

HODNOCENÍ VEDOUCÍHO DIPLOMOVÉ PRÁCE

Téma diplomové práce: **Uvedení nové realitní kanceláře na trh**

Student: Bc. **Holman Pavel**

Vedoucí diplomové práce: **Prof. Ing. Koloman Ivanička, PhD.**

Aktuálnost' témy a krátke zhodnotenie diplomovej práce: Zakladanie nových podnikov je vždy aktuálnym problém, pretože prispieva k vzniku nových pracovných príležitostí a k lepšiemu uspokojeniu potrieb trhu.

Zvolený postup riešenia: Diplomant opisuje vo svojej práci právne formy podnikania, venuje pozornosť špecifikám realitnej činnosti a marketingu. Napokon navrhuje založenie vlastnej realitnej spoločnosti.

Dosiahnuté výsledky a splnenie cieľa(ov): medzi najdôležitejší výsledok práce patrí postup založenia realitnej spoločnosti a finančný plán pri založení novej realitnej spoločnosti. Je treba však skonštatovať, že spracovaniu textu venovaného založeniu spoločnosti venoval diplomant priestor krátke pred termínom odovzdania diplomovej práce, keď už nebolo dost' času na detailnejšie odkonzultovanie. Preto práve tu vzniká celý rad otázok. Napr. diplomant uvádza marketingové náklady bez ich bližšej špecifikácie. Ďalej uvádza rozvalu za niekoľko rokov, ale nevysvetľuje ako dospel k jednotlivým číslam. Realitná činnosť sa v súčasnosti uskutočňuje v podstatne náročnejšom prostredí ako v minulosti. Na trhu pôsobia nadnárodné siete, ktoré majú svojich právnikov a daňových poradcov. To súčasne znamená, že je pri uskutočňovaní realitnej činnosti treba počítať s právnymi službami. Dnes sa nedá realitná činnosť robiť tak ako pred 15 rokmi. Práve z tohto dôvodu množstvo realitných spoločností počas krízy výrazne utlmilo alebo dokonca zrušilo svoju činnosť. Okrem toho ekonomické prostredie sa stalo veľmi komplikované, čo veľmi komplikuje činnosť jednosobových firiem. Autor na záver uvádza, že „v regionu veľká konkurencia a to i včteně renomovaných kancelárií. Silnou stránkou projektu jsou podnikatelovy manažerské a obchodní dovednosti a také velké zkušenosti s propagací realitních kancelárií.“ Ide o veľmi optimistické a značne neskromné vyjadrenia, ktorým nezodpovedá hĺbka argumentácie uvedená v diplomovej práci. Sporné sú tiež úvahy o výške provízie za predaj nehnuteľností. Aj keď by ju začínajúci podnikateľ dostal v plnej výške, je pravdepodobne, že by časť z nej musel odovzdať realitným kanceláriám, s ktorými hodlá úzko spolupracovať. Táto skutočnosť by potom mala dopad na predpokladané tržby.

Možnosť praktického využitia výsledkov: Informácie týkajúce sa práce realitného makléra a trhu realitných služieb môžu byť zaujímavé aj pre prax.

Celková úroveň práce z pohľadu formálnych záležitostí: Práca je logicky štruktúrovaná, je názorná (tabuľky, obrázky grafy). Písaná je tak trochu štýlom „kuchárky“, teda návodu na použitie. Autor uvádza množstvo informácií, nezaujima k ním vlastné stanovisko.

Odporúčam prácu k obhajobe

Klasifikační stupeň ECTS: D

V Brně dne 20.1. 2012



Podpis

Klasifikační stupnice

Klas. stupeň ECTS	A	B	C	D	E	F
Číselná klasifikace	1	1,5	2	2,5	3	4