

Jak najít byty, pozemky nebo domy na prodej v konkrétní lokalitě

<https://www.adol.cz/blog-jak-najit-byty-pozemky-nebo-domy-na-prodej-v-konkretni-lokalite/>



Jak najít byty, pozemky nebo domy na prodej v konkrétní lokalitě, když realitní servery zrovna nenabízí to, co hledáte? Už jste někdy tento problém řešili? Pokud hledáte investici a díváte se třeba na dražby, je asi jedno, kde přesně nemovitost leží. Cenu dané nemovitosti stanovíte dle jejího stavu, porovnáte nabídky v okolí, přihlédnete k dostupnosti služeb a vezmete v potaz dalších pár parametrů. Podle čísel se pak buď rozhodnete nemovitost koupit nebo budete hledat dál. Co když ale

hledáte nemovitost pro sebe? Já jsem takto například hledal chatu na Šumavě, v Jizerských horách nebo v Orlických horách. Znáám určitá místa, kde by se mi chata líbila, ale na realitních portálech jsem žádnou adekvátní nabídku nenašel. Buď byla nemovitost příliš drahá nebo v dané lokalitě vůbec nabídky neexistovaly.

Píšu zde vlastní zkušenost při hledání chaty, ale stejné je to s byty i pozemky. Dnes jsem na sociálních sítích zachytil prosbu o doporučení pozemku na prodej v konkrétní lokalitě. Byla směřována k realitním makléřům. Problém je v tom, že pokud by takový pozemek na prodej byl, téměř na 100% byste jej našli na některém z realních serverů jako jsou Sreality.cz nebo reality.iDNES.cz. Tedy nepředpokládám, že výzva bude vyslyšena. Na druhou stranu vím, že v konkrétní lokalitě pozemky na stavbu domů jsou a jde jen o to, jak je najít.

K článku mě dnes motivoval i poslední natočený rozhovor s **Pavlou Temrovou**, autorkou knihy "Realitní kuchařka". Mimochodem výborný [rozhovor plný zajímavých nápadů](#), jak hledat nemovitosti pod cenou. Pavla učí to, že je na trhu mnoho nemovitostí, které jsou jejich majitelům na obtíž, ale ještě neudělali žádný krok k jejich prodeji. Někdy jsou to nemovitosti, které lidé nevyužívají díky stáří (chaty), jindy si je nemohou dovolit (po rozvodu) nebo je zdědili a neví, co s nimi.

Pasivní vs aktivní přístup

Jak tedy zajímavé nemovitosti hledat? Koncoví zákazníci se většinou upnou na realitní servery, které kontrolují 2-3x týdně. Bohužel jsou ale odkázáni na to, co realitní makléři na trhu najdou a hlavně kdy. Někdy může hledání zabrat dlouhé měsíce i roky. Nemovitosti se díky prodeji přes realitní makléře na trh dostanou již za tržní nebo dokonce přemrštěné ceny. To jsou asi nejčastější problémy bezrealitkových a inzertních serverů

se soukromou inzercí. Tam navíc chybí spousta informací, takže když si vše zájemce ověří zjistí, že nemovitost je předražená a mnohdy v žalostném stavu. U nabídek většiny realitních kanceláří díky popisům, kvalitním fotografiím a videoprohlídkám zájemce ví, co přesně se nabízí a ušetří tak mnoho času zbytečnými návštěvami.

To o čem píší není úplně “pasivní” způsob, protože vyžaduje mnoho času a energie, ale de facto čekáte na to, až se nějaká nemovitost na trhu objeví. Za mě aktivní přístup znamená, že jdete příležitosti naproti. Tedy snažíte se najít ty nemovitosti, které ještě nikdo prodávat nezačal a pokud vlastníka oslovíte v pravý čas, můžete nemovitost koupit a často za lepší cenu. Je vám snad jasné, že pokud se v nabídce realitní kanceláře objeví byt a první týden přijde 10 zájemců, šance koupit byt levněji klesá. Majitel zjistil, že poptávka je velká a bude držet cenu nebo se dokonce bude cenu snažit zvýšit.

Možná vás již napadnou některé kroky, které aktivně můžete udělat sami. Pojdme si říci ty nejdostupnější a nejčastěji využívané.

Poptávky

Mezi hlavní asi patří zveřejnění tzv. poptávky. Nejčastěji na inzertní portál nebo na sociální síť napíšete, co a kde hledáte a doufáte, že se vám lidé budou ozývat sami. Pravda je ovšem taková, že díky objemu inzerce a přetlaku různých postů např. na Facebooku, takové výzvy brzy zmizí v historii. Pokud nebudete takový inzerát propagovat pomocí peněz, mnoho lidí jej neuvidí. Nejčastěji se vám na ně ozvou realitní makléři, kteří vám budou nabízet to, co byste si sami vyhledali na realitních serverech.

Lístečky a plakáty

Pokud vám jde o konkrétní lokalitu a specifickou nemovitost, můžete zkusit lístečky. Buď využijete hromadně šířené lístečky do schránek přes Českou poštu nebo vezmete tenisky, rozžhavíte tiskárnu, natisknete pár set výtisků a vyrazíte “lístečkovat” sami. Mezi hlavní nevýhody tohoto způsobu patří, že hledáte-li byt, nedostanete se (narozdíl od poštáčky) ke schránkám v bytových domech. Rodinné domy jsou od sebe hodně vzdáleny, takže se

i dost naběháte a u pozemků je potíž ta, že “nemají” poštovní schránky vůbec

Někteří i se sporným úspěchem vylepují vlastní “plakáty” v menších obcích na vývěsních deskách a autobusových zastávkách. Tam je problém v tom, že mnoho lidí využívá dnes přepravu autem a při čekání na autobus všichni “čučí” do mobilu. Už je pryč ta doba, kde jsme při čekání četli 100x dokola plakáty, které nás zvali na koncert či na fotbalový zápas místního klubu.

Dopisy

Díky tomu, že Katastr nemovitostí je dnes veřejný, můžete oslovit vlastníky nemovitostí dopisem. Výhodou tohoto způsobu je, že dopis je osobní a je konkrétně mířený na určitou osobu vlastníci konkrétní nemovitost. Některí investoři tak třeba oslovují vlastníky opuštěných nemovitostí. Poslechněte si náš rozhovor - [Jak investuje realitní makléř Martin Fördös](#). Stačí najít zajímavou nemovitost, na nahlížení do Katastru najít majitele a napsat mu dopis.

Že je to komplikované? Je. Právě proto tento způsob lidi neradi využívají, ale proto je tak efektivní. Dalším důvodem, proč lidem dopisy nefungují je účinnost. Odezva na takový

dopis je 2-4%, takže pokud někdo pošle 5 dopisů a nikdo se neozve znamená to, že tato metoda nefunguje? Ve skutečnosti musíte poslat minimálně 100 dopisů, aby se lidé ozvali.

Příklad: hledání vlastního bytu

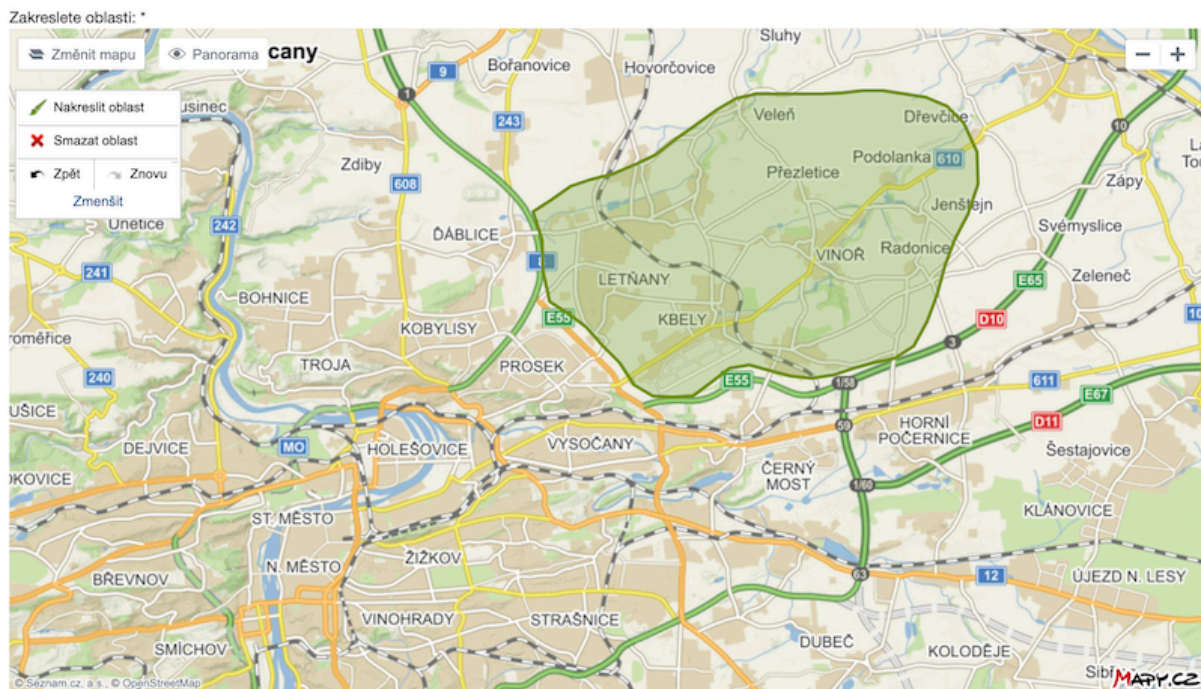
Kdo sleduje ADOL tak ví, že si s daty o vlastních umíme poradit. Náš obchodník Honza Kučera, kterého někteří osobně znáte, hledal pomocí rozesílky dopisů vlastní bydlení. A je to také nejlepší příklad, jak lze najít nemovitost v konkrétní lokalitě.

Před rokem Honza hledal pro rodinu větší byt a rozhodl se, že osloví vlastníky bytů v blízkosti svého pronajatého bytu. Vytipoval si lokality Kbely, Letňany, Prosek, Ďáblice a Bohnice. Našli jsme pouze byty, jejichž vlastníci bydleli v jiném okrese, tedy neměli psané trvalé bydliště v Praze. Takových bytů jsme našli cca 3.200. Na 1.000 vlastníků Honza poslal dopis s tím, že hledá byt přímo pro sebe. Ozvalo se mu 25 lidí a z toho zhruba se 6 probíhaly "námluvy". Někteří lidé zavolali i s tím, že dopis dostali, ale že momentálně se ještě o prodeji rozhodují. Jiní lidé mu slíbili, že si dopis schovají a v případě prodeje se mu ozvou. Největší motivací pro prodej byla většinou špatná zkušenost s nájemníky, hádka a rozbroje v rámci rodiny...

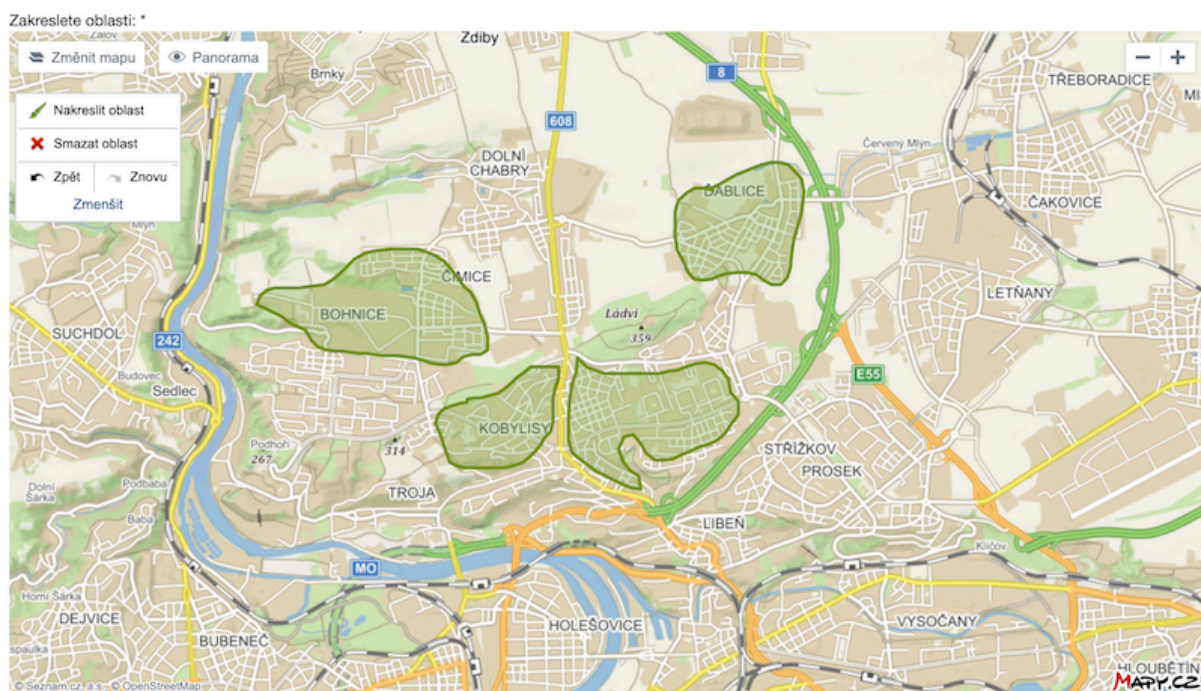
Čekáte happy end? I když byl Honza v hledání již daleko a byl před podpisem smlouvy na jeden z bytů, nakonec si koupil rozmyslel. Cena byla sice výhodnější než byly ceny na trhu, ale nakonec se rozhodl pro dům od developera za Prahou. Měl totiž na výběr 80 metrový byt v Praze nebo za cenu téměř stejnou polovinu dvojdomku cca 10 min. od Letňan. Kvůli dítěti zvolil koupit domu. Nicméně jeho příběh je ukázkou toho, že tento postup je funkční.

Hledání nemovitosti v konkrétní lokalitě

Pokud se vrátím k zájemci o vyhledání pozemku v konkrétní lokalitě (lze stejně tak použít na byt, chatu nebo dům), není vždy zajímavé mít data z celé obce nebo dokonce města. Proto v ADOLu umíme nastavit systém tak, že získá informace jen o vlastnících z určitých "menších" lokalit. Na obrázku vidíte nastavení systému pro vyhledání pozemku ve zvýrazněné lokalitě.



Na dalším obrázku je vidět zpřesnění výběru jen na konkrétní části města, kde chtěl jiný klient vyhledat investiční byt. Lokalit si určil hned několik, ale menších. Výsledků bylo mnohem méně, ale tím ušetřil za dopisy. Zkrátka měl velmi konkrétní požadavek.



Závěr

Jak vidíte, tak způsobů jak najít byty, pozemky nebo domy na prodej v konkrétní lokalitě je mnoho. Osobně se přikláním nejvíce k obelání majitelům dopisem. Sám jsem v terénu roky vyhledával zajímavé investiční nemovitosti a narážel jsem na to, že i když jsem našel zajímavé nemovitosti, majitel o prodeji neuvažoval nebo byl dokonce nekontaktní. Proto je za mě lepší dát nabídku více vlastníkům a čas investovat těm, kteří mají chuť prodat. Teprve je-li zájem ze strany vlastníka, vyrazím do terénu a věnuji více času prověření dané nemovitosti a přípravě zajímavé nabídky, na kterou majitel kývne. Protože když už zajímavou nemovitost najdete, platí pravidla z minulého článku (odkaz na článek [3 faktory, které zabíjí zajímavé investice do nemovitostí](#))...