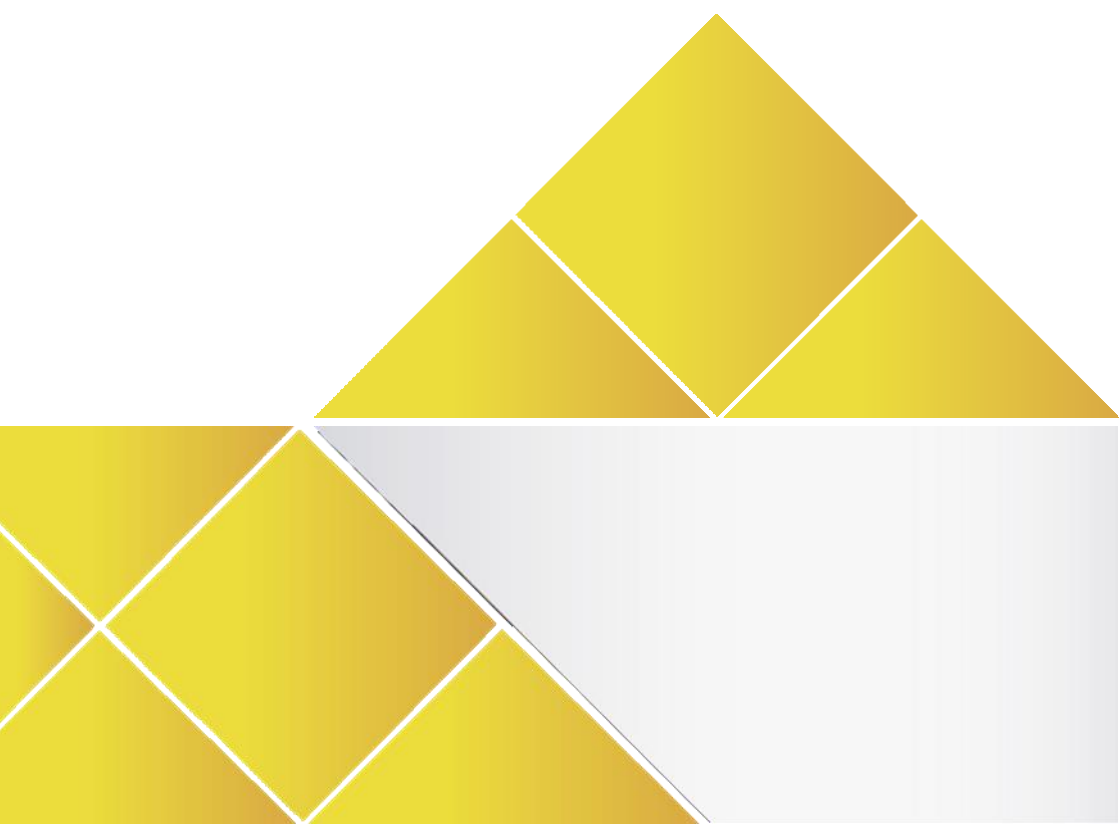




Ako byť úspešným realitným maklérom

A pritom sa z toho nezblázniť?

Jan Píbil, PhD, MBA

Návod, ako dôjsť ku cieľu a stať sa úspešným maklérom, ale zároveň človekom, ktorý si užíva hojnosti a má čas aj na svoju rodinu, koníčky, kamarátov, šport, cestovanie a všetko pekné, čo život prináša.

Chcete sa dozvedieť ako?



Kniha ako byť úspešný realitný maklér a pritom sa z toho nezbláznit?

Všetky práva vyhradené

Niečo o mne:



Som vizionár a pracant.

Najprv som robil videoprehliadky nehnuteľností v ČR a sústredil sa na to, čo iní nerobia, snažil som sa ísť s dobou a riešil to, čo klienti chcú a vyžadujú.

Venujem sa viac ako 17 rokov realitnému odboru, ako z pozície realitného makléra, tak manažéra a majiteľa realitnej kancelárie. Som zakladateľom a lektorom VRK Academy, kde školím obchodné zručnosti a snažím sa predat' svoje skúsenosti a znalosti z realitného odboru. Viedim tímový aj individuálny koučing a mentoring. Ďalej pôsobím ako tútor na LIGS University, kde mám na starosti realitný program MBA a PhD Reality.

Vyštudoval som magisterské a doktorandské štúdium na LIGS University. Ďalej som vyštudoval koučing na ČVUT

a školu Feng shui a ďalšie kurzy a semináre zamerané ako na biznis kurzy, tak aj na kurzy osobného rozvoja. Stále sa snažím vzdelávať sa , pracovať na sebe a získavať ako teoretické, tak aj praktické znalosti.

Mám za sebou cez 750 predajov nehnuteľností ako realitný maklér a so svojím tímom cez 5 000 predajov a prenájmov nehnuteľností.

Som zástanca toho, že človek musí na sebe pracovať a urobiť pre svoj cieľ maximum, ale taktiež zároveň mať čas na seba a svoje okolie, svoje koníčky a záujmy.

Motto:

„Neúspech nás učí byť lepšími a silnejšími. Kto chce uspieť, musí vytrvať a nevzdať svoj cieľ “

„Život je otázkou priorít.“

Jan Píbil, PhD, MBA



OBSAH

KAPITOLA 1

Čo vlastne chcem v realitách a v živote dokázať?

KAPITOLA 2

Čo to je realitná činnosť?

KAPITOLA 3

Referencie

KAPITOLA 4

Mám na to byť dobrým realitným maklérom?

KAPITOLA 5

Prvé obchody a úspech

KAPITOLA 6

Zdravie a kondícia

KAPITOLA 7

Cieľ a hojnosť

KAPITOLA 8

Nepoľaviť

KAPITOLA 9

Dosiahli ste cieľ?

KAPITOLA 10

Záver

Predslov

Keď som sa rozhodol, že budem robiť prácu realitného makléra, tak som si vôbec nedokázal predstaviť, čo všetko táto práca obnáša a čo všetko musím vedieť, aby som sa stal úspešným realitným maklérom.

Začal som ako 23 ročný, keď mi na vysokej škole oznámili, že mi bohužiaľ pre vysoký počet žiakov nedajú šancu ísť na ďalšiu skúšku a musím štúdium opakovať. Cítil som sa podvedený a štúdium som ukončil.

Pre mňa vtedy skončil svet, svet spravodlivosti. Tomu, v čo som veril – že každý každému pomáha, že pravda zvíťazí a že toto predsa nie je možné.

Dnes to vidím ako veľké pozitívum, a ako vravím: všetko má v živote nejaký zmysel a toto malo zmysel ten, že som musel nastúpiť do práce a pracovať ako brigádnik. Musel som sa naučiť zarábať peniaze, vážiť si hodnotu peňazí. Mal som svoj sen a šiel som za ním.

Ak chcete robiť alebo robíte prácu realitného makléra a cítite to aj vnútorne, bude z vás výborný realitný maklére. Ak to tak

necítite, odporúčam, aby ste robili inú prácu, pretože nebudete nikdy tak úspešný, ako by ste chceli.

ÚVOD

Čítal som desiatky kníh o úspešných ľuďoch a obchodníkoch, majiteľoch veľkých firiem a nadnárodných spoločností. Návod, ako je to vlastne strašne jednoduché zarobiť milióny za pár mesiacov.

Všade vidíte, ako ukazujú svoje veľké domy, luxusné autá, zbierky šperkov, ale toto všetko je veľmi pominateľné a môže byť časovo obmedzené.

Cesta k tomuto úspechu je však veľmi zdĺhavá a náročná a človek musí na seba veľa pracovať a byť taktiež vytrvalý.

Naozaj úspešní ľudia väčšinou začali od „piky“, nemohli sa presadiť, nešlo im to. Dostali na hore a potom zase spadli dolu. Nechvália sa domami a peniazmi a ľudia ich obdivujú za to, čo vedia, čo dokázali a koľko ľudí vedľa nich je úspešných.

Naozaj úspešní ľudia zostanú sami sebou a dokážu žiť „neobyčajne obyčajný život“. Toto vysvetlím v ďalších kapitolách. Porovnal by som to s východnou medicínou. Tam je motto, čím menej má lekár pacientov, tým je lepším lekárom.

V západnom svete je to presne naopak. Tu sa lekári chvália tým, že majú tisíce pacientov. Ale keď sa nad tým človek zamyslí, tak podľa môjho názoru je úspešnejším lekárom ten, ktorý vylieči pacientov a dá im návod, ako žiť zdravo. Potom potrebujú doktora v momente, keď si ublížia, alebo sa im niečo stane.

Toto platí aj v obchode. Dobrý obchodník je ten, ktorý má dobré referencie a ľuďom predá danú vec alebo službu v dobrej viere, a hlavne musí byť skutočný „profík“ v danom odbore.

Znovu poviem príklad: Neustále ma naháňali rôzni finanční poradcovia, ktorí ponúkali investičný program, ako je to úžasné a koľko peňazí sa dá na investíciách zarobiť. Taktiež sa vám to stalo? S niektorými som si dal schôdzku a moja prvá otázka po ich prezentácii a ukážkach „koláčov“ bola: „A koľko na týchto investíciách zarábate Vy?“ Čo si myslíte, že povedali?

„No... ja začínam a musí to byť dlhšiu dobu...no... ešte nie... pretože....“ Tak som všetkým povedal, že až keď mi ukážu konkrétne čísla a čas, za ako dlho to dosiahli, aby za mnou prišli... Neprišiel nikto.

A takto je to aj so vzdelávaním.

Keď som v neskorších rokoch písal doktorandskú dizertačnú prácu o vzdelávaní, tak som študoval koncepty vysokých škôl. Bolo by potrebné aby celý systém prešiel veľkými zmenami, a potom si myslím, že by ľudia v úspešnosti boli úplne niekde inde. Pritom musia navštevovať kurzy a vzdelávať sa ďalej, čo je samozrejme dobre, ale základy by mohli byť lepšie a ja dúfam, že sa k tomu časom predsa len dospeje.

Našťastie som v neskoršej dobe našiel vysokú školu, ktorá mala zmysel a presne mi dala to, čo som potreboval a veľmi rád ju odporúčam ďalej, ale o tom neskôr.

Avšak toto je moje krédo, keď má finančný poradca radiť o financiách a investíciách, mal by byť úspešný v danom odbore. Mal by mať skúsenosti a ukázať, že je to naozaj tak. Potom budete radi investovať tak, ako on radí.

Ak prednášam o podnikaní a ekonómii, mal by som byť v tomto odbore úspešný a potom môžem radiť ostatným.

Toto platí aj v realitách, ak budete naozajstní profesionáli v tomto odbore, tak budete dôveryhodní a ukážete z vašej skúsenosti, že to ide a daný človek Vám bude dôverovať a príslušnú nehnuteľnosť rád cez Vás predá alebo kúpi. K tomuto vedie cesta, ktorá môže byť krátka alebo aj dlhá. Akú si zvolíte, to záleží na Vás samých!

KAPITOLA 1: Čo vlastne chcem dokázať v realitách a v živote?



Z vlastnej skúsenosti som pochopil, že práca realitného makléra je jedna z najzložitejších a najnáročnejších v obchodnom svete.

Čo vlastne chcete dosiahnuť v realitách a vlastne aj v živote?

Prečo sa na to pýtam? Ak nemáte jasný cieľ, budete v jednom kole a bude alebo nebude sa vám dariť.

Príbeh človeka s kokosom:

Sedí domorodec na krásnom ostrove pod palmou a pije z jeho „uloveného“ kokosu bambusovou slamkou, usmieva sa, pozerá a počúva, ako more pekne šumí a slniečko odráža svoje zlaté lúče od hladiny mora. Pripláva luxusná jachta, vystúpi z nej muž, príde k domorodcovi, prisadne si a pozerá sa na tú krásu. Vidí stovky paliem a hneď ho napadne podnikateľský zámer. Povie domorodcovi: „Mám pre Vás obchodnú záležitosť. Môžeme spolu začať predávať kokosy a urobiť z toho veľký biznis. Budeme

dovážať kokosový olej do celého sveta, urobíme pobočky, vezmeme ľudí a keď to všetko dokážeme, tak budeme na ostrove sedieť pod palmou, piť z kokosu, budeme sa usmievať a budeme šťastní.“

Muž sa naňho pozrel a povedal: „Ale pane, to ja predsa robím a som šťastný“. Muž skleslo nastúpil na jeho jachtu, kde ho čakala hromada pracovných záležitostí na vybavovanie a plával ďalej. A muž na pláži pod palmou sa ďalej usmieval, s čistou hlavou a kochal sa krásnym morom.

Tento príbeh ukazuje, že niekomu k životu stačí málo, niekomu veľa, niekto chce veľké domy a luxusné autá, niekto chce malý domček a nemať starosti.

Chcete pracovať 12 hodín denne, soboty, nedele, zarábať milióny mesačne a byť sami, keďže manžel alebo manželka od Vás utečú? Nemať čas na šport a kamarátov? Potom nastane obdobie, že telo povie dosť a všetky peniaze, čo ste zarábali, budete dávať na vyliečenie sa? Pozrite sa na úspešných ľudí, ako je Steve Jobs. Ako dopadli? Obetovali práci všetko vrátane svojho zdravia.

Prečo to tu píšem?

Je to vlastne aj moja skúsenosť.

Pred 10 rokmi som mal niekoľko pobočiek, a robil som aj realitného makléra a bol som schopný sám predať aj 10 nehnuteľností za mesiac. Mal som krásne peniaze, bývali sme v nádhernom mezonetovom byte v Prahe. Jedného dňa o 2 ráno, keď som pracoval, mi prišlo zle.

Vtedy som to nejako rozdýchal a išiel som spať. Ale začalo sa to opakovať a zrazu mi prestávalo fungovať telo.

Zvoľnil som, chodil k doktorom a po všetkých vyšetreniach mi bolo povedané, že je to syndróm vyhorenia.

Začal som to študovať a prišiel som na to, že mi vlastne došli baterky.

Proste telo človeka stále upozorňuje, a keď ho nevnímame, tak upozorní viac a potom ešte viac a potom ... môže byť neskoro. Začal som mať psychosomatické prejavy.

To sú prejavy, že telo si vlastne začne robiť, čo chce a občas vás dostane na lopatky. Občas Vám príde tak zle, že nie ste schopný robiť nič.

Jediné čo na to pomáha, je to všetko vnímať a hlavne niečo zmeniť.

Začal som o všetkom premýšľať a premýšľal som, za čím sa stále naháňam, keď vlastne teraz nie som schopný skoro ničoho.

V tento moment som si stanovil cieľ, potom som šiel a zo všetkého som sa dostal, bez podporných práškov, ktoré aj tak nič nevyriešia, len oddialia.

Súvisí všetko so všetkým, a preto som začal na sebe pracovať z pozície vzdelávania, išiel som na potrebné kurzy od time manažmentu až po staranie sa o myseľ a telo.

Urobil som vysokú školu a kurzy, ktoré som si chcel vždy urobiť, ako napríklad koučing. Začal som pracovať viac efektívnejšie a naordinoval som si čas pre seba, pre rodinu, záujmy a koníčky.

Dnes na dovolenke naozaj dovolenkujem, vypínam hlavu a nepracujem, alebo veľmi obmedzene, všetci to vedia a rešpektujú to.

Keď má moje dieťa nejaké vystúpenie, tak tam som, aj keby som mal prísť o stotisíce. Píšem to pretože stovky možno tisíce maklérov, manažérov a majiteľov na tom boli rovnako alebo sú podobne, a preto je potrebné všetko nastaviť inak, inak sa z toho môžete naozaj zbláznit', ako sa to stalo mnohým úspešným ľuďom.

Peniaze sú potrebné a dávajú človeku aj slobodu, len je potrebné si nastaviť vzťah k peniazom.

Keď niekto robí nejakú prácu len kvôli peniazom, ako myslíte, že dopadne?

Znovu príklad. Keď chcú novomanželia potomka, viete sami, že to väčšinou nejde alebo otehotnenie trvá dlhú dobu.

A potom, keď na to prestanú myslieť, zrazu to ide.

Ako je to možné?

Toto som veľa študoval a venoval sa tomu.

Keď niečo naozaj chcem a idem za tým, za každú cenu, tak sa to väčšinou nepodarí, alebo to dlho trvá.

Čo sa stane, keď máte nejaký cieľ a idete po tom a pracujete na sebe a riešite len cieľ a čo preto urobiť lepšie alebo inak?

Cieľ sa podarí dosiahnuť skôr.

Keď realitný maklér bude robiť svoju prácu len pre peniaze a myslieť len na peniaze, čo myslíte, že sa mu stane?

Bude mať referencie? Bude po 2 rokoch tak úspešný? Ja si myslím, že nie.



Dva príklady maklérov

Jeden chce za každú cenu zarábať len peniaze:

Je krásne oblečený, jazdí v luxusnom aute na leasing, býva v luxusnom byte a platí buď veľký nájom, alebo vysokú hypotéku.

Čo tento človek musí?

Musí zarábať veľa peňazí, po dlhšej dobe aj za každú cenu. Toto sa prejaví na jeho obchodoch, nevzdeláva sa a nepracuje na sebe. Bude riešiť, len ako na klientovi zarobiť.

Myslíte si, že to majiteľ nehnuteľnosti nevidí?

Necíti? Dá mu dobré referencie?

Druhý maklér?

Stanoví si cieľ, čo chce robiť

- Akú oblasť?
- Čo chce v tomto odbore dosiahnuť?
- Do kedy?
- Urobí si biznis plán.
- Začne sa vzdelávať a pracovať na sebe.
- Nerobí reality len kvôli peniazom, ale chce si urobiť meno, referencie.
- Je proklientský.
- Snaží sa ísť s dobou.
- Rieši novinky na trhu.
- Keďže sa vzdeláva a pravidelne sleduje trh, má aktuálne informácie.

Tento maklér začína od začiatku, ale efektívne. Taktiež má svoj sen bývať v luxusnom byte a jazdiť luxusným autom. A tento maklér to dosiahne, pretože ak bude takto pracovať, tak bude mať spokojnú klientelu a budú ho odporúčať a počas x rokov sa vypracuje na špičku medzi maklérmi.

Ďalšia vec je to, že tento maklér zostane stále ľudský, a to sa mu prejaví v jeho osobnom aj pracovnom živote.

Je možné zarábať kopu peňazí a mať aj čas na seba, svoju rodinu a koníčky?

Moja odpoveď je áno.

Aký má byť realitný maklér, aby dosiahol úspech?

Realitný maklér by mal mať taktiež nad rámec zoznamu veľkú empatiu a klientov vnímať. Ak takýto budete a nebudete sa sústrediť len na zarábanie peňazí, ale naopak, na seba, tak potom príde aj veľká „hojnosť“.

Vážení čtenáři, právě jste dočetli ukázkou z knihy Ako byť úspešným realitným maklérom a pritom sa z toho nezbláznit'?

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