

Základní rada klientům při prodeji nemovitosti

B2B průzkum
distribuce - reality
leden 2023

“Manažerské shrnutí”

- Dvě pětiny (**43 %**) finančních poradců svým klientům zvažujícím prodej nemovitosti doporučují nespěchat s prodejem, ale cenu nesnižovat. Tři desetiny (**29,1 %**) doporučují počkat na lepší časy a šestina (**17,4 %**) radí prodat co nejrychleji i za cenu slevy.
- S délkou profesní praxe poradců stoupá podíl dotázaných, kteří doporučují rychlý prodej i za cenu snížení ceny. Nejvyšší je mezi poradci s praxí 10 a více let (**27,3 %**).
- Rychlý prodej čteněji doporučují poradci, kteří očekávají pokles svého obrátu (**25 %**), než poradci, kteří očekávají růst (**15,2 %**).
- Finanční poradci, kteří nemají jednoznačné očekávání budoucnosti, čteněji než ostatní doporučují neprodávat nyní, ale počkat na lepší časy (**58,3 %**).



“Obsah studie”

1. Struktura respondentů
2. Podíl respondentů věnujících se realitám či hypotékám
3. Základní rada klientům zvažujícím prodej nemovitosti
4. Základní rada klientům zvažujícím prodej nemovitosti a tržní sentiment
5. Základní rada klientům zvažujícím prodej nemovitosti a hrozby a příležitosti



“Vzorek dat a metodika”

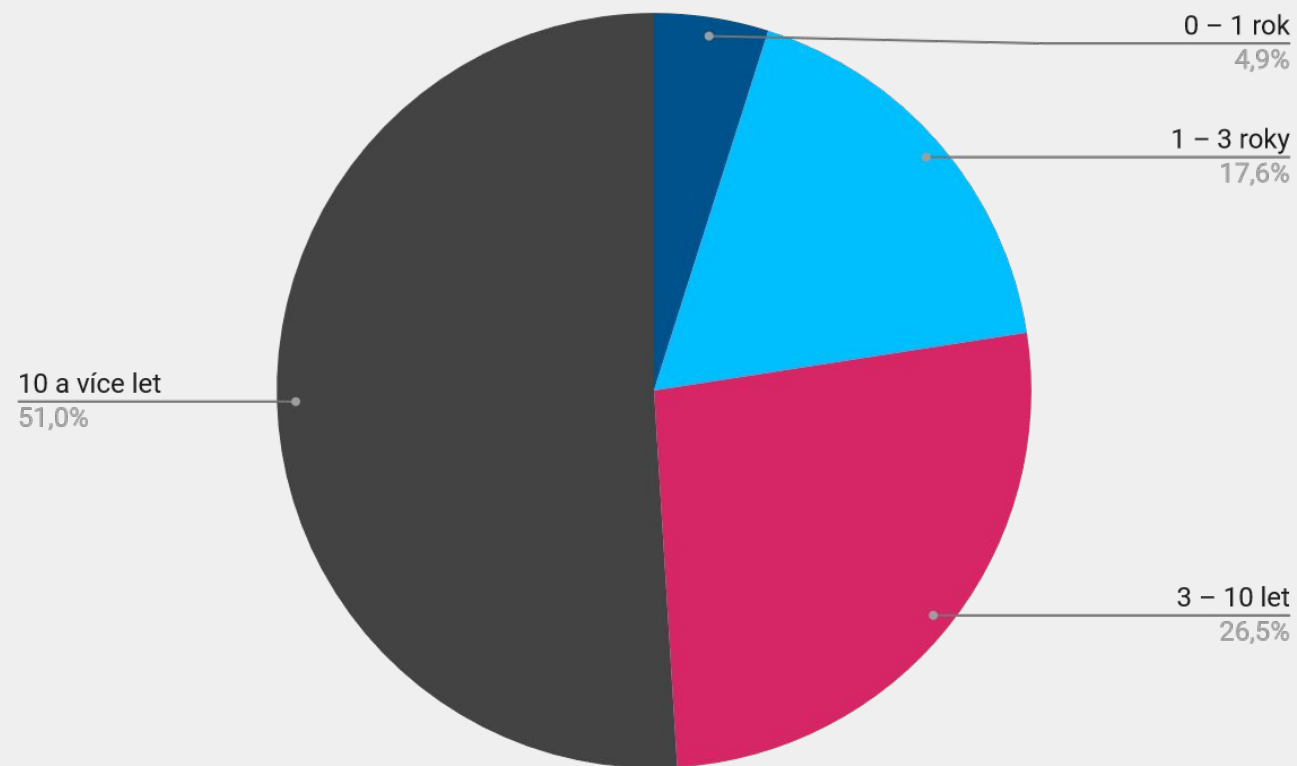
- výzkum proběhl na vzorku 103 respondentů
- respondenti byli vybráni z expertního panelu EMA Experts
- sběr dat proběhl 31. 10. až 25. 11. 2022



1. Struktura respondentů



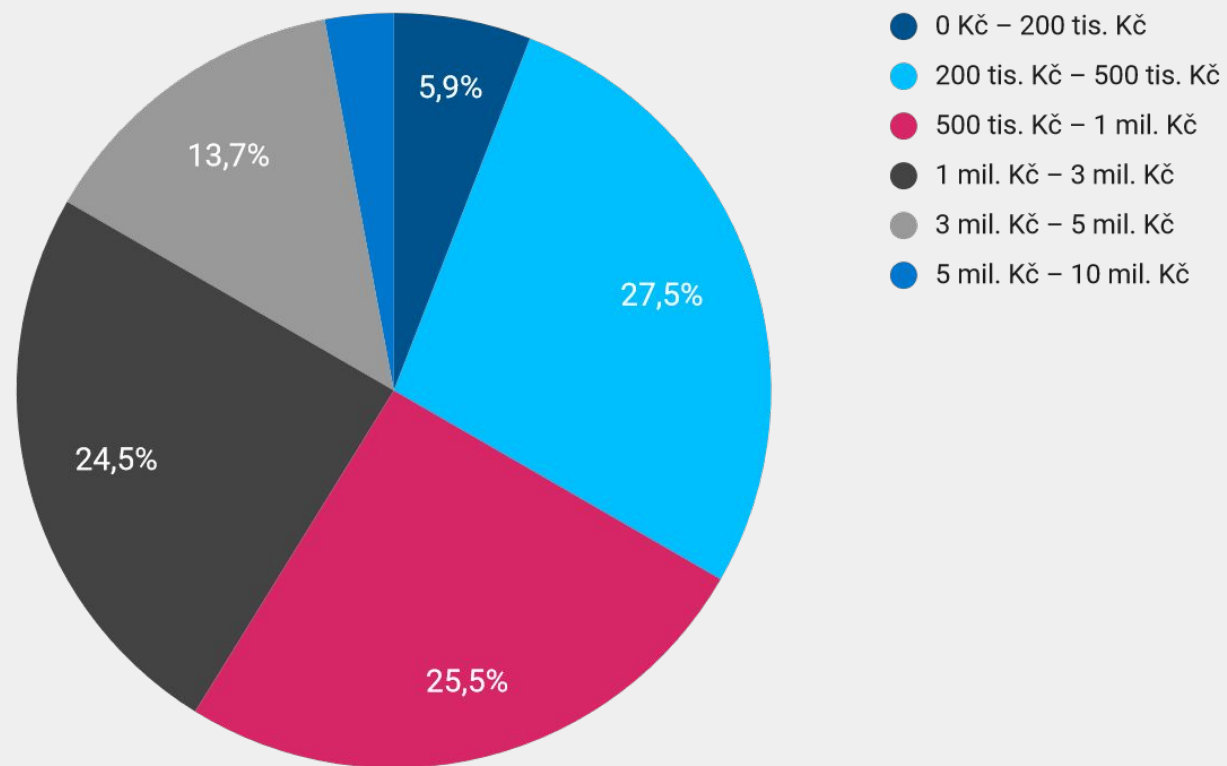
“Délka profesní praxe”



Polovina (51 %) respondentů působí v oboru finančního poradenství 10 a více let a čtvrtina (26,5 %) 3 až 10 let.



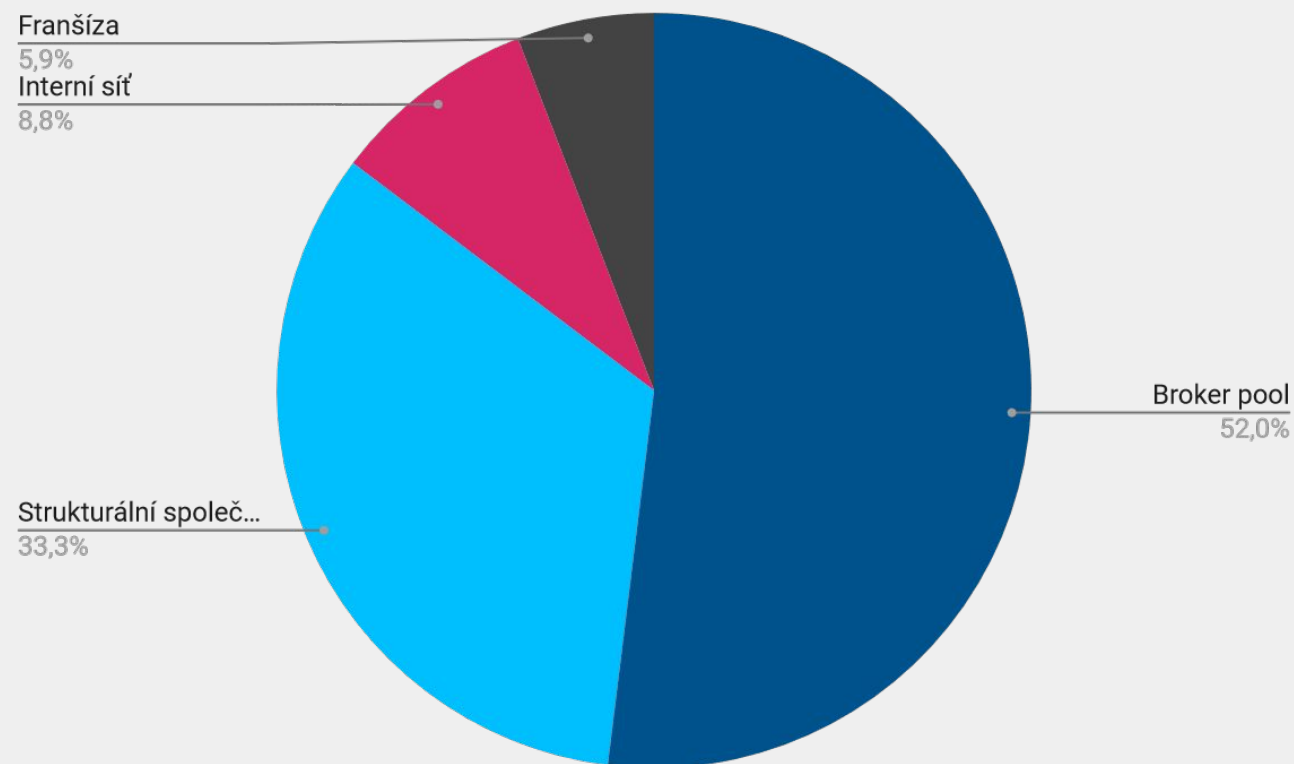
“Provizní obrat”



Čtvrtina (27,5 %) respondentů má provizní obrat od 200 tis. Kč do 500 tis. Kč, čtvrtina (25,5 %) od 500 tis. Kč do 1 mil. Kč a čtvrtina (24,5 %) od 1 mil. Kč do 3 mil. Kč.



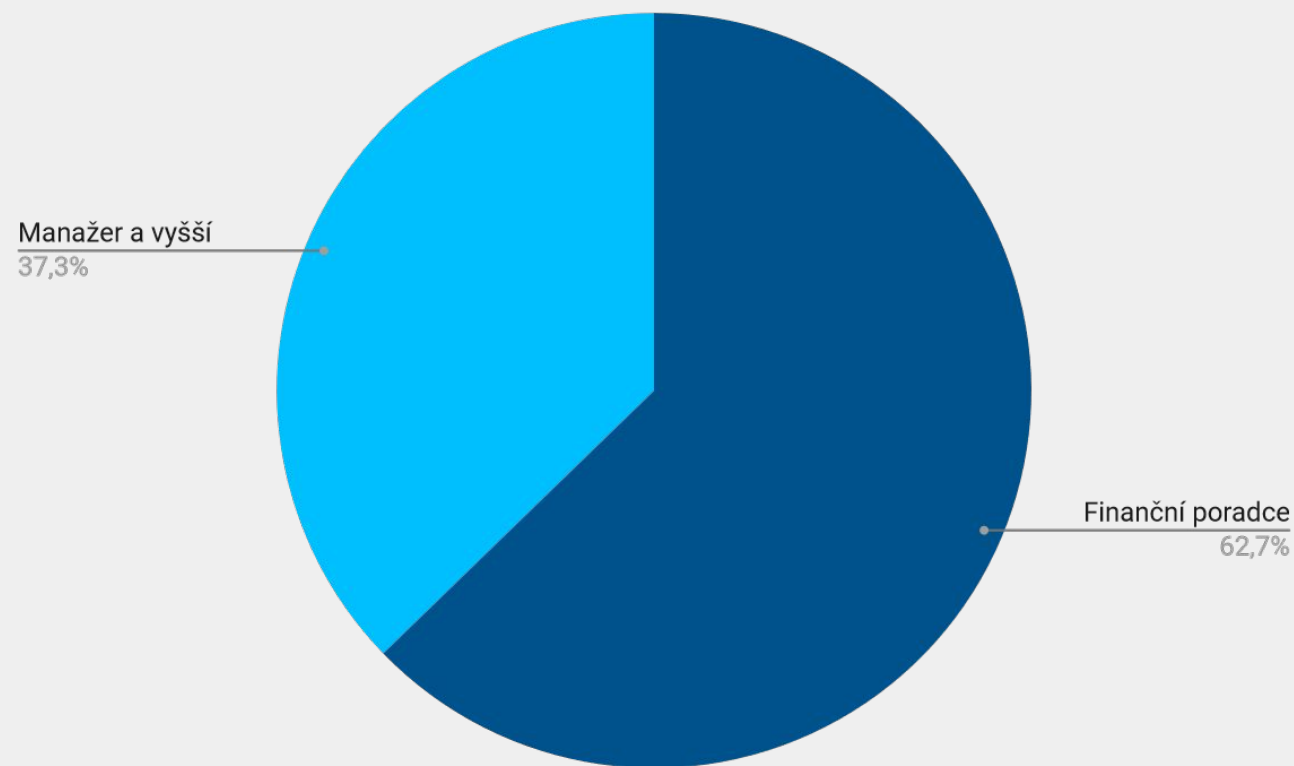
“Typ poradenské společnosti”



Polovina respondentů působí pod broker pooly (52 %) a třetina ve strukturálních společnostech (33,3 %).



“Poradenská pozice”



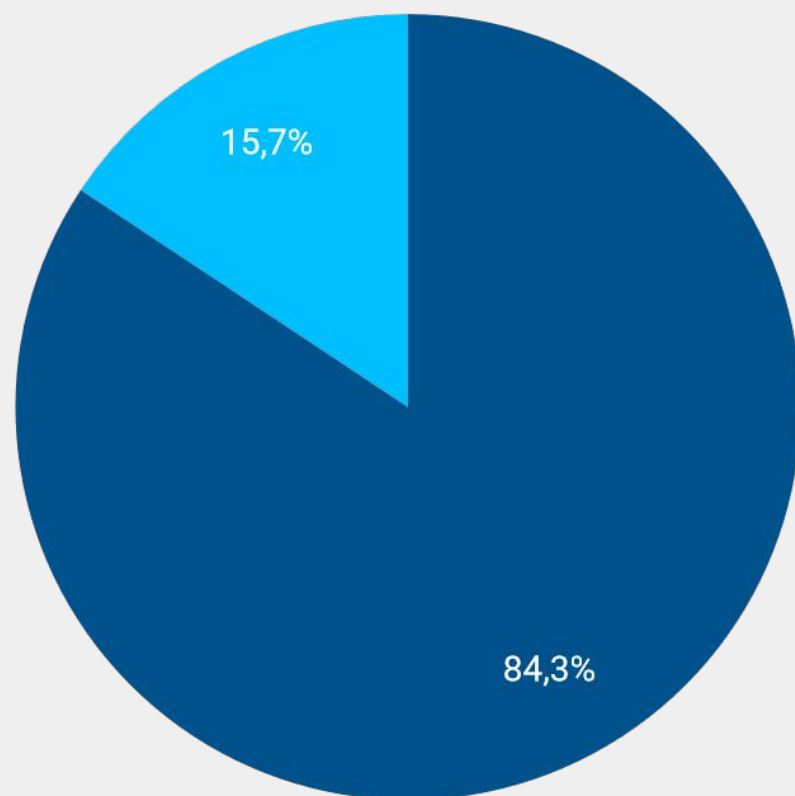
Tři pětiny respondentů působí na poradenských pozicích (62,7 %) a dvě pětiny na manažerských a vyšších pozicích (37,3 %).



2. Podíl respondentů věnujících se realitám či hypotékám



“Pět šestin poradců se věnuje hypotékám nebo realitám”



● Věnují se hypotékám nebo realitám ● Nevěnují se hypotékám ani realitám

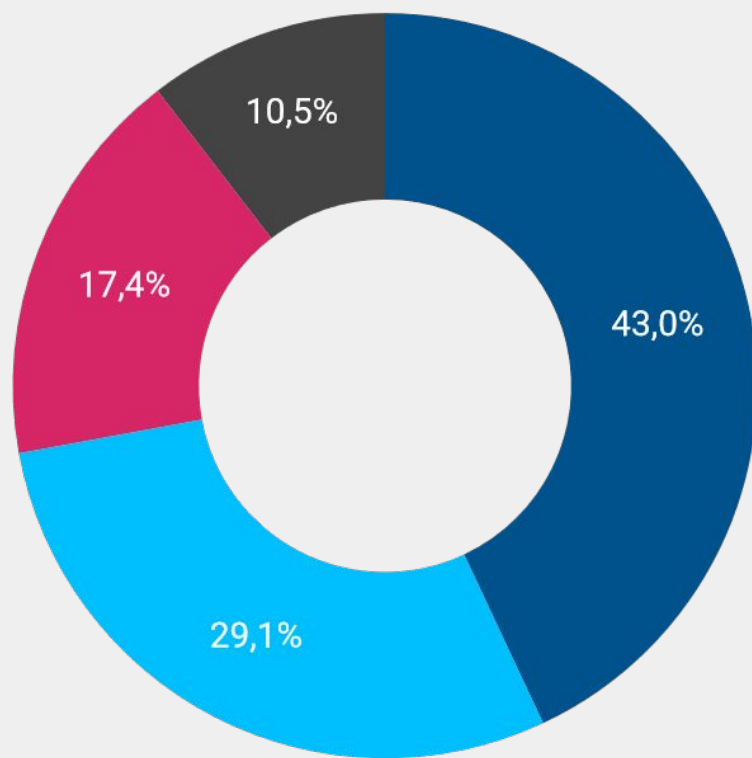
Pět šestin (84,3 %) respondentů z řad finančních poradců se věnuje realitám nebo hypotékám. Pouze šestina (15,7 %) se nevěnuje ani hypotékám ani realitám.



3. Základní rada klientům zvažujícím prodej nemovitosti



“Dvě pětiny poradců doporučují nespěchat s prodejem, ale cenu nesnižovat”



- Nespěchejte s prodejem, ale cenu nesnižujte
- Nyní vůbec neprodávejte, počkejte na lepší časy
- Prodejte co nejrychleji i za cenu slevy
- Jiná rada

Dvě pětiny (43 %) respondentů z řad finančních poradců, kteří se věnují realitám nebo hypotékám, svým klientům zvažujícím prodej nemovitosti doporučují nespěchat s prodejem, ale cenu nesnižovat. Tři desetiny dotázaných (29,1 %) doporučují neprodávat a počkat na lepší časy a šestina (17,4 %) naopak radí prodat co nejrychleji i za cenu slevy.



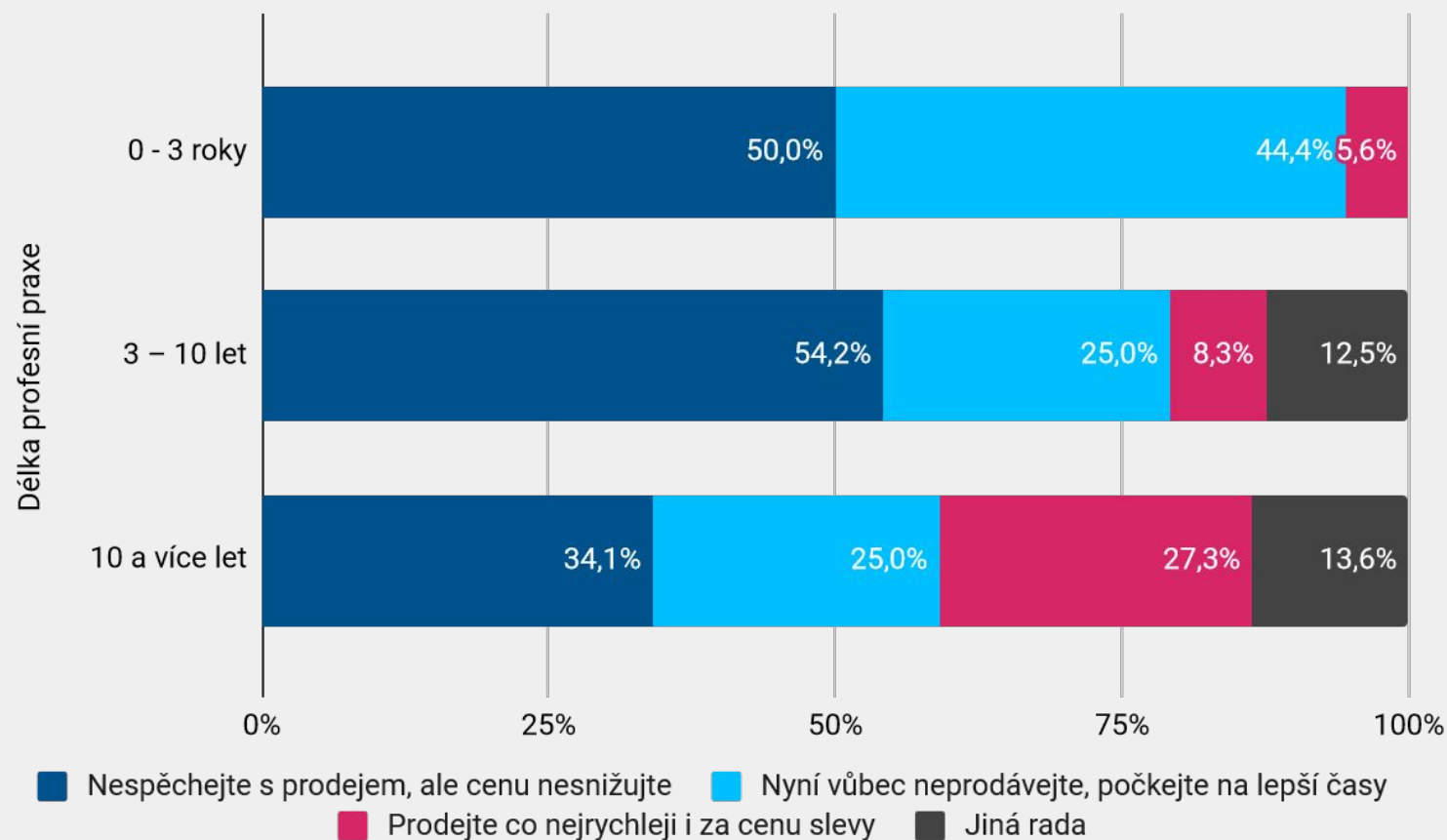
“Jiná rada...”

- konzultujte se specialistou na reality
- nelze odpovědět jednoznačně, záleží na klientovi
- odkazují na realitního makléře
- Opět záleží na důvodu prodeje, a jak rychle musí být nemovitost prodána. Také záleží na typu nemovitosti, jsou nemovitosti které jsou na trhu něčím zajímavé, jiné a ty si cenu drží. Zde vždy doporučuji klientovi vyhodnotit více faktorů a podle toho zvolit strategii rychlého prodeje s přihlédnutím na ostatní nabídku na trhu.
- realitní makléř
- záleží na finančním plánu
- Záleží na klientových potřebách a možnostech. Nelze jednoznačně odpovědět.
- záleží na klientech
- záleží na klientovi

Odpovědi jsou bez editačních úprav.



“Doporučení rychlého prodeje přibývá s profesní praxí”



S délkou profesní praxe finančních poradců stoupá podíl dotázaných, kteří svým klientům zvažujícím prodej nemovitosti doporučují rychlý prodej i za cenu snížení ceny. Nejvyšší je mezi poradci s praxí 10 a více let (**27,3 %**).

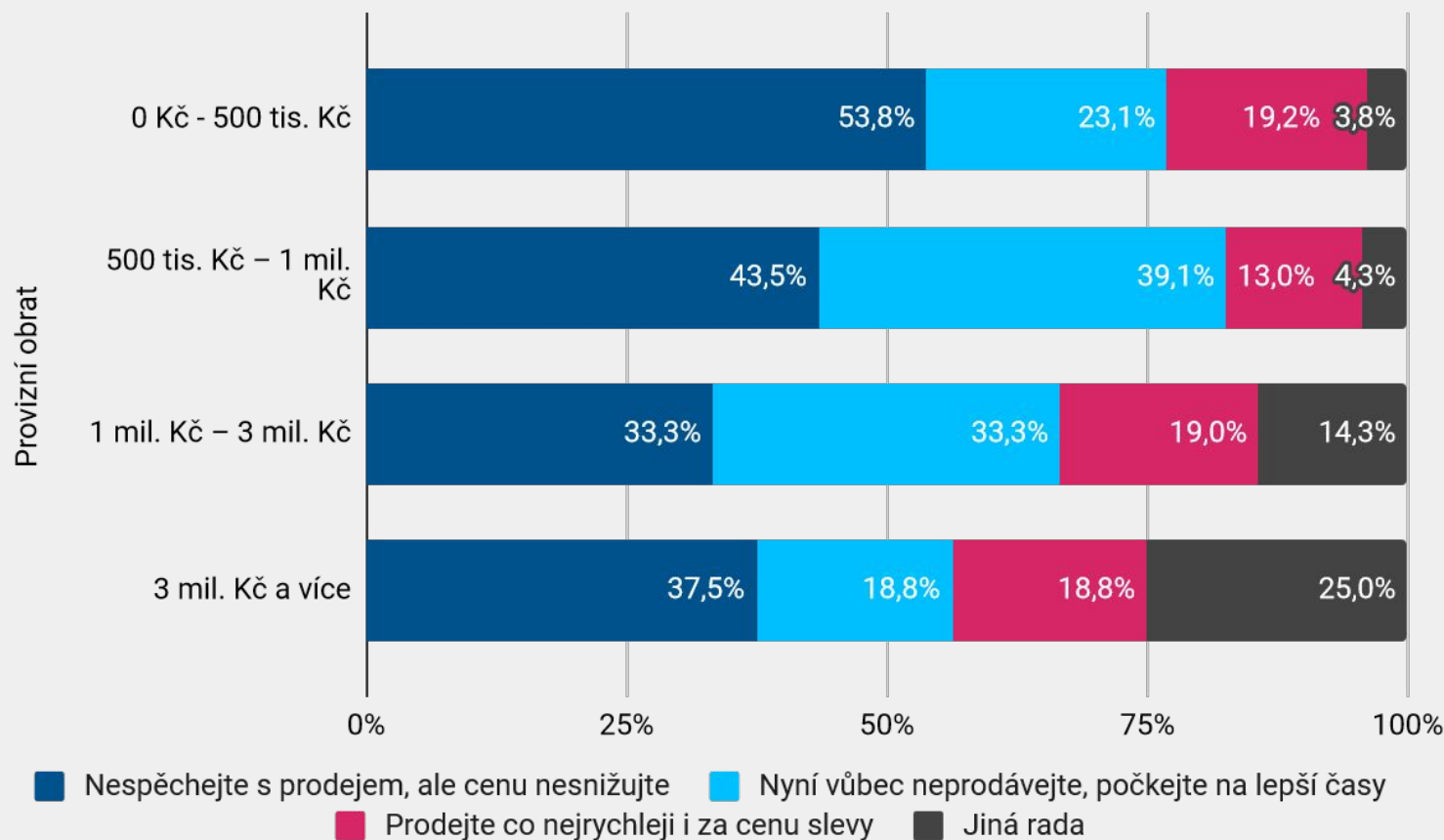
Ox: Jaká je vaše základní rada klientům, kteří mají nemovitost a zvažují její prodej?

Oy: Jak dlouho se věnujete finančnímu poradenství?

N = 86/103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



“Doporučení rychlého prodeje přibývá je srovnatelně četné bez ohledu na výši provizního obrátu poradců”



Podíl dotázaných, kteří svým klientům zvažujícím prodej nemovitosti doporučují rychlý prodej i za cenu snížení ceny, se pohybuje kolem dvou desetin ve všech kategoriích obrátu finančních poradců, s výjimkou poradců s obrátem 500 tis. Kč až 1 mil. Kč (13 %).

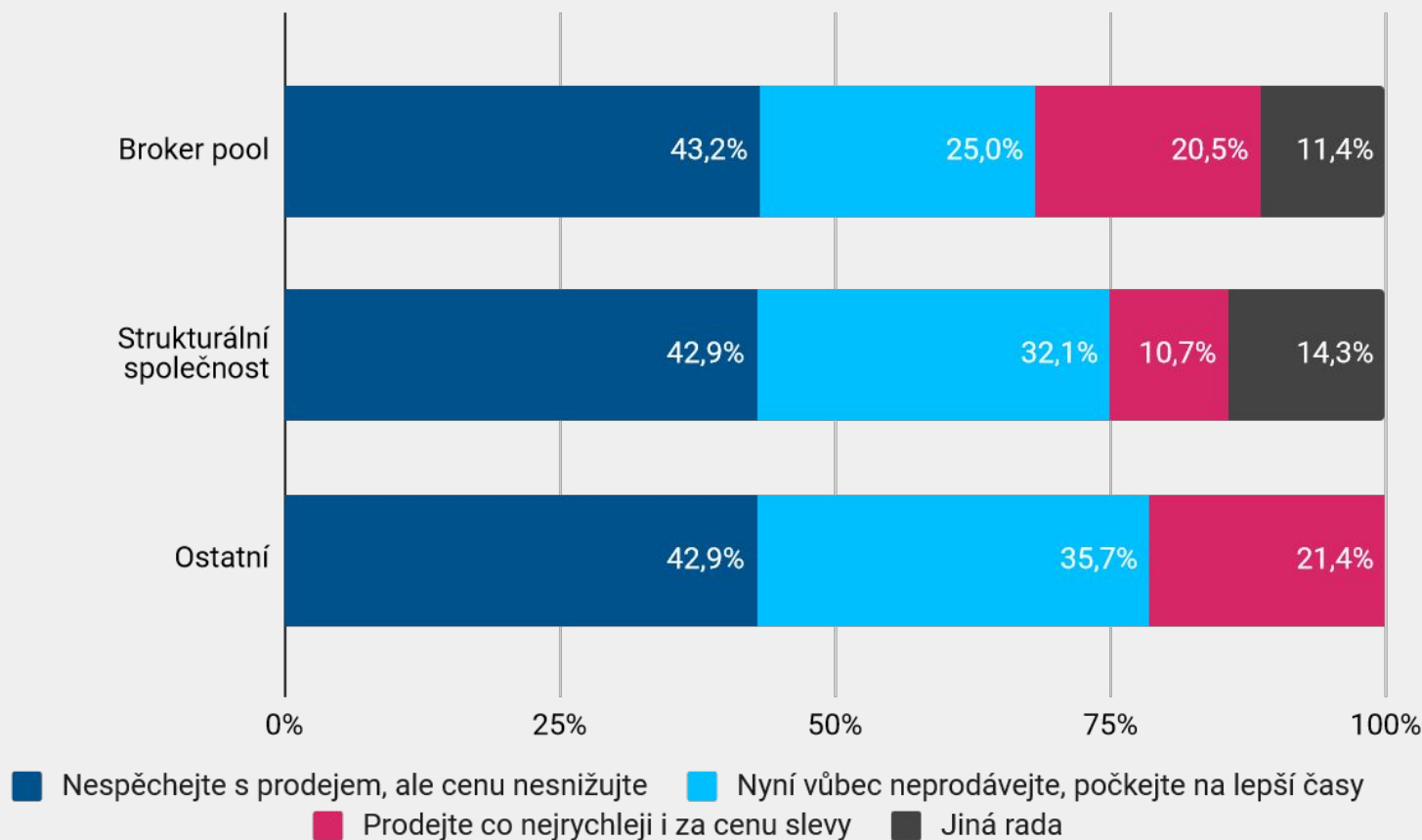
Ox: Jaká je vaše základní rada klientům, kteří mají nemovitost a zvažují její prodej?

Oy: Jaký je váš roční provizní obrát?

N = 86/103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



“Rychlý prodej doporučují významně čteněji poradci z broker poolů než strukturálních společností”



Podíl dotázaných, kteří svým klientům zvažujícím prodej nemovitosti doporučují rychlý prodej i za cenu snížení ceny, je významně vyšší mezi poradci působícími pod broker pooly (20,5 %) než mezi poradci ze strukturálních společností (10,7 %).

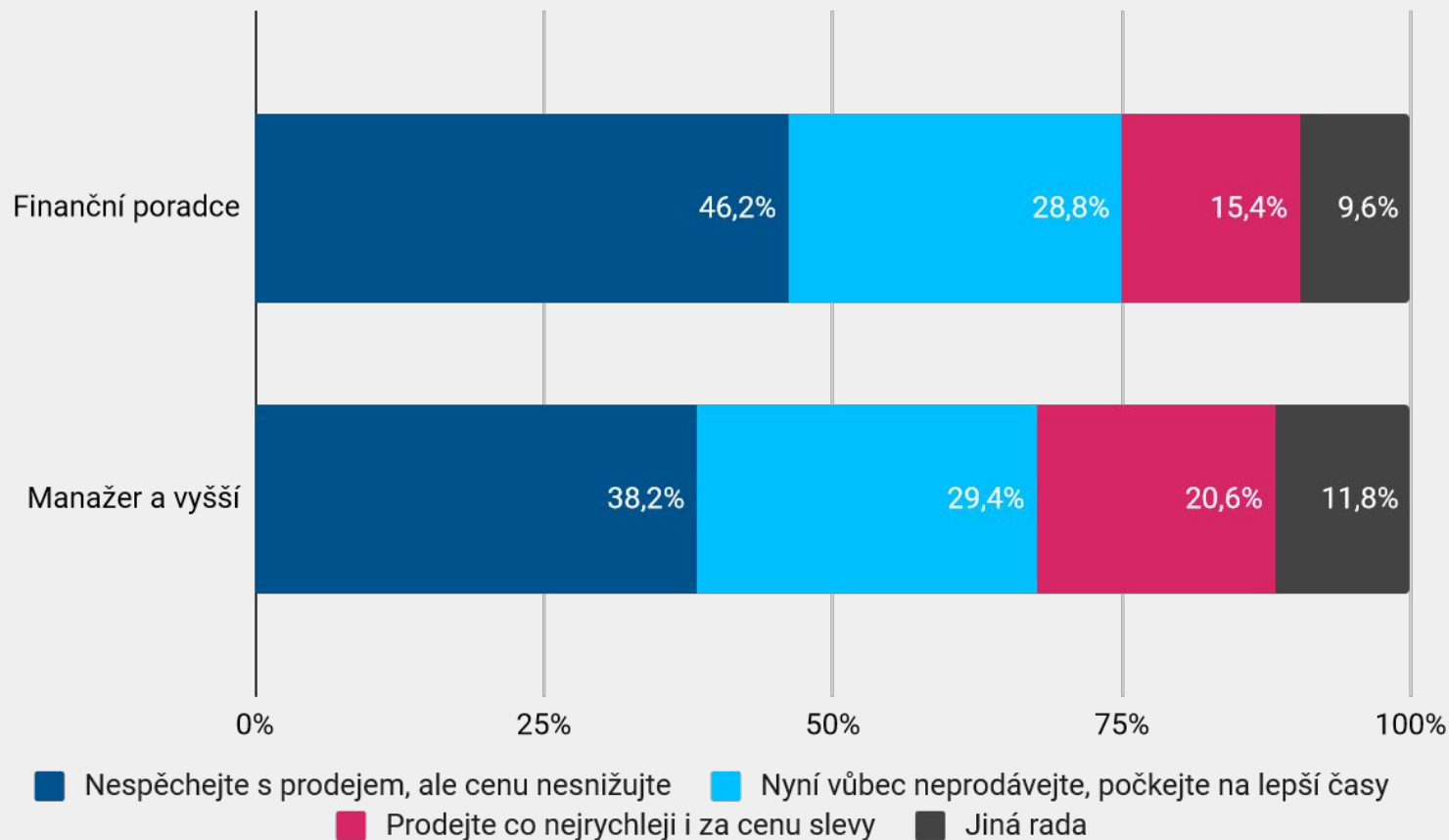
Ox: Jaká je vaše základní rada klientům, kteří mají nemovitost a zvažují její prodej?

Oy: V jakém typu finančně poradenské společnosti pracujete?

N = 86/103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



“Finanční poradci doporučují nespěchat s prodejem čteněji než manažeři”



Respondenti na poradenských pozicích (46,2 %) čteněji než dotázaní finanční poradci na manažerských a vyšších pozicích (38,2 %) doporučují nespěchat s prodejem, ale nesnižovat cenu nemovitosti. Naopak manažeři (20,6 %) čteněji než poradci (15,4 %) doporučují prodat co nejrychleji i za cenu slevy.

Ox: Jaká je vaše základní rada klientům, kteří mají nemovitost a zvažují její prodej?

Oy: Jaká je vaše poradenská pozice?

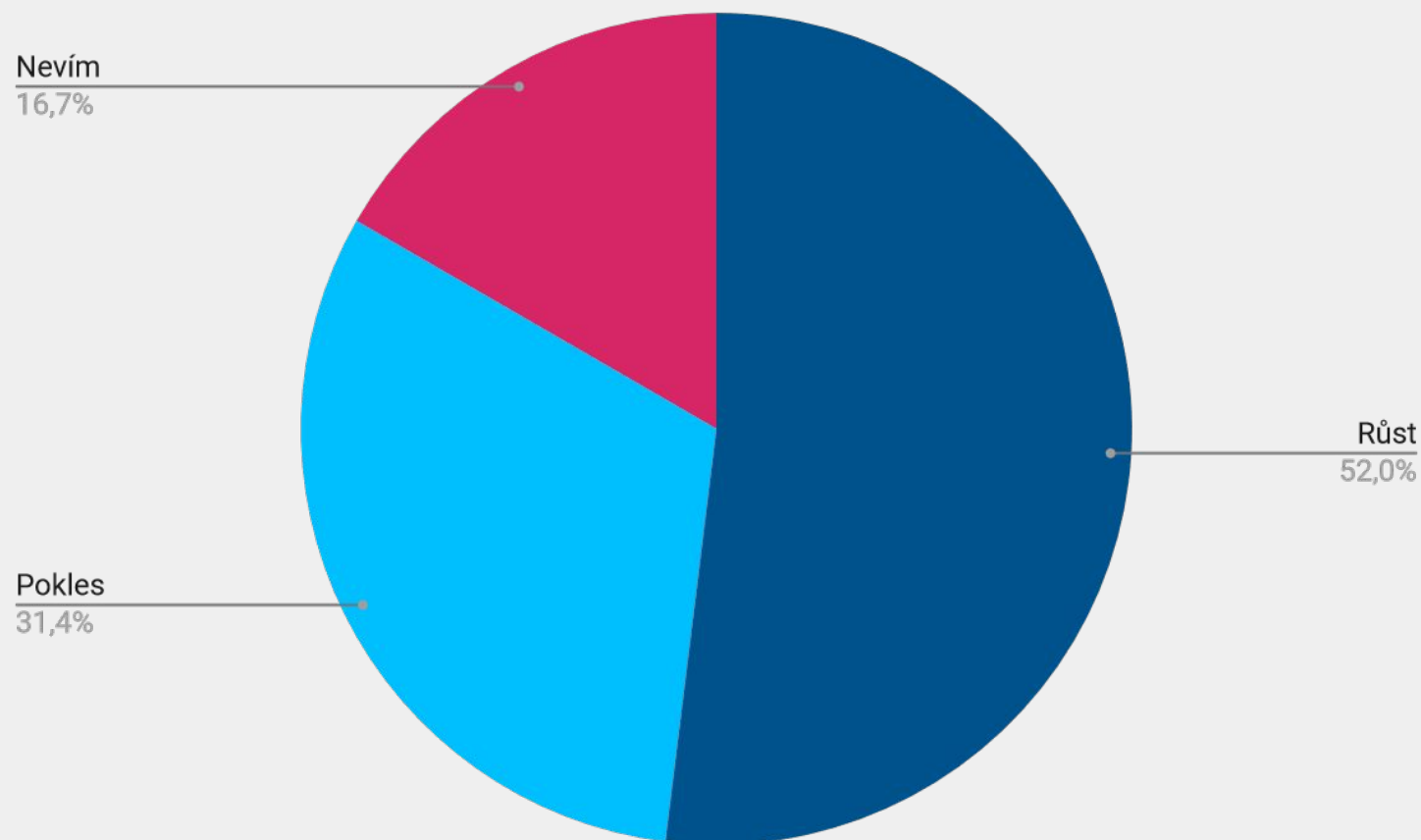
N = 86/103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



4. Základní rada klientům zvažujícím prodej nemovitosti a tržní sentiment



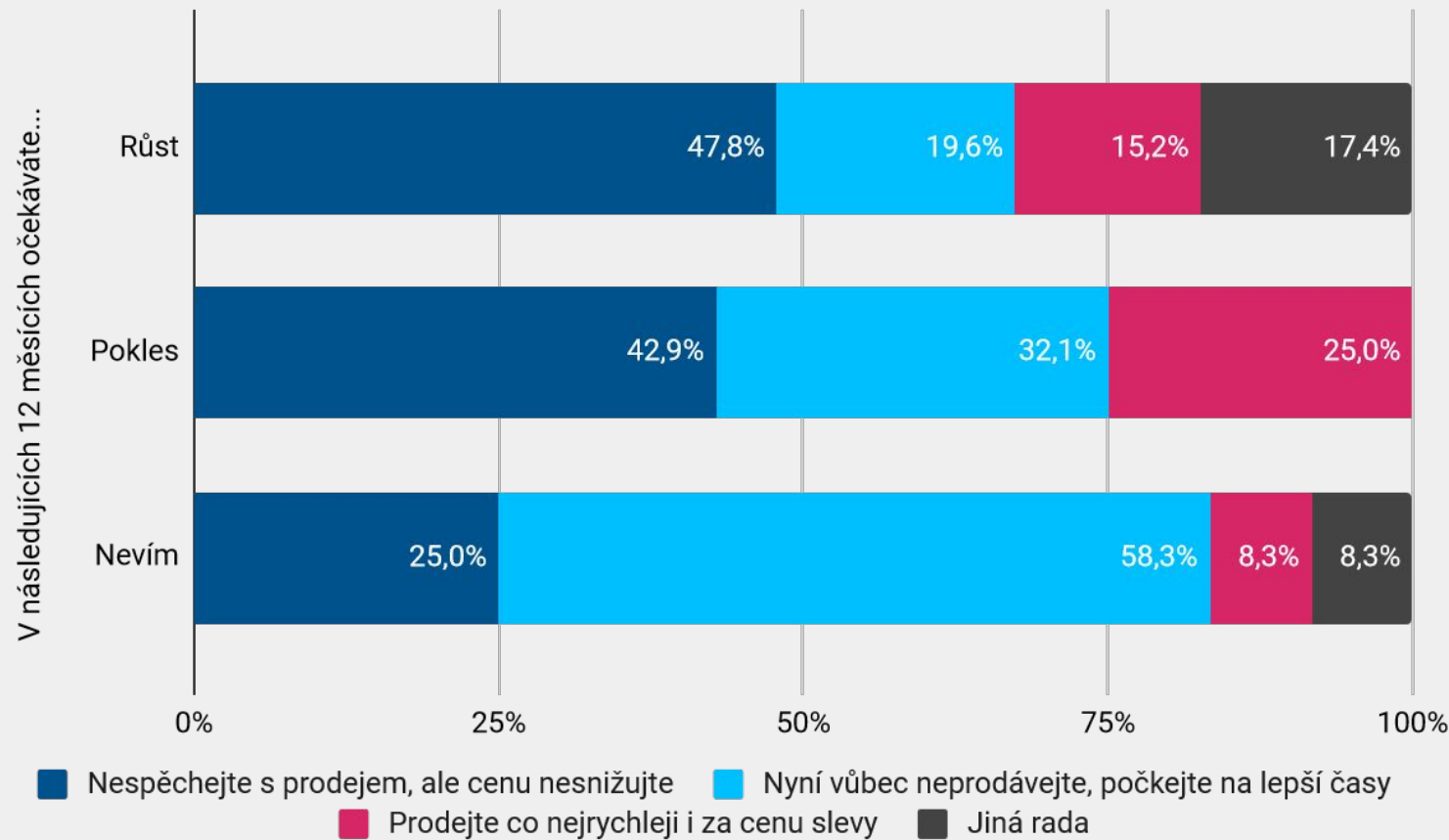
“Očekávání vývoje obratu finančních poradců”



Polovina dotázaných finančních poradců (52 %) očekává v následujících dvanácti měsících růst svého provizního obratu a třetina (31,4 %) očekává pokles.



“Rychlý prodej doporučují čteněji poradci očekávající pokles svého obrátu než ti, kteří očekávají růst”



Klientům zvažujícím prodej nemovitosti doporučují rychlý prodej i za cenu snížení ceny čteněji finanční poradci, kteří očekávají pokles svého provizního obrátu (**25 %**), než poradci, kteří očekávají růst (**15,2 %**).

Finanční poradci, kteří nemají jednoznačné očekávání budoucnosti, čteněji než ostatní doporučují neprodávat nyní, ale počkat na lepší časy (**58,3 %**).

Ox: Jaká je vaše základní rada klientům, kteří mají nemovitost a zvažují její prodej?

Oy: V následujících 12 měsících očekáváte u vašeho provizního obrátu ze zprostředkování finančních produktů: (Růst/Pokles/Nevím)

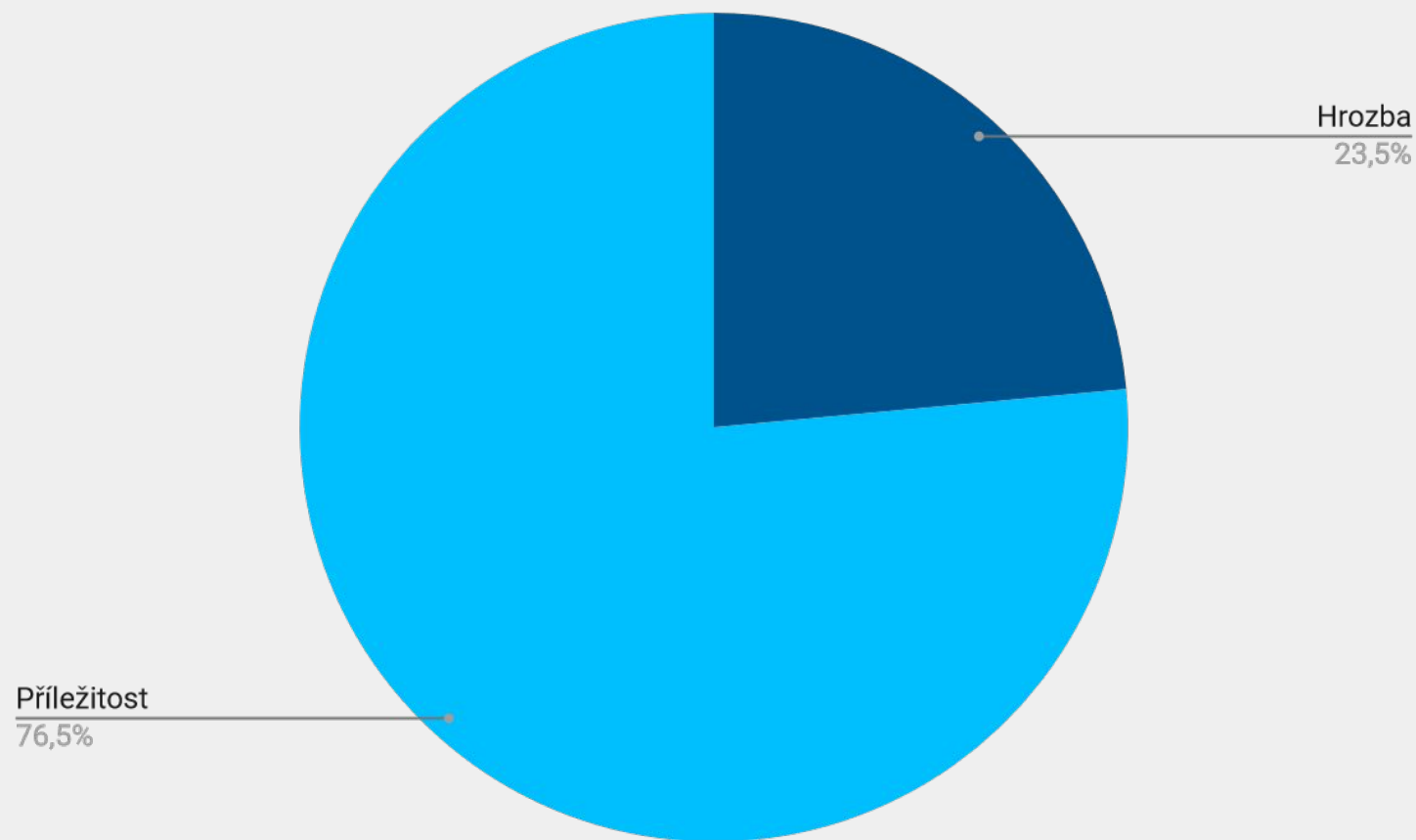
N = 86/103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



5. Základní rada klientům zvažujícím prodej nemovitosti a hrozby a příležitosti



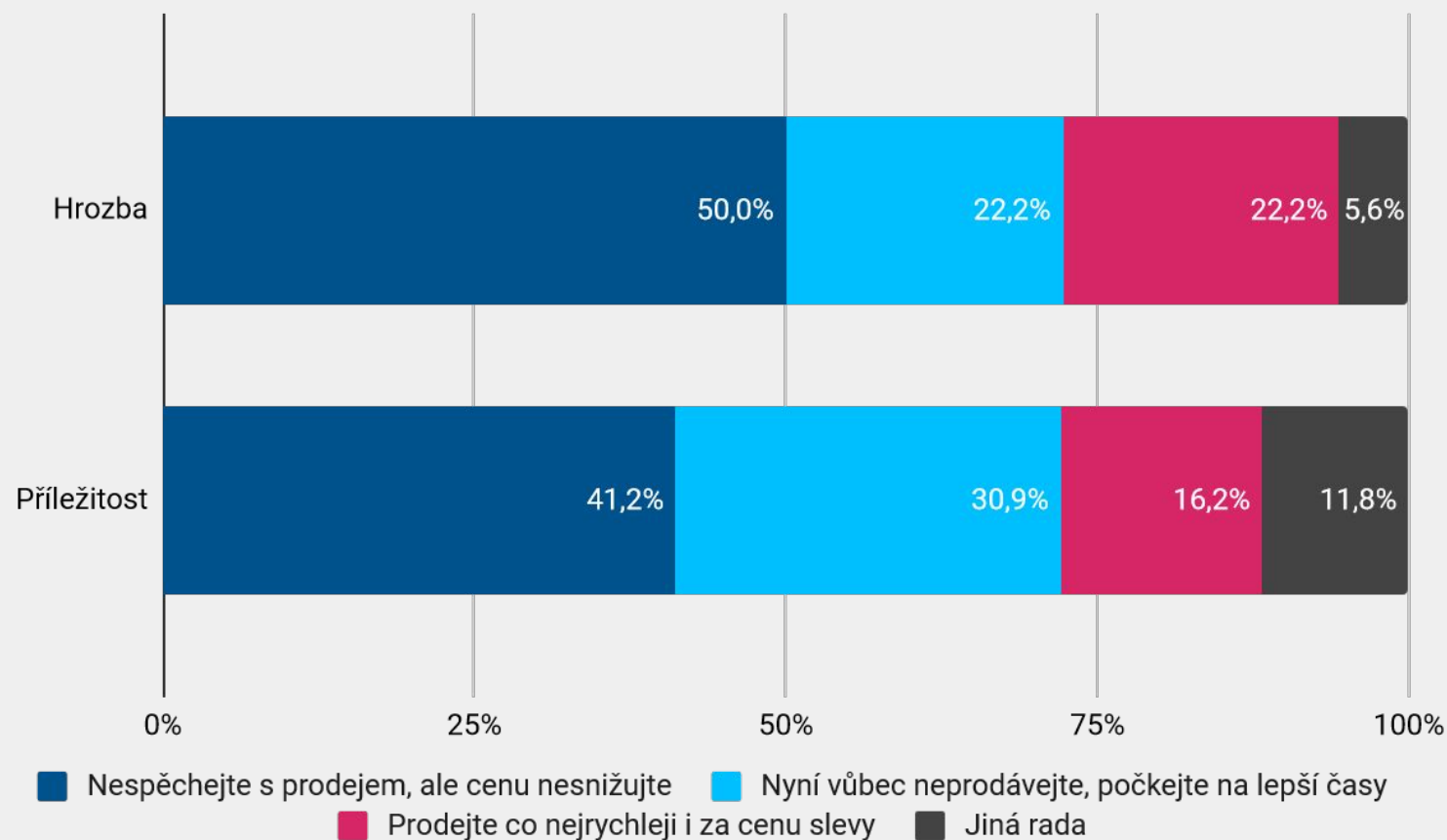
“Pouze čtvrtina poradců vnímá současnou situaci jako hrozbu”



Pouze čtvrtina dotázaných finančních poradců (23,5 %) vnímá současnou ekonomickou situaci jako hrozbu. Tři čtvrtiny respondentů (76,5 %) současnou situaci vnímají jako příležitost.



“Doporučení rychlého prodeje přibývá s profesní praxí”



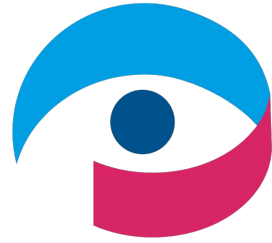
Klientům zvažujícím prodej nemovitosti doporučují rychlý prodej i za cenu snížení ceny čteněji finanční poradci, kteří vnímají současnou ekonomickou situaci jako hrozbu (22,2 %), než poradci, kteří ji vnímají jako příležitost (16,2 %).

Ox: Jaká je vaše základní rada klientům, kteří mají nemovitost a zvažují její prodej?

Oy: Vnímáte současnou ekonomickou situaci pro vaši práci finančního poradce spíše jako hrozbu, nebo příležitost?

N = 86/103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022





ema