

REALITNÁ PRÍRUČKA

II. ČASŤ



Bc. Alena KIMLEROVÁ

ISBN 978-80-570-7395-6
Realitná príručka II
Bc. Alena Kimlerová

Úvod

Prvú časť Realitnej príručky som napísala v čase, keď podobnej literatúry bolo na trhu málo. Obsah prvej časti bol určený začínajúcim maklérom, ktorý o tejto pracovnej oblasti nemali povedomie a mal slúžiť ako príručka, ktorá ich nasmeruje pri ich prvých krokoch v rámci tejto profesie.

Dnes môžeme konštatovať, že na trhu sa už nachádza množstvo literatúry určenej pre začínajúcich maklérov.

Okrem tejto literatúry majú nováčikovia možnosť absolvovať rôzne školenia a kurzy, ktoré zabezpečujú organizácie združujúce realitné kancelárie na našom trhu. V neposlednom rade môžeme povedať i to, že aj samotné realitné kancelárie začali viac dbať na odborný i osobnostný rast svojich maklérov a sú schopné im zabezpečiť i školenia v rámci firmy. **Jednoznačne môžeme vidieť obrovský posun vo sfére vzdelávania v profesii realitného makléra a to vnímam veľmi pozitívne.**

Vzdelávanie sa stalo oveľa dostupnejším a na trhu pribudlo množstvo nových realitných kancelárií a realitných maklérov.

Naopak mnoho realitných kancelárií svoju činnosť na trhu ukončilo a to z rôznych dôvodov.

Konkurencia na realitnom trhu je naozaj silná a neustále narastá. Ak chce maklére patriť medzi TOP obchodníkov nepostačia mu už iba základné zručnosti a vedomosti, ktoré boli dostačujúce kedysi.

Druhá časť Realitnej príručky zohľadňuje súčasné trendy. Predpokladá, že čitateľom je maklére, ktorý má už základné povedomie o tejto profesii a zvládol základné zručnosti. Dokáže uzatvoriť obchodný prípad od "A" po "Z" a má dostatok skúseností.

Aj keď ovláda základnú teóriu, pociťuje, že patrí na trhu k priemerným obchodníkom a má snahu sa vo svojom podnikaní pohnúť ďalej a stať sa "A" čkovým maklérom.

Aký je teda rozdiel medzi priemerným maklérom a TOP obchodníkom? Čo navyše dokáže TOP obchodník ponúknuť svojim klientom, kde tkvie základný rozdiel v práci medzi priemerným a "A" čkovým maklérom?

Na tieto otázky nájdete odpoveď na nasledujúcich stranách.

“A” versus “B”

Realitná činnosť je **interdisciplinárna oblasť** a realitný maklér musí mať teda zručnosti a vedomosti z rôznych odborov. Rozdiel medzi “A”čkovým a “B”čkovým maklérom spočíva práve v tom, či má tieto vedomosti a zručnosti, no najmä či ich dokáže implementovať aj do praxe.

TOP obchodníka vnímam primárne ako človeka, ktorý za sebou zanecháva prácu odvedenú na 100%. Na TOP obchodníka sa neďívam iba optikou kde rozhodujúca je výška zárobku. To nie je určujúcim znakom, avšak je to pridanou hodnotou, ktorú tento človek vďaka svojej odbornosti získava. Je to človek, ktorý je spoločnosťou a okolím vnímaný ako odborník v danej profesii, pracuje kontinuálne a nemá núdzu o klientov. Pravidelne a úspešne uzatvára obchodné prípady.

Laik, prípadne klient, ktorý mal doposiaľ skúsenosť iba s “B”čkovým maklérom by sa mohol domnievať, že práca makléra je veľmi jednoduchá, povrchná a zbytočne preceňovaná. Skúsenosť týchto klientov je, že maklér nehnuteľnosť nafotí, napíše inzerát a čaká kým sa mu ozve na základe inzerátu nejaký záujemca o kúpu. Následne spraví pár obhliadok a pri štipke šťastia to dotiahne k samotnému predaju/prenájmu. Kúpnu zmluvu (nájomnú zmluvu) mu v lepšom prípade pripraví právnik, alebo advokát a o nič iné sa starať nemusí.

No a tieto úkony by predsa zvládol i sám klient - predávajúci (prenajímateľ), pričom by ušetril výdavky spojené s províziou pre daného makléra či realitnú kanceláriu.

“B”čkový maklér neprináša klientovi žiadnu pridanú hodnotu a potom sa nemôžeme čudovať, že klienti po takýchto skúsenostiach majú na maklérov ťažké srdce.

Treba si však uvedomiť i druhú stránku veci, a tou je, že “B”čkový maklér je týmto maklérom častokrát nie svojou vinou. Takto ho naučili pracovať jeho nadriadení a nikto mu nikdy nepovedal, že sa to dá aj inak.

A predsa sa to dá aj inak. Dočítate sa o tom práve v tejto príručke.

Čo všetko teda musíte ovládať, ak chcete byť “A”čkovým maklérom?