

Jak nyní úspěšně koupit nemovitost



Milionová
nemovitost





Témata

- Český realitní trh.
- Co trvá na koupi nejdéle.
- Lovení atraktivních nabídek.
- Práce s ležáky.
- Dotazy a diskuze.



Milionová
nemovitost



KOTULA
Realitní kancelář

Český realitní trh

Dlouhodobě slabá nabídka nemovitostí, pravděpodobně z těchto důvodů:

1. Češi se stěhují max. 1-2x za život a často nemovitosti zůstávají v rodině.
2. Pomalá nová výstavba.

Dlouhodobý nedostatek nemovitostí ke koupi umocněn pandemií:

1. Vlastníci odložili plánované prodeje. Je nejistá doba a nevědí jak naložit s penězi.
2. Nadprůměrně vysoká poptávka po koupi (uložení peněz, jednoduché hypotéky a více si užíváme bydlení).



Milionová
nemovitost



KOTULA
Realitní kancelář

Český realitní trh

Minimálně polovina nemovitostí se prodá napřímo.
Prodej zpravidla:

- sousedovi
- známým
- kolegům z práce

Druhá část nemovitostí se prodá přes realitní kanceláře přes veřejnou nabídku (např. 40%). Není pravidlem, že by realitní kanceláře měli „podpultovky“ za dobré ceny.

Malá část (např. 5%) jsou dražby, insolvence, privatizace atd.



Milionová
nemovitost



KOTULA
Realitní kancelář

Co trvá na koupi nejdéle

Sladění toho co chceme s tím co je reálné dostat.

- Vyjasněné vlastní představy. Nastavit si 3 (max. 5) důležité vlastnosti nemovitosti, ostatní nebrat při výběru v úvahu. Neexistuje ideální nemovitost.
- Soulad představ s reálnou tržní cenou v dané lokalitě.
- Soulad představ s běžnými nemovitostmi v dané lokalitě.

Jakmile dojde k souladu, nemovitost se najde v během několika málo měsíců.



2 strategie hledání na internetu



KOTULA
Realitní kancelář

1. Lovení atraktivních nabídek.
2. Práce s ležáky.



Milionová
nemovitost



KOTULA
Realitní kancelář

Lovení atraktivních nabídek

Potřeba vědět o nové nabídce jako jedni z prvních je dnes nutnost!

Pokud reagujete pozdě, šance na koupi jsou minimální.

Je potřeba si založit hlídacího psa:

- Sreality.cz, nastavit si ho můžete [zde](#)
- Reality.idnes.cz, nastavit si ho můžete [zde](#)
- Realitní pes, nastavit si ho můžete [zde](#)
- Realingo.cz, nastavit si ho můžete [zde](#)

Kritéria nastavit co možná nejširší. Hlídací pes je automat a nedokáže někdy správně inzerát vyhodnotit.



Milionová
nemovitost



KOTULA
Realitní kancelář

Lovení atraktivních nabídek

Postup:

1. Okamžitě **telefonovat** makléři / prodávajícímu.
2. Domluvit se na co nejdřívější termín prohlídky. Ostatní závazky musejí jít stranou.
3. V telefonu se zeptat
“Řekněte mi, co mohu udělat pro to, abych mohl/a tuto nemovitost koupit”
dokud nedostanete uspokojivou odpověď, nezavěsit.
4. Jděte na prohlídku a buďte rozhodní.



Milionová
nemovitost



KOTULA
Realitní kancelář

Lovení atraktivních nabídek

Tipy na zvýšení šance:

1. Buďte usměvaví a nekonfliktní, dávejte vědět, že s Vámi udělat obchod bude příjemné a jednoduché.
2. Řekněte informace o sobě, které jsou osobní, díky kterým Vás makléř nebo prodávající poznají a tím si vytvoříte osobnější vztah.
3. Zjistit, co je důležité pro prodávajícího (*vyjma ceny*).
4. Nabídnout bonus důležitý pro prodávajícího (*vyjma ceny*).
5. Pokud bude rozhodující cena při výběru, **hned** nabídnout vyšší částku a bonus důležitý pro prodávajícího s tím, že se prodávající musí rozhodnout velmi rychle (např. má jeden den).



Práce s ležáky

Málo využívané. Většina loví atraktivní nabídky.

Většinu zájemců vyšší cena odrazuje od prohlídky.

Pokud je nabídková cena o pouhých 10% vyšší než tržní cena, není o danou nabídku dostatečný zájem aby bylo zřejmé, že se nemovitost skutečně prodá, a to i v dnešní době vysoké poptávky.

Např. 70% všech nabídek na internetu mají vyšší nabídkovou cenu než je její tržní cena. To protože atraktivní nabídka je inzerována jen maximálně několik týdnů. Zatímco dražší nabídka je inzerována několik měsíců.

Podstatná část prodávajících (určitě více než polovina) časem uzraje a budou ochotni nemovitost zlevnit a prodat za tržní cenu.

Taková nemovitost je prodána za stejnou cenu jako při lovení atraktivních nabídek.



Práce s ležáky

Postup:

1. Chodit na prohlídky nemovitostí, které jsou dražší než je jejich tržní cena (pravidlo tzv. zakryté ceny – je nemovitost pro mě zajímavá když nebudu brát v potaz nabídkovou cenu? Pokud ano – půjdu na prohlídku).
2. Pokud je nabídková cena o 5-10% vyšší než tržní, dát hned nabídku a být kontaktu s makléřem nebo prodávajícím.
3. Pokud je nabídková cena více jak 10% vyšší, zůstat v dlouhodobém kontaktu s makléřem nebo prodávajícím. Nabídku podat až ve chvíli, kdy začne prodávající snižovat nabídkovou cenu sám.



Děkuji a těším se na diskusi

Ing. Daniel Kotula

Tel +420 739 343 871

E-mail daniel@kotula.cz