



11 TAJNÝCH TIPŮ

K NALEZENÍ
IDEÁLNÍ
NEMOVITOSTI

ING. MARTIN STRATIL

hypoteční specialista

MS

OBSAH

| | |
|--|-----------|
| Úvod | 5 |
| Tip č. 1: Lovení atraktivních nabídek | 6 |
| 1. Hlídací psi | 6 |
| 2. Hotovost je grál, aneb lidé s hypotékou mají smůlu (opravdu?) | 7 |
| Tip č. 2: Práce s vyčpělými nabídkami..... | 9 |
| Tip č. 3: Zúčastněte se aukcí a dražeb | 10 |
| Tip č. 4: Sledování nabídek přímo realitních kanceláří na jejich webových stránkách | 11 |
| Tip č. 5: Napište to na svůj Facebook nebo Instagram..... | 12 |
| Tip č. 6: Sledování inzerátů v supermarketech, vývěsních deskách... (lístečky) | 12 |
| Tip č. 7: Kontakt se sousedy | 13 |
| Tip č. 8: Developři | 13 |
| Tip č. 9: Procházení sociálních sítí | 14 |
| Tip č. 10: Využití vládních a městských aukcí | 14 |
| Tip č. 11: Oslovení přímo majitele | 14 |
| Závěrečné shrnutí..... | 15 |
| ZÁVĚR..... | 16 |

Prohlášení

Tento materiál je informačním produktem. Jakékoliv šíření nebo poskytování třetím osobám bez souhlasu autora je zakázáno. Děkuji za pochopení a respektování tohoto sdělení. Stažením tohoto materiálu rozumíte, že jakékoliv použití informací z tohoto materiálu a úspěchy či neúspěchy z toho plynoucí, jsou pouze ve Vašich rukách a autor nenese žádnou odpovědnost. V tomto materiálu můžete najít informace o produktech nebo službách třetích osob. Tyto informace jsou pouze doporučením a vyjádřením mého názoru k této tematice.

11 TAJNÝCH TIPŮ

K NALEZENÍ
IDEÁLNÍ
NEMOVITOSTI

ÚVOD

Smutná realita českého trhu s nemovitostmi nám vykresluje obraz, ve kterém se odráží **nedostatečná nabídka dostupných nemovitostí**. Tato omezená nabídka je pak komplikací pro všechny, kteří hledají nové vlastní bydlení nebo investiční příležitosti. Důsledkem tohoto nedostatku je nejen **zvýšení cen nemovitostí**, ale také **omezený výběr a vyšší konkurence** mezi zájemci.

Je to ovlivněno různými faktory, jako například:

- **Lidé se stěhují max. 1-2 x za život** a nemovitosti často zůstávají v rodině.
- **Komplikovaná nová výstavba** (složitě stavební řízení a rigidní územní plány).
- České nemovitosti kupují **nadnárodní fondy a korporace** a následně je pronajímají českým občanům.

Toto vše snižuje nabídku nemovitostí na českém trhu. A aby toho nebylo málo, tak **cca polovina nemovitostí se neprodá přes oficiální nabídku**. Prodá se mezi sousedy nebo známými.

Je tedy těžké najít svoji vysněnou nemovitost. Následující tipy v tomto e-booku, vám dají **velkou výhodu před ostatními**.

Ukážu vám, **jak zvýšit svoje šance na nalezení a získání nemovitosti**, aniž byste hledali dalších několik měsíců nebo dokonce let.

TIP Č. 1: LOVENÍ ATRAKTIVNÍCH NABÍDEK

Většina lidí si sedne k počítači, otevře S-reality.cz a tam si prochází nabídky nemovitostí ve své vybrané lokalitě. Ti zkušenější už hledají na dalších realitních portálech jako jsou reality.idnes.cz, bezrealitky.cz nebo zabrouzdají na bazos.cz. Zkrátka a jednoduše, pomalu prochází celý internet.

Jenže **takhle to dělá 90 % všech lidí** a není se pak divit tomu, že musíte být opravdu rychlí abyste „ulovili“ nemovitost ve vaší lokalitě a předběhli všechny ostatní. Hlavně v okamžiku, kdy je nemovitost nabízena za tržní „férovou“ cenu.

Jak tedy co nejvíce zvýšit svoje šance a být nejrychlejší?

Jak zvýšit šance na ulovení atraktivní nabídky?

Je potřeba vědět o nové nabídce jako jedni z prvních.

1. Hlídací psi

Každá realitní kancelář nebo stránky, kde se inzerují nemovitosti, má již v dnešní době **možnost hlídacího psa**. Nastavíte si jej dle vašich požadavků a na nové nabídky vám budou chodit **upozornění přímo do emailu**. A tak nic nového nepropásnete. Budete vědět o všech nových nabídkách mezi prvními.

Postup:

1. **Nastavte si své hlídací psi**
2. **Je potřeba okamžitě reagovat**, zatelefonovat makléři či prodávajícímu. Zaujal vás některý inzerát s nabídkou nemovitosti? Neváhejte a zavolejte makléři ihned,

pokud je večer, pošlete mu sms. Určitě to bude mít větší váhu oproti vyplněnému formuláři na srealitách, který objeví až bůh ví kdy. Všeobecně je akceptovatelný čas v rozmezí od 8:00 ráno do 19:00 hodin ráno. Později určitě nedoporučuji, i makléři mají rodiny a svůj osobní život.

3. **V telefonu se rovnou zeptejte:** *“Řekněte mi, co mohu udělat pro to, abych mohl/a tuto nemovitost koupit?”* dokud nedostanete uspokojivou odpověď, nezavěšujte.
4. **Jděte na prohlídku a buďte rozhodní.**

Tajné tipy, pokud nemovitost opravdu chcete:

- I. Sdělte o sobě prodávajícímu **informace**, které jsou **emotivní** a mohli by ho ovlivnit.
- II. Také je dobré si zjistit, **co je pro prodávající důležité**, tedy samozřejmě **kromě ceny**. Někteří prodávající mají třeba na domy po rodičích vazby a přejí si, aby se dům nezbořil. Jiní si třeba přejí někoho, kdo zachová zahradu atd.
- III. **Potvrďte** prodávajícímu (realitnímu makléři), že **máte zajištěné financování**, ať už vlastními financemi, nebo že máte již předschválenou hypotéku.
- IV. Nabídněte nějaký další bonus, který bude důležitý pro prodávajícího (kromě ceny).
- V. Pokud bude při výběru, komu nemovitosti prodávající prodá, rozhodující cena, **můžete nabídnout vyšší částku**.

2. Hotovost je grál, aneb lidé s hypotékou mají smůlu (opravdu?)

Běžnou realitou je, že zájemcům s hotovostí dá většina prodávajících přednost.

A není se čemu divit. Hypotéka vám totiž nemusí být schválena, nebo se její **schvalování může protáhnout** na několik měsíců. A samozřejmě, že se **nikomu nechce čekat** nebo žít v nejistotě tak dlouho. Kupující s hypotékou jsou ve velké nevýhodě oproti někomu, kdo už má nachystanou hotovost.

Co kdybych vám řekl, že tyto síly lze srovnat i v případě, že budete nákup financovat hypotékou?

Řešením je **předschválená hypotéka**. Její princip je takový, že si necháte schválit určitý úvěrový rámec z kterého můžete následně čerpat. Potom **máte až dva roky** na to, vybrat si vaši nemovitost.

Můžete pak prodávajícímu ukázat **hypoteční smlouvu se schválenou hypotékou** s tím, že i vy už máte peníze připravené. Díky předschválené hypotéce pak **máte stejně silnou vyjednávací pozici**, jako kupující s hotovostí.

Díky tomu budou mít prodávající jistotu, že jste dostatečně bonitní a **dostanete přednost před zájemci**, kteří nejsou tak dobře připravení jako vy a hypotéku zatím neřešili. **Budete mít několika týdenní náskok**. Obrovsky tím zvýšíte vaše šance, že se prodávající rozhodne právě pro vás a nemovitost vám neuteče.

A také i vám předschválená hypotéka přinese klidnější spaní.

A proč? Protože budete vědět, že **máte hypotéku schválenou** a můžete si dovolit podepsat rezervační smlouvu **bez strachu** o budoucí financování a rizika propadnutí rezervační zálohy v případě neschválení hypotéky.

Jediná nevýhoda je, že v současnosti předschválenou hypotéku umožňují pouze některé banky. Ty ostatní umožňují jen tzv. „**prescoring**“, který však není zárukou poskytnutí hypotečního úvěru. Avšak je **pořád lepší udělat si aspoň prescoring, než nebyť připraven vůbec**. S pořádnou přípravou vám pomůže každý dobrý **hypoteční poradce**.

Pokud jste rozhodnutí, že v následující dvou letech budete nemovitost kupovat, tak je **předschválená hypotéka skvělý způsob, jak získat drahocenný náskok před ostatními kupujícími** a zaručit si klidnější spaní.

TIP Č. 2: PRÁCE S VYČPĚLÝMI NABÍDKAMI

V předchozí bodě jsme se naučili pracovat s nabídkami nemovitostí, které se prodávají za férovou tržní cenu nebo dokonce pod cenou. Občas však narazíte v inzerátech na nemovitosti, které jsou **dobré, ale cena je přemrštěná**. Jedná se o tzv. „ležáky“. To jsou nemovitosti, které jsou v nabídce delší čas a nedaří se je prodat. Proto tady nastává **velký prostor k vyjednávání**.

Tyto „ležáky“ jen tak leží celé měsíce v inzercích a **čekají**, než **prodávající zlevní** z jejich ceny na cenu tržní nebo **potká zájemce**, který je **schopný se s ním na tržní ceně přímo domluvit**. Tuto příležitost máme ale všichni.

Naší největší **chybou je**, že se na **dražší nemovitosti** ani **nepodíváme** natož abychom šli na prohlídku. Poradím vám jednu věc, **nekoukejte na cenu**, najděte si takovou nemovitost, která se vám líbí a **jděte na prohlídku**. Když se vám nemovitost zalíbí i na místě, budete mít možnost hned jednat s prodávajícím o ceně.

Je sice pravdou, že ne každý prodávající bude ochotný o ceně jednat. To bude záležet na jeho aktuální finanční i osobní situaci a dalších faktorech. Nicméně je ale jasně prokázáno, že **minimálně u 20 % nemovitostí je možné jednat o ceně**. A tohle přeci za pokus stojí, no ne?

Postup:

- Chodit na prohlídky nemovitostí, které jsou dražší, než je jejich tržní cena.
- Být v pravidelném kontaktu s makléřem nebo prodávajícím.
- Dříve nebo později některý z prodávajících uzraje a bude ochoten nemovitost prodat za smysluplnou cenu.
- Vyjednávat o ceně.

TIP Č. 3: ZÚČASTNĚTE SE AUKCÍ A DRAŽEB

Aukce mohou nabízet dobré příležitosti, ale je důležité znát pravidla a mít jasnou strategii. Zúčastnění se těchto akcí může být mnohdy náročné, ale s pečlivou přípravou můžete maximalizovat svoje šance na úspěch a získat tak ideální bydlení za super cenu.

- **Důkladně se připravte.**

Před samotnou dražbou důkladně prozkoumejte trh a cenu podobných nemovitostí v dané oblasti. Můžete pak jednoduše posoudit, jestli je cena adekvátní.

- **Nastavte si maximální limit.**

To je maximální částka, kterou jste ochotni utratit. Počítejte však i s případnými opravami atd.

- **Mějte jasnou strategii.**

Stanovte si, jak budete postupovat. Zda chcete začít dražit co nejdříve nebo počkat na pozdější fáze, abyste poznali vaše soupeře.

- **Buďte flexibilní.**

Připravte se na různé scénáře a rychle reagujte na změny v aukci.

- **Dodržujte pravidla aukce.**

Pořádně si prostudujte pravidla a dodržujte je. Buďte obezřetní při placení záloh a veškeré dokumenty si řádně prostudujte.

TIP Č. 4: SLEDOVÁNÍ NABÍDEK PŘÍMO REALITNÍCH KANCELÁŘÍ NA JEJICH WEBOVÝCH STRÁNKÁCH

Inzerce na portálech jako Sreality.cz stojí realitní kanceláře velké peníze. A každý se snaží ušetřit nebo vytěžit z obchodu maximum, což je pochopitelné.

A právě proto, pokud si **realitky myslí**, že nemovitost, kterou prodávají, je za **férovou cenu** a bude o ní velký zájem, tak **nejprve osloví svoji databázi klientů**, například prostřednictvím emailu, telefonátu atd. A také **na první dny uveřejní tuto nemovitost pouze na svých stránkách**, kde nic neplatí.

Je tedy dobré se zaměřit i na webové stránky realitních kanceláří a projít si nabídku nemovitostí i tam.

Má to spoustu výhod, jako třeba to, že je tu **menší riziko konkurence v podobě zájemců o nemovitost**, protože málokdo hledá přímo na stránkách realitky. Lidé nejvíce hledají nemovitosti na nejnámějších a nejrozšířenějších portálech, kde je tím pádem i obří konkurence.

Vyplatí se tedy pravidelně sledovat i lokální reální kanceláře. Nemovitosti jsou tam zveřejňovány **v tzv. první vlně**.

Poté, co se nemovitost neprodá nebo je o ni **nedostatečný zájem**, zveřejní ji realitní kanceláře na rozšířenějších, placených portálech. A tak se na Sreality.cz a podobné portály **většinou dostanou až nemovitosti, na které se v první fázi neozvou zájemci**.

TIP Č. 5: NAPIŠTE TO NA SVŮJ FACEBOOK NEBO INSTAGRAM

Požádejte o pomoc své přátelé a kamarády, spolupracovníky.

Jak jsme si řekli už na začátku, **cca 50 % nemovitostí se prodá bez realitní kanceláře**. Když požádáte své přátelé, aby vám sdíleli váš „příspěvek“, že hledáte v dané lokalitě nemovitost ke koupi, budete příjemně překvapeni, kam až se to může dostat a kdo všechno se vám ozve.

TIP Č. 6: SLEDOVÁNÍ INZERÁTŮ V SUPERMARKETECH, VÝVĚSNÍCH DESKÁCH... (LÍSTEČKY)

I v dnešní době se s tím můžeme pořád ještě setkat, protože **takhle prodávají hlavně staří lidé, kteří neumí s internetem**. Buď vyvěsí inzerát někde v supermarketu – napíše jej na lísteček, které jsou tam k dostání „prodám/koupím“ a vyvěsí na nástěnku, která je tam k dispozici. Můžete to znát hlavně z Albertu či Kauflandu.

Další možností je pak třeba vyvěšení na **vývěsní desku obce, různé sloupy, autobusové zastávky** a další místa, kde se pohybuje hodně lidí, vhodná k reklamě.

Je také dobré se projít kolem realitních kanceláří, mají **na vývěskách ve výloze** vyvěšené inzeráty.

TIP Č. 7: KONTAKT SE SOUSEDY

Když už víte, v jaké lokalitě chcete bydlet, **tak si tam zajedte.**

Promluvte si s lidmi, co budou sedět venku **před domem na lavičce**. To jsou většinou lidé, kteří mají přehled o všem, co se děje v okolí. Když jim řeknete svůj záměr o tom, že byste tam chtěli koupit dům či byt, tak se třeba dozvíte, že zrovna umřela sousedka a mladí se to chystají prodat. Nebo že tamti sousedi staví dům a byt se chystají za pár měsíců prodávat.

Můžete si pak vyžádat kontakt na majitele a koupit daný dům či byt bez realitky, jen s pomocí právníka.

TIP Č. 8: DEVELOPEŘI

Tady je finta v tom, obejít například stavební úřady a zjistit si, kde, který **developer plánuje výstavu** v místě, kde se vám třeba líbí. A oslovit ho hned v první fázi.

Jsou tam totiž nejlepší ceny a daleko lepší výběr bytů. Byty, co následně nabízí přes realitní kancelář jsou už ty, co se nepodařilo z nějakého důvodu prodat a jsou horší kvality. A také dražší. Můžete se také přihlásit **k odběru novinek od developerských společností.**

TIP Č. 9: PROCHÁZENÍ SOCIÁLNÍCH SÍTÍ

Sledování skupin a stránek na Facebooku nebo Instagramu zaměřených na prodej nemovitostí ve vaší oblasti. Také je dobré, pokud máte již vybrané místo, sledovat **stránky obce na sociálních sítích**, lidé tam často dávají nabídky a tipy. Také můžete na sociálních sítích **sami zadávat poptávky**.

TIP Č. 10: VYUŽITÍ VLÁDNÍCH A MĚSTSKÝCH AUKCÍ

Prodeje nemovitostí, které jsou **vlastněny státem nebo městem**, často za **zvýhodněné ceny**.

TIP Č. 11: OSLOVENÍ PŘÍMO MAJITELE

Líbí se vám daná lokalita? Zamilovali jste se do místa, kde byste teď chtěli žít, ale nikde jste nenašli žádnou zmínku o jakémkoliv prodeji?

Ne vše je na internetu, a ne vše je zadáno k prodeji.

Zkuste si vytipovat pár míst či domů a **zkuste oslovit přímo majitele**, zda nemá zájem o prodej. Můžete ho oslovit **napřímo**, pokud zde žije. Nebo jste tam našli dům, který

vypadá zřejmě neudržovaný? Vysoká tráva, špinavá okna atd. Jezdíte kolem a nikdy jste tam nikoho neviděli? Další možností je pak **dohledání přes katastr nemovitostí** a nechat si na úřadě vytisknout údaje o majiteli (kupní smlouva, list vlastnictví...), tak získáte kontakt a můžete začít jednat.

Jak jednoduché.

ZÁVĚREČNÉ SHRNUTÍ

Tak a máte to!

Jedná se o několik **osvědčených tipů, jak efektivně prozkoumat trh** s nemovitostmi a získat svůj vysněný domov či investiční příležitost.

Od sledování realitních portálů až po osobní oslovování majitelů či účast na aukcích.

Možností je mnoho, ale ne každý je zná.

A protože jste přečetli tento ebook až sem, **otevřeli jste si nové možnosti**, které se pro vás stanou **velkou výhodou**.

Klíčem k úspěchu je být aktivní, flexibilní a dobře připravený. Tak neváhejte a pusťte se do toho s plnou vervou – váš domov na vás možná právě teď čeká!

ZÁVĚR

Děkuji Vám, že jste dočetli e-book: „**11 tajných tipů k nalezení ideální nemovitosti**“ až do konce. Budu rád za Vaše komentáře, názory a zkušenosti, zda byly pro Vás tyto informace užitečné a jak Vám případně pomohly.

V případě zájmu mi napište [e-mail](mailto:poradce@martinstratil.cz). Budu také rád, když navštívíte moje webové stránky, kde se můžete dozvědět spoustu dalších informací: www.martinstratil.cz.

Vězte, že největší změny se v našich životech dějí právě tehdy, když se setkáme s novými lidmi.



Ing. Martin Stratil
hypoteční a investiční specialista

Telefon: 724 711 002
Email: poradce@martinstratil.cz
Web: www.martinstratil.cz



Pomohu Vám splnit sen o vlastním bydlení



Ukážu Vám, jak jednoduše a efektivně zhodnocovat své finance

