



REALITNÍ FLASH

duben 2025

Česká obchodní inspekce a realitní činnost

ČOI nebo-li: Česká obchodní inspekce. Na otázku, jak může ČOI zasáhnout do běžného života realitního zprostředkovatele, je jednoduchá odpověď – až jedním sto tisíc korun českých. Takové výše totiž (zatím) právě dosahují pokuty rozdávané ČOI realitním makléřům a realitním kancelářím.

Za co?

Porušení RK se dají jednoduše rozdělit do dvou hlavních skupin, a těmi jsou:

- Nekalé obchodní praktiky,
- Diskriminace.

*Pozor: Upozorňujeme, že se jedná o výčet kontrol **výhradně** ze strany ČOI, nikoliv o úplný „katalog“ všech poklesků a prohřešků, kterých se realitní makléř může dopustit, takže jsou tady možné různé náhrady škody (či újmy) a sankčních pokut také od klientů, zájemců o nabízené nemovitosti, finančního analytického úřadu, živnostenského úřadu, Ministerstva pro místní rozvoj, Státní energetické inspekce, stavebního úřadu apod.*

I. Nekalé obchodní praktiky

Nekalé obchodní praktiky jsme se (přednostně) pokusili zacílit na často zmiňovaný nesoulad u nabízených staveb, tj.:

- je nabízeno něco jiného (či v jiných parametrech) než odpovídá skutečnosti,
- skutečnost (skutečné provedení stavby) neodpovídá jejím „papírům“,
- stavba nemá všechny potřebné dokumenty a doklady,
- některé (podstatné) informace jsou zkresleny, zamlčeny či neúplné...

Pozor: realitní kancelář není seznamka, takže nějaké „trochu“ vylepšení „fasády“ nebo trocha přehánění (mladý, milý, galantní, domácí typ a kutil...) tady neplatí. U nemovitostí se musí hrát s odkrytými kartami, jinak se riskují velké sankce za falešnou hru. To samozřejmě neznamená, že nemohu nabízenou nemovitost „načančat“ (vyklidit od osobních věcí, vymalovat, opravdu navonět aj), stejně tak jako ke staré barabizně mohu nabízet vizualizaci její možné renovace či přestavby (pokud je technicky a právně možná!).

Pojďme si uvažování kontrolorů ČOI ukázat na konkrétních případech.

První případ: Rozhodnutí čj. ČOI 128961/24/3000/R/AF a příkaz ČOI 52579/24/3000/P/AF (vedena dvě řízení o různých dílčích skutcích)



- **Nepravdivé informace o užitné ploše** nemovitosti, **nepravdivé informace o možnosti vybudování** obytných pokojů v podkroví (prostor nesplňoval náležité stavební normy).
- **Neuvedení informací o tom, že stavba byla pouze částečně zkolaudována** a o tom, že do přilehlého pozemku **zasahují ochranná pásma inženýrských sítí** (plyn, elektřina) s tím, že se v ochranném pásmu nacházela **nepovolená stavba** zděného oplocení.
- **Zjevná vada:** Naopak, nesankcionovali jsme neinformování o některých na první pohled zjevných nedostacích, na které si spotřebitel také stěžoval (nevybudovaný příjezd do garáže – to bylo zřejmé již z úvodní fotografie v inzerátu)
Tady zájemce nešálil jeho vlastní zrak (pokud nebyl slepec), takže se nemůže dovolávat následné kontroly od správního orgánu.
- **PENB:** Nesankcionovali jsme nepravdivou informaci o energetické náročnosti budovy – Jedná se o povinnost podle zvláštního zákona č. 406/2000 Sb., o hospodaření s energií, viz § 7a odst. 2 písm. e) tohoto zákona, přestupek dle § 12a odst. 1 písm. n) tohoto zákona. Příslušná je státní energetická inspekce (§ 12b zákona č. 406/2000 Sb.).
Tady se sice jedná opravdu o porušení povinnosti, ale sankce spadá pod jiný orgán.

Druhý případ: Příkaz čj. ČOI 94139/24/3000/P/AF

- **Nepravdivý údaj o užitné ploše** domu nabízeného k prodeji.
- Zastavěná plocha - § 13 písm. o) zákona č. 283/2021 Sb., stavební zákon, vs. Užitná plocha - Nařízení komise (ES) č. 1503/2006 ze dne 28. září 2006. V praxi realitního trhu někdy dochází k dezinterpretaci nebo záměně těchto pojmů.
- Další porušení – § 12 ZOS – Uvádění provize za zprostředkování **bez DPH**.

U provize je to jasné, pro spotřebitele se musí uvádět koncová cena, tj. včetně všech daní a případných poplatků.

Třetí případ: Rozhodnutí čj. ČOI 117903/21/4000

- Uvádění nepravdivé informace o podlahové ploše bytu, nejdříve uváděli zcela **nepodložený údaj, pak do plochy bytu započítali i plochu balkónu a sklepní kóje**. Obě informace byly vyhodnoceny jako nepravdivé.

Pokud uvádím nějaké číslo, tak si za ním musím stát, tj. musí odpovídat realitě – to je vyžadováno od makléře.

Čtvrtý případ: Příkaz čj. ČOI 84764/24/3000/P/Jur



- Nepravdivé informace o existenci občanské vybavenosti v obci, ve které byla nabízena nemovitost k prodeji.
Pozor, když jediný obchod v obci v mezidobí zavřou či zruší autobusový/vlakový spoj.
- Tato společnost naopak nebyla postihována pro deklarování projektu výstavby domů „Rezidence Rudice,“ jehož realizace byla v danou dobu nejistá, neboť se nejednalo o konkrétní nabídky k prodeji, ale pouze o deklaraci záměru tyto domy postavit. Konkrétní nabídky k prodeji tato společnost zveřejňovala pouze v souvislosti s domy, které byly alespoň rozestavěné.
Informace o záměrech a vizích (snech investorů) jsou přípustné.

Pátý případ: Rozhodnutí čj. ČOI 18175/17/O100/3000/16/17/HI/Št

- Nepravdivá informace o podlahové ploše bytu nabízeného k prodeji

Na tomto příkladu je dobře vidět jaké jsou kladeny nároky (značné) na realitní zprostředkování (makléř by měl být nejlépe vševědoucí a neomylný):

Potvrzeno rozsudkem Krajského soudu v Brně sp. zn. 62 A 164/2017-49:

„Realitní makléř tu v obecném chápání nemůže být považován toliko za (zjednodušeně řečeno) správce databáze o dostupných nemovitostech, jejíž existence a aktualizace umožňuje nemovitosti komfortně pořizovat, nýbrž za vskutku profesionálního, a tedy důvěryhodného, partnera při jejich pořizování. Důsledkem chápání jeho postavení coby profesionála v právě uvedeném smyslu je nutně i předpoklad důvěry v informace, které při obchodování s nemovitostmi sděluje.“

Podobně nyní v § 12 odst. 1 zákona č. 39/2020 Sb., o realitním zprostředkování:

„Realitní zprostředkovatel je povinen poskytnout zájemci o nabytí vlastnického práva k nemovité věci, nebo práva, jež obsahuje nebo s nímž je spojeno oprávnění užívat nebo požívat nemovitou věc, byt nebo nebytový prostor, informace o konkrétních závadách a omezeních vážnoucích na předmětu převodu, nebo předmětu užívání nebo požívání, které plynou z veřejných seznamů, a dále o těch, o nichž realitní zprostředkovatel věděl nebo vzhledem ke své odborné způsobilosti měl vědět.“

Šestý případ: Rozhodnutí čj. ČOI 30572/18/2200

Při nabídce bytů v bytovém komplexu spotřebitele informovala o možnosti zakoupení garážového nebo venkovního parkovacího stání (užila formulaci „lze zakoupit“), avšak později zakoupení parkovacího stání předkládala jako podmínku prodeje bytových jednotek a samostatnou koupi bytu bez současné koupě parkovacího stání odmítala. Potvrzeno rozsudkem Krajského soudu v Plzni sp. zn. 57 A 66/2018-31
Nemůžete dávat jako možnost něco co je podmínkou, protože pak je nemožné se z toho vyvinít.

Závěr k nekalým obchodním praktikám - realitní zprostředkovatel má objektivní odpovědnost za zveřejněné informace, tj. nejen za to co je dáno a psáno, ale i za to co bylo vlastníkem řečeno či uvedeno (choďte s metrem v kapse a hlavou plnou znalostí).



Realitní zprostředkovatel se tedy nemůže zbavit odpovědnosti pouze tím, že se bude odvolávat na to, že mu **Prodávající neposkytl úplné nebo pravdivé informace**.

A nyní k druhému tématu, které se (skoro výhradně) týká pronájmů, typicky pro bydlení.

II. Diskriminace

První případ: Rozhodnutí čj. ČOI 7826/21/3000/R/AF

- Přímá diskriminace zájemce o nájem bytu z důvodu etnické příslušnosti **(Rom)** v průběhu jednání o uzavření smlouvy.

Druhý případ: Příkaz čj. ČOI 116907/24/3100/Vit

- Požadavek v rozporu s ust. § 2258 občanského zákoníku **(majitel si nepřál domácí mazlíčky v bytě)** byl interpretován jako nepřímá diskriminace osob se zdravotním postižením (kteří používají asistenčního psa).
- Přímá diskriminace na základě národnosti / státní příslušnosti – Požadavek, že majitel si **nepřeje cizince**.

Výhrada pronajímatele, že si byt nepřeje pronajmout cizinci je poměrně častá. Má také svou logiku (pronajímatel se obává, že cizinec se odstěhuje a případné závazky z nájemní smlouvy nebo odpovědnost za škodu budou prakticky nevymahatelné), avšak jedná se o diskriminaci.

Závěr k diskriminaci – i když si majitel výslovně přeje přímo uvést, že nechce svoji nemovitost pronajmout určité skupině osob (etnická, cizinci či majitele mazlíčků), tak tento pokyn nemůže realitní makléř veřejně „tlumočit“ dále. Musím ke všem potenciálním zájemcům přistupovat stejně, nikoho nevylučovat, to ovšem nevylučuje, že vlastník si z více zájemců může vybrat takového, který mu nejvíce vyhovuje.

Realitní zprostředkovatel se přitom **nemůže řídit diskriminačním pokynem Prodávajícího (nebo spíše pronajímatele, zde je diskriminace častější)** kterého zastupuje.

Co jako porušení právních předpisů ČOI ve své dozorové pravomoci nepostihuje:

1) Vyjednávání o výši ceny prodávané nemovitosti, výzva zájemcům, aby předkládali vlastní cenové nabídky.

Od realitního zprostředkovatele nelze spravedlivě očekávat informování **o konečné ceně** nemovitosti, za kterou jí bude prodávající ochoten prodat.



Ze samotného § 12 ZRZ a ze zákona o cenách nelze dovozovat výjimku na informování o konečné ceně při prodeji nemovitosti, ale argumentovat zde lze tím, že konečná cena výrobku nebo služby je povinným údajem podle ust. § 1811 odst. 2 písm. c) občanského zákoníku, ale dle ust. § 1840 písm. d) se toto ustanovení nepoužije na smlouvu, jejímž předmětem je mj. převod práva k nemovitosti nebo nájem bytu a domu.

2) Případy porušování ustanovení občanského zákoníku o nájmu bytu (*pokud se nejedná např. o diskriminaci*) - nejedná se o ustanovení na ochranu spotřebitele, z případů porušení těchto ustanovení nelze automaticky konstruovat přestupek; *to neznamena, že by tady nebyla jiná odpovědnost a/nebo sankce – typicky v občanskoprávním soudním řízení.*

3) Spory vyplývající z rozúčtování na služby spojené s užíváním bytu (zákon č. 67/2013 Sb.) - jedná se o speciální právní úpravu a zákon č. 67/2013 Sb. obsahuje také sankce za porušení povinností stanovených tímto zákonem, které jsou však čistě soukromoprávní povahy.

4) ADR (*mimosoudní řešení sporů*) řeší problémy s RK celkem běžně - zpravidla se jedná o problematiku nevracení rezervačního poplatku, který je zaplacen na základě rezervační smlouvy, v případě, že z nějakého důvodu nedojde k uzavření kupní smlouvy.

Jak se připravit na kontrolu ČOI

Kontrola České obchodní inspekce může přijít kdykoliv - bez ohlášení. Není třeba panikařit, ale je dobré vědět, co mohou inspektoři chtít a na co se zaměřují. Čím lépe jste připraveni, tím klidněji kontrolu zvládnete.

Co kontrolují nejčastěji:

- Smlouvy – Především zprostředkovatelské smlouvy. Musí být srozumitelné, obsahovat povinné náležitosti a být v souladu s občanským zákoníkem.
- Cenové informace – Je jasně uvedeno, zda je cena konečná, co je v ní zahrnuto, kdo platí provizi? Klient nesmí být uveden v omyl.
- Informace na webu a v inzerci – Jsou pravdivé, aktuální a úplné? Není tam „marketingová nadsázka“, která může být klamavá?
- Reklamace a stížnosti – Máte zpracovaný reklamační řád? Víte, jak odpovídat na stížnosti? Máte kontaktní údaje pro spotřebitele?
- Označení provozovny – Pokud máte kancelář, musí být jasně označena, včetně údajů o podnikateli.

Co doporučujeme mít připravené:

- Vzorové smlouvy, které skutečně používáte.
- Evidenci reklamací a způsobů jejich řešení.
- Přehled všech inzerovaných nemovitostí a archivaci jejich původního znění.
- Identifikaci klientů (AML), pokud to situace vyžaduje.
- Viditelné kontaktní údaje, včetně e-mailu a IČO na webu.

Jak se během kontroly chovat:

- Buďte vstřícní a klidní.
- Požádejte o služební průkaz a pověření ke kontrole.



- Vše, co nemůžete doložit ihned, můžete doplnit později.
- Nezapomeňte: kontrola neznamená postih – cílem je zjistit stav a případně vyzvat k nápravě.

Na závěr: Kontroly nejsou běžné, ale rozhodně nejsou výjimečné. Budte připraveni - a berte je jako šanci zlepšit systém a zvýšit důvěryhodnost své značky.

Vady nemovitostí týkající se rozporu se stavebním právem

Realitní zprostředkovatelé by stejně jako kupující nemovité věci, ať už se jedná o byt, dům či garáž, měli věnovat zvýšenou pozornost kromě faktického stavu prodávané nemovitosti též právnímu stavu prodávané nemovitosti, a to nejen z hlediska soukromoprávního (kdo je vlastníkem, jaká jsou soukromoprávní zatížení nemovitosti, například zástavní práva, služebnosti či předkupní práva), nýbrž též z hlediska veřejnoprávního, kam řadíme zejména soulad předmětné nemovitosti s normami stavebního práva. **Důležité je zejména zjištění, zda k nemovitosti existuje dokumentace stavby ověřená stavebním úřadem, zda je k dispozici povolení stavby vydané stavebním úřadem a kolaudační rozhodnutí či jiný úkon stavebního úřadu, ze kterého je patrné, že je povolený inzerovaný způsob užívání nemovitosti** (například že se skutečně jedná o povolený způsob užívání jako byt, nikoliv povolený třeba jen jako ateliér). V neposlední řadě je třeba zjistit, zda stávající faktický stav nemovitosti odpovídá stavu povolenému stavebním úřadem, tedy zda po vydání povolení stavebního úřadu nedošlo k nějaké nepovolené stavební úpravě nemovitosti.

Pravdou je, že na rozdíl od poměrně jednoduchého přístupu do sbírky listin katastru nemovitostí k ověřování soukromoprávního stavu nemovitosti je zjišťování toho, zda záměr splňuje kritéria dle stavebního práva, trochu náročnější. Je sice pravdou, že všechny na našem území postupně platící poválečné stavební zákony upravovaly povinnost vlastníka stavby po celou dobu její existence uchovávat důležité doklady ke stavbě vydané stavebním úřadem, ale nedůsledné vymáhání této povinnosti a často i pověstný zub času vykonaly své a mnohdy prodávající těmito listinami prostě nedisponuje. Nutno dodat, že důvodem toho je mnohdy i to, že ani kupující či realitní zprostředkovatel jejich existenci nepožaduje během transakce doložit. Mnohdy se stává, že po těchto dokumentech se strany začnou pídit až ve chvíli, kdy nastane nějaký problém, zejména když někdo, zpravidla soused, upozorní stavební úřad na nějakou nesrovnalost týkající se nemovitosti a stavební úřad začne věc šetřit.

Některé listiny k samostatným stavbám zapisovaným do katastru nemovitostí (domy, garáže, chaty) jsou dohledatelné ve sbírce listin katastru nemovitostí, a to zejména kolaudační rozhodnutí či podobné úkony vydané stavebním úřadem (kolaudační souhlasy, oznámení záměru započít s užíváním stavby), neboť ty bývají a bývaly podkladem pro zápis nové stavby do katastru nemovitostí. Samozřejmě, že čím se jedná o novější stavbu, tím bývá vyšší pravděpodobnost založení těchto dokladů ve sbírce listin katastru nemovitostí. Na druhou stranu, ani z kolaudačního rozhodnutí většinou nezjistíte, jaké jsou povolené parametry stavby (podlahová plocha, uspořádání a velikost jednotlivých místností, umístění inženýrských sítí na pozemku domu atd.), a proto je nutná též návštěva příslušného stavebního úřadu či jeho archivu. Stávajícímu vlastníkovi nemovitosti nebo



komukoliv, kdo předloží zplnomocnění od stávajícího vlastníka nemovitosti, stavební úřad tyto dokumenty poskytne. V převodní smlouvě by pak mělo být uvedeno, že právní stav převáděné nemovitosti vyplývá z dokumentů, s nimiž se kupující měl možnost předem seznámit a tyto dokumenty by měly být předány a jejich předání zachyceno v předávacím protokole o předání nemovitosti. Podobně tedy jako při koupi vozidla kupující požaduje předání dokladů k vozidlu (např. servisní knížku či doklad o délce záruky vozu). **Tímto prodávající a případně i realitní zprostředkovatel snižují své riziko odpovědnosti za vady nemovitosti či odpovědnosti za škodu při zprostředkování prodeje. V této souvislosti je třeba připomenout, že realitní zprostředkovatel se ke zproštění své odpovědnosti nemůže spolehnout pouze na informaci od prodávajícího, že se dokumentace nedochovala, nebo že prohlašuje, že kolaudace stavby umožňuje určitý způsob užívání stavby, neboť odpovídá za správnost inzerovaných informací o nemovitosti a nemůže se spolehnout pouze na prohlášení prodávajícího.** Takové pojetí odpovědnosti realitního zprostředkovatele vyplývá ze soudní judikatury, viz rozsudek **Krajského soudu v Brně č.j. 62 A 164/2017-49 ze dne 1. února 2019**. Tento rozsudek byl zveřejněn ve Sbírce rozhodnutí Nejvyššího správního soudu, kde se zveřejňují klíčová soudní rozhodnutí, která následně soudy či další důležité orgány (např. Česká obchodní inspekce) obvykle ve své rozhodovací praxi následují.

Nicméně stávající se často i případy, že ani stavební úřad žádnou dokumentaci ke stavbě nemá nebo se nedochovala v náležitém stavu, případně se zjistí, že faktický stav nemovitosti odporuje dochovaným dokladům k nemovitosti. Například část stavby je postavena bez stavebního povolení (povolení bylo na výstavbu rodinného domu, ale už nikoliv na přilehlou velkou terasu) nebo stavba sice měla povolení, ale postavilo se něco odlišného oproti povolení (stavba má místo povolených dvou pater postavená tři patra) nebo sice existuje kolaudační rozhodnutí, ale povolující užívání stavby k jinému účelu, než ke kterému se stavba fakticky užívá a jak se prodává (povoluje užívání rodinného domu a nikoliv ubytovny, povoluje užívání skladu, ale nikoliv restaurace apod.). Může se stát též, že stavba má povolení pouze jako dočasná stavba, avšak doba jejího trvání již uplynula. Proávající by v takovém případě měl kupujícímu „přiznat barvu“ a tento právní stav nemovitosti sdělit kupujícímu před uzavřením smlouvy nebo tento právní stav popsat v rámci smlouvy, jinak může kupujícímu odpovídat za právní vady nemovitosti. Řádné informování o této skutečnosti je i v zájmu realitního zprostředkovatele, jak vyplývá z výše uvedeného soudního rozhodnutí. Kupující by v případě neuvedení těchto informací mohl požadovat slevu z kupní ceny, která by například mohla odpovídat nákladům na legalizaci stavby. Ty ovšem mohou mnohdy šplhat do statisíců a v nejhorším možném případě nemusí být možné stavby legalizovat vůbec a stavební úřad má pak pravomoc nařídít jejich odstranění (například pokud je stavba v rozporu s územním plánem, viz například některé mediální případy rodinných domů ve chráněných zónách národních parků). To by pak byl též důvod pro odstoupení od smlouvy a pro požadavek na vrácení zaplacené kupní ceny. Samozřejmě je pravdou, že pokud prodávající kupujícímu přizná, že dokumenty ke stavbě nejsou v pořádku, zpravidla to bude mít vliv na výši kupní ceny nebo se tím vysvětlí třeba podezřele nízká nabídková cena nemovitosti, nicméně náklady na případný soudní spor o slevu z kupní ceny nebo odpovědnost za škodu spolehlivě mohou tento cenový rozdíl mnohdy násobně překročit.

Pak je další možnost, jak věc řešit. Proávající se například dohodne s kupujícím (v rámci smlouvy o smlouvě budoucí kupní), že v určité smluvené lhůtě tyto právní vady nemovitosti odstraní a až poté se uzavře kupní smlouva. To bývá častější v případech,



kdy se jedná o nemovitosti, o které není takový zájem. A jakým způsobem tyto právní vady nemovitosti může prodávající odstranit?

Pokud máme starou nemovitost, u které se nedochovaly žádné podklady, může být řešením, že projektant zpracuje dokumentaci skutečného provedení stavby (tzv. pasport stavby), v němž zachytí stávající stav a účel užívání, ke kterému je svým stavebně technickým uspořádáním určena. Tuto dokumentaci prodávající předloží stavebnímu úřadu, který ověří její správnost a tento doklad stavebního úřadu pak prokazuje legálnost stávajícího stavu prodávané nemovitosti. Pokud se jedná zároveň o stavbu, která má být zapsána v katastru nemovitostí, ale zapsána tam není, je třeba ještě nechat udělat geometrický plán na zaměření obvodu budovy a společně s ověřením pasportu stavby toto nechat zapsat do katastru nemovitostí.

Pozor ovšem na to, že tento postup nemůže sloužit k legalizaci jednoznačně nepovolených staveb. **Pokud se dochovala dokumentace ke stavbě, ale stávající fyzický stav stavby této dokumentaci ověřené stavebním úřadem neodpovídá** (viz výše uvedený příklad třípatrové stavby, přestože měla povolená pouze dvě patra), **pak nezbývá, než si nechat zpracovat dokumentaci pro povolení stavby a podat žádost o dodatečné povolení stavby.** V takovém případě ovšem je třeba počítat s tím, že stavební úřad je povinen udělit stávajícímu vlastníku pokutu za přestupek. Ten se zde nemůže zprostit povinnosti uhradit pokutu například tvrzením, byť pravdivým, že stavbu v takovém stavu nabyl. Za přestupek odpovídá stávající vlastník. Zde je vidět, jak je důležité při koupi nemovitosti skutečně dbát na to, aby ke stavbě byly předloženy všechny dokumenty od stavebního úřadu. Pravdou je, že nový vlastník by mohl žádat pokutu uhrazenou stavebnímu úřadu po prodávajícím, případně realitním zprostředkovateli jako náhradu škody, nicméně prvně ji musí stavebnímu úřadu uhradit, jinak se vystavuje riziku jejího exekučního vymáhání. Následné její vymáhání po prodávajícím nebo realitním zprostředkovateli je pak až věc druhá.

Druhým problémem může být, že dodatečného povolení stavby nemusí být v některých případech tak jednoduché docílit. Někdy umístění stavby odporuje územnímu plánu, který bývá velmi složité změnit. Někdy je k dodatečnému povolení stavby třeba souhlasu sousedů (například když ze zákonných odstupových vzdáleností stavby se sousedními stavbami nebo pozemky je třeba povolit výjimku) a pokud dotčený soused souhlas neudělí, stavební úřad stavbu nemůže nechat dodatečně povolit a musí nařídit její odstranění (či lépe řečeno odstranění její nepovolené části). Někdy dodatečnému povolení stavby brání zpřísnění různých norem oproti faktickému vzniku nepovolené stavby, zejména hygienických nebo požárních, kvůli kterým bez dalších stavebních úprav není možné dodatečně povolit užívání prostoru jako například restaurace, byť se jako restaurace bez povolení prostor dosud užíval, což samo o sobě může mít v některých případech vůči vlastníku či provozovateli takového prostoru i trestněprávní následky, viz nedávný tragický případ požáru na nezkolaudované zahrádce restaurace v Mostu.

Proces dodatečného povolení stavby rozhodně často nebývá pouze formalitou, kterou stavební úřad takřka na počkání vyřídí, jak si někteří prodávající někdy myslí nebo jak ujišťují případné zájemce o koupi nemovitosti. To by si prodávající měl uvědomit, takže ve svém zájmu by měl legalitu stavby vyřídít, pokud možno, než začne nemovitost nabízet k prodeji, nebo tedy akceptovat, že pokud bude prodávat nemovitost s těmito nedořešenými právními vadami, bude to zákonitě mít vliv na to, že prodejní cena bude



nižší. Složitost a časová náročnost dodatečného povolení stavby záleží samozřejmě na rozsahu nepovolené stavby. Obecně lze ale uvést, že i v případě bezproblémového průběhu řízení o dodatečném povolení stavby je to se započítáním předchozí tvorby nutné dokumentace pro povolení stavby ze strany projektantů proces nejméně na tři měsíce, častěji spíše na půl roku a více. Záleží také na tom, jaký je přístup sousedů k dodatečnému povolení stavby.

V mnohých případech není problémem jen absence povolení stavebního úřadu, ale též přesahy staveb na cizí pozemky bez doložitelného souhlasu těchto sousedních vlastníků, což samo o sobě znemožňuje dodatečné povolení takové stavby. I když je se sousedem dohoda možná, mnohdy trvá několik měsíců, než je vše formálně vyřešeno. Sousedé si musí objednat geometrický plán pro zpřesnění průběhu hranic, musí uzavřít dohodu o zpřesnění průběhu hranic, tuto nechat zavkládovat do katastru nemovitostí a až následně může dojít k dodatečnému povolení stavby. Pokud se sousedním vlastníkem není možná dohoda, pak ovšem nezbyvá než se vydat dlouhou cestou občanskoprávního soudního řízení směřujícího k tomu, aby přesah stavby na cizí pozemek byl vyřešen. To je pak ovšem cesta nikoliv na měsíce, ale spíše na roky.

Závěrem je tedy třeba apelovat na realitní zprostředkovatele, aby o této povinnosti - mít ke stavbě dokumentaci od stavebního úřadu - věděli. Nutno dodat, že v oblasti prodeje nemovitostí je často tato skutečnost podceňována ze strany prodávajících, realitních zprostředkovatelů a kupujících, byť toto podcenění může následně vést ke značným a složitým sporům mezi všemi zúčastněnými stranami transakce. Zatímco asi málokdo by při koupi automobilu nevyžadoval doklady k vozidlu, u nemovitostí tento požadavek přece jen tak automaticky ještě není...

Rozdělení domu na jednotky vs. dohoda o užívání

V realitní praxi se můžete často setkat s domy, které mají více samostatně užívaných částí – například dvě patra, dvě oddělené bytové jednotky nebo přístavek, kde bydlí další rodina. Na první pohled se může zdát, že jde o „bytový dům“, ale právně to často tak není. Makléř by měl umět rozlišit, zda jde o dům rozdělený na jednotky podle občanského zákoníku (příp. po staru podle zákona o vlastnictví bytů, zák.č. 72/1994 Sb., který byl zrušen a nahrazen novým občanským zákoníkem - zák.č. 89/2012 Sb.), nebo o dům ve spoluvlastnictví s dohodou o výhradním užívání částí. Tento rozdíl má zásadní dopad na prodejnost, financování a právní jistotu.

1. Dohoda o užívání (mezi spoluvlastníky)

Dohoda o výhradním užívání je interní ujednání mezi spoluvlastníky domu, že každý z nich bude výlučně užívat určitou konkrétní část nemovitosti (např. patro, byt, garáž). V katastru ale zůstává zapsaná jen jedna nemovitost, která je ve spoluvlastnictví – bez konkrétního rozdělení na jednotky.

Výhody:

- Rychlé, levné, bez zásahu notáře a složité dokumentace.
- Vhodné tam, kde není záměr jednotky prodávat nebo zatěžovat hypotékou.



Nevýhody:

- Nelze samostatně prodat konkrétní část – vždy jen podíl na celku.
- Banky běžně neakceptují podílové vlastnictví bez jednotek jako zástavu.
- Dohoda není zapsaná v katastru – není právně vymahatelná vůči třetím osobám.

2. Rozdělení na jednotky (prohlášení vlastníka)

Prohlášení vlastníka podle § 1166 ObčZ je způsob, jak dům formálně rozdělit na samostatné jednotky (typicky byty), které budou zapsané v katastru jako samostatné nemovitosti. Každý byt má pak vlastní list vlastnictví a je samostatně obchodovatelný.

Co to vyžaduje:

- Dohodu všech spoluvlastníků.
- Vymezení jednotek (typicky pomocí projektanta nebo znalce).
- Zpracování prohlášení vlastníka.
- Vklad do katastru.

Výhody:

- Jednotky lze prodávat, darovat, zastavit – jako běžné byty.
- Kupující získává silné vlastnické právo – právní jistotu.
- Možnost využít hypotéku, dotace, případně založit SVJ.

Nevýhody:

- Administrativní a časová náročnost.
- Vyšší náklady – dokumentace, geometrický plán, poplatky.

Kdy má rozdělení na byty smysl?

Představme si typický případ: makléř dostane do nabídky menší činžovní dům se čtyřmi byty. V domě bydlí různí nájemníci, každý byt má vlastní kuchyň, koupelnu a měřiče energií. Majitel chce dům prodat jako celek. Otázka zní: Může se vyplatit dům rozdělit na byty a prodávat po jednotlivých jednotkách?

Ve většině případů ano. Důvod je jednoduchý – součet cen jednotlivých bytů bývá vyšší než cena celého domu jako jedné nemovitosti.

Doporučení pro makléře

- Pokud dům obsahuje více oddělených bytů a není rozdělen na jednotky, doporučte klientovi zvážit jejich vymezení.
- Pomozte klientovi zhodnotit situaci: náklady vs. přínosy.
- Uvědomte si, že dům bez jednotek nelze prodávat „po bytech“ – právně vždy jen podíl.
- Pokud to klient odmítne, buďte opatrní při inzerci – neuvádějte, že se jedná o samostatné byty, pokud jimi právně nejsou.

Makléř, který chápe rozdíl mezi spoluvlastnictvím s dohodou o užívání a domem rozděleným na jednotky, jistě nebude výjimkou. Tento rozdíl chápe každý, kdo má vázanou živost na realitní zprostředkování. Výhodou ale může být, pokud umí makléř přemýšlet ekonomicky a pokud jen nechce „otrocky“ plnit zadání svého klienta – prodávajícího. Pak



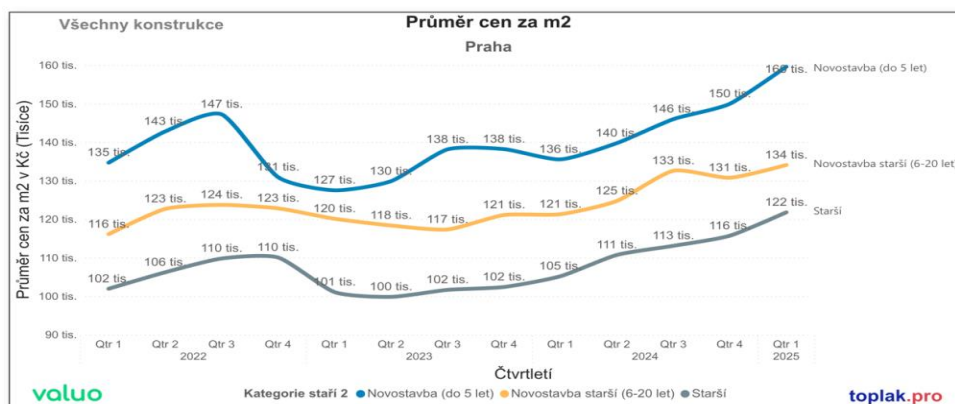
může klientovi pomoci nejen prodat, ale i strategicky maximalizovat hodnotu nemovitosti. A teprve pak se znalost právního pozadí stává skutečnou konkurenční výhodou, za kterou prodávající jistě *rádi* zaplatí minimálně obvyklou provizí 5%.

Bydlení v Praze - jak rostou ceny nových a starších bytů?

Trh s bydlením v Praze prošel v posledních třech letech výraznými změnami. Po prudkém růstu cen v roce 2022 následoval pokles, který se v roce 2023 stabilizoval. Nyní však sledujeme opětovné zdražování u všech typů bytů – v lednu 2025 cenovky novostaveb dosáhly v hlavním městě 160.000 Kč/m². Jak se vyvíjely ceny napříč jednotlivými kategoriemi a co to znamená pro budoucí kupce?

Novostavby: Ceny opět rostou

Novostavby, tedy byty do 5 let od kolaudace, dosáhly svého cenového maxima v roce 2022, kdy se průměrná cena vyšplhala na 147.000 Kč/m². Poté následoval propad a na začátku roku 2023 ceny klesly na 127.000 Kč/m². Od té doby ale opět stabilně rostou, v průběhu roku 2024 se pohybovaly mezi 130 a 138.000 Kč/m². Data z ledna 2025 ale ukazují, že cenovky za m² dosáhly 160.000 Kč.



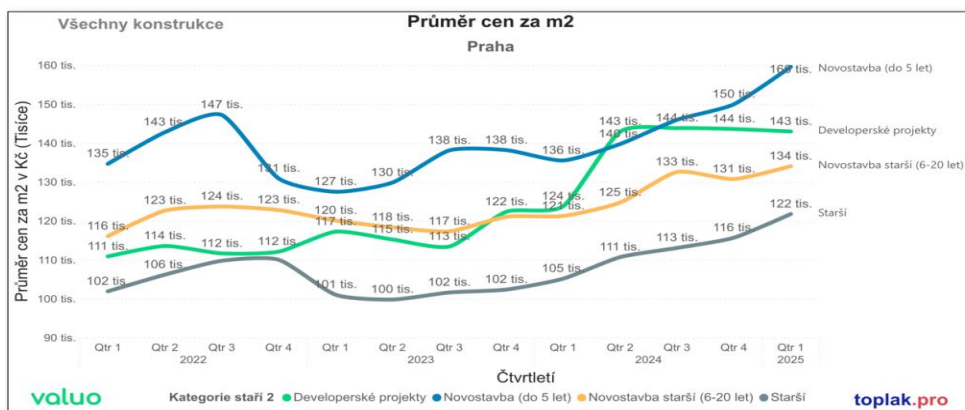
Novostavby mají výhodu v tom, že jsou okamžitě připravené k nastěhování. Vše je nové a kolaudované, tudíž obvykle bez nutnosti rozsáhlých oprav. Aktuální tržní cena bývá vyšší, protože nemovitost lépe odráží aktuální tržní podmínky.

Developerské projekty: Ceny ovlivňuje časový odstup

Developerské projekty se od novostaveb liší především tím, že jejich prodejní cena se sjednává 1 až 3 roky před dokončením stavby. Do katastru se však zapisují až po kolaudaci. Výsledné statistiky tak často neodrážejí aktuální tržní trendy, ale spíše dohodu z minulosti. V roce 2022 se developerské byty prodávaly až za 145.000 Kč/m², ale průměrné ceny zapsané v katastru dosahovaly částky 114.000 Kč/m². Tento rozdíl vznikl právě kvůli zpoždění v zápisech, do katastru se zapisují až dokončené byty, a to někdy i několik let po sjednání kupní smlouvy.



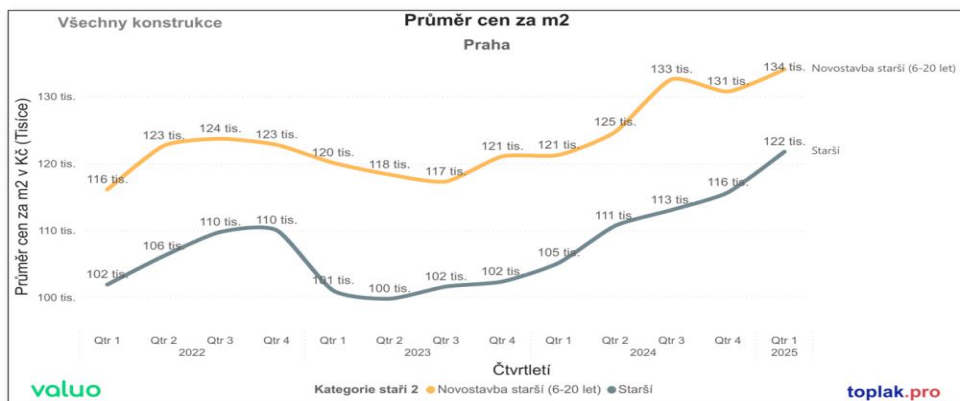
Ceny developerských bytů rostly až do poloviny roku 2024. Tehdy se totiž do statistik dostávaly byty, které lidé kupovali v letech 2021 a 2022, kdy byly ceny vyšší. Od poloviny roku 2024 se růst zastavil a v následujících měsících začaly ceny mírně klesat. V současnosti se byty prodávají průměrně za 143.000 Kč/m². Pokles souvisí s tím, že do statistik se nyní dostávají i transakce, které byly uzavřeny po roce 2022, kdy se byty prodávaly levněji.



Developerské projekty často lákají kupující na modernější technický stav a nižší riziko rozsáhlých oprav v blízké budoucnosti. Rozvody a vybavení jsou většinou nové, a proto nehrozí nutnost brzkých rekonstrukcí, jako je výměna stoupaček nebo střechy. Výhodou může být i lepší energetická bilance, což znamená nižší náklady na provoz domácnosti. Cena bytu se stanovuje dopředu, obvykle 1 až 3 roky před dokončením, a kupující musí počítat s tím, že se nastěhuje až po kolaudaci.

Mladší zástavba: Rozumný kompromis mezi kvalitou a dostupností

Byty postavené v posledních 6 až 20 letech představují kompromis mezi novostavbami a staršími nemovitostmi. Technický stav bývá stále velmi dobrý, ale jejich pořízení je obvykle výhodnější než u novostaveb. V roce 2022 dosáhla průměrná cena těchto bytů vrcholu, kdy se vyšplhala na 124.000 Kč/m². O rok později došlo k mírnému poklesu a ceny stabilizovaly v rozmezí 117.000 až 120.000 Kč/m². Od roku 2024 však sledujeme opětovný nárůst, který na začátku letošního roku dosáhl 134.000 Kč/m².





Byty postavené v posledních dvou dekádách mají oproti starším nemovitostem několik výhod. Technický stav budov bývá stále velmi dobrý, rozvody i vybavení jsou modernější a méně opotřebované. Interiéry sice mohou vyžadovat drobné úpravy, ale většinou nejde o náročné renovace. Modernější stavby mívají lepší tepelnou izolaci, kvalitnější okna a nižší náklady na vytápění.

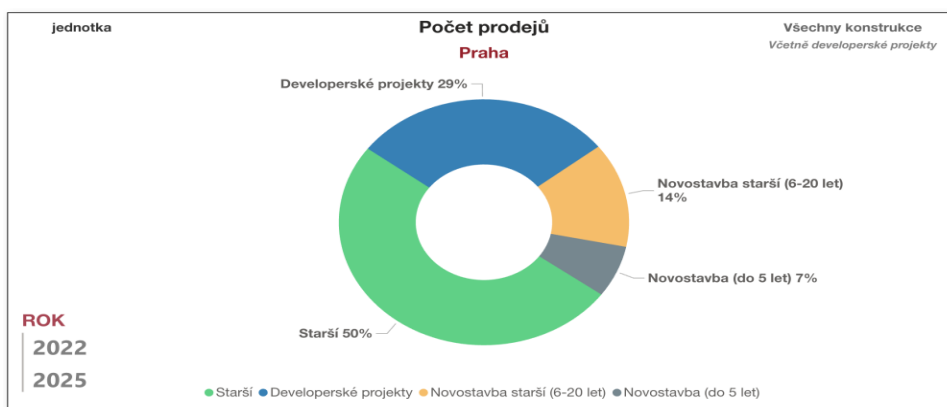
Starší byty: Příležitost pro ty, kteří se nebojí renovace

Starší byty, postavené před více než 20 lety, patří mezi nemovitosti s největší cenovou kolísavostí. V období slabší poptávky jejich hodnota často klesá výrazněji než u novějších bytů, naopak při zvýšeném zájmu může rychle růst. V roce 2022 se průměrná cena starších bytů pohybovala kolem 110.000 Kč/m². O rok později, kdy poptávka oslabila, došlo k poklesu na 100.000 Kč/m². Na začátku roku 2025 ale cena opět vzrostla na 122.000 Kč/m².

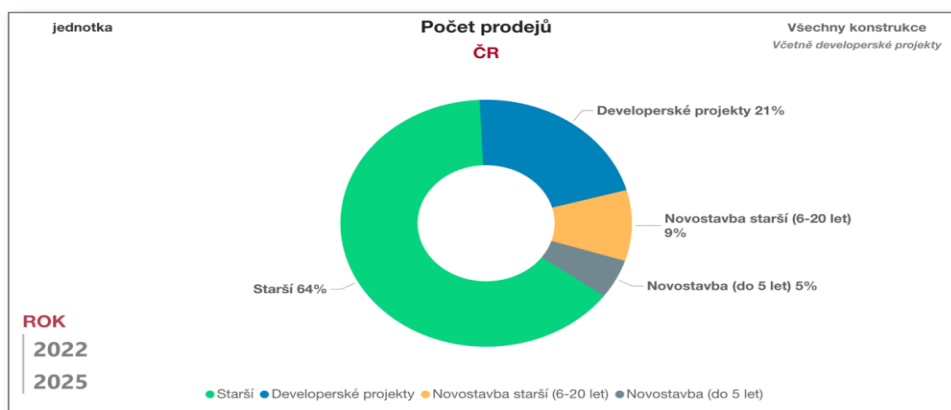
Klíčovým faktorem ovlivňujícím hodnotu těchto bytů je jejich aktuální stav. Starší domy mohou vyžadovat rozsáhlejší opravy, jako je výměna rozvodů, elektroinstalace, oken nebo rekonstrukce fasády. Pokud však dům prošel revitalizací, například zateplením nebo výměnou výtahu, může si svou hodnotu udržet nebo ji dokonce zvýšit.

Významnou roli hraje také lokalita. Starší byty se často nacházejí v centrálních částech měst s dobrou občanskou vybaveností a dostupností MHD. Energetická náročnost těchto bytů závisí na tom, zda dům prošel modernizací. Přestože starší byty mohou vyžadovat vyšší vstupní investice na rekonstrukce, nabízejí potenciál ke zvýšení hodnoty a často i možnost vytvořit si bydlení přesně podle vlastních představ.

Jaké byty se v Praze nejčastěji prodávají? Data za období 2022 do současnosti ukazují, že polovinu všech prodejů tvoří starší byty. Developerské projekty představují 29%, novostavby do 5 let pak 7% a mladší zástavba tvoří 14%.



V celorepublikovém měřítku je podíl starších bytů ještě vyšší, a to 64%. Praha má tedy vyšší zastoupení novějších nemovitostí než zbytek České republiky.



Po výrazném propadu v roce 2022 a následné stabilizaci o rok později, nyní pražský trh s byty opět zaznamenává růst napříč všemi kategoriemi. Největší nárůst sledujeme u novostaveb a developerských projektů, starší byty zdražují pozvolněji.

Každý typ bydlení má své specifické výhody. Novostavby nabízejí komfort okamžitého bydlení a jistotu technického stavu. Developerské projekty zase možnost lepších podmínek, ale za cenu delšího čekání. Mladší zástavba představuje kompromis mezi kvalitou a cenovou dostupností. Starší byty mohou být výhodné především v lokalitách, kde plánujete investovat do rekonstrukcí.

Interaktivní cenová mapa nájmu na stránkách Ministerstva financí

Na stránkách Ministerstva financí ČR www.mfcr.cz je k dispozici cenová mapa nájemného, která poskytuje odhad výše nájemného v obcích a katastrálních územích České republiky. Tuto cenovou mapu zpracovává Ministerstvo financí 4x ročně. Výstupy jsou prezentovány ve formě tabulky a dvou interaktivních map.

Nájemné a kategorie bytů: Cenová mapa obsahuje údaje o **minimální, maximální a mediánové hodnotě nájemného** v dané oblasti. Hodnoty vycházejí z tržních nabídek a jsou upraveny tak, aby odrážely nájemné přepočtené na 1 m² pro nezařízený byt bez balkonu, terasy, bez garáže nebo jiného stání automobilu. Mapa nájemného je spočtena pouze z těch bytů, které jsou minimálně v dobrém technickém stavu nebo ve velmi dobrém stavu u novostaveb. Cenová mapa zobrazuje nájem bytů čtyř dispozic, a to od 1+kk či 1+1 až po 4+kk, resp. 4+1.

365 náborových aktivit - každý den jedna akce k úspěchu

V dnešní dynamické době, kdy se konkurence v realitním trhu neustále zvyšuje, je úspěch makléře stále více vázán na schopnost oslovit nové talenty, zákazníky a obchodní partnery. Když si však uvědomíme, že nábor není jen o náhodném kontaktu či čekání na vhodnou příležitost, ale o systematickém přístupu, stává se z něj mocný nástroj, který přispívá k dlouhodobému růstu a udržitelnosti byznysu.



Proč je nábor tak důležitý?

Úspěšný realitní makléř dnes již nemůže spoléhat pouze na své dosavadní kontakty a dovednosti. Zásadní roli hraje schopnost neustále rozšiřovat své portfolio klientů a budovat si kvalitní síť spolupracovníků. Právě proto je klíčové věnovat se náborovým aktivitám systematicky a pravidelně. Při správně nastaveném plánu můžete nejen zvýšit počet oslovených potenciálních klientů, ale také si vybudovat reputaci profesionála, který má jasno v tom, co a jak dělá.

Systematický přístup znamená mít předem připravenou strategii, vědět, kdy a jak oslovit správné lidi, a především - umět měřit a analyzovat výsledky. Tento přístup nejenže pomáhá efektivně plánovat a řídit aktivity, ale zároveň přispívá ke zvýšení sebevědomí a profesní jistoty.

Akční plán - cesta ke konzistentním výsledkům

Mnoho makléřů se často ocitá v pasti každodenních rutinních činností, kdy nábor působí jako dodatečná, „nezbytná“ činnost, kterou je třeba zařadit mezi ostatní úkoly. Skutečností je, že právě díky pravidelnému a promyšlenému náboru si makléř vybuduje silnou síť kontaktů, která se postupně stane základem pro budoucí obchodní úspěchy.

Akční plán by měl obsahovat následující kroky:

1. Příprava: Začněte tím, že si ujasníte, koho chcete oslovit. Vymezte si ideální profil - ať už jde o makléře, kteří mohou doplnit váš tým, nebo o klienty, kteří hledají profesionální přístup. Zkontrolujte a aktualizujte své online profily a marketingové materiály, aby působily konzistentně a profesionálně.
2. Oslovení: Využívejte různé kanály - od sociálních sítí, přes osobní doporučení až po networking na odborných akcích. Osobní přístup a konkrétní oslovování přináší daleko lepší výsledky než masové rozesílání generických zpráv.
3. Follow-up: Nečekejte, že první kontakt vždy přinese kýžený efekt. Pravidelně si nastavujte připomínky a sledujte reakce. Mějte připravené nástroje pro další komunikaci - ať už jde o automatizované e-mailové šablony nebo jednoduché telefonáty, které pomohou udržet kontakt a postupně budovat důvěru.
4. Vyhodnocení: Každý krok měřte a analyzujte. Zjistěte, co funguje a co je potřeba zlepšit. Pravidelné vyhodnocování výsledků vám umožní optimalizovat celý proces a neustále se posouvat kupředu.

Právě tento akční plán je klíčovým pilířem úspěšného náboru. Jeho zavedením si zajistíte nejen stabilní růst, ale také lepší představu o tom, jakým způsobem oslovit a udržet si ty správné lidi.

K úspěšnému náboru je ale zapotřebí nejen strategie, ale i praktické nástroje, které vám usnadní práci. V dnešní době máme k dispozici řadu moderních řešení, jako jsou CRM systémy, automatizované e-mailové nástroje či specializované aplikace pro správu kontaktů.



A teď pozor!

Bonusový e-book - 365 náborových aktivit

Abychom vám pomohli s implementací náborových aktivit do praxe, připravili jsme speciální bonus pro čtenáře *fleše*! K tomuto číslu obdržíte [e-book „365 náborových aktivit pro realitní makléře“](#). Tento e-book obsahuje jeden tip na každý den v roce, který vám pomůže udržet si pravidelný kontakt se svou sférou vlivu a postupně tak budovat kvalitní referenční byznys.

E-book nabízí inspiraci na každý den: Ať už hledáte nové nápady, jak oslovit potenciálního klienta, nebo jak zlepšit follow-up, zde najdete praktické tipy. Tento materiál je ideální pro ty, kteří chtějí svůj přístup k náboru posunout na novou úroveň a mít vždy po ruce inspiraci, jak pracovat efektivně a profesionálně.

Nábor není jen o hledání nových obchodních příležitostí - je to cesta, jak si vybudovat silnou, stabilní a profesionální síť. Síť, která vám bude sloužit jako opora v každé situaci. V dnešní době už nejde jen o jednorázové úspěchy, ale o dlouhodobý a udržitelný růst. Právě systematický přístup k náboru - podpořený moderními nástroji, ověřenými postupy a osobním nasazením - může znamenat rozdíl mezi makléřem, který přežívá, a tím, který skutečně roste a inspiruje své okolí.

Čím dříve začnete nábor vnímat jako běžnou součást své pracovní rutiny, tím dříve uvidíte výsledky. Úspěch nepřichází přes noc. Ale pravidelnost, disciplína a ochota zkoušet nové cesty vám pomohou postavit pevné základy pro budoucnost.

Nečekejte na ideální chvíli nebo dokonalé podmínky - začněte teď hned.

Možná vám hned první aktivita z e-booku přinese nový kontakt. Možná vás pátá přivede k makléři, který změní váš tým. A možná desátá otevře dveře ke spolupráci, o jaké jste ani neuvažovali...

Pokud se chcete dozvědět více o konkrétních aktivitách a strategiích, které vám pomohou růst, nezapomeňte si pečlivě pročíst bonusový e-book „365 náborových aktivit“, který máte jako dárek k tomuto dubnovému číslu. Věřte, že i malé kroky - pokud jsou pravidelné a promyšlené - mohou vést k velkým úspěchům.

„Když jsem tento e-book připravoval, měl jsem na paměti především jedno: pomoci makléřům, kteří to chtějí dělat poctivě a dlouhodobě. Vím, jak náročný umí realitní byznys být - ale také vím, jak obrovské příležitosti nabízí těm, kteří se nevzdávají, pracují systematicky a hledají nové cesty.“

365 aktivit není o tom, abyste každý den bez výjimky splnili jednu. Je to o tom, mít každý den z čeho vybírat. O tom, že když přijde volný den nebo klidnější období, víte, kam sáhnout pro inspiraci. A o tom, že s každou akcí rostete - jako odborník, jako značka i jako člověk.



Budu moc rád, když pro vás tento soupis možných aktivit bude víc než jen pracovní pomůckou - třeba jako impuls k vlastnímu nápadu, změně rutiny nebo znovunastartování energie. A pokud vám pomůže získat jedinou zakázku navíc, splnil svůj účel.

Držím vám palce, ať vám vaše realitní cesta přináší nejen výsledky, ale i radost.

A teď už neváhejte - otevřete e-book, vyberte první aktivitu a pusťte se do akce. Výsledky přijdou těm, kteří nezůstávají stát na místě.“

Petr Pavlíček, autor eBooku

Kalendář nejbližších realitních a manažerských kurzů

Umělá inteligence v realitní praxi, jednodenní kurz - pokročilé strategie a automatizace pro zkušené (s AI) makléře, Praha 17.4. www.gaudens.cz/AI-pokrocili

Manažerská akademie - čtyřdenní komplexní kurz pro majitele realitních kanceláří a manažery realitních týmů, Praha 9-10.4. a 22-23.4. www.gaudens.cz/manazerRK

Realitní akademie, třídní kurz - nábor nemovitostí a budování referenčního byznysu, prodej a koncepty prodej, prodejní techniky, Brno 13-15.5. www.gaudens.cz/akademie

Realitní akademie, třídní kurz - nábor nemovitostí a budování referenčního byznysu, prodej a koncepty prodej, prodejní techniky, Praha 20-22.5. www.gaudens.cz/akademie

Umělá inteligence v praxi makléře a RK, dvoudenní kurz pro realitní makléře, kteří se s možností AI teprve seznamují, Praha 4-5.6. www.gaudens.cz/AI-makler

Jak řešit nejčastější problémy se stavbami a dokumentací při prodeji nemovitostí, Brno 11.6., Praha 12.6. www.gaudens.cz/nsz-legalizace

Právo a nemovitosti v realitní praxi, Praha 18.6. www.gaudens.cz/pravo

Jak koupit investiční byt na hypotéku, Praha 19.6. www.gaudens.cz/investice-RK

Pro požadavky na individuální kurzy nebo konzultace nás kontaktujte na info@gaudens.cz.



Věděli jste, že v roce 2025 společně s Vámi slavíme již 29 let od založení Realitní akademie Gaudens?

Děkujeme za důvěru.

Tento REALITNÍ FLASH je zpracován v souladu s právními předpisy, soudními a správními rozhodnutími a veřejně známými názory odborné právní veřejnosti, platnými ke dni uveřejnění daného dílu. Obsah materiálu je odborným právním názorem autorů a jako takový není právně závazný. Všechna práva vyhrazena.