

3 faktory, které zabíjí zajímavé investice do nemovitostí

<https://www.adol.cz/blog-3-faktory-ktere-zabiji-zajimave-investice-do-nemovitosti/>



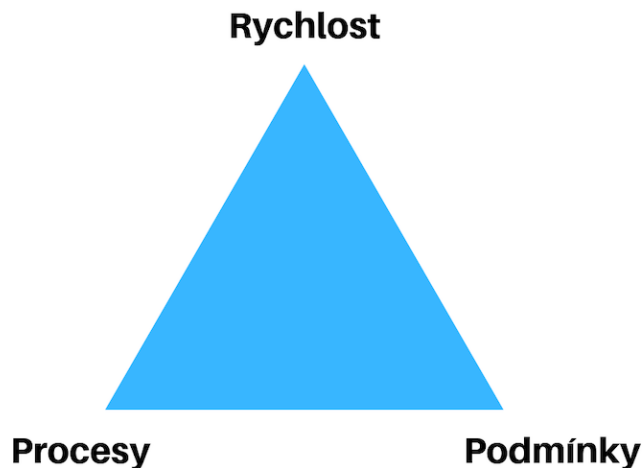
Investoři se mnou budou určitě souhlasit když řeknu, že ne každá investice se podaří. A v tomto případě nemyslím to, že zainvestujete a na konci neinkasujete finanční zisk. Myslím spíše fakt, že některé investice se zkrátka nepodaří vůbec realizovat. Důvodů může být mnoho. Někdy nemáte peníze, jindy nemáte příležitosti (nabídky) nebo v některých případech dost znalostí, abyste zajímavý obchod odhalili. Investice do nemovitostí nejsou výjimkou. V dnešním článku se budu

věnovat 3 faktorům, které zabily příležitosti, které byly takřka “na spadnutí”.

Abych zmírnil vaše očekávání, tak vám dnes neposkytnu návod, jak se určitým problémům a rizikům vyhnout. Investování je “obyčejný” obchod. Jak sami asi víte, tak i když máte sebelepší produkt nebo službu, nebude se vaše nabídka líbit všem. Snažil jsem se spíše identifikovat ty nejdůležitější faktory, které se prolínají příběhy našich klientů. Za sebe pak musím říci, že **za mnoha mými neúspěšnými, tj. nerealizovanými obchody, stála právě kombinace zmiňovaných faktorů**. Proto jsem se rozhodl této problematice věnovat samostatný článek, abyste se třeba sami mohli takovým chybám vyvarovat.

3 limitující faktory

Představte si, že se dozvíte o zajímavé investiční příležitosti. Může to být výkup zadlužené nemovitosti nebo jen extrémně zajímavá nabídka na realitních serverech typu [reality.iDNES.cz](https://www.reality.idnes.cz) nebo na dalších portálech se soukromou inzercí apod. Ty 3 faktory, o kterých zde hovořím, jsou za mě **rychlost - procesy - podmínky** obchodu. **Nezáleží na jejich pořadí**, jsou za mě všechny **stejně důležité a navíc, jsou spolu vzájemně provázané**. Podívejme se na jednotlivé body zvlášť.



Rychlost

Mnoho lidí si myslí, že nejdůležitější je být u daného obchodu jako první. Souhlasím s tím za předpokladu, že zbývající 2 faktory máte pod kontrolou. Pokud na danou nabídku zavoláte jako první, ale díky špatně nastaveným procesům někde pochybíte, je taková rychlost zbytečná. Třeba když si neuzavřete zprostředkovatelskou nebo rezervační smlouvu, protože vám postačí čestné slovo. Stejně tak, pokud dáte nabídku, která se nepotká s představou vlastníka nemovitosti.

Například odběratelé naší [soukromé inzerce](#) se domnívají, že pokud zavolají na studený kontakt jako první, mají vyhráno. Pokud ale nabízí službu nebo cenu, o kterou majitel nemá zájem, je rychlost zbytečná. Nebo když následně na prohlídku nemovitosti dorazí za týden, protože právě nemají čas, předběhne je často konkurence.

U výkupu zadlužených nemovitostí je také dobré být na místě jako první. Nastavíte-li ale nereálné podmínky (ať už finanční nebo procesní) nebo vám realizace obchodu potrvá dlouho, často se najde někdo rychlejší. V případě zdoluhavého jednání a rozmýšlení podmínek se také často stane, že si vlastník nemovitosti prodej rozmyslí. Důvodem může být i to, že mu kamarádi "odborníci" v místní hospodě takový prodej vymluví a živě mu vylíčí příběhy z Černých ovcí.

Procesy

Mluvím-li o procesech, mám na mysli zejména právní kroky, které jsou nezbytné k uzavření obchodu. Opět se vracím k odložení podpisu rezervační smlouvy z důvodu toho, že aktuálně nemáte čas (rychlost) nebo se domníváte, že se o dané příležitosti nedozví někdo jiný. Protože je na trhu hodně lidí, kteří zajímavé investice vyhledávají, bývám spíše trochu "paranoidní". Počítám s tím, že se každou chvíli objeví někdo od konkurence, kdo bude rychlejší nebo nabídne lepší podmínky, aby moji nabídku přebil.

Neméně důležité jsou při nastavení procesů i kroky vedoucí k ohodnocení nemovitosti, přípravě smluv, ověření výše dluhů u zadlužených nemovitostí, komunikace s věřiteli, zajištění financování. Čím déle (rychlost) tyto kroky zaberou, klesá riziko úspěchu, pokud si správně obchod nezajistíte (procesy).

Podmínky

Pokud jste rychlí a máte správně nastavené procesy analýzy výhodnosti investice a její realizaci, mohou tuto příležitost zabít nastavené podmínky. Každého asi napadne, že hlavní podmínkou je cena. Je to faktor důležitý, ale ne jediný. Pokud například nastavíte financování z hypotečního úvěru (podmínka), projeví se to na délce transakce (rychlost) a o to více bude důležité mít dobře nastavené smlouvy (procesy).

Důležitou roli může hrát také postup uvolňování kupní ceny. Pokud nastavíte postupné placení komplikované mnoha podmínkami, může vaši nabídku přebít někdo s hotovostí, který půjde do většího rizika.

Příběhy z praxe

Příběh č. 1

První nevydařený obchod je typickou kombinací všech faktorů. Investora oslovil vlastník, který chtěl rychle prodat svůj byt za cenu ve výši cca 75% hodnoty nemovitosti. Stavěl rodinný dům a prostředky potřeboval na jeho dostavbu. Přesto, že měl investor peníze v hotovosti, rozhodl se nakonec financovat koupi úvěrem. Finančně tento postup dával největší smysl. Hypotéky mají stále výhodné podmínky a volné prostředky si chtěl investor ponechat na další příležitosti. Bohužel než byl úvěr schválen (rychlost), odprodal vlastník byt jedné realitní kanceláři, která mu nabídla hotovost (podmínky). Náš investor si usnadnil procesy a neuzavřel si rezervační smlouvu ani smlouvu o smlouvě budoucí. Věřil ústní dohodě. I přesto, že banka schválila úvěr za 14 dní, dobrý obchodník využil příležitosti a obchod mu přebral.

Příběh č. 2

Náš klient [oslovil dopisem vlastníky domů](#) v určité lokalitě, kteří ale v této lokalitě nemají trvalý pobyt. Z toho usoudil, že by tito lidé mohli mít nemovitost jako rodinnou pozůstalost nebo se odstěhovali za prací. Na dopis reagoval vlastník domu v hodnotě 2,5 mil. Kč, který měl ale dluhy a chtěl proto nemovitost prodat. Bohužel investorovi trvalo pár dní, než se do této nemovitosti zajel podívat. Lokalita byla vzdálená cca 100 km od jeho "rajónu". To s sebou neslo i složitější ocenění reálné hodnoty domu. Když nakonec vlastník dostal nabídku na odkup za 65% hodnoty jen po telefonu, prodej si rozmyslel. I když se přesný důvod asi nedozvíme, tak pravděpodobně opadlo nadšení z vidiny vyřešení problémů s dluhy a zájemce se odmlčel. Kdyby možná nabídka přišla rychleji (rychlost) nebo byla řešena osobně (procesy), šlo by ještě obchod zachránit.

Závěr

Nejdůležitějším faktorem, mám-li přeci jen jeden vyzdvihnout, je asi **rychlost**. Nebude to ale rychlost prvního kontaktu nebo první návštěvy. Řekl bych, že to nejdůležitější je **čas do podání relevantní nabídky, na kterou protistrana pozitivně zareaguje**. A v souvislosti s tím, **pak i realizace celého obchodu**. Můžete se tak k příležitosti dostat jako desátí, ale pokud jako první dáte relevantní akceptovatelnou nabídku a pak vše rychle zprocesujete, předběhnete tak mnoho konkurentů.

Možná vám to přijde nemožné, ale dnes jsem měl schůzku s investory, kteří jsou schopni volajícím zájemcům nabídnout cenu za odkup jejich nemovitost okamžitě při prvním telefonickém kontaktu nebo do několika minut (do hodiny). Nelze takto postupovat u všech typů nemovitostí a nabídka není vždy nejvýhodnější, ale právě rychlost nabídky v mnoha případech u vlastníků vítězí. Tento případ je extrémní, ale je určitě k zamyšlení.

V rámci ADOLu jsme mnohokrát pomáhali podobné procesy v realitních kancelářích nebo u drobných investorů nastavit nebo zefektivnit. Divili byste se, **jak málo věcí stačí někdy ve firmě upravit, abyste byli rychlejší, měli lepší procesy a nabízené podmínky byly pro zájemce zajímavé.**