

STAVEBNÍ A JINÉ PRÁVO REALITNÍ SMLOUVY A RIZIKA

Svět obchodu je tvrdý. V oblasti realitního trhu to platí možná dvojnásob. Určitě ne každý, ale spousta z nás se v životě dostane do situace, kdy si kupujeme či prodáváme dům nebo byt, pronajímáme nebo naopak najímáme. V tu chvíli máme možnost pocítit pravidla realitního trhu na vlastní kůži.

TEXT: ANNA DOLEJSKÁ

Zprostředkování prodeje a koupě nemovitostí mají z větší části v režii realitní kanceláře. Nikdo sice nemá povinnost využívat služeb toho druhu, avšak z mnoha důvodů se na makléře lidé obracují a prodej nemovitosti svěří do jejich rukou. Ten, kdo chce nemovitost koupit, potom příliš na rozmyšlenou, zda bude nebo nebude s realitní kanceláří komunikovat, nemá. V tomto článku se nadále budeme zabývat činností realitních kanceláří pouze v souvislosti s prodejem a koupí nemovitosti a budeme se snažit upozornit na některá rizika s tím související.

Ať už se tedy jedná o prodej nebo koupi nemovitosti, klade vyšší nároky na právní, případně technické znalosti a v neposlední řadě také na časové možnosti zúčastněných. Kvalitní služby realitní kanceláře mohou sice značně usnadnit realizaci celé transakce a zajistit, aby byla úspěšná, leč kromě dobré služby mohou být ve spolupráci s realitní kanceláří skryta také jistá rizika a následně z toho plynoucí nepříjemnosti v podobě sankcí a jiných citelnějších ztrát...

Obecný právní režim realitních smluv

Smlouvy s realitními kanceláři mohou být uzavírány ve dvou režimech; prvním budou smlouvy mezi podnikateli, tzn. mezi realitní kanceláří na straně jedné a klientem-podnikatelem na straně druhé, a druhým režimem potom budou smlouvy spotřebitelské, kdy na straně jedné bude vystupovat realitní kancelář, na straně druhé spotřebitel, tj. fyzická osoba, a to i podnikající, která při uzavírání smlouvy nejedná v rámci své podnikatelské činnosti. A právě druhým ze zmíněných režimů se bude věnovat i tento článek.

Spotřebitelské smlouvy měly a podle nového občanského zákoníku jim i nadále zůstává zvláštní režim. Účelem „speciální

úpravy“ je zejména ochrana spotřebitele jako slabší strany. Ochraňuje pochopitelně není absolutní, má pouze jen zabránit nepřiměřenému znevýhodňování jedné strany smlouvy. Od spotřebitele se ale na oplátku očekává určitá míra aktivity a podílení se na ochraně svých vlastních práv.

Základní povinností, která podnikateli (pro naše účely realitní kanceláři) plyne z nového občanského zákoníku (upraveno od § 1810 dále) je informační povinnost, tzn., že informace, které člověk v pozici spotřebitele obdrží, musí být v první řadě jasné a srozumitelné; dále vše, co bude sděleno ústně před uzavřením smlouvy, se do smlouvy musí promítnout, resp. ústní dojednání musí odpovídat pozdější smlouvě. Výslovně se, pod sankcí absolutní neplatnosti, zakazuje podnikateli odchýlit se od zákonných ustanovení v neprospěch spotřebitele (tzn. odchýlení od ustanovení na ochranu spotřebitele nebo ustanovení chránící spotřebitele v rámci nového občanského zákoníku).

A co dál?

V drtivé většině případů mají realitní kanceláře připraveny své vlastní vzory smluvních dokumentů a nejsou nakloněny změnám založeným na bázi vyjednávání s klientem (samozřejmě existují výjimky, které vám mohou vyjít vstříc) Klient potom objektivně nemá možnost do smluvních podmínek zasahovat. Uvedený způsob uzavírání má své specifické označení. Jedná se o smlouvy uzavírané adhezním způsobem. Jsou jen dvě možnosti – podepsat, nebo jít.

Nový občanský zákoník přinesl ještě dokonalejší formulaci pravidel na ochranu slabší strany ve vztahu k adhezním smlouvám, než které tu doposud byly, a v jistém směru je modifikoval. Pravidla pro uzavírání daného typu smluv upravují ustanovení nového občanského zákoníku, konkrétně § 1798 – 1801. Silnější smluvní strana má při využití takového typu smlouvy vymezeny zákonné mantinely a povinnosti, které nelze překročit, a to přesto, že občanský zákoník je jinak velmi nakloněn smluvní volnosti.

Předloží-li tedy realitní zprostředkovatel klientovi předtisknutou smlouvu, ve které nebude možné provádět změny z podnětu klienta, je povinností realitní kanceláře, aby smlouva byla napsána srozumitelně, aby sankční podmínky byly jasné a viditelně definované, aby byly klientovi známy všechny dokumenty náležející ke smlouvě a tvořící její přílohy a aby mu byl znám jejich obsah. V neposlední řadě musí realitní kancelář připravit veškeré smluvní dokumenty tak, aby byly pochopitelné pro „osobu průměrného rozumu“ a nebyly pro klienta zvlášť nevýhodné bez udání důvodu. Uvedená pravidla musí být dodržena pod sankcí neplatnosti.

Jistým alarmem a varováním může být smluvní dokument obsahující podrobný a rozsáhlý výčet povinností klienta s řadou třeba i nepřiměřených sankčních ustanovení a naproti tomu nepoměrně užší výčet povinností zprostředkovatele.

Na některá konkrétní rizika spojená s jednotlivými typy smluv se podíváme níže.

Nejčastější typy smluv uzavírané s realitními kanceláři a na co si dát pozor

Zprostředkovatelská smlouva

Činnost realitních zprostředkovatelů doprovází dva základní právní vztahy, prvním z nich je vztah mezi prodejcem a zprostředkovatelem (realitní kanceláří). Zprostředkovatel se na základě zprostředkovatelské smlouvy zaváže nalézt kupce nemovitosti, kterou chce jeho klient prodat. Klient se zaváže poskytnout zprostředkovateli protiplnění v podobě úhrady odměny (provize) dohodnuté ve smlouvě.

Zprostředkovatelská smlouva s příchodem nového občanského zákoníku doznala několika více či méně důležitých změn, konkrétně např. ve vztahu k nároku na provizi. Do konce roku 2013 platilo a k danému názoru se přiklonil také Nejvyšší soud ČR, že realitní makléř se nemůže se spotřebitelem dohodnout na splatnosti odměny vázané již na okamžik obstarání zájemce, tedy na momentě, kdy vznikne příležitost smlouvu uzavřít. Odměna realitnímu makléři náležela až tehdy, došlo-li k faktickému uzavření smlouvy se zájemcem.

Podle nového občanského zákoníku jsou ale přípustné obě dvě možnosti, spotřebitel nespotebítel. Doporučuji tedy ve smlouvě vázat splatnost odměny až na moment uzavření smlouvy, případně převedení vlastnického práva v zápisem v rámci katastru nemovitostí.

Před uzavřením zprostředkovatelské smlouvy je nezbytné pečlivě promyslet, zda uzavřít tzv. exkluzivní neboli výhradní zprostředkovatelskou smlouvu nebo smlouvu nevýhradní. Exkluzivní smlouva dává zprostředkovateli jistotu, že klient neprodá nemovitost sám, ani ji k prodeji nenabídne jiné realitní kanceláři. Exkluzivita může pro klienta představovat určitá plus v procesu prodeje nemovitosti. Svou roli zde totiž bude mimo jiné hrát motivace makléře prodat nemovitost za co nejvyšší cenu a v co nejkratším čase. Další výhody exkluzivní smlouvy by vám realitní makléř měl na vyžádání sdělit. Záleží totiž na konkrétní kanceláři, co všechno do „balíčku služeb“ spjatých s výhradní smlouvou zahrne.

Vždy ale sami zvažte situaci a vyberte ten způsob prodeje, který vám bude vyhovovat.

Nikde není psáno, že co je výhodné pro kamaráda, musí v ten samý moment přinášet stejné výhody i vám. Rozhodnete-li se pro variantu exkluzivního vztahu, věnujte pozornost době, na kterou je smlouva uzavřena. Obecně se doporučuje uzavírání smluv v tomto případě spíše na dobu určitou (v délce trvání pár měsíců) s možností prodloužení a je lepší vyhnout se ustanovení o automatickém prodloužení smlouvy na další období. Pozor také na to, že vyvázání se z exkluzivní smlouvy či prodej „na vlastní pěst“ vás bude pravděpodobně stát pokutu ve výši zprostředkovatelské provize.

Pokud to jde, vyhněte se smluvnímu ujednání spočívajícím v tom, že náhrada nákladů za zprostředkovatelskou činnost je splatná přes to, že k prodeji nemovitosti nakonec vůbec nedošlo.

nelze vždy na 100 % spoléhat, že k transakci nakonec dojde (např. banka nemusí schválit vaši žádost o hypotéku), doporučuje se trvat na ujednání, které by rezervační poplatek postavilo na roveň vratné zálohy, minimálně pro případ neschválení hypotéky. Navíc, smluvní pokuta ve výši rezervačního poplatku (resp. zprostředkovatelské provize) může znamenat neúměrné přenášení podnikatelského rizika na klienta-spotřebitele a tedy nekalé jednání realitní kanceláře. Navíc je doporučeno uzavírat rezervační smlouvu trojstrannou, tzn. i s majitelem nemovitosti.

Rezervační poplatek, stejně jako částku představující kupní cenu nemovitosti je lepší složit do advokátní nebo notářské úschovy, přičemž kupní cenu je tam vhodné ponechat až do úspěšného převedení vlastnických práv zápisem v katastru nemovitostí.

Dejte si na čas

Nepříliš férovým a profesionálním jevem bývá tlak vyvíjený na potenciální zájemce, kteří jsou nabádáni k podpisu rezervační smlouvy v den prohlídky nemovitosti. Argumentem makléřů bývá nejčastěji něco ve smyslu „byť už tu zítra nemusí být“. Podpisem rezervační smlouvy má zájemce stvrdit, že si nemovitost důkladně prohlédl a že se pečlivě seznámil s jejím právním stavem, tzn. s listinami, ze kterých vyplývá aktuální právní stav nemovitosti. Ptejte se například i na to, zda v domě nebo bytě nejsou nájemci. Z mého pohledu není adekvátní podepisovat rezervační smlouvu hned na první prohlídce nemovitosti v ten samý den. Snažte se s makléřem dohodnout delší čas na prostudování listin a prohlídku se nebojte případně zopakovat. Přes noc vás přeci může napadnout ještě spousta věcí...

A dále pozor na...

Problematickou může být doba, na kterou je rezervační smlouva uzavřena. Obvykle to bývá jeden až tři měsíce. To není moc. Do konce této doby mají být uzavřeny smlouvy stvrzující převod nemovitosti a uhrazena kupní cena. Je tedy důležité zvážit, zda jste schopni za danou dobu např. vyřídit hypotéku. Je také dobré si dopředu zjistit, zda a za jakých podmínek na hypotéku dosáhnete, jak dlouho její vyřízení může přibližně trvat a co všechno k tomu budete potřebovat.

Vřele doporučuji doprovod zkušeného člověka, který je schopný posoudit stav nemovitosti z technického hlediska a zhodnotit, zda nemovitost skutečně odpovídá stavu a tedy ceně, kterou uvádí realitní kancelář.

Nikdy nepodepisujte rezervační smlouvu, dokud se neseznámíte s obsahem smluvních

dokumentů, které budou sloužit k převodu vlastnictví k nemovitosti; vyžadujte, aby kupní smlouva (případně budoucí kupní smlouva) tvořila přílohu rezervační smlouvy, můžete se tak nejlépe vyhnout nepříjemnému překvapení v podobě pro vás nevýhodně nastavených podmínek.

Nad podpisem rezervační smlouvy skutečně přemýšlejte, získajte co nejvíce informací a neuzavírejte rezervační smlouvu „jen tak“, aniž byste si byli jistí. Můžete tak předejít sankcím v podobě smluvních pokut nebo náhrad škod za zmařený obchod.

Pro obě strany, kupujícího i prodávajícího existuje totožné riziko v podobě nekvalitně vypracovaných smluvních dokumentů. To pramení zejména z nedostatečné právní orientace realitních makléřů. Klienti realitních kanceláří by proto měli žádat, aby se do procesu zapojil někdo s právním vzděláním, a pokud tomuto požadavku realitní kancelář nevyhoví, není na škodu nechat si smlouvy zkontrolovat svým právníkem. Financí vynaložených na „preventivní“ kroky tohoto typu není asi nutné litovat, neboť mohou zabránit mnohem bolestivějším ztrátám v rámci tak významné transakce.

Co říci na závěr...

Dům či byt si kupujeme, aby nám v něm bylo dobře, a realitní kancelář nezírdka představuje prostředníka v cestě za tímto cílem. Účelem článku tedy není stavět realitní kanceláře do špatného světla. Účelem je upozornit na to, že ne každá cesta může být bez problémů a že ne každý realitní makléř může hrát za každou cenu férově. Buďte obezřetní a nenechte se tlačit někým někam, kam vlastně vůbec nechcete. V novém domě nebo bytě, který hledáte, budete bydlet třeba až do konce života. Pár měsíců hledání navíc, máte-li je k dispozici, určitě věci neškodí. V tomto případě totiž vůbec nemusí platit, že risk je vždy zisk. ✖

AUTORKA

Anna Dolejská je absolventkou Právnické fakulty Univerzity Karlovy v Praze. Spolupracuje s naší redakcí a zabývá se mimo jiné dopady nového občanského zákoníku na dotčené oblasti.

Rezervační smlouva

Podá-li se realitnímu zprostředkovateli nalézt vážného zájemce, který chce nemovitost koupit, uzavřou spolu smlouvu, nejčastěji označenou jako rezervační smlouva. Zájemce v tomto směru nemá na výběr, zvláště pokud se nemovitost prodává pod exkluzivní smlouvou a koupí bude muset realizovat prostřednictvím realitní kanceláře. Obsahem rezervační smlouvy bývá standardně závazek zájemce, že v určeném čase uzavře s klientem smlouvu budoucí kupní či kupní a že složí kupní cenu. Realitní kanceláře na důkaz vážného projevu vůle ze strany zájemce, vyžadují složení rezervačního poplatku (jinak také blokovací depozit). Smlouva potom logicky obsahuje závazek realitního zprostředkovatele, že předmětnou nemovitost nepostoupí jinému zájemci.

Tento typ smlouvy bývá často obsahově poměrně nevyvážený, co se sankcí a povinností na straně zájemce týče a stejně jako zprostředkovatelská smlouva bývá uzavírán adhezním způsobem. Závazky zájemce bývají důsledně definovány, zejména povinnost uhradit rezervační poplatek, který většinou odpovídá výši zprostředkovatelské provize. Rezervační poplatek účtují realitní kanceláře různě, většinou však do 10% z celkové ceny nemovitosti. Některé kanceláře dokonce deklarují možnost dohody o výši poplatku.

Pravidlem bohužel bývá sjednání smluvní pokuty v rezervační smlouvě, která se rovná výši rezervačního poplatku pro případ, že k obchodu nedojde vinou na straně zájemce. Realitní kanceláře v takovém případě tedy poplatky nevracejí. Vzhledem k tomu, že