

REALITNÍ MAGAZÍN



ASOCIACE REALITNÍCH KANCELÁŘŮ
ČESKÉ REPUBLIKY

Pojištění při převodu nemovitosti: na co si dát pozor?

Převod nemovitosti bohužel není jen o podpisu kupní smlouvy a předání klíčů. Ať už nemovitost prodáváte či kupujete, nebo obchod zprostředkováváte jako realitní makléř, může nastat celá řada rizik, na která je třeba si dát pozor a pamatovat na ně nejlépe už s dostatečným předstihem. Jedním z nich je problematika pojištění nemovitosti.

Spousta z nás má možná mylně zafixovanou domněnku, že pojistná smlouva (a s ní tedy samo pojištění) automaticky zaniká změnou vlastníka pojištěné věci. Tento princip byl totiž v českém právu zakotven desítky let, a to jak ve „starém“ občanském zákoníku, tak i následně v zákoně o pojistné smlouvě. „Nový“ občanský zákoník účinný od roku 2014 však zakotvil úpravu poněkud odlišnou. Pojištění obecně nezaniká změnou vlastnictví pojištěného majetku, ale dnem oznámení této změny pojišťovně.

Než se však blíže podíváme na zákonnou úpravu, je potřeba si uvědomit, že české soukromé právo funguje především na zásadě autonomie vůle a smluvní svobody. Smluvní strany si tak mohou ujednat důsledky změny vlastnictví odchýlně od zákona. Proto je zásadní si nejprve nastudovat znění pojistné smlouvy, které bude mít v případě odlišné úpravy před zákonem přednost. Pojistná smlouva tak může upravovat jiný okamžik zániku pojištění.

Kromě pojistné smlouvy je radno neopomenout pojistné podmínky. Pojistné podmínky ve většině případů tvoří přílohu pojistné smlouvy a pojišťovna v nich rovněž může zakotvit vlastní úpravu zániku pojištění v souvislosti se změnou vlastnictví pojištěné věci. V případě rozporu mezi pojistnou smlouvou a pojistnými podmínkami má přednost znění smlouvy, avšak i pojistné podmínky mají přednost před zákonnou úpravou. Je tedy výhodné mít na paměti následující kaskádu: smlouva > pojistné podmínky > zákon.

Neexistuje-li tedy odlišná úprava v pojistné smlouvě či v pojistných podmínkách, přichází na řadu zákonná úprava. Jak již bylo řečeno, podle ní trvá pojištění až do doby, kdy je změna vlastnictví pojišťovně oznámena. V souvislosti s tím vyvstávají tři klíčové otázky.

Kdo oznámení zasílá? Kdy tak má učinit? A jak má oznámení vypadat?

Pojišťovny by měly oznámení přijmout jak od prodávajícího, tak od kupujícího. Nejjistější

bude, když změnu oznámí prodávající, neboť právě ten je smluvní stranou trvajícího právního vztahu pojištění.

Nemělo by ovšem dojít k tomu, aby prodávající zaslal pojišťovně oznámení „na vlastní pěst“ a neinformoval o tom kupujícího. Ve chvíli, kdy by tak učinil, by mohla nastat situace, kdy prodávající oznámí změnu vlastnictví dřív, než kupující bude disponovat vlastním platným pojištěním na danou nemovitost.

Kromě toho, kdy pojištění končí, je totiž také důležité, kdy pojištění začíná. Dle zákona tomu tak je prvním dnem následujícím po uzavření pojistné smlouvy, přičemž smlouva je, v závislosti na smluvní úpravě, uzavřena buď podpisem pojistné smlouvy nebo zaplacením prvního pojistného. Smluvní strany si také mohou ujednat konkrétní datum počátku pojištění, které bude uvedeno v pojistné smlouvě. Při uzavírání pojištění nemovitosti ze strany kupujícího hraje roli také skutečnost, že pojišťovny pro některá pojistná nebezpečí stanovují čekací dobu (např. v délce 10 dnů), během které v případě pojistné události nebudou plnit. Typickým příkladem je v poslední době diskutovaná desetidenní čekací doba v případě povodní (ale objevuje se například i u pojistných rizik námraza nebo tíha sněhu). Proto je podstatné správné načasování ukončení jednoho pojištění a počátku druhého.

To nás přivádí k druhé otázce. Aby se zabránilo vzniku „hluchého místa“, kdy nemovitost nebude pojištěna, je nezbytná dohoda mezi prodávajícím a kupujícím. Nejvhodnějším řešením je zahrnout úmluvu o tom, dokdy bude prodávající udržovat pojištění platné, přímo do kupní smlouvy. Z hlediska ochrany kupujícího je vhodné přidat ustanovení o tom, že pokud by po předání nemovitosti, avšak stále v době, kdy je dle kupní smlouvy povinen pojištění ještě platit prodávající, nastala pojistná událost, má prodávající povinnost předat pojistné plnění kupujícímu.

Další možností je, aby si kupující (s ohledem na čekací dobu zmiňovanou výše) zajistil vlastní pojištění nemovitosti, které bude „aktivní“ už ke dni podání návrhu na

vklad jeho vlastnického práva na katastr, protože právě k tomuto okamžiku se zpětně stane novým vlastníkem nemovitosti, nejpozději ale k okamžiku předání nemovitosti, kdy na kupujícího přechází nebezpečí škody na dané nemovité věci. V takovém případě nebude kupující muset být nijak odkázán na předchozí pojištění prodávajícího.

Pokud kupující financuje pořízení nemovitosti hypotečním úvěrem, bude muset postupovat i v souladu s pokyny financující banky. Povinnost prokázat platné pojištění nemovitosti je standardní povinností kupujícího dle úvěrové smlouvy.

A na závěr, co si konkrétně pod oznámením představít? Odpověď na tuto otázku vám v naprosté většině případů dá přímo vaše pojišťovna. Řada pojišťoven má totiž zavedeny oznamovací systémy v podobě interaktivních formulářů či postupů v aplikaci.

Zákon zároveň neuvádí, zda je potřeba změnu vlastnictví současně s oznámením prokazatelně osvědčit. I toto si však pojišťovny, vzhledem k jejich povinnosti obezřetnosti a odborné péče, samy hlídají a spolu se způsobem zaslání oznámení na svých webových stránkách specifikují požadovanou přílohu, kterou bude, v závislosti na časovém okamžiku zaslání oznámení, podepsaná kupní smlouva, podaný návrh na vklad vlastnického práva do katastru nemovitostí nebo doložení propsané změny v katastru.

Mgr. Linda Turečková
Z/C/H Legal v.o.s., advokátní kancelář



Změny v nájemním právu týkající se vyklizení bytu

Novela umožňující snazší vystěhování nájemce

V polovině roku 2025 by měla vejít v účinnost novela občanského soudního řádu, která po dlouhé době přinese pozitivní změnu pro pronajímatele bytů. Návrh novely obsahuje nový institut rozkazu k vyklizení, který bude možné využít v civilním řízení místo žaloby na vyklizení bytu. V praxi by zavedení této možnosti mělo znamenat snazší cestu k vystěhování nespolehlivého nebo neplaticího nájemce, který i po skončení nájmu neoprávněně bydlí v bytě pronajímatele.

V současnosti bývá pro pronajímatele složitě a časově velmi náročné ukončit nájemní smlouvu a poté nájemce vystěhovat, pokud to nájemce odmítne udělat dobrovolně. Nejdříve je totiž třeba nájemce upozornit, že porušuje nájemní smlouvu a vyzvat ho, ať toho ve stanovené době zanechá, jinak se vystavuje riziku výpovědi nájemní smlouvy (to platí zejména u nejzávažnějších případů porušování nájemní smlouvy, u kterých lze vypovědět nájemní smlouvu bez výpovědní doby). Také následné ukončení nájemní smlouvy má přesně stanovené podmínky a často zabere i několik měsíců. Poté musí pronajímatel podat žalobu na vyklizení bytu, přičemž se soudní tahanice mohou protáhnout na několik dalších měsíců, v krajních případech i let. Ani po takové době však často pronajímatel od neplaticího nájemce nedostane žádnou finanční kompenzaci, a to jednoduše proto, že nájemce žádné peníze nemá. Pronajímatel navíc během soudního řízení samozřejmě nemá právo se svým bytem nijak nakládat, a je povinen strpět své (bývalé) nájemce v bytě, a to až do doby výkonu rozhodnutí soudu či exekuce.

Plánovaná novela se nijak nedotkne před-soudní fáze, to znamená, že pronajímatel bude stále ve většině případů povinen upozornit nájemce na porušování nájemní smlouvy, aby poté mohl zákonným způsobem s nájemcem ukončit nájemní smlouvu. Namísto podání žaloby na vyklizení bytu ale bude pronajímateli nabídnuta výrazně rychlejší alternativa v podobě již zmíněného rozkazu k vyklizení. Aby byl návrh na vydání rozkazu k vyklizení úspěšný, je potřeba, aby nájemce neoprávněně užíval byt i po skončení nájmu, aby uplynula dvouměsí-

ní lhůta pro podání návrhu soudu k přezkoumání oprávněnosti výpovědi z nájmu a také aby pronajímatel 14 dní před podáním návrhu vyzval nájemce k vyklizení bytu.

V případě splnění výše uvedených podmínek by soud měl vydat rozkaz k vyklizení bytu, ve kterém uloží nájemci povinnost do 15 dnů opustit byt. V případě, že se tak nestane, je potřeba ještě zahájit exekuční řízení, délka jeho trvání by však měla být výrazně kratší než u předcházejícího soudního řízení.

Celá věc má ale jeden háček. Proti návrhu na rozkaz k vyklizení může podat nájemce do 15 dnů od doručení návrhu odpor, což by znamenalo ztrátu nadějí na rychlý proces s nájemcem, který se sám odmítá z bytu vystěhovat. V takovém případě se totiž rozkaz k vyklizení ruší a soud zahájí soudní řízení o vyklizení bytu v podobě, v jaké existuje již nyní.

Návrh novely občanského soudního řádu je aktuálně projednáván Poslaneckou sněmovnou a není tedy zatím vyloučeno, že výsledná podoba rozkazu k vyklizení bude pro pronajímatele o něco příznivější.

I nyní už však máte své možnosti!

Pronajímatel nemusí na rychlejší možnost vystěhování nájemce po ukončení nájmu čekat až do příštího roku, nedávná judikatura Nejvyššího soudu totiž již nyní zajistila pronajímateli možnost nájemce rychleji vystěhovat. Tímto řešením je notářský zápis se svolením k vykonatelnosti. Jedná se o listinu, která umožní pronajímateli bez dalšího zahájit exekuční řízení ohledně vystěhování nájemce. To ve výsledku bude znamenat, že nájemce neoprávněně bydlící v pronajímatelově bytě bude

vystěhován výrazně rychleji než v běžných případech.

Pro vyhotovení takové listiny je však třeba splnit několik podmínek. Tou nejzásadnější je souhlas nájemce, který se musí k takové listině připojit, a to ideálně již při uzavírání nájemní smlouvy (ne však dříve). Po uzavření nájemní smlouvy, zejména tehdy pokud se již objevily první problémy, totiž může nájemce bez jakéhokoli postihu potřebný souhlas odepřít.

Dále je potřeba stanovit dobu plnění, tedy termín, po jehož uplynutí bude mít pronajímatel možnost vymáhat vyklizení svého bytu. U nájmu na dobu určitou bude obvykle stanoveno přesné datum, které koresponduje s předem domluveným koncem nájemní smlouvy. Rychlého vyklizení bytu podle pořízeného notářského zápisu se nelze domáhat v případě, že nájemní smlouva skončí dříve než k datu uvedenému v notářském zápisu. Pokud by tedy např. byla sjednána nájemní smlouva na dobu určitou do 1. 6. 2025, a nájem by z jakéhokoli důvodu skončil již 1. 2. 2025, nelze vymáhat vyklizení již v únoru, ale je třeba čekat až na původně sjednaný červnový termín.

Je také potřeba počítat s tím, že notářský zápis lze použít pro vystěhování nájemce pouze v případech, kdy nájemce nesplní svou sjednanou povinnost, tedy vyklizení bytu po ukončení nájmu. V jiných případech porušení povinnosti nájemce (škoda na bytě apod.) tohoto notářského zápisu nelze pro vystěhování nájemce využít.

Za notářský zápis sice zaplatíte částku v řádech nižších tisíců korun, může vám však ušetřit mnohem větší potíže a finanční ztrátu.

Kateřina Obertová
advokátka

=endørs

Daňová poradna

DOTAZ: V případě, že byl byt koupen jako družstevní a následně převeden do osobního vlastnictví, je možné u skutečných nákladů užít odpisy nemovitosti? Bude v tomto případě pro výpočet odpisu použita pořizovací cena za převod členských práv a povinností nebo se má zpracovat znalecký posudek pro stanovení ceny bytové jednotky?

ODPOVĚĎ:

a) Při převodu družstevního bytu do vlastnictví za úplatu by základem pro odpisy byla pořizovací cena bytové jednotky (tedy ne cena za převod práv a povinností člena družstva), případně zvýšená o hodnotu oprav a technického zhodnocení vynaložených po nabytí do zahájení odpisování. U fyzické osoby při vkladu do obchodního majetku nebo při zahájení nájmu až po 5 letech od nabytí bytové jednotky by se použilo ocenění podle zákona o oceňování majetku.

b) Při bezúplatném převodu na fyzickou osobu, který by byl osvobozen od daně z příjmů fyzických osob (nabývá člen družstva - nájemce jednotky), by nabyvatel neměl právo uplatňovat odpisy vůbec.

c) Při jiném bezúplatném převodu na fyzickou osobu, který by nebyl osvobozen od daně z příjmů fyzických osob (nenabývá člen družstva - nájemce jednotky) by nabyvatel musel zdanit hodnotu bytové jednotky v ocenění podle zákona o oceňování majetku a následně by mohl bytovou jednotku z této ceny odpisovat. Při vkladu do obchodního majetku nebo při zahájení nájmu až po 5 letech od nabytí bytové jednotky by se použilo ocenění podle zákona o oceňování majetku.

DOTAZ: V případě, že byl byt nabyt v letošním roce v režimu družstevního vlastnictví a ná-

sledně bude převeden do osobního vlastnictví, jaká lhůta se uplatní pro splnění časového testu za účelem osvobození daně při prodeji nemovitosti - 5 let (jako je tomu u družstevních bytů) či 10 let?

ODPOVĚĎ: V tomto případě se použije lhůta 10 let. Počítá se od nabytí bytové jednotky jako nemovité věci do vlastnictví.

DOTAZ: Je v případě, kdy prodá nemovitost dědic ve II. skupině (synovec) povinen hradit daň z příjmu? Počítá se v tomto případě daň z rozdílu prodejní ceny a ceny stanovené znalecem ke dni nabytí?

ODPOVĚĎ: Při nabytí děděním po strýci se u synovce jedná o osvobozený příjem. Ten se ocení podle zákona o oceňování majetku. Při prodeji se testovaná doba 10 let pro osvobození příjmu odvíjí od data nabytí, tj. úmrtí strýce. Při nesplnění podmínek pro osvobození se počítá základ daně z prodeje jako rozdíl příjmu z prodeje nemovité věci a součtu výdajů na dosažení příjmů. Do výdajů patří především nabývací cena nemovité věci k datu nabytí, dále provize RK, úplaty za služby (advokát, inzerce apod.), případně dosud neuplatněné částky za opravy a technické zhodnocení. Po 10 letech od nabytí se jedná u prodávajícího o osvobozený příjem.

DOTAZ: Správce daně mě vyzval ke splnění registrační povinnosti u DPH jako osoby identifikované. Má se to týkat příjmů z ubytování prostřednictvím platformy Airbnb. Mám takovou povinnost? Hrozí mi nějaké sankce za to, že jsem se dosud neregistrovala?

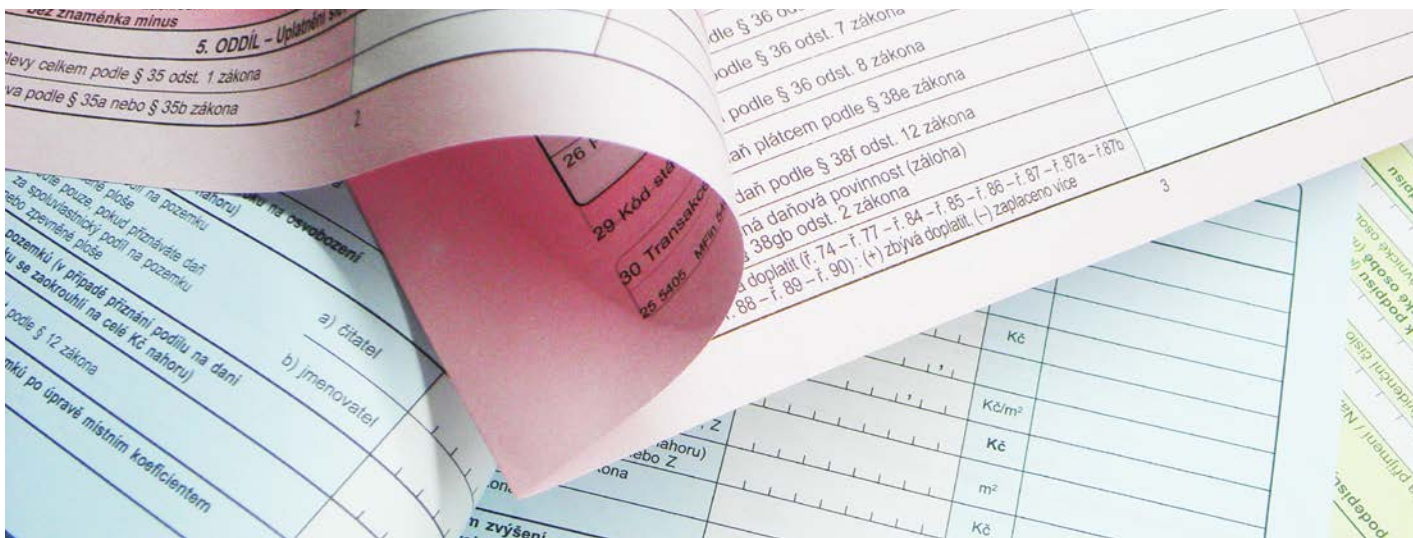
ODPOVĚĎ: Registrovat se jako osoba identifikovaná má také osoba, která přijala službu z ciziny s místem plnění v ČR. To je Váš případ. Lhůta pro registraci je (byla) do 15 dnů od data přijetí první takové služby, a to bez ohledu na výši úplaty za službu. Registrovat jste se měla

k datu přijetí služby, což byla v tomto případě pravděpodobně provize za obstarání ubytovaných osob. Od té doby z každé přijaté služby z ciziny s místem plnění v ČR máte povinnost v daňovém přiznání přiznat a následně odvést DPH, z provize za ubytování 21 % z hodnoty služby. Bohužel se na Vás vztahují všechny možné sankce podle daňového řádu. Například pokuta za pozdní registraci či úroky z prodlení za nezaplacenou daň.

DOTAZ: Klientka v roce 2024 začala významně omezovat svoji podnikatelskou činnost. Je plátcem DPH. Chtěla by pokračovat v roce 2025 v paušálním režimu. Jak co nejlépe postupovat?

ODPOVĚĎ: Hlavně si pospíšet. Podmínkou pro vstup do paušálního režimu je, že poplatník daně z příjmů fyzických osob není plátcem DPH. Proto je nejprve nutné, a je nejvyšší čas, zrušit plátcovství DPH. To lze při obratu za posledních 12 měsíců do 2 mil. Kč. Je třeba vyhodnotit, jestli plátcem nebude muset v této souvislosti odvést DPH například z dlouhodobého majetku, případně kolik Kč. Pokud jsou splněny zákonné podmínky, správce daně vyhoví. Následně do 10. 1. 2025 podá Vaše klientka oznámení o vstupu do paušálního režimu s uvedením pásma, kam chce a může vstoupit. To se řídí výší příjmů v roce 2024 za příslušné činnosti, které jako OSVČ vykonává. Vstup do paušálního režimu sdělí i zdravotní pojišťovně a správě sociálního zabezpečení.

Ing. Petr Kout
daňový poradce





VÍCEDENNÍ KURZ PRAHA

VÝKON SPRÁVY NEMOVITOSTÍ

Kurz je určen všem zájemcům, kteří se zabývají nebo se chtějí věnovat správě nemovitostí.

**18. 11. – 20. 11. 2024
PRAHA**




KURZ PRAHA

ŠVARCSYSTÉM

Zjistěte, jak správně nastavit spolupráci s makléři a dalšími partnery na živnostenský list, aniž byste porušili zákon. Dozvíte se, jak se vyhnout rizikům spojeným s švarcsystémem, a osvojíte si praktické tipy, jak legálně a efektivně řídit váš realitní byznys.

**3. 12. 2024
PRAHA**




KURZ PRAHA

NÁJEM BYTU A NEBYTOVÝCH PROSTOR, BYTOVÉ DRUŽSTVO, SVJ

Kurz je určen pro všechny realitní makléře a správce nemovitostí. Cílem kurzu je seznámit účastníky semináře s podstatnými aspekty nájemních vztahů a upozornit na nejčastější úskalí vztahů mezi nájemci a pronajímateli.

**10. 12. 2024
PRAHA**



Automatické oceňovací systémy – praktické možnosti a meze

Správné ocenění nabízené nemovitosti je jedním ze stěžejních bodů, okolo kterého se otáčí realitní byznys. Na tuto v zásadě objektivní otázku pak navazuje spíše subjektivní problém, jak o správnosti ocenění přesvědčit klienta, který může mít svoje ne vždy realistické představy.

Tímto článkem o automatizovaných systémech oceňování pokračujeme ve volné sérii věnované aplikaci informačních technologií v realitní praxi. Článek je výsledkem spolupráce mezi Asociací realitních kanceláří ČR a společností Diotima, která se matematickým modelováním realitního trhu dlouhodobě zabývá.

Odhad ceny

V odborné literatuře se někdy rozlišují pojmy „systém oceňování“ a „model oceňování“. Toto rozlišení má svoje opodstatnění. „Modelem oceňování“ se rozumí v úzkém smyslu technický způsob, jak z dostupných dat určit odhadní cenu – odpovídá tedy na onu „objektivní otázku“ zmíněnou v úvodu. Na základě zvoleného modelu oceňování je vybudován „systém oceňování“, který řeší i navazující „subjektivní problémy“, tj. jak získané informace prezentovat a k čemu je prakticky využít.

Zastavme se nejprve u samotného modelu odhadu ceny. Představme si, že máme nějakou konkrétní nemovitost a chceme odhadnout její tržní cenu. Vyjděme pro začátek z toho, jak bychom postupovali, kdybychom nebyli vybaveni žádnou sofistikovanou teorií a daty. Intuitivní přístup by byl asi použít nějakou „cenovou mapu“ nebo vyhledat obdobné nemovitosti v realitní inzerci. Na těchto postupech není samozřejmě nic špatného, úskalí je spíše v jejich přesnosti a spolehlivosti.

Než se pustíme do slíbených sofistikovanějších metod odhadu ceny, zastavme se chvíli u problémů nadhozených naivních postupů. Mít „cenovou mapu“ zní dobře, ale její meto-

dicky správná konstrukce je složitější, než se zdá. To jsme podrobně popsali v minulém článku (viz Realitní magazín 9/2024). Ve zkratce jde o to, že ve většině případů zanedbáme rozlišení v čase a kvalitě nemovitosti. Druhý navržený postup – srovnání s konkrétními dostupnými nemovitostmi – má vlastně obdobné potíže, protože v principu není metodicky odlišný – rozdíl je jen v tom, že cenu počítá v jen jedné vybrané lokalitě, a nikoli přes celou mapu.

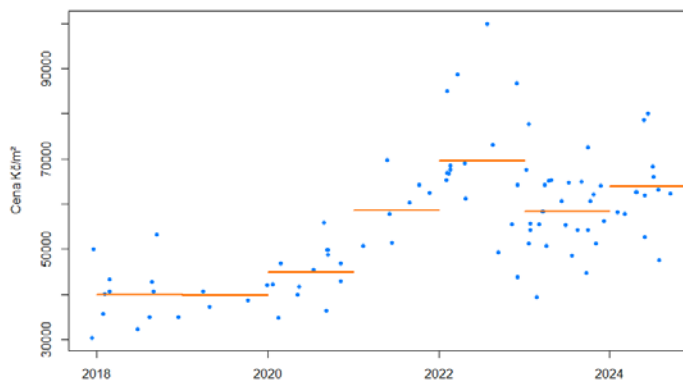
Výhodou srovnání s několika vybranými nemovitostmi je jeho intuitivní srozumitelnost, která však zakrývá několik podstatných problémů. Především musíme – v zásadě nahodile – rozhodnout, jak přísně nebo laxe budeme posuzovat podobnost nemovitostí. Dále, z jak velkého území je budeme brát a jak staré. Můžeme také chtít nějak vyřadit nemovitosti s extrémními cenami. Všechno tohle nějak neurčitě ovlivňuje výslednou cenu. Pokud budeme ve výběru přísní a budeme se snažit vybírat hodně blízké a podobné nemovitosti, nebudeme jich mít dost a odhadní cena bude zatížena velkou náhodnou chybou.

To se projeví jednak nepřesností odhadu, jednak jeho špatnou vnitřní konzistencí: odhad bude měsíc po měsíci náhodně kolísat, odhadní cena v blízkých obcích, které se nijak neliší, bude výrazně odlišná, byt v paneláku může vyjít dražší než v cihlovém domě, protože se jeden náhodou prodal nad cenou druhý pod cenou apod.

Zkrátka, tento naivní srovnávací postup bude celkem dobře fungovat v lokalitách, kde se obchoduje velké množství zhruba stejných nemovitostí, jako jsou třeba velká pražská sídliště. V malých obcích, kde se typicky obchodují jednotky případů, ani nemusíme žádné dobré srovnání najít.

Situaci můžeme znázornit na srovnání několika grafů. Vezměme časový průběh ceny bytů ve větším městě. Všechny dostupné případy znázorníme do grafu jako modré body. (Konkrétně jde o Pardubice, byty 3+1/kk, 62 m² ± 15 %, v cihlovém domě, stav dobrý). Na grafu 1 je oranžovou linií znázorněno, jak by se vyvíjel odhad ceny, kdybychom v každém měsíci vzali průměr všech známých případů. Je patrné, že v jednom měsíci se v Pardubicích obchoduje příliš málo bytů, aby měsíční průměry dávaly věrohodný odhad ceny – cena náhodně kolísá. A čím menší obec a méně obvyklá nemovitost, tím to bude horší. Pokud bychom brali průměr za celý rok, jak je vidět na grafu 2, kolísání ceny zmizí, ale odhadnutá cena je málo specifická – na přelomu roku se

Byty Pardubice, 3+1, 62 m² – roční průměry



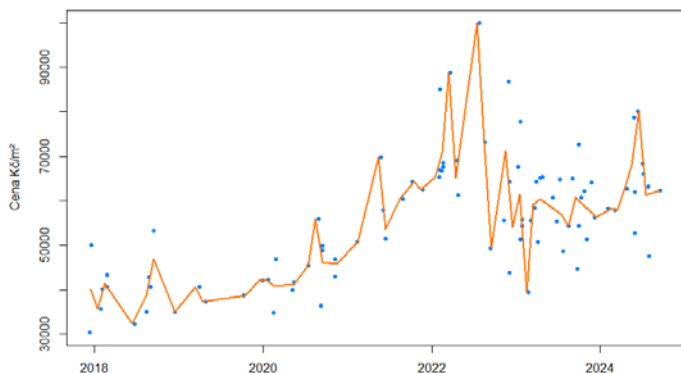
Graf č. 2

skokově změní; tj. na rozhraní let je zatížena velkou chybou.

Co je matematický model

K tomuto intuitivnímu přístupu odhadu – vzít větší či menší vzorek a vypočítat průměr – existuje metodicky mnohem pokročilejší alternativa, která se v odborné literatuře někdy nazývá „hedonický model“. Tato metoda spočívá v tom, že se na základě analýzy rozsáhlých dat určí způsob, jak rozložit celkovou cenu nemovitosti na jednotlivé faktory, které ji ovlivňují. Za „faktory“ se tu bere poloha nemovitosti, čas prodeje a jednotlivé vlastnosti, jako výměra, druh konstrukce atd. S použitím této metody je způsob odhadu podstatně odlišný. Nyní už nemusíme pro každou oceňovanou nemovitost vždycky znovu vyhledávat několik srovnatelných nemovitostí. Z odhadu se stane

Byty Pardubice, 3+1, 62 m² – měsíční průměry



Graf č. 1

Pokračování na str. 7

Automatické oceňovací systémy – praktické možnosti a meze

Pokračování ze str. 6

jakási stavebnice, kdy se jakoby z dílků poskládá cena specificky pro daný případ. Jaké jsou to dílky a jak se mají poskládat, to právě určuje matematický model. Protože se nemusejí vyhledávat srovnatelné případy, funguje to velmi dobře i v místech, kde se obchoduje jen velmi málo nemovitostí.

Může vás napadnout: „Dobře, tohle fungovat může, nebo taky nemusí“. V praxi se ukazuje, že tento přístup dává systematicky mnohem lepší výsledky než alternativní postupy. Přesvědčilo se o tom Ministerstvo pro místní rozvoj, společnost PAQ research, Pojišťovna Direct, banka Moneta i spousta realitních makléřů.

O kolik se zpřesní odhad ceny je vidět na grafu 3, kde oranžová linie označuje cenu, kterou by odhadoval model postupně v jednotlivých dnech. Je vidět, že odhadovaná cena ani nekolísá, ani se náhodně nemění, ale je vždy zhruba uprostřed reálných cen. To v praxi znamená, že v každé chvíli budete mít pro každou lokalitu a každý typ nemovitosti spolehlivou informaci o střední úrovni tržních cen.

Matematicky i výpočetně je takový rozklad na faktory a jejich vztahy dost náročný. Je mnohem složitější, než běžné statistické postupy. Používají s k tomu metody zpracování dat označované jako „strojové učení“, které se někdy řadí k oboru umělé inteligence. Nyní, kdy veřejnost začala pod pojmem „umělá inteligence“ rozumět jazykové modely typu ChatGPT, však může být toto označení zavádějící.

Kdo je lepší, člověk nebo stroj?

Použití pokročilých matematických postupů může, jak jsme viděli, vést k velmi přesnému odhadu ceny. Je ale zřejmé, že nemovitosti se oceňovaly už dávno dřív a že expertní odhadci nikdy nepostupovali takto mechanicky, že by prostě vzali jen průměr nějakého vzorku. Člověk do odhadu vždy zapojí svoji zkušenost, celkový vhled a intuici. Stroj má na druhé straně k dispozici ohromné množství dat a exaktní matematiku, není nepozorný, netrpí předsudky a nedělá chyby. Kdo tedy odhaduje cenu lépe?

Pokud bychom oba postupy brali čistě konkurenčně, je zřejmé, že oba budou v některých případech trpět chybami. V odborné literatuře se tato otázka řešila a zatím není znám jednoznačný výsledek. Pro praxi je však důležité, že otázka takto konkurenčně nestojí. Oba přístupy se naopak vhodně doplňují. Oceňovací model dává přesnou informaci o střední cenové hladině pro danou nemovitost, místo a čas. Člověk tuto cenu může na základě své znalosti a intuice korigovat v tom smyslu, že posoudí, nakolik se oceňovaná nemovitost odchyluje od průměru. Cenový model navíc nedává jen in-

formaci o střední ceně, ale také o rozptylu cen okolo středu, takže odhadce může také zjistit, za kolik se obchoduje např. 30 % nejdražších nemovitostí daného typu v dané lokalitě apod. a tuto informaci zohlednit v odhadu.

Oceňovací systém – od teorie k praxi

Cenový model v praxi představuje jádro oceňovacího systému. Jeho přesnost je klíčová, ale pro praktické použití sama o sobě nikoli dostatečná. Záleží na konkrétních funkcích oceňovacího systému, nakolik budou informace, získané cenovým modelem, zpřístupněny skutečně užitečným způsobem. Jako příklad stručně předvedme možnosti systému MoniT společnosti Diotima.

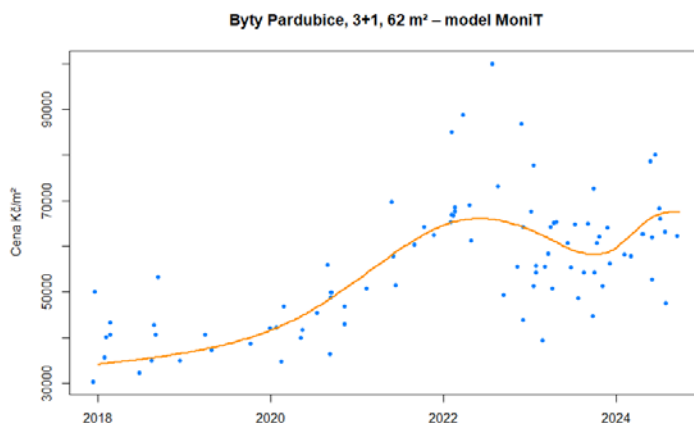
V prvním kroku se zadají parametry oceňované nemovitosti – to jsou ty faktory, které určila matematická analýza dat jako důležité pro správné určení ceny. Když jsou parametry zadány, systém určí odhad ceny podle modelu. Zde se ukazuje další výhoda cenového modelu, kromě vysoké přesnosti – protože je cena složena z jednotlivých faktorů, lze její výpočet názorně rozložit na základní cenu a koeficienty, takže má uživatel přehled, co k dané výši ceny přispělo.

Jako další vodítko k odhadu ceny pro makléře i klienta je zobrazen soubor alternativních odhadů ceny pro nemovitost s mírně odlišnými parametry. To je opět možné díky „stavebnicové“ povaze cenového modelu. K tomu jsou připojeny informace o složení místního trhu.

Jak jsme již objasnili výše, cenový model MoniT nepotřebuje pro ocenění vyhledat konkrétní případy v dané lokalitě. Nicméně z psychologického hlediska může být vhodné k ocenění několik konkrétních případů připojit, aby měl klient větší pocit jistoty o správnosti ocenění. Zároveň může být pro makléře přínosné, mít kromě informace o ceně k dispozici nástroj pro efektivní prohledávání dané lokality. K obojímu slouží „MoniT Navigátor“, který je úzce propojený s vlastním oceňovacím modelem. Navigátor vyhledá všechny relevantní případy obchodované v dané lokalitě a zobrazí je maximálně informativním způsobem – jednak v rámci křivky vývoje cen v dané lokalitě, takže makléř nejen vidí, jaký je trend ceny, ale také

před jakou dobou se daná nemovitost nabízela a zda byla v té době nad cenou nebo pod cenou. Tutéž nemovitost vidí i lokalizovanou na mapě. Ke každé nemovitosti je dostupný i původní realitní inzerát. Sofistikovaný oceňovací model umožňuje vyhledat opravdu vhodné srovnatelné nemovitosti, a to proto, že ví, které faktory ovlivňují cenu a tedy podle kterých faktorů má posuzovat podobnost.

Pro prezentaci klientovi pak může makléř



Graf č. 3

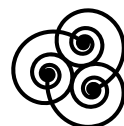
nechat vybrat srovnatelné nemovitosti automaticky, nebo je vybere ručně, podle svého uvážení. Výsledkem je graficky atraktivní výstup komplexního ocenění nemovitosti, který slouží jako pomůcka prodeje.

Závěr

Využití automatického oceňovacího systému může být atraktivní jak pro velké realitní kanceláře, tak pro jednotlivé makléře. Velká realitní kancelář chce typicky zvládat velké množství případů standardními postupy ve standardní kvalitě. Použití matematického modelu ocenění založeného na rozsáhlých datech tu může podstatně omezit závislost na lidském faktoru a přispět k celkovému z kvalitnění obchodních procesů, zvýšit spokojenost zákazníka a omezit rizika plynoucí ze špatného ocenění.

Malé realitní kanceláře naopak více spoléhají na svoji intuici a individuální přístup. Oceňovací model jim k tomu může poskytnout celkový přehled o vývoji trhu, který by pro ně jinak mohlo být obtížnější získat, protože obchodují relativně méně případů a nemají tedy tolik dostupných dat.

RNDr. Jaromír Adamec
www.diotima.cz



Diotima

Český technologický startup Igluu uzavírá partnerství s americkým Stellar MLS, otevírá tak dveře inovacím v celém evropském realitním průmyslu

Startup Igluu, za jehož vznikem stojí ČSOB, oznamuje další významný milník, tentokrát pro evropský realitní trh. Digitální platforma Igluu, která v závěru letošního roku spouští na českém trhu dosud neexistující systém MLS (Multiple Listing Services), nyní oznámila významné strategické partnerství s Universal Consulting Opportunities (UCO), dceřinou společností Stellar MLS. Tato spolupráce má za cíl rozšířit a vylepšit MLS koncept v Evropě a zároveň posílit hodnotu nabízenou jak realitním profesionálům, tak jejich klientům a vytvořit nové služby pro kupující.

Evropský průkopník MLS technologie

Společnost Igluu, lídr v oblasti vývoje realitních ekosystémů nové generace, postupně přináší nástroje pro integrované digitální bankovní i pojišťovací služby, jako digitální hypotéka, pojištění a energie, a to s využitím různých zdrojů dat, včetně katastru nemovitostí. Už od počátku svého fungování si platforma kladla za cíl vybudovat nejen softwarový nástroj pro realitní profesionály, ale také MLS systém, obdobný těm, které fungují již desítky let v Severní Americe (USA, Kanada).

Igluu přináší - ve spolupráci s Asociací realitních kanceláří České republiky - první plnohodnotný systém MLS v České republice, který spouští v závěru tohoto roku. Cílem společnosti je celkově zjednodušit a zefektivnit procesy v rámci poskytování transakcí na realitním trhu, a to především prostřednictvím standardizace pravidel a kvality dat a následné digitalizace jednotlivých kroků.

Společnost Stellar MLS je předním poskytovatelem MLS v USA a se svými 85 tisíci členy patří mezi jedny z nejrychleji rostoucích MLS organizací na světě. Prostřednictvím své dceřiné společnosti UCO se Stellar MLS rozhodlo navázat partnerství právě s českým start-upem Igluu. Společně chtějí najít synergie s cílem rozšířit koncept MLS v rámci evropských trhů, modernizovat služby, posílit postavení a zvýšit přidanou hodnotu realitních profesionálů pro spotřebitele v Evropě. Plánují konzultovat zejména strukturování MLS organizací, pravidel, vzdělávání realitních profesionálů, podporu zákazníků, technologický management a komunikaci.

Společná cesta k digitalizaci

„Naše mise spočívá ve zlepšení trhu tím, že vytvoříme hodnotu prostřednictvím jednoduchých, transparentních a efektivních procesů,“ komentuje spolupráci Martin Mucha, CEO společnosti Igluu. „Těšíme se na spolupráci se Ste-

llar MLS, abychom se od sebe navzájem učili a pokračovali v inovování nových obchodních modelů a příležitostí v rychle se měnícím a stále více digitalizovaném světě,“ pokračuje.

„Jsme nadšeni, že můžeme nabídnout naše expertní znalosti v oblasti úspěšné realizace MLS spolu s Igluu, a společně tak podporovat realitní komunitu v Evropě,“ uvádí generální ředitelka Stellar MLS a UCO, Merri Jo Cowen. „Zavázali jsme se spolupracovat s inovativními partnery, kteří sdílejí naše hodnoty kvality, zákaznického servisu, excelence a rozumí významu integrity dat pro zlepšení globálního realitního trhu.“

„Igluu umožňuje integraci celého cyklu transakce a UCO přidává potřebné know-how, aby zajistilo úspěšnou realizaci ve všech obchodních aspektech na daném trhu,“ dodává, viceprezident pro globální trhy UCO a viceprezident pro technologie a inovace Stellar MLS, Dr. Mathew Kallumadil.

Inovátor roku

Po pouhých třech letech existence byla společnost Igluu oceněna mezinárodní komunitou

na říjnovém MLS Fóru v Miláně jako inovátor roku 2024, a to právě za rozšiřování nových konceptů v rámci realitních trhů.

O společnosti Igluu:

Společnost Igluu byla založena v roce 2021 a od té doby vyvinula a spustila vlastní digitální realitní platformu pro český trh. Platforma Igluu si klade za cíl zjednodušit manuální úkoly pomocí elegantního a uživatelsky přívětivého rozhraní, automatizovat procesy a podporovat spolupráci mezi klienty a realitními profesionály na jednoduchém a transparentním digitálním tržišti.

Igluu také v 2022 reprezentovalo Českou republiku v rámci World EXPO v Dubaji a Prahu v rámci Barcelona Smart City World Congress.

Již v prosinci 2023 získal startup Igluu ocenění Exportní hrdina v rámci Ocenění českých exportérů od agentury CzechTrade. Igluu postupně naplňuje svoji vizi, aby se Česká republika stala lídrem v oblasti digitální transformace realitního trhu a sloužila jako inspirace v zahraničí.

O společnosti UCO:

S posláním podporovat realitní profesionály po celém světě založila společnost Stellar MLS dceřinou společnost Universal Consulting Opportunities (UCO). UCO se zaměřuje na poskytování odborných znalostí ohledně implementace a poskytování MLS systémů, včetně problematiky vstupu na trh, vývoje MLS a přeshraničních transakcí v oblasti MLS. UCO může využívat odbornosti a zkušeností týmu s více než stoletou zkušeností v realitním průmyslu. Tento tým má ve svých řadách celosvětově uznávané lídry, kteří spolupracovali se světovými organizacemi. Díky spolupráci s organizacemi jako je CEPI a FIABCI poskytuje UCO řešení, která pomáhají realitním trhům prosperovat na celosvětové úrovni, s důrazem na důvěru, transparentnost, inovace a udržitelný růst.

- red -



Pozor na automatickou prolongaci smlouvy o zprostředkování

V období před účinností zákona o realitním zprostředkování bylo běžné, že i u výhradních smluv na dobu určitou bylo zakotveno automatické prodloužení této smlouvy, pokud nejméně 10 dnů před uplynutím doby trvání této smlouvy nedoručí jedna smluvní strana druhé smluvní straně písemné sdělení, že již nemá zájem o prodloužení doby trvání této zprostředkovatelské smlouvy. Od nabytí účinnosti zákona o realitním zprostředkování (1.1.2020), výše uvedená možnost

již neplatí. Přesto občas můžeme narazit na automatickou prolongaci zprostředkovatelské smlouvy a to i ve smlouvách, které jsou tzv. spotřebitelské, tedy kdy smluvním partnerem realitního zprostředkovatele je nepodnikající fyzická osoba. Doložku o automatickém prodloužení smlouvy je možné i nyní platně sjednat u zprostředkovatelské smlouvy nevýhradní a také u výhradních smluv uzavřených s právnickou osobou či podnikající fyzickou osobou.

Odst. 4, § 17 zákona o realitním zprostřed-

kování (zákon 39/2020 Sb.) zní takto:

Výhradní realitní zprostředkování lze se zájemcem, který je spotřebitelem, ujednat jen na dobu určitou, nejdéle však na dobu 6 měsíců. Tato doba může být opakovaně prodloužena. Prodloužení lze ujednat nejdříve 30 dnů přede dnem uplynutí ujednané doby.

Z důvodu poslední věty výše uvedeného odstavce č. 4 je minimálně poněkud komplikované, dle řady právníků nemožné, mít doložku o automatické prolongaci přímo v dané zprostředkovatelské smlouvě. Pro zamezení vzniku případných sporů mezi realitním zprostředkovatelem a klientem spotřebitelem je podle našeho názoru jistější řešit případné prodloužení smlouvy písemným dodatkem a to v období 30 dnů přede dnem uplynutí sjednané doby trvání této smlouvy.

- red -

Výstavba

Bez povolení a kolaudace dnes postavíte větší domek, než loni

V novém stavebním zákoně, který kompletně platí od 1. července letošního roku, mimo jiné došlo k rozšíření okruhu staveb, které nepotřebují stavební povolení, a tím ani kolaudaci. Týká se to staveb drobných.

Stavební zákon nově dělí stavby na drobné, jednoduché, vyhrazené a ostatní. A právě u drobných staveb není zapotřebí povolení ani kolaudace. Podle starého zákona nebylo potřeba stavební povolení na stavbu, která zabírala maximálně 25 m² zastavěné plochy. Nyní se limit zvýšil, a tak i možnost postavit si na svém pozemku třeba zahradní domek, garáž nebo dílnu.

Za drobné stavby se nyní považují stavby do 40 m² zastavěné plochy a do 5 m výšky s nejvýše jedním podlažím. Stavba může být také podsklepená, a to do 3 m hloubky.

Jsou zde samozřejmě také omezení.

Musí jít o stavbu na pozemku, kde máte postavený rodinný domek nebo chatu (stavbu pro rekreaci). Nesmí jít o objekt, který bude určen k podnikání, a musí být dodržena odstupová vzdálenost od hranic pozemků 2 m. Zároveň musí být dodrženy limity pro vsakování dešťové vody, který se nesmí snížit pod 50 % celkové plochy pozemku. Takový zahradní domek nebo větší kůlnu můžete postavit i v zahrádkářské osadě, pokud bude splňovat

stejně podmínky jako na pozemku rodinného domku.

Mimo garáže či zahradního domku můžete také bez stavebního povolení nyní postavit například skleník či bazén, a také stavby pro hospodaření v lesích a stavby pro výkon práva myslivosti do 30 m² zastavěné plochy a do 5 m výšky bez pod sklepení.

Bez stavebního povolení lze umístit na pozemek i mobilní dům, což je podle zákona „výrobek plnící funkci stavby“. Ten by měl splňovat podmínku, že včetně základové konstrukce bude mít maximálně 55 m² zastavěné plochy a 4 metry výšky.

Pro majitele lesů může být důležité, že stavební povolení nepotřebují ani pro oplocení lesních školek a obor, oplocení zřízené k ochraně lesních porostů před zvěří na lesních pozemcích a oplocení dřevin vysazených za účelem založení územního systému ekologické stability, která jsou bez podezdívky.

Vzhledem k tomu, že drobné stavby nepotřebují stavební povolení, nepotřebují ani kolaudaci. Navíc je možné, aby si drobnou stavbu majitel postavil sám. Musí sice zajistit stavební

dozor, ale nemusí to být autorizovaná osoba (tj. s „kulatým razítkem“).

Po dokončení stavby ji lze rovnou začít užívat, a to dle zákona „k účelu, ke kterému je určena svým charakterem“. Jestliže by ale například na garáž nebo zahradní domek navázala zastřešená terasa, malá kůlnička nebo jiná přístavba, a tím by stavba přesáhla povolenou zastavěnou plochu, bude již nutné požádat o povolení, protože touto změnou přestane být drobná stavba drobnou a stane se z ní zřejmě stavba jednoduchá. Tam už spadají rodinné domy a další stavby s větší zastavěnou plochou.

Drobné stavby může stavebník také svépomocí odstranit.

Pouze u staveb, v nichž je obsažen azbest, je nutno přivolat odborníka. Pokud byste tedy nyní bourali starší kůlnu nebo garáž, která nově spadá pod drobné stavby, zjistěte si, zda obsahuje azbest. Ten se často vyskytuje například ve střešních krytinách (eternit).

Bez stavebního povolení a následně kolaudace lze také provádět stavební úpravy u běžných rodinných domů, a to za podmínky, že tyto úpravy nezasáhnou do nosných konstrukcí stavby, nezmění vzhled stavby ani způsob užívání, a jejich provedení nemůže ovlivnit požární bezpečnost stavby. Výjimkou jsou domy, které jsou kulturní památkou, což sice není u rodinných domů časté, ale zvláště na venkově může být na pohled obyčejný starý statek součástí větší památkové zóny a podobně.

Jindra Svitáková

Zdroj: www.realtymorava.cz

ARK ČR zahájila úzkou spolupráci se společností innogy, která je naším partnerem v oblasti dodávky a přepisů energií.



Tato společnost poskytuje členům ARK ČR:

Pro Vaše klienty a makléře:

- Vyřízení převodu energií s minimem pářování a bez fyzické přítomnosti klienta - na základě plné moci
- VIP servis – o zpracování přepisu se postará a Vás i klienta o průběhu přepisu informuje Váš stálý zástupce Zákaznického centra innogy
- Individuální kalkulace úspory energií
- Informování majitele nemovitosti o pohledávkách nájemce zdarma (např. v případě nájmu, správy budovy apod.)
- Fotovoltaika na míru včetně kompletní výstavby od A do Z

V současné době, kdy jsou ceny a spotřeba energií pod větším drobnohledem, Vaši klienti jistě ocení:

- Aplikaci a webový portál innosvět – online přístup ke svým energiím, správa záloh, sledování spotřeby, predikce přeplatku/nedoplatku, přehled plateb a mnohem více
- Převod svých energií ke stabilnímu a důvěryhodnému dodavateli

Jednoduchost

- VIP spolupráce s jedním ze 41 zákaznických center innogy (vždy ve Vašem nejbližším okolí)
- Relationship manažer innogy, který se stará o hladkou spolupráci Vaší kanceláře s innogy
- Legální a bezpečný způsob, jak vyřizovat přepisy energií
- V případě zájmu o spolupráci se obraťte přímo na zástupce innogy

- red -

Profesní vzdělávání

FIREMNÍ VZDĚLÁVÁNÍ NA MÍRU


Chcete zlepšit obchodní úspěšnost realitních makléřů vaší společnosti a nevyhovuje Vám žádný kurz z naší aktuální nabídky?


Využijte možnosti firemního vzdělávání – připravíme Vám kurz dle vašich požadavků.


Bližší informace: Ing. Lenka Šoltová,
kurzy@arkcr.cz; tel.: 733 109 312




Zajímavé články

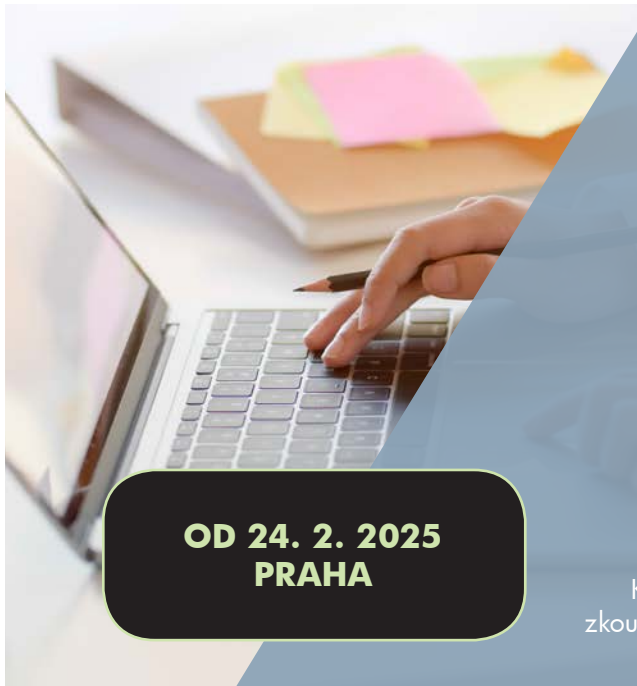
Komentář: Proč chtějí Češi bydlet ve svém? Protože jim nic jiného nezbývá; 18. 10. 2024; seznam.cz 

Jan Kubíček: Proč došlo ke zvýšení povinných minimálních rezerv a co to bude znamenat pro banky a ekonomiku; cnb.cz; 18. 10. 2024 

V Praze se od ledna prodalo 5 350 nových bytů, cena za metr čtvereční přeskočila 160 tisíc; remspace.cz; 24. 10. 2024 

Brněnský realitní trh vzrostl o 70 %. Klesající úrokové sazby podporují poptávku, ceny bytů rostou; remspace.cz; 23. 10. 2024 






VÍCEDENNÍ KURZ

REALITNÍ ZPROSTŘEDKOVATEL

NEJLEPŠÍ PŘÍPRAVA PRO ODBORNOU ZPŮSOBILOST

Úspěšný absolvent obdrží doklad pro získání vázané živnosti. Kurz má akreditaci od MŠMT ČR jako kurz rekvalifikační, Úřad práce může cenu kurzu proplatit. Kurz trvá 12,5 dne, 101 hodin výuky + zkoušky a je rozdělen do jednotlivých částí.



OD 24. 2. 2025 PRAHA

Realitní magazín ARK ČR
měsíčník
11/2024

Vydává
Informační centrum ARK, spol. s r. o.,
Strašnická 3165/1b, 102 00 Praha 10,
tel: 272 762 953, mob: 608 446 656,
www.arkcr.cz

Redakční rada:
Ing. arch. Jan Borůvka, CIPS
Ing. Petr Koranda
MK ČR E 17369
Rozšiřuje ARK ČR. Neprodejně.




AKTUÁLNÍ INFORMACE O VŠECH KURZECH A O TERMÍNECH ZKOUŠEK ODBORNÉ ZPŮSOBILOSTI NAJDETE NA WEBOVÝCH STRÁNKÁCH ARK ČR.
www.arkcr.cz/kurzy/

NEVYBRALI JSTE SI Z NAŠÍ NABÍDKY KURZŮ? PŘIPRAVÍME VÁM FIREMNÍ KURZ DLE VAŠEHO ZADÁNÍ. KONTAKTUJTE NÁS NA [KURZY@ARKCR.CZ](mailto:kurzy@arkcr.cz) NEBO NA TEL.: 272 76 29 53 NEBO 608 446 656





SLEVA PRO ČLENY ARK ČR NA VŠECHNY KURZY VE VÝŠI 30% !

Realitní zprostředkování = vázaná živnost

-  Každý realitní zprostředkovatel musí mít živnostenské oprávnění na vázanou živnost.
-  Název živnosti: „Realitní zprostředkování“.
-  Odborná způsobilost – podmínka pro vázanou živnost

ZKOUŠKY ODBORNÉ ZPŮSOBILOSTI

Asociace realitních kanceláří České republiky sděluje všem realitním makléřům:

-  Zkouška odborné způsobilosti před tzv. Autorizovanou osobou je jednou z možností, jak získat doklad potřebný pro získání vázané živnosti „Realitní zprostředkovatel“.
-  Informační centrum ARK, spol. s r.o. (100% dceřiná společnost Asociace realitních kanceláří České republiky) má Ministerstvem pro místní rozvoj ČR udělenou autorizaci.

Termíny pro absolvování zkoušky jsou vždy na www.arkcr.cz.

Potřebujete pro absolvování zkoušky doplnit informace?
Absolvujte u nás kurz „Realitní zprostředkovatel“. Budete 100% připraveni!

