25. 11. 2016

Vezměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Čeho se obávají realitní kanceláře?

Zákon o realitním zprostředkování nabírá stále reálnější obrysy. Návrh prošel aktuálně legislativní radou vlády. Tam dostal pořádně „naloženo“ a je otázkou v jaké verzi bude ve výsledku účinný. Původním záměrem zákona bylo, aby realitní činnost byla provozována zodpovědně, pojištěnými podnikateli a upravily se některé náležitosti zprostředkovatelské smlouvy tak, aby byl chráněn primárně spotřebitel. Teď to ale vypadá tak, že realitky budou ještě více bity.

DOHNAL PERTOT SLANINA

advokátní kancelář

Už v únoru 2013 jsem psal o tom, že realitky byly leckdy v podstatě rukojmími svých klientů.[1] Stále častěji se totiž vyskytovaly a stále vyskytují případy, kdy chtějí klienti jednoduše realitní kancelář obejít a šetřit, kde se dá. Mimochodem, ne že by byla situace na trhu právních služeb, v době, kdy se šíří různé internetové právní automaty, jiná. Ale to je na jiné pojednání. A v této situaci přichází pro realitní kanceláře další regulace, která pro ně může být leckdy likvidační.

I když si za to někteří realitní makléři mohli svým jednáním sami, Nejvyšší soud realitním kancelářím nevycházel zrovna v ústrety. Zvláště, pokud šlo o nadevše chráněné spotřebitele. Tak bylo například rozhodnuto, že se nelze dohodnout, že provize je splatná již obstaráním příležitosti uzavřít smlouvu.[2] Tak se taky rozhodlo, že pokud nemá zprostředkovatel plnou moc, je ujednání, kterým se zájemce o koupi ve smlouvě se zprostředkovatelem zaváže uzavřít do určité doby kupní smlouvu s budoucím prodávajícím, neplatné.[3] Rovněž byly realitkám v podstatě zakázány veškeré smluvní pokuty.[4] To stejné s rezervačními protokoly.[5] Obecně je samozřejmě neproblematičtější otázka provizí a i na ty v zákoně o realitním zprostředkování dojde.[6]

Zákon jako takový samozřejmě ještě projde změnami, ovšem pro nás advokáty budou jistě zajímavá následující ustanovení:

Působnost

Obecným problémem návrhu zákona je, že bude dle současného znění účinný i na vztahy B2B. Návrh totiž stanoví, že pro účely tohoto zákona se rozumí realitním zprostředkováním činnost nebo soubor činností, jejichž účelem je zprostředkovat jiným osobám uzavření smlouvy o převodu nemovitosti, nájmu věci, či převodu družstevního podílu.

To tedy logicky znamená, že „zprostředkováním jiným osobám“ jsou rozuměny veškeré právní entity, kterými jsou logicky i obchodní korporace. Pak tedy dochází k tomu, že se celý zákon vztahuje i na

vztahy B2B, ač je to v některých částech nelogické (např. limitace provize, povinnost přikládat ke každé smlouvy maximálně 3 dny staré LV, zákaz smluvních pokut v některých situacích a dalších.

Na druhé straně se ale nelogicky nevztahuje např. na prodej společností. Tzn. v situaci, kdy se bude zprostředkovávat prodej cenných papírů (společnosti, kde je ona nemovitost), zákona se neaplikuje vůbec.

Úschovy

Návrh zákona aktuálně sděluje, že má-li být součástí zprostředkovávané záležitosti rovněž úschova peněžních prostředků nebo listin, není realitní zprostředkovatel oprávněn doporučovat poptávajícímu ani zájemci realizaci takové úschovy jinak než prostřednictvím banky, notáře či advokáta.

Toto ustanovení zní na první pohled celkem užitečně, na straně druhé budí rozpaky. Ačkoli samozřejmě budu v naší advokátní kanceláři rád provádět úschovy (i přes omezení úrokových sazeb bankami), je problém v tom, že dle současného znění realitka nesmí u sebe mít jedinou listinu, i když by mělo jít o rezervační protokol. Pokud tuto povinnost poruší, čeká ji pokuta a za určitých okolností i náhrada škody.

Úschovy realitními kancelářemi dnes navíc velmi často stejně nejsou vítány. Objevují se i případy, kdy některé banky požadují, aby rezervační poplatky již uhrazené (tzn. vlastně část kupní ceny) byly rovněž složeny do úschovy.

Doložka o výhradním realitním zprostředkování

Dle návrhu zákona lze doložku o výhradním realitním zprostředkování lze sjednat jen na dobu určitou, nejdéle však na dobu 6 měsíců. To je ovšem pro realitní praxi problém, protože pokud jde např. o developerské projekty, nelze po podnikateli požadovat, aby byl ve své činnosti omezen. Reálně by to znamenalo, že developer bude půl roku přes realitní kancelář inzerovat a pak prodávat přes sebe. Nic ho nedonutí smlouvu prodloužit, což jde proti současné praxi. Logičtější by jistě bylo, pokud by toto ustanovení platilo pouze ve vztazích B2C.

Provize před uzavřením smlouvy

Umožňuje to již nyní § 2447 odst. 2 občanského zákoníku. Bylo-li ujednáno, že zprostředkovatel pro zájemce obstará příležitost uzavřít s třetí osobou smlouvu s určitým obsahem, je provize splatná již obstaráním příležitosti. Pro spotřebitele samozřejmě sporné.[7]

Návrh realitního prostředkování na tuto situaci pamatuje také. Provize je dle návrhu splatná nejdříve dnem uzavření hlavní smlouvy. Splatnost provize lze sjednat odchylně jen tehdy, jestliže je zájemce ve smlouvě o realitním zprostředkování jasně a srozumitelně poučen, že splatnost provize není v takovém případě vázána na uzavření hlavní smlouvy a že splatnost provize může nastat i před uzavřením hlavní smlouvy; i v takovém případě však může být splatnost provize vázána nejdříve na obstarání příležitosti zájemci k uzavření hlavní smlouvy. Znamená to tedy, doufejme, že právo na provizi vznikne již v situaci, kdy bude možné reálně zprostředkovávanou smlouvu uzavřít.

Tři dny staré LV

Návrh (dle mého celkem nadbytečně) reguluje smluvní typ s názvem „smlouva o realitním zprostředkování“. Kromě jiného je zajímavé ustanovení o listu vlastnictví.

Přílohou smlouvy o realitním zprostředkování musí být v případě, že je předmět hlavní smlouvy zapsán ve veřejném seznamu nebo ve veřejném rejstříku, výpis z veřejného seznamu nebo veřejného rejstříku k takovému předmětu hlavní smlouvy. Výpis z veřejného seznamu nebo veřejného rejstříku podle musí prokazovat stav evidovaný v tomto seznamu nebo rejstříku *ne starší než 3 dny* přede dnem uzavření smlouvy o realitním zprostředkování. Pokud pominu skutečnost, že v případě nabízení dejme tomu třiceti pozemků ty přílohy nebudou zrovna levné, i „stáří“ LV 3 dny je rovněž velmi nestandartní. A co se stane, pokud LV přílohou smlouvy s realitní kanceláří nebude? Zprostředkovatel nemá právo na odměnu.

Je otázkou, jestli je v současné podobě návrh zákona pro trh užitečný. Dle mého skromného názoru by zasloužil ještě velmi podstatné dopracování. Přinejmenším v oblasti vztahů B2B.

JUDr. Jakub Dohnal, Ph.D.,
advokát

DOHNAL PERTOT SLANINA, advokátní kancelář, v.o.s.
OLOMOUC | PRAHA | HRADEC KRÁLOVÉ | LETOHRAD

Palackého 75/21
779 00 Olomouc

Prvního pluku 347/12a
186 00 Praha 8

Komenského 266/3
500 03 Hradec Králové

Václavské náměstí 76
561 51 Letohrad

Tel.: +420 587 407 086
e-mail: info@akdps.cz

---

[1] Dostupné na www, k dispozici >>> zde.
[2] 23 Cdo 2589/2010 ze dne 30. 10. 2012.
[3] 33 Cdo 3448/2012, ze dne 24. 7. 2013.
[4] Viz např. 23 Cdo 2575/2010, ze dne 10. 1. 2011.
[5] Realitní kancelář nebude mít na rezervační poplatek, resp. smluvní pokutu nárok, pokud nejsou

smlouvou stanovené žádné povinnosti. Tyto závěry vyplývají například z rozhodnutí Nejvyššího soudu ČR sp. zn. 33 Cdo 694/2011.
[6] K provizím viz například můj článek Aktuální otázky splatnosti zprostředkovatelské odměny po rekodifikaci, (Právní rozhledy 15-16/2013, s. 557).
[7] K tomu např. 23 Cdo 2589/2010 ze dne 30. 10. 2012.

© EPRAVO.CZ – Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- „Těžko na cvičišti, lehko na bojišti“, aneb proč je kvalitní prodejní dokumentace klíčová (nejen) v automotive segmentu
- Územní plán jako klíčový faktor při oceňování pozemků
- Výpis z německého živnostenského rejstříku – kdy ho můžete potřebovat a kde a jak jej získat
- Aktuality ze světa nekalé soutěže
- Podíly pro zaměstnance v obchodních společnostech
- Evidence skutečných majitelů se uzavírá veřejnosti
- Transfer Pricing: Na co si dát pozor s blížícím se koncem roku
- Byznys a paragrafy, díl 24.: Digitalizace korporátního práva: EU cílí na snížení administrativy při přeshraničním podnikání
- Oceňování ochranných známek
- Zákon o prověřování zahraničních investic v kontextu nových návrhů Evropské komise
- Spolupráce s influencery: na co si dát pozor?