

## Jak koupit nemovitost v dnešní době, když jsem vždy až několikátý zájemce v řadě?

Mnoho klientů, kteří dnes kupují nemovitost, se s tím určitě setkali. Zavolají na nabídku realitní kanceláře a makléř jim oznámí, že před nimi volala řada dalších a o danou nemovitost je velký zájem.

V lepším případě bude výběr kupujícího realizován na základě předložené nejvyšší cenové nabídky. V tom horším případě, se vy jako zájemce na prohlídku dostavíte a zjistíte, že makléř dal dle dohody s majitelem nemovitosti přednost zájemci, který byl první v pořadí.

### Jak tedy v dnešní době vlastně koupit nemovitost?

V první řadě je třeba si uvědomit, v jaké situaci se dnes trh nachází. Poptávka dramaticky převyšuje nabídku a to prakticky ve všech segmentech nemovitostí. Zájem je o byty, domy i pozemky. Samostatnou kapitolou a fenoménem dnešní doby jsou pak rekreační objekty.

Ceny nemovitostí pochopitelně díky malé nabídce rostou. Pokud chtějí zájemci výhodně koupit, zřejmě budou mít smůlu. Proč? Protože slovo „výhodně“ si většina z nich představuje jako cenové zvýhodnění, třeba v porovnání s obdobnými nemovitostmi v daném místě. Na druhé straně je však majitel, který levněji prodat nepotřebuje. Ví, že v pomyslné řadě za vámi, budou další zájemci, kteří si rádi připlatí, aby nemovitost získali.

Kupující tak musí ze svých úvah slovo „výhodně“ vypustit a musí se soustředit primárně na pojem koupit.

Tak jako klient, který nás nedávno oslovil se žádostí o radu. Má hotovost, rok jezdil po různých prohlídkách a vždy mu nemovitost utekla. Nebo se setkal s aukcí, kde se cena nemovitosti licituje. Poradili jsme mu, aby respektoval současnou situaci a fakta. Pokud máte hotovost, nabídněte rychlý způsob nákupu. Nezdržujte proces zbytečným rozmýšlením, nepožadujte slevu, jděte hned do rezervace a informujte majitele nebo realitního makléře, že jste připraven maximálně urychlit celý proces nákupu. Tak, aby majitel získal finanční prostředky v řádech příštích několika týdnů.

No a ono to opravdu vyšlo, klient změnil strategii a šel tvrdě a přímočaře za koupí. Dnes již nemovitost vlastní a i když nekoupil „výhodně“, tedy na úkor finančních prostředků majitele, jeho pomyslnou výhodou je, že vůbec koupil. Oproti tomu jsou dnes v databázích realitních kanceláří tisíce klientů, kteří marně nemovitost shání a koupit nemohou.

Nakonec je třeba si v kontextu ukazatelů trhu říct; opravdu je nevýhodné koupit za plnou, neboli nabídkovou cenu? V době, kdy nemovitosti za poslední tři roky vzrostly v průměru o 50 % a i letos se očekává růst na úrovni 5 až 10 %? Určitě ano.