

Ekonomická problematika developerské činnosti s ohledem na daňové dopady bytové výstavby

Michaela Zapletalová

Bakalářská práce
2009



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky
Vyšší odborná škola ekonomická
akademický rok: 2008/2009

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Michaela ZAPLETALOVÁ**
Studijní program: **B 6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Finanční řízení podniku**

Téma práce: **Ekonomická problematika developerské činnosti
s ohledem na daňové dopady bytové výstavby**

Zásady pro vypracování:

1. Vyhledejte odbornou literaturu na zvolené téma.
2. Provedte analýzu vybrané literatury a vyhodnoťte zásadní informace.
3. Zvolte si praktický příklad a vybrané informace na něj aplikujte.
4. Navrhněte optimální řešení praktického příkladu v praxi.

Rozsah práce:

Rozsah příloh:

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná**

Seznam odborné literatury:

[1] PRUDKÝ, P., LOŠŤÁK, M. Hmotný a nehmotný majetek v praxi – změny po reformě, komentář, příklady. 10. akt. vyd. Olomouc: ANAG, spol. s r. o., 2008. ISBN 978-80-7263-445-3.

[2] SKÁLA, Milan. Daňové povinnosti vlastníků nemovitostí. 1. vyd. Ostrava: Jiří Motloch – Sagit, 1999. 406 s. ISBN 80-7208-105-5.

[3] SKÁLA, Milan. Stavby, byty, nebytové prostory a pozemky v zákoně o dani z přidané hodnoty (2005). 2. přeprac. vyd. Praha: ASPI, a. s., 2005. 200 s. ISBN 80-7357-091-2.

[4] ŠTENGLOVÁ, I., PLÍVA, S., TOMSA, M. a kol. Obchodní zákoník: Komentář. 10. rozš. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 1515 s. Komentované zákony. ISBN 80-7179-346-9.


[5] VALACH, Josef a kol. Finanční řízení podniku. 1. vyd. Praha: EKOPRESS, s. r. o., 1997. 247 s. ISBN 80-901991-6-X.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Dana Králová
EXT.**

Datum zadání bakalářské práce: **10. října 2008**

Termín odevzdání bakalářské práce: **12. prosince 2008**

Ve Zlíně dne 31. října 2008


PaedDr. Josef Rydlo
v zast. děkanka




Ing. Eva Heczková, Ph.D.
v zast. vedoucí katedry

ABSTRAKT

Cílem bakalářské práce je zaznamenat důvody, průběh a cíle developerské činnosti uvedené na konkrétním příkladě. Jedná se o menší developerský projekt, na kterém jsou v předložené bakalářské práci popsána veškerá významná hlediska, která je nutno zvážit před samotným začátkem i v průběhu této činnosti. Na vývoji použitého developerského projektu byly popsány a vyřešeny ekonomické, účetní i daňové dopady při této činnosti dle jednotlivých zákonů, kterými se podnikatelské subjekty musí řídit.

Klíčová slova:

developerská činnost, developer, developerský projekt, daň z přidané hodnoty, daň z příjmu právnických osob, daň z nemovitosti, daň z převodu nemovitosti

THE ABSTRACT

The objective of this bachelor thesis is to analyse reasons, objectives and development of developer activities, using a specific example. The paper concerns a rather small developer project on which all important features, which must be considered in advance and during the process itself, are shown. The developer project development was used for description and resolution of economic, accounting and tax impacts of these activities according particular laws with which business subjects must abide.

Keywords:

developer activities, developer person, developer project, value added tax, corporate income tax, real estate tax, real estate transfer tax

Považuji za svou milou povinnost poděkovat paní ing. Daně Králové, za odbornou pomoc a organizační vedení při zpracování této práce, společnosti A&CE Audit, s. r. o. za umožněnou praxi v této společnosti, své rodině za podporu a v neposlední řadě patří můj dík také paní Ing. Radaně Janáčové za cenné připomínky a rady při zpracovávání této práce.

„Domov je dílo překrásné stejně jako přetěžké. A každodenní.“

Miroslav Horníček

OBSAH

ÚVOD	8
I TEORETICKÁ ČÁST	10
1 DEVELOPERSKÁ ČINNOST	11
1.1 DEVELOPERSKÁ SPOLEČNOST	11
1.1.1 Realizace developerského projektu	12
1.1.2 Schvalovací proces	12
1.1.3 Developer – prodejce	14
2 FINANCOVÁNÍ DEVELOPERSKÝCH PROJEKTŮ	15
2.1 ZÁKLADNÍ PRINCIPY FINANCOVÁNÍ	15
2.1.1 Požadavky na osobu developera.....	15
2.1.2 Základní ekonomické ukazatele	16
2.1.3 Další požadavky	16
2.1.4 Zajištění úvěru	17
2.1.5 Zástava nemovitostí.....	17
2.1.6 Zástava podílu v SPV	18
2.1.7 Jiné způsoby zajištění.....	18
3 SMLOUVA O ZPROSTŘEDKOVÁNÍ PRODEJE BYTŮ V RÁMCI REZIDENČNÍCH PROJEKTŮ	19
3.1 PŘEDMĚT SMLOUVY	19
3.2 ÚČEL SMLOUVY	19
3.3 SMLOUVA MANDÁTNÍ.....	21
4 PRÁVNÍ AUDIT POZEMKŮ V RÁMCI PŘÍPRAVY DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	22
4.1 PRÁVNÍ AUDIT POZEMKŮ – ZÁKLAD PŘÍPRAVY PROJEKTU.....	22
5 MARKETING NEMOVITOSTÍ	23
6 JAK INVESTOVAT DO NEMOVITOSTÍ	25
6.1 ZÁKLADNÍ TECHNIKY INVESTOVÁNÍ DO NEMOVITOSTÍ.....	25
7 VSTUPNÍ PŘEDPKLADY PROVOZOVÁNÍ DEVELOPERSKÉ ČINNOSTI	27
II ANALYTICKÁ ČÁST	29
8 DEVELOPERSKÝ PROJEKT „BYTOVÝ DŮM DUBŇANY“	30
8.1 ÚVOD – NASTÍNĚNÍ PROBLÉMU A ZMĚNY VZNIKLÉ DEVELOPERSKÉ PŘÍLEŽITOSTI	30
8.2 ZÁKLADNÍ ÚDAJE O PODNIKATELSKÉM ZÁMĚRU	30
8.3 CELKOVÝ POPIS NEMOVITOSTI.....	31
9 REALIZACE DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	32

9.1	PŘÍPRAVA.....	32
9.2	VLASTNÍ REALIZACE.....	32
9.3	NÁSLEDNÝ PRODEJ	33
9.4	PŘEVEDENÍ SPRÁVY OBJEKTU Z DEVELOPERSKÉ FIRMY NA SPRÁVCE.....	34
9.5	ZHODNOCENÍ DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU.....	34
10	EKONOMICKÁ PROBLEMATIKA.....	36
10.1	ÚČTOVÁNÍ.....	37
10.2	ROZVAHA, VÝKAZ ZISKŮ A ZTRÁT.....	41
11	DAŇOVÉ POVINNOSTI	45
11.1	PRÁVNÍ ÚPRAVA DLE ZÁKONA O DANI Z PŘIDANÉ HODNOTY	47
11.2	FINANČNÍ DŮSLEDKY U DANĚ Z PŘÍJMŮ PRÁVNICKÝCH OSOB	49
11.3	PLATBA DANĚ Z NEMOVITOSTI.....	52
11.4	PLATBA DANĚ Z PŘEVODU NEMOVITOSTI.....	53
12	NÁVRH ŘEŠENÍ PRAKTICKÉHO PŘÍKLADU	55
12.1	I. VARIANTA – NÁKUP UBYTOVNY, JEJÍ OPRAVA A NÁSLEDNÝ PRODEJE JAKO CELEK.....	55
12.2	II. VARIANTA – NÁKUP UBYTOVNY, OPRAVA BUDOVY SOUČASNĚ S PRONÁJMEM VŠECH PROSTOR A NÁSLEDNÝ PRODEJ BYTOVÝCH JEDNOTEK	56
	ZÁVĚR	57
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....	62
	SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK	64
	SEZNAM OBRÁZKŮ	65
	SEZNAM TABULEK.....	66
	SEZNAM PŘÍLOH.....	67

ÚVOD

Dnešní ekonomická vyspělost jednotlivých zemí lidem nabízí širokou škálu možností bydlení. Trh je nasycen specializovanými společnostmi, které se zaměřují na výstavbu nemovitostí. Tyto společnosti se nazývají developerské skupiny či společnosti, které provádějí výstavbu bytů, rodinných domů, komerčních objektů apod.

Otázkou zní, proč se touto činností zabývají? Při koupi nemovitosti je nejdůležitější lokalita a cena nemovitosti. Od těchto dvou aspektů se odvíjí tržní cena nemovitosti. A některé málo „atraktivní“ nemovitosti by měly velký problém uplatnění na realitním trhu. Tak někteří developeři kupují i starší objekty, které následně rekonstruují či opravují a prodávají jako nově vzniklé bytové jednotky konečným spotřebitelům.

Ekonomika každého developerského projektu vyžaduje (s ohledem na více méně fixní náklady) „utržit“ za vybudované metry čtvereční daného projektu alespoň jistou (minimální) částku. Čím více částka překročena, tím větší je zisk.

Základem úspěšného developerského projektu je prodaný projekt. Jde i o to, jakou hodnotu bude mít nemovitost třeba za deset let, jestli to pro kupujícího bylo nejenom uspokojení bytových potřeb, ale také dobrá investice. Pokud je dobrý projekt a kvalitní lokalita, nemůže jít o ztrátový byznys.

Ceny stavebních parcel stoupají, zastavuje se každý volný metr. Dle statistických údajů vzrostly za posledních pět let ceny stavebních pozemků až o 50 procent. Za nárůst může vysoká poptávka po vlastním bydlení i stále omezenější počet stavebních pozemků v metropolích. Developerské společnosti tak často musí řešit problém efektivního zastavění parcel versus stále náročnější požadavky klientů, jako je dostatek prostoru, zeleň a soukromí.

Zatímco v devadesátých letech byla hlavním kritériem rozhodujícím o koupi bytu cena, bohatnoucí společnost vytváří nyní poptávku po bytech a domech, jež nabídnu též dostatečný komfort, soukromí a služby. Ve větších městech má proto většina developerů ve svém portfoliu i byty ve vyšší cenové hladině.

Bakalářská práce pojednává o konkrétním menším developerském projektu v málo atraktivní lokalitě, v lokalitě, kde je velký zájem po bytové výstavbě. Nejprve bylo potřeba nalézt veškeré dostupné informace o developerské činnosti. Pro sběr dat bylo využito

všech informačních zdrojů jak z odborné literatury, ale také z denního tisku a z internetových zdrojů. Po sběru všech nutných dat následovala jejich analýza. Byly vybrány ty informace, které přímo souvisely s developerskou činností, jejich teoretických poznatků, názorů, statistických dat apod. Poté bylo nutné aplikovat sesbírané teoretické informace na konkrétním vybraném developerském projektu.

Ve spolupráci s jednou renomovanou společností byl vybrán developerský projekt na ubytovně v Dubňanech, na okrese Hodonín. Investor tohoto projektu se rozhodl daný objekt - funkční ubytovnu – zakoupit, jelikož se mu tato koupě jevila jako výhodná investiční příležitost. Díky velmi špatnému stavu budovy, bylo nutné provést na objektu velké opravy. Opravy se prováděly za chodu, tedy současného pronájmu jednotlivých jednotek. Po ukončení oprav na budově byly jednotlivé bytové jednotky nabídnuty k odprodeji.

Otázkou zní, proč daný investor se rozhodl objekt zakoupit, opravit a následně prodat. V bakalářské práci bylo nutné zhodnotit veškeré ekonomické stránky daného projektu, zvážit daňové dopady s pomocí daňových odborníků, aby daná investiční příležitost byla nakonec ziskovou investicí.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 DEVELOPERSKÁ ČINNOST

Developerským projektem se zpravidla rozumí podnikatelský záměr, jehož předmětem je doposud výstavba nemovitosti za účelem jejího pronájmu nebo prodeje, popřípadě projekt, který předpokládá koupi existující nemovitosti, její rekonstrukci či modernizaci a následně její pronájem či prodej.

Klíčovým znakem developerské činnosti je právě prodej či pronájem postavené nebo zrekonstruované budovy třetím osobám. Za developerský projekt se tedy nepovažují případy, kdy podnikatel staví nebo rekonstruuje nemovitost pro svoji potřebu či potřebu propojených osob. [1]

1.1 Developerská společnost

Stavba nových bytů, tedy developerský projekt, vždy vzniká na základě zájmu investorů - developerských skupin. Developerské skupiny většinou zakládají na každý nový bytový projekt zvláštní účelové společnosti - developerské společnosti. Na jeden každý projekt tak připadá samostatný developer. Ve chvíli, kdy účelová developerská společnost splní svůj účel, tedy zafinancuje, postaví a rozprodá byty, svoji činnost ukončí. „Mateřská“ developerská skupina ovšem funguje dál.

Developeři¹ u nás fungují od poloviny devadesátých let. Jsou to právnické osoby: buď akciové společnosti nebo společnosti s ručením omezením. S cílem postavit bytový dům, zakoupí do svého vlastnictví pozemek, vypracují projekt a zpracují projektovou dokumentaci, získají územní rozhodnutí a stavební povolení od stavebního úřadu a postaví bytové domy. Hotové bytové domy rozdělí na jednotlivé bytové jednotky čili byty. Byty společně s ideálním podílem na společných částech budovy například na garážích a pozemku rozprodají konečným spotřebitelům, budoucím majitelům bytu. Svou činnost končí ve chvíli, kdy jsou všechny byty v domě rozprodány. [2]

Zárukou kvality i serióznosti developerského bydlení je sám developer. Je výhodné, když je developer zároveň stavební firmou. Tyto firmy pak realizují developing v tom nejširším slova smyslu. Jsou jak vlastníkem nemovitosti, tak budoucím prodávajícím, zadavatelem

¹ Developer = osoba, která organizací investic uvádí do chodu proces výstavby.

projektové dokumentace i generálním zhotovitelem projektu. Developer také bývá zpravidla částečně investorem a částečně organizátorem projektu. [3]

1.1.1 Realizace developerského projektu

Developer nejprve vyhlédne vhodnou nemovitost, tj. pozemek, dům k rekonstrukci nebo dům k nástavbě a částečné rekonstrukci. Hned poté by se měl s vybranou nemovitostí nějakým způsobem majetkově svázat. Jedná se o značnou finanční investici a ne každý developer podstoupí ihned riziko koupě. Může se totiž v průběhu schvalování stát, že projekt nebude povolen, koupě proto představuje dosti rizikovou investici. Proto developeři nejčastěji svazují vlastníky nemovitosti smlouvami o budoucích smlouvách. (Nejčastěji podepsanými kupními smlouvami, které jsou současně s kupní cenou uloženy do notářské úschovy.) Podmínkou změny vlastnických vztahů se pak stává pravomocné územní rozhodnutí.

Mezi vyhlédnutím atraktivní stavební lokality a nastěhováním budoucích majitelů bytových jednotek však probíhá vlastní komplikovaná součást developerského podnikání. Na každou stavbu si developer musí nechat zpracovat nějakou studii, zachycující ideový záměr výstavby. Ta zachycuje spíše vizuální stránku věci – vnější vizáž, návrh využití plochy apod. [3]

1.1.2 Schvalovací proces

Tento projekt musí z důvodu vymezení uliční čáry a povolené výšky schválit stavební úřad a úřad hlavního architekta města.

V tomto okamžiku hodnotí developer ekonomickou stránku projektu. Jakmile záměr stavby povolí tyto dvě instituce, je na čase uzavřít s vlastníky smlouvu, která je sváže do okamžiku, než developer získá pravomocné územní rozhodnutí a stavební povolení.

Ve stavebním povolení stavební úřad stanoví podmínky pro provedení stavby, a pokud je to třeba, i pro její užívání, a rozhodne o námitkách účastníků řízení. Po dni nabytí právní moci stavebního povolení stavební úřad zašle stavebníkovi jedno vyhotovení ověřené projektové dokumentace spolu se štítkem obsahujícím identifikační údaje o povolené stavbě. Další vyhotovení ověřené projektové dokumentace zašle vlastníkově stavby, pokud není stavebníkem.

Stavební povolení pozbývá platnosti, jestliže stavba nebyla zahájena do 2 let ode dne, kdy nabylo právní moci. Dobu platnosti stavebního povolení může stavební úřad prodloužit na odůvodněnou žádost stavebníka podanou před jejím uplynutím. Podáním žádosti se staví běh lhůty platnosti stavebního povolení.

Územní rozhodnutí povoluje realizaci konkrétní stavby na konkrétní nemovitosti na skladě „zadání stavby“. Pravomocné územní rozhodnutí představuje rozhodující dokument, jenž oficiálně uznává realizovatelnost stavby.

Po schválení studie si developer nechává od architektů vypracovat dokumentaci pro územní rozhodnutí. Ta detailním způsobem řeší vnější vztahy stavby, tj. napojení na inženýrské sítě, napojení na komunikace, výšku domu, lokalizuje využití domu (vnitřní podmínky jako dispozice jednotek jsou záležitostí stavebního povolení). Tato zpracovaná studie potom musí projít schvalovacím procesem u spousty orgánů státní správy, které se k projektu mohou vyjadřovat (plynárna, elektrárna, Telecom, památkáři, hygiena atd. Po shromáždění dílčích vyjádření (může jich být až třicet) zbývá podat žádost o územní rozhodnutí na příslušném stavebním úřadě.

Jakmile je vydané pravomocné územní rozhodnutí, je nejvyšší čas, aby se developer stal majitelem nemovitosti. Když tak neučiní, může se stát, že si majitel prodej kvalitního pozemku rozmyslí a všechny peníze, které developer již investoval do průzkumů, přijdou vniveč. (Městské pozemky lze odkoupit až po kolaudaci). Do třetice zbývá vypracování prováděcí dokumentace. Ta už podrobně řeší konstrukci i materiály. Developer si nechá dělat výkaz výměr, v němž se popisují parametry veškerého materiálu, který se v objektu nachází.

Okamžik vydání pravomocného územního rozhodnutí je tím nejdůležitějším okamžikem pro zájemce o bydlení – v tomto momentě se totiž stavba začíná nabízet k prodeji. Lidé, kteří se rozhodnou pro koupi bytu v developerském bytovém domě v této fázi, mají jednu nespornou výhodu. Mohou si vybrat z celé škály bytů, které jsou v nemovitosti nabízeny a mohou si přizpůsobit jednotlivé parametry zvolené bytové jednotky a řadu úprav přepracovat.

Větším developerům umožňuje opravdu neskutečné možnosti nadstandardních úprav. Často jsou to krby, přípravy na klimatizace, speciální předěly místností atd. V této době bývá i nejnižší cena bytu, takže mohou zájemci nejen přetvořit část bytu k obrazu svému,

ale navíc uspoří prostředky. V průběhu výstavby a po samotném dokončení cena stoupá - developer nabízí nemovitost k okamžitému nastěhování, která již bývá velmi slušně vybavena. Nový majitel však už nemůže vzhled bytu nikterak ovlivnit – příčky, obkládačky, osvětlení, podlahy jsou dané.

1.1.3 Developer – prodejce

Rozhodnete-li se pro koupi takového bytu hned v počátku, měli byste mít k dispozici obnos čítající 15 - 30 % celkové ceny bytu či domku. (Nezahrnuje provizi realitní kanceláři. Pokud prodává sám developer, provizi neúčtuje.) Včasná rezervace takového bytu přináší i výhodu v podobně dobře řešitelného financování. Developery vítání jsou především klienti disponující 30 - 50 % procenty vlastních zdrojů. (Úvěry 50 - 70 % jsou také nejvýhodněji úročeny v bankách.)

Developerské bydlení přináší bezpochyby celou řadu výhod. Pokud se developer chopí projektu v nejširším slova smyslu, stará se s výjimkou subdodávek vlastně o všechno včetně kolaudace a prodeje konkrétních jednotek, což mnohdy realizaci stavby značně zprůhledňuje. [3]

2 FINANCOVÁNÍ DEVELOPERSKÝCH PROJEKTŮ

Typickým znakem developerského projektu jsou relativně vysoké náklady na jeho realizaci, které je potřeba vynaložit na počátku realizace projektu v podobě nákupu nemovitosti, její rekonstrukce či výstavby, a jež se podnikateli vracejí v případě prodeje dokončené nemovitosti v podobě kupní ceny, a v případě nájmu v podobě nájemného. Z důvodu vysokých počátečních nákladů nefinancuje developer počáteční fáze developerského projektu obvykle ze svých zdrojů a v rámci přípravné fáze projektu tedy nutně řeší otázku, jakým způsobem bude svůj developerský projekt financovat.

Standardním zdrojem prostředků pro realizaci developerského projektu je úvěr, jehož splácení je závislé na příjmech z realizovaného projektu (výnos z prodeje či pronájmu nemovitosti). Z pohledu bank má k developerské činnosti velmi blízko koupě nemovitosti za účelem jejího dalšího pronájmu (bez její rekonstrukce či modernizace), na kterou banky při poskytování úvěru pohlížejí, na rozdíl od koupě nemovitosti za účelem jejího dalšího prodeje, obdobně jako na developerskou činnost. [1]

2.1 Základní principy financování

2.1.1 Požadavky na osobu developera

Osoba developera, respektive jeho dosavadní zkušenosti na trhu a úspěšně realizované projekty, jsou pro financující instituce pochopitelně důležité. Na druhou stranu je ale třeba zdůraznit, že předchozí dlouhodobá činnost v oboru není pro banky při současné konkurenci na trhu s úvěry hlavním kritériem pro poskytnutí úvěru a banky se mnohdy spokojí s tím, že s příslušným uchazečem o úvěr nemají v souvislosti s poskytováním služeb žádnou negativní zkušenost.

Pro financování nemovitostí určených k pronájmu je typické, že subjektem realizujícím developerský projekt a tedy i příjemcem úvěru je nová společnost založená developerem výhradně za účelem realizace příslušného projektu. Účelem je oddělit realizaci financovaného projektu od ostatní podnikatelské činnosti developera a eliminovat tak na straně příjemce úvěru riziko vzniku závazků v důsledku jiné podnikatelské činnosti a tedy i riziko úpadku z důvodu výkonu jiné podnikatelské činnosti na straně příjemce úvěru.

2.1.2 Základní ekonomické ukazatele

LTV: Základním ekonomickým ukazatelem sledovaným bankami při financování developerského projektu je poměr výše poskytovaného úvěru k tržní hodnotě financované nemovitosti. Tržní hodnota nemovitosti se zpravidla stanoví podle interních postupů financující banky za použití buď interních odhadců banky, nebo nezávislých odhadců působících na příslušném trhu, pokud banka jejich posudky akceptuje. Obvyklá maximální výše LTV je 70 %, jinými slovy, výše poskytnutého úvěru nepřesahuje obvykle 70 % tržní hodnoty financované nemovitosti.

Equity: Finanční zdroje, které nejsou kryty úvěrem, představuje tzv. equita. Jde o vlastní prostředky, které lze shrnout jako vklady do základního kapitálu a dále úvěry od společníků (zpravidla půjde o podřízený dluh). Podřízený dluh je dluh, který je podřízen v určitých parametrech ostatním úvěrem. Jde o jakýsi dluh druhého pořadí. Záleží na přesném znění smlouvy o úvěru. Zjednodušeně řečeno platí, že podřízený dluh bude uhrazen, až pokud dojde k uhrazení primárního dluhu vůči bance. Zde samozřejmě záleží na tom, zda má developer sám o sobě dostatek investičních prostředků na vytvoření equity. Sám developer (investor) se tedy rozhodne, zda poskytne SPV podřízený dluh, nebo zda finanční prostředky poskytne formou vkladu do základního kapitálu.

DSCR: Dalším významným ekonomickým ukazatelem, který vyjadřuje výši finančních rezerv (příjmů) příjemce úvěru v průběhu splácení úvěru, je DSCR. Při výpočtu DSCR zohledňuje čistý zisk příjemce úvěru a odpisy z financované nemovitosti na straně jedné a roční splátky jistin a úroků na straně druhé. Požadavek DSCR ve výši 120 % tedy velmi zjednodušeně řečeno znamená, že roční čistý příjem developera musí dosahovat 120 % splátky jistiny a úroků z úvěru za kalendářní rok.

2.1.3 Další požadavky

Předpokládané tržby developera musí být pro jednání s bankou podloženy již uzavřenými nájemními smlouvami, případně smlouvami o budoucí smlouvě nájemní. Developer přitom musí být připraven na skutečnost, že v procesu sjednávání úvěru bude banka posuzovat mimo jiné i práva k pozemkům, na kterých má být projekt realizován a relevantní ustanovení nájemních smluv jako je délka nájmu, možnost stran nájem ukončit, indexace nájemného, možnost stran postoupit pohledávky z nájemních smluv, způsob úhrady nájemného, závazek nájemce složit kauci, a případně také i bonitu nájemců.

Banky dále mohou požadovat předložení smluvní dokumentace upravující realizaci developerského projektu (např. smlouvy o dílo na zhotovení stavby) a další dokumenty relevantní pro posouzení realizovatelnosti developerského projektu a jeho finanční návratnosti.

Banka zejména zkoumá, jak má developer pokryto riziko z odstoupení od smluv, insolvence dodavatele apod.

2.1.4 Zajištění úvěru

Podmínkou poskytnutí úvěru je pochopitelně poskytnutí relevantního zajištění, jehož předmětem je v případě developerských projektů majetek související s financovaným developerským projektem. Základními formami zajištění je proto zástavní právo zřízené na nemovitostech, které jsou předmětem developerského projektu, a zástavní právo na podílu ve společnosti, která developerský projekt realizuje.

2.1.5 Zástava nemovitostí

Běžným způsobem zajištění úvěru poskytnutého na financování realizace developerského projektu je zřízení zástavního práva na nemovitostech, jež jsou předmětem developerského projektu. Předmětem zástavního práva jsou jednak pozemky, na kterých je developerský projekt realizován, a dále budovy, které jsou v rámci developerského projektu stavěny či rekonstruovány. V případě výstavby nové nemovitosti se zástavní právo zřizuje v průběhu stavebních prací poté, co rozestavěná budova může být zapsána jako nemovitost do katastru nemovitostí.

Zástavní právo k nemovitostem vzniká vkladem do katastru nemovitostí, a to ke dni podání příslušného návrhu. Určitým problémem zřízení zástavního práva k nemovitosti může být doba mezi podáním návrhu na vklad zástavního práva a provedením vkladu zástavního práva do katastru. Tato doba se liší v závislosti na tom, který katastrální úřad v dané věci rozhoduje. Vzhledem k délce řízení a ke skutečnosti, že developer obvykle potřebuje finanční prostředky na financování projektu poměrně rychle, banky za určitých podmínek umožňují čerpání úvěru již po podání návrhu na vklad zástavního práva u příslušného katastrálního úřadu. Nejistota, zda katastr nemovitostí vklad zástavního práva povolí, je nicméně rizikem jak pro financující banku, tak pro developera. Pokud by totiž katastrální úřad návrh na vklad zástavního práva zamítl, přišla by banka o důležitou formu zajištění,

včetně ztráty pořadí, a developer by se zpravidla ocitl v situaci, ve které úvěrová smlouva zpravidla dává bance právo požadovat okamžité splacení celého úvěru.

2.1.6 Zástava podílu v SPV

Výše popsané riziko zamítnutí návrhu na vklad zástavního práva do katastru nemovitostí lze snížit tím, že podmínkou čerpání úvěru bude zřízení zástavního práva k podílu ve společnosti realizující developerský projekt, tedy akciím či obchodnímu podílu v developerské společnosti.

2.1.7 Jiné způsoby zajištění

Banky zpravidla požadují další zajištění, jehož cílem je zjednodušeně řečeno zajistit, aby volné finanční prostředky příjemce úvěru mohly být v případě jeho prodlení se splácením úvěru snadno použity k úhradě pohledávek banky. Tohoto účelu se dosahuje zpravidla zástavou pohledávek příjemce úvěru na vyplacení zůstatků na jeho bankovních účtech (v praxi se zjednodušeně hovoří o zástavě bankovních účtů příjemce úvěru). [1]

3 SMLOUVA O ZPROSTŘEDKOVÁNÍ PRODEJE BYTŮ V RÁMCI REZIDENČNÍCH PROJEKTŮ

Zvláštním typem smlouvy o zprostředkování jsou smlouvy, které jsou uzavírány mezi realitními kanceláři a developerskými společnostmi na prodej bytů v rámci rezidenčních developerských projektů. Oproti klasické smlouvě o zprostředkování koupě či prodeje konkrétního bytu nebo pozemku nebo jiné nemovitosti se jedná o dlouhodobější a komplikovanější právní vztah, neboť se zpravidla zprostředkovává prodej velkého objemu bytů, vztah je dlouhodobější a uzavírá se více dokumentů. [4]

3.1 Předmět smlouvy

Předmětem tohoto typu smlouvy je tedy zejména zprostředkování prodeje bytových jednotek, garážových stání, nebytových jednotek apod., a může být i kompletní realitní servis (podpis rezervační smlouvy, projednání a zajištění podpisu smlouvy o smlouvě budoucí kupní, projednání a zajištění podpisy kupní smlouvy a činností souvisejících, včetně zajištění podání návrhů na vklad do katastru nemovitostí). Dále je typickou součástí i konzultační činnost a příprava marketingových plánů a akcí.

3.2 Účel smlouvy

Tento typ smlouvy je z právního hlediska zpravidla rámcovou smlouvou. Může být uzavřena na jeden projekt nebo na více budoucích projektů. Konkrétní projekty jsou začleněny do smlouvy formou dodatků. Velmi důležité je, aby rozsah činností zprostředkovatele byl jasně definován. Aby bylo jasné, kdo za koho jedná a kdo podepisuje konkrétní smlouvy.

Zprostředkovatel

Zprostředkovatel zpravidla aktivně vyhledává a oslovuje zájemce o koupi bytových jednotek, tyto zájemce eviduje ve své klientské databázi, seznamuje zájemce s informacemi o projektech. Klienti často požadují od zprostředkovatele přípravu marketingové strategie, zahrnutí projektů do informační komunikace s potencionálními zájemci, požadují konzultační činnost (vyjadřování se k způsobu prezentace, k vylepšením apod.).

Developer

Z pohledu developera je vhodné, aby definoval, s jakou péčí má zprostředkovatel jednat a postupovat.

Smlouva by měla řešit, jaké doklady je zprostředkovatel povinen uschovat, po jakou dobu apod. Samozřejmostí je vzájemná informační povinnost.

Pokud je součástí oprávnění zprostředkovatele i právo jednat za developera, je nutná plná moc v konkrétním rozsahu zastupování.

Marketing

Velmi důležité pro prodej je zajištění marketingu a mediální kampaně. Záleží na konkrétních okolnostech, ale praxí je, že tuto věc si zajišťuje sám developer. Je pravidlem, že zprostředkovatel požaduje garanci jisté minimální výše prostředků do kampaně. Developer se zpravidla zavazuje, že bude uvádět logo a kontakt na zprostředkovatele ve veškerých inzerátech, dokumentech a ostatních marketingových nástrojích, které se vztahují k projektům. Zde dochází k jistému paradoxu, kdy developer platí za své náklady kampaně a odkazuje na prodejce (zprostředkovatele), jemuž následně platí provizi.

Provize

Nárok na provizi zpravidla u tohoto typu zprostředkování vznikne uzavřením smlouvy o smlouvě budoucí kupní. Pokud je projekt dokončen, pak samozřejmě uzavřením smlouvy kupní. Pokud dochází nejdříve k uzavření smlouvy o budoucí kupní smlouvě, je provize zpravidla rozdělena do dvou splátek, první po podpisu smlouvy o smlouvě budoucí kupní a druhá po podpisu kupní smlouvy. Asi je rovněž vhodné stanovit, z čeho se vypočítává provize (z kupní ceny jednotky, garážových stání, sklepů a kojí apod.) a stanovit, zda se pro účely výpočtu provize do kupní ceny zahrnuje DPH.

Developer by měl pamatovat na to, co se stane, pokud jakýkoli zájemce neuzavře kupní smlouvu a neuhradí kupní cenu na základě kupní smlouvy nebo budoucí kupní smlouvy a developer ukončí platnost smluvního ujednání s takovýmto zájemcem. Půjde zejména o vrácení provize. Je dobré výslovně stanovit, že developer nehradí jakékoli jiné náklady zprostředkovatele.

Poradenská činnost a činnost vztahující se k přípravě marketingových plánů není poskytována za úplatu. Strany však zohlednily tuto skutečnost při stanovení výše provize.

3.3 Smlouva mandátní

Pokud realitní kancelář vykonává za developerskou společnost více činností či úkonů než samotné zprostředkování jednání se zájemcem o byt, je lépe použít formu mandátní smlouvy uvedenou v příloze P I.

Podle § 566 zákona č. 513/1991 Sb., obchodního zákoníku, mandátní smlouvou se zavazuje mandatář, že pro mandanta na jeho účet zařídí za úplaty určitou obchodní záležitost uskutečněním právních úkonů jménem mandanta nebo uskutečněním jiné činnosti, a mandant se zavazuje zaplatit mu za to úplatu. [5]

4 PRÁVNÍ AUDIT POZEMKŮ V RÁMCI PŘÍPRAVY DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

Před zahájením jakéhokoliv projektu je potřeba důsledným způsobem prozkoumat veškeré relevantní informace a faktický stav věci. Pro zahájení přípravy developerského projektu tato opatrnost a pečlivost pak, vzhledem k jeho velmi vysokým finančním nákladům, platí ve zvýšené míře. [6]

4.1 Právní audit pozemků – základ přípravy projektu

Významnou etapou, bez které by se dnes neměla příprava žádného kvalitního developerského projektu uskutečnit, je provedení tzv. právního auditu pozemků. Právní audit, neboli právní due diligence, je termín, který se v českém právním prostředí již zcela vžil a označuje posouzení veškerých právních skutečností a podkladů týkajících se určitého připravovaného projektu, jehož výsledky by měly vést jednak k ujasnění a usměrnění obchodního záměru podnikatele a následně by měly být promítnuty v přípravě projektu a relevantní smluvní dokumentaci.

Cílem právního auditu by tedy mělo být v maximální míře odhalit možná rizika a potenciální ztráty, které by mohly při realizaci projektu vzniknout a navrhnout optimální opatření vedoucí k vyloučení zjištěných rizik.

V oblasti přípravy developerských projektů jde zejména o právní audit pozemků, kde je pak otázka polohy, vhodnosti a právní i faktické bezvadnosti pozemků s ohledem na charakter připravovaného developerského projektu.

Právní audit pozemků by se měl zaměřovat alespoň na těchto základních pět okruhů otázek: otázky právního vlastnického práva k pozemkům včetně jejich užívání, otázky typu, druhu a charakteru pozemků, příslušenství a součástí pozemku, omezení váznoucí na pozemku a možnosti budoucího využití pozemku s ohledem na charakter plánovaného projektu. [6]

5 MARKETING NEMOVITOSTÍ

Marketing nemovitostí hraje, a v budoucnosti bude hrát, stále důležitější roli. Zákazníci jsou v souvislosti s nemovitostmi stále zralejší a zkušenější a jejich povědomí značky stoupá. Zkušení investoři dnes již nemovitosti pravidelně zařazují do svých portfolií. Nároky proto rostou, jsou uváženější a diferencovanější.

Čím se liší marketing nemovitostí od klasického marketingu konzumního zboží? Investoři, developeři a stavitelé mají proti velkým výrobcům konzumního zboží celou řadu nevýhod, které jsou specifické právě pro oblast nemovitostí. Jsou to v první řadě nejrůznější restrikce, které celý vývoj nemovitosti zpomalují a svádějí k tomu, že marketing je v rozhodujících fázích vývoje opomíjen. To je ovšem přesně opak toho, co profesionální marketing vyžaduje.

Důležité faktory, které hrají hlavní roli jsou:

✓ Poloha

Obchod s nemovitostmi je v první řadě obchod s lokalitou a jejím očekávaným vývojem. I ten nejlepší projektový marketing neudělá ze špatné lokality prodejní hit. Samozřejmě, že systematickým a citlivým marketingem lze hodně ovlivnit, existuje celá řada lokalit, které nesmírně získají čilou stavební činností, ale vývoj může být i opačný. V takových případech má citlivý a dlouhodobý marketing skutečně prvořadý význam.

✓ Čas

Pro oblast nemovitostí jsou typické dlouhé doby prodlev: nejrůznější nezbytná povolení a nákladné přípravné práce. Náklady ovšem většinou běží od okamžiku koupě pozemku, takže otálení a oddalování zahájení marketingu jsou celému projektu jen na škodu.

✓ Financování

Banky vidí projekt naprosto z jiného úhlu. Příprava na jednání o výši úvěru by měla být opravdu důsledná. Nejvíce je vždy zajímavá výše předběžných pronájmů.

✓ Územní rozdíly

Trhy nemovitostí se liší od města k městu a vyznačují se rozdílnými cykly. Tyto cykly jsou jiné u kancelářských objektů a jiné u obytných staveb. Nejsou to samozřejmě veškerá specifika, která je nutno brát v úvahu při přípravě odpovídající marketingové koncepce. Marketing rozhodujícím způsobem zvyšuje úspěch zhodnocení nemovitosti a současně snižuje rizika. Tato specifika se plně projevila na konkrétním případě developerského projektu, který je hodnocen v této práci. Daná lokalita je typická svou velkou poptávkou po nízkometrážních jedno až dvoupokojových bytech na úkor vlastních rodinných domků. [7]

6 JAK INVESTOVAT DO NEMOVITOSTÍ

Většina investorů do nemovitostí má společný cíl, a to zajistit si pravidelný příjem z jiných než pracovních zdrojů umožňující zvýšení jejich životní úrovně. Tito investoři investují nyní, aby si tak vytvořili své budoucí zdroje příjmů, které by mohli spotřebovávat. V tomto smyslu se jedná o „odloženou spotřebu“.

Investice do nemovitostí může přinášet jak zajímavé kapitálové zhodnocení, tak pravidelné příjmy. Dosažení vysokého zhodnocení je možné i díky tomu, že se nabízí možnost nákupu nemovitosti s použitím bankovního úvěru. [1]

6.1 Základní techniky investování do nemovitostí

- ⇒ Koupě a pronájem – nejčastěji investiční strategie, při které si investor koupí nemovitost a ponechá si ji na středně či dlouhodobé období. V mezidobí nemovitost pronajímá. Jeho investice vydělává, pokud hodnota jeho nemovitosti roste, nebo když má vyšší příjmy z pronájmu než finanční výdaje spojené s touto nemovitostí. V ideálním případě má jistý příjem a navíc se nemovitost zhodnocuje, ale ne vždy se takového stavu dosáhne.
- ⇒ Koupě, oprava a následný prodej – investiční strategie zaměřená na malém zájmu investorů udělat si vlastní opravu zakoupených prostor. Tzn. zanedbaná nemovitost je prodána za relativně nízké finanční prostředky a po opravě je prodána za tržní ceny. Developerovi pak po odečtení vstupní ceny nemovitosti, prostředků na opravu zůstává poměrně solidní zisk.
- ⇒ Renovace – zhodnocení investice na základě vlastní přidané hodnoty nemovitosti (rekonstrukce, vylepšení ...). Kreativní techniky požadující nulové nebo minimální vložení finančních prostředků.
- ⇒ Krátkodobá investice s rychlou obrátkou peněz (OFF PLAN) – nejčastěji investice do nových developerských projektů v představební fázi.
- ⇒ Pronájem s možností odkupu – nemovitost je rezidenčně pronajata s možností odkupu nemovitosti nájemcem po dohodnutém období.

- ⇒ Financování prodávajícím, tzv. wraps – koupě nemovitosti a následný prodej zájemci za podmínek stanovených prodávajícím (většinou stanovení splátkového kalendáře). Vše, co je potřeba k tomu, aby investice do realit byla profitabilní, je správná nemovitost koupená za dobrou cenu, případně s dobrým nájemníkem, za použití správné investiční strategie.

7 VSTUPNÍ PŘEDPKLADY PROVOZOVÁNÍ DEVELOPERSKÉ ČINNOSTI

Kvalitní a úspěšná developerská činnost předpokládá spojení mnoha důležitých **faktorů**.

- Z hlediska právního – je potřeba mít nachystáno vhodnou nově založenou developerskou obchodní společnost – pro menší projekty se nejčastěji používá společnost s ručením omezeným. Je dobré mít v ní seriózního a dobrého jednatele. Dále je velmi vhodné, aby tato developerská společnost byla navázána na **mateřskou** společnost, která se developerské a realitní činnosti věnuje již delší dobu a je z hlediska svého vývoje dostatečně průhledná pro všechny zúčastněné subjekty. Tzn. má **kvalitní historii**.
- Z hlediska finančního – na základě výše uvedených faktů, je třeba mít dostatečný objem finančních prostředků k zakoupení, popřípadě k zahájení rekonstrukčních prací. Je lépe příliš nepočítat se zálohami kupních cen na prodávané jednotky či nemovitosti, je to pro všechny bezpečnější a lépe se prodává objekt ve vysokém stupni rozestavěnosti. Při financování a zajištění tohoto objemu finančních prostředků velmi pomůže doložená návaznost na mateřskou firmu. Ta potom umožní využití kontokorentního krátkodobého úvěru pro mateřskou firmu, která jej dále půjčí nově založené developerské společnosti. Pak není třeba zástavního práva k nakupované nemovitosti a opět se znovu lépe prodává. Tento způsob byl použit v námi deklarováném případě.
- Z hlediska manažerského – je třeba mít dostatečný počet kvalitních manažerů pro řízení a bezproblémový průběh projektu v daném čase a objemu. Měla by se zde snoubit životní zkušenost, praxe v práci s nemovitostmi, dostatečný právní rozhled, trpělivost a pečlivost při spolupráci s externími rekonstrukčními firmami, psychická odolnost a příjemné vystupování při jednání s kupujícími a realizaci jejich požadavků a přání. Důležitá je také zodpovědnost vůči investorovi a dostatečná signalizace případných problémů v předstihu. Nezbytná je základní developerské know-how.
- Z hlediska marketingového – znaky, které by měl marketingový balíček obsahovat jsou následující:

- dostatečné seznámení s developerským projektem v předstihu v lokalitě, kde se předpokládá zájem o finální produkt – úvodní představení a všeobecné informace, pak konkrétní projekt a konkrétní informace, dále zhodnocení celkové realizace projektu.
 - pravdivé informace: nic tak neztíží prodej jako oddalování termínů, konstrukce s cenou, dodatečně signalizované vícenáklady.
 - **předpokladem úspěchu je samozřejmě je dobře stanovená lokalita a poloha nemovitosti. Bez ní nebude žádný marketingový balíček úspěšný.**
- Z hlediska ekonomického řízení a cash flow

Je třeba mít dostatečný počet relevantních informací ke stanovení platebního kalendáře developerského projektu. Definitivní ceny jednotlivých prací v návaznosti na dobře uzavřené smlouvy o dílo s reálnými termíny dokončení dohodnutou splatností a případnými sankcemi při nedodržení podmínek smlouvy. Pro vyloučení rizik je třeba mít kvalitně zpracovanou daňovou problematiku tak, aby aktuální daňové povinnosti neohrozily celý projekt a nepřinesly jeho zdražení v průběhu realizace, popřípadě ztrátu po ukončení projektu. **K minimalizaci tohoto rizika má pomoci moje zpracovaná bakalářská práce. K jejímu zpracování bude sloužit níže uvedený konkrétní developerský projekt.**

II. ANALYTICKÁ ČÁST

8 DEVELOPERSKÝ PROJEKT „BYTOVÝ DŮM DUBŇANY“

8.1 Úvod – nastínění problému a změny vzniklé developerské příležitosti

Na okrese Hodonín, v bezprostřední blízkosti Hodonína je hornické městečko Dubňany, kde na rozdíl od zbytku Moravského Slovácka bydlí většina obyvatel v panelových domech. Z důvodu hornické činnosti zde byl vysoký příliv obyvatel přicházející za prací a vyššími výdělky z jiných lokalit republiky. Je to tedy vysoce specifická **lokalita** s vyšší poptávkou po malometrážních bytech, kterých je zde velký nedostatek.

Společnost zabývající se revitalizací a útlumem hornické činnosti zakoupila spolu s dolem hornickou ubytovnu, kterou dále pronajímala. Byl zde však velký počet původních nájemců za regulovaný nájem, kterým by společnost podle stávajícího občanského zákoníku musela poskytnout náhradní ubytování. To by nebylo finančně zajímavé a přírůstek tržního nájmu by nepokryl tyto náklady na náhradní ubytování.

Jak šel čas, veškeré vnitřní rozvody – střecha, kanalizace, elektrické rozvody, topení atd. – to vše morálně zastaralo a zvyšoval se počet havárií. Cenový růst energií pak dále zvyšoval rozdíl mezi inkasovaným nájmem a výdaji na provoz ubytovny v neprospěch jejího majitele. Společnost s rozevírajícími se nůžkami prodělků pak zvážila prodej této nemovitosti a dala mu přednost před celkovou opravou tohoto zařízení.

8.2 Základní údaje o podnikatelském záměru

Na okrese Hodonín působí dominantní realitní společnost, která dostala od majitelů zadání tento objekt prodat. Po půl roce prodeje se však neobjevil žádný seriózní zájemce. Stav ubytovny a skladba nájemníků každého odrazovala.

Vedení společnosti při analýze v průběhu této zakázky s realitní makléřkou, která přímo pochází z této lokality **a tudíž ji dobře zná**, zvážil pojetí této zakázky z úplně jiného úhlu. Rozhodlo se majiteli učinit nabídku na odprodej pro nově vzniklou developerskou společnost, která provede **velmi úspornou a zároveň kvalitní** přestavbu této ubytovny na bytový dům. Vlastník ubytovny tuto nabídku schválil a slíbil kvalitní předání všech dostupných informací a materiálů při prodeji této nemovitosti, což posléze nebylo úplně

dodrženo a způsobilo vícenáklady, které byly pokryty z většího než předpokládaného zisku a z finanční rezervy, se kterou se počítalo.

8.3 Celkový popis nemovitosti

Developerská společnost zakoupila budovu, která sloužila jako ubytovna pro bydlení nacházející se v sídlištní zástavbě z 50. let minulého století v Dubňanech u Hodonína. Tato budova je situována ve střední části Dubňan, v zóně bytové a občanské vybavenosti.

Předmětný objekt má 3 nadzemní podlaží a jedno podzemní podlaží. Dříve se jednalo o ubytovnu s 31 buňkami (bytový prostor) v prvním až třetím nadzemním podlaží. V přízemí budovy je vestavěna funkční prodejna (nebytový prostor).

9 REALIZACE DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

9.1 Příprava

Po akceptaci prodeje majitelem objektu byla provedena příprava podnikatelského záměru z mnoha hledisek. Vlastník mateřské firmy realizoval malý developerský projekt výstavby nových bytů, připravoval se na zakoupení průmyslového areálu z konkurzu, a proto si musel jako investor zvážit časové a finanční limity pro zvládnutí tohoto projektu. Na realizaci byl připraven tým, jehož vedení se ujal vlastník-investor, právní otázky převzala spolupracující advokátní kancelář z Brna, ekonomické a finanční řízení externí spolupracovnice z Brna, makléřské a realitní práce pracovnice, jejíž trvalé bydliště bylo přímo v místě projektu, což sebou neslo detailní znalost místní problematiky a dobrou komunikaci se stávajícími obyvateli.

Vlastní prostředky byly použity na předcházející dva projekty, proto bylo předjednáno s dvěma bankami financování tohoto projektu přes kontokorentní úvěr mateřské firmy, který bude splácen až z prodejů a zbylé vlastní prostředky budou použity na rekonstrukci ubytovny. Byly provedeny přípravné jednání s firmami a proveden hrubý rozpočet prací, stejně tak byl vypracován celkový tok cash-flow a finanční předpoklad realizace projektu. Základ úspěšné realizace byl nákup metru čtverečního bytových a nebytových ploch za cca 5 tis. Kč a prodej po rekonstrukci metru čtverečního za 7. tis. – 15 tis. Kč.

9.2 Vlastní realizace

Dceřiná developerská společnost zakoupila objekt od původního majitele a převzala správu této nemovitosti. Po převzetí tohoto objektu se ukázalo, že stavebně technický stav budovy je výrazně horší než byl signalizován a stejně tak nečekané poruchy zařízení (bojlery, kotle) přispěly k většímu rozsahu oprav než se původně předpokládalo. Proto se rozhodlo vedení firmy k úpravě projektu, a to tak, že prostor stávající půdy bude nabídnutý jinému developerovi k výstavbě nových bytových jednotek. K tomuto rozhodnutí přispěla i potřeba úspory finančních prostředků, které by byly jinak použity na generální rekonstrukci střechy a okapových svodů.

Dále byl prostor prodejny nabídnut k odprodeji stávajícímu nájemníkovi, který ovšem neměl o odkup zájem. Následně byla tato jednotka nabídnuta za výhodnou cenu silné

skupině Jednota Hodonín, která ji rekonstruovala na vlastní náklady a velmi rychle ji na kvalitativně vyšší úrovni zprovoznila. Mělo to i výrazný psychologický účinek na další prodej a hodnověrnost projektu.

Taktéž bylo z důvodu poruch a finančního a ekonomického zhodnocení situace rozhodnuto o kompletní opravě topení, se kterou se původně nepočítalo. Ztráta byla totiž po due diligence (hloubkové kontrole) a auditu všech podkladů podstatně vyšší než bylo signalizováno. Na druhé straně se během realizace projektu uvolnilo více bytů, a také výrazně vzrostly tržní ceny těchto bytů na okolním realitním trhu.

Navýšení předpokládaných prodejních cen bytů a dostatečná rezerva způsobili, že projekt byl i přes všechny potíže úspěšný. Podílelo se na tom kvalitní řízení, vysoká odbornost všech zúčastněných a dlouholeté zkušenosti z realitní praxe. Taktéž byly použity na rekonstrukci prověřené firmy. Jediným neznámým faktorem byl cizí developer na výstavbu střešních bytů, který se později ukázal jako velmi seriózní a solidní partner.

Developerská firma se pokoušela vlastní správu nemovitosti předat externistům, což se nepodařilo, do skupiny byla přijata další vlastní pracovnice z právního oddělení, která provedla rozbor nákladů a správu do předání po prodeji prováděla sama. Toto přispělo k velmi přesným údajům o finanční náročnosti na energie a přineslo zpřesnění finančního plánu.

9.3 Následný prodej

Pro lepší cash-flow a získání finančních prostředků na opravu elektroinstalace, byly prodány 4 jednotky pod cenou spolu s prodejnou, kde se uspořily finance za rekonstrukci. Následně bylo jednáno se stávajícími nájemníky zda mají zájem koupit či uvolnit bytové jednotky. Když viděli provádějící se stavební práce a zjistili, že nyní si bude spotřebovávat energie každý za své, někteří své jednotky opustili. Někteří nabídli uvolnění za odstupné, s ostatními se dohodla tzv. „sociální cena“ a byl zahájen prodej. Od původního úmyslu realizovat část prodejů formou dražeb se z důvodu časové náročnosti ustoupilo a prodej byl realizován přímou formou. Příjmy z realizovaných prodejů byly použity na další nepředpokládané opravy, či výměny zařízení (bojlery, kotelna). U některých jednotek bylo přikročeno i k opravám vnitřních zařízení z důvodu devastace předcházejícími nájemníky. V současné době je neprodána pouze jediná jednotka.

9.4 Převedení správy objektu z developerské firmy na správce

Po prodeji a vyznačení změny vlastnictví tří jednotek v KN bylo zaregistrováno sdružení vlastníků jednotek, které vzniklo přímo ze zákona a byl dohodnut převod správy jednotek z developerské společnosti na správcovskou společnost. To sebou přineslo náročné vyúčtování záloh a všech plateb, které v současné době probíhá ještě.

Celý projekt bude po prodeji poslední jednotky a odsouhlaseném vyúčtování ukončen a zbude pouze realizace daňových povinností, které má za úkol popsat tato bakalářské práce.

9.5 Zhodnocení developerského projektu

Říká se, že dobrý obchod je takový, kdy jsou spokojeni všichni jeho účastníci. Pokusíme se tento projekt zesumarizovat.

Původní majitel se zbavil nemovitosti, s kterou si nevěděl rady a získané prostředky zhodnotil daleko lépe ve své podnikatelské činnosti – výrazně si zlepšil likviditu firmy. Nájemníci si zlepšili výrazně kvalitu bydlení, snížila se jim výrazně úhrada za spotřebu energií a místo nájmu platí splátku hypotéky. Lépe se o svoji jednotku starají a většina z nich si provedla i vnitřní stavební úpravy na své náklady.

Externí dodavatelé provedli rekonstrukce v rámci své podnikatelské činnosti a realizovali si na nich přiměřený zisk.

Cizí developer získal bez pozemků možnost vybudovat šest nových bytových jednotek, napojil se na stávající síť a zrekonstruoval zadarmo celou střech včetně okapů.

Silná potravinářská obchodní firma zakoupila a zrekonstruovala nebytový prostor, posílila svoji pozici na trhu a přinesla zkvalitnění služeb pro obyvatele sídliště.

Městu Dubňany zmizel jeden problémový objekt a přibyl jeden nově zrekonstruovaný bytový dům.

Developer realizoval záměr s přiměřeným ziskem a přinesl nové cenné poznatky do svého realitního know-how a získal v osobě cizího developera kvalitního partnera pro další developerské projekty. Partnerství totiž přináší rozložená rizika.

Všichni tedy byli spokojeni, byl realizován dobrý obchod a zbývá uspokojit stát řádnou úhradou daní ve výši, kterou má pomoci stanovit tato bakalářská práce.

10 EKONOMICKÁ PROBLEMATIKA

Developerská společnost před samotnou realizací projektu vypracovala podnikatelský záměr společnosti, ve kterém uvedla cíle developerského projektu, předběžnou kalkulaci, zdroje financování a všechny ostatní nutné přílohy, tj. výpis z obchodního rejstříku firmy, kopii LV bývalého vlastníka, snímek z katastrální mapy, kopie ekonomických výsledků ručitele tohoto záměru a informace o budově, která je předmětem koupě.

Vzhledem k tomu, že budova byla v neočekávaně špatném stavebně-technickém stavu a okamžitá rekonstrukce by si vyžádala daleko vyšší neplánované finanční zatížení, rozhodl se vlastník nemovitosti k dočasnému ustoupení od svého původního developerského záměru.

Vycházel z toho, že nemovitost je plně obsazena nájemníky a měsíčně pravidelně tvoří výnosy z pronájmu, což znamenalo jistý přísun finančních prostředků. Souběžně začal tyto finance investovat do oprav havarijního stavu elektroinstalace, následně vodovodních rozvodů a kotelny s rozvodem tepla (příloha P III, P IV).

Souběžně s prováděním oprav se developer rozhodl na základě zákona o vlastnictví bytů učinit prohlášení vlastníka nemovitosti, že v budově vymezuje jednotlivé bytové a nebytové jednotky. Prohlášení muselo mít písemnou formu a musel o něm být učiněn zápis vkladem do katastru nemovitostí. Vkladem do katastru nemovitostí se developer stal vlastníkem každé jednotky. Tento postup nemá žádný dopad na daňové povinnosti, na daň z příjmu ani na daň z přidané hodnoty. Nezakládá tedy další daňové povinnosti.

Jakmile byla nemovitost opravena a sloužila svému účelu v řádném provozu-schopném stavu a bez problémů tvořila výnosy z pronájmu, přistoupil ke svému původnímu záměru prodeje bytových jednotek. Učinil to zejména z finančních a provozních důvodů, pokud by byty dál pronajímal a staral se o celou nemovitost jako správce, neúměrně by mu vzrůstaly fixní náklady a tvořil by pouze zanedbatelný zisk. Z toho důvodu přistoupil k postupnému prodeji bytových jednotek.

Prodané jednotky po změně vlastnictví vyřadil ze své účetní evidence a ostatní jednotky dále pronajímal.

10.1 Účtování

Účetnictví developerské společnosti sleduje majetek podniku ze dvou pohledů, jednak jeho druhovou strukturu, jednak zdroje, z nichž byl pořízen. Sledování druhové struktury odpovídá na otázku, co podnik vlastní, jaký má majetek. Konkrétní forma majetku je zachycena v peněžním vyjádření.

Developerská společnost zakoupila budovu ubytovny ve výši 5 200 tis. Kč. Díky havarijnímu stavu provedl na budově mimo oprav i technické zhodnocení ve výši 85 tis. Kč, což po převedení technického zhodnocení do užívání zvýšilo vstupní cenu nemovitosti. Okamžitě po nákupu byla budova užívána a pronajímána. Nájem byly účtovány měsíčně do výnosů. Oproti tomu byly do nákladů účtovány běžné položky spojené s provozem nemovitosti a služby související s jejím pronájmem. Opravy byly účtovány na samostatné nákladové účty.

Tab. 1 Účtování o nákupu budovy, TZ, převedení do užívání, pronájmu a následných oprav budovy

Název	Částka (v tis. Kč)	MD	D
Nákup nemovitostí	5 200	042	321
Převedení do užívání	5 200	021	042
Technické zhodnocení	85	042	321
DPH k technickému zhodnocení	5	343	321
Převedení do užívání	85	021	042
Měsíční předpis nájmu	76	311	602
DPH k nájmu	4	311	343
Úhrada nájmu	80	221	311
Služby v souvislosti s nájmem (měsíčně)	32	5xx	321
DPH ke službám	5	343	321
Úhrada služeb	37	321	221
Opravy na budově	1 699	511	321
DPH k opravám	85	343	321
Úhrada oprav na budově	1 784	321	221

Zdroj: vlastní

Tento režim byl uplatňován v průběhu roku 2007 a na konci roku bylo přistoupeno k prodeji jednotek. Tzn. proúčtovat sjednanou kupní cenu za jednotku a současně vyřadit jednotku z užívání.

Tab. 2 Prodej budovy

Název	Částka (v tis. Kč)	MD	D
Předpis kupní ceny	4 265	311	641
Vyřazení ZC jednotky	1 248	541	081
Vyřazení z užívání	1 248	081	021
Oprávký majetku	125	551	081

Zdroj: vlastní

O oprávkách bylo v roce 2007 účtováno jen u jednotek, které zůstaly v majetku. U vyřazených jednotek nebyly oprávký účtovány. Celá zůstatková cena byla proúčtována do nákladů v podobě vyřazení jednotky z účetní evidence v důsledku prodeje. Tento postup účtování se používá v případě kdy dojde v jednom účetním období k podpisu kupní smlouvy a změně vlastnictví nemovitosti zapsané v Katastru nemovitostí.

V praxi totiž dochází k časové prodlevě mezi podáním návrhu na vyznačení změny vlastnictví v Katastru nemovitostí a jejím provedením a doručením listin se zpětnou účinností vkladů z KN.

Pokud dojde v období mezi podáním a doručení listin k ukončení účetního období, je nutné účtovat v rámci uzávěrkových operací o dohadných položkách. Z hlediska věcné a časové souvislosti je možné účtovat o vyřazení nemovitosti z užívání, ale předpis pohledávky je možné zaúčtovat až po provedení právního úkonu, kterým je provedení zápis do KN.

Tab. 3 Dohadné položky

Název	Částka (v tis.Kč)	MD	D
Předpis dohadné položky aktivní	660	388	641
Vyřazení ZC jednotky	269	541	081
Vyřazení z užívání	269	081	021

Zdroj: vlastní

V následujícím účetním období po doručení listin z KN s vyznačením účinnosti vkladu práva do KN je nutné rozpustit dohadnou položku aktivní. Tento účetní předpis současně souvisí s vystavením faktury odběrateli.

Tab. 4 Rozpuštění dohadné položky aktivní

Název	Částka (v tis. Kč)	MD	D
Rozpuštění dohadné položky aktivní (vystavení faktury)	660	311	388

Zdroj: vlastní

V okamžiku vystavení faktury se vypořádá i DPH. Datum uskutečnění zdanitelného plnění je den doručení listiny z KN podle § 21 odst. 5 písm. a) zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty. [9]

Stejným způsobem účtujeme o odhadu nákladů na přelomu účetního období s využitím dohadných účtů pasivních.

Tab. 5 Účtování o odhadu nákladů na přelomu účetního období

Název	Částka (v tis. Kč)	MD	D
Předpis dohadné položky pasivní	468	5xx	389
Přijetí vyúčtování v následném období	8	389	321
DPH k vyúčtování	2	343	321

Zdroj: vlastní

[10], [11]

Poznámka:

- Uvedené postupy účtování jsou totožné pro každé účetní období.
- V příloze jsou uvedeny výkazy společnosti v členění dle čtvrtletí v netto hodnotách.
- Výchozí srovnávací hodnota je uvedena v prvním sloupci, což je stav k 31. 12. 2007.
- V dalších sloupcích za rok 2008 jsou hodnoty uvedeny vždy k poslednímu dni kalendářního čtvrtletí, aby byla zajištěna dostatečná vypovídací schopnost, která promítá vývoj jednotlivých rozvahových a výsledkových položek v čase a v návaznosti na nabídku a poptávku na trhu nemovitostí.

10.2 Rozvaha, Výkaz zisků a ztrát

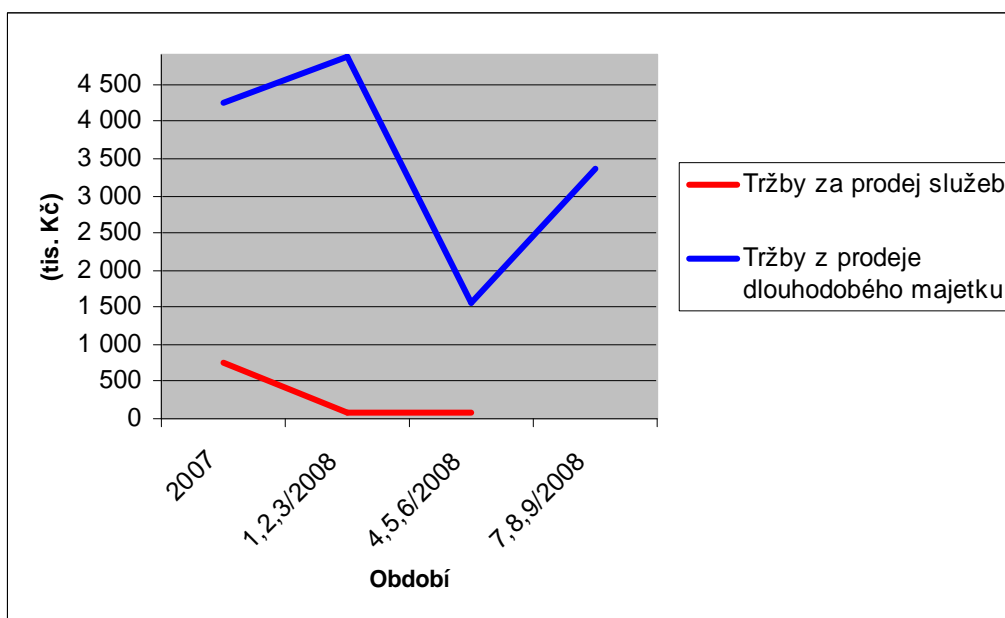
Účetní výkazy, kterými jsou rozvaha (příloha P V) a výkaz zisků a ztráty (příloha P VI) nejsou standardními výkazy, které se používají jako příloha k daňovému přiznání a které se vystavují na základě účetní závěrky. Pro účely této bakalářské práce, z důvodu vyšší vypovídací schopnosti některých ekonomických ukazatelů byly sestaveny výkazy za období roku 2007 a po jednotlivých čtvrtletí roku 2008.

Z těchto sestavených výkazů byl použit vždy jen sloupec **netto hodnoty** u rozvahy a sledované účetní období u výkazu zisků a ztrát.

Přestože v předcházející kapitole byl zmíněn nákup nemovitosti v pořizovací ceně 5 200 tis. Kč a TZ ve výši 85 tis. Kč, tak v řádku rozvahy č. 15 je uvedena v roce 2007 pouze zůstatková cena nemovitosti po zaúčtování opravek a vyřazení části nemovitosti z důvodu prodeje. Stejným způsobem jsou koncipována následující sledovaná období. Zůstatkovou cenu prodávaných jednotek je možné zjistit z řádku č. 23 výkazu zisku a ztráty. O dohadných položek není v průběhu roku 2008 účtováno.

Forma sestavených výkazů je zvolena záměrně, aby byl okamžitě patrný vývoj rozvahových i výsledkových položek v návaznosti na ekonomickou aktivitu developera. Již bylo řečeno, že budova byla v roce 2007 nejdříve pronajímána a koncem roku 2007 se započalo s odprodejem jednotlivých bytových jednotek.

Z řádku č. 20 a 5 výkazu zisků a ztráty je patrné z odprodejem jednotek a narůstající tržbu z prodeje majetku klesá výnos z nájmu (Obr. 1).



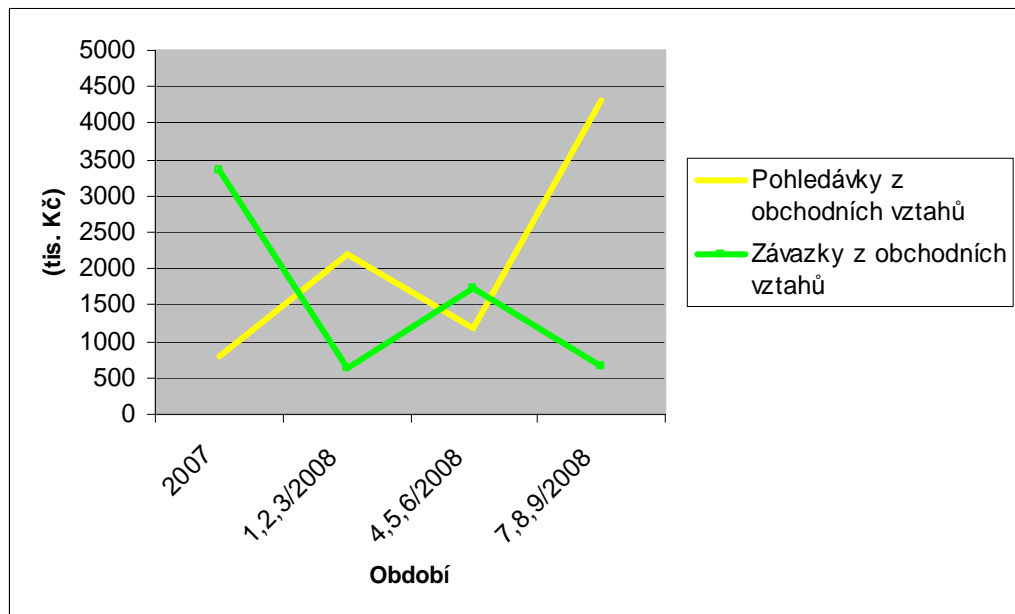
Obr. 1 Vývoj tržeb za prodej služeb a dlouhodobého majetku (v tis. Kč)

Zdroj: vlastní

Jelikož prodejní cena za metr čtvereční bytové plochy nebyla konstantní, z uvedeného řádku č. 20 je sice možné vyčíst kolísavou poptávku po bytech, ale daleko větší vypovídací schopnost má v tomto směru řádek č. 23, kde uvedená zůstatková cena vyřazeného majetku má na metr čtvereční vždy konstantní účetní hodnotu.

Stejnou tendenci vývoje, tedy snižující, mají ve skutečnosti i náklady na služby spojené s pronájmem uvedené v řádku č. 8 výkazu zisků a ztráty, i když to z uvedených hodnot není patrné, jelikož do řádku č. 8 se také uvádí součet řádku č. 9 a 10 – spotřeba materiálu, energie a služeb spojených v tomto případě s nájmem. Jelikož jsou tyto služby hrazeny většinou zálohově, vyvíjí se rychleji řádek č. 55 rozvahy (poskytnuté zálohy) a výše uvedené řádky výkazu zisků a ztráty zaznamenají vývoj až s vyúčtováním odebraných služeb. Jelikož se např. zálohy za energie vyúčtovávají většinou na jaře a v létě, jsou nákladové položky uvedeny pouze v prvních dvou čtvrtletích roku 2008.

Současně s narůstajícími tržbami prodeje majetku se stejným způsobem vyvíjí i pohledávky. V řádku č. 49 rozvahy jsou však uvedeny jen neuhrazené pohledávky do splatnosti (pohledávky po splatnosti společnost neeviduje) s tím, že peníze z inkasa kupním cen byly okamžitě použity na úhradu závazků vzniklých z titulů koupě a opravy nemovitosti. Postupné snížení těchto závazků se projeví pouze v rozvaze, a to v řádku č. 103 (Obr. 2).



Obr. 2 Vývoj pohledávek a závazků za jednotlivá období

Zdroj: vlastní

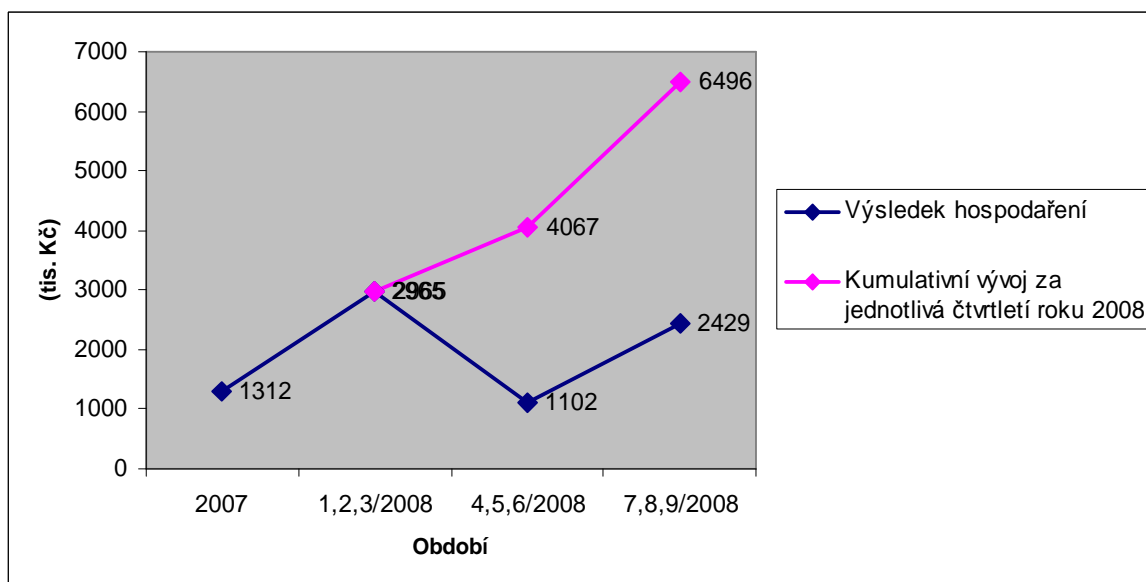
Proti tomuto tvrzení hovoří nárůst závazků uvedených v řádku č. 103 rozvahy, kdy mezi prvním a druhým čtvrtletím došlo k nárůstu o 1 100 tis. Kč. Je to proto, že developer hledal kupce nebo investora na výstavbu bytových jednotek na půdě domu. Jelikož poptávky po těchto investicích byla v té době nevyhovující, rozhodl se developer tyto bytové jednotky vystavět vlastními silami.

Na očekávanou investici čerpal krátkodobou půjčku (z toho nárůst řádku č. 103 rozvahy) a zvýšení objemu finančních prostředků na řádku č. 60 rozvahy. V té době však náhodně projevila zájem o tuto činnost jiná společnost a developer této nabídky využil.

Krátkodobou půjčku vrátil, což je zase patrné z vývoje řádku č. 103 rozvahy a z poklesu finančních prostředků v řádku č. 43 výkazu zisku a ztráty.

Pokud by půjčené peníze investoval do další výstavby, projevil by se tento vývoj v řádku č. 21 rozvahy. Naopak, pokud by půjčil tyto peníze dál jako půjčku a vytvořil tak zisk díky sjednanému úroku, bude tato půjčka patrná z řádku č. 49 rozvahy a vytvořený výnosový úrok z řádku č. 42 výkazu zisku a ztráty.

Z uvedených výkazů je jasný bilanční princip vedení účetnictví – tedy hospodářský výsledek (Obr. 3) vyčíslený v rozvaze v řádku č. 84 musí být totožný s řádkem č. 60 výkazu zisku a ztráty. Takto vykázaný účetní hospodářský výsledek se potom zaokrouhlený na celé koruny uvádí do řádku č. 10 daňového přiznání k Dani z příjmu právnických osob za příslušné zdaňovací období. Tento účetní hospodářský výsledek se potom v jednotlivých řádcích daňového přiznání dále upravuje o položky připočitatelné a odpočitatelné od základu na dani, eventuálně o slevy na dani a následně se vyčíslí daňová povinnost daňového subjektu za příslušné zdaňovací období.



Obr. 3 Vývoj výsledku hospodaření za jednotlivá období

Zdroj: vlastní

11 DAŇOVÉ POVINNOSTI

Daňová problematika je u nemovitostí jedna z nejtěžších oblastí. V dnešní době kupci nemovitostí musí počítat s daní z převodu nemovitostí. Každý prodej je zdaňován lineární daní z převodu nemovitostí ve výši 3 % z ceny vyšší (je-li vyšší znalecký odhad, 3 % z odhadu, je-li vyšší sjednaná cena ve smlouvě, pak 3 % z této ceny). Prodávající je poplatníkem této daně, ovšem kupující je jejím ručitelem. Proto realitní makléři vyžadují buď stvrzenky od zaplacené daně nebo výpisy z ODÚ.

Dále zde nastupuje daň z příjmu, pokud vlastníme nemovitost kratší době než 5 let, kterou běžný vlastník nemovitosti nemusí vůbec odhalit a která může po výměru finančního úřadu včetně úroků z prodlení a penále dělat i třetinu inkasované ceny. Její výklad je složitý a je to lepší projednat v realitní kanceláři za účasti daňového poradce. Také lze zmínit daň z příjmu z převodu užívacích práv k družstevnímu bytu, dále pak daňové povinnosti vyplývající z nájmu bytu či rodinného domu. Existence těchto daňových povinností je zde zmíněna jen okrajově, protože se většinou týká fyzických osob.

U podnikatelů je třeba řešit daň z přidané hodnoty, daň z příjmů, technické zhodnocení pronajatých prostor atd.

Developerské společnosti vznikaly z titulu vlastnického nebo jiné práva k nemovitosti, bytům a nebytovým prostorům daňové povinnosti. Daňové povinnosti vyplývající z práv k nemovitostem upravují zákony, které jsou součástí daňové soustavy České republiky.

Daňové povinnosti developera lze rozdělit do dvou skupin:

- a) Daňové povinnosti nepeněžité povahy. Developer měl povinnost podávat v zákonných termínech daňové přiznání a hlášení, registrační povinnost a povinnost oznamovat změny údajů z registrační povinnosti, ohlašovací povinnost apod.
- b) Daňové povinnosti peněžité povahy. Developer musel platit daň, případně, při prodlení s platbou, předepsané příslušenství daně. [12]

Společnost nabyla nemovitost na základě kupní smlouvy podle § 588 a násl. občanského zákoníku. Z kupní smlouvy vznikla prodávajícímu povinnost předmět koupě (ubytovnu) kupujícímu odevzdat a developerské společnosti vznikla povinnost ubytovnu převzít a zaplatit za ni prodávajícímu dohodnutou cenu. Společnost nabyla vlastnického práva

vkladem vlastnického práva do katastru nemovitostí zpětně ke dni podání žádosti o provedení vkladu v roce 2007.

Díky špatnému stavebně-technickému stavu se developer rozhodl investovat do budovy větší finanční sumu a provést kompletní opravu havarijního stavu celé budovy. Během oprav developer jednotlivé buňky pronajímal, tím mu vznikaly tržby, ze kterých byly propláceny stavební práce. Příjmy z regulovaného nájmu byly osvobozeny od daně z příjmů právnických osob podle zákona č. 586/1992 Sb., o dani z příjmu.

Developer po dokončení rozsáhlých stavebních prací na ubytovně rozdělil budovu na bytové jednotky. Poté rozprodal jednotlivé jednotky novým vlastníkům. Každý vlastník jednotky se stal ze zákona současně podílovým spoluvlastníkem domu. Pro spoluvlastnictví domu, představované spoluvlastnickým podílem na společných částech domu a vlastnictvím jednotky, zavádí zákon legislativní zkratku „vlastnictví jednotky“ podle § 4 zákona č. 72/1994 Sb., o vlastnictví bytů. Jednotlivý vlastníci bytu kromě vlastnického práva k bytu mají také současně spoluvlastnický podíl na společných částech domu. Obdobně zákon o vlastnictví bytů zavádí legislativní zkratku „vlastník jednotky“ podle § 3 zákona č. 72/1994 Sb., o vlastnictví bytů, která označuje spoluvlastníka domu a vlastníka jednotky, nikoli pouze vlastníka jednotky bez spoluvlastnictví společných prostor. Vysvětlení je proto, že v daňovém přiznání bylo nutné rozlišit vlastnictví jednotky a spoluvlastnictví společných částí domu.

Společné části domu jsou ty, které jsou určeny pro společné užívání, např. základy, střecha, hlavní svíslé a vodorovné konstrukce, vchody, schodiště, chodby, balkóny atd. Dále se za společné části domu považuje příslušenství domu (např. studny, oplocení) a stavby vedlejší.

Vlastníci jednotek mají práva ke společným částem domu i spoluvlastnická práva k pozemku (stavební parcele). Velikosti spoluvlastnických podílů na společných částech domu a na pozemku se řídí vzájemným poměrem velikosti podlahové plochy jednotek k celkové ploše všech jednotek v domě. Práva a povinnosti jednotlivých vlastníků bytového domu v Dubňanech upravuje občanský zákoník.

Z právních úkonů týkajících se společné věci jsou spoluvlastníci oprávněni a povinni všichni společně a nerozdílně. [12]

11.1 Právní úprava dle zákona o dani z přidané hodnoty

Každá ekonomická činnost plátce DPH podléhá této dani, která je uzákoněna zákonem č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty. Jde o daň teritoriální; to znamená, že dani podléhají vymezené majetkové hodnoty buď vyprodukované v České republice, nebo dovezené do České republiky. [9]

V případě developerské výstavby je výše i objem daně podstatný, protože je to významná kalkulační položka při každé takové aktivitě.

Nemovitost v Dubňanech byla koupena v roce 2007 jako ubytovací zařízení. Při pronájmu jednotlivých ubytovacích jednotek tedy dochází k poskytnutí ubytovací služby vymezené přílohou č. 2 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty – Seznam služeb podléhající snížené sazbě DPH. Pronájem byl tedy účtován včetně snížené sazby DPH, v r. 2007 5 %, v r. 2008 9 %.

Pokud plátce poskytuje služby podléhající sazbě daně, u kterých vzniká povinnost přiznat daň, má podle § 72 zák. o DPH nárok na odpočet daně, pokud přijatá zdanitelná plnění použije na uskutečňování takové své ekonomické činnosti. [13]

V případě, že poskytuje ubytovací služby podléhající zdanění, má nárok na veškeré odpočty z přijatých plnění, a to z přijatých služeb, energií, ale i při opravách nebo technickém zhodnocení pronajímaného majetku.

Opravy havarijního stavu nemovitosti probíhaly právě proto, aby pronájem nemovitosti mohl pokračovat. Proto mohl developer uplatnit nárok na odpočet z těchto vstupů.

Následně, byla nemovitost **prohlášením vlastníka** rozdělena na jednotlivé jednotky. Tato skutečnost nemá vliv na režim zdanění dle zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty.

Významné bylo až rozhodnutí o prodeji jednotlivých jednotek. Takový prodej podléhá rovněž zdanění daní z přidané hodnoty, pokud jsou ovšem splněny podmínky § 56 zák. č. 235/2004 Sb., je **prodej osvobozen od daně bez nároku na odpočet DPH**. Tento režim osvobození naprosto mění finanční pohled na celou transakci. Podmínky osvobození jsou vymezeny tzv. **tříletým časovým testem**. Pokud je nemovitost prodána po třech letech od nabytí nebo od kolaudace, přičemž stačí, aby byla splněna jen jedna z podmínek, je prodej osvobozen od DPH bez nároku na odpočet daně. Kolaudací se v tomto případě rozumí

kolaudace nemovitosti bez ohledu na jejího vlastníka. Tato nemovitost byla kolaudována přibližně v 50. letech minulého století, takže tato podmínka je dodržena.

Z finančního hlediska to znamená, že prodejní cena není zatížena daní z přidané hodnoty, ale nelze uplatnit nárok na odpočet z veškerých vstupů vztahujících se k tomuto prodeji. Jelikož prodejní cena se odvíjí od nabídky a poptávky na trhu realit, nemožnost uplatnit DPH na vstupu může být významnou položkou snižující zisk developera.

Rovněž, pokud by nemovitost nebyla pronajímána s daní, ale okamžitě opravena, aby mohla být prodána, jedná se také o prodej osvobozený bez nároku na odpočet daně. DPH z přijatých oprav by byla účtována do nákladů a snížila by tak zisk z prodeje.

V našem případě tedy dochází k osvobozeným prodejem nemovitostí. K uskutečnění zdanitelného plnění dochází podle § 21 odst. 5 písm. a) **dnem doručení listiny**, ve které je uvedeno datum právních účinků vkladu do katastru nemovitostí. Jelikož byly na jednotlivé prodeje byly přijímány zálohy na kupní cenu, je třeba vycházet i z § 51 odst. 2 v tom smyslu, že povinnost přiznat uskutečnění osvobozeného plnění vzniká ke dni jeho uskutečnění (datum doručení listiny - § 21 odst. 5 písm. a)) nebo ke dni přijetí platby, a to k tomu dni, který nastane dříve. Developer tedy musel evidovat každé přijetí zálohy kupní ceny a tuto částku přiznat v daňovém přiznání k dani z přidané hodnoty.

Pokud budou opravy provedeny z důvodu kvalitně realizovatelných prodejm, které jsou z hlediska DPH osvobozeným plněním bez nároku na odpočet daně, developer si nemůže nárokovat nadměrný odpočet DPH s veškerých provedených oprav a finančně tedy přichází o částku 85 tis. Kč.

Při realizaci tohoto malého projektu je tato částka nevýznamná, ovšem u velkých developerských projektů, které se pohybují řádově ve výši stomilionových částkách, může tento režim způsobit i finanční ztrátu až desítek milionů Kč.

V případě těchto projektů navýšení nákladů o řádově desítky milionů s výhledem na vysoké očekávané zisky, není tato částka až tak alarmující. Pokud se ovšem podíváme na danou situaci z finančního hlediska, kdy developeri čerpají na celou výstavbu cizí zdroje, je desetimilionový nárok na odpočet DPH odpovídající částkou na splátku úvěru a developer nemusí hledat nové zdroje financování.

Níže uvedená tabulka uvádí srovnání jestliže developer pronajímá s daní jako v rámci ubytovacích služeb a současně dělá opravy. Aby nájem byl uskutečňován, tak se z finančního hlediska projevuje následujícím způsobem.

Tab. 6 DPH při pronájmu a opravách za rok 2007

Položka	Částka	MD	D
Nájem	763	311	602
DPH k nájmu	38	311	343
Opravy	1 699	511	321
DPH k opravám	85	343	321
REKAPITULACE DPH	38	x	343
	85	343	x
CELKEM	47		

Zdroj: vlastní

Daň na výstupu

Daň na vstupu

Nadměrný odpočet

11.2 Finanční důsledky u daně z příjmů právnických osob

Již bylo řečeno, že veškeré aktivity developera se promítají do účetnictví v podobě rozvahových a výsledkových položek. Na konci zdaňovacího období, po uzavření účetní knih se vyčíslí dosažený hospodářský výsledek – zisk nebo ztráta. S touto položkou se dále pracuje v souladu se zák. 586/1992 Sb., o dani z příjmů. Hospodářský výsledek se uvede jako výchozí do daňového přiznání a je dále upravován o připočitatelné a odpočitatelné položky od základu daně dle § 23 zák. č. 586/1992 Sb., o dani z příjmů. Jednoduše řečeno, připočitatelné položky jsou daňově neuznatelné náklady, v našem případě to byly

administrativní práce provedené v r. 2007, ale vyfakturované v r. 2008 (např. zpracování znaleckého posudku 6 000,-- Kč) a nezohledněné v dohadných položkách pasivních.

Jednoznačně nejtransparentnější položkou ovlivňující základ daně je rozdíl mezi účetními a daňovými odpisy. V hospodářském výsledku jsou zohledněny oprávky nemovitosti, tedy účetní odpisy, účtované na účet 551. Zák. č. 586/1992 Sb. umožňuje v § 24 uplatnit jen odpis stanovený dle § 26 - 32. Vzniklý rozdíl se uvádí do daňového přiznání jako položka připočitatelná k základu daně (pokud je účetní odpis vyšší než daňový) nebo jako položka odpočitatelná od základu daně (pokud je daňový odpis vyšší než účetní).

Ryze odpočitatelnou položkou od základu daně je uplatněná daňová ztráta vyměřená v předchozích daňových obdobích při dodržení podmínek stanovených v § 34 zákona o dani z příjmu nebo poskytnuté dary vymezené v § 20, odst. 8.

Takto upravený základ daně se dle § 21, odst. 1 zaokrouhlí na celé tisíce korun dolů a podrobí příslušné sazbě daně. Vypočtená daň se zaokrouhlí na celé koruny nahoru. [14]

Tab. 7 Modelace daňové povinnosti za 1. – 9. měsíc roku 2008

Text	Kč
Výnosy celkem	9 968 000,00
Náklady celkem	3 471 000,00
Účetní hospodářský výsledek k 30. 9. 2008	6 497 000,00
ř. 40 Daňově neuznatelné položky	6 000,00
ř. 70 Připočitatelné položky k základu daně celkem	6 000,00
ř. 150 Daňové odpisy sk. 5	30 754,00
ř. 170 Položky odčitatelné od základu daně	30 754,00
ř. 200 (220) ZÁKLAD DANĚ NEBO DAŇOVÁ ZTRÁTA	6 472 246,00
ř. 270 ZÁKLAD DANĚ ZAOKROUHLENÝ NA TIS. KČ DOLŮ	6 472 000,00
ř. 280 Sazba daně	0,21
Daňová povinnost	1 359 120,00
Sleva na dani § 35	0,00
ř. 340 Celková daňová povinnost	1 359 120,00
Zaplacené zálohy na daň z příjmu	0,00
Celkem částka daně ke vrácení	1 359 120,00
Nová částka zálohy k úhradě od 15. 12. 2008	339 800,00

Zdroj: vlastní

Uvedená tabulka je modelem tvorby daňového základu za období 1. – 9. měsíce roku 2008, které pro tento případ považujeme za zdaňovací období s využitím všech ustanovení zák. 586/1992 Sb. o dani z příjmu (např. uplatnění daňových odpisů v plné výši) uvedená v příloze P VII.

Abychom mohli vypočítat účetní hospodářský výsledek za dané období, čerpali jsme výši výnosů a nákladů z výkazu zisku a ztráty. Hodnoty v tomto výkazu jsou uváděny v tis. Kč, ovšem pro účely daně z příjmu je třeba uvádět hodnoty zaokrouhlené na celé Kč.

Rozdíl mezi výnosy a náklady je účetní hospodářský výsledek, který se v daňovém přiznání uvádí do řádku č. 10 jako výchozí hodnota pro další daňovou úpravu. V uvedené tabulce je vyčíslen v řádku č. 1.

Následně se částka z řádku č. 10 upravuje o připočitatelné položky k základu, které jsou v našem případě pouze daňově neuznatelné náklady ve výši 6 000,-- Kč. Tato částka byla vyfakturována soudní znalcem v oboru oceňování nemovitostí. Za vypracování znaleckých posudků pro účely daně z převodu nemovitostí. Tyto práce byly provedeny v roce 2007, ovšem faktura přišla v roce 2008 a v rámci uzávěrkových operací roku 2007 nebyla v této výši předepsána dohadná položka pasivní.

Dále se částka z řádku č. 10 upravuje o položky odpočitatelné od základu daně. V našem případě je to pouze rozdíl mezi účetními a daňovými odpisy. Námi použité zdaňovací období neodpovídá zdaňovacímu období developera, který o účetních odpisech účtuje jednou ročně v rámci uzávěrkových operací. Účetní odpis jednotek, které jsou v majetku developera, není zaúčtován. Není tedy uveden ani ve výkazu zisku a ztráty, ovšem pro účely této bakalářské práce je třeba zohlednit daňový odpis stávajícího majetku.

Daňový odpis činí 30 754,-- Kč a jelikož účetní odpis není zaúčtován (je ve výši 0,-- Kč) tak tato částka v plné výši tvoří rozdíl mezi účetními a daňovými odpisy.

Účetní hospodářský výsledek po úpravách výše uvedených připočitatelných a odečitatelných položek od základu daně se zaokrouhlí na celé tisíce Kč dolů a tvoří základ daně před zdaněním.

Příslušná sazba daně pro rok 2008 je uzákoněna v § 21 odst. 1 zák. č. 586/1992 Sb., o dani z příjmu a činí **21 %**. Celková daňová povinnost by tedy ke 30. 9. 2008 z této ekonomické činnosti developera činila 1 359 120,-- Kč.

Z daňové povinnosti v této výši je třeba v souladu s § 38a odst. 4 zák. č. 586/1992 Sb., o dani z příjmu platit zálohy na daň na následující zdaňovací období, a to čtvrtletně ve výši ¼ poslední známé daňové povinnosti.

Takto vypočítanou zálohu je třeba zaokrouhlit dle § 46a odst. 2 zák. č. 337/1992 Sb., o správě dani a poplatků na celé stovky korun nahoru. [15] V našem případě by developer platil čtvrtletní zálohy na daň z příjmu ve výši 339 800,-- Kč.

11.3 Platba daně z nemovitosti

Každé vlastnictví nemovitosti zakládá povinnost vypořádat se s daní z nemovitostí. Tato daň je upravena v zák. č. 338/1992 Sb., o dani z nemovitostí. Zákon je rozdělen do dvou částí – **daň z pozemků a daň ze staveb**. Takto rozdělené nemovitosti jsou i samostatným předmětem daně. Daň z nemovitostí se vyměřuje ze stavu k 1. lednu roku, na který je daň vyměřována. Ke skutečnostem vzniklým v průběhu daného roku se nepřihlíží. Zvláštností této daně je fakt, že je vyměřena na začátku zdaňovacího období a v jeho průběhu se splácuje již vyměřená daň. Ostatní daně se v průběhu roku platí zálohově a daň je vyměřena na konci zdaňovacího období. [16]

Dalším specifikem této daně je, že pokud nedojde ke změně v okolnostech rozhodných pro vyměření daně, oproti roku předchozímu, přiznání se nepodává. Dojde-li ve srovnání s předchozím zdaňovacím obdobím ke změně okolností rozhodných pro vyměření daně nebo ke změně v osobě poplatníka, je poplatník povinen daň do 31. ledna zdaňovacího období přiznat; v těchto případech lze daň přiznat buď podáním daňového přiznání nebo podáním dílčího daňového přiznání. V dílčím daňovém přiznání poplatník uvede jen nastalé změny a výpočet celkové daňové povinnosti. Tento princip řeší § 13a zmíněného zákona.

V našem případě vlastní developer pouze stavbu na cizím pozemku. Proto si vypočítává daň jen ze staveb. Skutečnost, že se daň vyměřuje k 1. lednu příslušného roku a k ostatním skutečnostem se nepřihlíží tedy nekopíruje ekonomickou činnost developera.

V roce 2007 byla koupena nemovitost a ke konci roku byly některé jednotky prodány. Žádná z těchto aktivit nemá vliv na daňovou povinnost na dani z nemovitosti, přesto že daná nemovitost slouží k podnikatelské činnosti jeho vlastníka. K datu 1. ledna 2008 vlastnil developer jen část nemovitosti a tato byla pro něj předmětem daně. Jeho daňová

povinnost tedy vznikla až k 1. 1. 2008 a daň činila 3 380,-- Kč. Daň do 5 000,-- Kč je splatná dle § 15 odst. 2 zák. č. 338/1992 Sb. do 31. května běžného roku. Přesto, že developer v průběhu roku 2008 rozprodal téměř veškeré jednotky, k této skutečnosti se opět nepřihlíží a vyměřená daň z nemovitostí je pro rok 2008 neměnná.

11.4 Platba daně z převodu nemovitosti

Každý úplatný převod nemovitostí podléhá zdanění daní z převodu nemovitostí dle zák. č. 357/1992 Sb., o dani dědické, darovací a z převodu nemovitostí.

Základem daně dle § 10 odst. 1 písm. a) je cena zjištěná podle zvláštního právního předpisu platná v den nabytí nemovitosti, a to i v případě, je-li cena nemovitosti sjednaná dohodou nižší než cena zjištěná. Je-li však cena sjednaná vyšší než cena zjištěná, je základem daně cena sjednaná.

Sazba daně činí 3% ze základu daně. [17]

U nové developerské výstavby, což není náš případ, se velmi často uplatňuje osvobození od daně z převodu nemovitostí v případě, že jde v souladu s § 20, odst. 7, písm. b) o první úplatný převod vlastnictví k bytu v nové stavbě a k bytu, který vznikl změnou dokončené stavby a byt nebyl dosud užíván, jestliže převodcem je fyzická či právnická osoba a převod stavby je prováděn v souvislosti s jejich podnikatelskou činností, kterou je výstavba nebo prodej staveb a bytů.

Daňové přiznání se podává do konce třetího měsíce následujícího po měsíci, v němž byl zapsán vklad práva do katastru nemovitostí. V této lhůtě je splatná i daň. Součástí daňového přiznání je ověřený opis kupní smlouvy a znalecký posudek o ceně zjištěné podle zvláštního právního předpisu, kterým je zákon o oceňování (zák. č. 151/1997 Sb., zákon o oceňování majetku).

Z hlediska daně z příjmu je daň z převodu nemovitostí daňově uznatelným nákladem až jejím zaplacením. Z toho důvodu, společnosti, které nemají povinnost auditu, jako náš developer v praxi účtují o dani z převodu nemovitostí až okamžikem platby. Tato daň se nám v účetních výkazech projeví ve výkazu zisku a ztráty na řádku č. 17. Z vývoje částek v tomto řádku je jasně zřejmý časový posun v tvorbě tržeb z prodeje bytových jednotek a nárůst zaplacené daně z převodu nemovitostí s tříměsíčním časovým posunem, tedy nejdříve v následujícím čtvrtletí. Prodeje z konce roku 2007 se tedy v tomto směru

nákladově projeví až v prvním čtvrtletí roku 2008 atd. Jelikož ve druhém a třetím čtvrtletí neodpovídá výše zaplacené daně z převodu nemovitostí výši zaúčtovaných tržeb, lze předpokládat, že daň buď nebyla zaúčtována nebo zaplacená. V případě nezaplacení daňová povinnost trvá, avšak kupující je v tomto případě ručitelem a Finanční úřad může tuto daň vymáhat po něm.

12 NÁVRH ŘEŠENÍ PRAKTICKÉHO PŘÍKLADU

Na trhu nemovitostí se objevují nabídky podobných ubytoven za mnohem větší cenu (15 až 16 mil. Kč) než je reálný zisk na námi uvedeném developerském projektu. Developer měl možnost opravenou ubytovnu prodat jako celek a získat větší výnos z prodeje. Ale otázkou zní, jestli by daný objekt vůbec prodal, za jakou dobu, s jakým rizikem apod. [18]

Podle získaných aktuálních informací od realitních makléřů se zjistilo, že daný objekt by se dal prodat jako celek za 15 - 16 mil. Kč, ale také bylo zmíněno na druhou stranu, že dle velikosti objektu by byl velký problém s poptávkou po daném objektu. Protože existuje velmi málo kupců, kteří by chtěli zakoupit starší a velký objekt v málo žádané lokalitě. Pokud by se čekalo na konkrétního kupce za výše popsaných podmínek, je jasné, že by zde byla velká časová prodleva. V průběhu této doby musí vlastník nemovitosti hradit fixní náklady, které u tak velkých objektů nejsou zanedbatelné, což následně znamená nárůst nákladů a snížení zisku z prodeje.

Ke srovnání námi navrhovaného řešení prodeje celého objektu a prodejem jednotlivých bytů popsaným v této bakalářské práci použijeme pravdivá data o cenové relaci na trhu nemovitostí v České republice.

12.1 I. varianta – nákup ubytovny, její oprava a následný prodeje jako celek

Tab. 8 Výnosy spojené s prodejem (v tis. Kč)

Položka	Částka (v tis. Kč)
Tržba za prodej (osvobozeno od DPH)	16 000
Nákup ubytovny včetně TZ (osvobozeno od DPH)	5 285
Opravy (včetně DPH)	1 784
Odpisy za rok 2007	126
Vyřazení budovy z účetní evidence	5 285
Zisk	3 520

Zdroj: vlastní

I. varianta se může zdát na první pohled výhodnější. Velký problém je nalézt vhodného kupce, který by investoval do celého objektu a do oprav, které byly neodkladné díky havarijnímu stavu budovy. Dalším problémem by byla špatná lokalita pro nabízenou nemovitost.

12.2 II. varianta – nákup ubytovny, oprava budovy současně s pronájmem všech prostor a následný prodej bytových jednotek

Tab. 9 Výnosy developerského projektu (v tis. Kč)

Realizovatelné tržby (prodej bytů, nájem bytů)	14 986
Nákup včetně TZ (osvobozeno od DPH)	5 285
Opravy (bez DPH)	1 699
Služby spojené s nájmem	32
Odpis	157
Vyřazení jednotek	3 182
Zisk	4 631

Zdroj: vlastní

I když se může zdát výnosnější varianta jednorázového prodeje celého objektu před námi popsanou variantou prodeje jednotlivých bytových jednotek, z výše uvedeného srovnání je jasné, že druhá varianta postupnému rozprodeje nemovitosti je nejen výnosnější, ale i rychlejší.

Přestože výše uvedené srovnání hovoří jasně ve prospěch námi popsané varianty je nutné ještě poznamenat, že při zhodnocení první varianty prodeje celého objektu nebylo zohledněno časové hledisko, výše fixních nákladů a některé další položky, které v tomto okamžiku nedokážeme odhadnout.

ZÁVĚR

Developerská společnost původně zainvestovala do ubytovny v Dubňanech za účelem prodeje jednotlivých bytových jednotek. Díky havarijnímu stavu elektroinstalace, vodovodních trubek a kotle musela změnit svůj podnikatelský záměr. Rozhodla se, že provede veškeré nutné opravy na budově a během těchto oprav bude jednotlivé bytové jednotky pronajímat.

Během pronajímání vzrostly tržby za služby, které společnost ihned využila ke krytí nákladů spojených s prováděnými opravami. Nebytová jednotka v přízemí budovy byla prodána společnosti Jednotka a půdní prostor byl nakonec nabídnut k odprodeji jinému developerovi za účelem výstavby dalších bytových jednotek.

V bakalářské práci je popsán vznik a průběh všech daňových povinností, které developerské společnosti vznikaly při její ekonomické činnosti.

Pro pochopení celkového daňového zatížení developerské společnosti bylo nutné nejdříve rozebrat a popsat ekonomické zázemí a finanční postupy v návaznosti na účetní postupy a metody účtování v průběhu developerské činnosti.

Developer, plátcе daně z přidané hodnoty, koupil ubytovnu jako nemovitost osvobozenou od DPH. Nemovitost pronajímал a poskytoval tak plnění podléhající DPH. I další služby spojené s pronájmem byly zdaňovány daní z přidané hodnoty a v důsledku těchto skutečností mohl uplatnit nárok na odpočet DPH u přijatých vstupů vztahujících se k těmto zdanitelným plněním. Na druhou stranu se zde uplatnil i režim osvobození od DPH bez nároku na odpočet daně, a to, při prodeji jednotlivých bytových i nebytových jednotek. Tyto dva režimy se při developerské výstavbě dost často objevují a je důležité sledovat veškeré vstupy i výstupy, aby byla správně vypořádána daň z přidané hodnoty za každé zdaňovací období.

Při změně vlastníka ubytovny na developerskou společnost vznikla daňová povinnost developera uhradit daň z nemovitosti. Protože developer zakoupil pouze budovu a nikoli pozemek, měl povinnost uhradit pouze daň ze staveb. Výpočet daňového základu pro výpočet daně z nemovitostí kopíruje změnu vlastnických vztahů k nemovitosti, vždy k 1. 1. běžného roku.

Po provedení veškerých oprav na budově, na základě prohlášení vlastníka budovy se developer rozhodl budovu rozdělit na 34 bytových jednotek a začít s jejich následným prodejem.

Jako první nabídl koupi opravených bytů stávajícím nájemníkům. Poté, rozprodal zbylé bytové jednotky ostatním kupcům. Prodej bytových jednotek podléhal dani z převodu nemovitosti ve výši 3 % ze základu daně.

Veškerá ekonomická činnost developera se v průběhu zdaňovacího období promítá účetními zápisy do účetnictví společnosti, včetně všech daňových povinností daňového subjektu. Při uzavření účetního období se vyčíslí hospodářský výsledek, který se potom pro účely daně z příjmu dále daňově upravuje pro účely zdanění. Jelikož tato bakalářská práce postihuje jen část skutečného zdaňovacího období a daňová povinnost developera na dani z příjmu není v tomto okamžiku známá, bylo nasimulováno devítiměsíční zdaňovací období roku 2008, které vychází ze skutečných účetních hodnot developera. Díky tomuto zadání mohl být vypočítán daňový základ a daň z příjmu, aby tak mohly být popsány i tyto daňové povinnosti.

Celková daňová povinnost u daně z příjmu developera za takto stanovené zdaňovací období by činila 1 359 120,-- Kč. Údaje za rok 2007 vycházejí ze skutečných údajů, ovšem nekorespondují s podaným daňovým přiznáním developera. Developer totiž prováděl v rámci své ekonomické aktivity více činností a údaje čerpané pro tuto bakalářskou práci jsou jen střediskovými výstupy.

Po analýze a zpracování veškerých dat vycházejících z konkrétní činnosti developera, se tato bakalářská práce zabývala i možností celou budovu opravit a prodat jako celek. Tato varianta by mohla být výnosnější, ale podléhala by velkým rizikům. Budova je postaveno v málo žádané lokalitě, o kterou není velký zájem na trhu nemovitostí a trvalo by asi dlouho, než by se našel kupec, který by měl zájem o koupi budovy, která je navíc ve špatném stavebně-technickém stavu. Nakonec se developer rozhodl, že danou budovu nejprve opraví, během toho pronajme a následně nabídne novým zájemcům opravené byty k odprodeji. Jelikož v této lokalitě je velký zájem o malometrážní bytové jednotky, nalézt nové kupce bylo snadné a hlavně rychlé a developerský projekt přinesl neočekávaně ještě větší zisky než bylo předpokládáno.

Navíc srovnáním zisku při jednotlivých variantách prodeje jasně vyšlo najevo, že varianta prodeje jako celku, je daleko více riziková a navíc méně zisková než postup, který zvolil náš developer.

SUMMARY

The objective of the bachelor thesis was economic evaluation of the developer project realized in Dubňany in the Hodonín district and demonstration of all tax duties which the developer had to take into account.

Prior to writing the bachelor paper, it was important to gather up all professional information about this activity. The collected information was sorted out and used for theoretical part of the bachelor work, where the activities of developer companies and everything important to know regarding developer projects is described.

The theoretical information was applied on the specific developer project, which is described in the analytical part.

The dominant real estate agency based in Hodonín was given a task to sell a former hostel in Dubňany. Due to a very bad state of the hostel, it was very difficult to find a suitable buyer and the sale of this hostel was seen as unfeasible. In the end, there was a possibility to sell the hostel to a newly found developer company, which created its own business plan for the project.

The primary objective of the developer was to convert the hostel into a block of flats. Due to the very bad condition of the hostel it was decided to make the necessary repairs to wiring system, heating boiler, water pipes etc.

After completing the maintenance of the whole building, the developer divided, by owner statement, the building into individual flats. Then the developer started offering the newly formed flats on the real estate market. Since the hostel was functional, the developer continued to use the possibility of leasing it out and thus he was obtaining revenue, which he further used for payment of received services related to the lease.

In the course of economic activity of each tax subject various tax liabilities arise. For this purpose it was necessary to consult a tax specialist. Primarily, the developer had to deal with the valued added tax, then, as an owner of a real estate property, with the real estate tax, in consequence of a sale of a real estate property with the real estate transfer tax and finally he had results of its business activities liable to income tax. The origin of the tax duties and their settlement is described in the given bachelor paper.

As the developer company realized more developer projects during the monitored period and the subject of this bachelor paper is just one of them, not all the specific results of the developer for 2007 are directly connected to the input information which was used for this bachelor paper. To ensure a sufficient informative capacity in order to make a comparison, the overall results had to be cleared of projects which are not addressed in the paper. For 2008 only a model of tax duties was made because at the time of writing this thesis the accounting period was not finished yet.

This bachelor paper also deals with a comparison of profit of various sales options and it emerged that the option of selling the property as a whole was far more risky and in addition less profitable than the one which our developer chose.

In the last part of the bachelor paper there is described the economic evaluation of the developer activity, why the given building was at first leased concurrently with operational repairs and if this option was more efficient than to sell the building as a whole.

As noted above, this option was more advantageous because it was easy to sell the newly created flats quickly and profitably. If the developer had wanted to sell the building as a whole, it would have been very difficult to find a suitable buyer, namely on account of costly repair works and less attractive location.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- [1] ACHOUR, D., DANČIŠIN, M. Úvěrové financování developerských projektů. *Realit.* 2006, č. 7, s. 22-28.
- [2] ŠIMŮNKOVÁ, T. Developer staví můj byt. Pro sebe. *Deník.cz* [online]. 2008, [cit. 2008-09-15]. Dostupný z WWW: <http://www.denik.cz/moje_bydleni/develeoper_byty20071025.html>.
- [3] HOLÁ, B., TOŠOVSKÁ, I. Developerské byty - risk se ziskem jedinečnosti. *Rovnost : svět realit.* 11.3.2005, č. neznámé, s. A-K.
- [4] ACHOUR, G. Smlouvy o zprostředkování prodeje bytů v rámci rezidenčních projektů. *REALIT.* 2006, č. 5, s. 24-27.
- [5] ŠTENGLOVÁ, I., PLÍVA, S., TOMSA, M. a kol. *Obchodní zákoník : Komentář.* 10. rozš. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 1515 s. Komentované zákony. ISBN 80-7179-346-9.
- [6] ACHOUR, G. Právní audit pozemků v rámci přípravy developerského projektu. *REALIT.* 2003, č. 10, s. 16-21.
- [7] KAMEŠOVÁ, N. Kde se stala chyba?: Marketing nemovitostí. *REALIT.* 2003, č. 12, s. 36-37.
- [8] BALKOVÁ, I. Jak investovat do nemovitostí. *Ihned.cz* [online]. 2004 [cit. 2004-09-29]. Dostupný z WWW: <[http://reality.idnes.cz/index.php?p=K00000_print&article\[id\]=14946850&article\[area_id\]=10009430](http://reality.idnes.cz/index.php?p=K00000_print&article[id]=14946850&article[area_id]=10009430)>.
- [9] Zákon. č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty
- [10] HORWATH, Notia Audit. *Podvojně účetnictví 2006.* 13. vyd. Praha: Grada Publishing, a. s., 2006. 228 s. ISBN 80-247-1476-0.
- [11] PRUDKÝ, P., LOŠŤÁK, M. *Hmotný a nehmotný majetek v praxi - změny po reformě, komentář, příklady.* 10. aktualiz. vyd. Olomouc: ANAG, spol. s r. o., 2008. 271 s. ISBN 978-80-7263-445-3.

- [12] SKÁLA, Milan. *Daňové povinnosti vlastníků nemovitostí*. 1. vyd. Ostrava: Jiří Motloch - Sagit, 1999. 406 s. ISBN 80-7208-105-5.
- [13] SKÁLA, Milan. *Stavby, byty, nebytové prostory a pozemky v zákoně o dani z přidané hodnoty (2005)*. 2. přeprac. vyd. Praha: ASPI, a. s., 2005. 200 s. ISBN 80-7357-091-2.
- [14] Zákon č. 586/1992 Sb., o dani z příjmů
- [15] KOBÍK, Jaroslav. *Správa daní a poplatků s komentářem : komplexní pohled na problémy správy daní*. 6. aktualiz. vyd. Olomouc: ANAG, spol. s r. o., 2008. 863 s. ISBN 978-80-7263-459-0.
- [16] Zákon č. 338/1992 Sb., o dani z nemovitosti
- [17] Zákon č. 357/1992 Sb. o dani dědické, darovací a z převodu nemovitostí
- [18] VALACH, Josef a kol. *Finanční řízení podniku*. 1. vyd. Praha: EKOPRESS, s. r. o., 1997. 247 s. ISBN 80-901991-6-X.

Pozn.

Jelikož tato bakalářská práce pracuje s údaji vykázanými developerem v roce 2007 a 2008, bylo by nepřehledné odkazovat se v textu v té době platné novely příslušných zákonů. Z toho důvodu je uveden vždy odkaz na příslušný zákon, ale v dané kontextu je vždy uvedená informace, která vychází z platné novely příslušného zákona.

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

DPH Daň z přidané hodnoty

DSCR Debt Service Coverage Ratio

KN Katastr nemovitostí

LTV Loan to Value Ratio

LV List vlastnictví

ODÚ Osobní daňový účet

TZ Technické zhodnocení

ZC Zůstatková cena

SEZNAM OBRÁZKŮ

<i>Obr. 1 Vývoj tržeb za prodej služeb a dlouhodobého majetku (v tis. Kč).....</i>	<i>42</i>
<i>Obr. 2 Vývoj pohledávek a závazků za jednotlivá období</i>	<i>43</i>
<i>Obr. 3 Vývoj výsledku hospodaření za jednotlivá období.....</i>	<i>44</i>

SEZNAM TABULEK

<i>Tab. 1 Účtování o nákupu budovy, TZ, převedení do užívání, pronájmu a následných oprav budovy.....</i>	<i>37</i>
<i>Tab. 2 Prodej budovy.....</i>	<i>38</i>
<i>Tab. 3 Dohadné položky</i>	<i>39</i>
<i>Tab. 4 Rozpuštění dohadné položky aktivní.....</i>	<i>39</i>
<i>Tab. 5 Účtování o odhadu nákladů na přelomu účetního období</i>	<i>40</i>
<i>Tab. 6 DPH při pronájmu a opravách za rok 2007.....</i>	<i>49</i>
<i>Tab. 7 Modelace daňové povinnosti za 1. – 9. měsíc roku 2008</i>	<i>50</i>
<i>Tab. 8 Výnosy spojené s prodejem (v tis. Kč)</i>	<i>55</i>
<i>Tab. 9 Výnosy developerského projektu (v tis. Kč).....</i>	<i>56</i>

SEZNAM PŘÍLOH

P I Smlouva mandátní

P II Bytový dům

P III Oprava elektřiny + kotelny

P IV Oprava kotelny

P V Rozvaha

P VI Výkaz zisku a ztráty

P VII Modelace daňové povinnosti za 1. – 9. měsíc roku 2008

PŘÍLOHA P I: SMLOUVA MANDÁTNÍ

SMLOUVA MANDÁTNÍ

uzavřená dle ustanovení § 566 a násl. zákona číslo 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů (v textu dále jen „ObchZ“), mezi níže specifikovanými stranami, dle vlastního prohlášení k právním úkonům plně způsobilými (dále v textu jen „Smlouva“):

1. Reality xxx, spol. s r.o.,

IČ: xxxxxxxx, se sídlem Národní třída xx, 695 01 xxx, společnost zapsána v obchodním rejstříku vedeném Krajským soudem v Brně, oddíl x, vložka xxxxx, jednající jednatelem společnosti xxx,

na straně jedné mandatář (v textu dále jen „Mandatář“),

a

2. xxx Developer, s.r.o.

IČ: xxxxxxxx, se sídlem xxxx, 617 00 Brno - Komárov, společnost zapsána v obchodním rejstříku vedeném Krajským soudem v Brně, oddíl x, vložka xxxxx, jednající jednatelkou společnosti xxx,

na straně druhé mandant (v textu dále jen „Mandant“),

Mandatář, Mandant mohou být pro účely Smlouvy označováni společně jako smluvní strany nebo kterýkoli z nich jako smluvní strana (dále v textu jen „Smluvní strany“ nebo „Smluvní strana“),

v tomto znění:

I.

1. Mandatář se zavazuje pro Mandanta za dále sjednanou úplatu zařídit dále uvedený předmět plnění jménem Mandanta a Mandant se zavazuje se zavazuje uhradit dále sjednanou úplatu.

2. Mandant má zájem nabýt vlastnické právo k takto specifikované nemovitosti:

- **budova č.p. 1008 (část obec Dubňany)**, bydlení, na pozemku parcelní číslo 1987, zastavěná plocha a nádvoří,

v katastrálním území Dubňany, obec Dubňany (**dále v textu jen „Nemovitost“**).

3. Mandatář se tak zavazuje poskytnout pro Mandanta takto vymezenou činnost:

- zpracování majetkoprávního rozboru u Nemovitosti,
- zajištění a realizace nákupu Nemovitosti,
- případné zajištění a realizace výběru a koordinaci dodavatelů architektonických prací,
- případné zajištění a realizace výběru a koordinaci dodavatelů technických a stavebních prací,

- zajištění a realizace prohlášení vlastníka na Nemovitost, tak aby došlo ke vzniku bytových a nebytových jednotek (dále jen „Jednotky“),
- zajištění a realizace propagace prodeje Jednotek,
- zajištění a realizace převodu Jednotek do osobního vlastnictví třetích osob včetně všech s tím souvisejících činností, pomoc při financování, podle zájmu komplexní správu Nemovitosti,
- případná zajištění a realizace podkladů k zápisu společenství vlastníků Jednotek,
- případné vyhledání třetí osoby, která by měla zájem uzavřít smlouvu o výstavbě a následné zajištění smlouvy o výstavbě,
- následné předání dokumentů, které Mandant při plnění shora uvedených činností získal,

(dále v textu jen „Předmět plnění“).

4. V rámci Předmětu plnění je Mandatář dále povinen zajistit sepsání potřebných písemností a v případě potřeby Mandanta zajistit konzultační činnost v oblasti práva či v oblasti daňové. Dále je Mandatář povinen zastupovat Mandanta při jednáních před státními a jinými orgány zejména před příslušnými soudy a jinými právními subjekty, či takové zastupování zajistit.

II.

1. Smlouvou Mandatář zmocňuje Mandanta podle § 13/1 ObchZ, resp. dle § 31 a násl. zákona č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů, k zastupování v rozsahu Předmětu plnění a dále v konkrétních případech, ke kterých bude udělena Mandatáři písemná plná moc. Plná moc se uděluje v tomto rozsahu: Mandatář či jím pověřený zaměstnanec nebo pověřená osoba je oprávněn Mandanta zastupovat v dohodnutém Předmětu plnění a vykonávat z toho plynoucí právní i faktické úkony.

III.

1. Za splnění Předmětu plnění se Mandant zavazuje uhradit Mandatáři úplatu ve výši 5% z realizované ceny prodeje Jednotek. Sjednaná úplata bude navýšena o DPH. Nárok na tuto odměnu vznikne poslední den měsíce, kdy dojde k uzavření smlouvy o převodu jednotky na poslední z Jednotek a takto vzniklá úplata je splatná na základě vystaveného daňového dokladu – faktury, nejpozději do 60 dnů ode dne vzniku nároku. Smluvní strany se však mohou dohodnout na jiném vzniku nároku na úplatu, nebo na částečné úhradě úplaty, avšak pouze v rámci příslušného kalendářního roku.

2. Dále se Mandant zavazuje Mandatáři uhradit jiné vynaložené hotové výlohy související s Předmětem plnění (např. projektové dokumentace, právní a daňová stanoviska, či jiné hotové výdaje Mandatáře) s tím, že na tyto výlohy je třeba předchozího souhlasu Mandatáře, nedohodnou-li se Smluvní strany jinak.

IV.

1. Obě Smluvní strany si vyhrazují právo navrhnout jinou výši stanovené úplaty za realizaci Předmětu plnění a činnosti tím vyvolaných v případě, že by dosud sjednaná úplata neodpovídala rozsahu poskytnuté činnosti, avšak k takové změně je souhlasu obou Smluvních stran.

V.

1. Mandant se zavazuje poskytovat Mandatáři včasné, pravdivé, úplné a přehledné informace a současně bude předkládat veškerý listinný materiál potřebný k řádnému plnění Předmětu plnění. Mandatář se rovněž zavazuje poskytovat Mandantovi včasné, pravdivé, úplné a přehledné informace a současně bude předkládat úplné informace o realizaci Předmětu plnění.

2. V případě uplatňování jakýchkoli nároků Mandanta u smluvních partnerů, či u soudu, popř. jiných státních orgánů, kde je nutné hradit příslušné poplatky předem v kolkových známkách, předloží Mandant tyto kolkové známky Mandatáři včas a řádně, aby nárok mohl být uplatněn.

3. Naproti Mandatář ihned postoupí Mandantovi výzvy soudů či jiných orgánů k hrazení příslušných poplatků, pokud by se tyto nehradily v kolkových známkách.

VI.

1. Smlouva se uzavírá na dobu neurčitou. Lze ji zrušit vzájemnou písemnou dohodou Smluvních stran a to kdykoliv, nebo výpovědí jedné ze Smluvních stran. V případě výpovědi činí výpovědní lhůta dva měsíce a tato počíná běžet prvním dnem následujícího po doručení písemné výpovědi druhé Smluvní straně.

VII.

1. Smluvní strany prohlašují, že si Smlouvu před jejím podpisem přečetly a s jejím obsahem výslovně souhlasí, což stvrzují svými níže připojenými vlastnoručními podpisy.

2. Smluvní strany současně prohlašují, že Smlouva byla uzavřena podle jejich pravé a svobodné vůle, určitě, vážně a srozumitelně, že je jim ve všech ustanoveních jasná a srozumitelná, a že nebyla ujednána v tísní za nápadně nevýhodných podmínek.

3. Změna Smlouvy či dodatek je možný pouze písemnou formou s tím, že bude odsouhlasena oběma Smluvními stranami.

4. Právní vztahy výslovně neupravené Smlouvou se řídí obecnými ustanoveními ObchZ a dále právním řádem ČR.

5. Smlouva je vyhotovena ve dvou stejnopisech, přičemž každá ze Smluvních stran obdržela jedno vyhotovení Smlouvy.

V xxx, dne 1.3.2007

Mandatář: Reality xxx, spol. s r.o.

Mandant: xxx Developer, s.r.o.

.....
xxx,
jednatel

.....
xxx,
jednatel

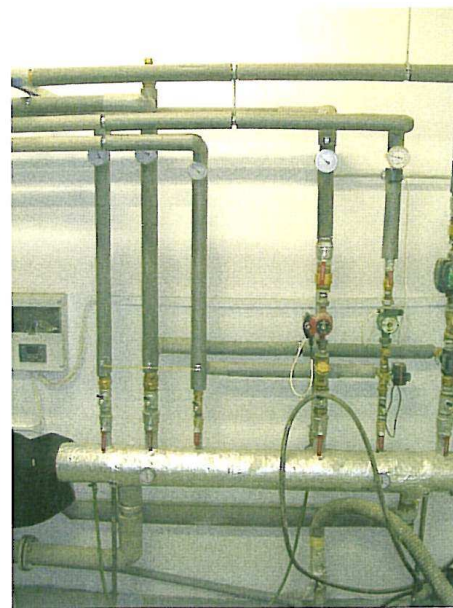
PŘÍLOHA P II: BYTOVÝ DŮM

Dubňany, Hornická 1008 bytový dům



PŘÍLOHA P III: OPRAVA ELEKTRĚINY + KOTELNY

Dubňany, Hornická 1008
- oprava elektriny + kotelny



Dubňany, Hornická 1008

**K
O
T
E
L
N
A**



**p
ř
e
d
o
p
r
a
v
o
u**

PŘÍLOHA P V: ROZVAHA

Minimální výčet informací

uvedený ve Vyhlášce
MF č. 500/2002 Sb.

Účetní jednotka doručí účetní
závěrku současně s
doručením daňového
přízní za daň z příjmů

1x příslušnému finančnímu
úřadu

ROZVAHA v plném rozsahu

(v celých tisících Kč)

Období	Období	Období	Období
rok 2007	1,2,3/2008	4,5,6/2008	7,8,9/2008

označ.	AKTIVA	řád.				
			2007	1,2,3/2008	4,5,6/2008	7,8,9/2008
a	b	c				
	AKTIVA CELKEM	001	5 516	4 634	4 229	5 505
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	002				
B.	Dlouhodobý majetek	003	3 643	1 900	1 438	471
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	004	0		0	0
B. I. 1.	Zřizovací výdaje	005				
	2. Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	006				
	3. Software	007				
	4. Ocenitelná práva	008				
	5. Goodwill	009				
	6. Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	010				
	7. Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	011				
	8. Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	012				
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	013	3 643	1 900	1 438	471
B. II. 1.	Pozemky	014				
	2. Stavby	015	3 643	1 900	1 438	471
	3. Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	016				
	4. Pěstičské celky trvalých porostů	017				
	5. Základní stádo a tažná zvířata	018				
	6. Jiný dlouhodobý hmotný majetek	019				
	7. Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	020				
	8. Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	021				
	9. Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	022				
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	023	0	0	0	0
B. III. 1.	Podíly v ovládaných a řízených osobách	024				
	2. Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	025				
	3. Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	026				
	4. Půjčky a úvěry - ovládající a řídicí osoba, podstatný vliv	027				
	5. Jiný dlouhodobý finanční majetek	028				
	6. Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek	029				
	7. Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	030				

označ.	AKTIVA	řád.				
			2007	1,2,3/2008	4,5,6/2008	7,8,9/2008
a	b	c				
C.	Oběžná aktiva	031	1 873	2 734	2 791	5 034
C. I.	Zásoby	032	0	0	0	0
C. I. 1.	Materiál	033				
	2. Nedokončená výroba a polotovary	034				
	3. Výrobky	035				
	4. Zvířata	036				
	5. Zboží	037				
	6. Poskytnuté zálohy na zásoby	038				
C. II.	Dlouhodobé pohledávky	039	0	0	0	0
C. II. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	040				
	2. Pohledávky - ovládající a řídicí osoba	041				
	3. Pohledávky - podstatný vliv	042				
	4. Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	043				
	5. Dlouhodobé poskytnuté zálohy	044				
	6. Dohadné účty aktivní	045				
	7. Jiné pohledávky	046				
	8. Odložená daňová pohledávka	047				
C. III.	Krátkodobé pohledávky	048	1 676	2 486	1 432	4 690
C. III. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	049	795	2 195	1 118	4 301
	2. Pohledávky - ovládající a řídicí osoba	050				
	3. Pohledávky - podstatný vliv	051				
	4. Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	052				
	5. Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	053				
	6. Stát - daňové pohledávky	054		72	83	86
	7. Krátkodobé poskytnuté zálohy	055	209	209	208	208
	8. Dohadné účty aktivní	056	660	0		
	9. Jiné pohledávky	057	12	10	23	95
C. VI.	Krátkodobý finanční majetek	058	197	248	1 359	344
C. IV.1.	Peníze	059	169	206	245	222
	2. Účty v bankách	060	28	42	1 114	122
	3. Krátkodobé cenné papíry a podíly	061				
	4. Pořizovaný krátkodobý finanční majetek	062				
D. I.	Časové rozlišení	063	0	0	0	0
D. I. 1.	Náklady příštích období	064				
	2. Komplexní náklady příštích období	065				
	3. Příjmy příštích období	066				

Označ. a	PASIVA b	řád. c	2007	1,2,3/2008	4,5,6/2008	7,8,9/2008
	PASIVA CELKEM	067	5 516	4 634	4 229	5 505
A.	Vlastní kapitál	068	1 500	3 414	1 551	2 878
A. I.	Základní kapitál	069	200	200	200	200
A. I. 1.	Základní kapitál	070	200	200	200	200
	2. Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly	071				
	3. Změny základního kapitálu	072				
A. II.	Kapitálové fondy	073	0	0	0	0
A. II. 1.	Emisní ážio	074				
	2. Ostatní kapitálové fondy	075				
	3. Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	076				
	4. Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách	077				
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	078	0	0	0	0
A. III. 1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	079				
	2. Statutární a ostatní fondy	080				
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	081	-12	249	249	249
A. IV.1.	Nerozdělený zisk minulých let	082		249	249	249
	2. Neuhrazená ztráta minulých let	083	-12			
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	084	1 312	2 965	1 102	2 429
B.	Cizí zdroje	085	4 009	1 220	2 678	2 627
B. I.	Rezervy	086	0	0	0	0
B. I. 1.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	087				
	2. Rezervy na důchody a podobné závazky	088				
	3. Rezerva na daň z příjmů	089				
	4. Ostatní rezervy	090				
B. II.	Dlouhodobé závazky	091	0	0	0	0
B. II. 1.	Závazky z obchodních vztahů	092				
	2. Závazky - ovládající a řídicí osoba	093				
	3. Závazky - podstatný vliv	094				
	4. Závazky ke společníkům, členům družstev a k účastníkům sdružení	095				
	5. Dlouhodobé přijaté zálohy	096				
	6. Vydané dluhopisy	097				
	7. Dlouhodobé směnky k úhradě	098				
	8. Dohadné účty pasivní	099				
	9. Jiné závazky	100				
	10. Odložený daňový závazek	101				

Označ. a	PASIVA b	řád. c	2007	1,2,3/2008	4,5,6/2008	7,8,9/2008
B. III.	Krátkodobé závazky	102	4 009	1 220	2 678	2 627
B. III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	103	3 361	642	1 722	663
	2. Závazky - ovládající a řídící osoba	104				
	3. Závazky k účetním jednotkám pod podstatným vlivem	105				
	4. Závazky ke společníkům, členům družstev a k účastníkům sdružení	106				
	5. Závazky k zaměstnancům	107	2			
	6. Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	108				
	7. Stát - daňové závazky a dotace	109	168	14	15	15
	8. Krátkodobě přijaté zálohy	110	11	104	483	1 491
	9. Vydané dluhopisy	111				
	10. Dohadné účty pasivní	112	468	460	458	458
	11. Jiné závazky	113				
B. IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	114	0	0	0	0
B. IV. 1.	Bankovní úvěry dlouhodobé	115				
	2. Krátkodobé bankovní úvěry	116				
	3. Krátkodobé finanční výpomoci	117				
C. I.	Časové rozlišení	118	7	0	0	0
C. I. 1.	Výdaje příštích období	119	7	0		
	2. Výnosy příštích období	120				

PŘÍLOHA P VI: VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY

Minimální výčet informací
uvedený ve Vyhlášce
MF č. 500/2002 Sb.

Účetní jednotka doručí účetní
závěrku současně s doručením
daňového přiznání za daň z
příjmů

1x příslušnému
finančnímu
úřadu

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY v plném rozsahu

(v celých tisících Kč)

Období	Období	Období	Období
rok 2007	1,2,3/2008	4,5,6/2008	7,8,9/2008

Označení a	TEXT b	Číslo řádku c				
			2007	1,2,3/2008	4,5,6/2008	7,8,9/2008
I.	Tržby za prodej zboží	01				
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	02				
+	Obchodní marže	03	0	0	0	0
II.	Výkony	04	763	85	68	0
II. 1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	05	763	85	68	
2.	Změna stavu zásob vlastní výroby	06				
3.	Aktivace	07				
B.	Výkonová spotřeba	08	2 019	51	69	16
B. 1.	Spotřeba materiálu a energie	09	320	9	1	15
B. 2.	Služby	10	1 699	42	69	0
+	Přidaná hodnota	11	-1 256	34	-1	-16
C.	Osobní náklady	12	103	0	0	0
C. 1.	Mzdové náklady	13	103			
C. 2.	Odměny členům orgánů společnosti a družstva	14				
C. 3.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	15				
C. 4.	Sociální náklady	16				
D.	Daně a poplatky	17	15	129	21	1
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	18	126			
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	19	4 265	4 860	1 570	3 375
III. 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	20	4 265	4 860	1 570	3 375
2.	Tržby z prodeje materiálu	21				
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	22	1 517	1 806	447	929
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	23	1 517	1 806	447	929
2.	Prodaný materiál	24				
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	25				
IV.	Ostatní provozní výnosy	26	130	7	3	
H.	Ostatní provozní náklady	27	33		0	
V.	Převod provozních výnosů	28				
I.	Převod provozních nákladů	29				
*	Provozní výsledek hospodaření	30	1 345	2 966	1 103	2 430

Označení a	TEXT b	Číslo řádku c				
			2007	1,2,3/2008	4,5,6/2008	7,8,9/2008
VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	31				
J.	Prodané cenné papíry a podíly	32				
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	33	0	0	0	0
VII. 1.	Výnosy z podílů ovládaných a řízených osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	34				
2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů	35				
3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	36				
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	37				
K.	Náklady z finančního majetku	38				
IX.	Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	39				
L.	Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů	40				
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	41				
X.	Výnosové úroky	42	0	0	0	0
N.	Nákladové úroky	43	71			
XI.	Ostatní finanční výnosy	44				
O.	Ostatní finanční náklady	45	1	1	1	1
XII.	Převod finančních výnosů	46				
P.	Převod finančních nákladů	47				
*	Finanční výsledek hospodaření	48	-72	-1	-1	-1
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	49	0	0	0	0
Q. 1.	-splatná	50				
2.	-odložená	51				
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	52	1 273	2 965	1 102	2 429
XIII.	Mimořádné výnosy	53	39			
R.	Mimořádné náklady	54				
S.	Daň z příjmů za mimořádnou činnost	55	30	0	0	0
S. 1.	-splatná	56	30			
2.	-odložená	57				
*	Mimořádný výsledek hospodaření	58	9	0	0	0
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	59				
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	60	1 282	2 965	1 102	2 429
****	Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	60	1 312	2 965	1 102	2 429

PŘÍLOHA VII: MODELACE DAŇOVÉ POVINNOSTI ZA

1. – 9. MĚSÍC ROKU 2008

III. REKAPITULACE (TVORBA DAŇOVÉHO PŘÍZNÁNÍ)

Pol	Text	Kč
	Výnosy	9 968 000,00
	Náklady	3 471 000,00
1	Účetní hospodářský výsledek k 30.9.2008	6 497 000,00
2	Účetní zůstatek skupiny 59	0,00
3	Účetní zůstatek skupiny 69	
4	Účetní hospodářský výsledek k 30.9.2008 - ŘÁDEK 10 PŘÍZNÁNÍ	6 497 000,00
5	Řádek 20 - položky zkracující příjmy	0,00
6	Řádek 30 - ztráta nároku na reinvestiční odpočet	0,00
7	Řádek 40 - náklady daňově neuznatelné (§ 25)	6 000,00
8	Řádek 50 - rozdíl, o který účetní odpisy majetku převyšují odpisy daňové	0,00
9	Řádek 61 - úprava základu daně při vstupu do likvidace	0,00
10	Řádek 62 - volný řádek	
11	POLOŽKY PŘIPOČITATELNÉ K ZÁKLADU DANĚ - ŘÁDEK 70	6 000,00
12	Řádek 100 - příjmy, které nejsou předmětem daně	0,00
13	Řádek 101 - příjmy, které nejsou předmětem daně u neziskových subjektů	0,00
14	Řádek 110 - příjmy osvobozené od daně	0,00
15	Řádek 111 - § 23 odst. 3 písm. b) - úroky zaplacené v r.2006	0,00
16	Řádek 112 - § 23 odst. 3 písm. c) - rozpuštění OP a rezervy na kursové ztráty	0,00
17	Řádek 120 - příjmy zdaněné srážkou u zdroje (konečná srážková daň) - § 23 odst. 4 p	0,00
18	Řádek 130 - příjmy nezahrnované do základu daně dle § 23 odst. 4 písm.b) - rozp. OF	0,00
19	Řádek 140 - Zaučtované nedaňové výnosy	0,00
20	Řádek 150 - rozdíl, o který daňové odpisy IM převyšují odpisy účetní	30 754,00
21	Řádek 160 - daňové výdaje nezohledněné v účetnictví	0,00
22	Řádek 161 - úprava základu daně při vstupu do likvidace	0,00
23	Řádek 162 -	
24	POLOŽKY ODEČITATELNÉ OD ZÁKLADU DANĚ - ŘÁDEK 170	30 754,00
25	ZÁKLAD DANĚ NEBO DAŇOVÁ ZTRÁTA - ŘÁDEK 200 (220)	6 472 246,00
26	Řádek 230 - odečet daňové ztráty podle § 34 odst. 1	0,00
27	Řádek 240 - odečet 10% nově pořízeného investičního majetku	0,00
29	ZÁKLAD DANĚ ZAOKROUHLĚNÝ NA TIS.KČ DOLŮ - ŘÁDEK 270	6 472 000,00
30	Řádek 280 - sazba daně	0,21
31	Daňová povinnost	1 359 120,00
32	Sleva na dani - §35	
33	CELKOVÁ DAŇOVÁ POVINNOST - ŘÁDEK 340	1 359 120,00
34	Záloha na dan 15.3.	0,00
35	Záloha na dan 15.6.	0,00
36	Záloha na dan 15.9.	0,00
37	Záloha na dan 15.12.	0,00
39	Zaplacené zálohy na dan z příjmu	0,00
40	Celkem částka daně ke vrácení	1 359 120,00
41	Nová částka zálohy k úhradě od 15.12.2008	339 800,00

ROZPIS ŘÁDKŮ DAŇOVÉHO PŘÍZNÁNÍ**I. Položky zvyšující základ daně****1. Výdaje dle § 25 zákona - řádek 40**

Účet	Text	Kč
501900	Nedaňový materiál	0,00
1	Skupina 51 - Nakupované služby	0,00
511302	Opravy a udržování - havárie - spoluúčast	0,00
512400	Taxi	
518430	Asekol - příspěv. Na el. Hist. Zařízení	
518900	Nedaňové náklady	6 000,00
513910	Náklady na reprezentaci	0,00
2	Skupina 51 - Nakupované služby	6 000,00
538900	Ostatní daně a poplatky	
3	Skupina 53 - Daně a poplatky celkem	0,00
	541 - nedaňová ZC	0,00
	543 - Dary	0,00
	544 - Sml. Pokuty a úroky z prodlení	0,00
	545 - Ost. pokuty a penále	0,00
	546 - Odpis pohledávky	
548999	ostatní N	0,00
	549 - Manka a škody	
4	Skupina 54 - Ostatní provozní náklady	0,00
	554 - Tvorba účetních rezerv	0,00
	559 - Účetní opravné položky	0,00
5	Skupina 55 -	0,00
	568 230 - Pojištění aut	0,00
	568 900 - Ostatní finanční náklady	0,00
6	Skupina 56 - finanční náklady	0,00
		0,00
		0,00
	Řádek 40 celkem:	6 000,00

II. Dlouhodobý majetek a odečitatelné položky**1. Rozdíl účetních a daňových odpisů**

Pol.	Text	Kč
1	Daňové odpisy hmotného a nehmotného majetku majetku - sk.1A	0,00
2	Daňové odpisy hmotného a nehmotného majetku majetku - sk.1	0,00
3	Daňové odpisy hmotného a nehmotného majetku majetku - sk.2	0
4	Daňové odpisy hmotného a nehmotného majetku majetku - sk.3	
5	Daňové odpisy hmotného a nehmotného majetku majetku - sk.4	
6	Daňové odpisy hmotného a nehmotného majetku majetku - sk.5	30 754,00
7	Celkem danové odpisy	30 754,00
8	Celkem účetní odpisy odpisy	0,00
9	Účetní odpisy podle §24 odst.1 písm. v)	0,00
10	Účetní odpisy jen dlouhodobého majetku	0,00
11	Řádek 150 celkem:B81	30 754,00