



C E M I

CENTRAL EUROPEAN MANAGEMENT INSTITUTE

## MAKLÉŘ A REALITNÍ TRH

Ing. Mgr. Jaromír Tichý, Ph.D., MBA

### CO ZÍSKÁTE STUDIEM A ABSOLVOVÁNÍM TOHOTO PŘEDMĚTU

Studiem tohoto předmětu získáte možnost seznámit se s činnostmi realitního makléře. Seznámíte se s typy transakcí na realitním trhu a aktivitami realitního makléře dle Zákona č. 39/2020 o realitním zprostředkování. Získáte základní znalosti z oblasti marketingu nemovitostí (prezentace, vizualizace). Seznámíte se se základními metodami stanovení ceny nemovitosti a analýzou trhu nemovitostí. Pochopíte vývoj cen nemovitostí, jejich příčiny a vlivy. Seznámíte se s prvky smluvního zajištění transakce, zajištění dokumentace a součinnosti s úřady. Po absolvování předmětu porozumíte činnosti realitního makléře, budete schopni činnost „Realitní zprostředkování“ vykonávat jako živnost vázanou na základě Živnostenského zákona.

Studiem tohoto předmětu dále získáte především možnost průběžně **konzultovat reálné problémy, případy a situace z vaší praxe** s lektorem – **expertem na danou problematiku**, a v rámci těchto konzultací pod jeho odborným vedením **zpracovat jejich řešení formou prakticky orientované případové studie** (seminární práce). Díky tomu, že konzultace neprobíhají skupinově, ale pouze přímo mezi vámi a lektorem, **můžete konzultovat i citlivé firemní záležitosti**, včetně konkrétních dat atd., bez obav ze sdílení těchto údajů s dalšími studenty.

**Výstupem po absolvování tohoto předmětu je tedy cenný dokument ihned dále použitelný ve vaší firmě či zaměstnání, s vysokou přidanou hodnotou díky one-to-one konzultacím s odborníkem.**

### OBLASTI A TÉMATA, V NICHŽ MŮŽETE S LEKTOREM/LEKTORKOU KONZULTOVAT

- Oblast 1 – Úvod do problematiky realitního trhu (základní pojmy, členění realitního trhu)
- Oblast 2 – Typy transakcí na realitním trhu (nákup, prodej, nájem, pronájem, podnájem)
- Oblast 3 – Činnost realitního makléře (Zákon č. 39/2020 o realitním zprostředkování..., podmínky pro výkon profese realitního makléře, zásady/etika realitního makléře, provize)
- Oblast 4 – Marketing nemovitosti (strategie prezentace, vizualizace nemovitosti)
- Oblast 5 – Metody stanovení ceny nemovitosti (výnosová, nákladová, srovnávací)
- Oblast 6 – Analýza trhu nemovitostí (vývoj cen nemovitostí a jejich příčiny, cenové mapy, průměrné ceny)
- Oblast 7 – Smluvní zajištění transakce, dokumentace (dohoda o nabízení nemovitosti, rezervační dohoda, smlouva transakce, advokátní úschova, PENB)
- Další témata v rámci odborné působnosti lektora, po vzájemné dohodě

### ZPŮSOB ABSOLVOVÁNÍ PŘEDMĚTU

Předmět je zakončen zpracováním **seminární práce**, v níž student **řeší konkrétní téma ze své praxe**, týkající se daného předmětu, případně **některé z modelových témat připravených lektorem** (viz níže). Seminární práce je zpracovávána v rozsahu **7-10 stran formátu A4**, z toho se musí jednat alespoň o **8 normostran textu**. Seminární práce je lektorem ohodnocena procentuálně, přičemž **50 % a více** znamená **úspěšné absolvování daného předmětu**.



C E M I

CENTRAL EUROPEAN MANAGEMENT INSTITUTE

<b>MODELOVÁ TÉMATA SEMINÁRNÍ PRÁCE</b>
1. Zpracování analýzy vývoje cen/obchodů lokálního trhu nemovitostí
2. Zpracování transakce na realitním trhu – nákup/prodej nemovitosti
3. Zpracování transakce na realitním trhu – nájem/pronájem nemovitosti
4. Zpracování prezentace – foto/video vizualizace nemovitosti (foto staging, home staging)
5. Zpracování prezentace – virtuální vizualizace nemovitosti (3D prohlídka)
6. Zpracování analýzy rezidenční nemovitosti k investičním účelům
7. Zpracování/komentář smluvní dokumentace (dohoda o nabízení nemovitosti, rezervační dohoda, smlouva transakce) zvolené nemovitosti
<b>STUDIJNÍ LITERATURA A DALŠÍ ZDROJE</b>
Podpůrné studijní materiály zpracované lektorem (k dispozici online ve studijním systému)
<b>Elektronické knihy z online knihovny Bookport od nakladatelství Grada:</b>
KLEIN, Štěpán a Petra KESSLEROVÁ. <i>Jak prodat nemovitost v době krize: [stanovení ceny nemovitosti : spolupráce s realitním makléřem : proces prodeje nemovitosti : příprava nemovitosti na prodej : jak najít kupujícího]</i> . Praha: Grada, 2009. ISBN 978-80-247-3200-8. (Online <a href="#">ZDE</a> )
PERLÍK, Martin. <i>Jak vybrat rodinný dům: 70 tipů</i> . Praha: Grada Publishing, 2017. ISBN 978-80-271-0246-4. (Online <a href="#">ZDE</a> )
RONOVSKÁ, Kateřina. <i>Jak správně pronajmout, prodat, koupit dům či byt</i> . Praha: Grada, 2012. Profi & hobby. ISBN 978-80-247-4204-5. (Online <a href="#">ZDE</a> )
TARABA, Milan a Lenka VESELÁ. <i>Rádce nájemníka bytu</i> . 8., zcela přepracované vydání. Praha: Grada, 2015. Právo pro každého (Grada). ISBN 978-80-247-5030-9. (Online <a href="#">ZDE</a> )
VESELÁ, Lenka. <i>Jak bydlet a podnikat v nájmu</i> . Praha: Grada, 2020. Právo pro každého (Grada). ISBN 978-80-271-2590-6. (Online <a href="#">ZDE</a> )
<b>Ostatní studijní literatura (Autoři: Název, Vydavatelství, Rok vydání, ISBN):</b>
ORT, Petr. <i>Analýza realitního trhu</i> . Praha: Leges, 2019. Praktik. ISBN 978-80-7502-364-3.
SLANINA, Lukáš. <i>Zákon o realitním zprostředkování: praktický komentář</i> . Praha: Leges, 2020. Komentátor. ISBN 978-80-7502-443-5.
SYRŮČEK, Vladimír a Vencislav SABOTINOV. <i>Realitní právo</i> . 2. vydání. V Praze: C.H. Beck, 2020. Praktická knihovna. ISBN 978-80-7400-776-7.
<b>Ostatní užitečné zdroje (videomateriály, online profesní skupiny, blogy, diskuse atd.):</b>