

# REALITNÁ PRÍRUČKA



*Bc. Alena Kimlerová*

## Úvod

Volám sa Alena Kimlerová a mala som to šťastie, že sa moja práca stala zároveň i mojím koníčkom. Pracujem ako realitná maklérka a rozhodla som sa napísať realitnú príručku, ktorá by pomohla najmä začínajúcim maklérom zorientovať sa vo svete realít.

Ak sa plánujete začítať do nasledujúcich riadkov, pravdepodobne sa nachádzate v období, keď zvažujete životnú zmenu spojenú so zmenou povolania. Možno ste sa už aj rozhodli pre povolanie realitného makléra a je dosť možné, že už ako makléri pracujete, avšak úspech sa ešte nedostavil a preto hľadáte informácie, ktoré by vám pri vašej práci mohli pomôcť.

Táto príručka je určená najmä začínajúcim maklérom, ľuďom, ktorí zvažujú skúsiť túto prácu, no nevedia, čo obnáša, ale i maklérom, ktorí si túto prácu už vyskúšali, ale majú pocit, že im určité vedomosti chýbajú.

Je potrebné si uvedomiť, že úspech nikdy nepríde sám, vždy sú potrebné tvrdá práca, sebadisciplína a v určitom zmysle aj sebaobeta. No povolanie realitný maklér, to nie je len o tom. Potrebné sú i určité vedomosti.

Keď som v brandži začínala ja, pátrala som po nejakej literatúre, ktorá by ma nasmerovala tým správnym smerom. Na našom trhu však takáto literatúra absentuje. Nájdete množstvo zahraničných autorov venujúcich sa osobnostnému rozvoju a motivácii. Tiež nájdete literatúru, ktorá slúži ako pomoc pri rozvoji obchodných zručností. A je určite dobré si to prečítať, avšak dobrý maklér musí mať aj určité penzum teoretických vedomostí. Jednoducho, musí vedieť, ako prebiehajú samotný predaj a samotná kúpa nehnuteľnosti, čo všetko je na to potrebné, aké nástrahy na klienta číhajú a ako sa im vyhnúť. Mojm cieľom preto nie je odovzdať vám obchodné zručnosti ako také, na to sú na trhu iní odborníci. Taktiež nie som motivátor. Zastávam totiž názor, že **najlepšou motiváciou pre človeka je on sám, jeho vnútorné presvedčenie, nastavenie**. Človek musí byť motivátorom sám pre seba. Musí vedieť, čo a prečo robí. Stanoviť si cieľ a ísť za ním.

Ja som sa ako maklérka učila postupne a sama, praxou, ale i na vlastných chybách. Domnievam sa však, že ak by som v čase, keď som sa na túto profesijnú dráhu vydala, mala v ruke aspoň takúto príručku, zvládla by som mnoho vecí lepšie a vyhla sa mnohým problémom a sklamaniam.

Práve preto som sa rozhodla napísať takýto krátky návod pre začínajúcich realitných maklérov, ktorý im môže poslúžiť ako pomôcka pri prvých obchodoch. Na nasledujúcich stranách sa stretnete s niekoľkými kapitolami, ktoré rozoberú realitný obchod od počiatku, od prvého telefonátu a kontaktu s prvým klientom cez nábor nehnuteľnosti, jej prezentáciu až po úspešný predaj. *Je to návod, ako postupovať, na čo si dať pozor, na čo dbať a čo nezanedbať.*

Obchod s realitami totiž vôbec nie je jednoduchý. Maklér berie na seba obrovskú zodpovednosť a klienti mu po prejavenej dôvere vkladajú do rúk v podstate svoje celoživotné úspory, ktoré chcú premeniť na svoj domov. A naopak. Bežný smrteľník nepredáva a nekupuje nehnuteľnosť veľakrát za život. Preto je to **pre klientov neraz veľmi stresujúca situácia sprevádzaná**

*množstvom silných emócií a maklér je tu na to, aby im s ňou pomohol a odbremenil ich.* Na to však sú potrebné aj určité znalosti a vedomosti.

Práca realitného makléra ale nie je obyčajnou prácou, je to životný štýl a na to je potrebné sa i pripraviť. Je možné, že nie celé vaše okolie bude mať pre túto vašu vášeň pochopenie. Dôležité sú však vaše rozhodnutie, nadšenie a vaša láska k tejto práci. Lebo **len ľudia, ktorí robia svoju prácu s vášňou, sa stanú úspešnými.**

Prajem vám príjemné čítanie a verím, že si v tejto knihe nájdete aspoň niečo, čo vám pomôže pri vašich nasledujúcich obchodoch.

## Úspech príde postupne

Uspieť vo svete realít nie je ľahké, ale nie je to nemožné. Na to, aby ste uspeli, je potrebné splniť niekoľko podmienok.

1. **Trpezlivosť** je v tomto biznise veľmi dôležitá. Obchod s realitami stojí najmä na dôvere zo strany klientov, na dobrom mene makléra a na kladných referenciách.

Na toto všetko je potrebný čas. Maklér musí na trhu pôsobiť nejakú dobu, zrealizovať určitý počet obchodov, aby ho verejnosť začala vnímať ako kvalitného odborníka v oblasti realít. Toto sa neudeje od večera do rána, to si treba doslova „odmakat“, dať do toho tvrdú prácu, čas a trpezlivosť.

Čiastočne vám môže uľahčiť prvé kroky, ak začnete pracovať pod silnou značkou na trhu, s dobrým menom – teda v známej realitnej kancelárii. Ak budete reprezentovať silnú značku, ktorá zarezonuje v ušiach klientov, bude pre vás omnoho ľahšie oslovovať ich, ale nezaručí vám to ihneď úspech a odporúčania. K tým sa musíte dopracovať vlastnou aktivitou.

2. **Teoretické vedomosti** sú veľmi dôležité. Akokoľvek sebavedomo dokážete vystupovať, nikdy klienta nepresvedčíte o svojej profesionalite, ak mu nebudete vedieť odpovedať ani na základné otázky. Teoretické vedomosti môžete získať niekoľkými spôsobmi: samoštúdiom, praxou, absolvovaním rôznych kurzov, na školeniach priamo v realitnej kancelárii, kde plánujete pracovať. Väčšie, ale i menšie realitné kancelárie sa venujú tiež vzdelávaniu svojich maklérov, preto ak ste v tejto oblasti úplný laik, odporúčam zamestnať sa v nejakej známej realitnej kancelárii, ktorá vám poskytne čo najviac teoretického vzdelávania, ale i dohľad staršieho, skúsenejšieho kolegu.

Určite neodporúčam pustiť sa do tejto práce takpovediac bezhlavo, bez akýchkoľvek vedomostí, pretože škody, ktoré klientom prípadne spôsobíte, môžu „zhltnúť“ aj ich celoživotné úspory, nehovoriac už o tom, že ak si hneď na začiatku kariéry pošramotíte meno nepodarenými krokmi, veľmi ťažko sa vám neskôr bude očisťovať.

3. **Obchodné zručnosti/obchodný duch**, tzn. realitný maklér je v prvom rade obchodník. Obchoduje s nehnuteľnosťami, musí ich vedieť odprezentovať a predáť. Musí sa však naučiť predáť i seba, pretože konkurencia je veľká a klient si chce vybrať toho najlepšieho makléra. Maklér musí vedieť predáť seba, svoje vedomosti, svoje zručnosti a značku, ktorú reprezentuje.
4. **Pozitívne myslenie** je tiež veľmi podstatný faktor. Potrebujete ho, aby ste udržali sami seba v pohode, ale tiež v kontakte s klientom. Ten z vás potrebuje cítiť pozitívnu energiu. Prvý dojem je veľmi dôležitý, preto musíte pôsobiť na svoje okolie pozitívne.
5. **Vnútoraná motivácia** je dôležitá v podstate pri všetkom, do čoho sa človek pustí a chce v tom uspieť. Vnútoraná motivácia je silno prepojená so stanovením cieľa. Človek vždy musí mať svoj cieľ, lebo iba na základe neho si dokáže zvoliť správnu cestu a vhodné prostriedky. Ak nemáte cieľ, neviete, kam ísť, čo a ako robiť a v konečnom dôsledku sa ani nikam nedostanete.