

**ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI**

**FAKULTA EKONOMICKÁ**

**Bakalářská práce**

**Využití informačních technologií pro další  
vzdělávání na realitním trhu**

**The use of information technology for lifelong  
education in the real estate market**

**Michal Fara**

**Plzeň 2023**

## **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma

*„Využití informačních technologií pro další vzdělávání na realitním trhu“*

vypracoval/a samostatně pod odborným dohledem vedoucí/vedoucího bakalářské práce za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

Plzeň dne 15. 4. 2023

v. r. *Michal Fara*

## **Zásady pro vypracování práce**

1. Definujte základní pojmy v oblasti informačních technologií, dalšího vzdělávání a realitního trhu.
2. Zhodnoťte přínosy moderních informačních technologií pro další vzdělávání.
3. Srovnajte využití informačních technologií v praxi realitních makléřů.
4. Navrhněte zlepšení v oblasti vzdělávání realitních makléřů.

## **Poděkování**

Rád bych touto cestou poděkoval Ing. Adamu Faifrovi, mému vedoucímu práce, za všechnu jeho pomoc, podporu a rady, které mi poskytl během celého procesu vypracování bakalářské práce.

Dále bych rád poděkoval všem realitním makléřům, kteří se podíleli na mé práci jako respondenti, a Tomáši Kučerovi, zakladateli institutu Chytrý makléř, za jeho cenné rady.

Nemohu zapomenout ani na svoji rodinu, partnerku a spolužáky, kteří mi byli oporou, když jsem to nejvíc potřeboval.

# Obsah

Úvod .....	7
<b>1 Základní pojmy v oblasti informačních technologií .....</b>	<b>9</b>
<b>2 Další vzdělávání.....</b>	<b>10</b>
2.1 Základní pojmy .....	10
2.2 Specifika dalšího vzdělávání .....	10
2.3 Kategorizace dalšího vzdělávání .....	11
2.4 Specifika jednotlivých generací v kontextu vzdělávání .....	12
2.5 Nástroje dalšího vzdělávání .....	13
2.6 Přínosy moderních technologií pro další vzdělávání.....	15
<b>3 Realitní trh.....</b>	<b>16</b>
3.1 Definice realitního trhu .....	16
3.2 Základní pojmy související s realitním trhem.....	16
3.3 Specifika realitního trhu.....	18
3.4 Právní normy související s realitním trhem .....	20
3.5 Vývoj realitního trhu v letech 2005 až 2022.....	21
3.6 Práce realitního makléře .....	24
3.7 Aktuální trendy na realitním trhu.....	25
<b>4 Analýza vzdělávání realitních makléřů .....</b>	<b>29</b>
4.1 Základní informace o společnosti .....	29
4.2 Aktivity společnosti a způsoby vzdělávání.....	30
4.2.1 Kurzy .....	30
4.2.2 Služby na bázi předplatného .....	31
<b>5 Výzkumná část .....</b>	<b>34</b>
5.1 Charakteristika rozhovorů.....	34

5.2	Průběh a vyhodnocení rozhovorů s realitními makléři.....	35
5.2.1	Blok A – Informační technologie při práci realitních makléřů.....	35
5.2.2	Blok B – Vzdělávání realitních makléřů.....	39
5.3	Průběh rozhovoru se zakladatelem institutu Chytrý makléř.....	42
5.4	Závěrečné zhodnocení výzkumu .....	44
5.5	Návrhy na zlepšení.....	48
	<b>Závěr .....</b>	<b>50</b>
	<b>Seznam použitých zdrojů .....</b>	<b>52</b>
	<b>Seznam tabulek .....</b>	<b>54</b>
	<b>Seznam obrázků.....</b>	<b>55</b>
	<b>Přílohy</b>	
	<b>Abstrakt</b>	
	<b>Abstract</b>	



# Úvod

Informační technologie prošly za posledních několik desetiletí značným vývojem. Staly se součástí našich životů a ovlivnily veškerá odvětví. Jednou z oblastí, kde informační technologie mají stále větší vliv, je vzdělávací sektor, který se musí přizpůsobit rychle se měnícím potřebám a požadavkům trhu. Moderní technologie nabízejí nové možnosti pro efektivní a flexibilní přístup ke studentům a umožňují úsporu času a zefektivnění vzdělávání i lidem, kteří pracují a nemají na vzdělávání tolik času.

Realitní trh je jedním z oborů, který je ovlivněn tímto vývojem ve vysoké míře. Každý, kdo chce v dnešní době uspět před konkurencí, se musí neustále vzdělávat nejen v práci s informačními technologiemi, ale i ve svém oboru. Nejinak tomu je i u realitních makléřů.

Nové technologie a aplikace mohou pomoci realitním makléřům lépe porozumět trhu, zefektivnit svou práci a poskytovat klientům kvalitnější služby. Vzdělávání i realitní trh do jisté míry ovlivnila i celosvětová pandemie COVID-19, kvůli které se musely začít používat informační technologie pro distanční výuku. Z oblasti informačních technologií se na realitním trhu stala největší změna v tom, že realitní makléři začali nabízet virtuální prohlídky, které umožňují prohlížet nemovitosti on-line. Tyto prohlídky však mají uplatnění i dnes.

Tato bakalářská práce se zaměřuje na využívání informačních technologií pro další vzdělávání realitních makléřů i pro práci realitních makléřů samotných a následnou identifikaci možností pro zlepšení. Cílem práce je porovnat, jak realitní makléři využívají informační technologie při své práci a při svém dalším vzdělávání a navrhnout vhodná opatření pro zlepšení vzdělávání na realitním trhu. Důvodem zpracování bakalářské práce na toto téma je zájem autora o realitní trh a jeho předchozí zkušenosti s realitními makléři.

Práce je rozdělena na několik kapitol z oblasti teoretické a praktické. Pro získání potřebných informací a názorů bude v rámci praktické (výzkumné části práce) využito autorova vlastního poznání ze společnosti Malina 2012 s.r.o., která provozuje vzdělávací institut Chytrý makléř. Ten vzdělává realitní makléře v České republice a na Slovensku.

Dále bude provedeno několik polostrukturovaných rozhovorů s realitními makléři a se zakladatelem institutu Chytrý makléř. Polostrukturované rozhovory budou vedeny

vždy mezi respondentem a tazatelem, autorem práce. Tento typ rozhovorů byl zvolen z toho důvodu, že se jedná o způsob, jak pomocí stejných strukturovaných otázek porovnat odpovědi respondentů mezi sebou a také proniknout více do hloubky zkoumaného tématu.

Očekávaným výstupem výzkumné části práce je porovnání míry využívání informačních technologií mezi realitními makléři a návrh opatření, které by mohlo zlepšit vzdělávání realitních makléřů za pomoci informačních technologií. Celá práce by měla přinést ucelený pohled na danou problematiku a zjištění z ní by mohla sloužit jako inspirace pro další vývoj vzdělávacích programů a kurzů, které pořádá společnost Malina 2012 s.r.o.



# 1 Základní pojmy v oblasti informačních technologií

Základem pojmu informační technologie je pojem informace, který bývá užíván v totožném kontextu jako termín data, ačkoliv se nejedná o zcela totožné termíny. Sklenák (2001) uvádí, že informace je obecně pokládána za podmnožinu poznatků, které jsou použity v konkrétní situaci za účelem řešení určitého problému. V počítačové oblasti jsou data informacemi v takové formě, která je vhodná pro použití s počítačem. V současnosti právě s ohledem na neustále probíhající vědecký pokrok dochází k neustálému rozkvětu informačních a komunikačních technologií, bez kterých si nyní většina z nás v současné době nedokáže představit běžný život.

Autoři Gála a kol. (2015) pojem informace zasazují do hlubšího kontextu – samotná informace jsou dle autorů zpracovaná data. Informace jako taková však není vrcholem této hierarchie. „Informace v souvislostech (kontextu) formuluje znalost. Ta reprezentuje porozumění získané zkušeností nebo studiem, je srozumitelná a použitelná k řešení problému nebo k rozhodování.“ (Gála a kol., 2015, s. 14)

Bruckner (2012) mimo jiné uvádí, že součástí informačních a komunikačních technologií jsou tedy obecně veškeré informační technologie, které jsou používány pro účely komunikace a práce s informacemi. Je však třeba upozornit na to, že informační a komunikační technologie nejsou pouze hardwarovými prvky (PC, servery atd.), jedná se rovněž o softwarové vybavení (operační systémy, síťové protokoly, internetové vyhledávače atd). V moderním světě představují právě tyto technologie také důležitou součást výkonu státní, podnikatelské i soukromé sféry.

## 2 Další vzdělávání

V této kapitole budou vysvětleny základní pojmy z oblasti dalšího vzdělávání a jeho specifika v obecné rovině a také u jednotlivých věkových generací. Dále budou představeny jednotlivé typy dalšího vzdělávání.

### 2.1 Základní pojmy

Průcha (2013) uvádí, že prostřednictvím vzdělávání je utvářena cíleně lidská osobnost, jedinec si osvojuje sdílené dovednosti a vědomosti, zkušenosti, návyky i zájmy a výstupem vzdělávání je vzdělání. Na výchovu a vzdělávání dospělých lidí se podle Vetešky (2013) zaměřuje takzvaná andragogika. Ta se kromě toho dle poznatků autora vyznačuje interdisciplinárním charakterem, tedy tím, že se používá napříč různými obory.

S tématem souvisí i pojem zájmového vzdělávání dospělých osob, Šerák (2009) uvádí, že tento typ vzdělávání se vyznačuje tím, že jde o dobrovolné vzdělání, které vede k posílení osobní motivace nebo prestiže.

Koubek (2015) uvádí, že kromě samotného prohlubování a rozšiřování znalostí je důležitý také růst kvalifikace, protože v současné společnosti jsou stále vyšší nároky na kvalifikaci. Proto bývá využíván také termín dalšího profesního vzdělávání, aby mohl být tímto způsobem definován důraz na zlepšování pracovní kvalifikace jedince.

### 2.2 Specifika dalšího vzdělávání

Další vzdělávání není rozhodně to samé, jako povinná školní docházka, následné školní či univerzitní vzdělání, kdy člověk může být až do svých 26 let studentem. Cílem této kapitoly je přiblížit specifika tohoto druhu vzdělávání.

V případě celoživotního vzdělávání se typicky jedná o osoby studující během výkonu zaměstnání a jsou díky tomu často limitovány časem. Nicméně nejprve je třeba si položit otázku co lze rozumět pojmem celoživotního vzdělávání. Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy (2008) vymezuje v rámci Strategie celoživotního učení ČR proces celoživotního učení jako určitou nepřerušovanou kontinuitu, kdy jsou jedinci vzdělávání již od velmi útlého věku a v čase jsou rozvíjeny jejich dovednosti a schopnosti. Veteška (2016) mimo jiné uvádí, že v rámci celoživotního učení je mnohem důležitější motivace

k učení a vzdělávání, jelikož pokud jedinec o vzdělávání nemá zájem, není možné jej ničemu naučit a předat mu potřebné vědomosti a znalosti.

Dřevová (2017) uvádí, že pojem celoživotního vzdělávání pak je typicky využíván pro označení programů vysokých škol, kde studenti studují některý z oborů nabízených univerzitou. **Celoživotní učení ale není jen ve formě univerzitního celoživotního vzdělávání. Lidé, kteří se chtějí vzdělat, mohou navštěvovat různé on-line či off-line vzdělávací kurzy.**

Veteška (2013) pak k celoživotnímu učení uvádí, že jde v současné době o jeden z nezbytných předpokladů v rámci aktivní zaměstnanosti a pracovního uplatnění. Ze slov autora tedy nepřímou plyne, že celoživotní učení má význam pro dosažení a udržení prosperity celé lidské společnosti.

Koubek (2015) uvádí, že kromě samotného prohlubování a rozšiřování znalostí je důležitý také růst kvalifikace, protože v současné společnosti jsou stále vyšší nároky na kvalifikaci. Proto bývá využíván také termín dalšího profesního vzdělávání, aby mohl být tímto způsobem definován důraz na zlepšování pracovní kvalifikace jedince. Veteška (2016) mimo jiné tvrdí, že kvalita dalšího vzdělávání je s ohledem na značnou pestrost poskytovatelů tohoto dalšího vzdělávání pouze obtížně definovatelná. Kvůli tomu nelze posoudit, zda je některý z kurzů dalšího vzdělávání lepší nebo horší.

Eger (2020) přidává další pohledy na specifika dalšího vzdělávání a mimo jiné tvrdí, že motivace pro další vzdělávání může být různá – od existenčních problémů až po vlastní zájem o danou problematiku. V případě dalšího vzdělávání seniorů může být motivací sociální kontakt s ostatními. Autor dále uvádí, že studující z řad dospělých mají často větší zájem o pochopení celé problematiky.

### **2.3 Kategorizace dalšího vzdělávání**

„Další vzdělávání je členěno do tří typů: zájmové vzdělávání, občanské vzdělávání a další profesní vzdělávání, která se realizují ve sféře volného času.“ (Zormanová, 2017, s. 30)

Autorka Zormanová (2017) charakterizuje zájmové vzdělávání jako formu vzdělání, která cílí na osobnostní rozvoj. Tento typ vzdělání se může vzájemně překrývat s profesním vzděláváním a někdy je tak nelze jednoznačně odlišit. Podstatou profesního vzdělání je dle autorky dosažení harmonie mezi schopnostmi a dovednostmi daného člověka a požadavky na výkon konkrétní profese. Důležitou roli zde hrají rekvalifikační kurzy,

kteří slouží ke změně zaměstnání, chtějí se vrátit na trh práce po delší době, nebo jejich pozice zanikla a potřebují se naučit novým dovednostem a dále se uplatnit na trhu práce. Občanským vzděláním pak dle autorky můžeme chápat jako soubor aktivit, jejichž cílem je podpořit jednání občanů.

## **2.4 Specifika jednotlivých generací v kontextu vzdělávání**

### **Baby boomers**

Sítě v hrsti (2021) uvádí, že generace baby boomers jsou lidé narození mezi lety 1945-1965). Jde tedy o současné seniory. Pro tuto generaci nebyly běžné v aktivní fázi života žádné informační technologie, tudíž s nimi často neumí pracovat a nejsou pro ně přirozené.

### **Generace X**

Tato generace se v České republice nazývá také jako Husákovy děti. Server Sítě v hrsti (2021) uvádí, že se jedná o lidi narozené v letech 1965-1986). Umějí být přizpůsobiví a flexibilní především v přístupu k práci. Členové této generace jsou schopni pracovat s informačními technologiemi, ale nemusí být tak digitálně zdatní jako mileniálové nebo členové generace Z. To je dané tím, že s technologiemi sice pracují, ale v době, kdy vyrůstali, některé z dnešních technologií ani neexistovaly nebo byly nedostupné. Navíc v době, kdy generace X vyrůstala, nebyly technologie zakořeněné v každodenním životě jako dnes a mnoho lidí na nich nebylo tak závislých v takové míře, jako dnes.

### **Generace Y**

Eger (2020) doporučuje vzhledem k vývoji společnosti zařazovat do generace Y lidi narozené do roku 2000. Autor dále uvádí, že pro tuto generaci je typická neustálá on-line komunikace a naopak zaostává v komunikaci v reálném světě. V kontextu dalšího vzdělávání generace Y oceňuje flexibilitu a vzdělávací on-line kurzy, které jim umožní vzdělávání vlastním tempem. Mnozí mileniálové, jak se také této generaci přezdívá, preferují vzdělávání, které je praktické a může být okamžitě použito v profesním životě.

### **Generace Z**

Jedná se o „nejmladší generaci, která v současné době končí graduální vzdělávání a vstupuje na trh práce“ (Eger, 2020, s. 111) autor dále uvádí, že zástupci této generace chtějí být nezávislí, a z hlediska využívání informačních a komunikačních technologií

tuto generaci nazývá jako „on-line generaci“, která nezná život bez internetu. V oblasti vzdělávání je pro ně dle autora obvyklý multitasking.

„Někteří představitelé této generace nastupují do businessu ještě před ukončením graduálního vzdělávání. Není pro ně tolik významné formální i univerzitní vzdělávání. [...] Její zástupci jsou zkušení a nadšení pro využívání technologií zejména v oblasti elektroniky a počítačů, ale také se nové věci chtějí naučit sami“ (Eger, 2020, s. 111-112)

## 2.5 Nástroje dalšího vzdělávání

### E-learning

Jedním z hlavních trendů ve vzdělávání je v současnosti takzvaný e-learning. Různí autoři formulují definice e-learningu odlišně.

„E-learning je vzdělání spojené s informačními a komunikačními technologiemi.“ (Eger L., 2020, s. 9). Tato autorova definice se dá rozvinout. V mém chápání mohou být ony autorovy zmiňované informační technologie chápány jako počítače, tablety i chytré telefony. E-learning může být v různých formách, jako jsou kurzy, webináře, virtuální třídy.

„E-learning v našem pojetí zahrnuje jak teorii a výzkum, tak i jakýkoliv vzdělávací proces s různým stupněm intencionality, v němž jsou používány digitální technologie.“ (Zounek a kol., 2021, s. 45)

Za zmínku stojí i myšlenka od Zounka a kol. (2021), kteří tvrdí, že e-learning a digitální technologie nabízejí možnosti, jak zpřístupnit učení i různě znevýhodněným skupinám lidí (například někdo, kdo by musel denně překonávat velké vzdálenosti, pozn. autora).

Díky e-learningu je tak možné využít informační technologie za účelem tvorby on-line kurzů, distribuování studijního obsahu a slouží také jako komunikační prostředek mezi lektorem a účastníky kurzu. Z uvedeného tedy plyne, že základním principem e-learningu je, že se jedná o výuku založenou na využití výpočetní techniky a internetu.

Burian (2014) definuje e-learning jako formu vzdělávání zahrnující multimediální prvky, jako jsou prezentace a texty s odkazy, animace, videa, sdílené pracovní plochy, testy, elektronické modely procesů a další.

Z uvedeného pak tedy plyne, že se jedná o multimediální způsob výuky, což může samotnou výuku nepochybně činit zajímavější i efektivnější. Z výše uvedených vymezení

principů e-learningu pak je patrné, že jeho součástí je obvykle mnoho různých dílčích aktivit, jeho součástí mohou být distanční kurzy, případně pak se může jednat o pouhé doplnění výuky, která je realizována v prezenční formě, a tedy výuky založené na fyzické přítomnosti studentů. V rámci e-learningu jsou tradičně studijní materiály umístěny do prostředí internetu nebo intranetu, zahrnuty mohou být testy s automatickým vyhodnocením, komunikace skrze diskuzní fóra, e-maily nebo další komunikační nástroje.

### **Blended learning**

Podle autorů Zounek a kol. (2021) znamená blended learning integraci elektronických zdrojů a nástrojů do výuky tak, aby se plně využil jejich potenciál v kombinaci s osvědčenými metodami a prostředky, které se používají při tradiční prezenční výuce. Cílem této integrace je maximalizovat užitečnost a účinnost digitálních technologií v rámci vzdělávacího procesu. Jedná se tedy o kombinaci e-learningu a klasické prezenční výuky. Autor Eger (2020) považuje blended learning jako lepší formu učení než samotný e-learning nebo samotnou prezenční výuku. Uvádí, že použití e-learningu s prezenčními formami studia je efektivnější a odstraňuje některé nedostatky e-learningových kurzů.

### **Virtuální realita**

Dalším ze současných/budoucích trendů ve vzdělávání je využití virtuální reality. Pro kontext je vhodné na začátek doplnit její definici. „Virtuální realita (VR) je počítačová technologie, která se snaží simulovat skutečný svět. Typickou součástí jsou brýle s obrazem, který reaguje na pohyb hlavy i celého těla. Brýle mohou doplnit hmatové i jiné senzory.“ (Živě, 2023)

Technologie tedy pomocí softwarových a hardwarových nástrojů vytvoří simulované prostředí. Carruth (2017) ve své publikaci mimo jiné uvádí, že virtuální realita již v současné době pomáhá při školení na pracovištích zejména u událostí s nízkou četností, které může být obtížné, či dokonce nemožné vytvořit v reálném světě. Pracovníky je možné proškolit o tom, jak reagovat na mimořádné události, jako jsou například výpadky proudu nebo zdravotní incidenty.

Carruth (2017) také vidí velký velký přínos v použití virtuální reality v realitách. Pomocí fotografií či videí v kombinaci s laserovým skenerem je možné vytvořit 3D model objektu a ten následně využívat či dále upravovat ve virtuální realitě.

## 2.6 Přínosy moderních technologií pro další vzdělávání

Jak již bylo nastíněno, moderní informační technologie mohou velkou měrou přispět ke vzdělávacímu procesu nejen v rámci dalšího vzdělávání. Následující kapitola shrnuje přínosy těchto technologií pro další vzdělávání.

E-learning hraje velkou roli v dalším vzdělávání, protože umožňuje lidem vzdělávat se bez ohledu na to, kde se nacházejí nebo jakým tempem se chtějí učit. To je přínosné zejména pro lidi, kteří mají omezený čas nebo přístup k tradičním formám vzdělávání. Pokud lidé z různých důvodů nemohou či nechtějí cestovat, je pro ně e-learning cestou, jak uspořit náklady i čas. Díky e-learningu totiž nemusejí být fyzicky ve vzdělávacích institucích. V neposlední řadě je e-learning důležitým nástrojem pro současné nastupující generace Y a Z. Jako každý obor lze předpokládat, že se i e-learning bude měnit. Eger (2020) uvádí, že nastupující generace budou stále více vyžadovat tzv. m-learning, učení přes mobilní zařízení kdykoli a kdekoli.

Blended learning by mohl být považován v očích laika jako krok zpět v digitalizaci vzdělávání. Opak je ale pravdou – blended learning, tedy způsob vzdělávání, který kombinuje tradiční výuku s e-learningovými nástroji může přinést například vyšší flexibilitu v tom, kdy a kde se studenti učí. Zároveň však nepřijdou o fyzický sociální kontakt s ostatními studenty a lektory. Tato forma učení může zvýšit i motivaci studentů k učení a vzbudit v nich vyšší efektivitu, než čistě on-line nebo čistě tradiční výuka. Tradiční výuka všeobecně neposkytuje tolik možností, jak se učit.

Virtuální realita může být při dalším vzdělávání užitečná z několika důvodů. Využívá několik smyslů člověka, a tak je oproti klasické metodě učení tato metoda mnohem lépe zapamatovatelná. Dále se jedná také o moderní technologii, se kterou se většina lidí nesešla. To může vést k tomu, že budou koncoví uživatelé lépe motivováni k učení.

## 3 Realitní trh

### 3.1 Definice realitního trhu

Stejně tak jako v jiných odvětvích národního hospodářství, je i realitní trh místo, kde se setkává nabídka s poptávkou. Pačesová (2010) definuje trh jako komunikační prostředek, díky kterému vstupují prodávající a kupující do vzájemného kontaktu, aby se dohodli na ceně a množství nakoupených a prodaných statků.

Výše uvedená definice se dá zjednodušeně převzít do situace na realitním trhu. Osoba prodávající svou nemovitost nabízí na realitním trhu tuto nemovitost za cenu, která odpovídá současné poptávce kupujících.

„Nemovitosti jsou zboží, které se v mnoha ekonomických i právních ohledech nijak neliší od jiných druhů ekonomických statků, jako např. ropa, nákladní automobil, obchodní známka nebo umělecký artefakt.“ (Ort, 2019, s. 9). I nemovitost může plnit některé znaky uměleckého díla, například ten, že její hodnota je tvořena stářím, vzácností či jedinečností.

Ort (2019) uvádí, že i když je realitní trh podobný ostatním trhům, je přesto v určitých ohledech jedinečný. Je to například tím, že dle platné legislativy je za nemovitost považována nejen nemovitost samotná, ale také pouze její část (jednotka) anebo právo, které je sice fakticky nehmotné, ale stále se jedná o nemovitost.

### 3.2 Základní pojmy související s realitním trhem

Pro účely dalších kapitol této práce je potřeba vymezit základní pojmy realitního trhu.

- **„Realitní makléř** je fyzická osoba, která poskytuje služby zprostředkování prodeje nebo pronájmů nemovitostí. V České republice není výkon této profese omezen požadavky na odbornou způsobilost a je tedy možné její provozování na základě vydané volné živnosti. Realitní makléři se mohou sdružovat do dvou organizací – Asociace realitních kanceláří ČR a České komory realitních kanceláří.“ (R21, 2022)
- **„Realitní kancelář** poskytuje kompletní služby v oblasti nákupu a prodeje nemovitostí či zprostředkování jejich pronájmu.“ (R21, 2022) Realitní kancelář je zároveň vždy osobou právnickou a zpravidla sdružuje několik realitních makléřů



pohromadě a poskytuje jim zázemí, vzdělávání nebo jiné podpůrné činnosti, které podporují makléře v jejich činnosti.

- **Prodávající** je na realitním trhu ta osoba, která svou nemovitost nabízí k prodeji za určenou cenu.
- **Kupující** je osoba, která se zavázala od prodávajícího převzít vlastnická práva za dohodnutou cenu. K převodu práv slouží kupní smlouva. „Kupní smlouvou se prodávající zavazuje, že kupujícímu odevzdá věc, která je předmětem koupě, a umožní mu nabýt vlastnické právo k ní, a kupující se zavazuje, že věc převezme a zaplatí prodávajícímu kupní cenu.“ (Zákon pro lidi, 2012, § 2079). Kupující pořizují nejčastěji nemovitost za účelem vlastního bydlení, nebo za účelem pronájmu (investiční záměr). Méně často pak může být nemovitost pořízena za účelem spekulativního nákupu a následného prodeje nemovitosti v krátkém časovém horizontu s co největším ziskem.
- **Nemovitost** je pozemek, stavba, bytové a nebytové jednotky či práva. „Nemovitosti jsou zboží, které se v mnoha ekonomických i právních ohledech nijak neliší od jiných druhů ekonomických statků, jako např. ropa, nákladní automobil, obchodní známka nebo umělecký artefakt.“ (Ort, 2019, s. 9). I nemovitost může plnit některé znaky uměleckého díla, například ten, že její hodnota je tvořena stářím, vzácností, jedinečností či kombinací.
- **Pozemek** je dle katastrálního zákona definován následovně: „Část zemského povrchu, která je od ostatních částí povrchu oddělena hranicí správní, evidenční, vlastnickou, kvalitativní či rozlišenou způsobem využití.“ (Zákon pro lidi, 2012, § 2). Pozemek se oproti ostatním nemovitostem liší zejména v tom, že jejich počet je omezený. Ort (2019) uvádí, že pozemky mají oproti jiným druhům zboží a nemovitostí specifické vlastnosti. Zejména pak, že jsou fyzicky nepřemístitelné, životnost je z ekonomického hlediska nekonečná a nepodléhá technickému opotřebení a nabídka pozemků je omezená a nové pozemky nemohou na naší planetě vznikat.
- **„Byt** je samostatná místnost nebo soubor místností, které jsou podle rozhodnutí stavebního úřadu určeny k bydlení.“ (Ort, 2019, s. 13)
- **„Nebytový prostor** je místnost nebo soubor místností, které jsou podle rozhodnutí stavebního úřadu určeny k jiným účelům než k bydlení.“ (Ort, 2019, s. 13)

- **Rodinný dům** je dle definice stavebního zákona „stavba pro bydlení, ve které více než polovina podlahové plochy slouží bydlení, a která má nejvýše tři samostatné byty, nejvýše dvě nadzemní a jedno podzemní podlaží a podkroví, nebo třetí nadzemní podlaží ustoupené od vnějšího líce obvodové stěny budovy orientované k uliční čáře alespoň o 2 metry“. (Zákony pro lidi, 2021, § 13)
- **Tržní hodnota a tržní cena** jsou dva rozdílné pojmy. Ort (2019) mimo jiné uvádí, že rozdíl mezi tržní hodnotou a tržní cenou je v tom, že tržní hodnota nemovitosti vyjadřuje obvyklou či průměrnou cenu, za kterou by mohla být nemovitost na trhu směněna na základě dohody mezi prodávajícím a kupujícím v den odhadu. Tržní cena je na rozdíl od tržní hodnoty konkrétní veličinou, za kterou v daný okamžik proběhl konkrétní prodej určité nemovitosti.  
S těmito údaji pracují softwarové nástroje, které slouží makléřům jako podpora při určování ceny nemovitostí. V České republice jsou nejznámější služby Cenové mapy (Cemap.cz) a Valuo.

### 3.3 Specifika realitního trhu

Autor Ort (2019) uvádí, že na realitním trhu platí téměř vždy stejné ekonomické zákony, které platí pro ekonomiku založenou na tržním principu. Přesto se ale na realitním trhu objevují jeho specifika, která vyplývají zejména s nepřemístitelností nemovitostí. Pochopení těchto principů a specifik chování realitního trhu je základem pro obchodování s nemovitostmi a měl by s nimi tedy být srozuměn každý realitní makléř.

Autoři Brueggeman a Fisher (2014) popisují základní principy fungování realitního trhu následovně:

- Ceny nemovitostí jsou ovlivňovány tržními silami nabídky a poptávky. Pokud je poptávka po nemovitostech vyšší než nabídka, ceny nemovitostí budou růst. Naopak, pokud je nabídka vyšší než poptávka, ceny nemovitostí budou klesat.
- Realitní trh je také ovlivněn úrokovými sazbami a mírou zadluženosti. Vysoké úrokové sazby mohou omezit poptávku po nemovitostech, což vede ke snížení cen nemovitostí.

- Ekonomická situace v dané oblasti může také ovlivnit ceny nemovitostí. Například, pokud se ekonomika dané oblasti zlepšuje a roste počet pracovních míst, může to vést k nárůstu poptávky po nemovitostech, a tedy k růstu cen.
- Ceny nemovitostí jsou také ovlivněny kvalitou dané nemovitosti a její lokalitou. Například, nemovitost v atraktivní lokalitě s dobrými dopravními spojeními bude mít vyšší cenu než nemovitost v méně atraktivní lokalitě.

Autor Ort (2019) naopak principy fungování realitního trhu popisuje více do hloubky. Mezi základní principy řadí následující:

- **Princip nabídky a poptávky**
- **Princip očekávání** tvrdí, že hodnota nemovitosti na trhu je ovlivněna očekávaným prospěchem, který novému majiteli přinese.
- **Princip substituce** koresponduje s běžnou ekonomickou teorií. Z principu vlastní definice nemovitosti však platí, že nemovitost nikdy nemůže mít dokonalý substitut, jelikož je jedinečná a nepřemístitelná. Poptávkovou stranou tak nemůže být preferován dokonalý substitut s nižší cenou.
- **Princip dynamiky a změny** tvrdí, že hodnota nemovitosti není veličinou statickou, ale dynamickou, tedy, že se v čase mění. Z toho důvodu je trh s nemovitostmi dynamický a jakákoli analýza tohoto trhu má dočasnou a omezenou platnost. Přesto se však tento trh díky menší četnosti obchodů oproti například akciovému trhu mění pomaleji a ceny se proto mění velmi pomalu.
- **Princip obětované příležitosti** opět souvisí se známou ekonomickou teorií, která představuje hodnotu nejlepší dostupné alternativy, které se musíme ve prospěch jiné vzdát.
- **Balanční princip** určuje, jestli jsou jednotlivé součásti nemovitosti ve správném poměru. I tato vlastnost vstupuje do tržní ceny nemovitosti. Pokud máme například stavbu, která má vzhledem ke svojí výměře příliš velký či příliš malý pozemek, může to ovlivnit cenu takové nemovitosti.
- **Princip konformity** je vyjádřením tržního jevu, který způsobuje, že v různých lokalitách mají aktiva tendenci k postupné a co možná nejvyšší shodě. Například na vesnicích dochází k útlumu chovu domácích zvířat a ve všech oblastech v současné době dochází k prioritizaci alternativních, či částečně nezávislých zdrojů vytápění.

- **Princip gradace** se vyskytuje pouze na realitním trhu a je způsoben tím, že nemovitosti jsou nepřemístitelné. Tento princip fungování realitního trhu popisuje tu skutečnost, že hodnota nemovitostí má tendenci růst směrem k epicentru výhody, například směrem ke středu města.
- **Princip optimální kvality a kvantity** lze vysvětlit tak, že ne vždy platí, čím větší pozemek, tím lepší. Při výběru pozemku pro rodinný dům se bude optimální velikost pohybovat okolo 800 m<sup>2</sup>. Pozemek, který by byl podstatně menší by byl příliš stísněný, a tedy nedostatečně komfortní a naopak pozemek příliš velký by byl pro rodinný dům nekomfortní z hlediska udržování.

Realitní trh je i přes výše zmíněná specifika trhem, jako každý jiný. Můžeme se zde setkat s klasickým zákonem nabídky a poptávky, kdy prodávající tvoří nabídku a kupující poptávku. Cena se zde však netvoří tak pružně jako na jiných trzích, a proto je třeba s touto skutečností dopředu počítat.

### 3.4 Právní normy související s realitním trhem

Mezi nejvýznamnější právní normy, které v České republice upravují vše, co souvisí s realitami podle Velemínského (2022) patří:

- Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, který upravuje práva a povinnosti v oblasti vlastnictví nemovitostí a výkonu práva vlastnictví.
- Zákon č. 513/1991 Sb., o obchodních korporacích, který upravuje práva a povinnosti společností při výkonu podnikatelské činnosti v oblasti realit.
- Zákon č. 71/1967 Sb., zákon o správě nemovitostí, který upravuje práva a povinnosti vlastníků nemovitostí a správců nemovitostí.
- Zákon č. 187/2006 Sb., o pozemních komunikacích, který upravuje práva a povinnosti vlastníků pozemků v souvislosti s výstavbou a užíváním pozemních komunikací.
- Zákon č. 358/1992 Sb., o pojistné smlouvě, který upravuje práva a povinnosti pojistníka a pojišťovny v oblasti pojištění nemovitostí.
- Zákon č. 40/1995 Sb., o znaleckých posudcích a znaleckých úkonech, který upravuje práva a povinnosti znalců při posuzování hodnoty nemovitostí.
- Zákon č. 128/2000 Sb., o obcích (obecní zřízení), který upravuje práva a povinnosti obcí v oblasti výstavby a územního plánování.

- Zákon č. 183/2006 Sb., o územním plánování a stavebním řádu, který upravuje práva a povinnosti při výstavbě a územním plánování na území České republiky. Tento zákon stanovuje pravidla pro vymezení území pro výstavbu, pro povolování staveb a pro úpravy vlastnických vztahů k pozemkům v souvislosti s výstavbou.
- Zákon číslo 26/2000 Sb., o veřejných dražbách.

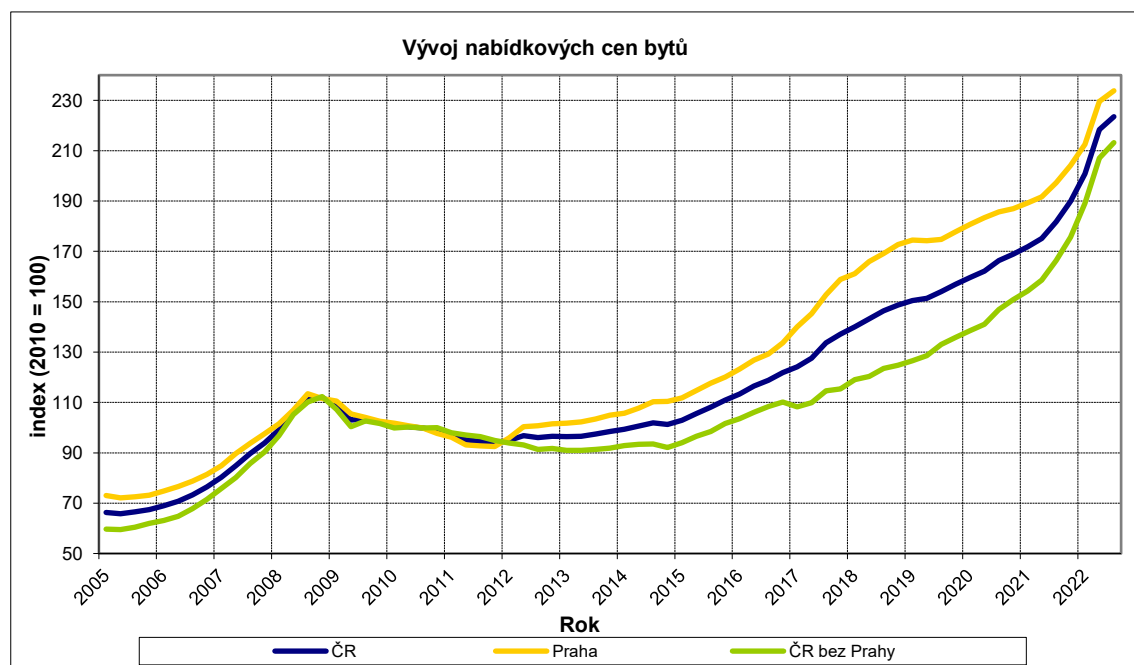
### 3.5 Vývoj realitního trhu v letech 2005 až 2022

I na realitní trh působí cykly, ve kterých realitní trh funguje. V roce 2022 tržní mechanismus dosáhl svých maximálních hodnot a začal klesat. Tento pokles trvá až do současnosti.

V České republice bohužel neexistuje žádný oficiální index, který by sledoval vývoj celého realitního trhu, nebo třeba dostupnost bydlení.

V následujícím grafu jsou znázorněny nabídkové ceny bytů v České republice, které bychom mohli použít k znázornění vývoje realitního trhu v ČR.

Graf 3-1 - Vývoj nabídkových cen nemovitostí



Zdroj: ČSÚ (2022), vlastní zpracování

Z grafu je patrné, že od roku 2005 (počátku tohoto grafu) nabídkové ceny nemovitostí rostly až do roku 2008, kdy se začaly objevovat první důsledky Velké recese, která

odstartovala v Americe v roce 2007 a jednou z hlavních příčin bylo splasknutí hypoteční bubliny.

Stroukal (2021) uvádí, že po roce 2000 se v Americe objevil zcela nový typ půjček – tzv. NINJA půjčky, jednalo se o zkratku „No income, no job, no assets“. V překladu tedy půjčka bez příjmu, zaměstnání a majetku. To znamenalo, že k takovému typu půjčky se spolu s nízkými úrokovými sazbami, které v té době byly na trhu běžné, dostalo velké procento lidí. Ceny nemovitostí v USA vzrostly od roku 1996 o 121 procent a v letech 2003 a 2004 i o 12 % ročně. Lidé se chovali nezodpovědně a brali si takové úvěry, které si nemohli dovolit.

To nebyl podle Stroukala (2021) jediný důvod této krize. Jako další významný důvod této krize uvádí autor ratingové agentury, které za účelem zisku od finančních institucí záměrně oceňovaly jejich produkty vyšším skóre, než jaké by bylo běžné. Zeman (2018) uvádí, že spouštěcím mechanismem pro počátek krize byl prudký růst úrokových sazeb. Lidé, kteří si sjednali hypotéky do roku 2008 kvůli navýšení úrokových sazeb, neměli na splácení hypotéky dostatek finančních prostředků. Měsíční splátky u některých domácností mnohdy převyšovaly celkový příjem, jindy dosáhly i 75 % hranici celkových příjmů.

Z výše uvedeného grafu vychází, že nabídkové ceny nemovitostí klesly v České republice o něco později, konkrétně na přelomu let 2008-2009. Následně nabídkové ceny nemovitostí klesaly až do roku 2012, kdy se průběh obrátil a následoval dlouhý růst realitního trhu. Z dat ČSÚ je patrná pouze stagnace růstu nabídkových cen. V praxi je to ovšem jinak.

Podle realitního makléře Tomáše Kučery (osobní komunikace 15. 12. 2022), jsou již současné ceny nemovitostí zhruba o 20 % nižší, než jaké byly na svém vrcholu v první polovině roku 2022. To zapříčiňuje rozdíl mezi nabídkovou a skutečnou cenou. Nabídková cena je vyšší než skutečná, protože k největší slevě dochází až v okamžiku nákupu nemovitosti a tato cena se tedy nepromítne do nabídkových cen na inzertních serverech, ale pouze do skutečných cen. Než se ale skutečné ceny promítnou do oficiálních statistik, tak existuje zpoždění za reálným vývojem z důvodu zdlouhavého procesu prodeje a následného převodu vlastnictví nemovitosti.

Společnost Seznam Zprávy od března roku 2020 pravidelně zveřejňuje index dostupnosti bydlení.

Metodika výpočtu tohoto indexu probíhá takto: „Při výpočtu je kalkulována splátka 80procentní hypotéky pro byt o velikosti 65 metrů čtverečních, což je dle Českého statistického úřadu průměrná velikost bytu v Česku. Index počítá s průměrnou cenou za metr bytu v osobním vlastnictví, bez rozdílu stavu či materiálu, rozhodné období je měsíční klouzavý průměr. Dále index tvoří průměrná úroková sazba hypoték se splatností 30 let. Výsledný výpočet je poměřován k úvodní hodnotě ze začátku března 2020, kdy byl index stanoven na úrovni 1. Čím je hodnota vyšší, tím hůře jsou byty dostupné a naopak, pokud je hodnota pod úrovní 1, jejich dostupnost roste.“ (Kubalíková, 2022) Autorka dále uvádí, že tento index byl na konci roku 2022 na úrovni 2,37. Jinými slovy to znamená, že dostupnost bydlení v České republice od března roku 2020 klesla o 137 %.

Dalším důležitým faktorem je diskontní úroková sazba České národní banky, od které se odvíjí i úroková sazba komerčních bank. Úroková míra značně ovlivňuje výši splátky. „Zájemce si kupuje nemovitosti v hodnotě 6,25 miliónů korun, hypotéka je na 5 miliónů. Financuje ji hypotékou s dobou splácení 30 let. Před rokem mohl získat hypotéku s úrokovou sazbou kolem 2 %. Měsíční splátka by tak činila 18 481 Kč. Při 5% úrokové sazbě bude měsíční splátka o 8 360 Kč vyšší. Nárůst je tedy o 45 %.“ (Century21, 2022)

V následující tabulce je vidět vývoj diskontní sazby ČNB.

Tabulka 3-1 Vývoj diskontní sazby ČNB

Datum	Diskontní sazba v %
03. 08. 2018	0,25
27. 09. 2018	0,5
02. 11. 2018	0,75
03. 05. 2019	1
07. 02. 2020	1,25
17. 03. 2020	0,75
27. 03. 2020	0,05
01. 10. 2021	0,5
05. 11. 2021	1,75
23. 12. 2021	2,75
04. 02. 2022	3,5
01. 04. 2022	4
06. 05. 2022	4,75
23. 06. 2022	6

Zdroj: Česká národní banka (2022), vlastní zpracování

Co tedy můžeme v realitách skutečně očekávat v roce 2023? Benkovičová (2022) předpokládá, že trh má k propadu cen nejbližší za poslední roky. Pravděpodobně v České republice nenastane žádný dramatický pokles cen o vyšší desítky procent. Změnu ale očekává v chování Čechů, kdy budou stále častěji upřednostňovat nájemní bydlení před vlastním. Vývoj jakékoli krize ale není možné přesně předpovědět, proto ukáže až čas, kam nás nastávající krize dostane.

### 3.6 Práce realitního makléře

Vzhledem k tématu této bakalářské práce bude tento pojem vysvětlen nad rámec toho, co již bylo definováno výše. Koupě nebo prodej nemovitosti není jednoduchá záležitost. Navíc se jedná o činnost, kterou většina z nás nedělá každý den. Proto je podle mého názoru vhodné tuto činnost svěřit do rukou profesionálů, kteří se v této oblasti pohybují každý den a vědí, co dělají. V následující kapitole se podíváme blíže na práci realitního makléře.



Činnost realitních makléřů část veřejnosti znevažuje. Unger (2022) na svém blogu uvádí, že práce realitního makléře rozhodně nespočívá pouze v nafocení nemovitosti a hezkých úsměvů při prohlídkách. „Kompletní servis zahrnuje přípravu nemovitosti k prodeji, Home staging, 3D scan nemovitosti, videoprohlídku, profesionální nafocení, správné ocenění, inzerci, propagaci na sociálních sítích, jednání se zájemci, vyjednávací schopnosti, právní služby a další servis až po předání nemovitosti. Další služby mohou zahrnovat také úklid, sekání trávy, vyklízení nebo stěhování. V průběhu spolupráce makléř majitele informuje o stavu prodeje, počtu prohlídek, počtu vážných zájemců a případných nabídkách na vyjednávání o ceně.“ (Unger, 2022). Tato definice zahrnuje i moderní nástroje a pojetí práce realitního makléře.

### **3.7 Aktuální trendy na realitním trhu**

V předchozí kapitole byly zmíněny některé z nástrojů, které realitní makléři používají pro prodej nemovitosti. Kučera (2019) ve své publikaci uvádí, že následující činnosti jsou pro moderního realitního makléře naprostou povinností:

**Home staging a profesionální fotky** – jedná se o činnost, která připravuje nemovitost na focení. Specializovaná firma do nemovitosti přiveze vybavení, nábytek nebo například květiny a celá nemovitost je pak na profesionálních fotografiích mnohem atraktivnější. U některých dodavatelů této služby je možné zakoupit i uchování tohoto vybavení, které pak může v nemovitosti zůstat i po dobu prohlídek zájemci. „Pokud je dobře nastavená cena, pak s home stagingem, s tím prvním dojmem, jde prodej o 50 % rychleji. U home stagingu hovoří statistiky obecně také o tom, že se nemovitost prodá o zhruba 7–10 % výhodněji než bez něj.“ (Kučera, 2019, s. 10)

Aktuálním zlepšením home stagingu je virtuální staging, který funguje na principu grafické úpravy fotografie. Pro laika je rozdíl mezi takto upravenou fotografií a neupravenou fotografií zanedbatelný.

Obr. 3-1 Vzor virtuálního home stagingu



Zdroj: Tomáš Kučera (2023)

## Půdorysy

„Je náčrt, který zobrazuje pomyslný vodorovný řez budovou a ze kterého lze vypočítat rozmístění místností v nemovitosti, rozmístění dveří a oken, výměry místností, materiál, tloušťku stěn apod. Vícepatrové budovy disponují půdorysem pro každé podlaží.“ (Banky 2023).

Pokud nabízená nemovitost obsahuje půdorys, je pro případného zájemce mnohem jednodušší se v celé nemovitosti zorientovat.

Obr. 3-2 Vzor půdorysu



Zdroj: Tomáš Kučera (2023)

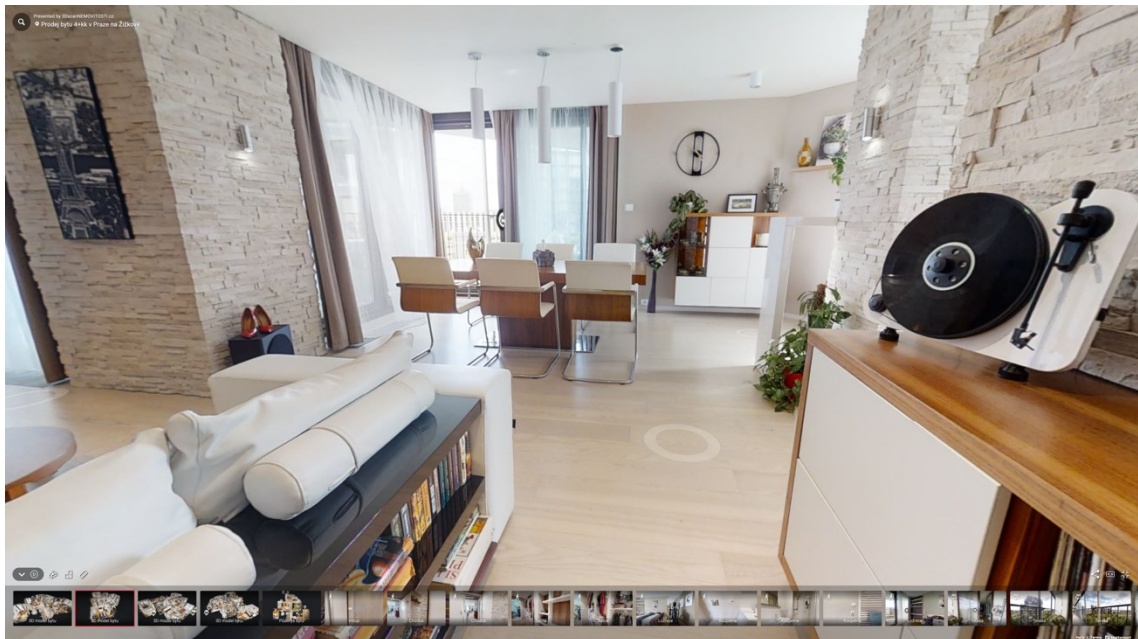
### 3D scan nemovitosti

Mahdjoubi a kolektiv (citovaný v (Ahmed a kol., 2021, s. 348) uvádějí, že 3D skenery lze využít k zachycení interiéru i exteriéru budov za účelem vytvoření přesných 3D modelů, které umožňují virtuální prohlídky a uchování dat o budovách (například rozměry místností, pozn. autora).

Jedná se tedy o kombinaci hardwarové a softwarové technologie, která umožňuje naskenovat nemovitost a převést do modelu, který může být umístěn například na inzertních serverech či na osobních stránkách realitního makléře.

Kučera (2019) uvádí, že díky 3D scanu nemovitosti se dokáže kupující mnohem lépe zorientovat v nemovitosti. Některé detaily, na které třeba zapomenl při prohlídce fyzické, si může prohlédnout z pohodlí domova. Funguje to ale i obráceně – díky 3D scanu nemovitosti se kupující může na fyzickou prohlídku připravit z domova a na té fyzické se pak zaměřit na konkrétní detaily. Ahmed a kol. (2021) mimo jiné uvádějí, že proces skenování probíhá pomocí speciálního skeneru, který kombinuje technologii optickou a laserovou. Budovu je potřeba nejprve naskenovat a poté následuje softwarová úprava získaných dat. Dle autorů existuje speciální software, který je schopen tuto činnost provádět.

Obr. 3-3 - Prohlížení nemovitosti pomocí 3D scanu



Zdroj: Tomáš Kučera (2023)

## **Videoprohlídky**

Kučera (2019) považuje videoprohlídky v dnešní době za velmi důležitý nástroj, který neslouží pouze pro inzerci na realitních serverech, ale také pro publicitu na internetu, placené reklamy a obsah na sociálních sítích.

## **Stránka nemovitosti**

„Je to jedna jediná stránka, která nabízí pouze jednu konkrétní nemovitost. Na stránce je často vloženo více informací, než nabízejí klasické realitní inzertní servery. Stránka má jedinečnou webovou adresu.“ (Kučera 2019, s. 33)

## **Reklama na sociálních sítích**

Reklamy na sociálních sítích mohou být pro realitní makléře užitečné, protože umožňují cílit na specifickou skupinu lidí, například na skupinu se zájmem o nákup nemovitosti v konkrétní lokalitě. Kromě toho lze tímto prostředkem budovat mezi lidmi v okolí povědomí o činnosti konkrétního realitního makléře.

Kučera (2019) uvádí, že hlavní výhodou reklamy na sociálních sítích je její nízká nákladovost. Uvádí, že propagace příspěvku může stát pouze 100 Kč. Za tak malé peníze nelze pořídit žádnou z off-line reklam (plakát, letáky, billboardy apod.). Samozřejmě je možné za reklamu na sociálních sítích platit i daleko větší částky. Vše se dá přizpůsobit tak, aby rozpočet odpovídal potřebám realitních makléřů.

## **Osobní webové stránky**

Kučera (2019) uvádí, že vlastní webové stránky jsou mimo jiné důležité především proto, aby byl realitní makléř dohledatelný. Pokud platí opak, působí v očích jeho potenciálních klientů, kteří se rozhodují, komu svěří prodej nemovitosti, jako nedůvěryhodný. Tato situace by mohla nastat v případě, že na někoho dostaneme doporučení. Pokud není dohledatelný na internetu, tak je možné, že na potenciální prodávající bude působit nedůvěryhodně.

## **4 Analýza vzdělávání realitních makléřů**

Pro účely této bakalářské práce byla vybrána společnost Malina 2012 s.r.o., která v České republice a na Slovensku vzdělává realitní makléře. Tato společnost byla vybrána z toho důvodu, že se jedná o kvalitní společnost, od které bylo možné, díky autorově úzké spolupráci se společností, získat relevantní informace pro tuto práci. Informace v této kapitole pochází z autorova vlastního poznání.

### **4.1 Základní informace o společnosti**

Společnost Malina 2012 s.r.o. je významným hráčem na trhu v oblasti vzdělávání realitních makléřů avšak pro veřejnost z řad realitních makléřů je známá pod jménem Chytrý makléř, což je značka, pod kterou vystupuje. Jedná se o vzdělávací institut v oblasti realit.

Společnost byla zapsána do obchodního rejstříku 19. listopadu 2012 a jejím současným jediným jednatelem je Tomáš Kučera. Jedinou společnicí společnosti je Hana Benešová.

Od svého vzniku se společnost primárně zaměřuje na poskytování kvalitního a komplexního vzdělání, které umožňuje získat potřebné znalosti a dovednosti pro úspěšné působení v oblasti realit. Institut Chytrý makléř se specializuje na vzdělávání realitních makléřů, kteří se věnují prodeji i pronájmu nemovitostí a nabízí celou řadu kurzů, seminářů a tréninků, které umožňují získat potřebné odborné znalosti a praktické zkušenosti v oblasti realit.

Veškeré kurzy jsou vedeny odborníky s dlouholetou praxí v oboru, kteří dokáží předat své zkušenosti a know-how svým studentům.

Kurzy a semináře probíhají jak prezenčně, tak on-line a jsou koncipovány tak, aby studenti získali praktické zkušenosti, které jim umožní úspěšně působit v oboru realit. Kurzy jsou také zaměřeny na zlepšení komunikačních dovedností, které jsou pro realitního makléře nezbytné. Vzdělávání u společnosti Malina 2012 s.r.o. je velmi oblíbené a získalo si uznání mezi studenty i odbornou veřejností. Společnost disponuje moderními vzdělávacími metodami a využívá nejnovějších technologií, což umožňuje studentům získat co nejefektivněji potřebné znalosti. Společnost se snaží poskytovat svým zákazníkům co nejvyšší kvalitu služeb a důkladně poradit při řešení jejich požadavků.

## **4.2 Aktivity společnosti a způsoby vzdělávání**

Společnost Malina 2012 s.r.o. se věnuje profesnímu dalšímu vzdělávání realitních makléřů prostřednictvím svého vzdělávacího institutu Chytrý makléř. Tento typ vzdělávání může probíhat jak v on-line, tak prezenční formě. Tato společnost pro vzdělávání využívá obě dvě formy vzdělávání s tím, že převládá on-line forma výuky.

V rámci vzdělávání se společnost věnuje různým typům kurzů, webinářů, seminářů a také poskytuje služby na základě předplatného.

### **4.2.1 Kurzy**

Od svého vzniku se společnost primárně zaměřuje na poskytování kvalitního a komplexního vzdělání, které umožňuje získat potřebné znalosti a dovednosti pro úspěšné působení v oblasti realit. Institut Chytrý makléř se specializuje na vzdělávání realitních makléřů, kteří se věnují prodeji i pronájmu nemovitostí a nabízí celou řadu kurzů, seminářů a tréninků, které umožňují získat potřebné odborné znalosti a praktické zkušenosti v oblasti realit.

Veškeré kurzy jsou vedeni odborníky s dlouholetou praxí v oboru, kteří dokáží předat své zkušenosti a know-how svým studentům.

Kurzy a semináře probíhají jak prezenčně, tak on-line. Prezenční školení mají svá pozitiva oproti on-line školením, jako například lepší interakce se studenty, lepší zpětná vazba nebo networking před začátkem, po skončení nebo během přestávek, který u on-line školení téměř neexistuje. V on-line verzi se jedná buď o již natočené kurzy nebo kurzy, které probíhají v určitém termínu a jsou tedy vysílány živě. Často se jedná i o vícedenní kurzy.

Společnost Malina 2012 s.r.o. v současné době přesto upřednostňuje on-line kurzy. Je to zejména z důvodu flexibility, nižších nákladů a možnosti záznamu, díky kterému si mohou studenti kdykoliv zpětně prohlédnout, co bylo na školení řečeno a co nestihli zpracovat. Dalším důvodem je možnost rekapitulace již natočených kurzů s nižšími náklady.

Mimo výše uvedeného společnost využívá i hybridní výuku, kdy část kurzu probíhá v on-line prostředí a část probíhá prezenčně.

Veškeré kurzy jsou koncipovány tak, aby studenti získali praktické zkušenosti, které jim umožní úspěšně působit v oboru realit. Kurzy jsou také zaměřeny na zlepšení komunikačních dovedností, které jsou pro realitního makléře nezbytné, nebo na aktuální legislativní změny. Ty jsou velmi důležité pro všechny realitní makléře, protože musejí být vždy připraveni na takovéto změny v zákonech a nařízeních. Tento typ kurzů je koncipován tak, aby studenti byli informováni o všech novinkách v oblasti realit a byli schopni se rychle přizpůsobit novému prostředí.

Vzdělávání u institutu Chytrý makléř je velmi oblíbené a získalo si uznání mezi realitními makléři. Velkým plusem společnosti je to, že je nestranné a umožňuje vzdělávání všem realitním makléřům, ať už mají svou vlastní realitní kancelář, nebo spolupracují s některou z větších realitních společností, jako je například Remax, M&M Reality a další.

#### **4.2.2 Služby na bázi předplatného**

Společnost také provozuje služby na bázi předplatného. Tyto služby společnosti zajišťují pravidelný tok peněz pro zajištění jejího fungování. Veškeré jednorázové aktivity společnosti (kurzy, webináře, ...) mají mimo jiné za cíl přivádět nové uživatele do níže uvedených služeb na bázi předplatného.

**Klub Chytrý makléř** sdružuje komunitu realitních makléřů, majitelů realitních kanceláří a odborníků, kteří chtějí růst a sdílet své know-how s ostatními členy klubu. Jedná se tak o obchodní příležitost pro makléře, kteří chtějí být v kontaktu se svými kolegy v oboru a stále se učit nové věci. Setkání probíhá jednou týdně on-line a také zpravidla jednou ročně prezenčně.

Pokud má kdokoli zájem o členství v klubu, musí projít schvalovacím procesem anebo získat pozvánku od kteréhokoli člena klubu. Díky tomu si společnost udržuje kontrolu nad tím, kdo je součástí této komunity.

**Balíček sociální sítě** je služba určená pro realitní makléře, která se stará o jejich prezentaci na sociálních sítích Facebook a LinkedIn. Cílem této služby je plnit sociální sítě atraktivním obsahem z oblasti realit. Služba zahrnuje minimálně 5 příspěvků týdně, dále pak optimalizaci již existujících profilů na sociálních sítích, jejich úpravu a možnost konzultace s odborníky na marketing na sociálních sítích.

Obrázek 4-1 - Ukázka příspěvku



Zdroj: Milada Vejtasová, Profimakléřky sro (2023)

**Chytrý makléř TV** je on-line televize pro realitní makléře. Živá vysílání jsou zdarma, přístup k archivu všech proběhlých vysílání je možný za měsíční nebo roční poplatek.

Vysílání této on-line televize pro makléře obsahuje nejen informace z oblasti realit, ale také tipy i inspirace z různých oblastí, například osobnostní rozvoj, nebo obchodní strategie.



**Chytrý web makléře** je aplikace, která není provozovaná společností Malina 2012 s.r.o., ale společností Tomawell s.r.o., ve které má společnost Malina 2012 s.r.o. 50% podíl. Princip této aplikace spočívá v tom, že nabízí realitním makléřům možnost vytvořit a používat přesně ty nástroje, které pro svoji činnost v on-line světě potřebují.

Mezi tyto nástroje se řadí především web s automatickým obsahem, nástroj pro e-mail marketing, neomezené množství vlastních webových stránek pro nabízené nemovitosti, technické řešení pro prodej nemovitostí formou aukce, automatické propojení na sociální sítě a odhady tržních cen nemovitostí, které mohou sloužit i při náborové schůzce s potenciálními klienty.

Aplikace Chytrý web makléře se neustále vyvíjí a přizpůsobuje realitnímu trhu. To zaručuje, že realitní makléři v aplikaci najdou i do budoucna to, co v on-line světě budou potřebovat. V současné době je provozovaná v České republice a na Slovensku. Společnost však plánuje v brzké době také expanzi do dalších států.

## 5 Výzkumná část

Pro účely tohoto výzkumu byl zvolen polostrukturovaný rozhovor (interview) vždy mezi moderátorem výzkumu (autorem práce) a příslušným respondentem. Výzkumná část je rozdělena na část s rozhovory s realitními makléři a na část, kde je rozhovor proveden se zakladatelem institutu Chytrý makléř.

Cílem první části šetření je srovnat využívání moderních informačních technologií při práci a vzdělávání realitních makléřů a ověřit, jak moderní informační technologie ovlivňují vzdělávání a práci realitních makléřů. Dle teoretických poznatků získaných v předchozích částech práce by se u respondentů měla lišit míra i způsoby používání informačních technologií u realitních makléřů podle věku i podle toho, jak jsou zdatní v používání informačních technologií.

Druhá část výzkumné části má za cíl porovnat nabídku institutu Chytrý makléř s poptávkou po vzdělávání na trhu v oblasti realit.

### 5.1 Charakteristika rozhovorů

Metodika výzkumu byla provedena na základě publikace *Základy metodologie výzkumu* (Eger & Egerová, 2022).

Autor práce zvolil polostrukturovaný rozhovor. Důvodem je to, že díky tomuto typu rozhovoru je možné získat od respondentů jednoznačné odpovědi na otázky, podobně jako v případě strukturovaného rozhovoru. Tyto odpovědi je možné snadněji zpracovat a porovnávat mezi sebou. Zároveň je možné využít i výhody nestrukturovaného rozhovoru. To zahrnuje zejména zkoumání tématu více do hloubky a možnost aktivně přizpůsobovat rozhovor podle vývoje diskuse.

Autor měl tedy předem připravené otázky, které pokládal všem respondentům a tyto otázky dále rozvíjel o další, aby bylo možné získat doplňující informace.

Stěžejní částí designu výzkumu je příprava struktury rozhovoru a hlavních otázek, od kterých se následně odvíjí celý rozhovor. Autor výzkumu upřednostnil jako prostředek sběru dat rozhovor přes platformu Google Meet. Hlavní výhodou tohoto prostředku je to, že nepředstavuje pro respondenty ani moderátora závislost na místě a do určité míry snižuje i závislost na čase, protože odpadá nutnost dojíždění jedné, druhé nebo obou stran na určité místo.

Pro účely rozhovoru s makléři byli vybráni tři respondenti různého věku, znalostí v oblasti IT a zkušenosti v realitách, viz tabulka níže. Tyto respondenty autor výzkumu nevybíral náhodně, ale záměrně, aby do výzkumu zahrnul více pohledů a rozmanité názory. Různorodost pohledů pomáhá lépe pochopit, jak se postoje liší v závislosti na věku, znalostech a zkušenostech respondentů. Tímto způsobem je výzkum komplexnější, což umožňuje získat hlubší a bohatší poznatky o zkoumaném tématu. Čas rozhovoru nebyl nijak omezen. Všechny rozhovory trvaly v rozmezí 30–45 minut.

Tabulka 5-1 Dobrý mix respondentů

Respondent	Věk	Počet let zkušeností	Pohlaví	Lokalita	Úroveň IT
A	37	14	Muž	Plzeň	Pokročilý uživatel
B	29	3	Muž	Praha	Běžný uživatel
C	54	29	Žena	Zlín	Podprůměrná uživatelka

Zdroj: Vlastní zpracování (2023)

## 5.2 Průběh a vyhodnocení rozhovorů s realitními makléři

Rozhovory s realitními makléři byly členěny na dva ucelené bloky. První blok otázek se týkal informačních technologií při práci realitních makléřů a druhý se týkal dalšího vzdělávání realitních makléřů. Data byla následně kvalitativně vyhodnocena.

### 5.2.1 Blok A – Informační technologie při práci realitních makléřů.

Úvodní fáze rozhovoru probíhala se všemi respondenty totožně. Po navázání spojení a kontrole zvuku i obrazu proběhlo seznámení respondenta s tématem, průběhem a účelem rozhovoru. Nastíněn byl také předpokládaný čas rozhovoru 30-45 minut.

#### **Jak do vaší práce zasahují informační technologie?**

V první otázce měli respondenti nastínit, jak používají informační technologie při jejich práci. Všichni respondenti informační technologie využívají. Rozdíly však bylo možné najít v míře jejich využívání i v účelu, pro který informační technologie využívají. To odpovídá poznatkům z teoretické části práce, že jednotlivé věkové generace využívají informační technologie různými způsoby.

Respondentka C uvedla, že nemá chuť se učit nové věci, o inzerci na realitních serverech se jí stará asistentka, a pokud je na nich něco potřeba nastavit, ráda využije telefonické podpory inzertních serverů. Na závěr této otázky došlo k tomu, že respondentka C přiznala, že role informačních technologií je v dnešním světě významná: „Postupně začínám cítit, že hlavně pro vás mladé, jsou tyto technologie stěžejní.“

Zcela odlišně informační technologie ve své práci vnímá respondent A, který uvedl, že informační technologie vnímá především jako prostředek komunikace s klienty a uvedl: „Komunikací myslím i to, že klientům potřebujeme formou inzerce odkomunikovat naše služby.“

Respondent B uvedl, že informační technologie jsou všude kolem, tudíž se je snaží využívat i pro svou práci jak jen může a snaží se, aby technologie jako například 3D scan nemovitosti nebo videoprohlídky byly standardem jeho práce.

### **Jaké konkrétní aplikace nebo programy anebo zařízení používáte při své práci a jak vám pomáhají?“**

Respondentovi A tato otázka nebyla položena, jelikož na tuto otázku odpověděl v rámci předešlé otázky, kdy řekl, že ke svojí práci začíná stále více používat telefon zejména z toho důvodu, že má mnohem více funkcí než dříve. Při dobrém osvětlení dokáže nahradit profesionální fotoaparát, či s ním lze pomocí speciálního senzoru vzdálenosti zaměřit délku stěn v nemovitosti a se softwarovou podporou vytvořit i půdorys jakékoli nemovitosti. Zároveň dodal, že to ale není dokonalé a toto řešení funguje pouze, pokud je nemovitost zcela prázdná a u zdí není žádný nábytek. Kromě výše uvedeného používá také kancelářské aplikace, komunikační platformu Asana, programy pro editaci fotografií a videí a v neposlední řadě specializované aplikace pro realitní makléře, pomocí kterých je možné určit cenu nemovitosti (Cemap nebo Valuo) nebo exportovat nemovitosti na inzertní servery (Realman).

Odpověď respondenta B na tuto otázku byla odlišná. Pracuje totiž pro jednu z velkých sítí realitních kanceláří. Ti poskytují makléřům podporu jak po stránce administrativní, personální, tak softwarové. Využívá tedy programy, které byly vyvinuté na míru pro tuto realitní síť. Software, který využívá, obsahuje vše, co potřebuje a nevyhledává tak žádné další nástroje. Následně tomuto respondentovi byla položena doplňující otázka, díky které bylo zjištěno, co vše tento software obsahuje. Jedná se o komplexní systém, který provádí realitní makléře všemi kroky od náběru nemovitosti, prohlídky až po prodej samotný.

V aplikaci jsou moduly, které reprezentují jednotlivá stadia při prodeji nemovitosti. Respondent zmiňoval 2 moduly. V modulu „náběr“ makléř zadá veškeré údaje o nemovitosti a obratem se mu objeví seznam poptávajících zájemců z databáze společnosti, odhad ceny nemovitosti a porovnání cen z nemovitostí v okolí. V závěru této fáze systém vygeneruje potřebné právní dokumenty k uzavření smluvního vztahu mezi zprostředkovatelem prodeje a prodávajícím. Tyto dokumenty je možné stvrdit elektronicky a odpadá tak nutnost dokumenty tisknout. V druhém zmiňovaném modulu „prohlídka“ může připravit a prezentovat zájemcům o nemovitost okolí nemovitosti, cenu nemovitosti v porovnání s ostatními nemovitostmi v okolí a také 3D vizualizace. To respondent oceňuje zejména v případě, kdy je nemovitost vystěhovaná či před rekonstrukcí. V poslední fázi prohlídky je možné vygenerovat rezervační smlouvu a připravit i podklady pro zajištění financování včetně propočtu možností výše splátek či doby splácení. Z dalších finančních produktů je možné zobrazit kalkulaci pojištění nemovitosti i domácnosti. I tyto činnosti probíhají výhradně elektronicky.

Respondentka C uvedla, že používá denně hlavně e-mail pro komunikaci s klienty, zasílání smluv a dalších podkladů. Nevlastní ani chytrý telefon, který, jak přiznala, by jí ušetřil hledání v neznámých oblastech. Po této odpovědi byla položena rozšiřující otázka, která se týkala používání běžných kancelářských programů, jako je například Word. Na tuto otázku respondentka odpověděla: „Ve Wordu umím pracovat, mám připravené vzory a vždy to upravím, vytisknu a pošlu klientům e-mailem.“ Z této odpovědi se dá vyvodit, že respondentka C pracuje skutečně pouze s tím, co je pro ni nutné.

### **Jaké máte zkušenosti s 3D scanem nemovitostí? Je efektivní při prodeji nemovitostí a pomáhá i při náboru nových zakázek?**

Tato otázka se týkala kombinaci softwaru a hardwaru na skenování prostoru zpravidla uvnitř nemovitosti, tzv. 3D scan nemovitosti. Všichni 3 respondenti věděli, o jaký nástroj se jedná a jak funguje, nicméně jejich odpovědi se značně lišily.

Respondent A uvedl, že v 3D scanu nemovitosti efektivnost jak z pohledu náboru nových zakázek, tak z pohledu prodeje nemovitosti. „Děláme to u všech nemovitostí. Díky tomuto nástroji si mohou zájemci prohlédnout nemovitost jak před prohlídkou, tak i po ní. Mohou se tak vrátit k určitým detailům, které během prohlídky nepostřehli – na prohlídce je totiž moc informací, které musejí klienti vstřebat“, dodává. Efektivitu

z hlediska nábora nových zakázek vidí v tom, že dokáže přilákat nové klienty díky tomu, že u všech nemovitostí dělá něco, co jiní realitní makléři nedělají.

Realitní makléř, respondent B tento nástroj používá, ale přínos nevidí. Na otázku odpověděl: „Chci být moderní makléř, proto některé nemovitosti skenuji, ale žádnou zpětnou vazbu na to nemám. Přínos v tom, na rozdíl od 3D vizualizací, tedy nevidím.“

Názor respondentky C byl následující: „Kolegové to používají, já si prostě myslím, že nemovitost nekupuje člověk každý den a vždy se na ní bude chtít jít podívat osobně. Proto mi to nedává smysl.“

### **Jaké jsou pro vás bariéry při používání informačních technologií při práci realitního makléře?**

Poslední otázka prvního bloku rozhovorů se týkala bariér, které mohou zneprůjemnit či znemožnit používání informačních technologií.

Respondent A uvedl, že žádné bariéry necítí, a pokud se chce něco nového naučit, tak se to naučí. Zároveň dodal, že ve společnosti všeobecně tento typ gramotnosti chybí, a pokud přijímá nové spolupracovníky, tak je musí učit mimo speciálních programů pro realitní makléře i základním počítačovým dovednostem, jako je práce s kancelářskými aplikacemi.

Respondent B uvedl: „V mém případě jde jen o to, abych ve správný okamžik klikl na správnou ikonu v tabletu. Ta podpora ze strany firmy je skvělá, a pokud umí člověk s tabletem a rozumí své profesi, nevidím žádnou bariéru.“ Dále respondent zmínil, že s tímto mají problém spíše jeho starší kolegové, kteří by nejraději veškeré dokumenty tiskli.

Respondentka C na tuto otázku odpověděla: „Za mě je to určitě složitost, neustálý vývoj. Prostě na to nestačím, nebaví mě to a nechci se to učit. Raději se věnuji své skutečné profesi a například to sdílení inzerátů na inzertní portály pro mě dělá asistentka.“

Po odpovědích respondentů na poslední otázku byla dána možnost pro respondenty cokoli dodat k tématu informačních technologií při práci realitních makléřů. Pouze respondent A dodal, že studuje možnosti, které nabízí v současné době umělá inteligence. Již plně nahradil umělou inteligencí ruční psaní textů do inzerce. Vše probíhá tak, že do zadání napíše informace o nemovitosti a umělá inteligence připraví text jak na inzertní servery, tak i na sociální síť.

### **5.2.2 Blok B – Vzdělávání realitních makléřů**

Otázky v tomto bloku mají za cíl analyzovat, jak se realitní makléři vzdělávají, co jim na různých formách vzdělávání vyhovuje a co by naopak změnili.

#### **Jak se vzděláváte v rámci realitní činnosti a jaké jsou pro vás hlavní zdroje informací?**

Respondent A uvedl, že když jako realitní makléř začínal, tak navštěvoval všechna školení a kurzy, na které narazil, protože to opravdu potřeboval. Převážně to byly kurzy od Asociace realitních kanceláří a institutu Chytrý makléř. Kurzy a školení první zmiňované společnosti však nebyly tak prospěšné, jako kurzy u institutu Chytrý makléř, které ho v začátcích podpořily více. V současné době také studuje obor Master of real estate na Vysoké škole finanční a správní. Po doplňující otázce, proč se rozhodl tento obor studovat, uvedl, že si chtěl rozšířit svůj obzor a načerpat novou inspiraci jednak pro svou práci, tak pro rozvíjení vlastního týmu realitních makléřů. Nicméně tento respondent měl výhrady k samotnému obsahu kurzu. „Nenaučil jsem se tam zatím ale nic, co bych ze své praxe a vzdělávání nevěděl,“ uvedl respondent A.

Respondent B se nejraději vzdělává tím, že sleduje konkurenci. „Beru to jako příležitost, jak zavést nové postupy a vylepšit ty stávající. Také se snažím hodně sledovat především zahraniční trhy.“

Respondentka C uvedla, že si občas pořídí vstupenku na setkání makléřů a čerpá informace z médií.

#### **Kolik hodin měsíčně strávíte vzděláváním v oboru realit a jaké procento tohoto času tvoří on-line vzdělávání?**

Čas, který stráví respondenti A a B vzděláváním v oboru realit je podobný, kolem 30 hodin měsíčně. Liší se ale procento času strávené on-line vzděláváním. U respondenta A je to pouhých 10 % a u respondenta B je to 80 %. Tuto odpověď je možné vysvětlit tím, že se oba respondenti momentálně vzdělávají jinými způsoby.

Respondentka C odpověděla následovně: „Není to pravidelné, ale měsíčně to bude přibližně 5 hodin i s těmi články. Online vzdělávání nevyhledávám.“

### **Vzděláváte se i v jiných disciplínách mimo obor „realit“? Například podnikatelské či manažerské dovednosti, účetnictví, time-management, ...**

Respondent A uvedl, že má za sebou vyšší desítky, možná stovky odborných kurzů, které byly různorodé z pohledu témat. Nyní se soustředí hlavně na studium výše zmiňovaného celoživotního studijního programu, kde jsou zahrnuta i některá témata jako například obchodní dovednosti či zpracování dat a time-management. Zároveň ale dodal: „Rozhodně nekončím, svět kolem nás se pořád vyvíjí a já musím jít neustále vpřed, abych byl krok napřed před konkurencí.“

Respondent B má sice méně zkušeností, ale přístupem ke vzdělávání je dle jeho slov velice aktivní. Má vystudovanou vysokou školu s ekonomickým zaměřením a zajímá se hlavně o oblast seberozvoje, ve kterém se aktivně vzdělává.

Respondentka C uvedla, že z její vlastní zkušenosti ví, že určité služby je vhodné předat zkušenějším. Některé služby tedy outsourcuje nebo deleguje. Jako příklad uvedla účetnictví.

### **Pokud si koupíte on-line vzdělávací kurz, dokončíte ho poté?**

Tato otázka nebyla položena vzhledem k předchozí odpovědi respondentce C. Respondent A uvedl, že je za jeho praxi určitě větší počet on-line kurzů, které nedokončil než počet nedokončených kurzů, na které musel fyzicky dorazit. Podle jeho názoru je zásadním rozdílem to, že v rámci on-line kurzu neexistuje vedení od vyšší autority lektora. Pokud zjistí, že je k on-line kurzu navíc záznam, často tento kurz odloží a raději se věnuje akutní práci než vzdělávání. Často se také stane, že na kurz úplně zapomene či ztratí motivaci kurz dokončit.

Na základě této odpovědi byla respondentovi položena doplňující otázka: „Existuje něco, co by vás přimělo dokončit on-line kurz?“ Jeho odpověď byla, že by to musel být individuální přístup lektora, jako například dokončení určitých dílčích úkolů, které by musel splnit.

Odpověď respondenta B byla následující: „Pokud si pořídím jakýkoli kurz a je jedno, jestli probíhá on-line nebo ne, dokončím ho. Investované peníze se snažím co nejvíce využívat, a proto si kurzy pečlivě vybírám.“



**Institut Chytrý makléř vzdělává makléře, ať už formou pravidelných setkání v rámci Klubu Chytrý makléř, tak v rámci kurzů, které jsou vždy na určité téma nebo reflektují novinky na realitním trhu (nové nástroje, technologie nebo třeba legislativní změny). Využil/a jste někdy jejich služeb? Pokud ano, jakých?**

Všichni respondenti znají institut Chytrý makléř.

Respondenti A a B využívají služby více aktivně, než respondentka C. Ta odpověděla následovně: „Ano, institut Tomáše Kučery znám, je hodně aktivní. Klub chytrý makléř zní jako dobrá myšlenka, bohužel je on-line. Sama jsem využila živých kurzů v Praze, když se probíralo zhodnocení trhu nebo nový AML zákon. To bylo prospěšné. Přejde mi škoda, že institut Chytrý makléř nepořádá častěji kurzy v živém světě a orientuje se hlavně na internet.“

Respondentovi A přijde nejprospěšnější setkávání s kolegy a odborníky v rámci Klubu Chytrý makléř, na druhé místo pak radí dlouhodobější on-line kurzy a na poslední místo kurzy, které se dají koupit jako záznam, Respondent B odpověděl: „Všechny služby mají něco do sebe, mají své výhody i nevýhody“.

**Co vám při vzdělávání na realitním trhu aktuálně chybí?**

Respondent A uvedl, že by odpověděl zcela jinak, pokud by byl začínající makléř. Nyní se už považuje za pokročilého realitního makléře a momentálně se dostává do fáze, kdy by rád i on vzdělával realitní makléře a snaží se zaučovat nové realitní makléře v jeho realitní kanceláři. Z tohoto úhlu pohledu by byl rád, kdyby se mohl vzdělávat v problematice toho, jak vzdělávat realitní makléře a jak budovat svůj realitní tým. Všechny kurzy jsou podle jeho slov spíše pro obecné budování týmů, ale jeho obor realit je více specifický a ne všechny poznatky jdou implementovat i v jeho praxi.

Respondent B uvedl, že mu momentálně chybí více setkání „naživo“, která se sice konají, ale málo často. Ocenil by je hlavně z toho důvodu, že by se více potkával se svými kolegy z oboru a mohl by si s nimi vyměňovat informace a zkušenosti.

Respondentka C zdůraznila odpověď z předchozí otázky a znovu uvedla, že jí chybí více kurzů, které by se pořádaly na určitém místě.

I v tomto bloku měli všichni respondenti možnost se na konci vyjádřit, jestli by rádi něco ke vzdělávání realitních makléřů doplnili. Žádný z respondentů však nic nedodal a rozhovory tak byly ukončeny.

### **5.3 Průběh rozhovoru se zakladatelem institutu Chytrý makléř**

Rozhovor se zakladatelem institutu Chytrý makléř, Tomášem Kučerou, proběhl také ve dvou blocích. První blok rozhovoru se týkal institutu Chytrý makléř, druhý blok rozhovoru se týká sdílení nejlepší praxe práce realitního makléře.

#### **Co vás přimělo k založení institutu Chytrý makléř?**

Zakladatel institutu působil 8 let jako člen rady Asociace realitních kanceláří České republiky, kde měl na starosti oblast vzdělávání. Jelikož zaznamenával velkou poptávku po vzdělávání, tak se rozhodl založit tento vzdělávací institut. Hlavním podmínkou k založení institutu Chytrý makléř bylo neefektivní vzdělávání ze strany Asociace realitních kanceláří. Hlavním cílem zakladatele bylo, aby každý student a absolvent odcházel po absolvování jakéhokoli kurzu chytřejší. Tak vznikl i název institutu. S tímto záměrem začal tvořit vzdělávací programy, které byly inspirované zahraničními trhy a v České republice nebyly vůbec běžné. Vše, co zakladatel institutu učí své studenty, zároveň používá. Nástroje a metody jsou tedy podloženy jeho praxí v oboru realit.

#### **Jaké jsou obecné překážky při práci realitního makléře? Jak je vzdělávání pomáhá překonávat?**

„Realitní makléř je multifunkční osoba. Jedná se o kombinaci obchodníka, psychologa, stavaře, právníka a mediátora. Zdaleka ne každý je schopen tyto činnosti zkombinovat na dostatečné úrovni, aby byl úspěšný,“ uvedl na úvod. Za nejdůležitější věc, kterou musí realitní makléři zvládnout, považuje neustále se rozvíjet jednak v oblasti realit, tak v oblasti informačních technologií. Za důležité také považuje to, aby se o realitním makléři a způsobech jeho práce dozvědělo a pravidelně dozvíдалo (například určitou formou automatické komunikace) co největší množství lidí. Čím více lidí totiž o realitním makléři ví, tím je větší pravděpodobnost, že právě jemu lidé svěří prodej své nemovitosti. Na závěr své odpovědi dodal: „Rozdíl mezi úspěšnými a neúspěšnými realitními makléři je primárně v tom, že o těch úspěšných ví dostatečné množství lidí.“

#### **Jaké jsou aktuální trendy ve vzdělávání realitních makléřů?**

„Žijeme ve 21. století. Z toho vyplývá, že je zájem primárně o vzdělávání rychlou a efektivní formou, tedy on-line.“ Dále zakladatel institutu dodává, že v začátcích institutu Chytrý makléř před 8 lety probíhalo 90 % vzdělávání živou formou, kdy studenti museli dorazit v určitý čas na určité místo. Dle jeho slov je tento trend v současné době

přesně opačný. Tento trend se prohloubil především v době celosvětové pandemie onemocnění COVID-19. Do nedávné doby probíhalo vzdělávání on-line tak, že bylo zveřejněno určité video, které si mohli účastníci kurzu pustit kdykoli. Nyní je však trend takový, že je do kurzů zapojováno více interaktivních prvků. Lektori tak mají prostor a možnost zodpovědět konkrétní dotazy a problémy studentů. Po této odpovědi byla respondentovi položena doplňující otázka, která měla za úkol zjistit, jaké jsou výhody vzdělávání, při kterém se realitní makléři setkají s ostatními kolegy a lektory na určitém místě. „Určitě je větší šance, že realitní makléři toto školení absolvují. Přece jen se k tomu váže nějaký určitý termín a místo. Pokud děláme on-line kurzy, často se nám stává, že klienti kurz nedokončí, v některých případech ani nezačnou. Aktuálně se v institutu bavíme o tom, jak tuto situaci vyřešit. „Jako nejlepší řešení se nám jeví kombinace virtuálního a živého setkání, tedy hybridní kurzy, které probíhají on-line, ale jsou zakončeny třeba dvoudenní akcí, která probíhá v živém světě.“ I v tomto případě se dle slov respondenta najdou lidé, kteří na setkání nedorazí a dle průzkumů institutu Chytrý makléř je častým důvodem i to, že u tohoto setkání cítí nadbytečnost. Na druhou stranu jsou mezi zákazníky institutu Chytrý makléř i lidé, kteří on-line část vůbec neabsolvují a dorazí pouze na živé setkání.

### **Jak vnímáte pozici institutu Chytrý makléř ve vzdělávání realitních makléřů?**

Zakladatel institutu uvedl, že v současné době nevnímá žádnou konkurenci, kterou by bylo možné s jeho institutem porovnávat (na trhu v České republice). Jeho institut vzdělává makléře přesně tak, jak je podle současného vývoje na trhu potřeba, a to prý konkurence zanedbává (například Asociace realitních kanceláří zmiňovaná v úvodu rozhovoru). „Asociace má však na vzdělávacím trhu své místo ve věcech, které institut Chytrý makléř nedělá a ani dělat nechce, jako například školení v katastru nemovitosti, nebo občanského zákoníku. To nesouvisí přímo s obchodní činností makléře, proto se na to nezaměřujeme. Ale určitě je dobře, že to někdo dělá,“ dodal respondent.

### **Hledáte inspiraci pro vzdělávání makléřů v jiných zemích? Dokážete porovnat práci realitních makléřů a jejich vzdělávání v České republice a v jiných státech?**

„Určitě sleduji trendy v zahraničí. U toho začala i původní myšlenka institutu Chytrý makléř. Poznatky se pak snažíme aplikovat do našeho vzdělávání ať už z hlediska obsahu, tak z hlediska formy vzdělávání,“ uvedl Kučera. Respondent zároveň dodal, že se může na první pohled zdát, že zejména západní trhy jsou na tom se vzděláváním

realitních makléřů lépe. Opak je ale pravdou. Odkazuje na jeho nedávný rozhovor s prezidentem realitní sítě ERA Europe. François Gagnon uvedl, že závidí realitním makléřům v České republice, že mají svou realitní televizi, kde se mohou vzdělávat. K porovnání samotné práce realitních makléřů v různých zemích respondent uvedl, že jsou realitní trhy, které jsou o něco před námi (například USA) a realitní trhy, které jsou o něco za námi (například země ve východní Evropě). Neliší se to ale v tom, jak realitní makléři práci vykonávají. Díky všudypřítomné globalizaci používají realitní makléři stejné nástroje. Práce makléřů se liší v tom, jak velké procento nejlepších realitních makléřů odvádí tu nejlepší práci při použití nejmodernějších nástrojů. Podle průzkumů institutu Chytrý makléř, je v České republice zhruba 2 % realitních makléřů, kteří využívají nejmodernější nástroje a provádí svou práci na té nejlepší úrovni a v Americe je to zhruba 5 %. Respondent zároveň dodává, že realitní makléři v Americe, kteří nepatří k nejlepším pěti procentům, mají lepší úroveň svých služeb než realitní makléři, kteří nepatří k nejlepším dvěma procentům v České republice. Tato analogie podle slov Tomáše Kučery platí i v jiných zemích, například při porovnání České republiky a Slovenska, které je o něco pozadu v porovnání s realitním trhem v České republice. Respondent zásadně vyvrací teorii, že špičkový makléř v České republice, má horší nebo lepší úroveň ve srovnání s jinými zeměmi. Jejich práce je stejně kvalitní.

#### **Jak by tedy měl vypadat nejlepší postup při práci realitního makléře?**

„Pokud realitní makléř patří k top špičce ve svém oboru, tak je profesionál a osobnost.“ Tuto myšlenku respondent v rozhovoru dále rozvedl. Profesionál znamená, že realitní makléř využívá ty nejmodernější nástroje pro prezentaci a prodej nemovitosti, jako například: profesionální fotografie a videa s využitím dronu, home staging či virtuální staging, vizualizace budoucího stavu, půdorysy, 3D scan nemovitosti, inzerce a placené reklamy na všech inzertních serverech, reklamy v internetových vyhledávačích a na sociálních sítích, billboardy, letáky v okolí nemovitosti a v neposlední řadě samostatná webová stránka pro konkrétní nemovitost. Pro profesionála jsou všechny tyto nástroje absolutní samozřejmostí. Pod pojmem osobnost vidí respondent vše, co realitní makléř dělá k propagaci své značky, tedy musí být vidět mezi lidmi i na internetu.

#### **5.4 Závěrečné zhodnocení výzkumu**

Pro lepší přehlednost odpovědí jednotlivých respondentů z řad makléřů byla vytvořena následující tabulka. Otázky i odpovědi byly pro účely tabulky zkráceny. Závěry tohoto

výzkumu je však nutné brát s určitou rezervou, vzhledem k tomu, že byl proveden pouze na malém počtu respondentů.

Tabulka 5-2 - Přehled odpovědí realitních makléřů

Otázka	Respondent A	Respondent B	Respondentka C
<b>Jak do vaší práce zasahují IT?</b>	Především v komunikaci s klienty	Snaží se využívat všechny nové technologie	Nemá chuť se učit nové věci
<b>Jaké konkrétní aplikace nebo programy používáte?</b>	Chytrý telefon, specializovaný software pro makléře, exportní servery, Asana	Komplexní software od společnosti, se kterou spolupracuje	Pouze nutné nástroje - e-mail, kancelářské programy
<b>Jaké máte zkušenosti s 3D scanem? Je efektivní?</b>	Zná, používá, je efektivní při náběru i prodeji	Zná, používá, nemyslí si, že je efektivní	Zná, nepoužívá, myslí si, že je neefektivní.
<b>Jaké jsou pro vás bariéry při používání IT?</b>	Žádné	Žádné	Složitost, neustálý vývoj
<b>Jak se vzděláváte v rámci realitní činnosti?</b>	Prezenční i on-line kurzy, celoživotní vzdělávání	Sledování konkurence	Prezenční kurzy, informace z médií
<b>Čas strávený vzděláváním</b>	30 hodin/měsíc	30 hodin/měsíc	5 hodin/měsíc
<b>Podíl on-line vzdělávání</b>	10 %	80 %	-
<b>V jakých jiných disciplínách se vzděláváte?</b>	Všechny disciplíny související s realitami	Seberozvojové kurzy	V žádných jiných disciplínách se nevzdělává
<b>Pokud si koupíte on-line kurz, dokončíte ho?</b>	Většinou ano	Ano	-
<b>Využil/a jste služeb institutu Chytrý makléř?</b>	Ano	Ano	Ano
<b>Co vám při vzdělávání na realitním trhu chybí?</b>	Kurzy budování vlastního týmu realitních makléřů	Více prezenčních kurzů	Více prezenčních kurzů

Zdroj: Vlastní zpracování (2023)

Z dat získaných z rozhovorů s realitními makléři vyplývá, že všichni respondenti využívají informační technologie. Rozdíly se ale projevují v míře a účelu jejich využití.

Respondentka C je skeptická vůči technologiím a nechce se učit nové dovednosti. Respondenti A i B berou informační technologie jako základní a velice efektivní nástroj v jejich práci. Rozdíl byl však patrný i mezi těmito dvěma respondenty, respondent B využívá komplexní software realitní sítě, zatímco respondent A má vlastní realitní kancelář a vše si musí zajišťovat sám a využívá tak širokou škálu dostupných programů a aplikací.

Tato zjištění potvrzují i poznatky z teoretické části práce. Respondentka C patří do generace X, pro kterou nejsou informační technologie běžné a nemusí být tak digitálně zdatní. Respondent A je na pomezí generace X a Y, nicméně v tomto patří spíše do generace Y, pro kterou už jsou informační technologie daleko běžnější. Stejně tak je tomu i u respondenta B, který svým věkem spadá do generace Y.

Na poznatky z teoretické části této práce navazují také tvrzení respondentů A a B, z jejichž odpovědí plyne, že cítí potřebu se neustále vzdělávat ve svém oboru a tím si zlepšovat kvalifikaci.

V otázce 3D scanu nemovitostí se názory také lišily, přesto tento nástroj znají všichni respondenti. Respondent A vidí v nástroji efektivitu jak pro náběr zakázek, tak pro prodej nemovitostí, zatímco respondent B tento nástroj sice používá, ale nevidí v něm žádný přínos. Respondentka C byla kritická i k tomuto nástroji a rovněž uvedla, že v něm nevidí smysl.

Důležitým aspektem při používání informačních technologií jsou i bariéry, které vnímají jejich uživatelé. Zatímco respondent A žádné bariéry nevnímá a je ochoten a schopen učit se novým dovednostem, respondentka C považuje neustálý vývoj a složitost informačních technologií za podstatnou bariéru, soustředí se na svou realitní činnost a informačním technologiím všeobecně nevěnuje zdaleka tolik pozornosti, jako ostatní respondenti. Respondent B rovněž nevnímá žádné bariéry a navíc oceňuje zejména podporu a zázemí ze strany realitní sítě, se kterou spolupracuje.

V druhém bloku rozhovoru měli respondenti, realitní makléři, odpovědět na otázky týkající se jejich dalšího vzdělávání. Z analýzy těchto odpovědí vyplývá, že existují značné rozdíly v tom, jak se realitní makléři chtějí vzdělávat. Současný trend vzdělávání jde cestou on-line. Nicméně ne všem respondentům tento způsob vzdělávání vyhovuje

a v určitých situacích by raději využili „živé“ kurzy, tedy kurzy, které se pořádají v určitý čas na určitém místě. Dle odpovědí respondentů tento způsob vzdělávání více motivuje účastníky kurzů k dokončení a absolvování kurzu. V rámci vzdělávání v oboru realit tráví respondenti různý počet hodin měsíčně a rozdíly jsou i v procentuálním zastoupení on-line vzdělávání. Zde respondent A inklinuje spíše ke generaci X, pro kterou je běžnější prezenční vzdělávání. Realitní makléři by také ocenili, kdyby byly on-line kurzy více interaktivní a více je motivovaly k dokončení. S tím by mohl pomoci například zmiňovaný e-learning, který toto umožňuje.

Respondenti vnímají také některé nedostatky ve stávající nabídce vzdělávání na realitním trhu. Respondent A, který v současné době absolvuje certifikovaný kurz na Vysoké škole finanční a správní v rámci celoživotního vzdělávání uvedl, že i toto vzdělávání má určité nedostatky, zejména po stránce obsahové. Respondenti B a C by ocenili, kdyby na trhu bylo více kurzů, které by se konaly prezenčně.

Z tohoto výzkumu tedy mimo jiné plyne, že je potřeba se věnovat i prezenčnímu vzdělávání realitních makléřů. Mohlo by se jednat o dobrou příležitost pro společnosti, které se zabývají vzděláváním na realitním trhu. Tyto společnosti by tedy měly být více flexibilní a měly by brát v úvahu různé potřeby jednotlivých realitních makléřů.

Z rozhovoru se zakladatelem vzdělávacího institutu Chytrý makléř vyplývá, že byl založen kvůli tomu, aby realitní makléři byli na našem trhu díky vzdělávání úspěšnější. V této činnosti pokračuje institut dodnes a stále se snaží udržovat krok s aktuálními trendy zejména v činnostech, které každodenně provozují nebo by měli realitní makléři měli provozovat.

Podle respondenta, zakladatele institutu by měl být realitní makléř především **profesionál, který využívá ty nejmodernější nástroje pro prezentaci a prodej nemovitostí, a zároveň osobnost, která propaguje svou značku mezi lidmi v reálném světě i na internetu.** Pokud se budou realitní makléři držet těchto zásad, budou patřit k předním realitním makléřům na trhu.

## **5.5 Návrhy na zlepšení**

Na základě získaných poznatků ze strany poptávajících (realitní makléři) a ze strany nabízejícího institutu Chytrý makléř, lze navrhnout následující opatření pro zlepšení vzdělávání realitních makléřů:

### **1. Větší interaktivita v on-line vzdělávání**

Z proběhlých rozhovorů vyplývá, že by realitní makléři ocenili, kdyby byly on-line kurzy více interaktivní a museli by pro jeho úspěšné absolvování udělat více než pouze sledovat videa. Například by účastníci mohli vyplnit test, který by ověřoval jejich získané znalosti a dovednosti, nebo by účastníci mohli představit lektorům a ostatním účastníkům na závěr kurzu to, co se naučili v kurzu po uvedení do praxe na konkrétní nemovitosti. Inspirovali by se tak navzájem i s ostatními účastníky kurzu.

### **2. Zvýšení frekvence prezenčních či hybridních kurzů**

Kombinace on-line a prezenčního vzdělávání je podle zkušeností institutu Chytrý makléř efektivním řešením. Tyto hybridní kurzy by mohly zahrnovat interaktivní on-line části, které by byly následně završeny živými setkáními s lektory a ostatními realitními makléři. Úspěch a trendovost hybridních kurzů či blended learningu potvrzuje i teoretická část této práce.

Čistě prezenční kurzy by znamenaly větší složitost a náklady po organizační stránce, nicméně by dokázaly oslovit i realitní makléře, kteří se neradi vzdělávají v on-line podobě. Tyto realitní makléře momentálně institut Chytrý makléř nedokáže dostatečně oslovit. Vzdělávání těchto makléřů by se mohlo týkat i toho, jak mohou moderní informační technologie pomoci zefektivnit jejich každodenní činnosti.

### **3. Zajištění odborníků na informační technologie**

Zajištění těchto odborníků by bylo pro společnost vhodné z toho důvodu, že by dokázali jejich zákazníky, realitní makléře, s moderními technologiemi učit zacházet a vysvětlili by jim, že technologie nám mají život a práci usnadňovat, ne znemožňovat či komplikovat. Další výhody, které by tito odborníci mohli do společnosti přinést je například přizpůsobení současného softwaru a webových stránek tak, aby vše bylo pro uživatele přívětivější a jednodušší. Tito odborníci by také mohli pomoci s implementací e-learningového systému, kterému bude věnována další část této kapitoly.



#### **4. Implementace e-learningového systému**

V současné době ve společnosti Chytrý makléř probíhá vzdělávání tak, že při vydání nového on-line kurzu je tomuto kurzu vytvořena sekce pro členy a do této sekce jsou přidány odkazy na videa nahraná na platformě Vimeo. Toto řešení je jednoduché, nicméně nepodporuje širší, například statistické funkcionality, které by pomohly institutu Chytrý makléř sledovat, jak zákazníci dané problematice rozumí, které pasáže si znovu přehrávají a v neposlední řadě, jestli daná výuková videa vůbec shlédli. Tento návrh také souvisí s prvním doporučením z této kapitoly. Níže jsou vybrané výhody implementace e-learningového systému popsány podrobněji:

- Sledování pokroku: Systém by umožňoval sledovat a monitorovat pokrok každého ze studentů. Tímto způsobem by institut Chytrý makléř mohl získat podrobné statistiky o úspěšnosti a efektivitě svých kurzů a ty pak dále přizpůsobovat podle zjištěných výsledků.
- Výsledky a zpětná vazba: E-learningové systémy běžně umožňují často i automatické hodnocení a zpětnou vazbu na výkon klientů v rámci testů, praktických cvičení nebo úkolů. Zde by makléři mohli uvádět nové znalosti do praxe a výstupy pak zpětně nahrávat do e-learningového systému.
- Zlepšení komunikace mezi studenty: V systému by se také dalo nastavit sdílení pokroku a také výstupů studentů mezi studenty samotnými. Mohli by tedy mezi sebou sdílet, jak aplikovali nové znalosti do praxe a tím i motivovat ostatní studenty.
- Možnost propojení s prezenční výukou a aplikování blended learningu.

Celkově by implementace e-learningového systému přinesla institutu Chytrý makléř řadu výhod a možností nejen pro sledování pokroků svých klientů. To by vedlo k lepší kvalitě výuky, vyšší konkurenceschopnosti a dalšímu růstu společnosti.

#### **5. Spolupráce institutu se známými realitními makléři**

Tato spolupráce by měla zajistit, že se k realitním makléřům, cílové skupině institutu, budou dostávat příběhy úspěšných realitních makléřů a jejich postupy při práci. Díky tomu se zvýší důvěra a realitních makléřů a také budou mít větší motivaci k zakoupení kurzu, jeho absolvování a hlavně implementaci nově získaných znalostí do praxe.

## Závěr

Tato bakalářská práce se zaměřovala na využití informačních technologií realitními makléři v jejich práci a dalším vzdělávání. Teoretická část práce byla zpracovaná tak, aby umožňovala čtenářům ucelený pohled na problematiku dalšího vzdělávání s využitím informačních technologií na realitním trhu.

V úvodu praktické části této práce byly představeny podnikatelské aktivity společnosti Malina 2012 s.r.o., která provozuje vzdělávací institut Chytrý makléř. Dále byl proveden výzkum formou polostrukturovaných rozhovorů s realitními makléři a zakladatelem institutu Chytrý makléř.

Výzkum ukázal, že realitní makléři používají informační technologie odlišně a i každý z respondentů tento termín vnímal odlišně. Zde se potvrzují teoretické poznatky o jednotlivých věkových generacích popisované v kapitole 2.4. Informační technologie by nám měly sloužit k tomu, aby ulehčovaly naše každodenní činnosti. I přesto to však někteří realitní makléři dle zjištění takto nevnímají a to je příležitost pro to vysvětlit realitním makléřům, že jsou tyto technologie prospěšné. V oblasti dalšího vzdělávání bylo zjištěno, že prezenční vzdělávání si i v dnešní době udržuje stále své místo na trhu, jelikož poptávka ze strany realitních makléřů přetrvává a tento typ vzdělávání momentálně nedokáže plnohodnotně nahradit prezenční vzdělávání. I tento závěr potvrzuje teoretické poznatky o aktuálním trendu blended learningu a jeho efektivitě z kapitoly 2.5.

Z výzkumu také vyplynulo, že současná forma on-line vzdělávání u institutu Chytrý makléř má nedostatky, které by bylo možné eliminovat zavedením opatření, jako například implementace e-learningového systému nebo zvýšení frekvence prezenčního vzdělávání. Tyto návrhy mohou sloužit institutu Chytrý makléř jako podklad pro zlepšení vzdělávacích programů. Tím by došlo k udržení aktuální pozice na trhu a oslovení jiné cílové skupiny realitních makléřů, tedy těch, kteří upřednostňují prezenční vzdělávání před on-line formou. Výsledky z tohoto výzkumu je však nutné brát s jistou rezervou vzhledem k malému množství respondentů. I tak ale přináší zajímavá zjištění.

Tato práce přispívá k současnému poznání v oblasti dalšího vzdělávání realitních makléřů za použití informačních technologií tím, že nabízí ucelený pohled na problematiku

a analyzuje současný stav využívání informačních technologií mezi realitními makléři jak v jejich práci, tak ve vzdělávání.

Z provedeného výzkumu vyplynulo, že některé aktivity tohoto institutu nenaplnují poptávku realitních makléřů. Výsledky tohoto výzkumu mohou sloužit zejména jako podklad pro zlepšení vzdělávacích programů a nabídky institutu Chytrý makléř.

Celkově tato práce přináší cenné poznatky a doporučení pro další vzdělávání realitních makléřů s využitím informačních technologií. Zjištěné poznatky mohou pomoci realitním makléřům získat nové znalosti a dovednosti, které jim umožní lépe se přizpůsobit dnešnímu rychle se měnícímu světu. Práce tak přispívá k současnému poznání v oblasti dalšího vzdělávání realitních makléřů a zlepšení jejich schopností využívat informační technologie efektivněji a přínosněji jak v jejich profesní praxi, tak ve vzdělávání.

## Seznam použitých zdrojů

- Ahmed, S. M., Hampton, P., Azhar, S., & Saul, A. D. (2021). *Collaboration and integration in construction, engineering, Management and Technology: Proceedings of the 11th International Conference on Construction in the 21st century, London 2019*. Springer.
- Banky.cz (2023). *Půdorys*. Dostupné 2. 1. 2023 z <https://www.banky.cz/slovník/pudorys/>
- Bruckner, T. (2012). *Tvorba informačních systémů: principy, metodiky, architektury*. Praha: Grada.
- Brueggeman, W. B., & Fisher, J. D. (2014). *Real Estate Finance and Investments*. McGraw-Hill Education.
- Burian, P. (2014). *Internet inteligentních aktivit*. Praha: Grada.
- Carruth, D. W. (2017). *Virtual reality for education and workforce training. 2017 15th International Conference on Emerging ELearning Technologies and Applications (ICETA)*. <https://doi.org/10.1109/iceta.2017.8102472>
- Century21 (2022). *Jak dopadá růst základní úrokové sazby a vývoj inflace na ceny nemovitostí?* Kurzy. <https://www.kurzy.cz/zpravy/635173-jak-dopada-rust-zakladni-urokove-sazby-a-vyvoj-inflace-na-ceny-nemovitosti/>
- Česká národní banka (2022). *Jak se vyvíjela diskontní sazba ČNB?* <https://www.cnb.cz/cs/casto-kladene-dotazy/Jak-se-vyvijela-diskontni-sazba-CNB/>
- Český statistický úřad (2022). *Ceny bytů*. Dostupné 29. 12. 2022 z <https://www.czso.cz/documents/10180/165384732/ceby014008-22q3g1.xlsx/38d72811-fadd-4971-9dfa-5c9c6ef49f7e?version=1.1>
- Dřevová, T. (2017). *Celoživotní učení nebo vzdělávání?* Medium. <https://medium.com/edtech-kisk/celo%C5%BEivotn%C3%AD-u%C4%8Den%C3%AD-nebo-vzd%C4%9BI%C3%A1v%C3%A1n%C3%AD-6fde6ce69769>
- Eger, L. (2020). *E-learning a jeho aplikace: s orientací na vzdělávání a profesní vzdělávání millennials*. Západočeská univerzita v Plzni.
- Eger, L., & Egerová, D. (2022). *Základy metodologie výzkumu*. Západočeská univerzita.
- Gála, L., Pour, J., & Šedivá, Z. (2015). *Podniková informatika - Počítačové aplikace v podnikové a mezipodnikové praxi: 3., aktualizované vydání*. Grada.
- Koubek, J. (2015). *Řízení lidských zdrojů: základy moderní personalistiky*. 5., rozš. a dopl. vyd. Praha: Management Press.
- Kubalíková, N. (2022). *Index dostupnosti bytů: Průměrné hypoteční splátky ve všech krajích klesly*. Seznam Zprávy. <https://www.seznamzpravy.cz/clanek/ekonomika-byznys-reality-hypoteka-index-dostupnosti-bytu-151245>
- Milada Vejtasová, Profimakléřky sro. (2023, 10. března). *Prodat nemovitost bez provize? Prodej na vlastní pěst se nemusí vyplatit!* [aktuální stav]. Facebook Dostupné 12. 3. 2023 z [https://www.facebook.com/permalink.php?story\\_fbid=pfbid0hzBZj3W7wv56zNcUbtJdDsVRywexQLgaYcReEzXhXhYm45AG8V1uoyDFzNAoTUmvl&id=100075825406278](https://www.facebook.com/permalink.php?story_fbid=pfbid0hzBZj3W7wv56zNcUbtJdDsVRywexQLgaYcReEzXhXhYm45AG8V1uoyDFzNAoTUmvl&id=100075825406278)

- Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy (2013) *Strategie celoživotního učení ČR*. Praha: Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy
- Ort, P. (2019). *Analýza realitního Trhu*. Leges.
- Pačesová, H. (2010). *Kapitoly z mikroekonomie a z dějin ekonomických studií*. Praha, Česko: Vodnář.
- Průcha, J. (2013). *Moderní pedagogika*. 5., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Portál.
- R21 (2022). *Realitní poradna - Realitní kancelář*. <https://www.r21.cz/realitni-poradna/realitni-makler>
- R21 (2022). *Realitní poradna – Realitní makléř*. <https://www.r21.cz/realitni-poradna/realitni-makler>
- Sítě v hrsti (2021). *Kdo je Generace X, Y (mileniálové), tichá generace Z a Baby boomers?* <https://sitevhrsti.cz/generace-x-y-z-baby-boomers/>
- Sklenák, V. (2001). *Data, informace, znalosti a Internet*. Praha: C.H. Beck.
- Stroukal, D. (2021). *Ekonomické bubliny: průvodce hospodářskými krizemi od tulipánů po korunu*. Grada.
- Šerák, M. (2009). *Zájemové vzdělávání dospělých*. Praha: Portál.
- Tomáš Kučera (2023). *Jak pracuji*. Dostupné 2. 1. 2023 z <https://tomas-kucera.cz/#jak-pracuji>
- Unger, M. (2022). *Služba, za kterou se platit vyplatí*. Miroslav Unger. <https://miroslavunger.cz/clanek/sluzba-za-kerou-se-platit-vyplati>
- Velemínský O. (2022). *Zákony spojené s nemovitostmi*. Kova. <https://www.kova.cz/vse-o-bydleni/zakony-spojene-s-nemovitostmi/>
- Veteška, J. (2013). *Trendy a možnosti rozvoje dalšího profesního vzdělávání*. Praha: Česká andragogická společnost.
- Veteška, J. (2016). *Přehled andragogiky: úvod do studia vzdělávání a učení se dospělých*. Praha: Portál.
- Zákony pro lidi (2012). *Zákon č. 256/2013 Sb.* <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2013-256>
- Zákony pro lidi (2012). *Zákon č. 283/2021 Sb.* <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2021-283>
- Zákony pro lidi (2012). *Zákon č. 89/2012 Sb.* <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-89>
- Zeman, D. (2018). *Jak chamtivost změnila sen o bydlení na noční můru? Vše, co potřebujete vědět o vzniku světové ekonomické krize*. ČT24. <https://ct24.ceskatelevize.cz/ekonomika/2577709-jak-chamtivost-zmenila-sen-o-bydleni-na-nocni-muru-vse-co-jste-chteli-vedet-o>
- Zormanová, L. (2017). *Didaktika dospělých*. Grada.
- Zounek, J., Juhaňák, L., Staudková, H., & Poláček, J. (2021). *E-learning: Učení (se) s digitálními technologiemi: kniha s online podporou*. Wolters Kluwer.
- Živě (2023). *Virtuální realita*. Dostupné 3. 1. 2023 z <https://www.zive.cz/virtualni-realita/sc-384/default.aspx>

## Seznam tabulek

Tabulka 3-1 Vývoj diskontní sazby ČNB.....	24
Tabulka 5-1 Dobrý mix respondentů.....	35
Tabulka 5-2 - Přehled odpovědí realitních makléřů .....	45

## Seznam obrázků

Obr. 3-1 Vzor virtuálního home stagingu .....	26
Obr. 3-2 Vzor půdorysu .....	26
Obr. 3-3 - Prohlížení nemovitosti pomocí 3D scanu .....	27

## **Abstrakt**

Fara, M. (2023). *Využití informačních technologií pro další vzdělávání na realitním trhu* [Bakalářská práce, Západočeská univerzita v Plzni].

**Klíčová slova:** reality, další vzdělávání, realitní trh, informační technologie

Tato bakalářská práce se zabývá využitím informačních technologií realitními makléři při jejich dalším vzdělávání a každodenní činnosti. Teoretická část práce seznamuje čtenáře s klíčovými pojmy z realitního trhu, dalšího vzdělávání a informačních technologií. V praktické části práce jsou představeny aktivity institutu Chytrý makléř, který se zaměřuje na vzdělávání realitních makléřů a byly provedeny polostrukturované rozhovory s realitními makléři. Hlavní výstupy práce zahrnují analýzu současného stavu včetně možných doporučení pro další vzdělávání realitních makléřů a jejich využití informačních technologií v praxi.



## **Abstract**

Fara, M. (2023). *The use of information technology for lifelong education in the real estate market* [Bachelor Thesis, University of West Bohemia].

**Key words:** real estate, lifelong education, real estate market, information technology

This bachelor thesis deals with the use of information technology by real estate agents in their further education and daily work activities. The theoretical part of the thesis introduces the reader to the key concepts of the real estate market, lifelong education and information technology. The practical part of the thesis presents the activities of the Chytrý makléř institute, which focuses on the education of real estate agents, and half-structured interviews with real estate agents were conducted. The main outputs of the thesis include an analysis of the current state including possible recommendations for further education of real estate agents and their use of information technology in practice.