatřením Senátu byla zrušena dědická i darovací daň. Od 01. 01. 2014 spadají bezúplatné příjmy pod režim ZDP, konkrétně bezúplatné příjmy fyzických osob, které nesouvisejí s podnikatelskou činností, se zdaňují dle § 10 ZDP. Nemovitosti podléhají těmto daním:

- Daň z nabytí nemovitých věcí, kterou upravuje předpis č. 340/2013 Sb., Zákonné opatření senátu o dani z nabytí nemovitých věcí, ve znění pozdějších předpisů.
- Daň z nemovitých věcí, kterou definuje zákon č. 338/1992 Sb., o dani z nemovitých věcí, ve znění pozdějších předpisů.
- Daň z příjmu, kterou definuje zákon č. 586/1992 Sb., o dani z příjmu, ve znění pozdějších předpisů.
- Daň z přidané hodnoty dle zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů.

Daň z nabytí nemovitých věcí - poplatníkem daně je převodce vlastnického práva nebo za určitých podmínek dle platné legislativy nabyvatel vlastnického práva k nemovité věci. Předmětem této daně z nemovitých věcí je úplatné nabytí vlastnického práva k nemovitostem. Základem daně z nabytí nemovitostí je nabývací hodnota - tj.: sjednaná cena, srovnávací daňová cena, zjištěná cena, zvláštní cena, snižená o uznatelný výdaj. Sazba daně činí 4 % dle § 26 příslušného platného předpisu o dani z nemovitých věcí. Daň potom vypočteme jako součin základu daně a dané sazby daně, výslednou částku zaokrouhlíme na celé stokoruny nahoru. Daňové přiznání se podává nejpozději do konce třetího kalendářního měsíce následujícího od vkladu práv do katastru nemovitostí.

Daň z nemovitých věcí - daň z pozemků a daň ze staveb a jednotek (pro účely daně z nemovitostí posuzujeme odděleně). Poplatníkem daně je vlastník nemovitosti nebo její nájemce, uživatel. Předmětem daně jsou buď pozemky, nebo stavby a jednotky nacházející se na území ČR a evidované v katastru nemovitostí nebo definované dle příslušné legislativy. Výčet pozemků, staveb a jednotek, které jsou osvobozeny od daně, je uveden v platném předpise příslušného zákona. Základem daně jsou ceny nemovitostí stanovené součinem skutečné výměry pozemků v m² nebo výměry půdorysu nadzemní části staveb v m² s cenou nemovitosti v m², kterou stanovuje platná legislativa. Vzhledem k různorodosti jednotlivých druhů nemovitostí jsou daňové sazby odlišné.

Daň z příjmů - poplatníky daně z příjmu jsou FO i PO. Předmětem daně FO je dle § 9 příjem z nájmu a dle § 10 ostatní příjem, kam je zahrnut příjem z převodu nemovitostí podle příslušného zákona. Příjmy, které jsou osvobozeny od daně, nalezneme v § 4 tohoto zákona. Osvobození nemovitosti od daně z příjmu podléhá časovému testu – dva roky v případě, že vlastník měl na nemovitosti hlášené trvalé bydliště, a pět let, pokud měl hlášené trvalé bydliště jinde. Předmětem daně PO jsou příjmy z veškeré podnikatelské činnosti včetně nakládání s veškerým majetkem, nestanovuje-li zákon jinak. Příjmy osvobozené od daně obsahuje § 19 tohoto zákona. Daňový základ tvoří částka, o kterou příjmy z prodeje přesahují výdaje vynaložené na jejich dosažení. Daňová sazba je ve výši 15 % pro FO a 19 % pro PO, pokud legislativa nestanovuje jinak podle zvláštního předpisu.

Daň z přidané hodnoty - poplatníkem daně je FO i PO samostatně uskutečňující ekonomickou činnost, pokud tento zákon nestanoví v § 5 jinak. Osobou povinnou k dani je i právnická osoba ekonomicky činná, pokud nebyla založena nebo zřízena za účelem podnikání. Předmětem daně je zboží dodané za úplatu osobou povinnou k dani v rámci ekonomické činnosti s místem plnění v tuzemsku. V případě nemovitosti se zbožím rozumí: právo stavby a obchodní majetek jako souhrn majetkových hodnot definovaný § 4 odst. 4 příslušného zákona. Zdanitelné plnění je plnění, které je předmětem daně a zároveň není osvobozené od daně podle § 56 zákona o DPH. Daňová sazba je u DPH základní ve výši 21 %, první snížená sazba ve výši 15 % nebo druhá snížená sazba daně ve výši 10 %. Sazbu daně u dokončené stavby pro bydlení nebo dokončené stavby pro sociální bydlení upravuje § 48 tohoto zákona.

2 REALITNÍ TRH A JEHO SPECIFIKA

Realitní trh je prostor, kde se střetává nabídka s poptávkou. Základními subjekty trhu jsou prodávající, kteří nabízejí nemovitost na trhu k prodeji či pronájmu, a kupující, kteří vytvářejí poptávku s cílem maximalizovat svůj užitek, tj. uspokojení potřeby za optimální cenu. Nabídka je charakterizována všemi nemovitostmi určenými k prodeji či pronájmu na daném realitním trhu v určitém čase. Poptávka po nemovitosti je tvořena všemi potencionálními kupujícími na daném realitním trhu v určitém čase. Hlavním objektem zájmu nabídky a poptávky na realitním trhu je nemovitost respektive vlastnická práva k ní. Poptávka po nemovitosti ovlivňuje charakter a tempo růstu nabídky, dále ovlivňuje podobu věcné struktury nemovitostí. Realitní trh se neustále vyvíjí s měnícími se potřebami soudobých klientů. Požadavky a kritéria, které kupující kladou na nemovitosti, jsou příčinou unikátnosti nemovitostí. Právě unikátnost, jedinečnost nemovitostí je jedním z důvodů, proč je tento trh specifickým.

V případě, že nabídka bude převyšovat poptávku, cenový trend nemovitostí bude v dlouhodobém horizontu klesat. Naopak pokud poptávka bude převyšovat nabídku, cenový trend nemovitostí bude v dlouhodobém horizontu růst. Vývoj cen nemovitostí nelze v krátkodobém časovém období ovlivnit (výstavba nemovitostí či rekonstrukce nějakou dobu trvá), proto růst či pokles cen u nemovitostí trvá i několik let. Vývoj realitního trhu se dále odráží v aktivitách stavebních firem, developerů, a důležitá je i změna cenové hladiny materiálu, mzdy za odvedenou práci atd. Je důležité poznamenat, že realitní trh významně zasahuje a ovlivňuje ostatní trhy.

Nedokonalost trhu umožňuje nabízejícím i kupujícím tvořit rozdílné ceny nemovitosti, záleží potom na vyjednávacích schopnostech jedné nebo druhé strany a výsledné domluvě, zda se obchod bude za daných cenových podmínek realizovat či nikoliv. Cenu nemovitosti neurčují jenom hodnototvorné faktory samotné nemovitosti, ale podílejí se na ní i faktory externí – velice zásadní faktor je atraktivnost lokality, dále faktory sociální, ekonomické, demografické, občanská vybavenost a další. Právě atraktivnost lokality se velkou měrou podílí na ceně celé nemovitosti, proto je třeba si uvědomit, že na realitní trh nelze nahlížet globálně, ale musíme se soustředit pouze na konkrétní lokalitu daného trhu.

To, jaký podíl bude mít na ceně nemovitosti atraktivnost lokality, záleží i na očekávaném vývoji v dané lokalitě. Nejen realita, ale především perspektivy budoucí ovlivňují stanovení výsledné ceny. S tím jsou spojené spekulace na realitním trhu. Pokud jasné ekonomické

faktory nejsou ty, které se podílejí na změně cen, může dojít k nezdravému vývoji trhu. Poměr poptávky a nabídky zásadně ovlivňuje míru zisku či ztráty, proto je před jakýmkoliv obchodem potřeba důkladně zmapovat situaci na trhu.

Realitní trh díky tomu, že zasahuje do dalších ekonomických systémů, je tvořen mnoha subjekty obchodujícími či jinak podnikajícími na trhu a dalšími účastníky obchodů, jimiž jsou např.: vlastník nemovitosti, nájemce, stavební podnik, finanční podnik, investor, realitní kanceláře a další. Fyzické osoby vstupují na trh z osobní potřeby bydlení nebo za účelem podnikání, to je příčinou vstupu i subjektů podnikatelských. Účastníkem trhu je i stát a zákonodárné orgány, které vytvářejí legislativní rámec (práva a regulace) a podmínky pro fungování trhu. Snaží se udržovat trh v rovnováze a zabránit daňovým únikům. Důležitou rolí státu je také role na straně poptávky, kdy stát investuje finanční prostředky na zajištění veřejných služeb. Stát ovlivňuje vývoj trhu makroekonomickými nástroji (daňová povinnost, cenové regulace, ovlivňování výše úrokových sazeb, regulace nájemného, subvence a jiné podpory státu v oblasti bydlení).

2.1 PRODEJ NEMOVITOSTI - PRODÁVAJÍCÍ

V dnešní době internetu, kdy máme mnoho nástrojů komunikace, díky nimž můžeme snadno a rychle věci nabízet či poptávat, není vůbec složité bezúplatně inzerovat prodávanou nemovitost. Naopak prodávat na tomto konkurenčním trhu, kdy nabídka převažuje nad poptávkou a poptávající mohou porovnávat konkurenční nabídky z domova, už je obtížnější. Základem úspěšného obchodu je vést prodej správně od počátku, první dojem bývá nejdůležitější a napravovat chyby špatně realizovaného obchodu není jednoduché. Jsou dvě cesty prodeje nemovitosti, buď si prodej může zrealizovat sám vlastník, nebo vlastník předá nemovitost k prodeji realitní kanceláři, která by měla celý průběh prodeje zajistit.

Dále je kapitola věnována průběhu takového prodeje, kdy vlastník uskutečňuje prodej „na vlastní pěst“.

2.1.1 PROCES PRODEJE

Rozhodnutí a průzkum trhu jsou dva první kroky, které vždy předcházejí úspěšnému prodeji. Prvním impulsem k úspěšnému zrealizování prodeje je rozhodnutí o prodeji vlastněné nemovitosti, ke které mohou být často citové vazby, a odhodlání dotáhnout prodej až do úspěšného konce. Pokud nemovitost chceme prodávat z jiného důvodu než kvůli financím, je dobré si zmapovat trh a ujistit se, že je pro prodej vhodná doba.

Průzkumem trhu se rozumí srovnání nemovitosti s podobnými a zjištění nabízených cen, dále orientační zmapování rozsahu a cen služeb realitních kanceláří a jiných služeb spojených s prodejem nemovitosti (znalecký ústav, notář či komerční právník, aj.). Pokud se nemovitost stále obývá, je důležité si připravit plán pro stěhování. Zásadní je potom konečné rozhodnutí, zda si prodej zrealizujeme opravdu sami, či se nám vyplatí prodej předat realitní kanceláři z důvodu časové náročnosti a absence zkušeností. V případě, že se chceme raději obrátit na služby RK, není dobré se orientovat při výběru pouze podle výše ceny, ale je zapotřebí dbát i na reference a rozsah poskytovaných služeb.

Příprava včetně tvorby prodejního plánu je dalším krokem úspěšného prodeje. Musí se promyslet, jakým způsobem bude prodej probíhat a kde budeme nemovitost nabízet. Než nemovitost začneme inzerovat, musíme ji připravit k prodeji - k fotografování a pro osobní prohlídky. Přípravu nemovitosti můžeme nechat na specializovaných firmách, které se zabývají tzv. home stagingem, nebo se o zvýšení atraktivnosti nemovitosti můžeme pokusit sami. V zásadě se jedná o to, aby nemovitost působila čistě, udržovaně a doporučuje se při fotografování a prohlídkách odstranit osobní předměty. Do větších úprav nemovitosti se v zásadě nemá smysl pouštět, jelikož cena rekonstrukce nezvýší úměrně prodejní cenu nemovitosti a stejně vkus budoucích majitelů může být zcela odlišný.

Nejdůležitější fází v celém přípravném procesu je stanovení nabídkové ceny. Při stanovování ceny se musí brát v potaz stáří a stav nemovitosti, dále také atraktivita okolí (infrastruktura a další její vybavenost). Klíčové je nastavení cenové hladiny na optimální úroveň, vyšší i výrazně nižší cena může odradit řadu potencionálních zájemců. Vlastník nemovitosti si může prodejní cenu určit sám, ale jak již bylo zmíněno, je zde riziko přecenění nebo podcenění nemovitosti a z toho plynoucí následky, nebo přenechat ocenění nemovitosti na odborné službě, kterou zajišťují cenoví znalci (u některých možnost expresního odhadu za minimální finanční obnos). Pro určení ceny bez cenového znalce je dobré porovnat nemovitost s podobnými v okolí, které byly prodávány v nedávné době. Takový průzkum však nemá žádnou vypovídající schopnost o cenách realizovaných, které se mohou od cen nabízených lišit – v tomto případě je dobré nahlédnout do cenových map, kde jsou uvedeny realizované ceny při prodeji nemovitostí v dané lokalitě za poslední rok. Cenové mapy si lze bezúplatně prohlédnout na stránkách, např.: Asociace realitních kanceláří ČR či Ministerstva financí ČR.

Posledním krokem přípravy před inzercí prodeje je potřeba nemovitosti zajistit průkaz energetické náročnosti budov. Nedodržení tohoto zákona podléhá peněžní sankci.

Komunikace prodeje prostřednictvím reklamy a dostatečné inzerce jsou prvním krokem vedoucím k vyvolání zájmu u poptávajících. Kvalitní fotografie s promyšleným textem realitní inzerce musí potencionální zájemce oslovit. Ideální je využívat více prodejních kanálů a neustále udržovat realitní nabídku aktuální. Když dojde na osobní prohlídku, je potřeba nastartovat vyjednávací a obchodní schopnosti, přesvědčit zájemce, že tato nemovitost je pro něj nejvhodnější, takže budeme klást důraz na přednosti nemovitosti, které korespondují s požadavky zájemce. Problémem zde může být, že mnoho kupujících neví, co přesně chce, až prohlídkami nemovitostí to vlastně zjišťují – zde se ukážou komunikační schopnosti prodejce. Důležité je vybrat si správný okamžik a zájemce včas zavázat. Prodávající by měl mít alespoň minimální přehled a umět odhadnout, zda je zájemce o koupi nemovitosti schopen získat potřebné finanční zdroje. Pro smluvní závazek lze využít smlouvu o smlouvě budoucí, kupní smlouvu na prodej nemovitosti, rezervační smlouvu, smlouvu o převodu práv k nemovitosti či v méně rizikových případech lze využít i návrhy smluv o převodu nemovitosti.

Při realizaci prodeje by měla být zvláštní pozornost věnována kupní smlouvě a platebním podmínkám. Kvalitně postavená kupní smlouva je předpokladem úspěšné transakce bez následných negativních dopadů. V kupní smlouvě by mělo být hlavně uvedeno, co je zahrnuto v ceně, platební podmínky, termíny a způsoby předání peněz. Na internetu je k dispozici řada vzorových smluv, všechny však nemusí být platné či bezchybné. V nevýhodné situaci se prodávající ocitne i v případě, že je kupující zastoupen realitní kanceláří či právníkem. Prodejní cena a platební podmínky by měly být po dohodě v harmonii pro prodávajícího i protistranu.

Samotným prodejem starosti prodávajícího nekončí, po podpisu kupní smlouvy přicházejí na řadu nezbytné tzv. **poprodejní činnosti**. Prodávající se musí do stanoveného termínu vystěhovat a změnit si adresu trvalého bydliště. Dále musí včas podat daňové přiznání, uhradit daně plynoucí z prodeje nemovitosti a zajistit převody smluv o dodávce energií, vody, služeb a další.

2.1.2 VÝHODY A NEVÝHODY PRODEJE BEZ VYUŽITÍ SLUŽEB REALITNÍ KANCELÁŘE

Prodejci chtějí realizovat prodej nemovitosti bez pomoci realitní kanceláře především z důvodu ušetření za provizi realitního makléře. Provize realitního makléře se nejčastěji pohybuje od 2 % až do 6 % z realizované prodejní ceny. Další výhodou „samoprodeje“ je osobní kontrola nad celým procesem prodeje, přičemž realizace prodeje může vést

k uspokojení vlastních potřeb (dosažení osobního cíle). Na druhou stranu je spousta proti, proč obchod nerealizovat sám. Proces prodeje je komplexní záležitost, kde je zapotřebí disponovat řadou schopností a znalostí, „neznalost zákona neomlouvá“. Chybovat lze v každém kroku prodeje, nejčastěji prodávající potencionální zájemce odradí: špatně nastavenou nabídkovou cenou, nevhodnou prezentací nemovitosti, špatnými vyjednávacími schopnostmi. Prodejce realizující prodej sám stojí proti prodávajícím, kteří mají odborné dovednosti (znají psychologii prodeje a úspěšného uzavírání obchodů) a mnoholeté zkušenosti s prodejem. Celý obchod může mít negativní dopady na prodávajícího, bude-li špatně nastavená prodejní smlouva a špatně vedená komunikace prodeje.

Samoprodejce může během prodeje narazit na nekalé praktiky překupníků nemovitostí nebo špatné realitní zprostředkovatele. Takoví zájemci přistoupí na nerealizovatelnou vysokou cenu nemovitosti a krátký proces prodeje, jenom aby si prodávajícího zavázali a získali informace o nemovitosti. Informace o nemovitosti využijí při vytvoření vlastní nabídky nemovitosti s úmyslem prodejce poškodit. Pokud bude nemovitost k vidění na internetu za různé ceny u různých RK, inzerce bude vytvářet dojem, že s nemovitostí není něco v pořádku, a že je dlouhodobě neprodejná. Nakonec prodejce přenechá prodej nemovitosti RK. Nebo na prodejce bude vytvářen nátlak na snižování ceny a na přistoupení k nevýhodným podmínkám.

2.2 NÁKUP NEMOVITOSTI – KUPUJÍCÍ

Na realitním trhu se odehrají desítky obchodů denně a pravděpodobně každý den na jedné nebo druhé straně obchodu jsou podvedení či zklamaní účastníci. Často o ceně rozhodují faktory, které neznalý účastník nepostřehne. Koupě nemovitosti je složitý proces, náročný na znalosti realitního trhu, právních operací a čas.

2.2.1 PROCES NÁKUPU

Rozhodnutí a průzkum trhu patří mezi dva první kroky, které vždy předcházejí úspěšné koupi. Otázku bydlení řeší alespoň jednou každý z nás, někteří dokonce v průběhu let řeší i možnosti investování do nemovitostí. Proto je na začátku důležitá odpověď na otázky: Za jakým účelem nemovitost kupujeme? Jaké máme prostředky k financování nemovitosti?

Nejdříve je opět vhodné začít průzkumem trhu a zorientovat se v nabízených možnostech a cenách. Nákup může kupující realizovat sám, nebo si nechat poradit od realitního zprostředkovatele, který poskytne komplexní služby nebo pomůže s výběrem nemovitosti tak,

aby cena i kvalita odpovídala aktuální situaci na trhu a zároveň splňovala požadavky poptávajícího.

Během **příprav** v případě kupujícího je důležité zorientovat se na realitním trhu a mít povědomí o reálné hodnotě nemovitostí, stejně jako by měl mít tento přehled prodávající. Kupující stojí často jako protistrana zkušeného obchodníka a nebylo by těžké ho poškodit. Opět se nabízí cenové porovnání nemovitostí prodávaných v poslední době, vyhotovení expresního odhadu orientační ceny či náhled do cenových map. Pro snazší rozhodování při prohlížení inzercí či osobních prohlídkách je vhodné stanovit si požadavky a kritéria výběru, které na nemovitost a lokalitu nemovitosti nakupující má – stav nemovitosti, dispoziční řešení nemovitosti, výměra nemovitosti, dopravní dostupnost, občanská vybavenost (školy, školky, obchod, restaurace), sousedé či ostatní nájemci nemovitosti aj. V zásadě se doporučuje nakupovat nemovitost v lokalitách, kde se očekává rozvoj a prosperita.

Kupující, při přechodu nemovitosti do jeho vlastnictví, nabývá spolu s nemovitostí práva⁷ a povinnosti s věcí spojená (podle ustanovení § 1106 NOZ) - jako věcná práva⁸, práva podobná⁹ věcným právům a jiné skutečnosti zavazující nabyvatele, příslušenství nemovitosti (podle ustanovení §510 NOZ) a závady vážnoucí na věci (podle ustanovení § 1107 NOZ). Proto je důležité získat o nabízené nemovitosti co největší množství informací, popřípadě si je ověřit v katastru nemovitostí. Nemovitost, o kterou má kupující vážný zájem, může nechat prohlédnout také technickou inspekcí nemovitosti. Tato služba zjistí skutečný stav nemovitosti a odkryje skryté i zjevné vady. Po podání nabídky na koupi nemovitosti se poptávajícímu doporučuje vyčkávat – kdyby dal znát nabízejícímu příliš velký zájem, prodávající by mohl nasadit vyšší cenu. Kupující se snaží samozřejmě nakoupit za co nejnižší cenu, v tomto případě se doporučuje nalézt na nemovitosti tři mínusy a díky nim se snažit srazit cenu níž. Pokud se kupující s prodávajícím shodne, lze uzavřít ústní dohodu a následně se obvykle připraví rezervační smlouva. Rezervační smlouva zajišťuje rezervaci nemovitosti do podpisu kupní smlouvy, zpravidla obsahuje povinnost složit nevratný rezervační poplatek. Pokud kupující i prodávající mají zájem, lze uzavřít Smlouvu o smlouvě budoucí – kupní.

⁷ Zvláštní úpravy: zástavní právo (§ 1377 NOZ), převod bytové jednotky (§ 1186 NOZ), převod družstevního podílu v bytovém družstvu (§ 736 ZOK), reálná břemena, právo stavby (§ 1306 NOZ).

⁸ Věcná práva k věci vlastní: držba, vlastnické právo (spoluvlastnické právo, společné jmění manželů). Věcná práva k věci cizí např.: zástavní a podzástavní právo (§ 1309 NOZ), věcná břemena (§ 1257 NOZ), reálná břemena -zadržovací právo (§ 1395 NOZ), právo stavby (§ 1240 NOZ), zákaz zcizení a zatížení (§ 1761 NOZ), výhrada vlastnictví, právo zpětné koupě, předkupní právo, výhrada lepšího kupce, koupě na zkoušku (§ 2128 NOZ).

⁹ Zapisují se vkladem. Např.: nájem (§ 2203 NOZ), pacht (§ 2333 NOZ), vzdání se práva na náhradu škody (§ 2897 NOZ).

Jedná se o závazek, který předchází samotné koupi. Kupující má v tomto okamžiku vážný zájem o nemovitost, ale musí ještě vyřídit otázku financování.

Výběr vhodného způsobu **financování nemovitosti** hraje v celém procesu nákupu velmi významnou roli, může mít i podstatný vliv na konečnou pořizovací cenu nemovitosti. Málakdo si může dovolit pořídit nemovitost za hotové peníze, spíše je pravděpodobnější financování nemovitosti půjčkou. Pokud se rozhodneme zvýšit si osobní kapitál do potřebné výše využitím cizích zdrojů, je potřeba pořizovací cenu navyšovat o úrok a další náklady vyplývající z financování cizím kapitálem. Pokud si pořizujeme nemovitost za účelem bydlení, můžeme nemovitost financovat z vlastních prostředků a z cizích prostředků – hypoteční úvěr, úvěr ze stavebního spoření či zvolit, v případě nesplnění předpokladů pro půjčku, méně výhodný pronájem. Při výběru způsobu financování hypotékou, která je přijatelnou možností pro největší počet kupujících, je potřeba počítat s navýšením úrokových sazeb v budoucnu. Současná situace, kdy se úrokové sazby hypotečních úvěrů drží na hladině minima (okolo 2 %) a ceny nemovitostí rapidně nerostou, není dlouhodobě udržitelná a kupující, kteří se současným příjmem na hypotéku dosáhnou, nemusí být schopni hradit splátky po fixaci, kdy dochází k přepočtu úrokové sazby. V tomto směru již ČNB vydala soubor doporučení, který se dotkne jak nových, tak i refinancovaných hypotečních úvěrů, s cílem zamezit vzniku smyčky mezi růstem cen nemovitostí a růstem úvěrů na bydlení (výše úvěru neodpovídá hodnotě nemovitosti). Banky poskytující hypoteční úvěry mají samozřejmě nastavené vnitřní limity¹⁰ a vyhodnocují rizika tak, aby podíl nesplacených hypotečních úvěrů byl minimální. V případě, kdy kupující dosáhne na hypotéku, bude banka požadovat zřízení zástavního práva¹¹ na nemovitost ve svůj prospěch. V případě investování do nemovitostí je dle makroekonomických definic výhodnější využívat kapitál cizí než kapitál vlastní, který můžeme výhodněji investovat jinde a jinam. [8]

V rámci **realizace nákupu** dochází na základě kupní smlouvy, kupní smlouvy o převodu vlastnictví jednotky nebo dohodě o převodu družstevního podílu v bytovém družstvu k převodu vlastnictví nemovitosti z prodávajícího na nového majitele. Kupní smlouvu a její náležitosti je vhodné projednat s právníkem, tak můžeme zamezit řadě negativních dopadů. Součástí kupní smlouvy je složení sjednané ceny, kdy nepříjemným situacím může kupující předcházet tzv. úschovou kupní ceny, tj. ceny po odečtení rezervačního poplatku. K úschově se využívají služby nezávislých třetích osob (úschova advokátní nebo notářská) nebo

¹⁰ Poměr mezi výší čistého příjmu a výší zadlužení klienta. Tento poměr se liší v závislosti na bonitě klienta a výši LTV (LTV by nemělo nikdy přesáhnout 100 %, obecně se pohybuje mezi 40-50 %, což by měla být maximální výše splátky úvěru).

¹¹ Zástavní právo obvykle zřizuje majitel nemovitosti a vzniká zápisem do Katastru nemovitostí.

bankovních institucí. Ty vyplatí dohodnutou částku prodávajícímu po převodu nemovitosti, tj. převodem vlastnictví v katastru nemovitostí. Vyplacená částka bývá ponížena o daň z nabytí nemovitých věcí.

Následně po podpisu kupní smlouvy přichází na řadu tzv. **ponákupní činnosti**. Změnu vlastnictví je potřeba ohlásit na katastr nemovitostí, kde nový majitel podá návrh na vklad vlastnického práva (kromě družstevního podílu, kde vlastnické právo nastává okamžikem doručení dohody o převodu orgánu bytového družstva). Po převodu nemovitosti je zapotřebí také nemovitosti pojistit.

2.3 REALITNÍ ZPROSTŘEDKOVATELÉ

Realitní kanceláři se rozumí každá FO nebo PO podnikající v obchodu s realitami.

Realitním makléřem je FO nezávisle podnikající v oblasti zprostředkování obchodu a služeb s realitami.

Klientem se rozumí FO i PO spolupracující s realitním makléřem/kanceláři.

Smlouvou se rozumí smlouva o poskytování realitních služeb (zprostředkování prodeje či pronájmu nemovitosti) uzavřená mezi prodejcem, kupujícím či realitním zprostředkovatelem.

Smlouva o zprostředkování je smlouvou, na jejímž základě poskytují realitní makléři své služby. Obsahem smlouvy bývá i závazek zaplatit zprostředkovateli sjednanou úplatu.

Exkluzivní smlouva je smlouva o tom, že zprostředkovatelská smlouva může být uzavřena pouze s jedinou kanceláří, která nemovitost nabízí a realizuje obchod.

2.3.1 SDRUŽUJÍCÍ ORGANIZACE

- Asociace realitních kanceláří České republiky (ARK ČR)

Asociace realitních kanceláří České republiky sdružuje realitní makléře, správce nemovitostí, dražebníky a další realitní odborníky v ČR. Vznikla v roce 1991 s cílem ochraňovat zájmy realitních kanceláří, vzdělávání v oblasti nemovitostí, vytvoření autority na realitním trhu, zlepšení podmínek obchodů. V současnosti zaštiťuje 300 realitních kanceláří. Každý člen musí dodržovat etický kodex a dodržovat stanovy ARK. Členové ARK ČR musí být pojištěni proti rizikům realitní činnosti, musí pravidelně ověřovat své znalosti (jednou za 5 let), stížnosti klientů jsou projednávány Dozorčí radou AK ČR. ARK spolupracuje se zahraničními asociacemi. Snaží se také poskytovat informace veřejnosti prostřednictvím médií, odborných informativních článků, webových stránek – portál cenových map www.cenovamapa.eu (segment cen bytů a domů) aj. [3]

- Česká komora realitních kancelářů (ČKRRK)

Česká komora realitních kancelářů vznikla v roce 2008 s cílem udržet realitní činnost na profesionální úrovni. Protože ARK se nedařilo svým portfoliem a činností na trhu oslovit velké realitní kanceláře, byla založena právě ČKRRK. Ta měla na rozdíl od ARK lépe zastupovat realitní kanceláře, licencovat realitní makléře a vykonávat dohled nad seriózností svých členů na trhu. Její členové musí dodržovat přísná pravidla a podmínky pro profesionální servis realitních služeb, které vznikly v souladu s evropskými standardy. Mezi hlavní cíle patří: podpora spolupráce mezi členy komory, sdílení zkušeností a informací, standardizace realitních služeb (sazebník odměn, doporučené smluvní vzory), společné využívání doporučených dodavatelů (slevy a bonusy), kontinuální zvyšování kvalifikace makléřů (praktické kurzy a semináře), prosazování a hájení společných profesních zájmů. Česká komora sdružuje právnické osoby působící jako realitní zprostředkovatelé. V roce 2015 se počet členů pohyboval okolo 25 realitních kancelářů. [11]

- Realitní komora České republiky (RKČR)

Realitní komora České republiky je jednou z organizací, která se snaží sdružovat realitní zprostředkovatele, odborníky a další realitní specialisty na českém realitním trhu. V roce 2015 komora sjednocuje přes 2 000 realitních kancelářů a okolo 7 850 realitních makléřů. Komora funguje od roku 2009 s cílem realitní trh vzdělávat a zpříšňovat právní rámec tohoto trhu. Mezi své konkrétní cíle řadí: prosazování a ochraňování zájmu realitních makléřů, čestné jednání a ochranu zájmu klienta, ochranu klientů před riziky nevýhodných smluv, zavedení právního rámce pro licencování realitních makléřů, sdružení profesionálně blízkých podnikatelů, průběžné vzdělávání a zvyšování kvalifikace svých makléřů. Členové realitní komory musí dodržovat etický kodex nastavený RKČR, který má zvýšit dobré jméno realitní činnosti. Komora se snaží o vzdělávání svých členů různými vzdělávacími kurzy, aby účastníci kurzů měli co největší přehled o realitním trhu a mohli poskytovat co nejprofesionálnější služby. Kurzy jsou například: kurz služby Home Staging, jak získat klienta exkluzivně, vedení týmů a organizace času, právo v praxi realitního makléře, jak správně začít a být úspěšný v realitách. [36]

- Asociace zástupců kupujících nemovitosti (AZKN)

V roce 2014 vstoupila na trh služba hájící zájmy kupujících – Asociace zástupců kupujících nemovitosti (AZKN), který poskytuje komplexní služby při nákupu nemovitosti.

AZKN zaštiťuje společnosti působící v tomto oboru podnikání, které stojí výhradně na straně kupujícího, a nastavuje jim standardy kvality, vzdělání a motivaci k poctivosti. Komplexní služba pro kupujícího zahrnuje: vyhledávání nemovitostí dle požadavků a zadaných kritérií, doprovod klienta při prohlídce vybraných nemovitostí, prověření technického a právního stavu nemovitosti, vyjednávání lepších podmínek koupě a ceny, sepsání či prověření smluv a zajištění převodu a předání nemovitosti. Cena služby se pohybuje od 1 % až do 3 % z ceny nemovitosti, pokud by kupující chtěl ošetřit pouze právní stránku obchodu, cena služby by měla být menší než deset tisíc korun (údaje platné pro rok 2015). Realitní kanceláře často obdobné služby poskytují kupujícím zadarmo, ale kupující by si měl uvědomit, že RK zastupuje především zájmy prodávajícího, který jí platí. [5]

2.3.2 FORMY PODNIKÁNÍ

Na realitním trhu lze podnikat jako FO - realitní makléř, ve formě franchizingu, nebo jako PO – opět ve formě franchizingu či jako realitní kancelář.

Podmínky podnikání pro OSVČ na realitním trhu se řídí Nařízením vlády č. 278/2008 Sb., o obsahových náplních jednotlivých živností, kde podle přílohy č. 4 patří Realitní činnost, správa a údržba nemovitosti mezi živnosti volné. Živnost volná je definována podle ustanovení § 25 živnostenského zákona č. 455/1991, kde je stanoveno, že pro provozování této živnosti není podmínka odborné ani jiné způsobilosti vyžadována. K získání živnostenského oprávnění k živnostem volným musí být splněny všeobecné podmínky podle § 6 odst. 1 tohoto zákona, tj. svéprávnost fyzické osoby, bezúhonnost (u občanů ČR se prokazuje výpisem z evidence Rejstříků trestů). [44]

Franšízing je forma podnikání, která umožňuje vystupovat na realitním trhu pod fungující, často mezinárodní značkou. Majitel, franšízor, úspěšné obchodní korporace nabízí možnost franšízantům, zájemcům o podnikání, možnost s ní spolupracovat ve formě samostatného podnikání pod jeho obchodní značkou s využitím firemního know-how a fungujícího zázemí. Franšízing propojuje zkušenosti mateřské společnosti s podnikatelovými znalostmi lokálního trhu. Franšízant obvykle platí poplatek za zakoupení franšízingové licence a následně odvádí podíly ze zisku. Franšízing umožňuje např.: RE/MAX, CENTURY 21, RK Sting.

Podnikat jako realitní kancelář může samozřejmě po založení vlastní obchodní korporace (s.r.o., a.s.). V tomto případě bude cesta k realitní činnosti o něco náročnější jak časově, tak finančně. Realitní kancelář si musí vytvořit vlastní koncept a najít si cestu k zákazníkům, která při současné hyperkonkurenci není vůbec snadná.

2.3.3 O ČINNOSTI REALITNÍCH ZPROSTŘEDKOVATELŮ

Realitní zprostředkovatelé se ve velké míře snaží dbát o komplexnost nabízených služeb, nejde tedy pouze o to sehnat kupce nemovitosti či nájemce, ale i uspokojit potřeby zákazníka tak aby byl zákazník na konci byl maximálně spokojený. Proto RK poskytují celou škálu dalších služeb spojených s obchodem a nemovitostmi, jako jsou právní servis, zajištění hypotéky, pojištění, stěhování a další.

Mezi poskytované služby kupujícím a zájemcům o nájem nemovitosti zpravidla patří: konzultace s cílem ujasnění potřeb klienta, aktivní vyhledávání nemovitosti dle požadavků, zajištění prohlídky s prodávajícím makléřem, odborné zhodnocení stavu nemovitosti a porovnání s cenou nabídky, zajištění financování, poskytnutí právního servisu (zajištění či kontrola smluv) a poradenství, převzetí nemovitosti a dokumentace, sjednání pojištění, poprodejní servis (stěhování, malování, úklid), zajištění pronájmu nové nemovitosti.

Mezi poskytované služby prodávajícím a pronajímatelům nemovitostí zpravidla patří: seznámení RK s nemovitostí - na základě které by měla být vypracována nabídková prezentace, příprava nemovitosti pro prodej, zajištění energetického průkazu, vypracování doporučení o reálné prodejní ceně, inzerce nabídky a její aktualizace, aktivní vyhledávání potencionálních zájemců, zajišťování a vedení prohlídek s ověřenými klienty, zajištění smluvní dokumentace, podání návrhu na vklad převodu nemovitosti, zajištění odhadu ceny nemovitosti pro odvod daně a pomoc s vyplněním daňového přiznání, popřípadě odvod daně z finančních prostředků uložených v advokátní úschově, poprodejní servis (vyklizení nemovitosti, pomoc při stěhování aj.). [27], [37]

Jenom široké portfolio nabízených služeb ani silné zázemí společnosti není zárukou úspěchu na realitním trhu. Nedílnou součástí je profesionalita a odbornost realitních makléřů. Vzdělávání a odbornost na realitním trhu prozatím není nijak regulovaná, takže záleží na požadavcích realitních kanceláří a odpovědnosti makléřů, jaký zaujmou přístup. Realitní makléř je de facto obchodní zástupce, s tím, že mnohdy rozhoduje i o celém majetku klientů, takže by neměl ovládat pouze dovednosti obchodní, ale měl by mít i znalosti odborné. Velká část školení se soustřeďuje pouze na zdokonalování prodejních technik, kdy se makléři učí např.: jak upoutat pozornost zájemce a domluvit si s ním schůzku, jak přesvědčit samoprodejce o svěření prodávané nemovitosti, jak uskutečnit efektivní prohlídku nemovitosti, „až po tah na branku“ neboli realizaci prodeje, což je samozřejmě správně, protože prodej makléře živí, ale neměli by zapomínat na potřebu základních odborných znalostí především z oblasti práva, financí, stavebnictví a daní.

Realitní makléř v různých RK absolvuje řadu školení a kurzů, díky kterým získá osvědčení pro makléře prvního či druhého stupně. Rozsah testovaných znalostí či praktických dovedností a platnost osvědčení je dán individuálním školícím systémem jednotlivých RK. Zkušenější makléři mohou získat větší atraktivitu a důvěryhodnost certifikací podle mezinárodní normy. Certifikace ISO/IEC 17024 (v českém prostředí ČNS EN ISO/IEC 17024) je mezinárodně platnou normou, která je udělována odborně způsobilým osobám, realitním makléřům, splňujícím požadavky všeobecně uznávaného procesu s periodickým prokazováním odborné způsobilosti. Na rozdíl od předchozího osvědčení, kdy vzdělávací subjekt uděloval i osvědčení makléře, ISO certifikace je poskytována nezávislým akreditovaným certifikačním orgánem a probíhá ze strany národního akreditačního orgánu ČIA podle dané normy. Testují se zde teoretické i praktické dovednosti. Certifikace způsobilosti na mezinárodní úrovni jsou udělovány také PO, realitním kancelářím (zejména podle ISO 9001 – systém řízení společnosti s cíli uspokojit potřeby klienta). Certifikát podle ISO normy je udělován na tři roky, maximálně na pět let. Během této doby se musí určenému orgánu dokládat výkon praxe v oblasti a vzdělávání se. [3]

2.4 JINÉ ODBORNÉ SLUŽBY NA REALITNÍM TRHU

2.4.1 PRŮKAZ ENERGETICKÉ NÁROČNOSTI BUDOVY (PENB)

V případě prodeje nemovitosti je zapotřebí doložit energetický průkaz náročnosti budovy ve vztahu s novelou zákona o hospodaření energií. Potřeba PENB plyne z § 7a zákona č. 318/2012 Sb., který mění zákon č. 406/2000 Sb. o hospodaření energií, ve znění pozdějších předpisů. Zákon ustanovuje¹² některé povinnosti v souladu s evropskou legislativou a vznikl s cílem podporovat energetické úspory a upravovat podmínky na energetickém trhu v ČR. [39]

Realitní kanceláře nesou od 01. 07. 2015 odpovědnost za zveřejňování energetické třídy nemovitostí v inzerci, za všechny ostatní sankce je odpovědný majitel nemovitosti. Majitel nemovitosti má povinnost zajistit PENB podle právního předpisu při prodeji a pronájmu nemovitosti nebo ucelené části nemovitosti. Ve zvláštních případech, kdy vlastníkově bytové jednotky nebo kanceláří PENB nebyl vydán, může být průkaz nahrazen vyúčtováním dodávek elektřiny, plynu a tepelné energie pro příslušnou jednotku za uplynulé tři roky. Průkaz není

¹² Mezi hlavní změny patří: povinnost pro velké podniky zpracovávat každé čtyři roky energetický audit, odpadá povinnost novostaveb žádat Státní energetickou inspekci o závazné stanovisko požadavků energetické náročnosti – bude dostačující doložit průkaz energetické náročnosti budovy stavebnímu úřadu, odpadá povinnost průkazu pro budovy postavené před rokem 1974 a ustanovuje se povinnost doložení energetického průkazu v případě prodeje a pronájmu nemovitostí.

potřeba při výjimkách stanovených zákonem¹³. Majitel má dále povinnost předat zprostředkovateli štítek PENB, v případě, že jej zprostředkovatel neobdrží, musí uvést v inzerci nejhorší energetickou třídu (třída G). [32]

PENB vydávají pouze energetičtí specialisté. K vyhotovení je zapotřebí řada dokladů včetně stavební dokumentace objektu. Mezi nezbytné doklady k vyhotovení PENB patří: identifikační údaje budovy, technické údaje (plán situace stavby, technická zpráva, půdorysy jednotlivých podlaží, řezy a pohledy). Platnost průkazu je maximálně 10 let.

2.4.2 INSPEKCE NEMOVITOSTI

Inspekce nemovitostí je moderní služba, která má zvýšit transparentnost obchodu mezi kupujícím a prodávajícím, s cílem zjistit skutečný stavebně-technický stav nemovitosti. Inspekce nemovitosti se snaží snižovat budoucí rizika plynoucí ze stavu nemovitostí odhalením skrytých i zjevných vad a odkrýt kvalitativní hodnotu nemovitosti. Je to proces spočívající v kontrolách jednotlivých krizových bodů, které na sebe navazují. U novostavby inspektor kontroluje dokumentaci při převzetí nemovitosti, a pokud technický stav neodpovídá, navrhuje odstranění těchto nedodělků či závad. Inspekce nemovitosti poskytuje také službu prověření projektu před zahájením výstavby, zda je v souladu s požadavky, předpisy, obvyklými postupy aj. U starších nemovitostí inspektor provádí kontrolu detailnější, podílí se na úpravě kupní ceny nebo na stanovení ceny k odstranění závad, poruch, či rizikových faktorů a vykonává řadu dalších úkonů tak, aby došlo ke snížení rizikovosti klientova obchodu. Na žádost a dle požadavků klienta mohou inspektoři provést jen dílčí inspekci nemovitosti. Inspekci provádí certifikovaný inspektor nemovitostí se vzděláním a praxí v oblasti technického zařízení stavby a pozemních staveb. Inspektoři jsou odborníci ochraňující své klienty před špatnými rozhodnutími. Na českém trhu již funguje Asociace inspektorů nemovitostí (AIN), která sdružuje inspektory na trhu a dohlíží na výkon inspektorů po odborné i etické stránce. [2]

2.4.3 HOME STAGING

Home staging neboli příprava nemovitosti k prodeji a pronájmu s co nejatraktivnější prezentací pro co největší počet potenciálních zájemců. Jedná se o moderní službu, která má kořeny ve Spojených státech amerických a vznikla v polovině 70. let. V ČR se stává

¹³ Tj. u rekreačních objektů, u budov s plochou do 50 m², budovy navrhované a obvykle užívané průmyslové provozy, dílenské a zemědělské provozy do 700 GJ/rok.

home staging stále populárnější a jako první česká společnost ho od roku 2010 poskytuje HOME STAGING s.r.o. v čele se zakladatelkou Jitkou Kobzanovou.

Nejedná se o bytové návrhářství ani se tato služba nezabývá stavem nemovitosti, ale jde v podstatě o marketingový nástroj maximalizující potenciál nemovitosti. Cílem home stagingu je uskutečnění obchodní transakce v co nejkratším čase a s co nejvyšším ziskem. Tato služba se snaží na trhu posílit pozici prodávajícího a to tak, že zatraktivňuje v očích poptávajících nabízené prostory – snaží se předvést a zdůraznit přednosti prostorů nemovitosti a naopak neupozorňovat na negativa. Pokud prostory nemovitosti budou dobře prezentovány a upoutají pozornost zájemců, zájemci si snadněji představí, že by právě oni měli tuto nemovitost užívat. Mezi základní zásady home stagingu patří čisto, uklizeno, otevřený prostor a bez osobních předmětů současného majitele. Jedná se o barevné sladění doplňků, správné rozmístění nábytku a osvětlení či odebrání negativních prvků. Home staging má finance nabízejícího ušetřit, a nikoliv utratit, proto si home stageři musí poradit především s vybavením bytu současného majitele a s minimálním navýšením nákladů na realizaci obchodu. Ať už home staging nemovitosti má sloužit k nafocení fotografií pro inzerci nebo prohlídku potencionálních zájemců, vždy by se měl snažit dodat prostoru jedinečný ráz, který bude korespondovat s nároky zájemců. V současné době si většina zájemců nejprve zhlédne nabídky nemovitostí na internetu a v závislosti na tom se rozhodne pro osobní prohlídku. Je tedy zřejmé, že fotografie dobře vypadajících prostor jsou na místě a hrají velkou roli při oslovování potencionálních zájemců. [23]

2.5 INVESTOVÁNÍ

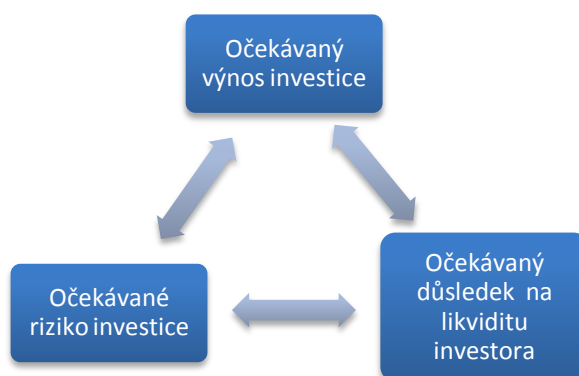
Investoři dávají čím dál větší důraz na zařazení nemovitostí do reálných investičních aktiv do svých investičních portfolií, protože investice do nemovitostí je převážně konzervativní záležitostí a pomáhá diversifikovat riziko. Reálná investiční aktiva bývají oblíbená především v době hospodářsko-politické nejistoty. Přestože se jedná hlavně o konzervativní investování, lze dosáhnout výnosu přes 5 % ročně u vhodně zvolené nemovitosti, což je mnohem vyšší výnos, než kterého dosahují jiné investiční instrumenty s obdobnou mírou rizika (např. spořicí účty, termínované vklady).

Než investor začne s investováním, měl by si stanovit investiční strategii, rozhodnout se, po jaký časový horizont by měla investice probíhat, a určit míru rizika, kterou je jako investor schopen unést. Investice bude probíhat jenom tak dobře, jak se na ni investor připraví. Na

realitním trhu může v zásadě zaujmout jednu ze dvou strategických pozic s ohledem na časový horizont. Od investičního horizontu se bude odvíjet i výnosnost a návratnost investice.

- **Spekulace s nemovitostmi** (krátkodobý horizont), neboli buy and flip. Investor výhodně nakoupí nemovitost, kterou obvykle zrekonstruuje, a následně ji ještě výhodněji prodá s cílem maximalizovat zisk. Pokud investor zaujme tuto strategii, musí být obezřetný ke kolísání likvidity, která se řídí stavem trhu.
- **Investice s dlouhodobým horizontem**, neboli buy and hold. Tento typ strategie se na realitním trhu soustředí převážně na pronájem a výnos z pronájmu. Investor nakoupí vhodnou nemovitost, kterou bude držet ve svém vlastnictví, ale bude ji dále pronajímat. Tato investiční strategie obnáší dlouhou dobu návratnosti bez velkých investičních rizik. Navíc lze za určitých podmínek zvýšit výnos z nemovitosti pákovým efektem – částečné financování hypotéčním úvěrem.

Existují přinejmenším tři základní hlediska, mezi kterými se investor snaží nalézt optimální rovnováhu (tzv. magický trojúhelník investování), přičemž nikdy nemůže vytvořit ideální investici. Investor může zaujmout různé strategie, podle toho, jaké hledisko investice chce maximalizovat.



Obrázek 1: Magický trojúhelník investování

Zdroj: vlastní zpracování

▪ **Očekávané riziko investice**

U nemovitostí nás bude zajímat hlavně riziko likvidity, trhu, inflační a úrokové. Rizikovitost investice (s ohledem na volatilitu, inflaci, vývoj trhu) do nemovitostí je poměrně nízká v porovnání s jinými investičními instrumenty s podobným výnosem. Při makroekonomických výkyvech ceny nemovitostí reagují poměrně se zpožděním na rozdíl např. od cenných papírů. Nemovitosti dále přímo chrání peníze před inflací, kdy klesá kupní síla peněz – zhodnocování nemovitosti je v dlouhodobém horizontu vyšší než inflace. Poslední úrokové riziko je spjato s růstem úrokových sazeb v budoucnu,

kteří způsobí pokles hodnoty nemovitosti. Růst úrokových sazeb může přinést komplikace především po skončení doby fixace (obvykle po pěti letech), pokud byla k investici využita vyšší část cizích zdrojů.

- **Očekávaný důsledek na likviditu investora**

Likviditu u nemovitostí s ohledem na jiné investiční instrumenty na trhu bychom mohli definovat jako středně nízkou, tzn. nemovitost nelze proměnit zpět na peníze ihned, ale v řádu několika měsíců v případě dobré nemovitosti (rozdíl mezi rezidenčními nemovitostmi a komerčními nemovitostmi, které se budou v době krize prodávat hůře). Přičemž proces prodeje nelze příliš urychlit.

- **Očekávaný výnos investice**

Nemovitosti mají dva typy výnosů – výnos ze zhodnocení a také z pravidelného měsíčního nájmu. Volatilita, neboli míra kolísání, výnosu nebo hodnoty nemovitostí se oproti jiným investičním instrumentům (např. z kapitálového trhu) pohybuje v řádu jednotek procent, ojediněle max. desítek procent. Investor by si měl při rozhodování o investici vypočítat návratnost vložených prostředků, do výpočtů by měl zahrnout i drobné opravy, renovace, daňové hledisko, které v ČR nepřeje spekulantům na realitním trhu (osvobození od daně z příjmu po splnění časového testu) a další.

V porovnání s jinými investičními investory jsou investice do nemovitostí určeny pro konzervativní investory, kteří chtějí spíše investovat v dlouhodobém horizontu do málo rizikové investice. Klíčovým krokem je správný výběr nemovitosti pro investici v perspektivní lokalitě a dostatečná právní ochrana, co se týče uzavírání příslušných smluv. Lokalita je důležitá jako nikdy dříve, proto je potřeba nepodcenit její význam a rozhodně na ní nešetřit. Pro lokality, kde ceny nemovitostí rostly a rostou, je očekáván další cenový růst, naopak lokality, kde ceny doteď stagnovaly nebo klesaly, obvykle nejsou příliš perspektivními z hlediska občanské vybavenosti. Cena nemovitostí je samozřejmě závislá na objemu peněz, kterými disponuje poptávka.

2.5.1 REZIDENČNÍ vs. KOMERČNÍ NEMOVITOSTI

Rezidenční nemovitosti znamenají pro investory bezpečnou investici, jelikož jsou spojeny se základní lidskou potřebou bydlení. V době zvýšeného rizika, kdy bude trh klesat, se budou rezidenční nemovitosti lépe prodávat či pronajímat než nemovitosti komerční, kde propad zájmu bude výraznější. S hlediskem prodejnosti souvisí i likvidita, která je s ní spojená, a lze tedy říci, že lepší vyšší likviditu budou mít rezidenční nemovitosti, které prodá investor

mnohem rychleji než velký komerční objekt. Investice do rezidenční nemovitosti bude obvykle také spojena s nižší finanční potřebou než investice do komerčních nemovitostí.

Komerční nemovitosti znamenají vyšší míru rizika než nemovitosti rezidenční, ale také vyšší míru výnosnosti, což může být atraktivní podnět pro řadu investorů. Komerční nemovitosti jsou velké investiční celky jako administrativní budovy nebo obchodní prostory, o které je poměrně velký zájem, ovšem investor musí počítat s delší dobou hledání kupce, popřípadě nájemce. [51]

2.5.2 PRONÁJEM

Financování nemovitosti úvěrem je jednou z možných cest, jak „zafinancovat“ pořízení nemovitosti. V současné době, kdy jsou úrokové sazby u hypotečních úvěrů na svých minimech, je výhodné při investicích dlouhodobého charakteru zkombinovat vhodným poměrem financování nemovitosti z vlastních zdrojů s čerpáním cizích zdrojů z hypotečního úvěru. Využitím hypotečního úvěru vytvoříme jakýsi pákový efekt, který nám pomůže zvýšit zhodnocení původní částky. Využití pákového efektu má smysl, pokud investor kupuje nemovitost do svého vlastnictví a výnos z investovaných peněz je vyšší než úrok z úvěru - v případě nejistoty výnosu páka riziko ještě zvýší. Tedy čím více peněz si půjčíme, tím vyšší riziko bude. Investovat do nemovitosti má smysl, pokud část zdrojů jsou vlastní zdroje investora. Ideální je poměr zdrojů 50:50, kdy investor získá nižší úrokovou sazbu (při hodnocení LTV investor s 50 % vlastního kapitálu získává pro banku na bonitě, současně se snižuje rizikovost klienta a banka je ochotna půjčit investorovi i za menší úrokovou sazbu) a půjčka může být splacena velmi brzo. Úvěr je vhodné zvolit v takové výši a nastavit tak, aby měsíční splátka nepřesahovala výši měsíčního nájmu, který je možný za byt inkasovat. Samozřejmě pákový efekt oddaluje návratnost naší investice.

Pronájem nemovitosti. Základem úspěšného pronájmu nemovitosti je vhodná nemovitost v atraktivní lokalitě. Dále čas investora, který je ochotný investovat do správy nemovitosti. Výnos investičního bytu je ovlivněn kupní cenou a výší nájmu, z toho lze odvodit, že investice se stává výhodnou, je-li dlouhodobě a dobře pronajatá – proto je zásadní výběr nájemníků. Výsledkem pak může být výnos z pronájmu např. investičních bytů přes 5 % ročně (lepší výnosnost než na spořicí účet nebo termínovaném vkladu). Pokud investor bude mít špatný odhad a pronajme nemovitost problematickým nájemníkům, ohrozí tím svůj očekávaný výnos. Největším problémem jsou „neplatiči“, naštěstí NOZ posílil práva

pronajímatelů, takže vystěhovat neplatiče už není takovým problémem jako v minulosti. V zásadě by měl pronajímatel dodržovat tzv. 5 P¹⁴ pro pronájem:

- propagace,
- profesionální prohlídka,
- prověřený nájemník,
- přísná smlouva,
- pojištění.

Příslušná legislativa, práva a vztahy ohledně pronájmu nemovitostí upravuje NOZ § 2235-2301 Zvláštní ustanovení o nájmu bytu a nájmu domu. Podle § 2285 NOZ pokud smlouva o nájmu vyprší a pronájemce nevyzve nájemce do tří měsíců k odstěhování, smlouva o nájmu se automaticky prodlužuje o tutéž dobu, na kterou byla původně ujednána. Podle § 2288 NOZ pronajímatel může s okamžitou platností vykázat nájemce z bytu, pokud neplatil po 3 měsíce nájem, nebo mu vypovědět smlouvu ve tříměsíční výpovědní lhůtě, dojde-li k hrubému porušení povinnosti vyplývající z nájemní smlouvy. Smlouva může být také vypověděna na základě daného ustanovení také z osobních důvodů pronajímatele. Aby výpověď byla platná, musí mít písemnou formu včetně náležitostí obsahové podstaty a je třeba jí doručit nájemci. Výpovědní lhůta běží ode dne doručení výpovědi druhé straně. U výpovědi bez výpovědní doby musí výpovědi předcházet jakási výzva k nápravě protismluvného jednání. V případě výpovědi smlouvy o nájmu z důvodu neplacení nájemného je zanesena v zákoníku výjimka, kdy pronajímatel není oprávněn nájem vypovědět, pokud je s nájemcem ve sporu o výši nájmu a pokud nájemce uloží dlužné nájemné, případně jeho spornou část, do notářské úschovy a vyrozumí o tom pronajímatele.

2.5.3 REALITNÍ TRH vs. KAPITÁLOVÝ TRH

Reálné investiční instrumenty, jako jsou nemovitosti, jsou považovány za velice cenný majetek. Jejich hlavní výhodou je vyšší stabilita cen a výnosů, než je tomu u jiných investičních instrumentů. Některé hlavní vlastnosti investice do nemovitostí jsou zobrazeny v nadcházející tabulce 1. Mezi nevýhody investice do nemovitostí řadíme zejména nízkou likviditu, zhoršenou možnost dělitelnosti, podléhání opotřebení. Dále je realitní trh považován za trh nedostatečných informací, silně konkurenceschopný a investice do nemovitostí jsou především investice dlouhodobého charakteru.

¹⁴ Dostupné na: www.realitnishajer.cz.

Trh nemovitostí bývá srovnáván s trhem cenných papírů, kdy se v obou případech obchoduje s majetkem za účelem získání budoucích příjmů. U cenných papírů jsou očekávanými budoucími příjmy dividendy, úroky a kapitálové zhodnocení, v případě nemovitostí se jedná o nájemné a kapitálové zhodnocení. Na druhou stranu mají tyto trhy řadu odlišností. Na realitním trhu se oproti trhu s cennými papíry obchoduje s majetkem prakticky využitelným. Realitní trh je značně heterogenní trh oproti trhu s cennými papíry, kde se všechny druhy cenných papírů chovají podobně, např. dluhopisy české vlády, akcie určitého podniku. Realitní trh je do značné míry neprofesionální, obchoduje zde řada laiků, kteří o obchodování a nemovitostech příliš nevědí. Oproti tomu trh cenných papírů není vhodný pro amatérské investory, vyžaduje znalosti a zkušenosti, pokud investor chce na tomto trhu proti profesionální konkurenci uspět. Pro realitní trh je typická nízká likvidita a velký význam je přisuzován důvěryhodným informacím o nemovitostech, kterých je nedostatek. Cena nemovitosti bývá v zásadě smluvní cenou, a přestože cena cenného papíru se odvíjí od kurzů, cena nemovitostí se chová podobně jako například cenový vývoj dividendy (nájemné). Cenové výnosy a rizika připomínají výnosy a cenová rizika cenných papírů. [24]

Tabulka 1: Komparace realitního a kapitálového trhu

Komparace realitního a kapitálového trhu	
<u>Investice do nemovitostí</u>	<u>Investice do cenných papírů</u>
praktická využitelnost objektu investice	objekt investice není prakticky využitelný
střední likvidita	vysoká likvidita
nízká volatilita cen a výnosů	vysoká volatilita cen a výnosů
podléhá opotřebení	opotřebení se CP netýká
heterogenní trh	homogenní trh
výrazná neprofesionalita trhu	profesionalita trhu

Zdroj: vlastní zpracování

3 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU REALITNÍHO TRHU V ČESKÉ REPUBLICE

Situaci na realitním trhu, hlavně trhu s rezidenčními nemovitostmi, mapuje řada odborníků z řad realitních asociací (především Asociací pro rozvoj realitního trhu neboli ARTN) a jiných institucí¹⁵. Řadu databází s informacemi o vývoji české ekonomiky včetně informací z českého realitního trhu shromažďuje Český statistický úřad. Tento úřad využívá databáze k dalšímu zpracování, a to zejména pro vytvoření ukazatelů a indexů včetně tvorby časových řad, které mají širší využití než jednotlivé, kusé informace. Další statistiky a prognózy z realitního trhu publikuje Česká národní banka v rámci pravidelného zveřejňování zpráv o inflaci a finanční stabilitě. Informace o realitním trhu jsou charakteristické zhoršenou dostupností a samotné zpracování dat je prováděno s jistým časovým zpožděním. Celá analýza by měla být založena na vysoké znalosti trhu a výstupů analýz z minulých let.

3.1 POSLEDNÍ TRENDY REALITNÍHO TRHU

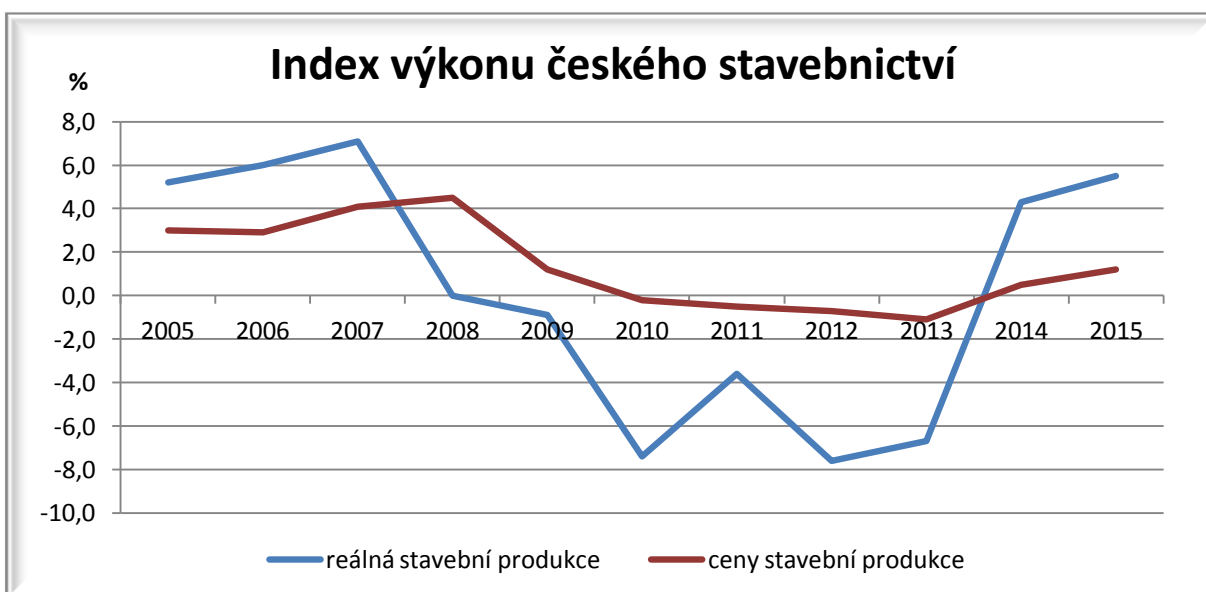
Realitní trh je důležitou součástí tržní ekonomiky, a jako takový se výrazně podílel jak na vývoji finanční krize v roce 2008, tak i na pokusech v obrát k hospodářskému růstu. Pozitivní realitní trend v letech 2004 až 2007 vyznačující se neuspokojenou poptávkou po rezidenčních nemovitostech, zejména bytech, byl ukončen v roce 2008 příchodem již zmíněné celosvětové finanční krize. Od té doby na realitním trhu došlo ke značným poklesům. Tento pokles byl na počátku klesajícího trendu realitního trhu zčásti avizovaný pro trh s rezidenčními nemovitostmi. Ke konci roku 2008 dopady finanční krize pocítila i strana nabídky, developeři byli nuceni pozastavit řadu svých projektů a snížit počty nově zahájených projektů. V důsledku snížení objemu investic do developerských projektů došlo k dalšímu poklesu poptávky po rezidenčních nemovitostech a již také k poklesu trhu s komerčními nemovitostmi. Pokles cen nemovitostí se projevoval hlavně na realizovaných cenách a na cenách nabídkových se tato změna promítla s časovým odstupem. Rok 2010 byl ve znamení lehkého nárůstu poptávky. Další zlepšení přišlo s rokem 2011, což bylo zejména vyvoláno poptávkovými stimuly, konkrétně zvýšením dolní sazby DPH na 14 % a deregulací nájemného. Rok 2012 přinášel optimistická očekávání především díky nízkým úrokovým

¹⁵ Hypoindex (HB index) – je založen na odhadech tržních cen nemovitostí, které si prostřednictvím hypotečního úvěru pořídili klienti Hypoteční banky. Tržní ceny nemovitostí, které jsou odvozeny z odhadů cen nemovitostí, jsou mnohem přínosnější než ceny nabídkové. Index se sleduje u tří typů rodinných domů, tj. bytů, rodinných domů a pozemků. Za bazickou hodnotu 100 byly zvoleny skutečné ceny nemovitostí k 1. lednu 2010.

sazbám, které měly tendence oživit poptávku hypotečního trhu, nakonec se ale opět projevila přetrvávající krize a k nastartování růstu koupěschopnosti obyvatelstva opět nedošlo. Během roku 2013 se trh stabilizoval a výraznější zlepšení s dlouhodobější optimistickou prognózou nastalo s rokem 2014. [19]

Realitní trh je charakteristický svou obvyklou cykličností. Je zásadně ovlivněn celosvětovou ekonomikou a odvíjí se od mnoha dalších externích často neočekávaných vlivů. Stavební produkce je jeden z důležitých ukazatelů vývoje ekonomiky v České republice. Stavebnictví dosáhlo vrcholu v roce 2008, pak se od druhé poloviny tohoto roku začalo projevovat zpomalování hospodářského růstu. Vliv na zmírnění propadu hospodářství přinesly především veřejné zakázky prostřednictvím dotovaných projektů z evropských fondů.

Krize znamenala pokles výstavby jak bytových, tak nebytových nemovitostí. Dále ovlivnila rozhodování developerů. Ještě před krizí se rozhodovalo o výstavbě nemovitostí hlavně na základě spekulativní poptávky, avšak po krizi se developeři začali orientovat spíše na projekty s konkrétními klienty. Zastavení dlouhodobého propadu cen a obrát v růst v českém stavebnictví, který byl zaznamenán s příchodem roku 2014, zobrazuje index výkonu českého stavebnictví na obrázku 2. Stejně jako rok 2014 i rok 2015 přinesl určitá zlepšení, z čehož lze usuzovat, že by se mohlo jednat o obrát k trvalejšímu růstovému trendu. Firmy během probíhající krize uzpůsobily své kapacity na sníženou úroveň firemní produkce, proto s růstem výkonu roste značně i vytíženost stavebních firem a dochází již k pomalému nárůstu cen za stavební práce.

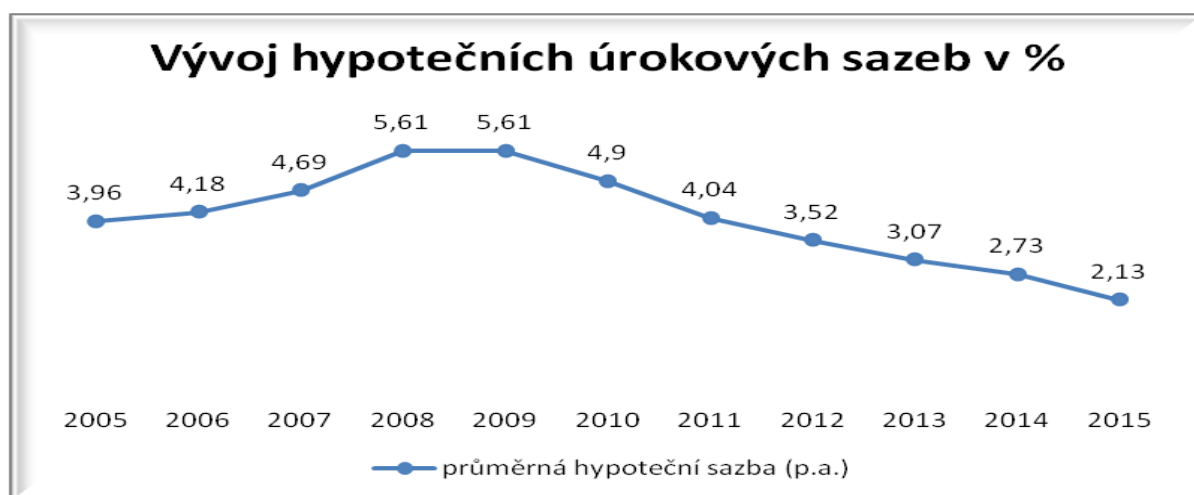


Obrázek 2: Index výkonu českého stavebnictví

Zdroj: upraveno podle [14]

Český trh v závislosti na oživení domácí ekonomiky zaznamenal rostoucí zájem domácích i zahraničních investorů. Dle vyjádření ARTN by mohlo dojít k výraznějšímu nárůstu investic a následně k většímu růstu trhu, ale zabraňuje tomu současně nastavený legislativní rámec. Legislativa České republiky charakteristická jako nestabilní a provázená četnými změnami výrazně zvyšuje nejistoty investorů. Realitní trh se dlouhodobě potýká s problematikou přípravy a realizace staveb, tj. územní rozhodování, stavební povolení, posuzování vlivu na životní prostředí a organizace veřejných zakázek. Na trhu je výrazný převis volných peněz nad vhodnými projekty k výstavbě, které nejsou zcela připravené, což v důsledku může znamenat omezenou výstavbu v následujících několika málo letech namísto velkého růstu stavebnictví.

Majoritní podíl na zlepšení celkové situace realitního trhu v roce 2015 měla hlavně výše úrokových sazeb, která se nalézala na tzv. technické nule, a tudíž podmínky pro jednotlivé typy financování byly velice příznivé. Uvolněná měnová politika společně s přebytky depozit působila na snižování úrokových sazeb i na spotřebitelském trhu. Úrokové sazby se nemění v závislosti na vývoji trhů, ale odvíjejí se pod taktovkou centrální banky, která ovlivňuje výši úrokových sazeb prostřednictvím měnově-politických nástrojů. Tomu je samozřejmě podmíněn i vývoj úročení a jednotlivých sazeb komerčních bank.

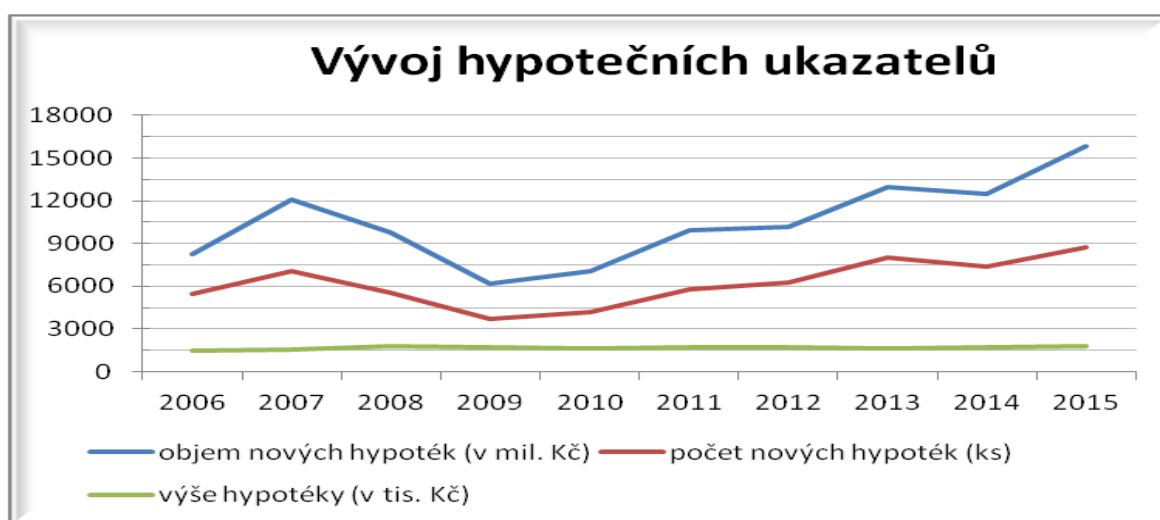


Obrázek 3: Vývoj hypotečních úrokových sazeb

Zdroj: upraveno podle [18]

Snížená úroková sazba, jejíž vývoj znázorňuje obrázek 3, zapříčinila nárůst nových úvěrů na bydlení a v souvislosti s tím i růst objemu obchodů v oblasti rezidenčních realit. Banky poskytují finanční prostředky jak na výstavbu nových rezidenčních projektů, tak podporují i další projekty realitního trhu. ČNB po snížení úrokových sazeb na tzv. technické nule varovala před riziky, která s sebou situace nízkých úrokových sazeb přináší - situace, která se

dle názorů odborníků v mnoha ohledech podobá americkému scénáři z realitního trhu, který vyvrcholil v roce 2008 v hypoteční krizi, a nakonec přerostl v krizi celosvětových rozměrů. V současnosti banky schvalují hypoteční úvěry klientům, kteří by dříve svou bonitou na hypoteční úvěr nedosáhli, a pokud by došlo k navýšení úrokových sazeb, byli by tito klienti nuceni prodávat své nesplacené nemovitosti a někteří by se mohli dokonce ocitnout i v dluhové pasti. Vývoj vybraných hypotečních ukazatelů je zobrazen na obrázku 4. V době, kdy jiná investiční aktiva dosahují často minimální výnosnosti a úroky u hypotečních úvěrů jsou velice atraktivní, se opět vytváří prostor ke spekulativním nákupům nemovitostí. Kromě toho investoři často nevědí, kam za současné politické situace vložit volné prostředky určené k investování, a proto se nyní často přiklánějí ke konzervativnějším investicím do nemovitostí, aby si alespoň uchovali hodnotu vložených prostředků.



Obrázek 4: Vývoj dalších hypotečních ukazatelů

Zdroj: upraveno podle [18]

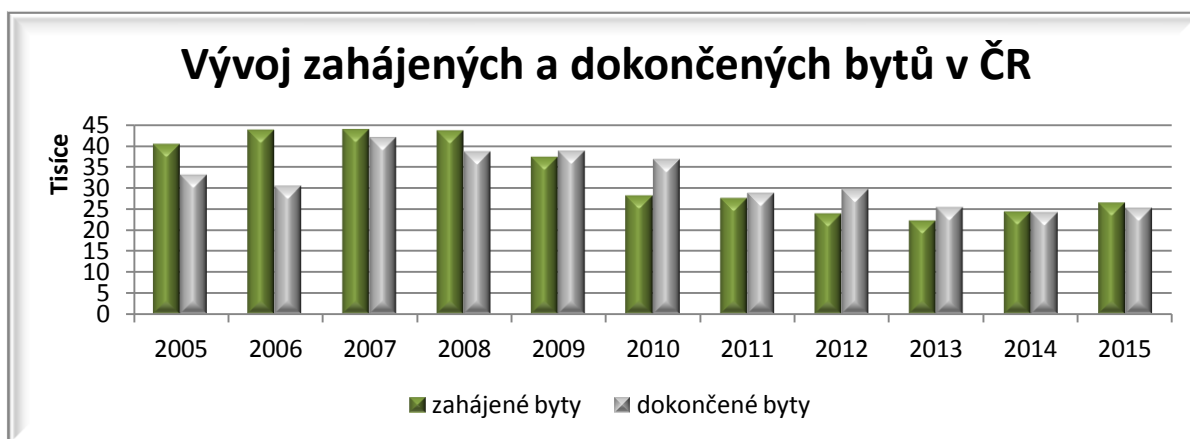
Určitá stabilizace ekonomiky a oživení investiční aktivity přeje jak trhu s rezidenčními, tak i s komerčními nemovitostmi. Přestože došlo k mírnému nárůstu cen, trend realitního trhu je podporován zmiňovanými investičními aktivitami a nízkými úrokovými sazbami. Nejvíce nových projektů bylo zahájeno v oblasti rezidenčních nemovitostí a dále díky zahraničním investorům, které nalákal pozitivní vývoj české ekonomiky, byl naplněn očekávaný růst i na trhu průmyslových nemovitostí.

Ke konci roku 2015 se cenová hladina nemovitostí nalézala poměrně vysoko. Hlavní příčinou bylo stále velké množství peněz v oběhu, které do oběhu pustila ČNB v době nástupu finanční krize, aby společně s dalšími intervencemi zabránila deflaci a poklesu HDP. Pokud úrokové sazby jsou nulové, ničemu vysoká cenová hladina nemovitostí nevádí – problém může nastat při ukončení politiky nízkých úrokových sazeb. V takovém případě růst

úrokových sazeb může znamenat další výrazný tlak na ceny nemovitostí. Na začátku roku 2016 dojde k výrazné změně na trhu rezidenčních i komerčních nemovitostí, protože vstoupí v platnost novela stavebního zákona, která zvýší sazbu DPH u pozemků na úroveň 21 %, také se očekává dořešení záležitosti ohledně Pražských stavebních předpisů.

3.1.1 REZIDEČNÍ TRH

Podle vývoje zahájených a dokončených bytů, který je znázorněn na obrázku 5, je patrné, že od roku 2008 došlo v následujících několika letech k výraznému útlumu bytové výstavby. Pokles poptávky způsobil meziroční propad cen rezidenčních nemovitostí průměrně o 11,7 %, tento pokles je patrný na realizovaných cenách, nabídkové ceny klesly pouze minimálně a se značným časovým zpožděním.



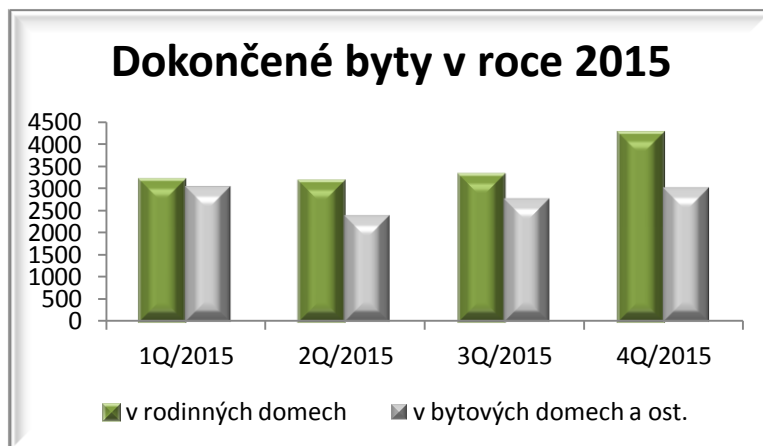
Obrázek 5: Vývoj zahájených a dokončených bytů v ČR

Zdroj: upraveno podle[15]

Od projevu krize se dokončovaly hlavně byty rozestavěné, málokdy developéři zahajovali projekty nové bytové výstavby. Během finanční krize došlo v počtu nově zahájených bytů s porovnáním v roce 2008 až k poklesu o téměř 45 %.

Trh s rezidenčními nemovitostmi začíná ožívat až v roce 2014, kdy nastává zlom, a počty nově zahájených bytů opět začínají mírně růst. Růst počtu stavebních povolení není zaznamenán pouze v atraktivních lokalitách v okolí Prahy či Brna, ale tendence rozkvětu stavebnictví indikuje i zvýšený počet soukromých developerů při výstavbě rodinných domů na vesnicích. V mírném růstovém trendu pokračuje i následující rok 2015, který navyšuje počty oproti roku 2014 zhruba o 8 % u nově zahájených bytů a o 4,5 % u bytů dokončených. V roce 2015 byla zahájena výstavba celkem 26 378 bytů, z toho 13 727 v rodinných domech, 6 848 v domech bytových, zbytek tvořily nástavby či vestavby bytů, penziony nebo domy pro seniory, byty v nebytových budovách, ve stavebně upravených nebytových prostorách. Nově

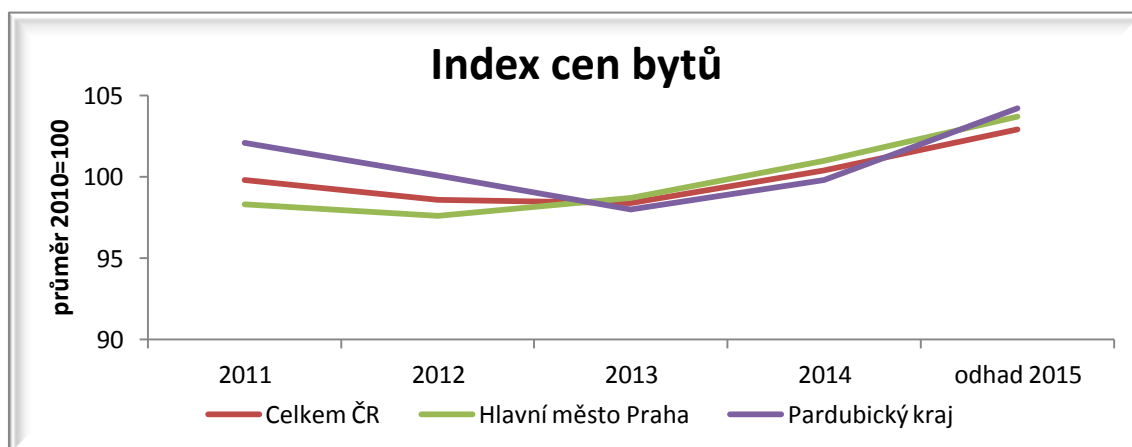
budované byty v rodinných domech tvořily více než polovinu celkového počtu nově zahájené bytové výstavby, přičemž největší nárůst rozestavěných bytů byl zaznamenán během druhého čtvrtletí 2015. Dokončeno bylo celkem 25 094 bytů, z toho největší podíl tvořily byty dokončené v rodinných domech. Největší nárůst dokončených bytů byl v posledním čtvrtletí roku 2015, jak je patrné z obrázku 6.



Obrázek 6: Dokončené byty v roce 2015

Zdroj: upraveno podle[15]

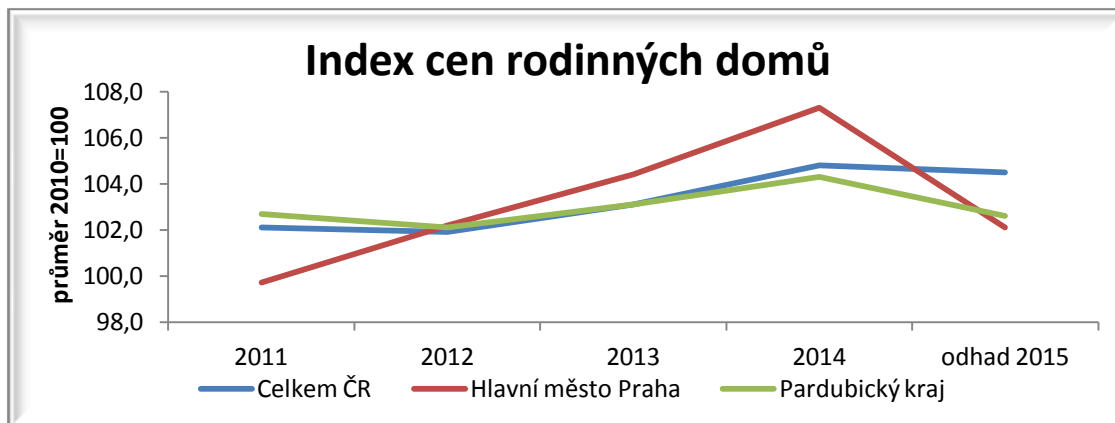
Zvýšená koupěschopná poptávka vytváří tlak na růst cen jednotlivých nemovitostí. Tržní ceny nemovitostí v roce 2015 zažívaly růst. Podle Hypoteční banky byl největší nárůst o 6,3 % zaznamenán u malometrážních bytů. Výrazný a od roku 2012 neustálý růst cen je zaznamenán u bytů zejména pražských. Souhrnný index ceny bytů ČR vykazuje výraznější růst od konce roku 2013, jak je zachyceno na obrázku 7. Průměrná kupní cena bytů za rok 2014 byla pro oblast Prahy okolo 44 635 Kč/m², v Pardubickém kraji byla průměrná cena výrazně nižší - okolo 19 872 Kč/m², přičemž průměrná kupní cena bytů v ČR byla 18 113 Kč/m². [13]



Obrázek 7: Index cen bytů

Zdroj: upraveno podle[13]

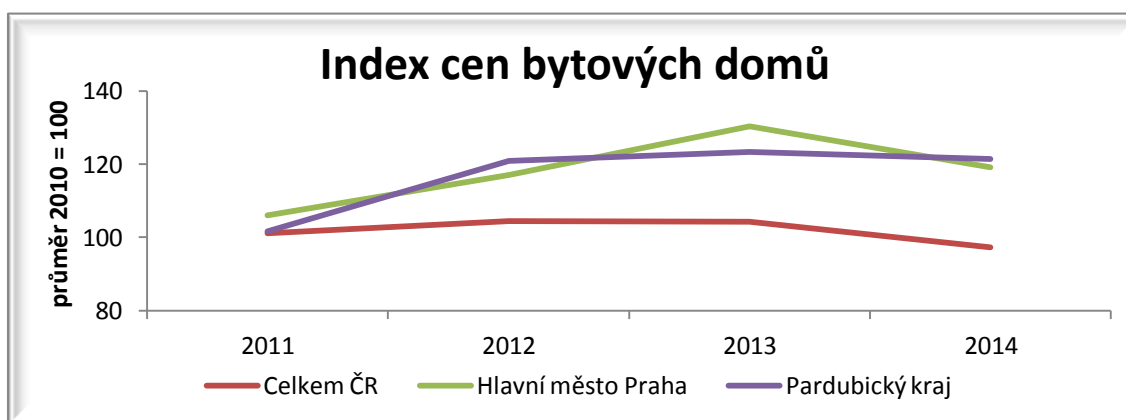
Mírnější růst cen byl pak u rodinných domů, viz obrázek 8, kde ceny ovlivnil především dražší stavební materiál, vytíženost stavebních společností i vyšší cena za práci. Výraznější růst indexu ceny rodinných domů byl ovšem u domů pražských, ale i tady se očekává v celkovém souhrnu za rok 2015 spíše pokles. Průměrná kupní cena v roce 2014 u rodinných domů byla v Praze okolo 8 124 Kč/m³, v Pardubickém kraji potom 2 155 Kč/m³, což se přibližovalo průměrné kupní ceně v ČR, která byla okolo 2 531 Kč/m³. Cena je ovlivněna zejména lokalitou, velikostí obce a stupněm opotřebení, který nemovitost vykazuje. [13]



Obrázek 8: Index cen rodinných domů

Zdroj: upraveno podle [13]

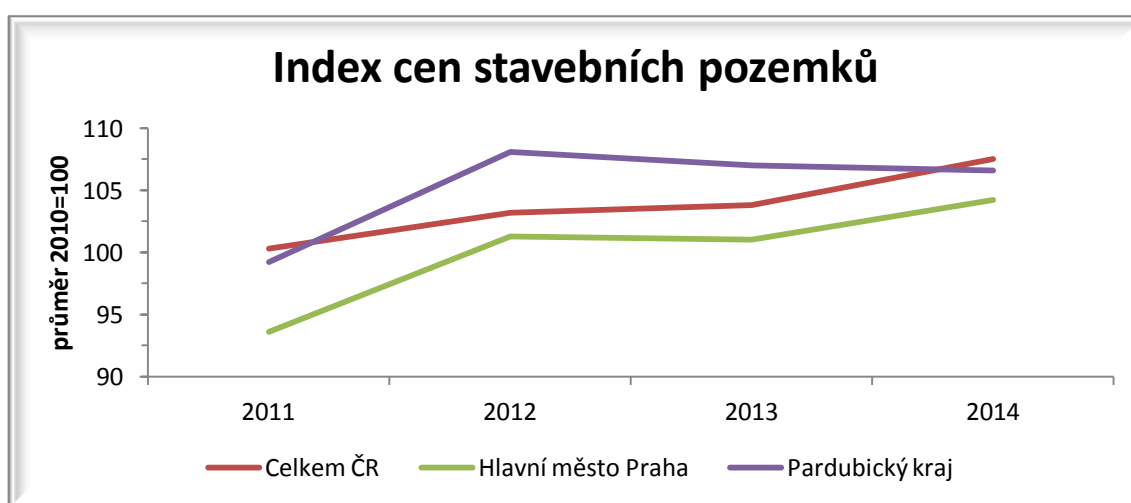
Co se týče indexu bytových domů, ten vykazoval růst zejména v letech 2012 a 2013, během roku 2014 pak došlo k poklesu cen bytových domů, jak je vidět u souhrnného indexu pro ČR i pro Prahu na obrázku 9. Průměrná kupní cena se u pražských bytů v bytových domech pohybovala v roce 2013 okolo 5 390 Kč/m³, ale v roce 2014 pouhých 4 025 Kč/m³. Oproti tomu v Pardubickém kraji byla cena průměrného bytu v bytovém domě v roce 2013 za 1 171 Kč/m³ a v roce 2014 za 1 758 Kč/m³. [13]



Obrázek 9: Index cen bytových domů

Zdroj: upraveno podle [13]

Následující obrázek 10 vyobrazuje index cen stavebních pozemků. V komparaci s vývojem ostatních rezidenčních nemovitostí lze charakterizovat vývoj stavebních pozemků jako pozvolný s trvalým růstovým trendem. Cena stavebních pozemků se liší v závislosti na atraktivnosti okresu a velikosti obce, kde v zásadě platí: čím má lokalita více obyvatel, tím je stavební pozemek dražší. Pro představu o závislosti ceny na velikosti obce se průměrná kupní cena stavebního pozemku pro okres Pardubice v roce 2014 pohybovala okolo 348 Kč/m² do 1 999 obyvatel, 821 Kč/m² pro velikost obce 2 000-9 999 obyvatel a nad 50 000 obyvatel 2 525 Kč/m², průměrná kupní cena stavebního pozemku v ČR byla 1 127 Kč/m². Na základě vývoje cen nemovitostí lze investice do stavebních pozemků řadit mezi velice stabilní investice s malým rizikem, a navíc vyznačující se nízkými náklady na údržbu. [13]



Obrázek 10: Index cen stavebních pozemků

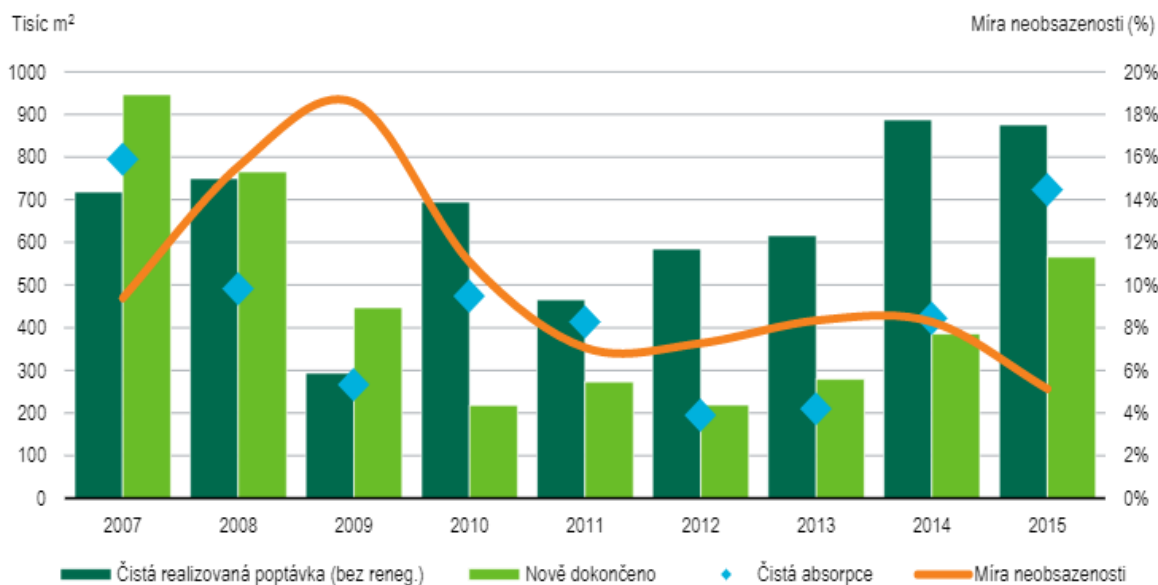
Zdroj: upraveno podle [13]

Očekávání ohledně vývoje na rezidenčním trhu jsou založena na pozitivním vývoji v loňském roce 2015. Očekává se, že i v roce 2016 bude trh výrazně ovlivněn investičními aktivitami. Z celého realitního trhu se očekává právě na tomto dílčím trhu největší počet zahájených developerských projektů. Zájem o investice by měl být podpořen přetrvávajícími nízkými úrokovými sazbami a zvýšenou dostupností financování. Další vývoj v oblasti rezidenčních nemovitostí bude ovlivněn mnoha faktory: ekonomickými podmínkami, zejména se projeví kumulace kapitálu a nejistota ohledně úrokových sazeb, dále spekulace na kurzu EUR/CZK; zaměstnaností a úrovni příjmů; demografickým vývojem; legislativním a daňovým prostředím. Negativní důsledky na vývoj trhu může mít růst zadluženosti obyvatelstva a insolvence, špatná bytová politika státu, přesycenost trhu s dalším nárůstem podílu vlastnického bydlení. [1]

3.1.2 TRH KOMERČNÍCH NEMOVITOSTÍ

Trh s komerčními nemovitostmi na změny ekonomiky reaguje ještě s trochu větším časovým zpožděním než trh rezidenčních nemovitostí. S příchodem finanční krize v roce 2008 se výnosnost komerčních nemovitostí razantně snížila. Poptávka po nově vystavěných nemovitostech klesla a vzrostla míra neobsazenosti nemovitostí. Situace se začala otáčet s koncem roku 2009 a až do roku 2013 lze trh charakterizovat jako poměrně stabilní, i co se zahraničních investorů týče. Ceny nájmu byly v poklesu, zvýšená neobsazenost pomalým tempem klesala a počet dokončených projektů byl střídavý s ohledem na probíhající krizi. Developeři byli během krize nuceni pozastavit některé projekty. Finanční krize tak zbrzdila spekulativní výstavbu, která měla pokrývat nenasycenou poptávku. V polovině roku 2012 se částečně projevil nárůst nové výstavby a trh zaznamenal zvýšení míry neobsazenosti oproti konci roku 2011. V roce 2012 pokračoval také nárůst dokončených kancelářských objektů a výše nájemného se stabilizovala. V roce 2014 se zase komerční nemovitosti dostaly do popředí zájmů investorů. Průmyslové odvětví zaznamenalo rozkvět po vstupu zahraničních investorů a oživení investičních aktivit v úspěšných průmyslových odvětvích a podnicích.

Konec roku 2015 pro trh industriálních nemovitostí vykazoval objem 5,69 miliónů m² moderních skladových a průmyslových ploch třídy A určených ke komerčnímu pronájmu. Lokalitou s největším podílem na industriálním trhu je Praha se 40% podílem. Za rok 2015 bylo v souhrnu dokončeno 565 700 m² industriálních ploch, což je nejvíce od roku 2008. Mezi tři největší budovy dokončené v tomto roce patří Panattoni Park Prague Airport, Amazon o velikosti 133 000 m² (developer Panattoni), CTPark Bor, BP12 o velikosti 61 900 m² (developer CTP Invest) a dále Prologis Park Prague – Jírny, DC5a o rozloze 31 700 m² (developer Prologis). Objem celkových realizovaných obchodů byl v roce 2015 obdobný s rokem předchozím, čistá realizovaná poptávka dosáhla 875 600 m². Vysoká míra poptávky snižovala míru neobsazenosti nemovitostí, viz obrázek 11, který byl zpracován v rámci průzkumu realitního trhu společností CBRE. V roce 2015 se míra neobsazenosti pohybovala okolo 5,1 %, což je o 3,2 % méně než v roce předchozím. Dle typu nájemce tvořily největší podíly na realizované poptávce z: 42 % pronajatých prostor logistické společnosti, 33 % výrobní společnosti a 25 % distribuční firmy. Zvyšující se obsazenost nemovitostí a zvýšený převis poptávky nad nabídkou dává prostor developerům opět začít se spekulativní výstavbou. [9]



Obrázek 11: Vývoj industriálního trhu v ČR podle CBRE Research, Industrial Research Forum

Zdroj: [9]

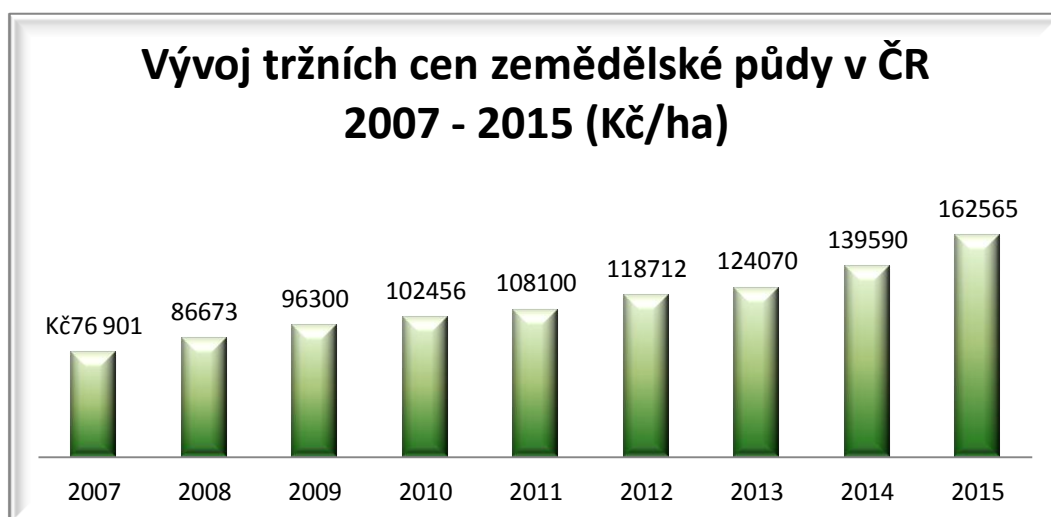
Co se týče maloobchodních prostor, ty kopírovaly trend vývoje průmyslových nemovitostí s časovým zpožděním. Zatímco rok 2014 byl považovaný za rok investic do průmyslových nemovitostí, rok 2015 byl označen jako rok investic na trhu s maloobchodními nemovitostmi. U maloobchodních nemovitostí pokles nezpůsobila ani tak finanční krize jako špatně zvolený mix nájemců či špatně vybraná lokalita nemovitosti. Oba faktory měly dopad na úbytek nájemníků a zvýšení neobsazenosti. Projekty zaměřené na výstavbu obchodních center jsou v současnosti spíše ojedinělé. Nájemné maloobchodních prostor se odvíjí od úspěšnosti obchodního centra, kde se nemovitost nachází, a která bude ovlivňovat i návštěvnost a atraktivitu.

Trh se také zaměřuje na sektor s kancelářskými nemovitostmi. Na kancelářském trhu je zjevná vyšší míra neobsazenosti, například v Praze v roce 2015 bylo k dispozici bezmála 15 % neobsazených kanceláří.

Na trhu nemovitostí z oblasti cestovního ruchu a volného času se v posledních letech neodehrály žádné podstatné změny. Provozy jednotlivých nemovitostí se musí umět vyrovnat s novým trendem dříve, než by mohl investici na tomto trhu ohrozit. Banky byly od finanční krize velice zdrženlivé, pokud se jednalo o financování projektů na obnovu hotelů apod. Pokles poptávky v průběhu finanční krize se strana nabídky snažila vykompenzovat snížením cenových požadavků na zákazníky. Od roku 2010 trh s nemovitostmi v oblasti cestovního ruchu a volného času mírně roste, v posledních několika letech už spíše stagnuje. Tento trh je výrazně ovlivněn výší dotací z EU. Negativní vliv na rozvoj tohoto trhu má absence

vybaveností službami vyšší kategorie. Rozvojový potenciál odborníci vidí jak v Praze, tak i na dalších atraktivních místech, kde by se mohl rozvinout segment zábavných či zážitkových parků.

Na popularitě investorů nabývají také zemědělské pozemky, především se jedná o ornou půdu, která se rychle zhodnocuje. Ceny zemědělských pozemků se zvýšily v roce 2015 o 16,46 % na 162 565 Kč za hektar, v předchozím roce došlo k meziročnímu navýšení cen zemědělské půdy o 12,51 %. Vývoj cen zemědělské půdy je znázorněn na následujícím obrázku 12. Nejčastější cena za m² byla v roce 2015 v rozmezí 13-23 Kč v závislosti na kvalitě orné půdy a míře konkurence, kdy cena kvalitní půdy v lokalitách s vysokou konkurencí se mohla pohybovat až přes 30 Kč/m². Největší poptávka byla po výměrách střední velikosti (5-50 ha), která je investorsky nejzajímavější. U pozemků větších rozměrů chybí koupěschopnost zájemců.



Obrázek 12: Vývoj tržních cen zemědělské půdy v ČR v letech 2007-2015

Zdroj: [50]

V oblasti komerčních nemovitostí je očekáván pozitivní vývoj cen a rostoucí tendence v počtu komerčních obchodů. Trh s kancelářskými nemovitostmi může ovlivňovat zvýšená neobsazenost, která by mohla vyvíjet tlak na snížení výše nájemného, přičemž se poptávají především nové či moderní kancelářské prostory. V případě ostatních maloobchodních ploch se očekávají investice zejména do modernizace stávajících komplexů než do výstavby nových projektů. Výrazný vliv na rozhodování investorů v oblasti komerčních nemovitostí bude mít stejně jako u rezidenčních nemovitostí stav české ekonomiky. Pozitivní vliv by měla mít rostoucí atraktivita ČR a její význam v rozvoji nových technologií. Očekávané negativní vlivy potom mohou pramenit z mezinárodní politické a ekonomické situace, hlavně pro ČR důležité nejistoty ohledně výkonnosti německé ekonomiky v následujících letech. [1]

3.1.3 ČINNOSTI V OBLASTI NEMOVITOSTÍ

Z hlediska statistické klasifikace ekonomických činností označované pro ČR jako CZ-NACE jsou činnosti realitních subjektů zahrnuty pod kódem 68 jako činnosti v oblasti nemovitostí. Do této sekce jsou zařazeny ekonomické subjekty, které vykonávají jako jednu ze svých hlavních činností: „*nákup a následný prodej vlastních nemovitostí; pronájem a správa vlastních nebo pronajatých nemovitostí, činnosti v oblasti nemovitostí na základě smlouvy nebo dohody, zprostředkovatelské činnosti realitních agentur, správa nemovitostí na základě smlouvy nebo dohody*“¹⁶.

Podle dostupných statistik bylo v roce 2014 zaměstnáno v činnostech v oblasti nemovitostí přibližně 46 200 osob z celkově zaměstnaných 4 974 300 osob. Počet zaměstnaných v daném oboru meziročně poklesl zhruba o 5,5 %. V roce 2014 celkový počet ekonomických subjektů, u kterých převažuje právě činnost v oblasti nemovitostí a u kterých byla zjištěna prokazatelná aktivita, byl 72 584. Pro rok 2015 bylo těchto subjektů splňujících dané kritérium zjištěno 66 745. Následující tabulka 2 zobrazuje vývoj počtu ekonomických subjektů v daném oboru klasifikovaném z hlediska CZ-NACE. [15]

Tabulka 2: Vývoj subjektů zabývajících se činností v oblasti nemovitostí v ČR

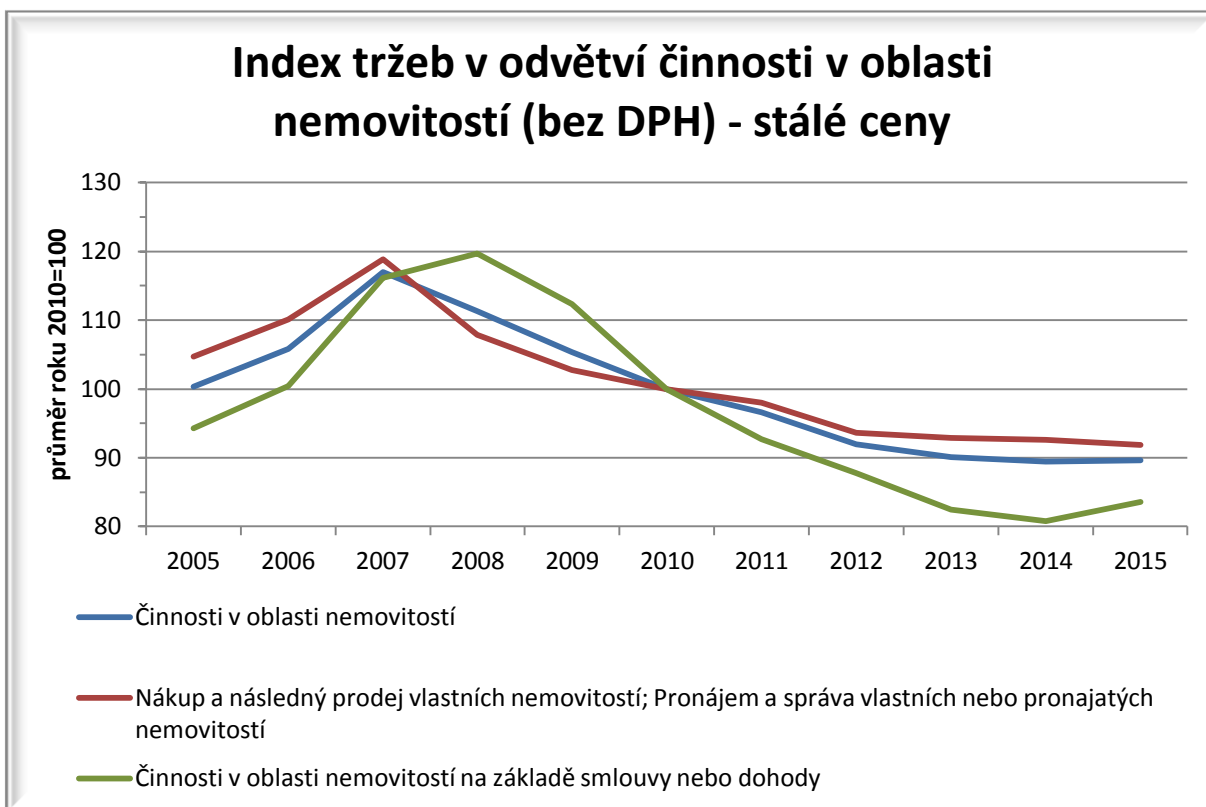
Vývoj ekonomických subjektů zabývajících se činností v oblasti nemovitostí v ČR						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Registrované subjekty	146 313	152 349	154 621	152 131	156 001	159 056
Subjekty se zjištěnou aktivitou	68 422	70 089	78 901	78 373	72 584	66 745

Zdroj: upraveno podle [15]

Tržby jaké ekonomické subjekty na realitním trhu inkasují, závisejí i na tom, jak se daří celé ekonomice. Z obrázku 13 je patrné, kdy se české ekonomice a realitním zprostředkovatelům dařilo, a jak se od roku 2008 vypořádávali s dopady finanční krize. Největší realitní boom a největší tržby ekonomické subjekty zažívaly v roce 2007, kdy před finanční krizí index tržeb pro činnosti v oblasti nemovitostí dosahoval 117 % a pro index tržeb činnosti v oblasti nemovitostí na základě smlouvy nebo dohody 116,2 %, přičemž tyto tržby jsou uváděny ve stálých cenách a základní index 100 je uveden pro rok 2010. Nejnižší tržby jsou zatím od roku 2005 evidovány v roce 2014, kdy bazický index činností v oblasti nemovitostí dosahoval 89,4 % a index tržeb činnosti oblasti nemovitostí na základě smlouvy

¹⁶ Dělení CZ-NACE dostupné na: http://www.info.mfcr.cz/ares/nace/ares_nace.html.cz.

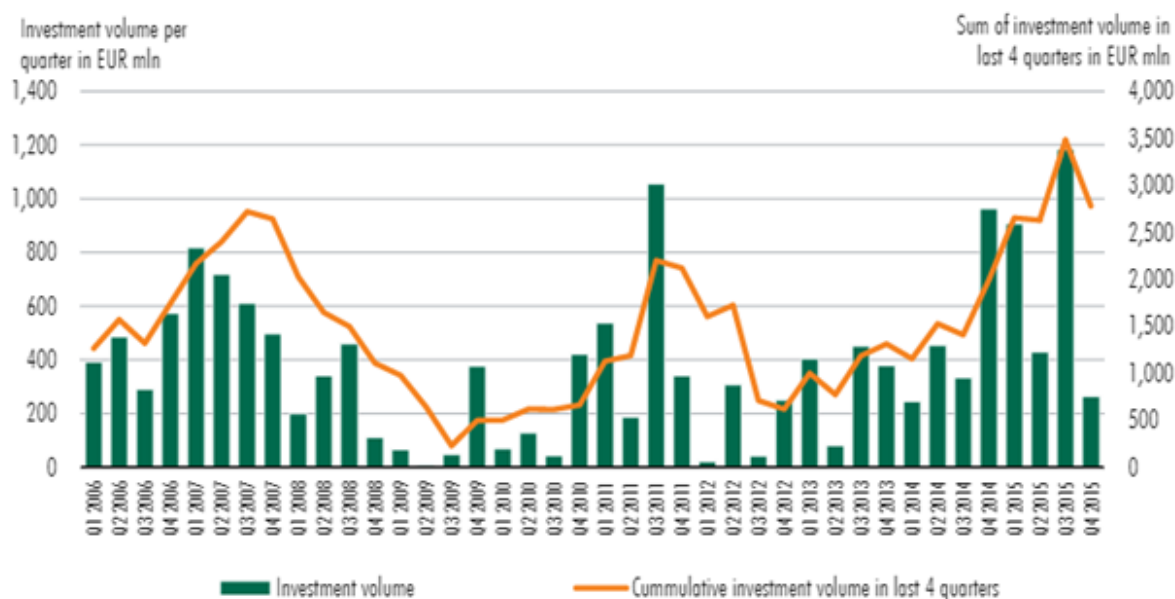
nebo dohody 80,8 %. V roce 2015 index tržeb mírně vzrostl na 89,6 % a pro tržby z činností v oblasti nemovitostí na základě smlouvy nebo dohody index vzrostl na 83,6 %. [15]



Obrázek 13: Index tržeb v odvětví činnosti v oblasti nemovitostí (bez DPH)

Zdroj: upraveno podle [15]

Za rok 2015 dosáhly realitní transakce v ČR celkové hodnoty 2,781 miliard eur. Hlavní podíl ve výši 1,250 miliard eur na celkovém objemu transakcí měl prodej obchodního domu Palladium v Praze a dále koupě platformy rezidenčních nemovitostí RPG Byty. Většinovým vlastníkem obchodního centra Palladium se stala německá společnost Union Investment, která obchodní centrum koupila za zhruba 570 milionů eur. V obchodu RPG Byty se jednalo o obchod přibližně ve výši 700 milionů eur a zahrnoval portfolio 43 tisíc bytů nacházejících se na Ostravsku, novým majitel se stala společnost Round Hill Capital. Realitní trh s kancelářskými prostory vytvořil objem transakcí zhruba ve výši 508 milionů eur, maloobchodní sektor tvořil realizované investice ve výši 502 milionů eur a trh s průmyslovými nemovitostmi dosáhl pouze 254 milionů eur. Transakce týkající se nemovitostí z oblasti cestovního ruchu dosáhly 126 milionů eur a zbytek z celkového objemu tvořil trh s rezidenčními nemovitostmi. Vývoj investovaných objemů zachycuje obrázek 14, který byl vypracován na základě průzkumu trhu společností CBRE. [10]



Obrázek 14: Objemy investic do nemovitostí za jednotlivé kvartály v ČR¹⁷

Zdroj: [10]

Oproti loňskému roku došlo zhruba k padesátiprocentnímu nárůstu objemu transakcí. Rok 2015 z pohledu objemu transakcí je rekordním rokem od skončení finanční krize. Pro rok 2016 je predikován dle ARK ČR na základě studie Outlook 2016 od společnosti CBRE mírný pokles objemů investic na realitním trhu - zhruba na úroveň dvou miliard eur (přibližně 54 miliard korun českých). V maloobchodním sektoru se předpokládá nasycení českého trhu, během roku 2016 by mělo dojít k dostavbě pouze dvou nových obchodních center v Hradci Králové a v Přerově. Také kapacita hlavní nákupní třídy Pařížské ulice, tzv. high street, vyznačující se luxusními značkami, je omezená a v závislosti na rostoucí ekonomice je očekávána expanze mimo tuto nákupní třídu. Na trhu průmyslových nemovitostí se predikuje poptávka především po velkých logistických parcích z důvodu rostoucí poptávky ze strany elektronických obchodů. Trh kancelářských prostor bude pokračovat v oživení, které bude nepochybně ovlivňovat i růst ceny nájmu. [1]

¹⁷ Investment volume - investovaný objem. Cumulative investment volume in last 4 quarters – souhrnný objem investic za poslední 4 kvartály. Investment volume per quarter in EUR mln – investovaný objem za kvartál v mil EUR. Sum of investment volume in last 4 quarters in EUR mln – souhrnný objem investic za poslední 4 kvartály v mil EUR.

3.2 REALIZOVANÉ DOTAZNÍKOVÉ ŠETŘENÍ

V rámci diplomové práce byl ve spolupráci s oslovenými respondenty proveden průzkum - hodnocení spokojenosti klientů realitních zprostředkovatelů na základě osobní zkušenosti s realitními makléři na tuzemském realitním trhu. Po přípravné fázi probíhal samotný průzkum během měsíců prosince 2015, ledna a února 2016. K vyhodnocení dotazníkového šetření došlo na konci března 2016. Průzkum probíhal na území Pardubického kraje.

Hlavním cílem průzkumu bylo zjistit zkušenosti a postoje klientů realitních kanceláří týkající se spolupráce s realitními zprostředkovateli na základě zrealizovaných obchodních transakcí s nemovitostmi. Výsledek průzkumu se stal podkladem pro zhodnocení spokojenosti s poskytovanými realitními službami a pro ověření stanovených hypotéz, které vycházejí z průzkumů minulých let. Cílovou skupinou, kterou tvořili oslovení respondenti, byli občané Pardubického kraje.

Na základě předchozího uvážení byla jako technika pro sběr informací zvolena metoda dotazníkového šetření. Metoda dotazníkového šetření byla zvolena zejména pro svou relativní dostupnost a rychlost shromažďování komplexních dat od velkého množství respondentů. Dotazník určený k danému průzkumu obsahoval polouzavřené otázky zaměřené na spokojenost se službami realitních zprostředkovatelů, na výhody a nevýhody realizace obchodní transakce ve spolupráci s realitním makléřem a na další zkušenosti týkající se realitního trhu. Dalším typem otázek, které dotazník obsahoval, byly otázky identifikační, které byly nezbytné pro vyhodnocení průzkumu a kategorizaci respondentů do různých skupin. Dotazníky byly vypracovávány anonymně. Počet respondentů byl stanoven tak, aby výsledky byly statisticky významné.

3.2.1 METODIKA DOTAZNÍKOVÉHO ŠETŘENÍ

Dotazníkovým šetřením je označena metoda výzkumu pro hromadné získávání údajů. Osobou realizující dotazníkové šetření je tzv. tazatel, v tomto případě byl tazatel shodný s autorem diplomové práce. Respondentem se pro účely daného dotazníkového šetření rozumí osoba, která byla v rámci průzkumu oslovena, byla způsobilá odpovídat na otázky, to znamená, že měla osobní zkušenosti s realitními zprostředkovateli a dotazník odevzdala správně vyplněný a v řádném termínu. Souhrn všech dotazníků je označován jako soubor.

Dotazník z hlediska technického obsahoval celkem patnáct otázek, přičemž z toho tři otázky byly identifikační. Dotazník byl zahájen krátkým úvodem, který stručně charakterizoval důvod a předmět dotazníkového šetření. Dále již pokračovaly meritorní

otázky, které se zaměřovaly na spokojenost klientů se službami poskytovanými realitními kancelářemi na českém realitním trhu. Další skupinu tvořily otázky, které se týkaly zkušeností respondentů s realitním trhem, a posledním souborem byly identifikační otázky, které umožnily respondenty lépe rozřadit do skupin. Na závěr dotazníku po všech otázkách respondenti dostali prostor v sekci poznámky k dotazníku vyjádřit své další názory, zkušenosti z realitního trhu a další (tento bod byl zcela dobrovolný). U otázek anketního šetření byl vždy výčet předepsaných možných odpovědí a dále u některých byla i možnost odpovědi jiné. Polouzavřené otázky zajišťovaly jasný a pro respondenty časově méně náročný způsob odpovědí. Dotazník využitý v rámci realizovaného průzkumu je součástí přílohy A, která je uvedena na konci diplomové práce.

Respondenti byli vybíráni na základě náhodného výběru. Při výběru respondentů ze základního souboru, celkové populace ČR, se nelze vyhnout tzv. výběrové chybě, kterou je možné minimalizovat správným poměrem a výběrem jednotlivých respondentů tak, aby se dosáhlo co nejlepšího reprezentativního vzorku. Pro stanovení minimálního počtu respondentů byla vybrána statistická metoda tzv. maximální přípustná chyba. Výše minimálního počtu respondentů byla stanovena na základě následujícího vzorce určeného pro stanovení rozsahu výběrového vzorku (1).

$$n \geq \frac{z^2 * \pi * (1 - \pi)}{\Delta^2}, \quad (1)$$

kde n - minimální počet respondentů;

z - kritická hodnota normovaného normálního rozdělení při zvolené hladině významnosti;

π - relativní četnost základního souboru stanovená na základě předchozích znalostí nebo jako odhad průměru na základě předvýběru, pokud je absence předchozích znalostí, pro odhad se použije $\pi = 0,5$ (neboli se uvažuje maximální hodnota rozptylu);

Δ - zvolená maximální přípustná chyba odhadu. [38]

Pro výpočet minimálního rozsahu respondentů byla stanovena hladina významnosti $\alpha=0,05$, kvantil¹⁸ normovaného normálního rozdělení pro konstrukci 95% intervalu spolehlivosti je $z=1,645$ a maximální přípustná chyba byla zvolena ve výši 10 %, viz příklad (2).

$$n \geq \frac{1,645^2 * 0,5 * (1 - 0,5)}{0,1^2} \quad (2)$$

$$n \geq 67,65$$

$$n \doteq 68$$

¹⁸ Dostupné na: <http://statistika.vse.cz/download/materialy/tabulky.pdf>.

Na základě výsledku výpočtu minimálního počtu respondentů bylo zjištěno, že je potřeba do reprezentativního výběrového vzorku zahrnout alespoň 68 respondentů. Pro výběr náhodného vzorku byla nastavena následující kritéria: obsah základního vzorku minimálně 68 respondentů, zajistit zastoupení respondentů v daných věkových skupinách. Při realizaci dotazníkové šetření se tazatel snažil pracovat s předpokladem – výběr nesmí obsahovat dva nebo více členů jedné domácnosti. Jelikož se jednalo o anonymní dotazníkové šetření, mohlo dojít nevědomě k porušení nastaveného předpokladu, přestože se tazatel snažil tuto chybu minimalizovat upozorněním v rámci ústního sdělení či v rámci emailové zprávy. Respondenti vyplňovali dotazník na základě přímého rozhovoru s tazatelem nebo na základě kontaktu elektronickou formou prostřednictvím portálu www.survio.cz, který umožňuje v základní bezplatné verzi tvorbu on-line dotazníků a sběr jednotlivých odpovědí. Na vyplnění a zaslání on-line dotazníku bylo vymezeno 60 dní. V rámci dotazníkového šetření bylo osloveno celkem 254 osob, z toho 71,1 % nesplňovalo kritéria, aby se mohli stát respondenty dotazníkového šetření, a 2,2 % bylo vyloučeno z výzkumu pro podezření z duplicity nebo neúplnosti vyplněného dotazníku.

Zjištěná data byla, po shromáždění požadovaného objemu, v první fázi rozříděna a zpracována za pomoci MS Excel. V prostředí MS Excel došlo k sestavení datové matice a průběžně se zadáváním dat probíhala také kontrola duplicit a úplnosti vyplněných dotazníků. V další fázi byla provedena kategorizace jednotlivých odpovědí dle relativních četností. Současně byla dále provedena komparace stanovených hypotéz a získaných odpovědí. Na závěr byla zformulována interpretace zjištěných dat.

3.2.2 STANOVENÍ HYPOTÉZ

Cílem dotazníkového šetření bylo zmapování spokojenosti klientů se službami, které poskytují realitní kanceláře v ČR, na základě osobní zkušenosti, dále potom jejich investiční činnost na realitním trhu. Hypotézy byly sestaveny v rámci analýzy současné situace na realitním trhu v ČR a na základě výsledků výzkumů provedených v minulých letech.

Cíle a hypotézy výzkumu byly následující:

Cíl1: Zjistit, zdali jsou klienti realitních kanceláří spokojeni se službami realitních zprostředkovatelů.

H1: „Většina klientů realitních kanceláří nebyla se službami spokojena.“

Cíl2: Zjistit, zda dosavadní legislativní úprava pro výkon realitního makléře se zdá být klientům realitních kanceláří dostatečná, a tedy realitní trh není potřeba výrazněji regulovat.

H2: „Majorita klientů realitních zprostředkovatelů pokládá současné nastavení podmínek pro výkon realitního makléře za nedostatečné.“

Cíl3: Zjistit, za jakým účelem obyvatelé České republiky realizují obchody na realitním trhu.

H3: „Majorita obyvatel České republiky realizuje obchod na realitním trhu z důvodu vlastního bydlení.“

Výše uvedené hypotézy H1 a H2 byly definovány na základě dotazníkového šetření¹⁹, které pořádalo Ministerstvo pro místní rozvoj v rámci přípravy věcného záměru zákona o realitním podnikání. Tato akce probíhala od 23. 06. 2014 do 20. 07. 2014. Dotazníkové šetření obsahovalo dva typy dotazníků, kdy jeden byl zaměřený na spotřebitele a druhý na realitní zprostředkovatele. Celkem byly zaznamenány odpovědi od 2 284 respondentů. Na základě dotazníku určeného pro spotřebitele neboli klienty realitních kanceláří z 923 odpovědí ohodnotilo své dosavadní zkušenosti s realitními zprostředkovateli 10,62% podílem jako výborné, 31,31 % jako dobré a v souhrnu 58,07 % jako spíše horší nebo velmi špatné. Na základě dotazníku určeného pro spotřebitele neboli klienty realitních kanceláří z 1 049 odpovědí 79,89 % uvedlo, že podmínky pro výkon realitního makléře nejsou dostatečné. Stejný názor mají i oslovení realitní zprostředkovatelé, kteří nepovažují podmínky za dostatečné z 80,34 % z celkových 1 231 respondentů.

Třetí hypotéza H3 vychází z průzkumu²⁰ developerské společnosti EKOSPOL. Průzkumu se zúčastnilo 988 respondentů a výzkum probíhal od 01. 01. 2012 do 31. 10. 2012. Průzkumu se zúčastnili klienti společnosti EKOSPOL, kteří ve sledovaném období zakoupili alespoň jeden nový byt. Dotazování probíhalo formou osobního kontaktu při podpisu kupní smlouvy. Na základě výsledků průzkumu bylo zjištěno, že 65,66 % klientů společnosti EKOSPOL nakupuje byt z důvodu vlastního bydlení, 24,10 % z důvodu investice a 10,24 % z důvodu zabezpečení svých dětí.

3.2.3 ANALÝZA DAT

Analýza dat probíhala na základě sestavené datové matice, která byla výstupem první fáze dotazníkového průzkumu. Cílem druhé fáze, tj. analýzy dat, bylo získat základní statistický popis výběrového souboru, především pak modus; absolutní a relativní četnost odpovědí a zmiňované četnosti odpovědí v závislosti na zvolených kategoriích (pohlaví, věk, vzdělání).

¹⁹ Dostupné na: <http://www.mmr.cz/cs/Verejne-investovani/Verejne-drazby-a-realitni-cinnost/Realitnizakon/Zverejneni-vysledku-dotaznikove-akce>.

²⁰ Dostupné na: <http://www.hypindex.cz/pruzkum-mezi-1000-respondenty-ctvrtina-novych-bytu-se-prodava-na-investici-cesi-neveri-v-budoucnost-penzijnho-systemu/>.

1. otázka: Jaké jsou Vaše osobní zkušenosti s realitními zprostředkovateli?

První otázka byla položena z důvodu zjištění zkušeností, které respondenti mají s realitním trhem. Otázka obsahovala možnosti: prodej nemovitosti, koupě nemovitosti, pronájem nemovitosti, jiná investiční transakce. Respondenti měli možnost označit více variant odpovědí.



Obrázek 15: Realizované obchody ve spolupráci s RK

Zdroj: vlastní zpracování

Z celkových 68 respondentů bylo zjištěno viz obrázek 15, že 20 % (18 respondentů) využilo služeb realitních zprostředkovatelů při obchodní transakci - prodej nemovitosti, 41 % (36 respondentů) dotázaných při koupi nemovitosti a 39 % (34 respondentů), když řešilo pronájem nemovitosti. Více než 17 zúčastněných mělo zkušenosti alespoň se dvěma typy realizovaných obchodů.

2. otázka: Jak jste byl/a spokojen/a se službami realitních zprostředkovatelů?

Druhá otázka byla zaměřena na spokojenost se službami realitních zprostředkovatelů. Respondenti měli možnost vybrat pouze jednu z variant odpovědí. Možnosti odpovědí jsou vyjádřeny v absolutní a relativní četnosti v následující tabulce 3.

Tabulka 3: Hodnocení spokojenosti se službami realitních zprostředkovatelů

Hodnocení spokojenosti se službami realitních zprostředkovatelů		
Zaznamenané odpovědi:	Absolutní četnost	Relativní četnost (%)
Služby byly na profesionální úrovni bez výhrad.	19	28 %
Služby byly na dobré úrovni s drobnými připomínkami.	36	53 %
Služby byly spíše horší.	11	16 %
Služby byly na velice špatné úrovni.	2	3 %

Zdroj: vlastní zpracování

Možnost - služby byly na dobré úrovni s drobnými připomínkami, zvolilo 53 % dotázaných, 28 % respondentů ohodnotilo služby realitních zprostředkovatelů, které jim

byly poskytnuty, jako služby na profesionální úrovni bez výhrad a zbylých 19 % respondentů bylo nespokojeno s poskytnutými službami.

3. otázka: S jakou realitní kanceláří jste spolupracovala?

Třetí otázka byla položena s cílem zmapovat realitní kanceláře, které poskytovaly hodnocené realitní služby respondentům. U této otázky mohl respondent označit více variant odpovědí.

Nejvíce zkušeností, ve 29 případech, respondenti měli s realitní společností M&M reality holding a.s., následovala zkušenost ve 24 případech s realitními makléři ze společnosti RE/MAX, po dvou případech byla zaznamenána spolupráce s realitními kanceláři STING s.r.o., Next Reality Group a.s., Realitní kancelář POHODA a v jednom případě Century 21. Dále 19 respondentů vybralo variantu „jiné“ pro neuvedenou realitní kancelář. Respondenti u varianty „jiné“ uvedli realitní kanceláře: Garanční fond bydlení Slatiňany, Joštova realitní kancelář – Jork, spol. s.r.o., J&M Top reality s.r.o., Nejlepší bydlení realitní společnost, s.r.o., Donetta s. r. o., ARCHER reality, a. s., OMEGA REALITY, JURIS REAL, spol. s.r.o., Reality Černý s.r.o., NOVÁ ADRESA, s.r.o., Dům realit.cz, REJN GROUP s.r.o & Realitní kancelář Rejn a.s., ATHENA CZ, s.r.o., MAXIMA reality, Pink Reality s.r.o. byly uvedeny ve dvou záznamech, Realitní společnost České spořitelny – Byty Domy Nemovitosti s.r.o. byly uvedeny u třech respondentů. Přestože dotazníkové šetření probíhalo na území Pardubického kraje, nebyly z dotazníkového šetření vyloučeny další zkušenosti s realitními kanceláři z jiných krajů.

Následující tabulka 4 zobrazuje hodnocení spokojenosti respondenta se službami realitních kanceláří v závislosti na realitním zprostředkovateli, s kterým respondent uvedl dřívější spolupráci. Nejlepší hodnocení získala realitní kancelář RE/MAX, u které 21 respondentů hodnotilo poskytnuté služby na profesionální nebo dobré úrovni. Avšak od realitních kanceláří M&M reality holding a.s., STING s.r.o., Realitní kancelář POHODA si respondenti odnesli i negativní zkušenosti.

Tabulka 4: Hodnocení spokojenosti se službami realitních zprostředkovatelů v závislosti na realitní kanceláři

Hodnocení spokojenosti se službami realitních zprostředkovatelů (Výskyt z počtu respondentů, kteří uvedli zkušenost s danou RK v %)				
Realitní kanceláře:	Služby byly na profesionální úrovni bez výhrad.	Služby byly na dobré úrovni s drobnými připomínkami.	Služby byly spíše horší.	Služby byly na velice špatné úrovni.
M&M reality holding a.s. (29 respondentů)	10,3 %	48,3 %	17,2 %	6,9 %
RE/MAX (24 respondentů)	29,1 %	58,3 %	12,5 %*	0 %
STING s.r.o. (6 respondentů)	50 %	33,3 %	16,7 %	16,7 %
Next Reality Group a.s. (2 respondenty)	0 %	100 %	0 %	0 %
Realitní kancelář POHODA (2 respondenty)	0 %	0 %	100 %	0 %
Century 21 (1 respondent)	0 %	100 %	0 %	0 %
Jiné (19 respondentů)	31,6 %	52,6 %	15,8 %	0 %

**Pozn.: z toho ve dvou případech bylo uvedeno, že špatná zkušenost s RK se týkala převážně další uvedené RK (tzn. jiné než RK RE/MAX)*

Zdroj: vlastní zpracování

4. otázka: V případě realizace další transakce na realitním trhu využijete opět služeb realitních zprostředkovatelů?

Čtvrtá otázka zjišťovala, zda při realizaci další transakce respondent využije opět služeb realitních zprostředkovatelů. Respondenti si vybírali jednu z uvedených možností, viz tabulka 5.

Tabulka 5: Realizace další transakce na realitním trhu

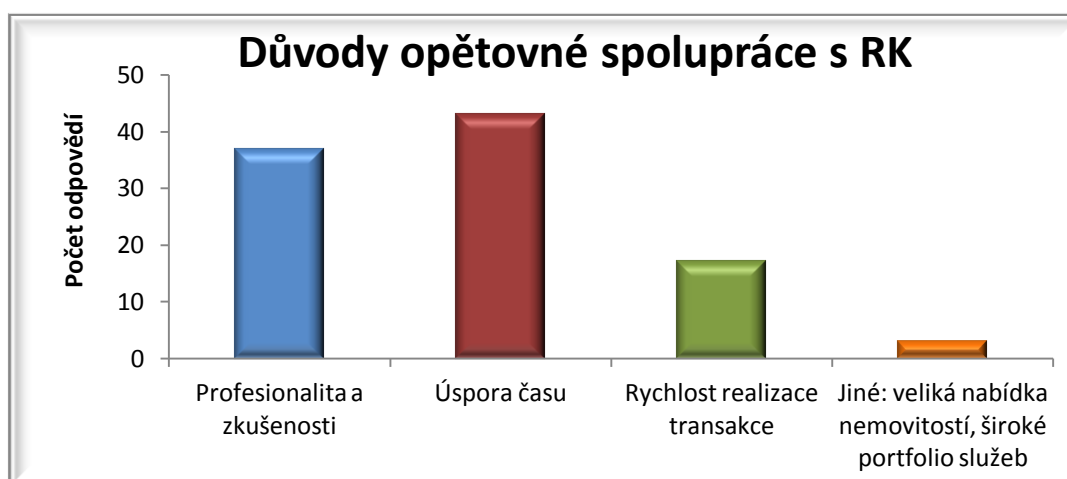
Realizace další transakce na realitním trhu		
Zaznamenané odpovědi:	Absolutní četnost	Relativní četnost (%)
Ano, využiji stejnou kancelář.	21	31 %
Ano, ale tentokrát využiji jinou realitní kancelář.	6	9 %
Ne, další transakci na realitním trhu již budu realizovat sám/a.	9	13 %
Rozhodnutí bude nezávislé na předchozích zkušenostech.	32	47 %

Zdroj: vlastní zpracování

Nejčastější odpovědí na danou otázku bylo, že rozhodnutí, zda další respondentem realizovaná obchodní transakce proběhne ve spolupráci s realitními zprostředkovateli, bude nezávislé na předchozích zkušenostech a bude záviset především na individuální nabídce, která se bude uvažované obchodní transakce s nemovitostí týkat. V rámci této otázky byl respondentem v několika málo případech uveden komentář, že se spolupráce s realitními zprostředkovateli nelze v mnoha případech vyhnout, jelikož většinu nemovitostí mají v nabídce na pardubickém realitním trhu právě realitní kanceláře.

5. otázka: Z jakého hlavního důvodu byste služeb realitních zprostředkovatelů opět využil/a?

Další otázka zjišťovala hlavní motivy, které vedou k opakované spolupráci respondenta s realitním zprostředkovatelem. Respondent mohl vybrat více odpovědí a měl možnost připsat možnost důvodu vlastní. Jednotlivé odpovědi zobrazuje níže uvedený obrázek 16.



Obrázek 16: Důvody opětovné spolupráce s RK

Zdroj: vlastní zpracování

Mezi hlavní důvody, proč realizovat znovu obchod s nemovitostí přes realitní kancelář, patří všechny navržené varianty odpovědí. Z celkového počtu respondentů právě 51,5 % vybralo jako důvod k opětovné spolupráci s RK profesionalitu a zkušenosti s RK, 63,3 % dále zvolilo faktor úspory času a 25 % se přiklonilo i k faktoru rychlosti realizované transakce, 4 % respondentů vybralo i variantu „jiné“, kde se nejčastěji objevoval komentář - široká nabídka nemovitostí RK, rozsah nabízených služeb včetně administrativy související se smluveným obchodem. Odpovědi na tuto otázku byly značně ovlivněny tím, zda respondent hodnotil služby RK na dostačující úrovni nebo profesionální úrovni. V závislosti na tom právě 8 respondentů uvedlo, že se již snaží realitním zprostředkovatelům vyhýbat a nevidí žádné důvody, které by vedly ke spolupráci s realitními zprostředkovateli.

6. otázka: Z jakého hlavního důvodu byste služeb realitních zprostředkovatelů již nevyužil/a?

Šestá otázka je protikladem otázky páté a zaměřovala se na negativní stránky spolupráce s realitními zprostředkovateli. Stejně jako u předchozí otázky respondent mohl vybrat více variant odpovědí a měl možnost připsat variantu důvodu vlastní.



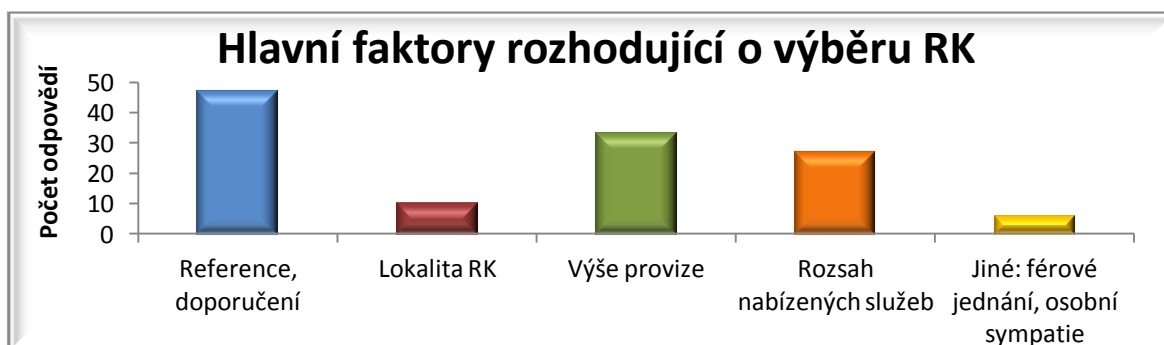
Obrázek 17: Důvody proč již nevyužít služeb RK

Zdroj: vlastní zpracování

Jako hlavní důvod, proč již nevyužít služeb realitních zprostředkovatelů, vidí respondenti, viz obrázek 17, v ceně poskytovaných služeb, které se zdají být vybraným osloveným klientům RK předražené, druhým nejčastějším důvodem byla nespokojenost s kvalitou poskytovaných služeb, dále potom nekalé jednání a v poslední řadě špatná vymahatelnost práva, nedochvilnost a nedůvěra v realitního zprostředkovatele. Stejně jako předchozí otázka i tato souvisí s hodnocením služeb RK spíše na horší či špatné úrovni, popřípadě měl drobné výhrady k poskytovaným službám, v závislosti na tom překvapivě 11 respondentů nevedlo žádné důvody nebo kladli důraz na to, že služeb realitních kanceláří využijí vždy.

7. otázka: Jaké faktory podle Vás hrají roli při výběru realitní kanceláře?

Sedmá otázka se zaměřovala na zjištění hlavních faktorů, které hrají roli při výběru realitní kanceláře. Respondenti měli opět možnost označit více možností odpovědí viz obrázek 18.



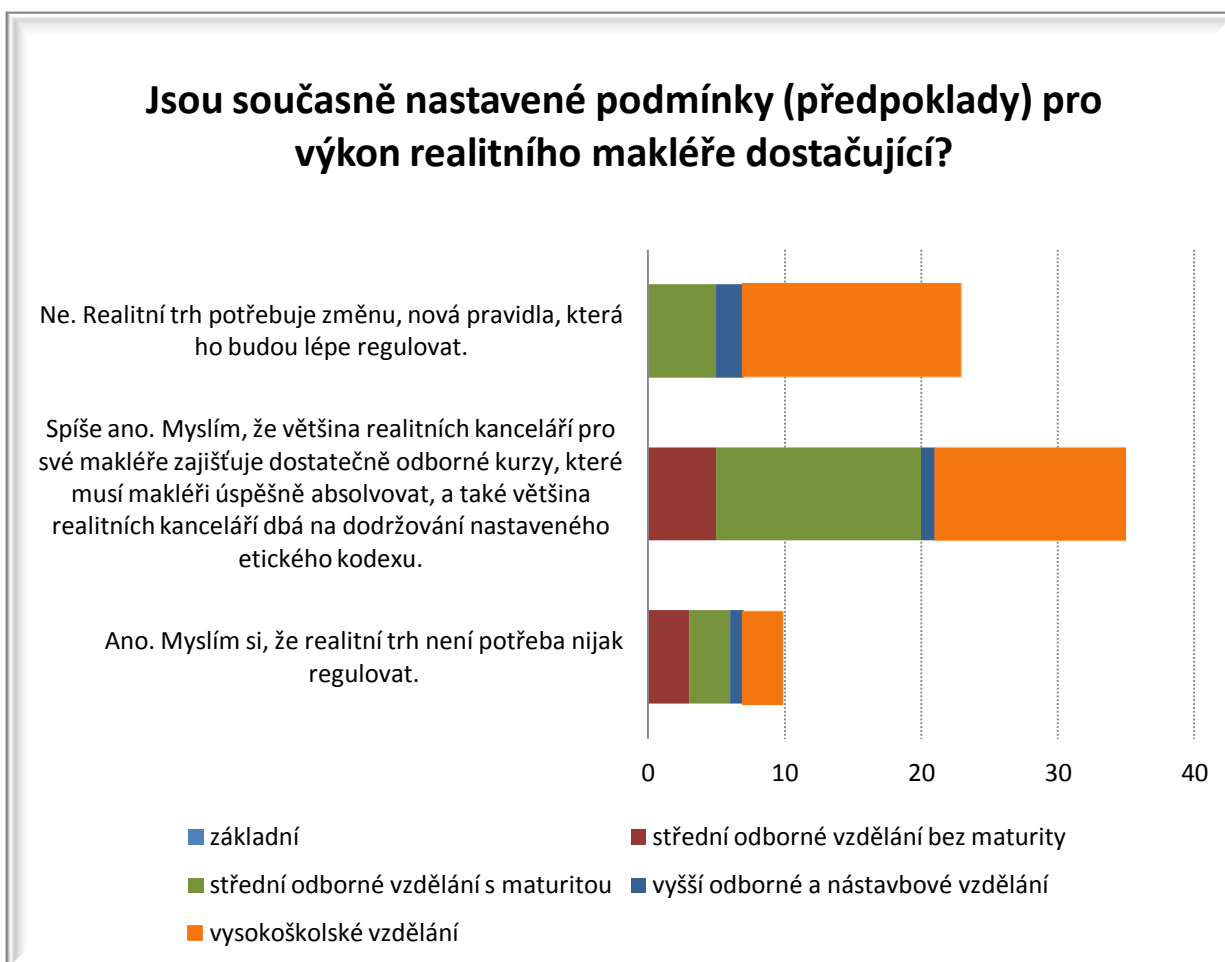
Obrázek 18: Hlavní faktory rozhodující o výběru RK

Zdroj: vlastní zpracování

Oslovení respondenti v rámci sedmé otázky vybrali jako hlavní faktor při rozhodování o výběru realitního zprostředkovatele, s kterým hodlají spolupracovat, z 69 % celkových respondentů reference a doporučení, 49 % z celkových respondentů by jejich výběr ovlivnila i výše provize, kterou realitní zprostředkovatel inkasuje za realizovanou obchodní transakci, o něco menší váhu 39,7 % z celkových respondentů by pak měl rozsah nabízených služeb.

8. otázka: Podmínkou pro výkon realitního makléře je splnění předpokladů živnosti volné, tj. plná svéprávnost, trestní bezúhonnost a čistý trestní rejstřík. Je to podle Vás dostačující?

Osmá otázka se zabírala názorem na způsobilost k výkonu práce realitního makléře a nastaveným podmínkám pro podnikání na realitním trhu. Činnost realitního makléře je zařazena dle zákona do živnosti volné, přičemž k výkonu živnosti volné stačí splnit pouze následující předpoklady – plná svéprávnost, trestní bezúhonnost a čistý trestní rejstřík.



Obrázek 19: Jsou současně nastavené podmínky (předpoklady) pro výkon realitního makléře dostačující?

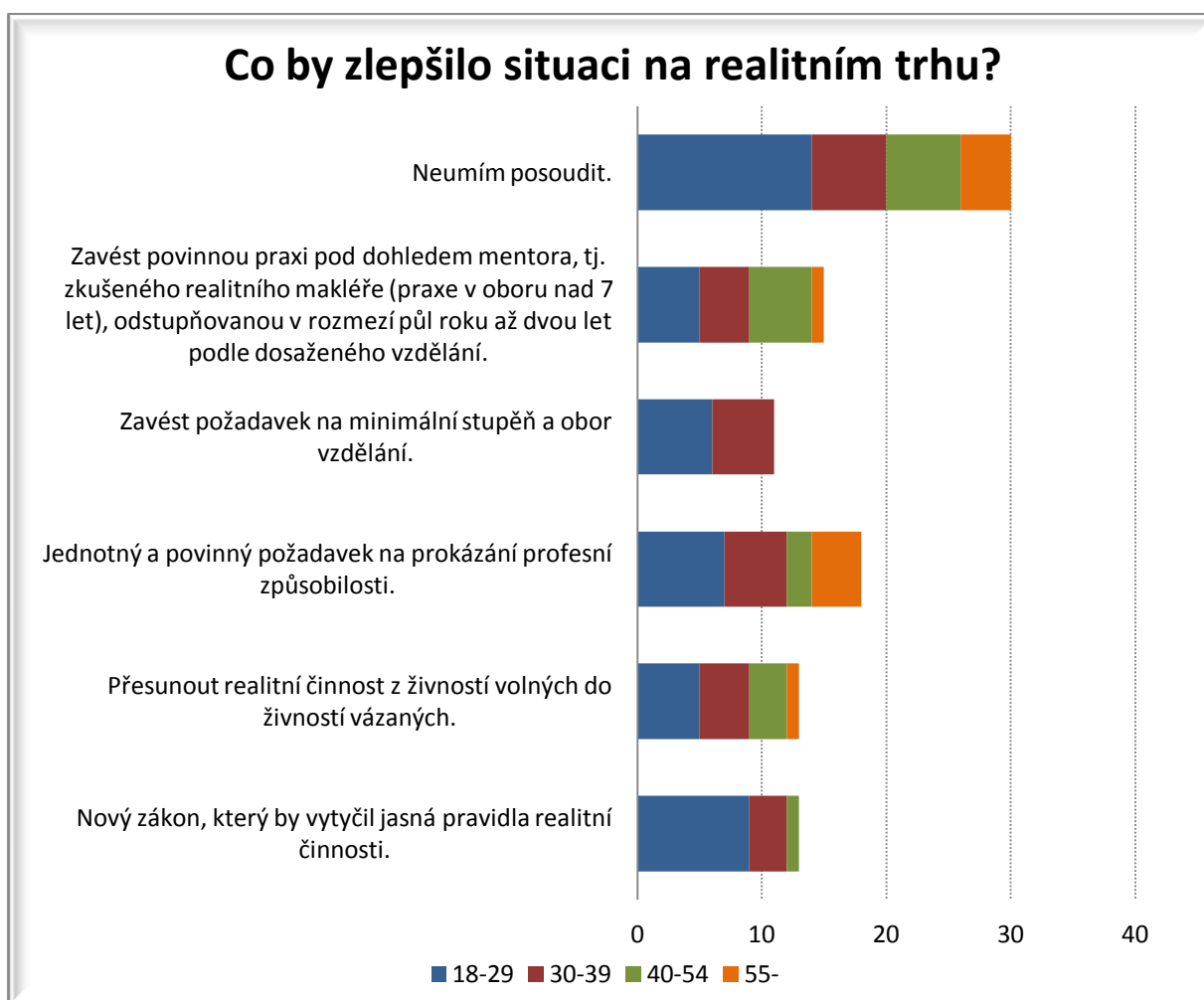
Zdroj: vlastní zpracování

Nadpoloviční většina si myslí, že splnění předpokladů živnosti volné k výkonu realitního makléře jsou spíše dostačující, protože realitní kanceláře pro své makléře zajišťují dostatečně odborné kurzy, které musí makléři úspěšně absolvovat, a také většina realitních kanceláří dbá na dodržování nastaveného etického kodexu, proto realitní trh v nějaké zvětšené míře není potřeba regulovat. Přibližně 34 % oslovených si myslí, že realitní trh potřebuje změnu, nová pravidla, která ho budou lépe regulovat. A pouze 15 % dotázaných věří, že realitní trh není potřeba regulovat a že vše je nastaveno dobře.

Na obrázku 19 umístěném výše je zobrazen graf jednotlivých odpovědí na danou otázku s rozdělením jednotlivých odpovědí dle dosaženého vzdělání. Žádní respondenti se základním vzděláním se dotazníkového šetření nezúčastnili. Respondenti s ukončeným středním odborným stupněm vzdělání bez maturity byli zcela spokojeni ve třech případech a spíše spokojeni v pěti případech z celkových osmi dotázaných. Respondenti s ukončeným středním odborným vzděláním s maturitou ve třech případech odpověděli, že jsou zcela s pravidly spokojeni, patnáct dotazovaných si myslí, že jsou pravidla spíše nastavena dobře a zbylých pět by se potom přiklápělo k podstatné změně pravidel určujících pravidla pro vstup na realitním trhu. Odpovědi bez jakékoliv nutnosti regulace realitního trhu nebo klasifikování pravidel jako spíše dostačující měly po jednom respondentu v případě vyššího odborného a nástavbového vzdělání, dva respondenty potom zahrnovala odpověď s požadavkem na regulaci trhu. Nejvíce respondentů bylo s vysokoškolským vzděláním, z nichž pouze tři odpověděli, že trh nepotřebuje regulaci, čtrnáct si jich myslí, že jsou podmínky na realitním trhu spíše dostačující, a šestnáct respondentů by požadovalo změnu a nastavení nových pravidel, která budou realitní trh regulovat.

9. otázka: Co by podle Vás přispělo ke zlepšení situace na realitním trhu?

Nadcházející otázka navazuje na otázku předchozí, která se zabývala spokojeností s nastavenými pravidly pro výkon realitního makléře. Devátá otázka se snaží zjistit, co respondenti považují za řešení ke zlepšení situace na realitním trhu. Respondenti mohli zaškrtnout v dotazníku více odpovědí.



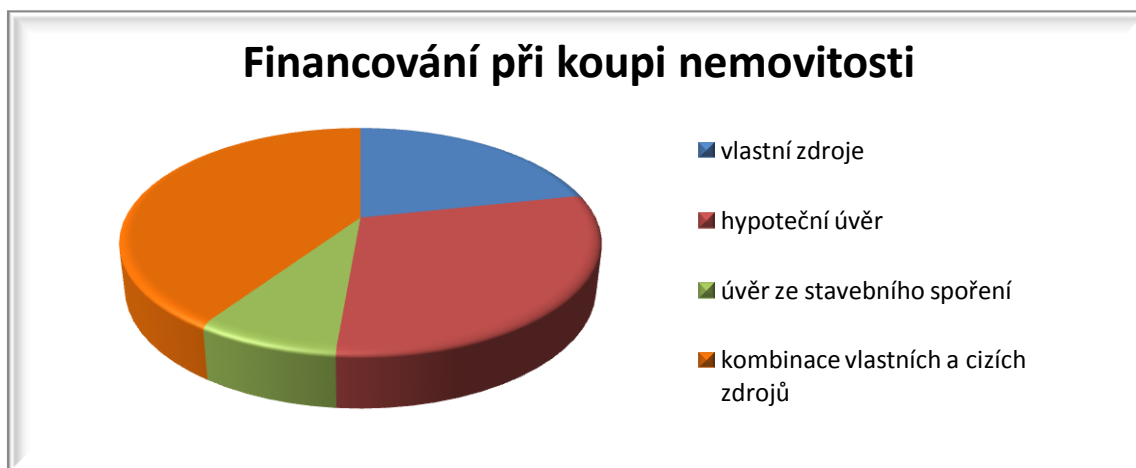
Obrázek 20: Co by zlepšilo situaci na realitním trhu?

Zdroj: vlastní zpracování

Obrázek 20 ukazuje jednotlivé varianty odpovědí na otázku číslo devět, kdy 44 % (tj. 30 respondentů) odpovědělo na uvedenou otázku možností - neumím posoudit. Ostatní odpovědi na danou otázku byly víceméně v rovnováze, přesto nejvíce odpovědi měla možnost zavést jednotný a povinný požadavek na prokázání profesní způsobilosti, která se objevila v 18 případech a v 15 případech byla vybrána možnost - zavést povinnou praxi pod dohledem mentora, tj. zkušeného realitního makléře (praxe v oboru nad 7 let), odstupňovanou v rozmezí půl roku až dvou let podle dosaženého vzdělání. Ve 13 dotaznicích byly také vybrány odpovědi – na zavedení nového zákona, který by vytyčil jasná pravidla realitní činnosti a přesunul ji z živností volných do živností vázaných. Nejméně, pouze v 11 případech, byla také vybrána odpověď zavedení požadavku na minimální stupeň a obor vzdělání.

10. otázka: Jaké zdroje jste využil/a při financování investice?

V rámci dotazníkového šetření byla položena otázka, jak respondenti zafinancovali svoji nemovitost, zda použili zdroje vlastní, nebo zda využili zdroje cizí či kombinaci těchto zdrojů. U této otázky bylo možno vybrat více variant odpovědí, viz obrázek 21. Z tohoto obrázku byly vypuštěny dotazníky, kde respondenti uvedli, že spolupracovali s RK na prodeji či pronájmu nemovitosti.



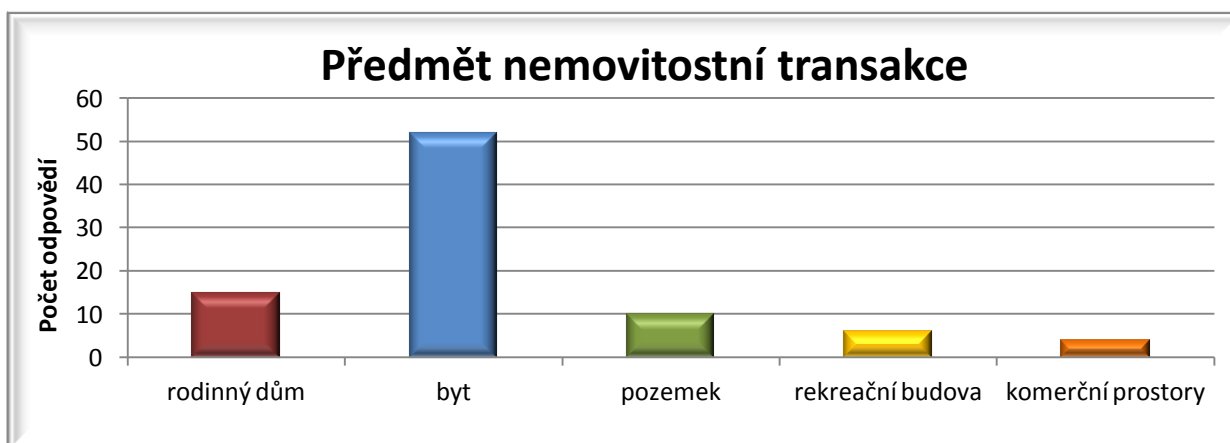
Obrázek 21: Financování při koupi nemovitosti

Zdroj: vlastní zpracování

Jelikož se jednalo o financování nemovitosti, tato otázka se týkala pouze respondentů, kteří spolupracovali s RK při koupi nemovitosti. Otázka zahrnovala pouze 37 respondentů, proto nelze tento výsledek více zobecnit bez toho, aby nebyla výrazně porušena maximální přípustná chyba. Na základě posbíraných odpovědí je vidět, že respondenti nejčastěji ve 41 % financovali svou nemovitost částečně z vlastních zdrojů a částečně ze zdrojů cizích. Druhým nejběžnějším zdrojem financování byl ve 30 % pro respondenty hypoteční úvěr. Necelých 22 % respondentů použilo při pořizování své nemovitosti pouze vlastní zdroje a zbylých 7 % využilo úvěru ze stavebního spoření.

11. otázka: Jaká nemovitost byla předmětem Vaší transakce na realitním trhu?

Další otázka, která byla respondentům předložena, zjišťovala předmět nemovitostní transakce (myslel se tím druh nemovitosti). Otázka samozřejmě dovolila respondentům vybrat i několik druhů nemovitostí – rodinný dům, byt, pozemek, rekreační budova, komerční prostory.



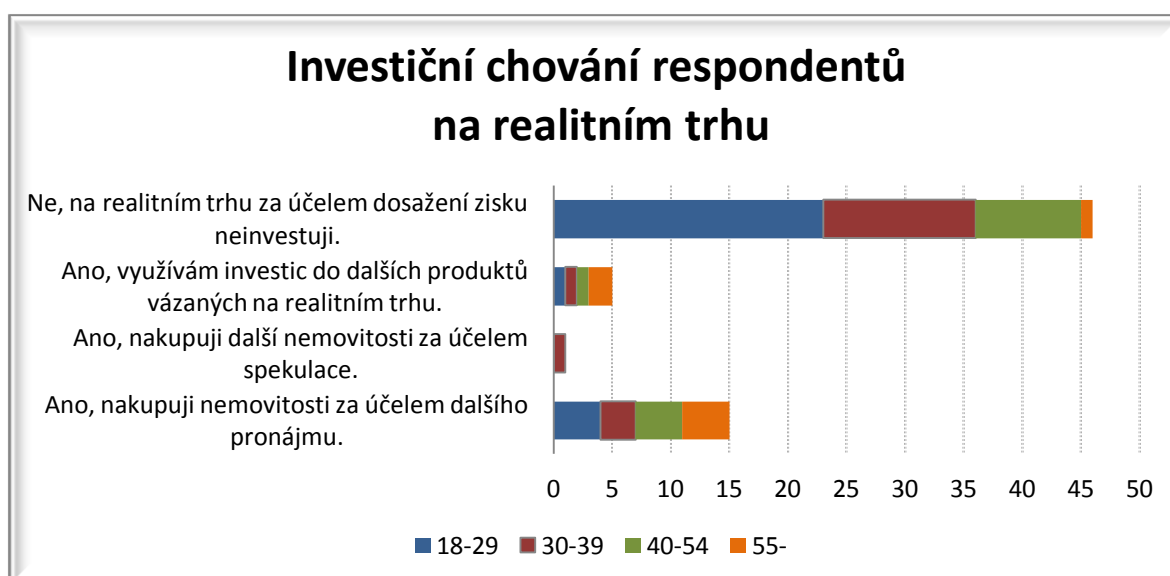
Obrázek 22: Předmět nemovitostní transakce ve spolupráci s RK

Zdroj: vlastní zpracování

Nejčastějším předmětem obchodování na realitním trhu byl v případě respondentů, dle obrázku 22, byt, kdy 52 oslovených respondentů z 68 ho buď pronajímala, kupovala nebo prodávala prostřednictvím realitních kanceláří. Pouze 13 respondentů řešilo přes realitní kancelář obchod, jehož předmětem zájmu byl rodinný dům, v 10 případech potom pozemek, v 6 případech rekreační budova a pouze 4 dotázaní obchodovali ve spolupráci s RK s komerčními prostory. V rámci dotazníku platilo, že čím vyšší věk, tím větší zkušenost s větším počtem druhů nemovitostí.

12. otázka: Využíváte realitní trh ke zhodnocování vlastních aktiv?

Další otázka mířila na investiční aktivitu na realitním trhu. Účastníci mohli vybrat jednu ze stanovených odpovědí, které jsou vypsány na obrázku 23.



Obrázek 23: Investiční chování respondentů na realitním trhu

Zdroj: vlastní zpracování

Z této výzkumné činnosti vyplynulo, že 68 % oslovených respondentů neinvestuje na realitním trhu za účelem dosažení zisku, tedy investují pouze z důvodu uspokojení potřeby vlastního bydlení a zabezpečení se. Ze zbylých 32 % dotázaných respondentů 15 respondentů nakupuje nemovitosti za účelem dalšího pronájmu, 5 respondentů využívá investic do dalších produktů vázaných na realitním trhu a pouze 1 respondent uvedl, že nakupuje nemovitosti za účelem spekulace.

13. otázka: Pohlaví respondenta?

První identifikační otázka, která pomohla respondenty rozřadit do skupin, byla otázka na pohlaví respondenta. Jak ukazuje tabulka 6 níže, počet respondentů mužů byl o čtyři menší než počet respondentů žen. Dotazníkové šetření tak bylo v rámci zastoupení pohlaví poměrně vyrovnané.

Tabulka 6: Dělení dle pohlaví respondenta

Dělení dle pohlaví respondenta	
Muž	32
Žena	36

Zdroj: vlastní zpracování

14. otázka: Věková kategorie respondenta?

Druhá identifikační otázka se dotazovala, do jaké věkové kategorie respondent patří, viz tabulka 7 níže. Tazatel se snažil o rovnoměrné obsazení všech věkových kategorií, ale nakonec i při splnění podmínky osobní zkušenosti s RK, bylo nejvíce respondentů, tj. 41 %, zaznamenáno v kategorii 18-29, téměř 26 % respondentů bylo ve věku 30-39 let, 21 % dotázaných bylo ve věkové kategorii 40-54 a nejméně potom 12 % obsahovala kategorie 55 a výš.

Tabulka 7: Věková kategorie respondenta

Věková kategorie respondentů	
18-29	28
30-39	18
40-54	14
55-	8

Zdroj: vlastní zpracování

15. otázka: Nejvyšší dosažené vzdělání respondenta?

Třetí identifikační otázka měla respondenty kategorizovat z pohledu nejvyššího dosaženého vzdělání. Zastoupení jednotlivých stupňů nejvyššího dosaženého vzdělání respondentů je zobrazeno v tabulce 8. Mezi účastníky dotazníkového šetření nebyl žádný

se základním vzděláním, který by splňoval předpoklady pro vyplnění dotazníku. Největší zastoupení měli respondenti s vysokoškolským vzděláním přibližně 49 %, asi 34 % dotazovaných dosáhlo středního odborného vzdělání s maturitou, dále 12 % účastníků uvedlo jako nejvyšší dosažené vzdělání střední odborné vzdělání bez maturity a asi 5 % mělo vyšší odborné a nástavbové vzdělání.

Tabulka 8: Nejvyšší dosažené vzdělání respondentů

Nejvyšší dosažené vzdělání respondentů	
Základní vzdělání	0
Střední odborné vzdělání bez maturity.	8
Střední odborné vzdělání s maturitou.	23
Vyšší odborné a nástavbové vzdělání.	4
Vysokoškolské vzdělání.	33

Zdroj: vlastní zpracování

3.2.4 HLAVNÍ ZJIŠTĚNÍ

Následně po vyhodnocení získaných dat bylo provedeno testování stanovených hypotéz s využitím neparametrických metod, kdy došlo buď k přijetí dané hypotézy, nebo zamítnutí. Všechny tři hypotézy byly na základě testu o relativní četnosti testovány na hladině významnosti $\alpha=0,05$. Testovacím kritériem byla statistika dle následujícího vzorce (3):

$$U = \frac{p - \pi_0}{\sqrt{\frac{\pi_0 * (1 - \pi_0)}{n}}}, \quad (3)$$

kde: U - je testovací kritérium;

p – zjištěná relativní četnost na základě dotazníkového šetření;

π_0 - je relativní četnost podle stanovené hypotézy;

n – počet respondentů. [38]

Do vzorce byly dosazeny konkrétní hodnoty pro jednotlivé hypotézy, aby došlo k přijetí nebo zamítnutí dané hypotézy. Testovací kritérium statistiky bylo porovnáno s kritickou hodnotou kvantilu přibližně 1,65. Hypotéza byla přijata v případě, že $U \geq 1,65$.

H1: „Většina klientů, kteří již mají osobní zkušenost s realitními zprostředkovateli, nebyla se službami spokojena.“ V rámci dotazníkového průzkumu byla respondentům položena otázka 2: „*Jak jste byl/a spokojen/a se službami realitních zprostředkovatelů?*“.

$$U = \frac{0,191 - 0,5}{\sqrt{\frac{0,5 * (1 - 0,5)}{68}}} \quad (4)$$

$$U = -5,10$$

Výsledná hodnota testovacího kritéria $U = - 5,10$ je menší než hodnota 1,65. Hypotézu H1 se na hladině významnosti $\alpha=0,05$ nepodařilo prokázat. Nelze tvrdit, že většina klientů, kteří již mají osobní zkušenost s realitními zprostředkovateli, nebyla se službami spokojena a služby byly spíše na horší nebo velice špatné úrovni.

H2: „Majorita dotázaných respondentů pokládá současné nastavení podmínek pro výkon realitního makléře za nedostatečné.“ Na základě stanovené druhé hypotézy byla v průběhu průzkumu respondentům položena následující otázka 8: *„Podmínkou pro výkon realitního makléře je splnění předpokladů živnosti volné, tj. plná svéprávnost, trestní bezúhonnost a čistý trestní rejstřík. Je to podle Vás dostačující? „*

$$U = \frac{0,34-0,5}{\sqrt{\frac{0,5*(1-0,5)}{68}}} \quad (5)$$

$$U = -2,64$$

Výsledná hodnota testovacího kritéria $U = - 2,64$ je menší než hodnota 1,65. Hypotézu H2 nelze na hladině významnosti $\alpha=0,05$ prokázat. Nelze tvrdit, že většina klientů pokládá současné nastavení podmínek pro výkon realitního makléře za nedostatečné.

H3: Majorita obyvatel České republiky realizuje obchod na realitním trhu z důvodu vlastního bydlení. V rámci třetí hypotézy bylo zjišťováno, jak si respondenti stojí v oblasti investování na realitním trhu. Byla jim položena otázka 12: *„Využíváte realitní trh ke zhodnocování vlastních aktiv? “*

$$U = \frac{0,68-0,5}{\sqrt{\frac{0,5*(1-0,5)}{68}}} \quad (6)$$

$$U = 2,97$$

Výsledná hodnota testovacího kritéria $U = 2,97$ je větší než hodnota 1,65. Hypotézu H3 přijímáme na hladině významnosti $\alpha=0,05$. Hypotézu lze považovat za prokázanou s 10 % rizikem maximální chyby. Lze tedy tvrdit, že většina obyvatel České republiky realizuje obchod na realitním trhu z důvodu zabezpečení vlastního bydlení.

Obecné hypotézy H1 a H2 nebyly výzkumem, který probíhal na území Pardubického kraje, potvrzeny. Jediná hypotéza H3 byla prokázána.

4 VLASTNÍ NÁVRHY A DOPORUČENÍ

Během analýzy realitního trhu za pomoci dotazníkového šetření byly získány různé názory na realitní zprostředkovatele a dalo by se konstatovat: „co klient realitní kanceláře, to jiná zkušenost a jiný názor“. Jako každou jinou obchodní činnost budou i tuto činnost na realitním trhu vykonávat jak osoby mající k věci profesionální přístup, které se vzdělávají ve své oblasti působnosti a snaží se zároveň uspokojovat potřeby svých klientů cestou „fair play“, tak osoby mající na mysli, že „prodat znamená vydělat“, a nebudují si zrovna image, s kterou by na daném trhu mohly působit dlouhodobě.

Pro veřejnost, která se chystá uskutečnit realitní transakci a nemá takové vědomosti nebo čas, popřípadě z jakéhokoliv jiného důvodu, nechce nebo nemůže obchod realizovat tzv. „samoprodejem“, je třeba se řídit níže uvedenými body, jak by obchod měl správně probíhat. Rozhodnutí pro realitního makléře, který vykonává činnost dle těchto pravidel, pomůže eliminovat riziko neúspěšného obchodu:

1. Porovnat nabídky služeb jednotlivých realitních zprostředkovatelů a snažit si zajistit recenze jednotlivých realitních kanceláří. Pokud již jsme realitní kancelář vybrali, je ještě důležitější získat reference a doporučení na určitého makléře. Pokud máme více kladných referencí na určitého realitního makléře a zjistili jsme, že má za sebou roky praxe, jsme na půl cesty k dokončení úspěšného obchodu. (Popřípadě můžeme poprosit o doložení osvědčení, pokud jej realitní makléř vlastní, a zeptat se, zda je realitní makléř členem nějaké realitní asociace.)
2. Významným znakem je, pokud se makléř nebojí vystupovat pod vlastním jménem a neschovává se pouze za značkou velké realitní společnosti. Další dobrou známkou zkušeného realitního makléře může být, pokud má vlastní webové stránky a případně se na nich snaží publikovat články z realitního prostředí.
3. Makléř by měl s klientem probrat postup, jakým se bude celý obchod ubírat, a jaké všechny služby bude spolupráce zahrnovat. Seznámí vás se smlouvou a popřípadě nechá potřebný čas na prostudování smlouvy. Zároveň se nebojí říct svou cenu, výši provize, kterou si bude za práci účtovat. Správný makléř nemá problém spolupracovat i s ostatními realitními kancelářemi.
4. Realitní makléř si zjišťuje o klientech a jejich požadavcích ohledně nemovitosti co nejvíce informací. Dělá si během schůzky poznámky a působí příjemným dojmem.

Maklěř by měl respektovat individuální nároky a klientův názor, popřípadě by měl pádně argumentovat.

5. V případě prodeje či pronájmu nemovitosti by měl realitní maklěř na základě zkušeností doporučit tržní cenu nemovitosti a detailněji probrat s klientem způsob marketingu a propagace dané nemovitosti.
6. Kontakt s klientem (alespoň email či telefonát) by měl mít maklěř pravidelně tak, aby klient věděl, v jaké fázi se obchod nachází a jaké budou další kroky. Maklěř se drží požadavků klienta.

Z dotazníkového šetření také vyplynulo, že respondenti, kteří uvedli jako hlavní faktor při výběru realitního maklěře reference a doporučení, kladněji hodnotili spolupráci s realitními zprostředkovateli a v případě další realitní transakce by se opět obraceli na stejnou realitní kancelář. Naopak klienti, kteří ohodnotili spolupráci s realitní kanceláří na horší úrovni, v případě další realitní transakce jsou přesvědčeni, že ji budou realizovat sami nebo se rozhodnou nezávisle na předchozích zkušenostech dle nabídky (převážně z důvodu, že velké portfolio nemovitostí je pod správou prodeje realitních kanceláří).

Z otázky mířené na investování na realitním trhu vyplynulo, že obyvatelé ČR jsou velice zdrženliví, co se investic do nemovitostí týče z hlediska nákupu za účelem dosažení dalšího zisku. Pouze 32 % oslovených respondentů nějakým způsobem investuje na realitním trhu s cílem dosáhnout dalšího zisku.

Co se týče investování na realitním trhu, je stále vhodná doba na pořízení nemovitosti, přestože se spíše doporučuje nakupovat investiční aktiva v době jejich poklesu než v době, kdy je o ně velká poptávka. Investici do nemovitostí samozřejmě nelze brát jako investici „na jistotu“. Pokud investujeme do nemovitostí například za účelem dalšího pronájmu, musíme dopředu počítat s tím, že po nějakou dobu může být nemovitost nepronajatá, dále v rámci této kalkulace je nutné také myslet na to, že po nějaké době je potřeba výbavu bytů obnovit, popřípadě byt zrekonstruovat. Pokud taková nemovitost byla financována hypotečním úvěrem, je třeba si tvořit dostatečnou rezervu na pokrytí několika splátek úvěru v případě výše zmíněných výdajů. Klíčové je u pronájmu nemovitostí vybrat do nemovitosti správné nájemce, kteří jsou solventní a u kterých je předpoklad, že nám nemovitost zcela nezdemolují, zároveň máme správně zpracovanou dokumentaci k pronájmu. Z hlediska výnosnosti, která zajímá každého investora, je nutno vědět, že pokud mnoho lidí pronajímá byty, tak výnosnost pronájmů bytů samozřejmě klesá – v současnosti se průměrná výnosnost z pronájmu bytů pohybuje okolo 5-6 %.

V rámci analýzy realitního trhu je třeba zdůraznit alternativní investici do zemědělské půdy, která by částečně mohla mít také své místo v portfoliu investora. Taková alternativní investice bude v portfoliu investora snižovat volatilitu portfolia a zároveň trochu zvyšovat výnos. Výnosnost české zemědělské půdy je ovšem velmi nízká, pohybuje se mezi 1-3 %, v tomto případě se jedná spíše o konzervaci vložených investic.

V nemovitosti lze spatřovat udržitelnou hodnotu investovaných peněz a měla by být nedílnou součástí správně diverzifikovaného portfolia každého investora. Nejde o investice jako například do akcií, kde je větší výnosnost, ale vzhledem k roztržitosti trhu ani tam velké výnosy v současnosti za běžného rizika nemůžeme očekávat. S ohledem na situaci, jaká je nyní, kdy úrokové sazby hlásí opakovaně historická minima a banky půjčují i klientům, kteří by ještě před pár lety neprošli testy bonity, a vzhledem k situaci, u které je pravděpodobné, že v budoucnu nastane, a tou je navýšení úrokových sazeb, lze očekávat, že investorům do nemovitostí zejména za účelem dalšího pronájmu, kteří financovali nemovitost hypotečním úvěrem, vzrostou několikanásobně náklady na úvěr a tito investoři budou nuceni nemovitosti prodávat. Proto autor doporučuje jako další investiční strategii vyčkat na dobu nucených výprodejů bytů, kdy ceny nemovitostí opět poklesnou.

ZÁVĚR

Prognóza vývoje realitního trhu je poměrně obtížná, i přesto, že by se mohl jasně jevit obrat trhu k dlouhodobému růstovému trendu. Očekávání expertů se často liší, a tak je možné najít pesimistické i optimistické očekávání týkající se budoucího vývoje trhu. Vzhledem k predikovanému vývoji úrokových měr, kdy EU předpokládá krok od ECB vedoucí ke snížení úrokových sazeb do záporných hodnot, ČNB bude muset reagovat na zesilující českou měnu a příliv zahraničních investic takovými kroky, aby tyto tendence omezila.

Pro ceny nemovitostí je predikován stále mírný růst s meziročním tempem okolo 3-4 %, 4-5 % ročně. Další očekávání vývoje realitního trhu jsou založena na pozitivním vývoji roku minulého. V rezidenčním sektoru se předpokládá, že by v následujících dvou letech mohla být nasycena poptávka po nemovitostech, na trhu průmyslových nemovitostí se predikuje poptávka především po velkých logistických objektech. Očekává se velká investiční aktivita díky přetrvávajícím nízkým úrokovým sazbám, u kterých je pravděpodobnost dalšího snižování, a díky zvýšené dostupnosti financování. Vývoj bude výrazněji ovlivněn spekulacemi na kurzu EUR/CZK, zaměstnaností, úrovni příjmů, demografickým vývojem, legislativním a daňovým prostředím. Pozitivní vliv by měla mít rostoucí atraktivita ČR a její význam v rozvoji nových technologií. Ryze negativní vliv mohou mít faktory jako zadluženost, mezinárodní politická situace, migrační krize a nejistoty ohledně vývoje německé ekonomiky.

Oživení investiční aktivity je v některých sektorech realitního trhu částečně přičítáno spekulativní poptávce. Výstavba hnaná spekulativní poptávkou může vést k umělému zvyšování cen a po odeznění investičního boomu k nárůstu neobsazenosti. Otázkou zůstává, zda se investoři a developři opravdu poučili z historie a většinou se věnují individuálním projektům, nebo se spekulativními výnosy nechají opět zlákat. Další problém je spatřován v zastavování nových ploch místo rekonstrukce starých a opuštěných prostor tzv. brownfields. Přesto je český realitní trh považován za vcelku stabilní a funkční.

Při vyhodnocení dotazníkového šetření, které probíhalo na území Pardubického kraje, byly překvapivě zamítnuty hypotézy stanovené na základě minulého průzkumu Ministerstva pro místní rozvoj v rámci celé ČR - H1: „Většina klientů, kteří již mají osobní zkušenost s realitními zprostředkovateli, nebyla se službami spokojena.“ a H2: „Majorita dotázaných respondentů pokládá současné nastavení podmínek pro výkon realitního makléře za nedostatečné.“. Z toho vyplynulo, že situace na realitním trhu především týkající se

spolupráce s realitními zprostředkovateli je v Pardubickém kraji mnohem lepší než v jiných krajích České republiky, avšak výzkum, na základě kterého byly hypotézy stanoveny, probíhal v polovině roku 2014 a při turbulencích, které jsou pro realitní trh obvyklé, mohou být data již neaktuální.

POUŽITÁ LITERATURA

- [1] ARTN. Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí. *Trend report 2015: Přehled českého nemovitostního trhu* [online]. 2016 [cit. 2016-03-23]. Dostupné z: <http://artn.cz/assets/files/TrendReport_2015_online_final_compressed.pdf>.
- [2] Asociace inspektorů nemovitostí: *Inspekce nemovitostí*. [online]. 2015 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <<http://www.ain.cz/inspekce>>.
- [3] Asociace realitních kanceláří České republiky: *O AKR ČR* [online]. 2015 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <<http://www.arkcr.cz/>>.
- [4] Asociace realitních kanceláří České republiky. Výběr z monitoringu ČTK - 10.1.2016: *Investice o realitního sektoru v ČR letos dosáhnou 54 mld. Kč* [online]. 2016 [cit. 2016-03-26]. Dostupné z: <<http://www.arkcr.cz/art/3656/vyber-z-monitoringu-ctk-10-1-2016.htm>>.
- [5] Asociace zástupců kupující nemovitostí: *O asociaci*. [online]. 2014 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <<http://www.azkn.cz/#o-asociaci>>.
- [6] BĚLOHLÁVEK J. A., ČERNÝ F., JUNGWIRTHOVÁ M., KLÍMA P., PROFELDOVÁ T., ŠROTOVÁ E. *Nový občanský zákoník. Srovnání dosavadní a nové občanskoprávní úpravy včetně předpisů souvisejících*. Plzeň, 2012, 832 s. ISBN 978-80-7380-413-8.
- [7] BRADÁČ, A. *Nemovitosti: oceňování a právní vztahy*. 3. přeprac. a dopl. vyd. Praha: OLinde, 2004, 743 s. ISBN 80-720-1441-2.
- [8] BROWN, N. *Keys to Lucrative Property Investment: How to Buy, Manage and Sell Rental Real Estate in Czech Republic*, 2013, ISBN 8090544800.
- [9] CBRE: Aktuální reporty. *Česká republika industriální trh 4. čtvrtletí 2015* [online]. 2016 [cit. 2016-03-26]. Dostupné z: <<https://researchgateway.cbre.com/PublicationListing.aspx?PUBID=d22ce21e-1b8f-4dd9-975a-a7d2e5353192>>.
- [10] CBRE: Aktuální reporty. *Czech Republic Investment MarketView, Q4 2015* [online]. 2016 [cit. 2016-03-26]. Dostupné z: <<https://researchgateway.cbre.com/PublicationListing.aspx?PUBID=d22ce21e-1b8f-4dd9-975a-a7d2e5353192>>.
- [11] *Česká komora realitních kanceláří* [online]. 2015 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <<http://www.ckrk.cz/>>.

- [12] Česká národní banka: *Zprávy o inflaci*[online]. 2016 [cit. 2016-03-10]. Dostupné z: <http://www.cnb.cz/cs/menova_politika/zpravy_o_inflaci/>.
- [13] Český statistický úřad: *Ceny sledovaných druhů nemovitostí* [online]. 2016 [cit. 2016-03-15]. Dostupné z: <<https://www.czso.cz/csu/czso/ceny-sledovanych-druhu-nemovitosti>>.
- [14] Český statistický úřad: *Hlavní makroekonomické ukazatele* [online]. 2016 [cit. 2016-03-10]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/hmu_cr>.
- [15] Český statistický úřad: Veřejná databáze. *Ekonomické subjekty podle převažující činnosti CZ-NACE* [online]. 2016 [cit. 2016-03-10]. Dostupné z: <https://vdb.czso.cz/vdbvo2/faces/index.jsf?page=vystup-objekt-parametry&katalog=30831&z=T&f=TABULKA&zo=N&pvo=ORG03&nahled=N&sp=A&filtr=G%7EF_M%7EF_Z%7EF_R%7EF_P%7E_S%7E_null_null_&verze=-1&v=v7__KODAKT__571__1&str=v386>.
- [16] DĚRGEL, M. Darování nemovitosti a věcné břemeno 2014. Darování nemovitosti a věcné břemeno 2014 [Systém ASPI] DaP. - Daně a právo v praxi (Wolters Kluwer) [cit. 2015-11-12] ASPI_ID LIT47494CZ. Dostupné v Systému ASPI. ISSN: 2336-517X.
- [17] DUŠEK, D. Základy oceňování nemovitostí: oceňování a právní vztahy. 3. vyd. Praha: Oeconomica, 2010, 143 s. ISBN 978-80-245-1639-4.
- [18] Hypoindex.cz: *Hypoindex vývoj*. [online]. 2016 [cit. 2016-02-22]. Dostupné z: <<http://www.hypoindex.cz/hypoindex-vyvoj/>>.
- [19] JEZDINOVÁ, H., Vývoj realitního trhu v České republice po roce 1989. Pardubice, 2014. Bakalářská práce. Univerzita Pardubice.
- [20] JÍLEK, J. Akciové trhy a investování. 1. vyd. Praha: Grada, 2009, 656 s. Finance (Grada). ISBN 978-80-247-2963-3.
- [21] KÁVKOVÁ, J. Profesionální podpora při nákupu nemovitosti: nová Asociace zástupců kupujících nemovitosti. *Bydlet.cz: Financování bydlení* [online]. 2014, 2015 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <<http://www.bydlet.cz/368106-profesionalni-podpora-pri-nakup-nemovitosti-nova-asociace-zastupcu-kupujicich-nemovitosti/>>.
- [22] KLEIN, Š.,KESSLEROVÁ P. Jak prodat nemovitost v době krize. Grada, 2009, 106 s. ISBN 978-80-247-3200-8.

- [23] KOBZOVÁ, J. Home staging. *Home staging: Ambience design* [online]. 2015 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <www.homestaging.cz/homestaging.html>.
- [24] KOHOUT, P. Investiční strategie pro třetí tisíciletí. 7. aktualiz. a přeprac. vyd. Praha: Grada, 2013, 272 s. Finance (Grada). ISBN 978-80-247-5064-4.
- [25] Ministerstvo financí České republiky: *Komentář k určování obvyklé ceny ocenění*. [online]. 2014 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <<http://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/dane/ocenovani-majetku/komentare/komentar-k-urcovani-obvykle-ceny-oceneni-19349>>.
- [26] Ministerstvo pro místní rozvoj: *Návrh věcného záměru zákona o poskytování služeb realitních zprostředkovatelů byl rozeslán do meziresortního připomínkového řízení*. 2015. Dostupné také z: <<http://www.mmr.cz/cs/Verejne-investovani/Verejne-drazby-a-realitni-cinnost/Realitni-zakon/Navrh-vecneho-zameru-zakona-o-poskytovani-sluzeb-realitnich-zprostredk>>.
- [27] M&M reality: *Služby* [online]. 2015 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <<https://www.mmreality.cz/sluzby/>>.
- [28] Nařízení vlády č. 278/2008 Sb., o obsahových náplních jednotlivých živností.
- [29] Podklady k odhadům. *Tržní oceňování a odhady nemovitostí* [online]. 2015 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <<http://www.trzniocenovani.cz/>>.
- [30] POLÁKOVÁ, O. Bydlení a bytová politika: příručka investiční strategie. Vyd. 1. Praha: Ekopress, 2006, 294 s. ISBN 80-869-2903-5.
- [31] Prodej nemovitosti svépomocí-bez realitky. *Jak prodat nemovitost* [online]. [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <<http://jakprodat.cz/bez-realitky.html>>.
- [32] Průkaz energetické náročnosti budovy -PENB (Energetický štítek). *Energetický štítek od Arch Energy* [online]. 2014 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <<http://budovyprukaz.cz/>>.
- [33] Předpis č. 344/2013 Sb.: Zákonné opatření Senátu o změně daňových zákonů v souvislosti s rekodifikací soukromého práva a o změně některých zákonů. *Zákony pro lidi.cz* [online]. 10. 10. 2013 [cit. 2013-12-16]. Dostupné z: <<http://www.zakonyprolidi.cz/cs/2013-344>>.
- [34] Rady pro kupující. *REMAX* [online]. 2015 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <<http://www.remax-czech.cz/kupujici/>>.

- [35] Rady pro prodávající. *REMAX* [online]. 2015 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <<http://www.remax-czech.cz/prodavajici/>>.
- [36] Realitní komora České republiky: *O Realitní komoře* [online]. 2015 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <http://www.realitnikomora.cz/1-173-84_O-Realitni-komore.htm>.
- [37] REMAX: *Rozsah služeb*. [online]. 2015 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <<http://www.remax-czech.cz/rozsah-sluzeb/>>.
- [38] SEGER, Jan a Richard HINDLS. *Statistické metody v ekonomii*. 1. vyd. Jinočany: H&H, 1993, 445 s. ISBN 80-85787-26-1.
- [39] Státní energetická inspekce: *Průkaz energetické náročnosti budovy* [online]. 2015 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <www.cr-sei.cz/>.
- [40] Systém oceňování nemovitostí v ČR. *Odhad.net* [online]. 2015 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <<http://www.odhad.net/inpage/trocha-teorie/>>.
- [41] VRCHA, P. ASPI K § 8 zákona č. 256/2013 Sb., o katastru nemovitostí (katastrální zákon). - *K označování nemovitostí ve vkladových listinách* [Systém ASPI] ASPI,[cit. 2015-10-21] ASPI_ID LIT50044CZ. Dostupné v Systému ASPI, ISSN: 2336-517X.
- [42] Zákon č. 89/2012 Sb., nový občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.
- [43] Zákon č. 151/ 1997 Sb., o oceňování majetku, ve znění pozdějších předpisů.
- [44] Zákon č. 338/1992 Sb., o dani z nemovitých věcí, ve znění pozdějších předpisů.
- [45] Zákon č. 340/2013 Sb., o nabytí nemovitých věcí, ve znění pozdějších předpisů.
- [46] Zákon č. 344/1992 Sb., o katastru nemovitostí České republiky (katastrální zákon), ve znění pozdějších předpisů.
- [47] Zákon č. 455/1991 Sb., živnostenského zákona, ve znění pozdějších předpisů.
- [48] Zákon č. 586/1996 Sb., o dani z příjmu, ve znění pozdějších předpisů.
- [49] Zápisy do Katastru nemovitostí. *Katastr nemovitostí* [online]. 2013 [cit. 2015-12-12]. Dostupné z: <<http://www.cuzk.cz/Katastr-nemovitosti/Zapisy-do-KN/Zapisy-do-KN.aspx>>.
- [50] Zemědělské nemovitosti. *Zpráva o trhu s půdou*. [online]. 2016 [cit. 2016-03-23]. Dostupné z: <<http://www.farmy.cz/dokumenty/ZPRAVA%20o%20trhu%20s%20pudou%20FARMYCZ%20leden%202016.pdf>>.

[51] ZUZÁK, V. Home Institute [online]. 2015 [cit. 2015-12-13]. Dostupné z:
< <http://www.home-institute.cz/>>.

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha A Dotazník k diplomové práci

Příloha A

DOTAZNÍK K DIPLOMOVÉ PRÁCI

Vážená paní, vážený pane,

dovoluji si Vás oslovit s prosbou o vyplnění krátkého dotazníku, který je zaměřen na problematiku investování na realitních trzích a spolupráci s realitními zprostředkovateli.

Dotazník bude sloužit jako podklad k vypracování diplomové práce Analýza realitního trhu v České republice. Prosím, aby tento dotazník vyplňovaly pouze osoby, které mají již osobní zkušenosti s investováním/obchodováním na realitním trhu ve spolupráci s realitními makléři. Vyplnění dotazníku by nemělo trvat déle než 10 minut. Dotazník je zcela anonymní, získané údaje budou souhrnně zpracovány.

Předem děkuji za Vaši ochotu a Váš čas.

S pozdravem,

Bc. Hana Jezdinová

Studentka Univerzity Pardubice

e-mail: *st33817@student.upce.cz*

1. Jaké jsou Vaše osobní zkušenosti s realitními zprostředkovateli? (lze více možností)

- Prodej nemovitosti.
- Koupě nemovitosti.
- Pronájem nemovitosti.
- Jiná investiční transakce.

2. Jak jste byl/a spokojen/a se službami realitních zprostředkovatelů? (vyberte jednu z možností)

- Služby byly na profesionální úrovni bez jakýchkoliv výhrad.
- Služby byly na dobré úrovni s drobnými připomínkami.
- Služby byly spíše horší, např. s některými vážnými skutečnostmi jsem byl seznámen/a těsně před podpisem smlouvy.
- Služby byly na velice špatné úrovni, investice nebyla realizována zvolenou realitní kanceláří např. z důvodu zatajení některých skutečností (exekuce).

3. S jakou realitní kanceláří jste spolupracoval/a? (lze více možností)

- RE/MAX.
- M&M reality holding a.s.
- STING s.r.o.
- Next Reality Group a.s.
- EVROPA realitní kancelář s.r.o.
- Century 21.

- Realitní kancelář POHODA.
- PRIME REALITY s.r.o.
- Garanční fond bydlení.
- Realex Finance, s.r.o.
- Jiné:(prosím vypište)

4. V případě realizace další transakce na realitním trhu využijete opět služeb realitních zprostředkovatelů? (vyberte jednu z možností)

- Ano, využiji stejnou realitní kancelář.
- Ano, ale tentokrát využiji jinou realitní kancelář.
- Ne, další transakci na realitním trhu již budu realizovat sám/a.
- Rozhodnutí bude nezávislé bez ohledu na předchozích zkušenostech (záleží na nabídce).

5. Z jakého hlavního důvodu byste služeb realitních zprostředkovatelů opět využil/a?

(lze více možností)

- Profesionalita a zkušenosti.
- Úspora času.
- Rychlost realizace transakce.
- Jiné:(prosím vypište)

6. Z jakého hlavního důvodu byste služeb realitních zprostředkovatelů již nevyužil/a?

(lze více možností)

- Nekalá jednání.
- Nespokojenost s kvalitou služeb.
- Dražší služby.
- Špatná vymahatelnost práva.
- Jiné:(prosím vypište) Klikněte sem a zadejte text.

7. Jaké faktory podle Vás hrají roli při výběru realitní kanceláře? (lze více možností)

- Reference, doporučení.
- Lokalita realitní kanceláře.
- Výše provize.
- Rozsah nabízených služeb.
- Jiné:(prosím vypište) Klikněte sem a zadejte text.

8. Podmínkou pro výkon realitního makléře je splnění předpokladů živnosti volné tj. plná svéprávnost, trestní bezúhonnost a čistý trestní rejstřík. Je to podle Vás dostačující? (vyberte jednu z možností)

- Ano. Myslím si, že realitní trh není potřeba nijak regulovat.
- Spíše ano. Myslím, že většina realitních kanceláří pro své makléře zajišťuje dostatečně odborné kurzy, které musí makléři úspěšně absolvovat, a také většina realitních kanceláří dbá na dodržování nastaveného etického kodexu. Takže realitní trh v nějaké zvětšené míře není potřeba regulovat.
- Ne. Realitní trh potřebuje změnu, nová pravidla, která ho budou lépe regulovat.

9. Co by podle Vás přispělo ke zlepšení situace na realitním trhu? (vyberte více možností)

- Nový zákon, který by vytyčil jasná pravidla realitní činnosti.
- Přesunout realitní činnost z živností volných do živností vázaných.
- Jednotný a povinný požadavek na prokázání profesní způsobilosti.
- Zavést požadavek na minimální stupeň a obor vzdělání.
- Zavést povinnou praxi pod dohledem mentora, tj. zkušeného realitního makléře (praxe v oboru nad 7 let), odstupňovanou v rozmezí půl roku až dvou let podle dosaženého vzdělání.
- Neumím posoudit.
- Jiné (Prosím krátce vypište)

10. Jaké zdroje jste využil/a při financování investice? (vyberte jednu z možností)

- Vlastní zdroje.
- Hypoteční úvěr.
- Úvěr ze stavebního spoření.
- Kombinace vlastních a cizích zdrojů.
- Jiné:(prosím vypište)

11. Jaká nemovitost byla předmětem Vaší transakce na realitním trhu? (lze více možností)

- Rodinný dům.
- Byt.
- Pozemek.
- Rekreační budova.
- Komerční prostory.
- Jiné:(prosím vypište)

12. Využíváte realitní trh ke zhodnocování vlastních aktiv ? (vyberte jednu z možností)

- Ano, nakupuji další nemovitosti za účelem pronájmu.
- Ano, nakupuji další nemovitosti za účelem spekulace.
- Ano, využívám investic do dalších produktů vázaných na realitní trh např. akcie, fondy.
- Ne, na realitním trhu za účelem dosažení zisku neinvestuji.

13. Pohlaví respondenta:

- Muž Žena

14. Věková kategorie respondenta:

- 18-29 30-39 40-54 55 a více

15. Nejvyšší dosažené vzdělání respondenta:

- Základní vzdělání.
- Střední odborné vzdělání bez maturity.
- Střední odborné vzdělání s maturitou.
- Vyšší odborné a nástavbové vzdělání.
- Vysokoškolské vzdělání.

16. Poznámky k dotazníku: (dobrovolné)

Děkuji Vám za spolupráci!