

REALITNÍ MAGAZÍN



ASOCIACE REALITNÍCH KANCELÁŘŮ
ČESKÉ REPUBLIKY



Aktuální trendy realitních trhů v zemích Evropské unie

Na otázky odpovídá Ing. arch. Jan Borůvka, prezident evropského sdružení realitních asociací (CEPI) a generální sekretář Asociace realitních kanceláří České republiky.

K jakému vývoji právních norem v oblasti realitního zprostředkování v zemích EU dochází?

V jednotlivých členských zemích EU existuje značná rozmanitost právních rámců a tržních struktur. Přesto lze říci, že v celé EU pravidla pro provozování zprostředkovatelské činnosti v oblasti realit směřují k větší transparentnosti a ochraně spotřebitelů. V této souvislosti bych chtěl připomenout, že právě zvýšený tlak na ochranu spotřebitelů ze strany EU byl jedním z faktorů, které přispěly v ČR k přijetí zákona o realitním zprostředkování. Zároveň je třeba konstatovat, že nedávné reformy předpisů týkajících se AML zvýšily zátěž realitních makléřů při dodržování těchto předpisů. V oblasti digitálních platform, které zprostředkovávají krátkodobé ubytování se připravují v rámci EU taková opatření, která budou omezovat negativní dopady na komfort bydlení v daných lokalitách a budou zvyšovat dohled nad těmito platformami.

Jaké jsou aktuální priority CEPI v oblasti zvyšování profesionální úrovně poskytování realitních služeb?

CEPI podporuje v zemích svých členů posilování dalšího vzdělávání realitních makléřů a správců nemovitostí. Cílem je zejména, aby realitní profesionálové dobře znali příslušné právní předpisy, osvědčené postupy při zprostředkování prodeje či pronájmu nemovitostí a při správě nemovitostí. Tento cíl se promítá do dvou hlavních projektů CEPI: Podpora značky kvality MMCEPI a v brzké budoucnosti CEPI AML. CEPI usiluje o to, aby etika, odpovědnost a transparentnost se staly nedílnou součástí každé realitní transakce. V neposlední řadě CEPI bude chtít působit na tvorbu či novelizaci právních norem v EU, které mohou mít dopad na činnost realitních zprostředkovatelů a správců nemovitostí jako je např. dostupnost bydlení, energetika a udržitelnost budov, boj proti praní špinavých peněz,

krátkodobé pronájmy a nelegální obsazování domů či bytů (velmi aktuální např. ve Španělsku).

Jaký dopad má digitalizace na ochranu spotřebitelů a snižování rizika podvodů v oblasti nemovitostí?

Digitalizace transformuje trh s nemovitostmi tím, že zlepšuje efektivitu, transparentnost a ochranu spotřebitelů. Online transakce, elektronické podpisy a automatizované ověřovací nástroje mohou snižovat množství chyb způsobených člověkem i ztěžovat podvodné chování, ale jen pokud jsou používány v rámci jasných pravidel. CEPI tuto transformaci podporuje prosazováním zodpovědné digitalizace ve všech členských asociacích. Náš nástroj CEPI AML je klíčovým příkladem: umožňuje realitním makléřům provádět kontroly due diligence digitálně a bezpečně, čímž zajišťuje soulad s legislativou EU proti praní špinavých peněz a zároveň chrání klientská data. To nejen snižuje rizika podvodů, ale také posiluje důvěru v realitní zprostředkovatele, kteří jsou řádně vyškoleni a vybaveni.

Jak reagují evropské realitní asociace na rostoucí roli umělé inteligence v realitních procesech?

AI již nyní mění oceňování nemovitostí, marketing a posuzování rizik. Evropské realitní asociace si uvědomují jak její potenciál, tak i rizika. Asociace také investují do školení makléřů, aby možnostem, jak lze AI využívat dobře rozuměli a aby se na AI jen nespolehali bez jejího pochopení. Podle CEPI musí AI doplňovat – nikoli nahrazovat – profesionální úsudek. Naše označení MMCEPI znamená, že příslušný realitní makléř je nejen kvalifikovaný, ale že je také schopen správně používat technologické nástroje. Totéž platí i pro nástroj CEPI AML, který makléři umožňuje automatizovanou kontrolu, ale zároveň vyžaduje lidské ověření.



Vidíte snahu o harmonizaci pravidel pro realitní kanceláře v celé EU?

V současné době v CEPI neklademe důraz na úplnou harmonizaci pravidel pro poskytování realitních služeb v jednotlivých zemích EU. Soustředujeme se na profesní standardy, vzájemné uznávání kvalifikací a přeshraniční spolupráci s respektováním místních specifik. Tento přístup umožňuje každému členskému státu zachovat si regulační samostatnost a zároveň podporovat integraci evropského trhu s nemovitostmi.

V rámci CEPI jsme vytvořili speciální skupinu pro otázky regulace, která projednává případné změny v předpisech v členských zemích. Tato pracovní skupina každé dva roky vydává zprávu, která obsahuje informace o aktuálním stavu právních norem upravujících provozování realitního zprostředkování a správy nemovitostí ve všech členských zemích EU.

- red -



Daňová poradna

DOTAZ: Prosím o radu ohledně platby daně z příjmů fyzických osob při prodeji nemovitosti. Klientka prodává chatku s pozemkem (zastavěná plocha a nádvoří) v zahrádkářské kolonii. Pozemek a chatka jsou ve vlastnictví prodávající přes 10 let. Dále se prodává zahrada, kterou klientka nabyla od zahrádkářského svazu v roce 2024 za 1 Kč. Zahradu užívala podle stanov zahrádkářská kolonie. Bude správně, když do smlouvy rozdělíme cenu za chatku a cenu za pozemek v minimální výši, aby z toho klientka nehradila daň z příjmu? Doplním, že chatka je movitou věcí, dočasnou stavbou.

ODPOVĚĎ: Vzhledem k tomu, že chatka je movitou věcí, není součástí pozemku a prodává se samostatně. Předpokládám, že obě parcely (zastavěná plocha a nádvoří a zahrada) tvoří jeden pozemek. Ve smlouvě se uvedou zvlášť cena za chatku a zvlášť cena za pozemek. Příjem z prodeje chatky bude osvobozen a v příznání k dani z příjmů fyzických osob se neuvádí. U pozemku by část odpovídající zastavěné ploše a nádvoří byla také osvobozena, u zahrady by se zdánlivě zisk jako rozdíl prodejní ceny a 1 Kč. Vzhledem k různému druhu parcely se domnívám, že lze sjednat za každou parcelu vlastní cenu.

DOTAZ: U klienta jsme zařazovali do užívání nový majetek – specializovaný přístroj. Nenašli jsme v příloze č. 1 zákona o daních z příjmů kód klasifikace produkce pro tento přístroj. Prý pak platí odpisová skupina 2. Je to tak?

ODPOVĚĎ: Ano, je to tak. Pokud příloha č. 1 zákona o daních z příjmů, podle které se zařazuje hmotný majetek do odpisových skupin, neobsahuje příslušný kód, platí odpisová skupina 2 pro movité věci a odpisová skupina 5 pro stavby.

DOTAZ: Náš klient je v nájmu a se souhlasem vlastníka vynaložil na najatém majetku (několik staveb v areálu) technické zhodnocení. V jaké odpisové skupině bude technické zhodnocení odpisovat, když vlastník odpisuje jen účetně a nikoliv daňově a nemá tedy majetek zařazen do odpisových skupin? Podle jakého kritéria rozdělit celkovou částku za technické zhodnocení podle jednotlivých staveb?

ODPOVĚĎ: Rozhodující pro odpisování není, v jaké odpisové skupině má pronajímatel zařadit hmotný majetek, ale v jaké odpisové skupině má být zařazen podle zákona o daních

z příjmů. Zařazení tedy provedete vy. Dále předpokládám, že je splněna i další podmínka pro odpisování nájemcem, a to, že pronajímatel nezvýší o vaše technické zhodnocení ocenění pronajímaného majetku. Připomenu, že doba daňového odpisování se řídí odpisovou skupinou, doba účetního odpisování u nájemce je dána dobou používání technického zhodnocení, například dobou nájmu. Rozdělení celkové částky na jednotlivé stavby musí provést někdo kvalifikovaný podle obsahu dodávek a prací. Některé režijní položky přiřadí k jednotlivým stavbám podle vhodného kritéria.

DOTAZ: Klient prodal v letošním roce pozemek na Zanzibaru. Jak se prodej tohoto pozemku odrazí v našem příznání k dani z příjmů?

ODPOVĚĎ: Předpokládejme, že klient je daňový rezident České republiky. V tom případě nejprve zisk z prodeje pozemku zdaní v Tanzanii. V českém daňovém příznání udělá totéž, pokud není příjem z prodeje pozemku díky době vlastnictví osvobozen od daně.

DOTAZ: Prodávající prodává bytové jednotky a nebytové jednotky ve starším bytovém domě. Jedná se o osvobozené plnění podle zákona o DPH. Ve dvorním traktu vytvořil parkovací místa zapsaná jako samostatné parcely. Bude i prodej parkovacích míst osvobozeným plněním? A co případný pronájem?

ODPOVĚĎ: Vyjděme z toho, že prodávající je plátcem DPH. Jednotlivé jednotky v domě prodává bez DPH, jedná se o osvobozené plnění bez nároku na odpočet daně. Pokud prodává parkovací místa jen novým vlastníkům jednotek, bylo by možné prodej parkovacího místa po-

važovat za vedlejší plnění k prodeji bytové nebo nebytové jednotky. Pak by byl u celé kupní ceny stejný režim, osvobození. Při prodeji jiné osobě je nutné posoudit pozemek samostatně, testovat dobu od prvního dokončení povrchové úpravy, kterou vznikla stavba – parkovací místo.

Pronájem parkovacího místa k parkování vozidel je zatížen sazbou 21 %. Ale pronájem jako vedlejší plnění k pronájmu jiných prostor (jednotek v domě), tvoří jeden základ daně jednoho plnění. Má tedy s jednotkou stejný režim (osvobození, zdanění 21 %).

DOTAZ: Podnikatel je v nájmu ve starší administrativní budově. Pronajímatel ji koupil v roce 2000. Nyní nájemce provedl se souhlasem vlastníka technické zhodnocení a získal souhlas s odpisováním technického zhodnocení. V jaké odpisové skupině bude odpisovat?

ODPOVĚĎ: Otázka je na místě. Administrativní budova je sice podle aktuálního znění zákona zařazena do odpisové skupiny 6, ale podle přechodných ustanovení platí, že se použije odpisová skupina 5, protože budova byla pořízena před rokem 2004. Doba daňového odpisování tedy činí minimálně 30 let.

Ing. Petr Kout
daňový poradce



Dostupné bydlení v České republice

Přinášíme zde část textu JUDr. Ivana Příkryla, odborníka s mnohaletou praxí v problematice bydlení. Autor uvádí nejen příčiny dnešního stavu z hlediska dostupnosti bytů, ale uvádí i zajímavé příklady ze zahraničí, jak zde řeší dostupnost bydlení pro různé sociální vrstvy obyvatel.

- red -

Dostupné bydlení je důležité téma, které se týká přístupnosti a cen bytů a domů pro různé sociální skupiny obyvatelstva. Toto téma má vliv na sociální strukturu, ekonomiku a kvalitu života v dané oblasti. Zde jsou některé klíčové aspekty a faktory, které ovlivňují dostupné bydlení:

Ekonomické faktory

Ceny nemovitostí: V mnoha městech ceny bydlení rostou rychleji než průměrné mzdy, což ztěžuje dostupnost bydlení pro mladé rodiny a jednotlivce. Také současné formy na trhu jsou ekonomicky nedostupné, vyjma občanů s vysokými příjmy, kteří nakupují byty a využívají je ve velkých městech ke sdílenému ubytování s cílem dosáhnout zisku či pokrýt náklady hypotéčního úvěru, který slouží k úhradě ceny nemovitosti. Na rozdíl od jiných zemí není dostatečná technologie výstavby, třeba tisk 3D domů a podobně.

Náklady na život: Vysoké náklady na život v některých oblastech mohou znamenat, že i když je dostupné bydlení, je pro některé skupiny obyvatelstva pořád nedostupné. Vlády si tohoto fenoménu dlouhodobě nevšímají, nehledají cesty obvyklé v moderních zemích s dostupným bydlením (Rakousko, Francie, Británie a USA.)

Sociální faktory

Cílové skupiny: Zvláštní pozornost je potřeba věnovat skupinám s nižšími příjmy, seniory, rodinám s dětmi a dalším zranitelným skupinám obyvatelstva.

Kvalita bydlení: Nedostatečné bydlení může mít negativní vliv na zdraví a životní standard obyvatel. Roste bezdomovectví se všemi negativními důsledky pro různé skupiny obyvatel. Je to nedůstojný model, ale tradice 35 let od roku 1990 byla více méně zmatečná, vedla k pro jednu generaci k levnému získání bytů, ovšem sekundárně k ohromnému nárůstu cen nemovitostí na trhu. Omyly a nevšimavost vlád je v ČR zarážející.

Legislativa a politiky

Podpora dostupného bydlení: Vlády mohou zavádět různé programy na podporu dostupného bydlení, jako jsou dotace, daňové úlevy nebo programy pro výstavbu sociálního bydlení. Další cestou je zákon upravující korporace s omezenou způsobilostí, což je metoda, které se v zahraničí osvědčila.

Regulace trhu s nemovitostmi: Zásahy do trhu, jako jsou regulace nájmu, mohou mít vliv na dostupnost bydlení. Je třeba, aby na trhu byly všechny skupiny bydlení, tržní vlastnické i nájemní, levnější s regulovaným nájmem jako nonprofitní model a dostatek bytů sociálních.

Infrastruktura a lokalita

Dostupnost veřejné dopravy a služeb:

Oblasti s dobrou dostupností veřejné dopravy, škol, zdravotnictví a dalších služeb jsou často atraktivní pro obyvatele, což může zvyšovat poptávku a ceny bydlení.

Rozvoj nájemního bydlení: V některých městech se rozvíjí projekty zaměřené na výstavbu nájemního bydlení, což může přispět k dostupnosti. Záleží na místním zastupitelstvu a jeho snahy pomoci svým obyvatelům. Centrální zákonný model dosud neexistuje.

Technologické inovace

Alternativní formy bydlení: Nové technologie a inovace, jako jsou modulární domy nebo sdílené bydlení, mohou nabídnout alternativní a cenově dostupné možnosti bydlení. Tyto metody jsou ve světě obvyklé, například v USA.

Závěr

Dostupné bydlení je komplexní problém, který vyžaduje koordinované úsilí ze strany vlád, soukromého sektoru a neziskových organizací. Klíčem k řešení tohoto problému je hledání rovnováhy mezi nabídkou a poptávkou, a zajištění, že každý občan má příležitost žít v kvalitním a cenově dostupném bydlení. To se v ČR dlouhodobě nedaří. Mnohé strany hledají metody, které existují například v Rakousku již více než 100 let a současný ekonomický model k jejich podpoře v ČR neexistuje.

Z tohoto pohledu je pozornost politických stran v oblasti bydlení nedostatečná, neexistuje jednoznační shoda nad jejím obsahem. Můžeme uvádět příklady z mnoha zemí světa.

Téma „dostupné bydlení“ si i po volbách stále udržuje pozornost, zejména mladých lidí. Žít v České republice, kde na trhu dominují jen některé formy bydlení – vlastnické a tržní nájemní, není snadné. A převažující orientace politických stran na jiné formy nájemního bydlení není podle mého názoru dostatečná. Bydlení je vhodný



fenomén pro dosažení zisku se sdílenému ubytování či krátkodobým pronájmům. Právní úprava je nedostatečná, nutně potřebuje změnu.

A přitom stačí jen sledovat moderní země světa, jak tuto oblast řeší. Některé země mají v této oblasti své tradice, třeba Francie.

Dostupným bydlením se ve **Francii** rozumí bydlení za mírný nájem „les Habitations à Loyer Modéré“ (bydlení za mírné nájemné), které je poskytováno stejnojmennými organizacemi. Poskytování bydlení za snížený, ekonomický nájem je obecným zájmem, jehož plnění těmto organizacím svěřil stát. Bytové jednotky poskytované za mírný nájem tvoří 17 % z celkového bytového fondu (cca 4,8 mil. bytů). U nás takový segment obecních bytů neexistuje, i přes zmíněný dar obcím 1,2 milionu bývalých státních bytů. Je asi již pozdě. Chyba ministerstva hospodářství v devadesátkách.

V **Británii** je model Housing Associations of nonprofit Developers, (bytová sdružení neziskových developerů), které čítají asi 2,5 milionu bytů. Obce zde mají právo po developerovi, který staví pro zisk chtít vystavět cca 25 % bytů (v jiné lokalitě) na principu neziskovém.

Například se sousedním Rakouskem máme společnou tradici, první družstva se v obou zemích vyskytovala po roce 1848, v roce 1873 byly přijaty zákony, které tuto formu definovaly. Kromě tradičních neziskových bytů ve Vídni (existují tam více než 150 let) zde existují korporace s omezenou způsobilostí, jako subjekty neziskové. Jde o cca stovku bytových družstev, 77 společností s ručením omezeným a 10 akciových společností, které zakládají ze-

jména pro své zaměstnance velké firmy.

Po roce 1918 byla tato právní úprava přijata i do právního řádu **Československa** a vystavělo se podle nich poměrně dost bytů.

To skončilo v roce 1948, kdy nové komunistická vláda považovala tradiční družstva za „příliš kapitálová“, uznávala jen kolchoznictví v SSSR, které vyvlastnilo rolníky na venkově. Stát měl záměr každému občanovi zajistit bydlení, a tak tzv. Lidová bytové družstva postátnil, podřídil Národním výborům.

I tento režim již v roce 1959 pochopil, že bez finanční účasti občana nemá dostatek peněz na dostupné bydlení, a tak stát vydal jednotné stanovy bytových družstev s omezenými právy členů, ovšem občan vkladem a úvěrem zaplatil 50 % z pořizovací ceny domů a bytů.

Po roce 1989 se stát též dopustil řady omylů. Zejména přetrvávala regulace nájemních bytů propočtená v šedesátých letech. Ty byty ovšem žádaly investice, zateplení, rekonstrukce a na to nebyly peníze. 1,2 milionu bytů získaly bezplatně obce a 90 % z nich rozprodaly za netržní ceny nájemníkům. Dokonce i členové družstev měli možnost převodu družstevního bytu do vlastnictví. Vlastnictví byl (a je) jediný fenomén na trhu.

Této generaci jsme za pakatel pořídili vlastnické bydlení, ovšem jen blázen by takto získaný byt prodával jinak, než co s nejvyšším ziskem. Tam vznikl monolit vlastnického nedostupného bydlení, který u nás trvá dodnes.

Například i v USA začala být bytová družstva znovu podporována, ovšem jako korporace s omezenou způsobilostí, stručně neziskové

subjekty. Najdete je ve všech velkých městech, mají své profesní asociace, spolupracují s obcemi jako Limited Equity Housing Cooperatives, tedy bytová družstva s omezenou způsobilostí. Jen v Los Angeles jich je 26, najdete je všude, stačí jen hledat jejich organizace.

Toto je forma, která zasluhuje pozornost. Zmiňují ji pouze Starostové, když na MMR se tento model tvoří. Ostatní politické strany za naše hranice nedohlédnou.

Jak definovat moderní bytovou politiku?

Je třeba zdůraznit potřebu zjednodušit postupy a snížit administrativní zátěž, aby byla pomoc a podpora státu v oblasti bydlení přístupnější a dostupnější.

Je třeba prosadit flexibilnější definici dostupného bydlení ve více oblastech. Významné jsou jasné pokyny státu, které pomohou uplatňovat tyto definice. Aby byla dosažena integrita programů dostupného bydlení, doporučujeme zavést ochranná opatření, jako je délka nájemních vztahů, omezení komerčního využití bytů ke krátkodobým pronájmům, jdeli dle jeho kolaudace o byt a nikoliv o prostor k rekreaci a dosažení zisku (s vyšší daní z nemovitosti). Je otázka určení stropu nájemného a je potřeba i v EU dosáhnout shody s cílem umožnit soukromé investice do nonprofitních forem bydlení. Jde též o využití bytových družstev, sociálních bytových družstev, a akciových společností v principu omezené způsobilosti těchto korporací.

JUDr. Ivan Přikryl

Profesní vzdělávání

SPECIFICKÉ SITUACE V REALITNÍM ZPROSTŘEDKOVÁNÍ A JAK NA NĚ

V kurzu se budeme věnovat zejména prodeji nemovitosti v exekuci nebo insolvenční, případ, kdy na straně prodávajícího je nezletilý, směnu nemovitostí nebo geometrické plány. Všechna tato specifika spolu probereme a vysvětlíme si je, abyste v situaci, kdy budete takový případ řešit, přesně věděli, jak postupovat.

**24. 11. 2025
ONLINE**

Seminář vede: **JUDr. Roman Tomek**, advokát
Ve své advokátní praxi se věnuje občanskému právu, a to se zaměřením na právo nemovitostí.



Každá nemovitost může být vyvlastněna. Kdy a jak k tomu může dojít?

Podle ústavy České republiky je možné k vyvlastnění přistoupit pouze tehdy, je-li to ve veřejném zájmu, na základě zákona a za náhradu. Důležité je, že všechny tyto podmínky musí být splněny současně. Podrobnější informace pak obsahuje zákon o vyvlastnění a tzv. liniový zákon.

Veřejný zájem znamená, že se váš pozemek stal součástí plánu, na kterém má být vybudována veřejně prospěšná stavba. Musí to být ale **taková stavba, kterou nelze postavit jinak a jinde**. Takže za takovou stavbu se považuje například stavba dálnice, obchvatu, možná i nemocnice, ale již ne stavba třeba obchodního centra nebo elektrické přípojky k vedlejší chatě. A samozřejmě to musí být za adekvátní náhradu.

Jak vše probíhá?

V první fázi by měl vlastník obdržet **písemný dokument, v němž organizace, která bude stavbu realizovat, resp. investor, uvede, že potřebuje pozemek pro veřejně prospěšnou stavbu**. Vlastník má pak možnost buď nemovitost na danou organizaci dobrovolně převést. Pokud tak neučiní, bude zahájen proces vyvlastnění.

Každopádně, v obou případech dostane vlastník **adekvátní finanční náhradu**. Jen v případě dobrovolného převodu má větší vyjednávací možnosti.

Náhrada za nemovitost musí být stanovena **ve výši tzv. obvyklé ceny** pozemku. Pouze v případě, kdy by byla tzv. cena zjištěná vyšší, vychází se z ní. Pro stanovení ceny je třeba **zhodnotení znaleckého posudku**. A pokud se nemovitost převádí státu, kraji či městu pro účely

některých tzv. liniových staveb (tj. např. silnice, železnice, vodovody, kanalizace, elektrické vedení), částka stanovená znaleckým posudkem se **násobí koeficienty 1,5** (u stavebních pozemků) **či 8** (u nestavebních). Ovšem pouze tehdy, pokud vlastník s převodem souhlasí dříve, než se zahájí vyvlastňovací řízení.

Pokud se tedy s navrhovatelem (resp. investorem) dohodnete, nemovitost bude převedena a vy získáte odpovídající finanční kompenzaci. **Pokud se nedohodnete, začne vyvlastňovací řízení.**

Součástí žádosti o zahájení vyvlastňovacího řízení podanou vyvlastnitelem musí být **rozhodnutí o povolení stavebního záměru**. Což znamená, že pokud se to týká i vaší nemovitosti, stáváte se účastníkem stavebního řízení a můžete uplatňovat námítky, které by eventuálně vyvlastnění zvrátily. Jestliže se to nepodaří a stavební povolení je uděleno, vyvlastnitel poté zašle vlastníkovvi návrh smlouvy o získání práv k nemovitosti (kupní smlouva), a to společně se znaleckým posudkem a informací, že nedojde-li k uzavření smlouvy, je možné ve veřejném zájmu získat potřebná práva vyvlastněním.

Pro doručování nabídek i vyvlastnění jsou stanoveny přesné lhůty, které je nutno dodržet. Dokonce má vyvlastnitel povinnost svůj návrh vlastníkovvi nemovitosti v určité lhůtě i připo-

menout.

Odborníci radí, stejně jako v případě stavebního řízení, reagovat a být aktivní. **Například je možné zaslat protinabídku**. Někdy se dá řešit rozsah vyvlastňované plochy, takže nebude nutné postoupit celý pozemek, někdy se dá věc řešit pouze zřízením věcného břemene nebo požadovat směnu pozemku za náhradu. Pozor však, všechno toto vyjednávání platí pouze před tím, než začne samotné vyvlastňovací řízení.

A tak platí, jako i v jiných případech, že **vyjednávací pozice tzv. mrtvého brouka nic neřeší**. Jestliže nebudete vystupovat aktivně a jednat s protistranou, bude zahájeno vyvlastňovací řízení, kde již má vlastník **nárok pouze na základní cenu stanovenou odhadcem a žádné koeficienty se neuplatňují**. Pak mu zbývá jediná možnost. Dodát do 30 dnů vyvlastňovacímu úřadu svůj vlastní znalecký posudek a trvat na tom, aby se náhrada za nemovitost určila podle něj. Ovšem stihnout za tak krátkou dobu celý proces vyhledání a oslovení znalce a zpracování znaleckého posudku, je často nemožné. Navíc, nemá vlastník jistotu, že „jeho“ znalec zjistí cenu vyšší než znalec druhé strany.

Zákonodárce myslí i na případy, kdy v důsledku vyvlastnění některého pozemku či jeho části, se majiteli znemožní či znesnadní užívání jeho nemovitostí, které třeba s tímto pozemkem sousedí. Je totiž pochopitelné, že pokud bude vaším stávajícím pozemkem probíhat například obchvat města, těžko budete vedle pěstovat rajčata. V takovém případě může stávající vlastník navrhnout, aby se vyvlastnění vztahovalo i na tyto další nemovitosti a požadovat za ně kompenzaci. Ovšem pouze v případě, že se celého procesu bude aktivně účastnit, nejlépe za pomoci specializovaného právního poradce.

Jindra Svitáková

Zdroj: www.realitycechy.cz



Igluu MLS: Bezpečnost dat a náskok před konkurencí

Cítili jste někdy při jednání s klienty lehkou nedůvěru? Někdy netuší přesně, jakou hodnotu přinášíte, jindy mají špatnou zkušenost z minulosti nebo se jednoduše ztrácí v záplavě nabídek – duplicitních, neaktuálních či s neověřenými informacemi. Nejsou si jistí, komu věřit, a bojí se, že půjde „jen o prodej“.

Dnešní realitní trh tak čelí krizi důvěry i datovému chaosu. Kupující jsou frustrovaní a makléři tráví stále víc času ověřováním informací, místo aby se mohli naplno věnovat klientům. **Igluu MLS (Multiple Listing Service)** je nástroj, který tento šum pomáhá odfiltrovat – a umožňuje makléřům poskytovat klientům prvotřídní servis založený na ověřených datech.

Igluu MLS: Přesné, transparentní a důvěryhodné informace

Veřejné realitní portály, na které může nahrávat téměř kdokoli, často zobrazují duplicitní nebo neaktuální nabídky z různých zdrojů. Klienti jsou pak zklamaní, když zjistí, že jejich „vysněný byt“ je už prodaný – nebo že popis neodpovídá skutečnosti.

S Igluu MLS se to nestane. Jde o síť makléřů registrovaných v ARK ČR, kteří berou svou práci vážně a zakládají si na přesnosti. Každá nemovitost vložená do MLS prochází ověřením – od ceny až po technický stav. Díky tomu je inzerát

kvalitní a pravdivý ještě předtím, než se vůbec dostane na veřejnost. A to přináší makléřům vyšší důvěryhodnost i profesionální kredit.

Igluu MLS je tu proto, aby makléři mohli spolupracovat. Po přihlášení získáte přístup ke komunitě, která sdílí ověřená data a chápe, že díky spolupráci mohou všichni dosahovat lepších výsledků. Igluu MLS tvoří makléři pro makléře – můžete sdílet nabídky, nacházet kupce mezi svými klienty a pracovat efektivněji, bez hodin ověřování každého inzerátu.

Výhoda na celých 24 hodin

Co kdyby se na celý jeden den nemovitosti k prodeji vašich klientů dostaly na oči jen té nejrelevantnější cílové skupině? V Igluu MLS to přesně tak funguje. V rámci exkluzivního okna, 24 hodin po přidání nové nabídky, se zobrazuje pouze členům MLS.

Kupce tak můžete najít ještě předtím, než se nabídka dostane na veřejnost. MLS je vlastně takovou vaší osobní profesionální sítí,

kde se dokážete rychle propojit se správným kupujícím, respektive jeho makléřem. Díky exkluzivnímu oknu mají prodávající kvalitnější zásah a vizibilitu, kupující přístup k nabídkám, které jinde nejsou a makléři náskok. Igluu MLS navíc dokáže nabídky s poptávkami párovat automaticky, takže vám žádná obchodní příležitost neuteče.

Vzniká tak nový trh, kde se obchoduje rychle a sebevědomě. Všechna data si můžete s makléři v síti ověřit a nejasnosti nebo duplicity neexistují. Klientům tak nabízíte jistotu, že všechna společná rozhodnutí činíte na základě spolehlivých dat a ne domněnek nebo zastaralých nabídek.

Přidejte se do Igluu MLS sítě ještě dnes

Makléři, kteří pochopí význam spolupráce s ostatními makléři, budou ti, co budou v nadcházejícím období nejvíce prosperovat. Už se totiž nestačí spoléhat na svoji síť nebo vizitky. Je třeba dostat se do sítě těch nejspolehlivějších profesionálů a využívat výhod jako jsou sdílené nabídky. Ano, nabídky jiných makléřů můžete z Igluu MLS exportovat a nabízet pod svojí hlavičkou. Stejně tak to mohou dělat vaši kolegové a nalézt vám tak kupce daleko dříve, než kdybyste MLS nevyužívali. Igluu MLS je systém, který pomáhá zrychlovat realitní transakce, ale také kultivovat realitní trh a posilovat vztahy mezi všemi zapojenými stranami – kupujícími, prodávajícími a makléři.

- red -

Profesní vzdělávání

DRAŽBA NEMOVITOSTÍ

Tento online kurz je určen nejen realitním makléřům, kteří chtějí porozumět právní úpravě dražeb, rozdílům mezi dobrovolnou a nedobrovolnou dražbou, nebo třeba využít znalosti exekučních či insolvenčních dražeb v praxi.

Termín: 8. 12. 2025 (11 – 14 hod.)
Seminář vede: **JUDr. Roman Tomek**, advokát, Ve své advokátní praxi se věnuje občanskému právu, a to se zaměřením na právo nemovitostí.

**8. 12. 2025
ONLINE**



Matterport – revoluce, kterou si žádná moderní realitní kancelář nemůže dovolit ignorovat

Virtuální prohlídky mění svět realit. Ti, kdo jsou u toho, mají náskok. Ti, kdo nejsou – ztrácí. Digitální technologie v realitách postupují mílovými kroky. Dnešní klienti chtějí víc než jen pár fotek – chtějí **zážitek, jistotu a důvěru**, že nemovitost odpovídá realitě. A právě zde přichází na scénu **Matterport**, technologie, která zcela mění způsob, jakým makléři pracují, prezentují a prodávají.

Jak Iveta objevila kouzlo Matterportu

Realitní makléřka **Iveta** má za sebou roky zkušeností s prodejem nemovitostí.

Přesto cítila, že klasické fotografie a videa už nestačí. „Zájemci chtěli vidět víc. Chtěli se po domě projít, zorientovat se, nasát atmosféru,“ vzpomíná.

Když objevila technologii **Matterport PRO3**, rozhodla se investovat – a objednala kameru u společnosti **SMAR s.r.o.**, oficiálního partnera Matterportu pro Českou republiku a Slovensko.

„Bylo to nejlepší rozhodnutí mé kariéry,“ říká s úsměvem. „Najednou jsem měla v ruce nástroj, který z každé nemovitosti udělá zážitek. Zákazníci se mohou projít prostorem, i když sedí doma u kávy.“

Nová éra prezentace nemovitostí

Kamera **Matterport PRO3** jí otevřela dveře do světa, kde realitní prezentace není jen o prodeji, ale o **příběhu**.

Iveta dnes vytváří pro své klienty realistické **3D virtuální prohlídky**, které si mohou prohlížet odkudkoli – na mobilu, tabletu nebo počítači.

„Největší výhoda je v tom, že zájemci si prostor opravdu zažijí. Vidí každý detail, mohou měřit, otáčet se, přecházet z místnosti do místnosti. Na osobní prohlídku přijdou už jen ti, kteří vědí, že chtějí kupovat. A to šetří oběma stranám čas i energii,“ vysvětluje Iveta.

Když 3D prohlídka dělá víc, než jen prodává

Zatímco většina makléřů využívá Matterport „jen“ pro prezentaci, Iveta šla dál. Z jednoho skenu dokáže získat podklady, které dříve musela složitě zajišťovat u techniků nebo geodetů.

„Matterport mi umožňuje generovat **půdorysy, řezy, pohledy, DWG výkresy, a dokonce i BIM modely**,“ popisuje.

„To znamená, že z jedné návštěvy objektu

získám nejen perfektní vizuální prezentaci, ale i technická data, která mohu předat architektům, developerům nebo správcům budov.“

Kromě toho do svých prohlídek přidává tzv. **Mattertágy** – malé informační body, které se zobrazují přímo v prostoru. „Používám je třeba na označení značky spotřebičů, typu podlahy nebo specifikace materiálu. Klient tak dostane všechny informace přehledně a interaktivně,“ vysvětluje.

„Díky Matterportu jsem začala vnímat nemovitosti nejen jako prostory, ale jako digitální modely, které mohou sloužit dál – pro projektování, rekonstrukce i správu budov. Vnímám to jako další vývojový krok, který realitní praxi přibližuje modernímu světu.“

A pokud se jedná o větší objekty, využívá i **minimapovou navigaci**, která pomáhá divákům rychle se zorientovat v celém prostoru.

Výsledky, které mluví samy za sebe

Od chvíle, kdy Iveta začala využívat Matterport, zaznamenala hned několik konkrétních přínosů:

- Zkrácení doby prodeje – nemovitosti s 3D prohlídkou se prodávají rychleji.
- Méně fyzických prohlídek – přicházejí jen vážní zájemci.
- Vyšší důvěra klientů – technologie působí transparentně a profesionálně.
- Silnější značka – Iveta se díky Matterportu odlišuje od konkurence.

„Klienti mi často říkají, že právě virtuální prohlídka byla ten důvod, proč mě oslovili. Cítili jistotu a profesionalitu,“ říká.

„Když vidím, jak klienti poprvé vstoupí do virtuální prohlídky a s úžasem říkají ‘to je neuvěřitelné’, mám radost. V tu chvíli vím, že technologie má smysl – protože pomáhá lidem cítit se jistěji a spokojeněji při tak důležitém kroku, jako je koupě domova.“

„Chci, aby kupující poznal dům, ne mě – a právě v tom je Matterport silnější než jakékoliv video.“

Co všechno Matterport nabízí

Virtuální prohlídka, která vtáhne

- Realistické zobrazení s možností volného pohybu.
- **Minimapa (dollhouse view)** pro snadnou orientaci.
- **Panoramatické pohledy** a přesné měření v reálném čase.
- **Mattertágy** s texty, fotkami, odkazy nebo videi – přímé doplnění informací do prostoru.

Technické výstupy a pasportizace

Z jednoho skenu lze exportovat:

- DWG výkresy
- Řezy, pohledy a půdorysy
- BIM modely (Revit, ArchiCAD, IFC)
- Přesná měření a dokumentaci stavu objektu

To vše z jednoho projektu – bez nutnosti opakovaných návštěv a ručního měření.

Všechna data z jednoho zdroje

Matterport automaticky měří rozměry, výměry a objemy.

Vytvoří přesné **digitální dvojče** reality, které je přístupné kdykoliv online.

Univerzální využití

- **Rezidenční prodej a pronájmy**
- **Komerční prostory a kanceláře**
- **Developerské projekty**
- **Pasportizace, facility management a technická dokumentace**



Iveta: „Dnes prodávám jinak – a lépe.“

„Dříve jsem se snažila přesvědčit klienty, že moje nabídky jsou kvalitní. Dnes už to dělá Matterport za mě,“ směje se Iveta. „Virtuální prohlídka prodává ještě dřív, než se s klientem potkáte. A když se potkáte, je už rozhodnutý.“

Díky **Matterport PRO3** a spolupráci se společností **SMAR s.r.o.** se z ní stala makléřka, která působí moderně, efektivně a s přidanou hodnotou.

„SMAR mi nejen kameru dodal, ale také mě zaškolil. Díky tomu jsem mohla začít pracovat okamžitě,“ doplňuje.

Kde získat Matterport v Česku a na Slovensku

Oficiálním partnerem technologie Matterport pro Českou republiku a Slovensko je společnost **SMAR s.r.o.**, která provozuje informační a obchodní portál www.matterport.partners

Na webu najdete:

- Přehled modelů kamer, včetně **Matterport PRO3**
- Možnosti **pořízení nebo pronájmu zařízení**
- Přehled **předplatných a doplňkových služeb**
- **Profesionální školení a technickou podporu** v češtině

SMAR s.r.o. dlouhodobě spolupracuje s **realitními kanceláři, developery, architekty a facility managementem.**

Pomáhá jim využívat potenciál 3D technologií naplno – od prvního skenu až po kompletní integraci do firemních procesů.

Závěr

Kamera **Matterport PRO3** není jen nástroj. Je to **investice do profesionality, důvěry a budoucnosti** realitního podnikání.

Iveta to shrnuje jednoduše:

„Matterport mi změnil způsob práce. Nejen, že prodávám rychleji, ale pracuji chytřeji, s přehledem a s technologií, která mi dává náskok. Věřím, že za pár let tohle nebude výjimka – ale standard. Zatímco jiní se snaží klienta přesvědčit, já mu to prostě ukážu. Virtuální prohlídka prodává dřív, než se potkáme. A když už se potkáme, přichází člověk, který ví, že tuhle nemovitost chce.“

„Postřeh z praxe – video zaujme, Matterport přesvědčí. Kupující to vnímají hned.“



Profesní vzdělávání

VÍCEDEENNÍ KURZ

REALITNÍ ZPROSTŘEDKOVATEL

NEJLEPŠÍ PŘÍPRAVA PRO ODBORNOU ZPŮSOBILOST

OD 10. 11. 2025 PRAHA
V RÁMCI TOHOTO KURZU JE MOŽNÁ ÚČAST I NA JEDNOTLIVÝCH PŘENÁŠKÁCH – VIZ ZDE.

OD 10. 3. 2026 PRAHA

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.

ARK ČR pokračuje v úzké spolupráci se společnostmi innogy při prepisech plynu i elektřiny

Společná spolupráce přináší řadu výhod nejen pro realitní kanceláře a správy nemovitostí, ale i pro klienty samotné. Které to jsou?

- přepis energií k silnému a spolehlivému dodavateli plynu i elektřiny
- výhodné ceny plynu i elektřiny pro Vaše klienty
- minimum papírování – není nutná přítomnost klienta, vše vyřešíte na základě

plné moci

- po celou dobu přepisu budete mít k dispozici kontaktní osobu z innogy, která se postará o hladký průběh a průběžně bude informovat Vás i Vaše klienty
- legální a bezpečný způsob, jak můžete vyřizovat přepisy energií pro své klienty
- makléřům a členům ARK ČR dá innogy za každý přepis energií zajímavou fi-

nanční odměnu

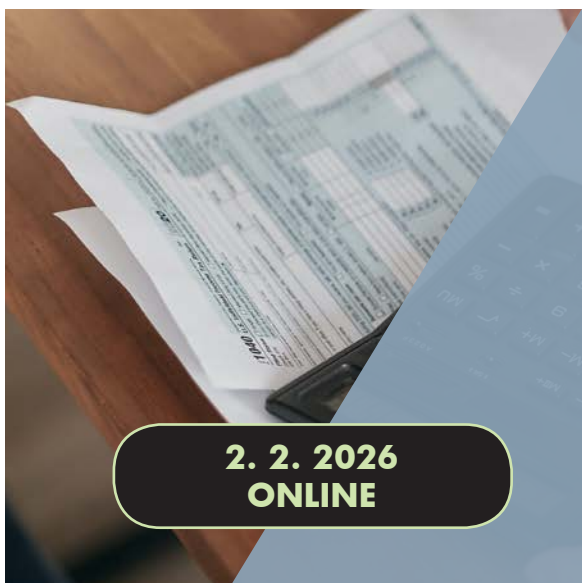
- innogy nabízí bezplatnou službu **Informace o pohledávkách nájemníka za energie**, kdy majitelé nemovitostí jsou pravidelně informováni o případných pohledávkách nájemců, což je ideální pro správu nájmu nebo budov
- po přepisu k innogy mohou klienti spravovat své energie online v portálu či aplikaci **innosvět**

Pokud máte zájem o spolupráci se společností innogy, neváhejte se obrátit přímo na relationship manažera:

Ondřej Hörl
Tel.: 739 536 700

E-mail: ONDREJ.HORL@INNOGY.CZ

Profesní vzdělávání



ONLINE

DAŇOVÉ NOVINKY PRO ROK 2025

Na semináři získáte srozumitelnou formou přehled o změnách v účetnictví a daních a o aktuálních výkladech Finanční správy.

**2. 2. 2026
ONLINE**





AML S LIDSKOU TVÁŘÍ

Na semináři se dozvíte, jak si s AML poradit s nadhledem, přístupně a efektivně.

Seminář vede:
Mgr. Ondřej Hála, advokát a partner advokátní kanceláře Kopecký Hála & Co.

**2. 12. 2025
ONLINE**



Zajímavé články

Město, které si můžete projít dřív, než vznikne. 22.10.25; remspace.cz

Praha: ceny bytů dále rostou, prodeje zpomalují; 4.11.25; remspace.cz

Emisní povolenky podle expertů zdraží zateplené nemovitosti, starší zlevní; 25.10.25; aktualne.cz

ZKOUŠKY ODBORNÉ ZPŮSOBILOSTI

Informační centrum ARK, spol. s r.o. je autorizovanou osobou pro provádění zkoušek odborné způsobilosti pro obor Realitní zprostředkovatel/ka.

Úspěšné složení této zkoušky opravňuje k získání vázané živnosti Realitní zprostředkovatel/ka.

Termíny konání zkoušky:

21.11.2025

28.11.2025

Místo konání:

Sídlo ARK ČR, Strašnická 3165/1b, Praha 10, PSČ 102 00

Bližší informace na webu ARK ČR – viz zde.



Realitní magazín ARK ČR

měsíčník

11/2025

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. Neprodejné.

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 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!

