

# Jak oslovit a zaujmout vlastníky nemovitostí, aby prodali?

<https://www.adol.cz/blog-jak-oslovit-a-zaujmout-vlastniky-nemovitosti-aby-prodali/>



Mnohem těžší, než technicky zrealizovat nákup nemovitosti, je zaujmout jejich vlastníky, aby vám nemovitost prodali a ideálně za co nejvýhodnějších podmínek. I realitní obchod lze totiž “zahrát” mnoha způsoby, stejně jako partii kulečnicku z úvodního obrázku. A je vždy jen na vás, jak to celé vymyslíte a jakou cestu si najdete. Dnešní článek “Jak oslovit a zaujmout vlastníky nemovitostí”, nemá být návodem pro podvodníky. Chci vám ukázat cestu nebo určitý námět, jak o výběru

nemovitostí seriózně přemýšlet a jak vytipovat vlastníky ochotné prodat. Protože pokud dáte sebelepší nabídku v nevhodný čas nebo tomu nesprávnému majiteli, obchod neuděláte.

V ADOLu umíme pro klienty zpracovat různá data o vlastnících nemovitostí, kteří jsou pak osloveni (např. dopisem) určitou obchodní nabídkou. Záměrně neříkám, že jsou osloveni nabídkou na odkup nemovitosti. Motivace našich klientů jsou různé a díky tomu, že pro ně tyto služby zajišťujeme od A do Z (včetně rozesílky), tak jsme se již ledacos naučili. Někdo nabízí půjčky, jiný právní poradenství, výkup, realitní služby, pronájmy apod. Právě příběh (důvod) a správně vybraná cílová skupina majitelů, mohou zvýšit úspěch takové nákupní kampaně.

V článku se věnuji zaprvé tomu, jak vytipovat zajímavé vlastníky nemovitostí, kteří by mohli mít větší motivaci/potřebu prodat svoji nemovitost, než ostatní. Někteří z nich aktuálně třeba o prodeji i uvažují. Také se podíváme na to, komu a jakou nabídku je vhodné učinit. Pak je již jedno, jakou zvolíte formu komunikace. U osobní návštěvy je větší šance na úspěch, ale jsou zde vyšší časové i finanční náklady. Rozesílka poštou bude mít menší úspěšnost, ale za přijatelnějších nákladů. Sociální sítě a dohledávání telefonů může být zase pracnější.

## Nezadlužené nemovitosti

S nezadluženými nemovitostmi je z pohledu získání zajímavější ceny jedna potíž. Lidé, které potkááte na ulici totiž nemají na čele napsáno, že mají nemovitost a pokud ano, že ji zrovna chtějí prodat. Pokud ovšem najdete nabídku na prodej nemovitosti na internetu, můžete se připravit na to, že vlastník se o prodej aktivně „zajímá“. Pravděpodobně si ověřil reálnou cenu nemovitosti nebo má svoji představu o ceně, kde mohou hrát roli emoce. Navíc může mít realitního makléře, jehož úkolem je pro něho získat cenu co nejvyšší. Pak je to otázka vyjednávání a snahy zjistit, jak moc je prodávající „nucen“ prodat rychleji a třeba právě i pod cenou.

*Poznámka: Pro hejtaře, rejpalí a mravokárce, kteří právě kroutí hlavou nad tímto textem připomínám, ať si na článek vzpomenou v supermarketu u regálu s potravinami, kterým končí doba spotřeby a jsou nabízeny za 50%, případně dámy při návštěvě butiků po sezóně, kde se již těší na výprodeje za 20-30% původní ceny zboží. Prodej a nákup nemovitostí je stejný, jen o jiném objemu peněz.*

Z veřejně dostupných informací získaných z katastru nemovitostí, bych osobně přemýšlel nad následujícími skupinami lidí. Ti totiž nemusí mít k daným nemovitostem již vztah nebo je dokonce vlastnictví a správa takových nemovitostí zatěžuje. Ač je to pro někoho nepochopitelné, klienti nám opravdu potvrzují, že se prodejem takových nemovitostí vlastníkům mnohdy uleví.

V rámci nezadlužených nemovitostí bych zkusil oslovit toho, kdo:

- Vlastní nemovitost a nežije ve městě (okrese/kraji), kde se nemovitost nachází
- Nemovitost nedávno zdědil
- Má více nemovitostí (např. více bytů)
- Je starší než X let (60,70,80)
- Žije v zahraničí
- Vlastní určité typy nemovitostí, které nepotřebuje k vlastnímu bydlení (např chaty / garáže / ateliéry / bytové domy)

## Zadlužené nemovitosti

U zadlužených nemovitostí může být výhodou, že je vlastník motivován k prodeji nemovitosti právě za účelem splacení svých dluhů. Zkrátka se chce vrátit k normálnímu životu bez upomínek a exekucí. Jak jsem již v předchozích článcích několikrát uváděl, exekuce nebo nedobrovolná dražba, vychází vždy z nějakých starších dluhů. Proto mohou vzít v potaz i existenci věřitele tj. toho kdo čeká na své peníze.

V rámci zadlužených nemovitostí tak můžete rozšířit výše uvedené skupiny lidí o ty, co:

- Mají na své nemovitosti exekuci
- Mají na své nemovitosti zástavu od nebankovní společnosti (Víme, jaké tyto společnosti mají často nevýhodné úrokové a sankční podmínky, že?)
- Na sebe podali návrh na insolvenční řízení

Těmto lidem můžete pomoci tím, že nemovitost koupíte ještě před dražbou a tím ušetříte často až 25% z ceny nemovitosti, kterou činí odměna exekutora. Můžete také oslovit jejich věřitele a odkoupením pohledávky snížit celkové zadlužení. O tom, jak takové nemovitosti vykoupit před dražbou učím na semináři: Exekuce – výkupy a oddlužení nemovitostí.

## Co nabídnout?

Základem je odlišit se od ostatních konkurentů, kteří těmto lidem také nabídku učiní. Pokud chcete nemovitost pořídit jako investici a nechcete v ní okamžitě bydlet, můžete např.:

- Nabídnout majitelům, že může dále v nemovitosti bydlet jako nájemník
- Nebo mu jen nabídnete delší lhůtu na vystěhování
- Nabídnete pomoc s hledáním nového bydlení
- Nebo nabídnete pomoc se stěhováním

Vždy prosím přemýšlejte tak, že na druhém konci jsou také lidé, kteří se (často vlastní vinou) dostali do těžké životní situace. Já tvrdím, že nejde o to vydělat maximum za každou cenu. Spíše jde o to nabídnout druhé straně takové řešení jeho situace, kdy si raději vybere vaši nabídku mezi ostatními a prodá nemovitost právě vám. I tyto obchody jdou totiž dělat systémem, kdy oba vydělají tzv. win-win.

## Jak nabídnout?

Pokud se pohybujete na realitním trhu tak víte, že vlastníkům zemědělské půdy nabídky na výkup polí, chodí již řadu let. Ze zkušeností víme, že tyto dopisy fungují, ale díky předkupnímu právu je to s investicemi do polností horší. Musí se lépe vybírat cílová skupina vlastníků, nabízejí se i konkrétní a často poměrně vysoké částky.

Málokdo ale ví, že tento postup lze využít u výše zmiňovaných nezádlužených nemovitostí a zde je stále velký prostor pro zajímavý obchod. Jednoznačně nejzajímavější dnes vidím nabídky na odkup nebo i zprostředkování prodeje, právě starším vlastníkům nebo lidem, kteří mají nemovitosti nevyužité nebo jim jsou přítěží.

Jen pro vaši představu, oslovit např. 1.000 lidí, kteří v posledních 3 měsících něco zdědili, prostřednictvím dopisů, vyjde zhruba na 20-30 tis. Kč. Úspora na kupní ceně může být několikanásobně vyšší, než daná investice. A že nevíte jak data získat? Nevíte jak by měl vypadat dopis nebo jak se připravuje hromadná korespondence pro Českou poštu? No od toho jsme tady přece my, abychom vám poradili. Tak přemýšlejte, zda se chcete handrkovat o ceně s lidmi, kteří mají přemrštěné nároky a měsíce inzerují svoji nemovitost, nebo vyděláte na tom, že vyřešíte problém někoho jiného tím, že ho zbavíte starosti s nemovitostí.