

Kolik stojí investor, kolik odvedená práce a kolik vaše reputace?

<https://www.adol.cz/blog-kolik-stoji-investor-kolik-odvedena-prace-a-kolik-vase-reputace/>



Rostoucí ceny nemovitostí přivádějí na mé školení o tom, [Jak zvládnout dražbu a jak vykoupiť nemovitosti s exekucemi](#), stále nové lidi. I přesto, že se bavíme o technických věcech a postupech, často diskuze sklouzne i do jiných vod. Účastníci si totiž uvědomují, že pokud se nemovitostem budou věnovat více, dříve nebo později narazí na svůj strop. Limitů je hned několik. Většinou na počátku nemáte dostatek příležitostí (nemovitostí) a peníze vám leží ladem. Pak přijde první obchod, pak

další a většina lidí narazí brzy na problém, že chybí peníze na další obchody. Pak přichází na řadu hledání investora. Kolik stojí takový investor? Kolik stojí peníze a kolik stojí vaše know-how?

Stejný problém jsem v začátcích řešil i já sám. Začínal jsem zhruba s 2 mil. Kč a i přesto, že v té době byly ceny nemovitostí nižší, peníze se rozkutálely během několika prvních měsíců. Zbývalo tedy činnost utlmit, dokud neprodám nakoupené nemovitosti nebo hledat investory. **Na začátku asi každý hledá stejně jako já ve svém okolí.** Oslovíte lidi, kteří mají peníze, zda by s vámi neinvestovali, ale v té době nemáte ještě žádné prokazatelné „úspěchy“, kterými byste se mohli pochlubit. **Investoři tedy budou požadovat větší jistotu, určité záruky a jejich důvěra je postavena spíše na vaší osobní reputaci.** Měl jsem v počátcích tu výhodu, že jsem se již před investováním do zadlužených nemovitostí pohyboval poměrně úspěšně na finančním trhu (zprostředkoval jsem hypoteční úvěry) a proto jsem problematiku nákupu a prodeje nemovitostí znal.

Čím déle, čím více a hlavně čím úspěšněji investujete, bývá hledání investorů snadnější. Dokonce časem získáte peníze levněji, záruky už nejsou požadovány tak striktně nebo v takové výši, jako na počátku. Na jednu věc si ale dávám vždy pozor a to je moje osobní reputace nebo-li značka, kterou před svými investory a partnery mám. Můžete prodělat peníze a na dalším obchodě je během několika týdnů či měsíců vydělat zpět. Pokud ale jednou ztratíte důvěru svých partnerů nebo investorů, může to být navždy nebo si pak k sobě budete hledat cestu roky.

Co chtějí investoři

Investoři chtějí peníze. Překvapuje vás to? Ať vám budou tvrdit jak je váš byznys zajímavý, jak by se na něm chtěli podílet a pomáhat vám, primární motivace jsou vždy peníze. A dokud jim budou chodit úroky a peníze pokaždé vrátíte včas, bude vám to spolu klapat. Musíte ale počítat s tím, že není každý den posvícení a situace se mění. Prodej nemovitosti se může protáhnout, koupě nemusela být tak výhodná nebo bylo nutné udělat větší rekonstrukci, než se původně čekalo.

V těchto momentech je to často těžké ustát. Mně se vyplatilo **vždy s investory otevřeně komunikovat** a když jsem to někde podcenil, vymstilo se mi to. Někdy totiž ani netušíte, co právě řeší ve své hlavě investor, který dostává jen kusé informace.

Kolik stojí investor?

A kolik takový investor resp. jeho peníze stojí? Záleží vždy na více faktorech. Nejčastěji se hodnotí tyto:

- jak se spolu dlouho znáte,
- kolik peněz má k dispozici,
- jak zajímavý je nabízený obchod (zejména poměr mezi investicí a hodnotou nemovitosti),
- jaké je jištění,
- na jak dlouho peníze potřebujete.

Běžný úrok u investorů je na pomezí 10-15% p.a. Čím horší podmínky samozřejmě nabídnete, tím vyšší bude úrok. Pokud nemovitost koupíte na sebe a peníze dostanete bez jištění, bude úrok klidně i vyšší. Pokud spolupracujete dlouhodobě a nabídnete investorovi ručení např. koupenou nemovitostí, může úrok klesnout i pod 10% p.a.

Někdy je možné nastavit i obchod obráceně. Zejména jste-li v pozici začátečníka nebo máte nedůvěřivého či nového investora. Můžete danou nemovitost koupit na jeho osobu nebo firmu, o všechno se postarat a z finálního zisku vám pak váš podíl vyplatí investor. Stejně jako u první varianty doporučuji vždy mít písemnou smlouvu. Předjedete tak následnému handrkování o výši vašeho podílu.

Kolik stojí tip?

V obchodě by se nikdy nemělo zapomínat na velice důležitý článek. Tím myslím “tipaře” nebo řekněme zprostředkovatele. Dozvědět se totiž o zajímavé investici včas, být první a mít možnost daný obchod udělat, to vždy mělo a bude mít svoji hodnotu. Pokud má navíc tento člověk užší vazbu na vlastníka nemovitosti, může vám být nápomocen při vyjednávání i při uzavírání celého obchodu.

V naší branži se většinou platí provize až za vyřízené obchody. Tedy za vykoupené nemovitosti. Provize pro takového “tipaře” se především odvíjí od finanční zajímavosti

obchodu (očekávaného zisku). Proč očekávaného? Protože někdy nemovitost investor vůbec nehodlá prodat a chce si ji nechat nebo dojde k prodeji až za několik měsíců. A protože nikdo nechce na svoji odměnu tak dlouho čekat, vstupuje do hry vyjednávání.

Cena za takový tip se pohybuje obvykle v desítkách tisíc korun, ale záleží na typu nemovitosti, její ceně a pak hlavně na zkušenostech tipaře. Pokud nejste jediný investor, kterému může obchod doporučit, cena za tip poroste. Pokud jde o extrémně zajímavou investici, **může jít o částku v řádech statisíců**.

Jak si ceníte vaše know-how?

Už jsme probrali to, kolik stojí peníze od investorů a kolik se platí za tip na zajímavou investici. Kolik ale stojí vaše know-how? Koupit a prodat nezadluženou nemovitost umí téměř každý. Ale co když jste se naučili jak kupovat zadlužené nemovitosti, máte čas, tip na zajímavou investici a chybí vám "jen" peníze? Málokdo ví, kde ověřit všechny dluhy, exekuce, výše zástav. Navíc je potřeba prověřit ještě další zdroje informací, aby se náhodou nějaký dluh neobjevil dodatečně.

Uvidíte sami, že toto bude častý problém při vyjednávání s investory. Investor si myslí, že mít peníze je vše. Sám ale nemá čas a zkušenosti takto investovat. Práci toho, kdo má know-how a vše v terénu vyřídí, často investor nedocení. Zde záleží čistě a jen na vás, jak si podmínky s investorem nastavíte.

Někteří pracují dokonce tak, že se dělí na půl. "Ty máš peníze, já mám know-how, tak pojďme na půl." Já jsem vždy preferoval variantu, kde přebírám vyšší odpovědnost, vše zařizuji a investorům vyplácím "cenu peněz".

Ještě mě napadá jeden faktor, který rozhoduje o ceně peněz. Uvidí-li investor, že na nemovitostech vyděláváte hodně, bude si chtít z toho koláče uloupnout větší dílek 😊

Dodržujte dohody

Ať se domluvíte jako "pěšák v poli" s investorem nebo naopak vy jako investor s tím, kdo celý obchod odpracuje jakkoliv, nezapomeňte dodržovat předem dané dohody. Nikdy se nesnažte měnit nic zpětně. Ztrácíte tím úctu a hlavně reputaci v očích druhé strany. Někdy je lepší vydělat málo a dodržet dohodu v zájmu toho, že příště spolu vyděláte mnohem více peněz.

Bohužel jsem byl několikrát svědkem toho, kdy druhá strana přijde a řekne vám: "Víš, ono to stálo všechno více peněz, více času, musel jsem hodně jezdit....". A začne tlačit na původní dohodu, která se v průběhu času ukázala nezajímavá. Nicméně nemovitost nekoupíte a neprodáte za 2 dny a je tak dost času na to vyvolat schůzku a s partnery se domluvit.

Věřte mi. Kolikrát jsem vydělal méně než moji investoři a vždy jsem se snažil neměnit zpětně uzavřené dohody. Asi jsem hloupý, ale tak jsem to cítil, že je to správně. Když jsem ale někde vydělal hodně peněz věděl jsem, že jsem si je zasloužil oprávněně.

Bohužel pro někoho je okamžitý jednorázový zisk tak lákavý, že se raději připraví o budoucí výtěžek na dalších společných projektech.

Investoři potřebují schopné lidi v terénu a naopak. Pokud máte dobrého a seriózního investora nebo máte své dobré tipaře, važte si toho. Věřím, že dlouhodobá a oboustranně vyvážená spolupráce přinese více ovoce, než jednorázový zisk na úkor protistrany.