

EFEKTIVNÍ METODY PRODEJE NEMOVITÉHO MAJETKU

Slavata David

ABSTRACT

The article is devoted to the basic methods how to reach market prices, which is possible in Czech law system. In the second part of the article there are presented basic advantages and disadvantages of using these methods. In the text there are also described some institutions of state administration and self government, which are in touch with presented methods of selling.

ABSTRAKT

Příspěvek si klade za cíl seznámit se základními metodami dosahování tržních cen, které umožňuje český právní systém, dále srovnání výhod a nevýhod těchto metod. Dále jsou také uvedeny některé instituce státní správy a samosprávy, které přicházejí do kontaktu s popsányými metodami prodeje.

Úvod

Zajištění transparentnosti prodejů majetku ekonomických subjektů a s tím související ochrana vlastnických práv je jedním ze základních podmínek fungování ekonomiky země. Nejsou-li vlastnická práva zaručena, popřípadě jsou-li zpochybnitelná, dochází tím z hlediska subjektů k nejistotě, což se v konečném důsledku odráží v celkové výkonnosti (resp. nevýkonnosti) národního hospodářství. V moderně fungujících ekonomikách, kdy jsou předmětem obchodování majetková práva k movitým a nemovitým věcem by byla neexistence standardních pravidel pro zákonný převod vlastnictví nemyslitelná. Vzhledem k objemu uskutečněných transakcí je proto mimo jiné nutné vytvořit efektivně fungující systém registrace majetkových práv. V případě nemovitého majetku je ústřední institucí registrace vlastnictví Katastr nemovitostí ČR.

Každé majetkové transakci spojené s úplatným převodem majetkových práv zpravidla předchází neformální či formální jednání. Neformální jednání je typické pro převod majetku v soukromém vlastnictví, kdy oba účastníci jednání jsou soukromé osoby. Naopak u převodu majetku ve veřejném vlastnictví, popřípadě majetku u kterého je jeden ze subjektů veřejnoprávní instituce musí být dodržen přísně formální postup. Těmito formálními či neformálními postupy je sledováno dosažení jediného cíle, kterým je tržní cena.

1. Metody prodeje majetku

Legislativní podmínky ČR umožňují v zásadě tři způsoby prodeje majetku jejichž výsledkem je efektivní dosažení tržní ceny. Mezi základní metody efektivního prodeje majetku, jejichž výsledkem by z hlediska zákona měla být tržní cena věci jsou následující poměrně odlišné postupy:

1. Dražba
2. Obchodní soutěž a výběrové řízení

3. Vyjednávání

Je zřejmé, že každý z výše uvedených způsobů má své klady a zápory a ne všechny postupy lze použít libovolně. Následuje proto stručná charakteristika jednotlivých metod včetně legislativních předpisů, z kterých vyplývají výše uvedené postupy:

1.1 Veřejná dražba

Veřejné dražby jsou v podmínkách České republiky upraveny dvěma základními právními normami. Je jím zákon č. 26/2000 Sb., o veřejných dražbách a zákon č. 99/1963 Sb., Občanský soudní řád.

1.1.1 Zákon o veřejných dražbách

Zákon o veřejných dražbách definuje pojem dražby jako veřejné jednání, které je konané na návrh navrhovatele a v němž přechází práva k předmětu dražby na vydražitele. Dražby se dle tohoto zákona dělí na dražby dobrovolné a dražby nedobrovolné. V případě obou typů dražeb musí být vyhotoven odhad ceny v místě a čase obvyklém. Následně ovšem může být nejnižší podání stanoveno odchylně od odhadu ceny.

Dražební proces (tzn. postup na jehož konci je zaplacení ceny) se skládá z několika fází. Jsou jimi zejména:

1. Uzavření smlouvy o provedení dražby mezi navrhovatelem a dražebníkem.
2. Vydání vyhlášky o konání dražby.
3. Uskutečnění dražby.
4. Převod vlastnictví po zaplacení vydražené ceny.

Dražby dobrovolné jsou uskutečňovány na návrh vlastníka nemovitosti. Například v případě dobrovolné dražby je vyvolávací cena (nejnižší podání) stanoveno dohodou. Před dražbou se uzavírá smlouva, ve které navrhovatel stanoví výši nejnižšího podání. Dále se navrhovatel může s dražebníkem dohodnout na tom, jak se bude postupovat, pokud nikdo neučiní nejnižší podání. Je zde možnost následného snížení ceny, tak jak je ve smlouvě uvedeno. Po uzavření smlouvy s dražebníkem je vydána vyhláška, která je následně zveřejněná na centrální adrese (ale také na úřední desce). Navrhovatel nemůže ovlivnit výslednou cenu.

Dražba nedobrovolná je prováděna na návrh dražebního věřitele. Dražební věřitelé jsou osoby v jejichž prospěch je vyznačeno zástavní právo, správce daně, správa sociálního zabezpečení atd. Účastníkem dražby nedobrovolné nesmí být dlužník. Nejnižší podání může být stanoveno odchylně od ceny obvyklé (může být i nižší), což závisí na dohodě mezi dražebníkem a dražebním věřitelem. Také může být dohodnuto, že pokud není učiněn nejnižší podání, může licitátor snížit nejnižší podání. V této fázi tedy nemá skutečný dlužník nijakou možnost ovlivňovat výši nejnižšího podání. V dražební vyhlášce musí být uvedena ovšem cena zjištěná (nebo odhadnutá) dle znaleckého posudku. V případě, že se koná opakovaná dražba, může být nejnižší podání sníženo až na 70% nejnižšího podání u předchozí dražby.

Základní rozdíly mezi dražbou dobrovolnou a nedobrovolnou lze spatřovat především v osobě navrhovatele. V případě dražby nedobrovolné je navrhovatelem dražební

věřitel, kdežto u dražby dobrovolné je to sám vlastník, popřípadě osoba která disponuje k majetku vlastníka příslušným oprávněním. Od toho se odvíjí další rozdíly, které lze spatřovat v možnosti ovlivnit výši nejnižšího podání. Zatímco u dražby dobrovolné je to zcela v kompetenci vlastníka (oprávněného), u dražby nedobrovolné rozhoduje o výši nejnižšího podání dražební věřitel.

1.1.2 Občanský soudní řád

Prvním předpokladem pro konání dražby podle Občanského soudního řádu je skutečnost, kdy oprávněný označí věci, jejichž prodej navrhuje a prokáže úředními listinami soudu, že jsou ve vlastnictví povinného. Na základě tohoto úkonu může soud rozhodnout o výkonu rozhodnutí prodejem nemovitostí. Současně soud vyrozumí příslušný katastrální úřad, který zavkládá příslušná omezení na označené nemovitosti. Povinný tak s majetkem nesmí dále nakládat.

Prodej je pak prováděn podle postupu, který upravuje §336 Občanského soudního řádu. Postup je do značné míry podobný již popisovanému postupu v případě veřejných dražeb. Nicméně lze i zde najít některé odlišnosti. Dražební jednání je řízeno soudcem.

V případě soudní dražby se nejnižší podání stanovuje podle obvyklé ceny a to ve výši 2/3 ceny obvyklé¹. Jistota se nesmí stanovit výše než 3/4 nejnižšího podání. Zpravidla se stanovuje ve výši 1/2. Pokud není učiněno ani nejnižší podání, dražba končí. Nejnižší podání nesmí být během dražby sníženo. Pokud dojde ke zmaření dražby², jistota je použita k úhradě nákladů. V případě opakované dražby může být nejnižší podání stanoveno na úroveň 1/2 nejnižšího podání z prvního kola.

1.2 Obchodní soutěž a výběrové řízení

Podmínky pro obchodní soutěže a výběrová řízení jsou upravena v celé řadě předpisů a je problém tyto předpisy nějakým způsobem utřídit. Obchodní soutěž, případně výběrové řízení na prodej majetku tvoří alternativu k prodejm formou dražeb.

Lze rozlišit majetek, který je prodáván formou obchodní soutěže a výběrového řízení jejichž podmínky a postupy jsou přesně specifikovány v příslušných zákonech a dále majetek, jehož prodej formou obchodní soutěže a výběrového řízení je upraven pouze příslušnými obecnými právními normami, přičemž tvorba podmínek prodeje je plně v kompetenci osob jež disponují oprávněním k prodeji tohoto majetku.

Základními právními normami v této oblasti jsou zákon č. 513/1991 Sb, obchodní zákoník, dále zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník. Jak občanský zákoník, tak obchodní zákoník upravují pojem veřejná obchodní soutěž za kterou se považuje vyhlášení nevhodnějšího návrhu na uzavření smlouvy, který je učiněn neurčitým osobám. Z obou právních norem vyplývá, že podmínky soutěže si může stanovit vyhlášovatel dle vlastního uvážení tak, aby mu nejlépe vyhovovaly.

¹ Cena obvyklá je částka za kterou se věc v daném místě a čase prodává, přičemž ani na straně prodávajícího, ani na straně kupujícího neexistují překážky, které by nějakým způsobem jejich jednání ovlivňovaly. Obchod je učiněn oběma stranami zcela dobrovolně a bez nátlaku.

² Zmařením dražby se rozumí situace, kdy bylo sice dražitelem uskutečněno alespoň nejnižší podání, avšak částka nebyla ve lhůtě uhrazena.

Z výše uvedeného je zřejmé, že bližší pravidla soutěží jsou specifikovány v dalších právních normách, což se týká především prodeje nemovitého a movitého majetku ve vlastnictví státu. Těmito právními normami jsou zákon č. 219/2000 Sb., o majetku České republiky³, dále pak zákon č. 92/1991 Sb. o podmínkách převodu majetku státu na jiné osoby, zákon 95/1999 o podmínkách převodu zemědělských a lesních pozemků, zákon č. 569/1991 o Pozemkovém fondu České republiky, zákon č. 171/1991 o působnosti orgánů České republiky ve věcech převodu na jiné osoby a další.

Na tyto zákonné normy navazují dále soutěžní řády, které jsou specifické pro daný typ majetku, popřípadě instituci, jejíž činností je mimo jiné i prodej majetku. Pravděpodobně nejčastěji používaná pravidla pro prodej nemovitého majetku ve veřejném vlastnictví se týkají prodeje zemědělské půdy z majetku České republiky.

Obecný postup, který je stejný pro všechna výběrová řízení nebo obchodní soutěže je takový, že zájemci o majetek učiní svou nabídku tajně, zpravidla ji vepíší do předepsaného formuláře a následně jej zalepí do obálky. Jednotliví zájemci neví, kolik za daný majetek nabídla konkurence. Následně jsou obálky rozlepeny a určená nezávislá komise vyhodnotí nabídky s tím, že určí vítěze soutěže.

V případě prodeje zemědělské půdy se postupuje následně: základní cena je vypočtená podle cenového předpisu platného k poslednímu dni předchozího kalendářního roku⁴. Obchodní veřejná soutěž může následně proběhnout až ve třech kolech, kdy se cena může snižovat postupně na 50% a 10% z ceny původní. Pozemkový fond v případě prodeje půdy je oprávněn vybírat kauci. Ta činí zpravidla 10% z ceny v 1 kole. Nabídky se učiní písemně do obálek a následně jsou vyhodnoceni účastníci. Je sestaveno pořadí podle výše nabídnuté ceny. V případě že první nezaplatí, jistina propadá a k podpisu smlouvy je vyzván další v pořadí.

Jiný postup je aplikován Úřadem pro zastupování státu ve věcech majetkových, kdy základní cena majetku⁵, který je nabízen k prodeji je stanovena jako vyšší z ceny stanovené administrativním postupem nebo ceny obvyklé. V případě, že není za základní cenu zájem o danou věc, stanoví se pro další nabídkové kolo cena, která byla nižší.

V případě prodeje majetku municipalit není vždy sledováno dosažení tržní ceny. To se týká zejména prodeje bytového fondu obcí. V případě takových typů prodeje mohou obce preferovat i jiné cíle než maximální výši tržní ceny. Nicméně v těch případech, kdy se obce snaží dosáhnout při prodeji maximálních cen volí zpravidla postupy, které byly předem schváleny radou či zastupitelstvem. Důvodem není však pouze snaha o dosažení co nejvyšší ceny, ale také zajištění objektivního výsledku, který nemůže být zpochybněn ostatními stranami.

Postupy pro dosažení tržních cen v případě municipalit jsou v zásadě utvořeny na bázi všech již zmiňovaných metod. V případě výběrového řízení je zpravidla

³ §21 - §24 zákona č. 219/2000

⁴ Výsledkem postupu je cena administrativní.

⁵ Zpravidla se nabízí nemovitý majetek, který byl získán děděním, darováním nebo odúmrťí a neexistuje žádná perspektiva využití tohoto majetku pro státní instituce.

stanovena výběrová komise, která vyhodnotí odevzdané nabídky a určí vítěze. Některé obce aplikují výběrové řízení jako dvoukolové⁶. Nejprve se odevzdávají cenové nabídky a poté zájemci s nejvyšší mi cenami jsou pozváni k licitačnímu řízení, což je v podstatě postup podobný dražbě.

1.3 Vyjednávání

Vyjednávání je poslední metodou, která je aplikována za účelem dosažení tržní ceny při prodeji majetku. V této souvislosti je nutné se zmínit, že tuto metodu využívají zejména soukromé subjekty a to pouze v případech jednotlivých a nahodilých prodejů majetku. Častým prostředníkem pro vyjednávání jsou realitní kanceláře, které k tomu byly pověřeny prodávajícím.

Zákon neupravuje žádné specifické postupy pro případ vyjednávání. Pouze obecně lze konstatovat, že musí být dodrženy obecné ustanovení občanského a obchodního zákoníku, které se postupu vyjednávání dotýkají. Myslí se tím zejména dodržení dobrých mravů a neznevýhodňování jedné nebo druhé strany při vyjednávání. Zatajením podstatných skutečností v případě následného prodeje by mohlo vést k neplatnosti celé transakce.

V zásadě lze konstatovat, že podstatou vyjednávací metody je oboustranná argumentace, kdy ochotný prodávající prezentuje výhody koupě pro kupujícího za účelem dosažení co nejvyšší ceny, zatímco ochotný prodávající prezentuje nevýhody dané koupě za účelem dosažení co nejnižší ceny. Výsledkem těchto argumentačních střetů je tržní cena, která se zpravidla pohybuje v rozmezí představy o ceně věci, kterou má prodávající (maximální cena) a představy o ceně věci, kterou má kupující (minimální cena).

V oblasti státní správy a samosprávy je využití metody vyjednávání komplikované, neboť je problém dokázat, že vyjednaná cena věci je skutečně tržní a objektivní. Uplatnění lze nalézt v případě individuálních výkupů majetku soukromých vlastníků.

2. Srovnání metod

Základním rozdílem uvedených metod je v postavení zájemce o koupi z hlediska nabídnuté ceny a z hlediska faktorů, které hrají roli pro učinění nabídky. Zatímco v případě veřejné dražby jsou nabídky konkurentů učiněny veřejně a v každém okamžiku mají všichni zájemci přehled o nabídce, kterou učinil konkurent, v případě soutěží a výběrových řízení je údaj o nabídnuté ceně až do okamžiku vyhodnocení neveřejný. V případě vyjednávání je zveřejnění nabídky, či jeho nezveřejnění konkurentům čistě v kompetenci prodávajícího.

Z hlediska faktorů pro nabídnutí ceny může mít pro zájemce vliv i situace, kdy vidí, jak velký je momentální zájem o danou věc. Neboli, čím vyšší je počet zájemců, kteří jsou registrováni k dražbě, tím vyšší je momentální poptávka a tím více stoupá odhodlanost zájemce nabídnout vyšší částku než původně chtěl.

⁶ Obvod Moravská Ostrava a Přívoz

Dalším rozdílem je případné stáhnutí nabídky prodeje z hlediska prodávajícího. Zatímco u dražby podle zákona nelze udělením příklepu prodej odvolat, v případě ostatních typů prodeje lze prodej i bez udání důvodů zrušit a prodej stáhnout.

2.1 Základní předpoklady

Ústředním bodem co nejefektivnějšího dosažení cen jsou u prvních dvou a v některých ohledech i u všech tří uvedených metod následující předpoklady:

- a) **Publicita** – zveřejněním záměru prodeje je nejdůležitější a základní krok pro dosažení efektivního výsledku. Podle typu majetku je nutné volit i způsob zveřejnění. Zveřejnění prodeje pouze na úřední desce je nedostačující.
- b) **Dostatečná doba zveřejnění** – záměr prodeje musí být zveřejňován dostatečnou dobu, tak aby případní zájemci měli čas na zajištění finančního krytí.
- c) **Optimální stanovení kaucí** – optimální stanovení kaucí dokáže odradit případné spekulanty a zároveň zajistí, že zájemci, kteří kauci složili myslí svůj úmysl ucházet se o koupi majetku vážně.
- d) **Správně nastavená základní cena** – ne vždy vysoká základní (vyvolávací) cena znamená zaručení vysoké tržní ceny. Naopak vysoká základní cena může odlákat některé zájemce a nízká základní cena zase přilákat více zájemců.
- e) **Atraktivita statku** – důležité je vystihnout vhodnou dobu prodeje daného statku. V zásadě se jedná o pravidlo, že vhodná doba pro prodej nastává v okamžiku nejvyšší poptávky a naopak nevhodná doba je v okamžiku nízké poptávky po daném statku.

2.2 Výhody a nevýhody

Z hlediska transparentnosti a objektivit prodeje veřejnou institucí se jako nejméně transparentní jeví metoda vyjednávání. Není možné objektivně zhodnotit, zda cena dohodnutá se zájemcem je skutečně cenou tržní. Pro případ rozdílu mezi cenami tržními a prodejními může existovat podezření z korupce zainteresovaných osob. Tato metoda je vhodná spíše pro prodeje v rámci soukromých osob, jejichž zodpovědnost a zájem k vlastnímu majetku jsou nejvyšší.

Výběrová řízení a obchodní soutěže jsou více transparentní než metoda vyjednávání, ovšem i zde může být jistou nevýhodou riziko špatné kontroly. Pokud je výherce zjišťován komisí neveřejně a odloučeně od účastníků soutěže, pak není jisté, že se členové komise nedohodli a například nepozměnili po dohodě s některým ze zájemců o koupi některé nabídky.

Nejtransparentnější se jeví dražby. V každém okamžiku je situace monitorována veřejností a prostor pro zneužití situace je velice nízký.

Výhodnost zvolené metody prodeje majetku lze posuzovat i s ohledem na typ prodávajícího statku. V zásadě by mělo platit, že nejvíce prodejné a běžně obchodované zboží, které má poměrně homogenní charakter je nejvhodnější prodávat formou dražby. Jedná se například o uvolněné bytové jednotky, garáže, stavební pozemky.

Statky, které jsou svým charakterem hůře prodejné, je vhodné prodávat metodou výběrového řízení či vyjednávání. Jedná se o stavby rozestavěné, inženýrské sítě, kulturní objekty atd.

Závěr

Prezentované metody efektivního prodeje majetku tvoří základ pro optimální a objektivní prodej majetku ve veřejném vlastnictví. V této souvislosti je ovšem nutné se zmínit i o tom, že kterýkoliv způsob lze zmanipulovat a zneužít. Proto je vždy nutná průběžná kontrola a dále předcházet případným problémům včasnou změnou právních předpisů.

LITERATURA

1. BRADÁČ, A. *Teorie oceňování nemovitostí*. Brno: CERM, 2001. ISBN 80-7204-188-6.
2. zákon č. 26/2000 Sb., o veřejných dražbách.
3. zákon č. 99/1963 Sb., občanský soudní řád.

KONTAKT

Ing. David Slavata, PhD.
VŠB-TU Ostrava, EkF
Sokolská 33
Ostrava
D.Slavata@vsb.cz