

Investice s výnosem 1000% - příběh klienta

<https://www.adol.cz/blog-investice-s-vynosem-1000-pribeh-klienta/>

Příslib investice s výnosem přesahujícím vyšší desítky procent ročně většinu lidí svádí k domněnce, že se jedná o investování do akcií, kryptoměn nebo dokonce o podvod. Jenže pokud nejdete s hlavním proudem, můžete na takové investice narazit. Samozřejmě se díky zaměření našeho blogu bavíme o investování do nemovitostí. Dnes bych vám rád převyprávěl skutečný příběh našeho klienta, který hledá “vlastní” cestu. **Není to cesta nejjednodušší, ale nese své výsledky.**

V půlce července jsem napsal článek, který se jmenoval **Zkuste dražit v létě, máte větší šanci**. Na základě tohoto článku mi napsal klient, který se mi svěřil se svojí investiční strategií a s obchodem, který právě realizují. Dostal jsem svolení příběh publikovat a proto vznikl tento článek.

Investování je dnes totiž skutečně o hledání vlastní cesty s osobním přístupem. Na mnoha schůzkách narážíme na to, že klienti nemají zájem o dražby nemovitostí z důvodu jejich současné obliby u investorů. Při rozhovorech slyšíme většinou to stejné. **“Chceme investovat a napadlo nás, že bychom koupili za výhodnou cenu byt v Praze nebo krajském městě, který se bude dobře pronajímat. Když jej koupíme za 70-80%, ještě vyděláme peníze navíc. Hledáme jednoduchou a časově nenáročnou investici.”** Jaký výsledek má tato strategie v praxi? **Tento nápad mají VŠICHNI a dražba končí** soupeřením 10 zájemců s výslednou cenou na úrovni tržní ceny.

Pojďme už na zmiňovaný příběh.

Pořízení nemovitosti

“Nedávno jsme vydražili chatku (spíše takovou boudu) za vyvolávací cenu 25.000 Kč. Byli jsme na dražbě sami. Důvodem, který jsem předpokládal, bylo to, že chatka byla na pozemku jiného vlastníka. Pozemek vlastnila obec a roční nájemné bylo 1.100 Kč/ročně. Toho se většina lidí zalekne. Odhadce navíc uvedl, že chata není připojena na elektřinu ani na vodu. Zde se mi vyplatilo zajet se podívat na místo. Chatu jsem v lese a nepřístupném terénu našel až asi po 45 minutách. Byl jsem ale překvapený. Elektřina byla do chatky zavedena a vedle je pramen studánky. Nedaleko byl suchý záchod a vytvořené schody v lese na přístupovou cestu.”

Takto začínal příběh klienta. Proces, který pak měl následovat byl standardní pro tento druh nemovitosti. Tím myslím pro nemovitost získanou v dražbě, kde se původní vlastníci stěhovali narychlo nebo v některých případech jsou nemovitosti již delší dobu nevyužívány.

“Takže strategie prodeje je: vysekat okolí chatky, prosekat výhled na řeku Sázavu, uklidit, drobnosti opravit, zasadit v okolí chatky nějaké stromky, zvelebit. Prodej chatky je emocionální záležitost, takže vzhled a okolí je rozhodující. Následně uděláme skvělé fotky okolí a to i dronem. A můj tip na prodejní cenu je 290.000 Kč s

minimem cca 200.000 Kč. Na konci července již bude v inzerci, snaha bude, aby v srpnu/září byla prodána.”

Prodej nemovitosti

Co mě osobně překvapilo bylo to, že **se mi klient ozval ani ne po měsíci** s tím, že inzerci nemovitosti již zrušil. **Mají totiž kupce**, kterého našli po 5ti dnech spuštěné propagace a za dalších pár dní podepsali kupní smlouvy. Z fotografií můžete vidět, jak nemovitost prokoukla.



Finanční kalkulace

Vydraženo za 25.000 Kč

Další náklady 30.000 Kč

Prodáno za 316.000 Kč

I když vezmu v úvahu daň z převodu nemovitosti a daň ze zisku 15% s tím, že akce trvala 4 měsíce, vychází zhodnocení peněz přes 1.000% p.a. (ročně). To není vůbec zlé, ne?

Na celém příběhu se mi kromě hledání vlastní cesty líbí ta alokace minimálního objemu peněz. Vydělat 250 tisíc totiž můžete i tak, že dobře koupíte dům za 2 mil. a se ziskem 250 tis. jej prodáte. Nicméně zhodnocení vložených peněz je v řádech desítek %, zde např. 37,5% při 4 měsících trvání obchodu. Navíc ten poměr rizik je jednoznačně nevýhodnější na straně té větší investice.

Shrnutí

Cílem tohoto článku prosím není zaměřit pozornost investorů na chatky na pozemcích jiných vlastníků. Chtěl jsem tímto příběhem poukázat na to, že **budete-li se držet strategie, kterou drží hlavní proud, nemusíte být úspěšní**. Hledejte vlastní cesty!

Jiný klient se například věnuje investování do garáží. Jeho logika byla velice podobná. Je to **řadový zaměstnanec**, který se v **realitách nepohybuje** a na investování má pár stovek tisíc. Nemůže si dovolit kupovat byty nebo domy. Nicméně **ročně koupí a prodá 4-5 garáží**. Někdy je i pronajímá dokud se nenajde kupec za zajímavou cenu.

POZOR: Tato strategie není vhodná pro velké hráče. Těžko si dovedu představit, že by měl stejné zaměření fond nebo **silný investor, který potřebuje "točit" desítky nebo stovky milionů korun**. Tolik chat v dražbách asi ani v České republice není, aby

mohl všechny peníze proinvestovat. Naopak, **takový fond jako svou hlavní strategickou výhodu uplatní velký objem peněz a bude se věnovat dražbám např. domů nad 10 mil. Kč nebo větším investičním celkům**. Tam je zase pro ně konkurence menší a **roste šance na úspěch**.

Hledejte tedy nové cesty! Objevujte tržní niky! Přemýšlejte v duchu toho, že co je snadné, bude na první pohled lákat mnoho investorů.

Tak hodně štěstí...