



JAK BÝT ÚSPĚŠNÝ REALITNÍ MAKLÉŘ

A PŘITOM SE Z TOHO NEZBLÁZNIT?

Jan Píbil, PhD, MBA

*NÁVOD, JAK DOJÍT K CÍLI A STÁT SE ÚSPĚŠNÝM MAKLÉŘEM,
ALE ZÁROVEŇ ČLOVĚKEM, KTERÝ SI UŽÍVÁ HOJNOSTI A MÁ ČAS
I SVOJÍ RODINU, KONÍČKY, KAMARÁDY, SPORT, CESTOVÁNÍ
A VŠEHO HEZKÉHO, CO ŽIVOT PŘINÁŠÍ.*

CHCETE SE DOZVĚDĚT JAK?



**KNIHA JAK BÝT ÚSPĚŠNÝ REALITNÍ MAKLÉŘ
A PŘITOM SE Z TOHO NEZBLÁZNIT?**

Všechna práva vyhrazena

NĚCO O MNĚ:



Jsem vizionář a dřič.

Jako první jsem dělal videoprohlídky nemovitostí v ČR a soustředil se na to, co jiní nedělají, snažil se jít s dobou a řešil to, co klienti chtějí a vyžadují.

Věnuji se přes 17 let realitnímu oboru, jak z pozice realitního makléře, tak manažera a majitele realitní kanceláře. Jsem zakladatelem a lektorem VRK Academy, kde školím obchodním dovednostem a snažím se předávat své zkušenosti a znalosti z realitního oboru. Vedu týmový i individuální koučink a mentoring. Dále působím jako tutor na LIGS University, kde mám na starosti realitní program MBA a PhD Reality.

Vystudoval jsem magisterské a doktorské studium na LIGS University. Dále jsem vystudoval koučink na ČVUT a Školu Feng shui a další kurzy a semináře zaměřené jak na byznys kurzy, tak kurzy osobního rozvoje. Stále se snažím vzdělávat, pracovat na sobě a získávat jak teoretické, tak i praktické znalosti.

Mám za sebou přes 750 prodejů nemovitostí jako realitní makléř a se svým týmem přes 5000 prodejů a pronájmů nemovitostí.

Jsem zastáncem, že člověk musí na sobě makat a udělat pro svůj cíl maximum, ale také zároveň mít čas a sebe a svoje okolí a svoje koníčky a zájmy.

Motto:

*„Neúspěch nás učí být lepšími a silnějšími.
Kdo chce uspět, musí vytrvat a nevzdat svůj cíl “*

„Život je otázkou priorit.“

Jan Píbil, PhD, MBA

OBSAH

KAPITOLA 1

CO VLASTNĚ CHCI V REALITÁCH A ŽIVOTĚ DOKÁZAT?.....

KAPITOLA 2

CO JE REALITNÍ ČINNOST?.....

KAPITOLA 3

REFERECE.....

KAPITOLA 4

MÁM NA TO BÝT DOBRÝM REALITNÍM MAKLEŘEM?.....

KAPITOLA 5

PRVNÍ OBCHODY A ÚSPĚCH.....

KAPITOLA 6

ZDRAVÍ A KONDICE.....

KAPITOLA 7

CÍL A HOJNOST.....

KAPITOLA 8

NEPOLEVIT.....

KAPITOLA 9

DOSÁHLI JSTE CÍLE?.....

KAPITOLA 10

ZÁVĚR.....

PŘEDMLUVA

Když jsem se rozhodl, že budu dělat práci realitního makléře, tak jsem si vůbec nedokázal představit, co všechno tato práce obnáší a co vše musím umět, abych se stal úspěšným realitním makléřem.

Začal jsem ve 23 letech, když mi na vysoké škole oznámili, že mi bohužel pro velký počet žáků nedají šanci jít na další zkoušku a musím studium opakovat. Já se cítil podveden a studium jsem ukončil.

Pro mě tenkrát skončil svět, svět spravedlnosti. Toho, v co jsem věřil - že každý každému pomáhá, že pravda zvítězí, a že to přeci není možné.

Dnes to vidím jako velké pozitivum, a jak říkám: vše má v životě nějaký smysl a toto mělo smysl ten, že jsem musel nastoupit do práce a dělat brigády. Musel jsem se naučit vydělávat peníze, vážit si hodnoty peněz. Měl jsem svůj sen a za tím si šel.

Pokud chcete dělat nebo děláte práci realitního makléře a cítíte to i vnitřně, bude z Vás výborný realitní makléř. Pokud to tak necítíte, doporučuji, abyste dělali jinou práci, jelikož nebudete nikdy tak úspěšní, jak byste chtěli.

ÚVOD

Četl jsem desítky knih o úspěšných lidech a obchodnících, majitelích velkých firem a nadnárodních společnostech. Návod, jak je to vlastně strašně jednoduché vydělat miliony za pár měsíců.

Všude vidíte, jak ukazují své velké domy, luxusní auta, sbírky šperků, ale toto vše je hodně pomíjivé a může být časově omezené.

Cesta k tomuto úspěchu je však velice zdoluhavá a náročná a člověk musí na sobě hodně pracovat a také být vytrvalý.

Opravdu úspěšní lidé většinou začali od „píky“, nemohli se prosadit, nešlo jim to. Dostali se nahoru, potom zase spadli dolů. Nechlubí se domy a penězi a lidé je obdivují za to, co umí, co dokázali a kolik lidí vedle nich je úspěšných.

Opravdu úspěšní lidé zůstanou sami sebou a dokáží žít „neobyčejně obyčejný život.“ Toto vysvětlím v dalších kapitolách. Srovnal bych to s východní medicinou. Tam je motto, čím méně má lékař pacientů, tím je lepší lékař.

V západním světě je to přesně naopak. Tady se lékaři chlubí tím, že mají tisíce pacientů. Ale když se nad tím člověk zamyslí, tak dle mého názoru je úspěšný lékař ten, který vyléčí pacienty a dá jim návod, jak zdravě žít. Potom potřebují doktora v momentě, když si ublíží, nebo se jim něco stane.

Toto platí i v obchodě. Dobrý obchodník je ten, který má dobré reference a lidem prodá danou věc nebo službu v dobré víře, a hlavně musí být opravdový „profík“ v daném oboru.

Opět řeknu příklad: Neustále mě naháněli různí finanční poradci, kteří nabízeli investiční program, jak je to úžasné a kolik peněz se dá na investicích vydělávat. Také se Vám to stalo? S některými jsem si dal schůzku a má první otázka po jejich prezentaci a ukázkách „koláčů“ byla: „A kolik na těchto investicích vyděláváte Vy?“ Co myslíte, že řekli?

„No...já začínám a musí to být delší dobu...no...ještě ne...protože...“ Tak jsem všem řekl, že až mi ukážou konkrétní čísla a čas, za jak dlouho toho dosáhli, ať přijdou...Nepřišel nikdo. A takto je to i se vzděláváním.

Když jsem v pozdějších letech psal doktorandskou disertační práci o vzdělávání, tak jsem studoval koncepty vysokých škol. Celý systém by to chtělo prohnat velkými změnami, a potom si myslím, že by lidé v úspěšnosti byli úplně někde jinde. Přitom musí navštěvovat kurzy a vzdělávat se dál, což je samozřejmě dobře, ale základy by mohly být lepší a já doufám, že se k tomu časem přece jen dospěje...

Naštěstí jsem v pozdější době našel vysokou školu, která měla smysl a přesně mi dala to, co jsem potřeboval a moc rád ji doporučuji dál, ale o tom později.

Nicméně to je moje krédo, pokud má finanční poradce radit o financích a investicích, měl by být úspěšný v daném oboru. Měl by mít zkušenosti a ukázat, že to tak opravdu je. Potom budete rádi investovat tak, jak on radí.

Pokud přednáším o podnikání a ekonomii, měl bych v tomto oboru být úspěšný a potom mohu radit ostatním.

Toto platí i v realitách, pokud budete opravdoví profesionálové v tomto oboru, tak budete důvěryhodní a ukážete z Vaší zkušenosti, že to jde a daný člověk Vám bude důvěřovat a příslušnou nemovitost rád přes Vás prodá nebo koupí. K tomuto vede cesta, která může být krátká nebo i dlouhá. Jakou si zvolíte, to záleží na Vás samotných!

KAPITOLA 1

CO VLASTNĚ CHCI DOKÁZAT V REALITÁCH A V ŽIVOTĚ?

Z vlastní zkušenosti jsem pochopil, že práce realitního makléře je jedna z nejsložitějších a nejnáročnějších v obchodním světě.

Co vlastně chcete dosáhnout v realitách a vlastně i v životě?

Proč se na to ptám? Pokud nemáte jasný cíl, budete stále dokola v kolečku, bude a nebude se Vám dařit.

Příběh člověka s kokosem:

Sedí domorodec na krásném ostrově pod palmou a popíjí z jeho „ uloveného „ kokosu bambusovým brčkem, usmívá se, kouká a poslouchá, jak moře hezky šumí a sluníčko odráží své zlatavé paprsky od hladiny moře. Připluje luxusní jachta, vystoupí z ní muž, přijde k domorodci, přisedne si a kouká se na tu krásu. Vidí stovky palem a hned ho napadne podnikatelský záměr.

Řekne domorodci: „Mám pro Vás obchodní příležitost. Můžeme společně začít prodávat kokosy a udělat z toho velký byznys. Budeme dovážet kokosový olej do celého světa, uděláme pobočky, vezmeme lidi a až to vše dokážeme, tak budeme na ostrově sedět pod palmou, popíjet z kokosu, budeme se usmívat a budeme šťastní.

Muž se na něj podíval a řekl: „Ale pane, to já přeci dělám a jsem šťastný.“ Muž sklesle nastoupil na jeho jachtu, kde ho čekala hromada pracovních záležitostí na vyřízení a plul dál. A muž na pláži pod palmou se dále umíval, s čistou hlavou se kochal krásným mořem.

Tento příběh ukazuje, že někomu k životu stačí málo, někomu hodně, někdo chce velké domy a luxusní auta, někdo chce malý domeček a nemít starosti.

Chcete pracovat 12 hodin denně, soboty, neděle, vydělávat miliony měsíčně a být sami, jelikož manžel nebo manželka od vás utekli? Nemít čas na sport a kamarády? Potom nastane období, že tělo řekne dost a všechny peníze, co jste vydělávali, budete dávat na uzdravení? Podívejte se na úspěšné lidi, jako je Steve Jobs. Jak dopadli? Obětovali práci všechno včetně svého zdraví.

Proč to píšu?

Je to vlastně i moje zkušenost.

Před 10 lety jsem měl několik poboček a dělal jsem i realitního makléře a byl jsem schopen sám prodat i 10 nemovitostí za měsíc. Měl jsem krásné peníze, bydleli jsme v nádherném mezonetovém bytě v Praze. Jednoho dne ve 2 ráno, když jsem pracoval, se mi neudělalo dobře.



Tenkrát jsem to nějak rozdýchal a šel spát. Ale začalo se to opakovat a najednou mi přestávalo fungovat tělo.

Zvolnil jsem, chodil k doktorům a po všech vyšetření mi bylo řečeno, že je to syndrom vyhoření.

Začal jsem to studovat a přišel na to, že mi vlastně došly baterky.

Prostě tělo člověka stále upozorňuje, a když ho nevnímáte, tak upozorní víc a potom ještě a potom...může být pozdě. Začal jsem mít psychosomatické projevy.

To jsou projevy, že tělo si vlastně začne dělat, co chce a občas vás dostane na lopatky, občas se vám udělá tak špatně, že nejste schopni dělat nic.

Jediné, co na to pomáhá, je to vše vnímat a hlavně něco změnit.

Začal jsem o všem přemýšlet a přemýšlel jsem, za čím se vlastně stále honím, když vlastně nejsem schopen teď skoro nic.

V ten moment jsem si stanovil cíl, po tom jsem šel a ze všeho jsem se dostal, bez podpůrných prášků, které stejně nic nevyřeší, jen oddálí.

Souvisí vše se vším, a proto jsem začal na sobě pracovat z pozice vzdělávání, šel na potřebné kurzy od time managementu až po starání se

o mysl a tělo.

Udělal jsem vysokou školu a kurzy, které jsem si chtěl vždy udělat, jako třeba koučink. Začal jsem pracovat o hodně efektivněji a naordinoval si čas pro sebe, pro rodinu, zájmy a koníčky.

Dnes na dovolené opravdu dovolenkuji, vypínám hlavu a nepracuji, nebo velice omezeně, všichni to vědí a respektují to.

Když má moje dítě nějaké vystoupení, tak tam jsem, i když bych přišel o statisíce. Píší to proto, že stovky možná tisíce makléřů, managerů a majitelů na tom byli stejně nebo jsou podobně, a proto je potřeba vše nastavit jinak, jinak se z toho opravdu můžete zbláznit, jako se to stalo mnoha úspěšným lidem.

Peníze jsou potřeba a dávají člověku i svobodu, jen je potřeba si nastavit vztah k penězům.

Když někdo dělá nějakou práci jen kvůli penězům, jak myslíte, že dopadne?

Opět příklad. Když chtějí novomanželé potomka, víte sami, že to většinou nejde nebo otěhotnění partnerky trvá dlouhou dobu.

A potom, když na to přestanou myslet, najednou to jde. Jak je to možné?

Toto jsem hodně studoval a věnoval jsem se tomu.

Když něco opravdu chci a jdu za tím, za každou cenu, tak se to většinou nepovede, nebo to dlouho trvá.

Co se stane, když máte nějaký cíl a jdete potom a pracujete na sobě a řešíte jen cíl a co proto udělat lépe a jinak?

Cíle se podaří dosáhnout dřív.

Když realitní makléř bude dělat svojí práci jen pro peníze a myslet jen na peníze, co myslíte, že se mu stane?

Bude mít reference? Bude po 2 letech tak úspěšný? Já myslím, že ne.

DVA PŘÍKLADY MAKLÉŘŮ

Jeden chce za každou vydělávat jen peníze:

Je krásně oblečený, jezdí v luxusním autě na leasing, bydlí v luxusním bytě a platí buď velký nájem, nebo vysokou hypotéku.

Co tento člověk musí?

Vydělávat hodně peněz, ale po delší době za každou cenu. Toto se projeví na jeho obchodu, že se nevzdělává a nepracuje na sobě. Bude řešit, jak na klientovi pouze vydělat.



Myslíte, že to majitel nemovitosti nevidí?
Necítí? Dá mu dobré reference?

Druhý makléř?

Stanoví si cíl, co chce dělat

- Jakou oblast?
- Co chce v tomto oboru dosáhnout?
- Do kdy?
- Udělá si byznys plán
- Začne se vzdělávat a pracovat na sobě
- Nedělá reality jen kvůli penězům, ale chce si udělat jméno, reference
- Je proklitský
- Snaží se jít s dobou



Vážení čtenáři, právě jste dočetli ukázkou z knihy Jak být úspěšný realitní makléř a přitom se z toho nezbláznit?.

Pokud se Vám ukázka líbila, na našem webu si můžete zakoupit celou knihu.