

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

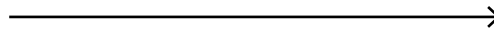
Obsah



	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.