

**Jak
prodat
firmu
s nemovitostmi**



JUDr. Jakub Dohnal

**Jak
prodat
firmu
s nemovitostmi**

 Backstage Books
2026

JUDr. Jakub Dohnal

Úvodem



Prodáváte firmu? Každý prodej firmy začíná jednou otázkou: „Kolik za to dostanu?“ A často končí jinou: „Kde se to pokazilo?“ Prodej společnosti – i s nemovitostmi – patří mezi nejzásadnější rozhodnutí, která může podnikatel udělat. Tato publikace ukazuje, jak celý M&A proces funguje v praxi.

Od strategické přípravy a vyhledání vhodného kupce přes vyjednávání LOI a smlouvy o koupi podílu (SPA) až po vypořádání ceny a splnění odkládacích podmínek. Všechny pojmy v této praktické knize vysvětlíme.

Zvláštní pozornost věnujeme transakcím s nemovitostním prvkem – právě u nich rozhodují detaily. Správně nastavená struktura a kvalitní příprava se zde nejvíce projeví v konečné ceně i v rozložení rizik mezi prodávajícího a kupujícího.

V ARROWS jsme u těchto příběhů byli. Viděli jsme prodeje rodinných firem, developerských projektů i holdingových struktur. A pokaždé se potvrdilo jedno – připravení vyhrávají.

Tento průvodce vám pomůže pochopit ty nejdůležitější kroky, vyhnout se zbytečným chybám a nastavit prodej tak, aby byla výsledkem nejen úspěšná transakce, ale i klidné předání životního díla. Protože dobrý prodej není o štěstí – ale o přípravě, plánu a zkušeném vedení. Tyto texty vychází z desítek uskutečněných prodejů a stovek hodin zkušeností, které jsme dali na jedno místo – aby další příběhy končily správně.

Napište mi osobně na dohnal@arws.cz.

JUDr. Jakub Dohnal, Ph.D., LL.M.

advokát, řídicí partner ARROWS
Právnícké firmy roku

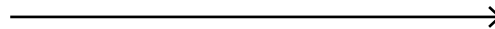
Obsah



	Úvodem	5
01	Prodej firmy jako životní projekt	9
	Jak se nastavuje cena?	10
	Co dělat s firmou, ve které jsou nemovitosti?	12
02	Proces prodeje krok za krokem	15
	Jak najít kupce pro vaši firmu?	15
	Co je indikativní nabídka (Letter of Intent – LOI)?	16
	Co může Due Diligence (hloubková prověrka) odhalit?	19
	Mechanismy úprav kupní ceny v praxi	22
	Jak vyhrát při smluvním vyjednávání?	27
	Prohlášení a záruky (Representations & Warranties)	29
	Klíčové milníky transakce Signing a Closing	33
	Jak se bránit pozdějším nárokům kupujícího	35
	Kolik z prodeje opravdu vyděláte	38
	Proč na to nebýt sám?	44

03	Prodej firmy s nemovitostmi	47
	Share Deal vs. Asset Deal, co je pro vás výhodnější?	47
	Praktické příklady	50
	Typické úpravy ceny u nemovitostních transakcí	52
04	Praktické nástroje pro váš prodej	55
	Praktický checklist pro prodávajícího	55
05	Časté otázky k prodeji firem	61
06	Slovníček klíčových pojmů	65
07	Případové studie z praxe ARROWS	69
	Článek	
	Nastavení mechanismů pro ochranu akcionářů v rámci složitých transakcí s podíly: předkupní práva a likvidační preference	73

Prodej firmy
jako životní
projekt
aneb od snu
k realitě



01

Prodej firmy není jen finanční transakce. Pro většinu majitelů je to vyvrcholení celoživotního úsilí, realizace snu, který kdysi začal jako pouhá myšlenka a postupně se proměnil v prosperující podnik. Je to rozhodnutí, které s sebou nese obrovskou emoční i psychologickou váhu. **Předáváte dál nejen majetek, ale i kus svého života, vztahy se zaměstnanci, zákazníky a partnery, které jste léta budovali.**

V ARROWS advokátní kanceláři chápeme, že tento proces je pro vás jedinečný. Stejně jako vy jste expertem ve svém oboru, my jsme experty na bezpečné a efektivní provedení celým procesem prodeje. Tuto knihu jsme připravili jako vašeho prvního průvodce.

Naším cílem je demystifikovat složitý svět fúzí a akvizic (M&A) a poskytnout vám praktické, srozumitelné informace, které vám pomohou činit informovaná rozhodnutí a ochránit hodnotu, kterou jste vytvořili.

V textu využíváme anglicizmy, jelikož jsou tržním standardem. Pokud nebudete něčemu rozumět, vytvořili jsme vám na konci knihy (*kapitola 6*) **slovníček nejdůležitějších pojmů.**

Ať už jste na začátku úvah, nebo se již k prodeji aktivně chystáte, tento průvodce vám poskytne pevný základ. Provedeme vás každým krokem, od prvotních úvah až po finální podpis a připsání peněz na váš účet. Ukážeme vám, kde číhají největší rizika, jak se na ně připravit a jak maximalizovat váš čistý výnos.

Jak se nastavuje cena?

Proč první nabídka není finální částka

Než se ponoříme do detailů, je důležité si hned na začátku ujasnit jednu zásadní věc, která je nejčastějším zdrojem zklamání a frustrace pro prodávající: částka uvedená v první, indikativní nabídce (*tzv. Letter of Intent*) téměř nikdy není částka, která vám nakonec přistane na účtu.

Představte si to jako stavbu mostu. Na jedné straně stojí „podniková hodnota“ (*Enterprise Value*), což je ona atraktivní, „novinová“ cena, kterou vám zájemce nabídne na začátku. Na druhé straně je „hodnota vlastního kapitálu“ (*Equity Value*), tedy finální částka, kterou obdržíte vy jako majitel. Mezi těmito dvěma body vede most, na kterém dochází k řadě úprav a srážek. Těmi nejdůležitějšími jsou:

- **Odečtení tzv. čistého dluhu** (*Net Debt*)
Z kupní ceny se odečte veškerý finanční dluh společnosti (úvěry, leasingy), ponížený o hotovost na účtech.
- **Úprava o tzv. pracovní kapitál** (*Working Capital*)
Kupující očekává, že firmu převezme s „normální“ úrovní provozní likvidity. Pokud je jí méně, cena se snižuje.
- **Další srážky**
Mohou se objevit další položky, jako jsou nezaplacené daně, odměny pro management nebo náklady na odstranění rizik zjištěných během prověrky.

Tento proces přechodu od indikativní nabídky k finálním čistým výnosům není jen matematickým cvičením; je to pro prodávajícího náročná psychologická cesta. Počáteční euforie z vysoké nabídky se může během hloubkové prověrky a vyjednávání o úpravách ceny změnit v podezření a frustraci. Můžete mít pocit, že se dohoda „hýbe špatným směrem“ a že vás kupující tlačí ke zdi.

Právě proto je zásadní mít po boku zkušeného poradce. Jeho rolí není jen transakční a právní exekuce, ale také strategické řízení celého procesu a vašich očekávání. Tím, že vám tento „most úprav“ vysvětlujeme hned na začátku, vás chceme mentálně připravit.

Následující kapitoly nejsou seznamem problémů, ale vaší mapou, jak tento most úspěšně přejít a dostat se bezpečně na druhou stranu – k maximální možné finální ceně. A my v ARROWS jsme připraveni být vaším průvodcem na každém kroku této cesty.

Co dělat s firmou, ve které jsou nemovitosti?

Prodej se stává o řád komplexnějším, pokud je hodnota firmy vázána na hmotná aktiva, především na nemovitosti – ať už se jedná o výrobní areál, logistické centrum, nebo portfolio pronajímaných budov.

Zde se hned na začátku otevírá zásadní strategická volba, která předurčí daňové dopady, administrativní náročnost i rozložení rizik celé transakce: prodáte podíl ve firmě, která nemovitost vlastní (*Share Deal*), nebo prodáte nemovitost samotnou jako aktivum (*Asset Deal*)?

Toto rozhodnutí není technickým detailem, ale fundamentální křižovatkou, jejíž důsledky se promítanou do každého dalšího kroku popsaneho v tomto průvodci.

Naše specializovaná kapitola (*kapitola 3*) se tomuto tématu věnuje do hloubky, ale je stěžejní mít tuto volbu na paměti již od prvních úvah.

Co s investičními byty, které neslouží k chodu firmy?

Zároveň je ale také nutno podotknout, že již v počáteční fázi zvažování prodeje společnosti je vhodné mít alespoň rámcově promyšlenou strukturu prodeje.

Jinými slovy – ještě před zahájením samotného transakčního procesu by měl prodávající vyhodnotit, zda všechny nemovitosti, které jsou ve vlastnictví společnosti, skutečně slouží k jejímu provozu, nebo zda mezi nimi nejsou i jiné, například investiční či soukromé nemovitosti.

Vážený čtenáři, právě jste dočetli ukázkou z knihy ***Jak prodat firmu s nemovitostmi.***
Pokud se Vám ukázka líbila, na našem webu si můžete zakoupit celou knihu.