



Adriana Barnett

# CESTA REALITNÉHO MAKLÉRA

---

Príbehy, ktoré inšpirujú  
všetkých, ktorí ešte ani  
nezačali...

---



# Adriana Barnett

---

## CESTA REALITNÉHO MAKLÉRA

---

Príbehy, ktoré inšpirujú  
všetkých, ktorí ešte ani  
nezačali...

Elektronická kniha

Všetky práva vyhradené. Okrem použitia ukážok na účely recenzie a kritiky žiadna časť tejto knihy nesmie byť reprodukována ani šírená v akejkol'vek forme alebo akýmikol'vek prostriedkami bez predchádzajúceho písomného súhlasu vydavateľa.

Zakúpením produktu rozumiete, že akékoľvek použitie informácií z tejto publikácie a úspechy, či neúspechy z toho plynúce sú len vo vašich rukách a autorka za ne nenesie žiadnu zodpovednosť.

V tejto knihe sa snaží autorka ukázať príležitosti, ktoré niekedy nevidíme alebo im nevenujeme toľkú pozornosť cez skutočné príbehy. Príbehy, ktoré boli príjemné i menej príjemné, malé úryvky zo života, ktoré ju posunuli vpred a ukázali jej toto poslanie v inom svetle.

Aby sa autorka knihy „Cesta realitného makléra“ odhodlala a zdieľala svoje skúsenosti a úspechy v realitnej sfére, musela si prejsť veľkými finančnými i psychickými pádmi, ktoré ju posunuli k jej cieľu. Autorka Adriana Barnett po vyštudovaní gymnázia a nadstavbového štúdia na zdravotníckej škole pracovala ako anesteziologická sestra na oddelení ARO v Bratislave. Už tam spoznala dôležitosť ľudského pochopenia a pomoci. Neskôr pracovala ako agent poisťovacej spoločnosti v Rakúsku.

Keď sa jej narodila milovaná dcéra Dominika, ktorú vychovávala sama s pomocou svojej maminy, rozhodla sa, že pre svoje živobytie príjme akúkoľvek prácu, aby tak mohla byť nápomocná svojej rodine a financovať svoje externé štúdium na Fakulte ekonomiky a manažmentu v Nitre. Od výpomocných prác, upratovačky až po čašníčku.

"Je jedno, v čom budeme podnikat', je jedno, akou formou budeme pomáhať tomuto svetu, želim si, aby cesta nás všetkých bola plno zážitkov a dovedla nás tam, kde si prajeme. Užívajme si našu CESTU." - Adriana Barnett

Kniha je určená pre začínajúcich podnikateľov, osobné poznatky a skúsenosti sú premietnuté do oblasti realitného biznisu, lebo v nej autorka pôsobí, ale tak ako je podnikanie široký pojem, dajú sa všetky popisy implementovať do akejkoľvek sféry podnikania. Nájdete tu aj úryvky z autorkinho osobného života, ktoré si dovoľila uverejniť, lebo vie, že veľa ľudí sa nachádza v rôznych etapách svojho života. Rozhodla sa o ne podeliť, aby inšpirovala aj tých, ktorí si myslia, že neúspech v osobnom živote sa nedá zmeniť.

Výhovorky sú najčastejšou formou, ktorú väčšina ľudí používa k tomu, aby ospravedlnili samých seba prečo niečo neurobiť, prečo neurobiť krok k svojim cieľom a snom.

# POĎAKOVANIE

---

Verím, že vďaka tejto knihe sa mi podarí priblížiť začínajúcim podnikateľom, prečo sa oplatí svoje sny zrealizovať a nevzdať to.

Volám sa Adriana Barnett a som zakladateľkou rodinnej spoločnosti ADRID REAL s.r.o.. Pochádzam z rozvedenej rodiny. Dlhú som si myslela, že mojím detstvom sa veľmi pýšiť nemôžem, že je zábranou všetkého, ale zistila som, že to tak nie je, a preto ďakujem mojim rodičom za ich výchovu, môjmu otcovi za jeho prísnosť, ktorou ma naučil disciplíne a vytrvalosti. Ďakujem.

Chcela by som vyjadriť špeciálne poďakovanie mojej dcére Dominike za jej podporu, trpezlivosť počas celého procesu tvorby tejto knihy a pomoc pri vytváraní ilustrácie, za láskavosť mojej mamy Marte, ktorá ma neustále učí prostredníctvom svojich činov, prečo robiť to, čo milujeme, mojej sestre Angelke za jej humor a veselosť, s ktorou ma sprevádzala na každom kroku. Samozrejme, vďaka patrí celej mojej rodine.

Podakovanie patrí aj všetkým ľuďom, ktorých som stretla a stretávam na svojej ceste, ktorí ma inšpirujú a dodávajú mi silu rásť. Bez ľudí by neexistovali žiadne príbehy. Okrem všetkého som aj vášnivou psíčkarkou a milujem každú zábavu s mojím kamarátom Nikkom, ktorý ma naučil veľa vecí, čo nám ľuďom veľa krát unikajú. Som presvedčená, že zvieratá sú najlepšími učiteľmi.

Túto knihu venujem všetkým odvážnym ľuďom, ktorí sa rozhodli svoje sny zrealizovať a sú presvedčení, že všetci sme dostali dar uspieť, bez rozdielu na to, akým jazykom hovoríme, koľko meriame či vážime, ako vyzeráme, ako sa voláme, aké školy sme absolvovali, ako sa obliekame, akou minulosťou sme prešli alebo čo sme robili včera, jednoducho  
VŠETCI!

Mám vás rada a som vám vdáčná.

Adriana Barnett

# Obsah

Titulná strana	
POĎAKOVANIE	
ÚVOD .....	9
<b>HLADAJTE VO VŠETKOM PRÍLEŽITOSŤ</b>	
Ako môže jednoduché stretnutie znamenať tak veľa .....	12
Prečo sa nebáť a ísť do toho? .....	13
Kto je realitný maklér? .....	14
<b>CESTA</b>	
Kruhový objazd bez výjazdu .....	16
<b>VÝHOVORKY, SŤAŽOVANIA SA A OBVIŇOVANIA VÁS BUDÚ NEUSTÁLE BRZDIŤ</b>	
Ostrov podnikateľov .....	18
Ako vás môže položiť kvantita alebo ako sa vytrénovať v kvantite .....	19
Ako uzavrieť obchod bez opätku? .....	21
Čo v prípade, ak je vo vašej spoločnosti negáč? .....	22
<b>NEMUSÍTE ROZUMIEŤ VŠETKÉMU, ABY STE ZAČALI</b>	
Zachránil ma trojuholník? .....	24
Ako som sa skoro dostala do Levíc .....	25
Bojíte sa prvej obliadky? .....	26
Byt v Dúbravke mal pokračovanie .....	27
<b>MINULOSŤ ALIAS OSOBNÝ TRÉNER</b>	
Nevyhováraj sa na svoju zlú minulosť – vnímaj ju ako svojho osobného trénera .....	29
Všetko sa pre niečo deje .....	30
Rodina vs. neveriaci Tomáš. Bojíte sa, že vás nepochopia? .....	31
<b>POSTOJ REALITNÉHO MAKLÉRA</b>	
Čo v prípade exkluzívneho predaja? .....	33
Profil sklamaného makléra .....	34
Kvantita sa nevyplatí .....	35
<b>PLÁNUJTE A ORGANIZUJTE SI SVOJ ČAS</b>	
Sústredte sa na to, čo viete, a nie na to, čo neviete – naučte sa delegovať .....	37
Nenechajte sa odradiť .....	37
Komunikujte spoločným jazykom – nevyvíjajte nátlak na zákazníka .....	38
Pády a chyby sú vítané .....	39
Zanechajte stopu u svojich zákazníkov .....	40

<b>AKO FUNGUJE ZÁKON PRÍŤAŽLIVOSTI V REALITÁCH?</b>	
Realitný maklér a konkurencia? .....	43
<b>OBHLIADKY A ICH DÔLEŽITOSŤ</b>	
Aký priestor vytvoriť medzi predávajúcim a kupujúcim? .....	48
Neberte nič osobne! .....	49
<b>MYSLITE KVALITNE</b>	
Čo vyvoláva kvantitatívny predaj nehnuteľnosti? .....	52
Marketing vás odhalí. ....	52
<b>AKO ZANECHAŤ PO SEBE STOPU AJ PO PREDAJI?</b>	
Maklér s krátkodobým videním .....	55
Maklér s dlhodobým videním .....	55
<b>CESTA REALITNÉHO MAKLÉRA</b>	
Nečakajte na lepšie časy .....	58
Opustite svoju komfortnú zónu .....	58
Ako začať? .....	59
Dajte o sebe vedieť .....	60
Učte sa počas vašej cesty .....	60
Referencie sú vašou vizitkou .....	61
Nespokojný zákazník .....	61
Čo majú spoločné hejteri? .....	61
Vyhľadávajte podobných ľudí ako ste vy .....	62
Žite pre prítomnosť .....	62
Kto je úspešný človek? .....	63
Pracujte na sebe .....	64
Zhromažďujte priame informácie .....	64
Ako mi zmenilo Švajčiarsko život .....	64
Ponúknite zážitok .....	65
<b>O AUTOROVI</b> .....	67
<b>PARTNERI</b> .....	69
<b>Tiráž</b> .....	72



## ÚVOD

---

*„Som presvedčený o tom, že to, čo rozlišuje úspešných ľudí od neúspešných, je vytrvalosť.“*

**STEVE JOBS,**  
spoluzakladateľ Apple Inc.

Často stretávam ľudí, ktorí by chceli podnikat', ale majú strach, lebo to vyžaduje obrovské úsilie a boja sa zlyhania, že to nezvládnú. Na mojej ceste som stretla niekoľko obchodníkov, podnikateľov a všetci, ktorí to vydržali, majú jedno spoločné – že to nevzdali. Cesta podnikateľa je plno prekážok, váhania, strachu, obáv, príležitostí, zážitkov a je len na nás, ako s tým naložíme. Všetci máme predpoklady uspieť, bez rozdielu na to, akým jazykom hovoríme, koľko meriame či vážime, ako vyzeráme, ako sa voláme, aké školy sme absolvovali, ako sa obliekame, akou minulosťou sme prešli alebo čo sme robili včera, jednoducho VŠETCI!

V tejto knihe sa snažím ukázať príležitosti, ktoré niekedy nevidíme alebo im nevenujeme toľkú pozornosť cez skutočné príbehy. Príbehy, ktoré boli príjemné i menej príjemné, malé úryvky z môjho života, ktoré ma posunuli vpred a ukázali mi toto poslanie v inom svetle. Preto som sa rozhodla, že sa o ne podelím aj s vami. Veľa z nás prešľapuje z miesta na miesto a namiesto konania hľadáme výhovorky, ktoré nás zbytočne oberajú o energiu a nikam nevedú.

Moje začiatky viedli cez rôzne úskalia a na tejto ceste som pochopila veľa vecí. Dnes sa už našej rodinnej spoločnosti úspešne darí. Dokázali sme presadiť kvalitu a svoju pozornosť zameriavame na neustály rast, lebo v každej etape sa človek učí – a vždy je sa čo učiť. Veľa vďačím aj možnosti pracovať na švajčiarskom realitnom trhu, kde som ešte viac pochopila kvalitu a jej dôležitosť v našich službách. V dnešnej dobe je podnikanie uľahčené tým, že je už veľa nástrojov na to, aby podnikateľ, v mojom prípade maklér, nemal toľko otáznikov na svojej ceste, ako som ich mala ja. Ak dodržíte základné body, určite dorazíte do cieľa rýchlejšie a nemusíte prejsť rovnakou cestou, akou som prechádzala ja. Kvalita sa dá naučiť a keď si to začneme neustále opakovať v našom živote podnikania, tak sa ani nenazdáme a stane sa zvykom, jednoducho samozrejmosťou. V tejto knihe nájdete návod ako na to, respektíve ako to nepokaziť. ☺

Pevne verím, že táto kniha pomôže viacerým, ktorí sa rozhodli, že začnú alebo len rozmýšľajú, že by začali. Kniha je určená pre začínajúcich podnikateľov, moje poznatky a skúsenosti sú premietnuté do oblasti realitného biznisu, lebo v nej pôsobím, ale tak ako je podnikanie široký pojem, dajú sa všetky popisy implementovať do akejkoľvek sféry podnikania. Nájdete tu aj úryvky z môjho osobného života, ktoré som si dovoľila uverejniť, lebo viem, že veľa ľudí sa nachádza v rôznych etapách svojho života. Rozhodla som sa s vami o ne podeliť, aby som inšpirovala aj tých, ktorí si myslia, že neúspech v osobnom živote sa nedá zmeniť.

## PRVÁ KAPITOLA

HĽADAJTE VO VŠETKOM PRÍLEŽITOSŤ

---

*„Práve príležitosti uskutočňovať sny robia život  
zaujímavejším.“*

**PAULO COELHO,**  
brazílsky textár a spisovateľ 1947

# AKO MÔŽE JEDNODUCHÉ STRETNUTIE ZNAMENAŤ TAK VEĽA

---

Raz som stretla svoju veľmi dobrú známu, ktorá bola čerstvou maklérkou v nemenovanej realitnej spoločnosti. Ako mi rozprávala o svojej práci, hoci nie vyslovene nadšene, začalo sa diať niečo zvláštne. Pozorne som ju počúvala a začala som pociťovať nadšenie. Zrazu sa vo mne vynorili obrazy a pocity o tom, aká úžasná môže byť táto práca, predstavovala som si samu seba ako realitného agenta, ktorý vybavuje obchody, jedná s klientami, „rieši biznis“, obchodné stretnutia, obhliadky, aj keď som vôbec netušila, čo všetko táto práca zahŕňa. Vedela som len, že ide o proces predaja a kúpy. No bola som natoľko nadšená, že som bola pripravená sa všetko naučiť a vykročiť touto cestou. Spoznala som svoj vytúžený sen a pocity z toho boli také silné, že som v tej chvíli vedela len toľko, že to chcem.

Ako som spomínala, moja známa nebola až taká nadšená zo svojej práce, ale ja som v tom videla príležitosť pre seba. Nedala som sa odradiť jej negatívnym postojom, ktorý si sama vybudovala. Tým chcem povedať, že niektoré veci pre niekoho môžu znamenať problém, ale pre niekoho naopak príležitosť, a v mojom prípade išlo o príležitosť. Určite ste aj vy niekedy zažili podobnú situáciu, keď sa niekto na isté udalosti sťažuje, no vy v nich vidíte výzvu.

Na druhý deň som poslala životopis do realitnej spoločnosti, kde ma hneď na prvom stretnutí prijali. Šéfka sa ma len spýtala, kedy chcem začať robiť, a ja som povedala – HNEĎ!



A tak sa začal môj príbeh.

## PREČO SA NEBÁŤ A ÍŠŤ DO TOHO?

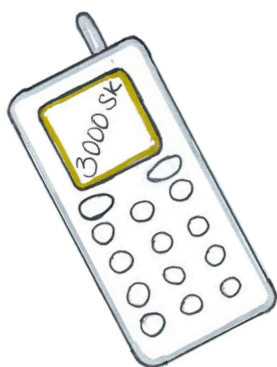
Základom úspechu je začať! Ak budeme len snívať, vizualizovať, hovoriť o svojich cieľoch a nezačneme, je to plytvanie vlastnou energiou. Z začať znamená vykročiť, urobiť prvý krok. Nemusíte byť vôbec zdatní a nemusíte mať ani obrovské vedomosti pre to, aby ste začali s prácou realitného makléra. Ak ste zapálení byť úspešnými a viete, že chcete uspieť v tejto sfére, už len jedno je potrebné – KONÁŤ!

Stretla som veľa ľudí v tejto oblasti a verte, že nie každý mal vzdelanie na to, aby mohol hneď začať vykonávať prácu realitného makléra. Ak vás láka obchod, práca s ľuďmi, a viete si to predstaviť, je to postačujúce, aby ste vykročili a urobili prvý krok vo svete realitného biznisu.

Nikto nezačal ako profesionál, aj profesionál musel byť najprv amatér. Je to cesta, a až na nej zistíte, čo všetko zahŕňa a čo všetko by ste sa mali naučiť. Ak nezačnete, nikdy to nezistíte.

Svoju prácu realitného makléra som začínala od úplných základov. Nič som o tejto práci nevedela. Tušila som, že to asi nebude najjednoduchšie, ale bola som natoľko zapálená, že som neváhala a šla okamžite do akcie. Vedela som len toľko, že budem musieť dávať dohromady predávajúceho s kupujúcimi, aby vznikol obchod, ale to snád' vedia všetci ☺.

Toto boli jediné moje vedomosti, a o tom, ako sa dostanem k ďalším, som mala len mizivú predstavu, keďže pár týždňov pred nástupom do realitného sveta som predávala telefóny.



Mala som finančné problémy a potrebovala som do pár dní zohnať niekoľko tisíc korún (bolo to v roku 2004), aby som zaplatila svoje účty, a tak mi napadlo (keďže som mala v peňaženke posledných 3000 Sk), že to vyskúšam s telefónmi. Zobrala som si noviny s inzerátmi (v tom čase to bol najlepší zdroj) a začala som obvolávať predávajúcich, vyjednávať cenu za telefón a následne som zadávala inzerciu na predaj telefónov. Samozrejme, predtým som preštudovala nejaké informácie o telefónoch, ktoré som sa rozhodla kúpiť, a porovnávala ceny, aby som vedela, či je to dobrý *deal* (pozn.: deal – dohoda/obchod). Celkom sa mi darilo a keď som dosiahla sumu, ktorú som potrebovala, povedala som si, že obchodovanie je celkom zábava, tak prečo nevykúšať niečo iné?

Telefóny ma ale neoslovili natoľko, že by som chcela byť dlhodobo predajcom v tejto sfére, a už na stretnutí s kamarátkou mi docvaklo, že práca realitného makléra znie lákavo. To

je to, čo som celý čas hľadala. Preto si toto stretnutie veľmi vážim, zmenilo v mojom živote veľa vecí.

## KTO JE REALITNÝ MAKLÉR?

Realitný maklér je každý, kto sa rozhodne pre túto profesiu. Táto činnosť sa vykonáva v rámci viazanej činnosti, aspoň u nás na Slovensku je potrebné mať vysokú školu alebo 5-ročnú prax v oblasti realít, aby vám živnostenský úrad zapísal realitnú činnosť. Ak nespĺňate ani jedno z toho, môžete to riešiť v rámci sprostredkovania voľnej živnosti. Toto je prvý krok, aby ste všetko papierovo spĺňali.

V ďalšom kroku príde voľba, ako si vybrať RK (skratka pre realitnú kanceláriu), v ktorej by ste chceli pracovať.

Máte 2 možnosti. Buď sa rozhodnete pre činnosť realitného makléra v existujúcej realitnej kancelárii alebo budete vykonávať činnosť sami cez viazanú živnosť, tak ako som to spomínala v prvom kroku, teda si môžete založiť vlastnú realitnú kanceláriu.

Začiatočníkovi by som odporučila nájsť si existujúcu realitnú kanceláriu a začať svoju činnosť pod dohľadom skúsených ľudí, ale nemusí to byť pravidlom. Môžete si pokojne založiť svoju vlastnú spoločnosť aj bez skúseností a vydať sa do neznáma. Aj toto je cesta. Tá môže byť rôznorodá. I keď väčšinou sa hovorí *naber si skúsenosti a až potom chod' a podnikaj na vlastnú päsť*, ja osobne v tom veľký rozdiel nevidím. Realitný maklér je v podstate podnikateľ, či už pracuje pre svoju alebo cudziu RK. Vždy ide o skúsenosti po celú dobu svojej cesty.