

# Jak změní Zákon o realitním zprostředkování realitní trh v roce 2020

<https://www.adol.cz/blog-jak-zmeni-zakon-o-realitnim-zprostredkovani-realitni-trh-v-roce-2020/>



Jak jste asi zaznamenali, byl včera schválen Poslaneckou sněmovnou Zákon o realitním zprostředkování, resp. jeho návrh. Ten nyní poputuje do Senátu a pokud se nestane nic zásadního, začne v první polovině příštího roku platit. Jde o dlouho očekávaný zákon, který přinesl mnoho rozporuplných pozměňovacích návrhů. Různé zájmové skupiny se po celou dobu snažili upravit si zákon k obrazu svému. A nemuselo se vždy jednat o realitní kanceláře, které očekávají, že

zákon “vyčistí” trh od nekalých praktik a nepoctivých makléřů. Dnešní článek jsem připravil jako shrnutí těch, dle mého názoru, nejdůležitějších změn, které zákon na realitní trh přináší.

Osobně vnímám nový návrh Zákona o realitním zprostředkování jako dobrý začátek pro užší vymezení hranic, resp. pravidel, pro realitní kanceláře a makléře. Doposud mohl realitního makléře dělat kdokoliv, bez zkušeností a jakéhokoliv odborného nebo i technického zázemí. Možná právě proto má Česká republika oficiálně nejvíce realitních makléřů na jednoho občana a z toho může vycházet i právě špatná pověst této profese. Přitom v zahraničí patří práce realitního makléře často k uznávaným a pozitivně hodnoceným povoláním.

Kladný dopad může mít zákon jak pro majitele nemovitostí, tak i pro zájemce o bydlení. Nově nastavená pravidla, jako jsou například podmínky pro vzdělání makléřů, zavedení povinného pojištění, zakotvení pravidel pro výhradní smlouvy... to vše dá zájemcům do rukou nástroje, pomocí kterých se budou moci práci nepoctivých makléřů bránit. A co makléři, kteří pracují poctivě, mají nastaveny správné procesy a pracují s cílem doručit kvalitní službu svým klientům? Ti budou moci vyžadovat dodržování sjednocených podmínek od konkurentů i právně. To povede buď k tomu, že se amatéři a nádeníci pod tlakem trhu zprofesionalizují nebo opustí realitní trh.

## ***Živnost vázaná x volná***

Podnikat jako realitní zprostředkovatel již nadále nebude možné na základě živnosti volné, ale **nově půjde o živnost vázanou**. Její oficiální označení v Živnostenském zákoně bude “**Realitní zprostředkování**”, ale doposud využívaná volná živnost “Nákup, prodej, správa a údržba nemovitostí”, nezanikne. Na základě této volné živnosti budou moci nadále podnikat správci nemovitostí, developeři, realitní fondy apod.

I přesto, že zde zůstane pouze ohlašovací povinnost, budou muset zájemci o toto živnostenské oprávnění doložit odbornost a kvalifikaci. Na splnění této povinnosti budou mít makléři **6 měsíců od účinnosti tohoto zákona. Podmínkou výkonu** dané profese bude tedy:

- vysokoškolský titul ekonomického, stavebního, právního charakteru nebo obdobných oborů
- nebo bakalářský titul + 1 rok praxe + MBA studium
- nebo nižší vzdělání + 3 roky praxe
- nebo certifikační zkouška

Ministerstvo pro místní rozvoj navíc povede seznam realitních zprostředkovatelů, kde si bude moci veřejnost existenci živnostenského oprávnění u makléřů ověřit.

## ***Definice realitního zprostředkování***

Nový zákon v §3 také vyjmenovává příklady toho, co je vlastně prací realitního zprostředkovatele. Doposud se, dle mého názoru, mnoho obchodníků a internetových projektů vymezovalo proti práci realitních kanceláří. Často se tyto projekty svou povahou nebo přístupem tváří jako “bez realitkové” a přitom povahou svých služeb již naplňují povahu realitního zprostředkovatele. Právě díky výkladu toho, co se považuje za realitní zprostředkování, budou muset tyto společnosti pravděpodobně změnit rétoriku a přizpůsobit se zákonné úpravě.

Zákon tedy popisuje, že:

(1) Realitní zprostředkování zahrnuje vždy vyhledání toho, kdo má zájem o uzavření realitní smlouvy se zájemcem.

(2) Realitní zprostředkování zahrnuje zpravidla

a) poskytnutí inzertní služby,

b) posouzení stavu nemovité věci a zpracování návrhu nabídkové ceny,

c) zpracování marketingu nemovité věci,

d) zajištění prohlídky nemovité věci,

e) obstarání stavebně technické dokumentace související s nemovitou věcí,

f) zprostředkování poskytnutí právních služeb,

g) zprostředkování úschovy za účelem zajištění plnění z realitní smlouvy.

## Zprostředkovatelská smlouva

Zákon o realitním zprostředkování nově stanovuje **povinnost uzavřít písemnou zprostředkovatelskou smlouvu**. To také ostatně doporučuji. Pokud by totiž smlouva nebyla uzavřena písemně, ale jen ústně, může její platnost namítat pouze zájemce/klient.

Povinnými náležitostmi smlouvy jsou: označení předmětu převodu nebo užívání, výše kupní ceny nebo nájemného, případně její výpočet a pak také přesná výše provize nebo způsob jejího výpočtu. Nejdůležitějším bodem zde vidím přesnou specifikaci nemovitosti. **Při zanedbání přesného popisu předmětu smlouvy je zprostředkovatelská smlouva neplatná**, pokud tento fakt zájemce namítne.

Zákon také nově stanovuje **povinnost předložit zájemci výpis z katastru nemovitostí** (list vlastnictví) k předmětné nemovitosti a to nejpozději v den podpisu smlouvy o realitním zprostředkování, který nesmí být starší 3 dnů. Nedodržení této podmínky opravňuje zájemce k odstoupení od smlouvy do 14 dnů.

**U výhradních zprostředkovatelských smluv** podepisovaných se spotřebitelem, byla stanovena **maximální lhůta** takové smlouvy na dobu **6ti měsíců**. Pokud bude se spotřebitelem podepsána smlouva na dobu neurčitou, byla stanovena výpovědní lhůta 1 měsíc.

## Provize a nárok na provizi

Jak jsem již uvedl, musí být výše provize (nebo její výpočet) přesně zakotvena ve zprostředkovatelské smlouvě (§10 písm. c). Nárok na provizi vzniká makléři při prodeji nemovitosti nejdříve dnem podpisu kupní smlouvy, pokud se obě strany nedohodnou jiným způsobem. Pokud si strany sjednají výjimku, musí na tento fakt zprostředkovatel upozornit zájemce ve smlouvě. Zde se může jednat třeba o navázání výplaty provize za pouhé "obstarání příležitosti", kde si již další kroky zajišťuje majitel nemovitosti (developer apod.).

## Úschova kupní ceny

Největší boje byly při přípravě realitního zákona právě kolem úschovy peněz u realitních kancelářích. Výsledek je za mne trochu šalamounský. **Realitní makléř nesmí dle nového zákona o realitním zprostředkování nabízet** jinou úschovu než u banky, notáře, advokáta nebo exekutora. Pokud se ale zájemce "sám zeptá", může mu realitní kancelář takovou úschovu poskytnout.

Výhodou je z mého pohledu to, že dostaly úschovy peněz v realitních kancelářích přísnější pravidla. Smlouva o úschově musí být písemná, schovatelské účty jednotlivých klientů realitních kanceláří musí být odděleny a banka musí být informována, že peníze jsou třetí strany. Kanceláře budou muset vést evidenci úschov a nebudou moci nakládat s prostředky klientů. Zprostředkovatel bude muset nahlásit na živnostenský úřad skutečnost, že bude přijímat peníze do úschovy a bude také podléhat případným

kontrolám. S penězi v rámci úschov se bude nakládat pouze bezhotovostně, tedy převodem z účtu na účet.

Co vidím jako velké pozitivum je postavení úschov u realitních kanceláří na úroveň úschov u advokátů a notářů. Tím myslím zejména pojištění prostředků na účtech bank, pro případ jejich krachu, až do výše 2 x 10.000 EUR.

## **Pojištění**

Realitní **zprostředkovatelé budou muset být nově pojištěni** pro případ škody způsobené svojí činností s limitem pojistného plnění nejméně ve výši 1 750 000 Kč na jednu pojistnou událost a nejméně ve výši 3 500 000 Kč pro případ souběhu více pojistných událostí v 1 roce. U zprostředkovatelů, kteří jsou zastřešeni franšízovými společnostmi byl limit snížen na 50%.

## **Závěr**

Zákon o realitním zprostředkování přináší na realitní trh mnoho změn. Většina z nich je pozitivních a cílí na vyšší ochranu spotřebitele a klientů realitních kanceláří. Stanovuje konkrétnější pravidla pro ty, kteří chtějí činnost zprostředkovatelů vykonávat. Z trhu časem zmizí většina nádeníků a amatérů, které realitní byznys přitahuje výší dosažitelných provizí, ale kteří nejsou ochotni této práci nic obětovat. Zůstanou většinou jen ti, kteří budou svoji práci dělat poctivě, důsledně a profesionálně. To nakonec pomůže celému trhu. Jak spotřebitelům, investorům, spekulantům, tak v konečném důsledku zase zpátky realitním makléřům.