

# REZERVAČNÍ SMLOUVY na nemovitosti

• **Dobrý den, obracím se na vás s dotazem ohledně rezervační smlouvy na nemovitost. Máme v plánu koupit bytovou jednotku od realitní společnosti, která ve stejné, nedávno dostavěné budově prodává několik jednotek. Společnost nám zaslala návrh rezervační smlouvy, což jsme nečekali – mysleli jsme, že budeme podepisovat rovnou kupní smlouvu. Současně se nám s manželem zdá, že nás prodávající do uzavření rezervační smlouvy trochu tlačí, otázky odbývá a chtěl smlouvu podepisovat hned druhý den poté, co nám ji zaslal (což jsme odmítli). Je tento postup v praxi běžný, na co si máme při uzavírání rezervační smlouvy na nemovitost případně dát pozor?**

„Rezervační smlouva je typem smlouvy, který není zákonem upravený, na rozdíl například od smlouvy o smlouvě budoucí. Rezervační smlouvy se tudíž uzavírají na základě obecné klauzule občanského zákoníku, která stanoví, že strany mohou uzavřít i smlouvu, která není zvláště jako typ smlouvy upravena, pokud si toto sjednají. Rezervační smlouvou se prodávající typicky zavazuje nemovitost (určitou dobu) dále nenabízet k prodeji (či nepřevést třetí osobě, resp. jinému zájemci) a zájemce se zavazuje uhradit příslušný rezervační poplatek. Nejčastěji je v těchto smlouvách uvedeno, že v případě neuzavření kupní smlouvy na nemovitost uhrazený rezervační poplatek náleží prodávajícímu. Z právního hlediska se tento rezervační poplatek započítává na smluvní pokutu za neuzavření smlouvy, která má často sloužit jako náhrada škody vzniklé z neuzavření smlouvy prodávajícímu a z nemožnosti danou nemovitost po danou dobu nabízet. V případě uzavření smlouvy se nejčastěji rezervační záloha přímo započítá na kupní cenu za nemovitost. Rezervační smlouvou jsou také často definované obecné podmínky převodu nemovitosti a slouží jako jistá garance, že k převodu skutečně dojde,“ vysvětluje **Tereza Louková**, studentka Právnické fakulty Univerzity Karlovy v Praze, která je od roku 2021 právní asistentkou advokátní kanceláře **bpv Braun Partners**.

Někdy je také vedlejším účelem smlouvy zajistit odměnu realitnímu makléřovi, dle současné úpravy (mj. relativně nového zákona o realitním zprostředkování) by však odměna měla být určena již ve smlouvě o zprostředkování. Odměnu realitního zprostředkovatele lze případně upravit v rámci smlouvy o smlouvě budoucí kupní či samostatně krátké smlouvy mimo smlouvu rezervační.

„Rezervační smlouva i smlouva o smlouvě budoucí slouží v praxi k podobnému účelu, a to zajištění pozic smluvních stran a potvrzení zájmu o konkrétní nemovitost. I přes podobný účel jejich uzavírání je však mezi těmito smlouvami několik výrazných rozdílů. Na rozdíl od rezervační smlouvy je smlouva o smlouvě budoucí jako smluvní typ upravená občanským zákoníkem. Smlouva o smlouvě budoucí přímo zavazuje smluvní strany k uzavření budoucí smlouvy se specifikovaným obsahem. V této souvislosti také upozorňujeme na skutečnost, že ve chvíli, kdy není ve smlouvě o smlouvě budoucí sjednána lhůta k uzavření předmětné smlouvy, dle zákona je tato lhůta jeden rok. Po uplynutí této lhůty tedy závazek smluvních stran zaniká,“ upozorňuje **Tereza Louková**.

**Při uzavírání rezervační smlouvy doporučujeme dát pozor zejména na následující rizikové body:**

- **1. Přesný popis nemovitosti** – z rezervační smlouvy by mělo jasně vyplývat k prodeji jaké nemovitosti má dojít. Pokud např. jde o novostavbu, které nebylo zatím přiděleno číslo popisné, resp. například nebyla nemovitost zatím zkolaudována apod., může toto být obtížnější. Vždy by však mělo z textu smlouvy jednoznačně vyplývat, o kterou nemovitost jde, aby nemohlo dojít např. k rezervaci jiné bytové jednotky ve stejné budově a podobně.
- **2. Strany smlouvy** – rezervační smlouvy se v praxi nejčastěji uzavírají jako smlouvy dvoustranné (prodávající a kupující) nebo třístranné (prodávající, kupující a realitní zprostředkovatel). V této souvislosti upozorňujeme, že rezervační smlouva

uzavřená pouze mezi např. kupujícím a zprostředkovatelem je neplatná, jelikož zprostředkovatel tímto způsobem nemůže zavázat prodávajícího k prodeji nemovitosti.

- **3. Doba platnosti smlouvy** (rezervační lhůta) – stanovení lhůty, po kterou prodávající nemůže nemovitost dále nabízet nebo převést jinému zájemci, je klíčovým prvkem rezervační smlouvy. Doporučujeme se ujistit, že určená doba je dostatečně dlouhá na to, abyste si mohli nemovitost řádně prohlédnout a zjistit případné vady, nebo také k zajištění příslušného financování nemovitosti, např. k sjednání hypotečního úvěru.
- **4. Výše rezervačního poplatku** a podmínky jeho placení – Rezervační smlouva by měla jasně stanovit výši rezervačního poplatku. Tato částka může být stanovena pevnou částkou nebo např. procentem celkové kupní ceny. V praxi je běžný rezervační poplatek v řádu vyšších desítek tisíc až nižších stovek tisíc. Důležité je také stanovit podmínky, za kterých bude rezervační poplatek vrácen kupující straně a za jakých okolností propadne prodávajícímu, resp. bude započten, jak je uvedeno výše. Smlouva by také měla stanovit, zda je rezervační poplatek zálohou na kupní cenu a následným uzavřením kupní smlouvy na nemovitost se tudíž stane součástí kupní ceny, či zda se jedná o poplatek oddělený od kupní ceny za nemovitost.
- **5. Vyvážené postavení stran** – rezervační smlouva by neměla být formulována jednostranně. „Měla by poskytovat ochranu prodávajícímu i kupujícímu, oběma poskytovat možnost od smlouvy odstoupit či např. obsahovat postup řešení situace, kdy jedna ze stran poruší své smluvní povinnosti. Ve smlouvě by měl být jasně stanoven postup při způsobení neuzavření smlouvy každou ze stran, a to zejména v souvislosti s propadnutím (resp. započítáním) rezervačního poplatku prodávajícímu. I závazek uzavřít kupní smlouvu by měl být oboustranný a prodávající by neměl být oprávněn bezdůvodně a bez sankce zmařit účel smlouvy či způsobit její neuzavření. Také např. hrozba placení smluvní pokuty by měla být upravena rovnoměrně pro obě smluvní strany (i pokud se např. jedná o různé důvody hrazení smluvní pokuty),“ vyjmenovává na konec rizikové body **Tereza Louková**. ■

-jiki-