

# Naším klientem je developer i investor

Přinášíme developerům přidanou hodnotu v podobě statisíců potenciálních investorů, říká Petr Hofman z pobočky OK Point v Hradci Králové



► V královéhradeckém OK Pointu propojujete realitní a finanční služby na jednom místě, spolupracujete s developery napříč republikou. Jak funguje spolupráce, oslovují vás napřímo?

Developery si zatím oslovuji sám, projekty si pečlivě vybírám. Nacházíme se v období, kdy se byty prodávají velice dobře a developeři nemají aktivní potřebu hledat další odbytové kanály a posilovat prodej. Ale právě toto období je vhodné pro navázání spolupráce s cílem ukázat jim, co dokážeme, jakou přidanou hodnotu jim jako zkušení finanční konzultanti můžeme dát.

► Můžete být konkrétní?

V rámci projektu Realityspolu.cz máme 1500 spolupracovníků napříč celou republikou. Ti obsluhují statisíce klientů, kteří v určitém období řeší svoji potřebu bydlení nebo hledají zajímavou investici. To je zásadní přidaná hodnota. Jako samostatný makléř nebo konzultant bych nejenom neměl šance k developerovi si takřkajíc otevřít dveře, ale hlavně mu nabídnout takovou klientskou základnu. Je potřeba si uvědomit, že jsme odbytovým kanálem, který developer sám nemůže nikdy postavit. Přivádíme mu své vlastní investory, dokonce na úrovni 70 procent. Že tento model funguje, dokazuje fakt, že spolupracuji s developery napříč celou zemí.

► Podle čeho si jednotlivé developerské projekty vybíráte?

Existují lokality a projekty, kde dokážeme přinést developerům velký užitek. Na druhé straně existují lokality, kde nejsme vůbec potřeba. Developer prodává

takovým tempem, že nemá důvod kohokoli do svého byznysu brát. Vidím jako velice zásadní, aby se dobře identifikovala potřeba, zda je ten správný čas o spolupráci usilovat. Vždy přemýšlím hlavně nad užítkem pro developera, abych mu opravdu něco přinesl. Není potřeba se někde tlačit za každou cenu a mám velké pochopení pro ty, kterým vše funguje dobře a kteří nemají potřebu spolupráce. Uvedu konkrétní příklad. Pro jednoho regionálního developera jsme prodávali projekt na menším městě, rozdělený do dvou etap. V první etapě byl zájem poměrně velký, přesto jsme pomohli zhruba z 20 procent našimi investory. U druhé etapy se očekával podobný zájem, ale prodej byl spuštěn těsně po zvýšení úrokových sazeb. Zájem velice ochladl, po dobu tří měsíců nikdo na běžnou inzerci a reklamu nereagoval. Zapůsobila naše schopnost dorovnat poklesy prodeje, přivedli jsme investory z řad našich klientů a projekt ještě před termínem vyprodali. Na rozdíl od první etapy byl poměr 70 ku 30 ve prospěch investorů.

► Z toho, co říkáte, to vypadá na pokles zájmu o rezidenční bydlení...

Určitě zaznamenáváme pokles zájmu o vlastnické bydlení a zvyšující se aktivitu investorů. Často také evidujeme na jeden byt řádově desítky zájemců o pronájem. Situace tedy není jednoduchá a je třeba najít vhodné řešení pro nabídku i poptávku. Developer potřebuje prodávat i v době, kdy je zájem o vlastnické bydlení nízký. A tady je právě naše nezastupitelná role v propojení kupujících investorů a prodávajících developerů.

► Proč vlastně mají developeři zájem spolupracovat s odborníkem, který řeší i financování nemovitostí?

Financování obecně developery netrápí a skutečnost, že je lepší ještě před složením rezervace mít jistotu financování, berou spíše jako problém kupujícího. Když ale zjistí, že naši klienti jsou už prověřeni a mají zajištěno financování předem, kvitují to. Ale jak jsem již zmínil, největší devízou je určitě přivést ty správné klienty. Jako specialista dlouhodobě se zabývající osobními financemi učím klienty diverzifikace portfolia. Jednou z možností budování finanční nezávislosti je investovat do nemovitostí. Tím developerovi přivedu zájemce, který by standardně o jeho byty vůbec nejevil zájem. A klient ocení, že má konzultanta, díky jehož znalostem a informacím se může bez velkých rizik pramenících z nezkušenosti pustit do investování do nemovitostí. Zajímáme se o stabilitu developera, atraktivitu projektu a dohlížíme na procesy.

► Jak rychle dokážete posoudit, že zájemce o koupi nemovitosti získá potřebný úvěr na bydlení?

V praxi jsem se setkal s tím, že mnoho kupujících složí poměrně velkou rezervační zálohu a nemá zajištěný úvěr. U takového postupu hrozí, že zájemce nakonec hypotéku nedostane a bude muset často s pokutou od koupě ustoupit. To je nepříjemné pro obě strany a přináší to někdy zbytečné emoce. My vše rychle prověříme a do závazků k developerovi postoupíme s klienty až po jistotě schválení hypotečního úvěru. Díky dlouhodobé spolupráci s klienty a znalosti jejich finanční situace to dokážeme v řádech dnů. ●