

REALITNÍ MAGAZÍN



ASOCIACE REALITNÍCH KANCELÁŘŮ
ČESKÉ REPUBLIKY



Ve středu **17. června 2026**

(od 12 hod.) se uskuteční

Valná hromada

Asociace realitních kanceláří
České republiky.

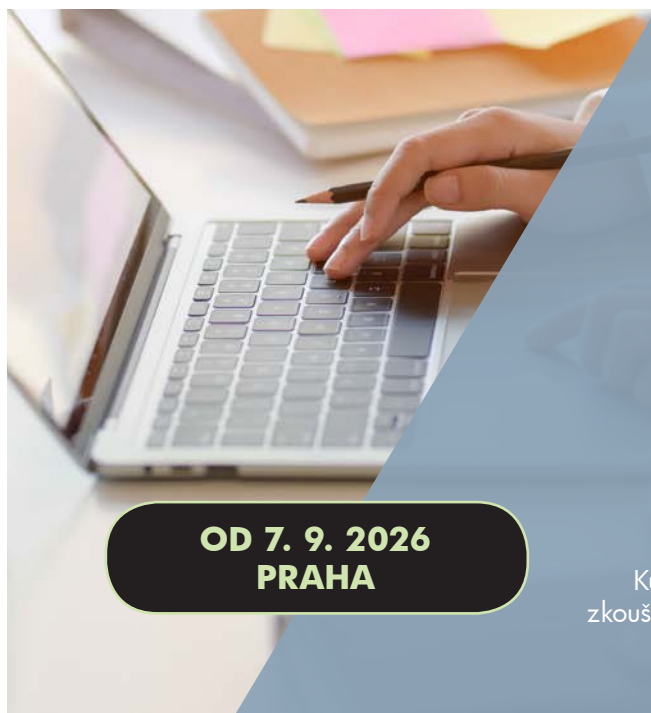
Místo konání: Praha 10, Iris Hotel Eden.

Rezervujte si toto datum ve vašem kalendáři,
v rámci doprovodného programu bude

přednáška o umělé inteligenci: AI, právo a etika.

Přednáší: Mgr. et Mgr. Petra Kovandová, Legal & Compliance manager, AI specialista
AI se stala součástí dnešní doby a ovlivňuje naše životy v řadě oblastí. Chápeme
ji však eticky a právně dobře? Jaké dopady její využívání může přinést?

Profesní vzdělávání



**OD 7. 9. 2026
PRAHA**

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.



Proč uzavírat výhradní smlouvy o zprostředkování

Jsou lidé, kteří potřebují prodat nebo pronajmout svoji nemovitost, se z nejrůznějších důvodů nechtějí obrátit na realitní kancelář. Často takovým důvodem je neochota platit provizi, obava z nekvalitně poskytnuté služby realitním makléřem nebo představa, že celý proces prodeje není tak složitý, aby si jej nemohl uskutečnit sám. Takový člověk se zpravidla obrátí na některý z internetových portálů, který zveřejňuje soukromou inzerci nabídek nemovitostí na prodej nebo pronájem. Na základě své inzercie pak dostává nabídky od zájemců o koupi jeho nemovitosti či o její pronájem. Kromě toho také může dostat od provozovatele serveru nabídku zajištění služeb potřebných k prodeji či pronájmu jeho nemovitosti (např. právní služby). Za tyto služby pak takový klient, pokud je využije, musí samozřejmě zaplatit. A tak se z inzertního realitního serveru stává realitní zprostředkovatel, jinak řečeno z bezrealitky se stává realitka.

Věnujme se teď těm klientům, kteří se rozhodli využít služeb realitních makléřů. Existuje určitá část z nich, kteří nechtějí s realitní kanceláří uzavřít výhradní (exkluzivní) zprostředkovatelskou smlouvu. Drtivá většina profesionálních realitních zprostředkovatelů však na nevýhradní smlouvu nepřistoupí. Oprávněně vyžadují smlouvu výhradní. Pro začínající makléře (a možná nejen pro ně) bychom rádi připomněli nejdůležitější důvody proč je výhradní zprostředkovatelská smlouva oboustranně výhodná, tedy nejen pro makléře, ale i pro klienty.

Někteří klienti mají mylnou představu, že tím, že zadají prodej své nemovitosti více makléřům, urychlí celý proces a zároveň dosáhnou co nejvyšší možné prodejní ceny. Tento přístup však přináší řadu nevýhod. Například se daná nemovitost objeví v nabídce na realitních serverech – a to za různou cenu – současně, což zájemce o nemovitost v dané lokalitě mate a velice často odrazuje.

Je důležité, aby klient pochopil, že při současném nabízení nemovitosti více makléři, není žádný z nich dostatečně motivován, aby prodeji věnoval plnou pozornost a péči. Ačkoli věnují čas přípravě zakázky a prohlídkám, platí za inzerci nemají jistotu, že bude-li nemovitost prodána, rozhodne se prodávající právě pro zájemce, kterého makléř doporučil. Může se totiž rozhodnout pro zájemce doporučeného jejich kolegou, resp. konkurentem. Například pokud nemovitost nabízí tři makléři současně, každý z nich má přibližně jen třetinovou šanci na uzavření obchodu. Veškeré náklady a čas, které do své práce vloží, se mu nemusí vrátit, přesto, že se nemovitost prodá. Obchod získá jiný makléř.

Tento fakt sice není přímým argumentem pro klienta, ale je důležité, aby si ho každý makléř uvědomil a vzal v úvahu při práci s klienty.

Obchod za několik milionů korun vyžaduje jasně daná pravidla, a to je v zájmu makléře i prodávajícího. Už jen např. organizace prohlídek nabízené nemovitosti při působení tří

makléřů může vytvářet zbytečný chaos. A jaké zmatky mohou vzniknout, když více zájemců od různých makléřů chce nabízenou nemovitost rezervovat. Je třeba také zmínit, že při nabídce prodeje nemovitosti od více makléřů za různé ceny roste pravděpodobnost, že zájemci budou o to více požadovat slevu. To jistě není v zájmu prodávajícího, ani zprostředkovatele. Celý proces prodeje to jen zdržuje a komplikuje.

Jak tedy získat klienta, který chce od vás zprostředkovat prodej své nemovitosti, ale není zatím ochoten podepsat výhradní zprostředkovatelskou smlouvu?

Klíčem k úspěchu je vytvoření vzájemné důvěry mezi makléřem a prodávajícím. Výhradní smlouva je v zájmu prodávajícího!

Pro budování důvěry je naprosto nutné podrobné představení celého procesu prodeje nemovitosti tak, aby došlo ke zcela jasnému pochopení služeb, které klientovi nabízíte. Co je tedy potřebné v rámci tohoto procesu prezentovat? Jde nepochybně zejména o navázání důvěry. Nezbytná je dobře vedená komunikace, ze které bude možné stanovit cíle prodeje. Projdeme zejména představy klienta o prodeji a vyřešíme případné obavy nebo negativní zkušenosti. Zjistíme, jaké má očekávání, jakou cenu si představuje, jaké jsou jeho časové požadavky. Vysvětlíme mu, jakým způsobem k navržené optimální prodejní ceně přistupujeme v realitní kanceláři my. Nabídneme klientovi detailní tržní analýzu s využitím cenových map, porovnáme podobné nemovitosti v lokalitě s důrazem na realizované, nikoli nabídkové ceny. Vše podpoříme naší osobní znalostí trhu v dané lokalitě a daném čase a aktuální tržní situací. Až na základě těchto podkladů a prohlídky dané nemovitosti, nikoli „od stolu“, navrhneme nejvhodnější cenu, která zajistí pro klienta výhodný prodej.

Dále vysvětlíme, jaká bude naše příprava nemovitosti na prodej. V případě nutnosti doporučíme úpravy nebo drobné opravy, které mohou atraktivitu prodávané nemovitosti

zvýšit. Pro následnou prezentaci zajistíme profesionální nafocení.

Většina klientů chápe, že nabízet k prodeji nemovitost neveřejně je velice složité a nevyžadují to. Přesto i v takovýchto případech si s prodejem nemovitosti zkušený realitní zprostředkovatel dovede poradit. Může využít rozsáhlou vlastní databázi klientů, opřít se o spolupráci se spolehlivými kolegy a také využít spolupráci v rámci tzv. MLS systému, je-li členem Asociace realitních kanceláří České republiky.

Naprostá většina běžných prodejů se uskutečňuje veřejnou nabídkou prostřednictvím inzercie. Vysvětlíme klientovi, jak vyhotovíme atraktivní inzerát s kvalitními fotografiemi a přesným popisem, jak a kde inzerát zveřejníme. Např. na kterých relevantních realitních portálech, sociálních sítích, resp. dalších kanálech. Je vždy dobré, před zveřejněním inzerátu, s jeho obsahem klienta seznámit.

Prodávajícího bude bezesporu zajímat, jaká bude organizace a realizace prohlídek. Proto mu, již v rámci náboru, sdělíme, jak plánujeme termíny prohlídek, že vždy bereme ohled na dostupnost klienta a vše ladíme optimálně v souladu s poptávkou zájemců. Je samozřejmé, že vždy my, na základě naší výhradní zprostředkovatelské smlouvy, vyřídíme komunikaci s potenciálními zájemci, poskytneme jim potřebné informace a nezatěžujeme zbytečně našeho klienta. Pro klienta je důležité vědět, že děláme maximum pro vyhodnocení zájemců a výběr kupujícího. Zajistíme vždy, aby výběr zájemce byl transparentní a férový. Přesto, pouze prodávající má právo rozhodnout, kterého zájemce přijme, nebo si stanoví kritéria jeho schválení.

Naši klienti potřebují vědět, jak probíhá proces poté, kdy je již rozhodnuto, kdo si nemovitost bude kupovat. Proto je nezbytné vysvětlit, co vše zajistíme, aby klient „nepřišel v rámci prodeje“ o své peníze. Průběh transakce až po uzavření kupní smlouvy, ověřování podpisů. Jak a u koho je zajištěna úschova kupní ceny. Kdo a jak zajistí podání návrhu na vklad do katastru nemovitostí. Klient potřebuje vědět, že pro něj obstaráme všechny formality související s převodem vlastnictví tak, aby bylo zajištěno bezpečné dokončení transakce.

Pro klienta budeme sledovat na KN průběh vkladu a informujeme ho o jeho dokončení. Ale ani v této chvíli naše práce neskončí. Postaráme se i o předání nemovitosti, tzn. že zajistíme předání klíčů, sepis předávacího protokolu apod. Prostě převezmeme na sebe starosti s celým procesem, aby klient měl klid.

Celý tento proces bude prováděn s maximální profesionalitou, transparentností a osobním přístupem, aby klient věděl, že jeho nemovitost je v dobrých rukou a že každé krok má svůj smysl.

- red -

Skryté ujednání v realitní smlouvě – zbytečná hra na schovávanou

Nejvyšší soud ČR se v usnesení sp. zn. 33 Cdo 79/2024 ze dne 29. ledna 2025 zabýval dalším z řady případů, které odhalují limity podnikatelské praxe při uzavírání smluv se spotřebiteli na dálku.

Rozhodnutí je na první pohled všední - spotřebitel odstoupil od distančně sjednané smlouvy, realitní kancelář (M&M reality holding a. s.) nesouhlasila a spor eskaloval až k dovolacímu soudu.

Podstatné je však to, jak Nejvyšší soud znovu a velmi srozumitelně vysvětlil, co se v českém právu rozumí **skrytým ujednáním**, a kdy taková klauzule **nemůže vůči spotřebiteli obstát**.

Rozhodnutí navazuje na dlouhodobou judikaturní linii, ale zároveň je mimořádně užitečné pro praxi - zejména proto, že ukazuje, jak málo někdy stačí, aby se i poměrně běžná smluvní doložka stala **neúčinnou**, a tím pádem nevyvolala zamýšlené právní následky.

Skutkové okolnosti případu

Realitní kancelář poskytující zprostředkování koupě nemovitosti uzavřela se spotřebitelem **distančně „dohodu o koupi nemovitosti“**. Smlouva měla do značné míry formulářový charakter - obsahovala dohodu o budoucím uzavření kupní smlouvy, pravidla tzv. blokáce nemovitosti a také povinnost spotřebitele uhradit „blokační úhradu“ ve výši 300 000 Kč.

Pokud by k zaplacení nedošlo včas, smlouva počítala se **smluvní pokutou** ve výši 30 % blokační úhrady. Typické nastavení, které není v realitní praxi nijak neobvyklé.

Spotřebitel však blokační úhradu neuhradil. Namísto toho využil své zákonné právo a **do 14 dnů od uzavření smlouvy** od ní odstoupil podle § 1829 občanského zákoníku. Realitní kancelář však tvrdila, že spotřebitel toto právo neměl, protože - jak uváděla - již předem a výslovně souhlasil se zahájením poskytování služby a byl o ztrátě práva odstoupit poučen.

A právě v tomto místě se střetávají zásadní argumenty obou stran.

Sporné ujednání: pod jedním nadpisem AML prohlášení a zároveň vyluka odstoupení

Výjimka z práva odstoupit podle § 1837 písm. a) občanského zákoníku je možná. Musí však být splněny dvě podmínky:

1. spotřebitel musí **předem a výslovně** souhlasit se zahájením plnění, před uplynutím čtrnáctidenní lhůty pro odstoupení od smlouvy, a současně



Dominika Veselá



Debora Cibulková

2. musí být **předem poučen**, že tímto souhlasem **ztrácí právo na odstoupení od smlouvy**.

Podle realitní kanceláře bylo obojí obsaženo v článku 14.2 smlouvy. Tento článek však nesl název: **„A několik poučení a zákonných povinností na závěr...“** a obsahoval především sdělení podle zákona proti praní špinavých peněz (AML).

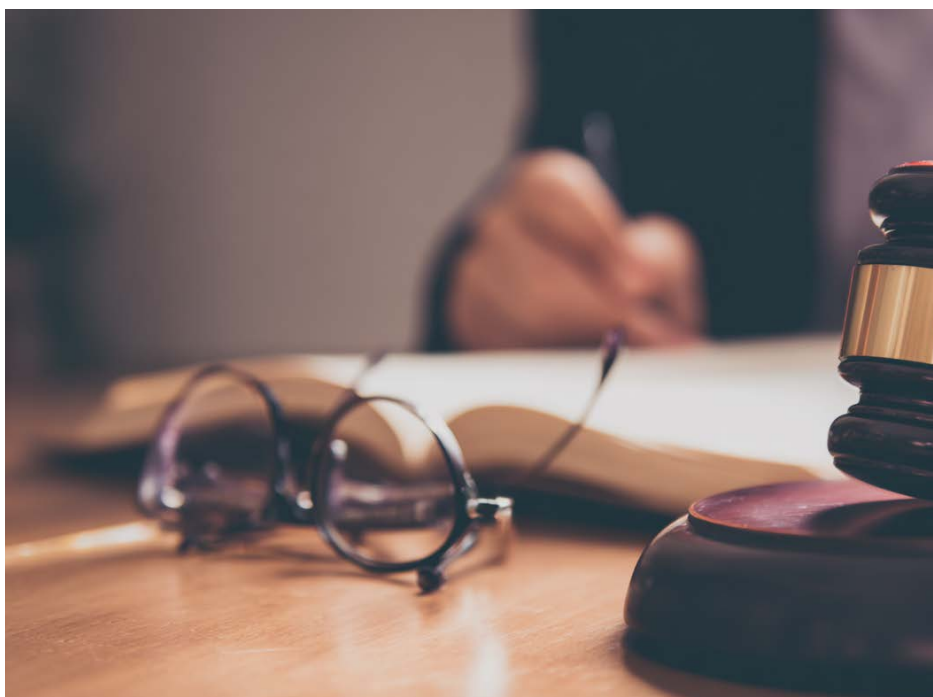
Teprve v plynulém **pokračování za AML prohlášením**, že spotřebitel není politicky exponovanou osobou a že prostředky nepocházejí z trestné činnosti, se objevila věta o tom, že strany požádaly o okamžité zahájení plnění a že spotřebitel není oprávněn od smlouvy odstoupit.

Nejvyšší soud tuto konstrukci označil jako **„ukázkový případ skrytého ujednání“**, které může snadno uniknout pozornosti spotřebitele. Dodal také, že takové jednání „není poctivé“ a **nepožívá právní ochrany**.

Nejvyšší soud: transparentnost není detail, ale podstata

Rozhodnutí stojí na pevném judikaturním základě. Nejvyšší soud výslovně navazuje například na:

■ **Rozsudek NS ze dne 19. 6. 2018, sp. zn. 32 Cdo 3530/2016**, který zdůraznil, že za „**skrytou formu ujednání**“ je nutno považovat **ujednání, jež snadno unikne pozornosti spotřebitele a je pro něho proto překvapivé**. Toto kritérium se neodvíjí jen od velikosti písma, ale i od **kontextu, umístění a celkového vyznění doložky**



ve smlouvě.

■ **Usnesení Ústavního soudu ze dne 24. 9. 2024**, sp. zn. III. ÚS 2086/2024, kde ÚS v návaznosti na dlouhodobé chápání ochrany spotřebitele připomněl, že *ujednání nesmějí být uvedena výrazně menším písmem, nebo skrytá pod zavádějícím nadpisem* apod.

Nejvyšší soud se tedy i v tomto případě opřel o svá předchozí rozhodnutí i o závěry Ústavního soudu, které společně tvoří jasný celek:

■ Spotřebitel se nachází ve **slabším postavení**.

■ Formální umístění textu do smlouvy ještě neznamená, že spotřebitel mohl ujednat **rozumně očekávat** nebo mu porozumět.

■ Ujednání, která mají **omezovat spotřebitelská práva**, musejí být **zřetelná, nepřehlédnutelná, obsahově i graficky viditelná**.

Nejvyšší soud také výslovně zopakoval, že jestli podnikatel umístí takovou klauzuli do části smlouvy, která vypadá jako pouhé informativní sdělení (o AML, politické exponovanosti apod.), a nikoli jako skutečné individuální ujednání o právech a povinnostech stran, **jde o skryté ujednání** ve smyslu § 1753 občanského zákoníku.

Takové ujednání je **neúčinné**, a k jeho existenci se **nepřihlíží**.

Praktický výsledek: spotřebitel odstoupil platně a včas

Když Nejvyšší soud konstatoval neúčinnost klauzule o výluce práva odstoupit, byl další

vývoj sporu vlastně nevyhnutelný. Spotřebitel tedy:

- **odstoupil v rámci zákonné lhůty**,
- učinil tak zcela v souladu s § 1829 občanského zákoníku,
- a proto mu **nevznikla povinnost** uhradit ani blokační úhradu, ani smluvní pokutu.

Dovolání realitní kanceláře bylo nakonec **odmítnuto** jako nepřipustné, neboť rozhodnutí odvolacího soudu plně odpovídalo ustálené rozhodovací praxi dovolací instance.

Co si z toho vzít?

Transparentnost je klíčová povinnost

Rozhodnutí opět připomíná, že v oblasti spotřebitelského práva nehraje roli pouze to, co je ve smlouvě napsáno, ale také *jak, kam a v jakém kontextu* je to zapsáno.

Praxe ukazuje, že zejména při distančním sjednávání služeb mají podnikatelé někdy tendenci „schovat“ méně výhodná ujednání do méně výrazných částí smlouvy, ať už vědomě, nebo z pouhé snahy o „úspornou“ strukturu dokumentu.

Tento přístup však vede k jedinému výsledku: **neúčinnosti těchto ustanovení**.

Dopad na realitní praxi

Rozhodnutí míří především do oblasti realitních smluv, v nichž je velmi časté:

- používání **formulářových ujednání**,
- ukládání **blokačních úhrad**,
- kombinace více typů smluv (o zprostřed-

kování, o smlouvě budoucí, atd.) do jedné listiny,

- a distanční uzavírání smluv.

To vše zvyšuje riziko, že spotřebitel důležitá ujednání přehlédne, protože buď splývají s jiným textem, nebo je považuje za „pouhou“ administrativní informaci.

Závěr

Rozhodnutí Nejvyššího soudu sp. zn. 33 Cdo 79/2024 je připomínkou, že ochrana spotřebitele není formální konstrukcí, ale **hmotným pravidlem**, které je třeba dodržovat. Pokud chce podnikatel využít zákonnou výjimku, musí ji spotřebiteli sdělit **jasně, čitelně a důrazně** – bez skrytých odkazů a bez kombinování s nesouvisejícími prohlášeními.

Skrytá smluvní ujednání nemají v právním styku místo. A pokud se v něj podnikatel uchýlí, nemůže očekávat, že mu soud poskytne ochranu.

Dominika Veselá
partnerka

Debora Cibulková,
advokátní koncipientka

EVERSHEDS
SUTHERLAND

Profesní vzdělávání

NOVELA STAVEBNÍHO ZÁKONA 2026 – ONLINE

Další změny ve stavebním zákoně přinášejí řadu novinek. Orientujte se v nich díky tomuto online kurzu, který vám srozumitelně vysvětlí klíčové změny – od nové struktury stavební správy přes povolování záměrů až po praktické dopady na realitní trh. Buďte v obraze a připraveni na všechny změny!

Seminář vede:

Ing. Renáta Pintová Králová



**10. 6. 2026
ONLINE**

Smlouva o smlouvě budoucí

Uzavřete-li smlouvu o smlouvě budoucí, spojuje zákon povinnost uzavřít realizační smlouvu (tj. smlouvu, která má být na základě smlouvy o smlouvě budoucí uzavřena) až s výzvou oprávněné strany k uzavření realizační smlouvy. Výzva musí být v souladu s tím, co si strany ve smlouvě o smlouvě budoucí skutečně ujednaly.

Nejvyšší soud se v rozhodnutí sp. zn. 23 Cdo 491/2025 zabýval tím, co „soulad“ výzvy znamená v praxi. V posuzovaném případě byl problém „souladu“ zcela zásadní. Výzva k uzavření realizační smlouvy počítala s jiným kupujícím, než který byl účastníkem smlouvy o smlouvě budoucí. Nejvyšší soud proto uzavřel, že taková výzva vůbec nespňuje zákonné požadavky a nemůže založit povinnost realizační smlouvu uzavřít. Dále doplnil, že výzva může být spojena s návrhem realizační

smlouvy, ale neměla by vybočit z dohodnutého rámce. Směřuje-li výzva k uzavření realizační smlouvy s odlišným než dohodnutým obsahem, nebo přidává předem nesjednané jednostranné podmínky, hrozí, že nebude mít zamýšlené právní účinky.

Pokud je smlouva o smlouvě budoucí sjednána detailně, je nutné výzvu i návrh realizační smlouvy připravit tak, aby dohodnuté parametry přesně respektovaly smlouvu o smlouvě budoucí. Je-li naopak smlouva o smlouvě bu-



doucí nastavena rámcově, je zpravidla efektivnější nastavit mechanismus dopracování realizační smlouvy a případně využít zákonný postup pro určení obsahu realizační smlouvy než vsadit na jednostranné doplnění. V případě jiného postupu hrozí, že výzva nebude mít žádné právní účinky.

Mgr. Jan Herrmann
Advokátní koncipient
NIRRIS s.r.o., advokátní kancelář

Zápis do KN – judikát Nejvyššího soudu

V rozhodnutí sp. zn. 24 Cdo 1520/2025 se Nejvyšší soud zabýval otázkou, zda lze do katastru nemovitostí zapsat vlastnické právo ve prospěch osoby oprávněné z předkupního práva na základě 2 jednostranných právních jednání:

- písemné nabídky osoby zavázané z předkupního práva, zda chce oprávněný z předkupního práva své předkupní právo využít, a
- písemné odpovědi oprávněného, že předkupní právo využívá, které pak byly k sobě mechanicky spojeny.

Nejvyšší soud došel k závěru, že v daném případě katastr postupoval správně, když návrh na vklad nepovolil. Nejvyšší soud argumentoval tím, že nebyl splněn základní předpoklad stanovený občanským zákoníkem: při převodu vlastnického práva k nemovitostem musí být

podpisy nabyvatele a převodce uvedeny na téže listině. Pouhé mechanické spojení dvou samostatných listin s podpisy každé ze smluvních stran tento požadavek nedokáže nahradit.

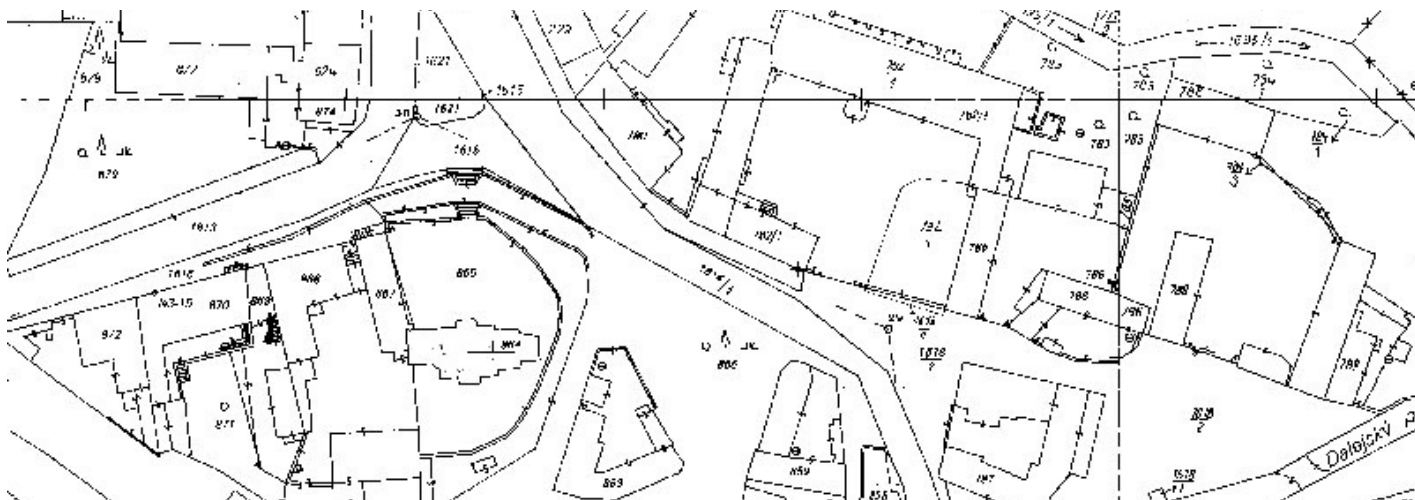
Zajímavostí je, že katastr odmítl provést vklad také proto, že nabídka dle katastru pouze stanovila předběžné podmínky pro převod vlastnického práva. Jinak řečeno, katastr by patrně při uplatnění předkupního práva požadoval pro úspěšný vklad uzavření kupní smlouvy mezi povinným a oprávněným z předkupního práva. Tento aspekt již Nejvyšší soud neřešil



a řešení, ke kterému by se přiklonil Nejvyšší soud, tedy neznáme.

Lze tedy jen doporučit, abyste při uplatňování předkupního práva byli co nejvíce obezřetní: ideálně vždy uzavřete kupní smlouvu, abyste se nedostali do situace, kterou řešil ve svém rozhodnutí Nejvyšší soud.

JUDr. Lukáš Žáček
Partner, advokát
NIRRIS s.r.o., advokátní kancelář



Daňová poradna

DOTAZ: Řešíme problém, jak sjednat ceny ve smlouvě o zpracování znaleckého posudku. Jsme plátcí DPH.

ODPOVĚĎ: Podle ustálené judikatury by smlouva měla obsahovat celkovou úplatu, tedy cenu včetně DPH. Pokud budete požadovat úhradu od neplátce DPH, stačí uvést celkovou cenu včetně DPH bez toho, že by se členila na částku bez DPH a daň. Víc než celkovou částku Vám klient nezaplatí, i když by se sazba daně z přidané hodnoty změnila. U smlouvy s plátcem bývá obvyklé sjednat částku bez DPH s dovětkem, že k částce bez DPH bude připočtena DPH v aktuální sazbě. A pak sečíst! Pro případ změny sazby daně je možné formulaci doplnit o text typu: Změní-li se zákonná sazba DPH, bude výše uvedená částka úplaty upravena s ohledem na výši daně, kterou musí odvést osoba, která má povinnost přiznat daň.

DOTAZ: Klient prodává bytovou jednotku. V té bydlí cca 20 let. Před 15 měsíci došlo k bezúplatnému převodu družstevního bytu do osobního vlastnictví uživatele bytu. Bude příjem z prodeje bytové jednotky osvobozen od daně z příjmů?

ODPOVĚĎ: Ano, příjem z prodeje bytové jednotky bude osvobozen. Je splněn dvouletý časový test skutečného bydliště, doba vlastnictví není rozhodující.

DOTAZ: U druhého klienta je situace obdobná s tím rozdílem, že družstevní byt podnájmál, nebydlel v něm už několik let. Členem družstva byl také cca 20 let. Bude příjem z prodeje bytové jednotky osvobozen od daně z příjmů? Na školení v Asociaci před mnoha lety

lektor uváděl, že se zde pro účely časového testu počítá doba členství v družstvu a doba vlastnictví. Stále to platí?

ODPOVĚĎ: V tomto případě příjem osvobozený nebude. Rozhoduje, že bezprostředně před prodejem prodávající v bytové jednotce nebydlel a že současně neuplynulo od nabytí vlastnictví více než zákonem o daních z příjmů požadovaných 10 let. Možná jsem uvedenu informaci na školení v Asociaci uváděl já. Ale už je to dávno, před rokem 2014. V době do konce roku 2013 se nejasnost okolo pojmu „nabytí“ v zákoně o daních z příjmů rozsudkem Nejvyššího správního soudu překlenula výkladem příznivým pro poplatníky daně z příjmů fyzických osob, kdy soud konstatoval, že pro účely časového testu v zákoně se použije součet doby užívání družstevního bytu a doby vlastnictví. To však už od roku 2014 neplatí, rozhodující je nabytí vlastnictví k bytové jednotce. K tomu například rozsudek NSS č.j. 2 Afs-211/2020.

DOTAZ: Žadatel o úvěr, podnikající fyzická osoba, je v režimu paušální daně z příjmů. Způsobilost splácet úvěr prokazuje bance výpisy ze svého bankovního účtu. Při této příležitosti bankovní úřednice žadatele upozornila, že celkové příjmy z podnikání za rok 2025 překročily částku 2,6 mil. Kč. Úvěr je banka ochotna poskytnout s tím, že žadatel musí celou situaci napravit. Jak?

ODPOVĚĎ: Za prvé by si měl žadatel koupit kalkulačku. Je s podivem, že o takovéto výši příjmů neví. V každém případě měl žadatel za rok 2025 podat daňové přiznání k dani z příjmů fyzických osob. Dále měl podat pojistné přehledy zdravotní pojišťovně a správě sociálního zabezpečení. A doplatit dlužné částky. Tak, jak se příjmy blížily částce 2 mil. Kč, měl žadatel počítat obrat v tuzemsku pro účely DPH. Pokud například úplaty (příjmy nebo i jen fakturované částky) za uskutečněná tuzemská plnění stanovená zákonem o DPH překročily 2 mil. Kč, měl do 10 pracovních dnů podat přihlášku k registraci za plátce DPH. Plátcem se měl stát k 1. 1. 2026. V důsledku toho nemůže být v roce 2026 v paušálním režimu. Dokonce při překročení částky 2 536 500 Kč, se měl

stát plátcem hned. Se stejnými důsledky. Vše ale závisí na tom, co všechno z jeho uskutečněných plnění do obratu v tuzemsku patří. Obrat se nemusí rovnat příjmům.



DOTAZ: Nabyvatel rodinného domu (pozemku s rodinným domem jako jeho součástí) nabytí majetek v březnu 2026. Bojí se, že může ručit za daň z nemovitých věcí, pokud by ji prodávající na rok 2026 nezaplatil.

ODPOVĚĎ: Zákon o dani z nemovitých věcí neobsahuje pro takovou situaci ustanovení o ručení za daň. Poplatníkem daně je ten, kdo byl vlastníkem k 1. 1. 2026. Tedy prodávající.

DOTAZ: Plátce DPH přijal zdanitelná plnění spojená s opravami nebytového domu. Na základě převzetí díla byly vyúčtovány značné částky. 10 % z ceny díla tvoří zádržné (pozastávka). Když uplatní plátce nárok na odpočet ze všech daňových dokladů, vznikne dosti velký nadměrný odpočet. Přitom o jeden až dva měsíce později budou nebytové jednotky v domě prodány a vznikne velká daň. Má cenu neuplatnit odpočet u všech plnění a uplatnit jej později?

ODPOVĚĎ: Určitě bych doporučil v měsíci, za který by vznikl netypický velký nadměrný odpočet, neuplatnit celou DPH na vstupu a „posunout“ ji do období, kdy budou uskutečňována zdanitelná plnění. Nadměrný odpočet vždycky vzbuzuje pozornost správce daně a případný postup k odstranění pochybností správce daně může zdržet vrácení nadměrného odpočtu.

Ještě k zádržnému: Zádržné jako finanční podmínka neovlivní základ daně a daň u převzetí díla. K DUZP, což je den převzetí díla, vzniká daňová povinnost v plné výši ceny díla. Při pozdějším doplacení zádržného se z hlediska DPH už nic neděje.

Ing. Petr Kout
daňový poradce



Odborná literatura

Publikace Daně a nemovitosti 2026

Asociace realitních kanceláří České republiky (ARK ČR) vydává každý rok nejnovější příručku, která poskytuje podrobný přehled daňových povinností spojených s koupí a prodejem nemovitostí. Publikace je dostupná jak v elektronické podobě, tak i ve tištěném vydání.

Blíží informace jak obdržet tuto publikaci – viz zde.

Nahradí hlasování on-line shromáždění vlastníků?

Úplně asi nikdy ne, protože o mnoha věcech v oblasti správy nemovitosti je vhodné diskutovat a čím více názorů, tím někdy lepší výsledek. Nicméně rozhodování per rollam, které se stalo velmi vhodným nástrojem zvláště v období covidu, kdy nebylo možné, aby se konala větší shromáždění, je zvláště ve větších SVJ vhodné v jakékoli době, zvláště když jde o řešení nenadálých havárií a událostí.

Správa bytových domů má samozřejmě striktní předpisy, co se týká nakládání s finančními prostředky vlastníků. Většinou má výbor nebo předseda SVJ pravomoci čerpat bez schválení pouze na menší běžné opravy a údržbu. Investice v řádech desítek tisíc a více jsou schvalovány v rámci plánovaného rozpočtu na dané období na shromáždění vlastníků jednotek. Ovšem ne vždy jde jen o plánované opravy. Běžně se stává, že potřeba větší investice nastane i v průběhu roku a svolávat shromáždění se v těchto případech nejeví jako ekonomické, a už vůbec ne operativní. Představme si například velkou havárii vody, požár v domě, poruchu plynového vedení, jejichž opravy je nutné provést co nejdříve, ale přitom vynaložené prostředky budou více než stotisícové.

Právě v těchto případech je výhodné provést hlasování per rollam, které si mnoho SVJ v průběhu posledních let začlenilo do svých stanov.

Toto hlasování většinou probíhalo – a ještě i nyní probíhá tak, že vedení SVJ nějakým způsobem doručí vlastníkům písemně rozklad daného problému, návrh řešení včetně rozpočtu a listinu k vyjádření vlastníka – jeho souhlasu či nesouhlasu. Doručení se provádí často elek-

tronicky, ale také na nástěnkách v domech, nebo v listinné podobě do poštovních schránek vlastníků. Některá větší SVJ také využívají zástupců například v jednotlivých vchodech, kteří s listinou následně obejdou osobně jednotlivé byty.

Vlastník bytové jednotky pak musí písemně se svým podpisem se k danému návrhu vyjádřit. K přijetí rozhodnutí mimo zasedání společenství vlastníků je vyžadován souhlas většiny hlasů všech vlastníků jednotek, pokud stanovy nevyžadují vyšší počet hlasů. Následně statutární orgán oznámí vlastníkům jednotek výsledek rozhodování mimo zasedání písemně a případně přidá také obsah přijatého usnesení. Na systém hlasování formou per rollam v posledních letech navazuje jednodušší způsob, než obcházet či oslovovat jednotlivé vlastníky po bytech a sbírat jejich podpisy. Je tu totiž elektronické neboli on-line hlasování, které je rychlé a často zvýší počet účastníků, resp. vlastníků, kteří mají doma čas na rozmyšlenou a mohou hlasovat tímto vzdáleným způsobem. Výhodné je to také v častých případech, kdy mnoho vlastníků v bytech nebydlí, pronajímá je a žije jinde, mnohdy i v zahraničí.

Elektronické (on-line) hlasování se odehrává v aplikacích, kam se SVJ může zaregistrovat a v rámci takové aplikace oslovit naráz všechny vlastníky. Vše probíhá tak, že vedení SVJ připraví návrh, nahraje do systému a poté vlastníci obdrží upozornění (notifikaci) na tento návrh, přihlásí se do aplikace a tam o daném problému – projektu hlasují. Podle právních předpisů je elektronická forma hlasování přípustná, pokud umožňuje identifikaci jednající osoby. Systémy, které hlasování on-line nabízejí, využívají k identifikaci například Bank ID, nebo se hlasuje přes zabezpečený uživatelský profil (e-mail + heslo), takže splňují požadavky dané zákonem. U hlasování každého vlastníka je tudíž uvedeno jeho jméno a příjmení, datum a čas hlasování a celý návrh, o němž hlasoval. Hlasování nelze změnit, neměnné jsou rovněž výstupy z hlasování. Z aplikace poté výbor vygeneruje podrobný přehled o hlasování, který si může vytisknout a uložit jako doklad o rozhodnutí vlastníků.

Jestliže existují vlastníci, kteří nepoužívají nebo nemají přístup k internetu, lze z aplikace vytisknout personalizované hlasovací listky, nechat je vlastníky podepsat a následně je vkládat do systému, který je přičte k ostatním.

Dle zkušeností SVJ, které aplikace s hlasováním on-line používají, znamená tento systém zrychlení rozhodovacích procesů, úsporu nákladů, kvalitní archivaci dokumentace, a to velmi důležité – vyšší účast. Pro bezproblémové využití on-line hlasování odborníci doporučují začlenit výslovně do stanov SVJ možnost hlasování pomocí technických prostředků.

Jindra Svitáková

Zdroj: www.realitycechy.cz



Publikace

AML v realitní praxi

Asociace realitních kanceláří České republiky (ARK ČR) přináší nejnovější příručku, která poskytuje podrobný přehled povinností spojených s problematikou opatření proti praní peněz a financování terorismu (AML).

Téma opatření proti praní peněz a financování terorismu (AML) patří k nejdůležitějším oblastem současné právní regulace realitního trhu. Povinnosti, které z této legislativy vyplývají, mají zásadní dopad na každodenní praxi realitních kanceláří i na důvěryhodnost celého oboru. Proto je nezbytné, aby každý profesionál měl k dispozici spolehlivého a srozumitelného průvodce touto problematikou – právě takového, jakým je tato publikace.

Autoři zvolili přístup, který spojuje vysokou odbornost s mimořádnou čtivostí a praktičností. Nejde jen o teoretické pojednání, ale o dílo, které nabízí konkrétní rady, vysvětlení a postupy, využitelné v každodenní realitní praxi.

Bližší informace jak obdržet tuto publikaci – viz zde.

Členové ARK ČR mají tuto publikaci v elektronické podobě zdarma na webu ARKČR v členské sekci - viz zde.

- red -



Profesní vzdělávání




VADY NEMOVITOSTÍ

V kurzu se dozvíte, jak vady nemovitostí správně identifikovat, jak je právně ošetřit a co dělat, když už nastane problém. Vše s důrazem na praktické zkušenosti a srozumitelný výklad.

**23. 6. 2026
ONLINE**

Seminář vede: **JUDr. Petr Zbrank,**
advokát,
SEDLAKOVA LEGAL s.r.o.




MATTERPORT SKVĚLÝ POMOCNÍK PRO MAKLEŘE

Praktický kurz, během něhož zjistíte, jak vytvářet profesionální virtuální prohlídky, které zaujmou na první pohled.

**11. 6. 2026
PRAHA**

Seminář vede: **Michaela Haviarová**
ze společnosti SMAR s.r.o.



Výhody pro členy Asociace realitních kancelářích České republiky

Členství v ARK ČR (zal. 1991) přináší prestiž u klientů v rámci České republiky i v zahraničí. Člen Asociace je oprávněn užívat logo Asociace jako značku kvality své realitní kanceláře, ale samozřejmostí je **také snížení nákladů na provoz** realitní kanceláře:

- **Profesní vzdělávání**, které pořádá Asociace realitních kancelářích České republiky a Informační centrum ARK, spol. s r.o. – sleva pro členy
 - **Zkoušky odborné způsobilosti** pro splnění podmínek způsobilosti v rámci Zákona o realitním zprostředkování – sleva pro členy
 - **SW** pro RK + zapojení do **MLS + povinné pojištění** zprostředkovatele
Členové, kteří projdou školením ARK ČR mají v ceně / kvalifikují se na Igluu
- Starter Pack za 349 Kč (včetně pojištění) na první rok. Podmínkou je, aby prošli školením, včetně Igluu (takže budou prakticky vědět, jak s tím pracovat) a budou umět i MLS
 - Formulářové **zprostředkovatelské smlouvy** – zdarma
 - **Vzorové smlouvy** pro činnost RK – zdarma
 - **Odborné publikace**, např. Daně a nemovitosti, AML, GDPR – zdarma
 - **REALITNÍ MAGAZÍN ARK ČR** – jednou měsíčně pravidelné informace o trhu v časopisu – zdarma
 - **Poradenství** - odpovědi na dotazy právního a daňového charakteru – zdarma
 - Výhody vyplývající z členství Asociace v prestižních zahraničních profesních organizacích. Např. možnost členství v **MM CEPI** – Evropský **registr Realitních kancelářích + evropský AML SW**

Aktuální informace direct mailingem – zdarma

- **Cenová zvýhodnění** u poskytovatelů služeb realitním kancelářím: cenové mapy Diotima, vyklízení nemovitostí, ABES, NEMO REPORT, výstavy, kongresy apod.
- e-shop s produkty pro RK a makléře (roll-upy, inzertní plachty, polepy aut apod.) – zvýhodněné ceny pro členy
- **Prezentace členské RK** na stránkách ARK ČR
- **Pravidelná setkání** s kolegy v regionu i v celé republice
- **Pojištění odpovědnosti** na rizika vyplývající z realitní činnosti: Informace o poskytovatelích pojištění dle Zákona o realitním zprostředkování pro členy

Profesní vzdělávání



NÁSTRAHY REZERVAČNÍCH SMLUV V PRÁVNÍ PRAXI

Praktický kurz zaměřený na jeden z nejdůležitějších momentů realitní transakce – uzavření rezervační smlouvy. Jak rezervační smlouvu připravit tak, aby skutečně chránila zájmy Vašeho klienta, obstála po právní stránce, měla v praxi skutečný význam a byla skutečně vymahatelná?

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



**24. 6. 2026
ONLINE**

Zajímavé články

Kancelářím už nestačí jen opravit recepci. Praha vstupuje do éry re-use kancelářských budov; remspace.cz; 18.5.2026

V Brně U Veveří vzniká nový městský blok. Komplex zahrnuje byty, nákupní centrum i potřebné vysokoškolské koleje; remspace.cz; 28.4.2026

Chystaná novela stavebního zákona posílí práva velkých developerů na úkor spotřebitelů, ochrany přírody a památek; mesec.cz; 26.5.2026

Pozor po koupi domu: Skryté vady musíte řešit hned, rozhodl Nejvyšší soud; ceska-justice.cz; 26.5.2026



ARK ČR pokračuje v úzké spolupráci se společností 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?

- prepis 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 prepisu budete mít k dis-

- pozici 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 prepisy energií pro své klienty
- makléřům a členům ARK ČR dá innogy za každý prepis energií zajímavou finanční odměnu

- innogy nabízí bezplatnou službu Informace o pohledávkách nájemníka za energie, (proklik na: Informace o pohledávkách nájemníka za energie | innogy) kdy majitelé nemovitostí jsou pravidelně informováni o případných pohledávkách nájemců, což je ideální pro správu nájmů nebo budov
- po prepisu k innogy mohou klienti spravovat své energie online v portálu či aplikaci innosvět (proklik na: innosvět | innogy)

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

Realitní magazín ARK ČR
měsíčník
6/2026

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 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!

