



TOMÁŠ SUROVEC

REALITNÍ

FAIR PLAY

REALITNÍ

● — **pointa**

Realitní fair play

Vyšlo také v tištěné verzi

Objednat můžete na
www.pointa.cz
www.albatrosmedia.cz



Tomáš Surovec
Realitní fair play – e-kniha
Copyright © Albatros Media a. s., 2022

Všechna práva vyhrazena.
Žádná část této publikace nesmí být rozšiřována
bez písemného souhlasu majitelů práv.

ALBATROS  **MEDIA**



TOMÁŠ SUROVEC

REALITNÍ

FAIR PLAY

REALITY

● — **pointa**

Předmluva

Milí čtenáři,

držíte v rukou můj příběh moderního realitního makléře. Možná se vám právě zobrazil na monitoru nebo na displeji. V každém případě je plný zkušeností z praxe, které se vám mohou hodit, ať už je vaším denním chlebem nemovitosti svých klientů nabírat, propagovat a prodávat, nebo uvažujete o prodeji vlastního domu či bytu.

Nejdůležitější myšlenky jsou označené symbolem žárovky, abyste se ke knize mohli vrátit i opakovaně a kdykoliv opět „navnímat“ výběr toho nejdůležitějšího, jež vám chci pro kontinuální růst vašeho byznysu prostřednictvím následujících stránek předat. Nechybí ani interaktivní pasáže, které by měly zažehnout vše, co ve vás třeba zatím jen dřímá. Vše, co potřebujete probudit, pokud chcete být produktivní a pracovat efektivně, byste měli objevit v této knize. Konkurence je totiž všude, v oboru realit doslova na každém rohu. Na své si přijde i ten, kdo se rád zasměje rozpačitým začátkům či dalším momentům z každodenního života jednoho českého makléře.

Při psaní této knihy jsem se snažil, aby měla přesah i za hranice oboru. Kromě realitních makléřů by měla být autentickou studnicí inspirace také pro podnikatele z jiných sfér. Principy, které mi umožnily dosáhnout profesní realizace – (výhodně investovat do nemovitostí a pustit se do výstavby vlastního menšího bytového domu ještě před dovršením třiceti let), jsem nevymyslel já. Na cestě, kterou popisují následující stránky, jsem je objevil a aplikoval, nicméně nemám důvod stavět se do pozice realitního ani žádného jiného guru. Díváte se pouze na moji zhmotněnou potřebu předat své zkušenosti a pohled na věc.

Vše, co budete číst, je subjektivní záležitost. Stejně jako většina z nás jsem totiž na začátku i v průběhu své profesní kariéry nasával z rozličných zdrojů klíčová tajemství úspěchu. Zaznamenal jsem určité zcela zásadní „aha“ momenty. Časem se všechno ustálilo a vykrystalizovalo, takže v posledních letech drží mé podnikání pevně pohromadě jako diamant. Ano, také o tom bude řeč – že diamanty vznikají pod tlakem.

Budu vám vyprávět osobní příběh prodchnutý obchodním know-how a případovými studiemi. Na následujících stránkách píšu zkrátka o všem, co mi fungovalo, ale i o tom, co mi přineslo ztrátu, protože každý jsme jiný a každý si může vybrat, které mé zkušenosti jsou pro něj důležité.

Nemohu vám slíbit, že po přečtení mé knihy budete mít jako „realiták“ úspěch v kapse. Jen vás nasměřuju a pomůžu vám udělat první krok na cestě k širokému portfoliu nemovitostí a spokojeným klientům, kteří vás budou s radostí doporučovat dále.

Tato kniha vám samozřejmě nenahradí služby poctivého makléře. Mohu vás jen ujistit, že během čtení vyjde jasně najevo, proč se vám vyplatí najít skutečného odborníka, a to pro vás ve finále může znamenat statisícový, či dokonce milionový rozdíl. Text obsahuje užitečné informace pro každého, kdo se rozhodl prodat nemovitost svépomocí. Mimo jiné zjistíte jak včas odhalit podvodné praktiky nebo jak pracovat s nemovitostmi v rovině investic. Stručně řečeno, jak (nejen) v realitách ušetřit čas i peníze. S ohledem na nekonečný potenciál trhu s nemovitostmi jsem nabyt po dokončení REALITNÍ FAIR PLAY přesvědčení, že i moje prvotina bude pro mnohé rozumnou investicí nebo přínosným darem.

Svoji první knihu věnuji primárně všem začínajícím makléřkám a makléřům. Chybami se člověk sice učí, ale kdybych se mohl zpětně některým chybám vyhnout a využít tutéž energii k smysluplnějším akcím, byl bych nyní ještě dál... a měl na kontě ještě více splněných snů o bydlení, protože věřím, že úspěch realitního makléře se v první řadě měří právě jejich počtem.

Na konec jsem si nechal věnování a poděkování své ženě, která dokonale potvrzuje známé přísloví, že za každým úspěšným mužem stojí chápající a milující partnerka.

Teď už vám přeji příjemné čtení. Bavte se a dělejte si poznámky ze života jednoho makléře!

Prolog



Uprostřed noci pátá zpráva v řadě. „Tak asi to bude důležité... Kdo je to?“ vyzvídala taktně a ospale moje žena. Jenže mně se zrovna dvakrát něco řešit nechtělo a v duchu jsem si rovnou předsevzal, že pokud se telefon neozve pošesté, budu příchozí zprávy zcela legitimně ignorovat. Ostatně náš neutahatelný malý dal svým mladým rodičům uplynulého dne pořádně zabrat, jak se na pořádné batole sluší a patří, a s ohledem na ranní workshop v Praze jsem nyní netoužil po ničem jiném než po troše kvalitního spánku. Šestá notifikace se nekonala. Místo ní následovaly vytrvalé vibrace, nekompromisně rezonující s masivní plochou nočního stolku. „To je Vašek,“ odpověděl jsem polohlasem. „Asi bys to měl vzít,“ povzbudila mě Mirka, která znala okolnosti mých aktuálních případů z práce skoro podrobněji než lékař svou vlastní anamnézu.

Nešlo ani tak o práci jako o skutečnost, že Vašek byl kamarád, který se s přítelkyní před časem vrátil z hlavního města na rodné Valašsko, a tak jsem jim nedaleko hranic se Slovenskem pomohl sehnat pronájem vysněné chalupy obklopené přírodou. Nebylo to nijak složité, neboť před pár měsíci jsem ten malý domek ve svahu koupil coby investici určenou ke kompletní rekonstrukci. Prostředí romantické, rekonstrukce prakticky hotová, nicméně oplechování kolem komína nebylo stále dokončeno.

V horkých letních dnech jsem totiž nemohl sehnat solidního klempíře, který by nebyl někde na dovolené. Nadšení oné noci zastřela prudká průtrž mračen, vedoucí v lehkou paniku nového nájemníka, a důvod telefonátu v nekřesťanskou hodinu byl po jeho prvních slovech zřejmý. „Tome, kurňa, sorry, že tě budím, ale strop v kuchyni už je durch mokrý a máme tu jedinej kýbl,“ mixoval Vašek rodnou valaštinu s protáhlým pražským přízvukem.

Protáhl jsem se na posteli. Ve dvaceti bych nevěřil, jak budu tělo po třicítce cítit. Nasoukal jsem se tedy do auta spolu se vším, co by mohlo spolehlivě odvrátit zatopení čerstvě zrekonstruovaných obytných prostor malebné chaloupky, a v duchu si nadával, že jsem o těch třicet kilometrů dál dávno nesehnal někoho, kdo by otvory kolem nového komína dokončil. Smířil jsem se s další bezesnou nocí a šlápnul na plyn. Navigace ukazovala příjezd ve 3:50.

Vašek byl hudebník a dramatik. Průtrž v kuchyni podle toho naštěstí vypadala. Ve skutečnosti to byla v kontrastu k informacím z telefonátu uklidňující podívaná. Mokrá skvrna u jednoho z původních trámů, zdobících kuchyňský strop ve středu místnosti, měla jen pár centimetrů v průměru, takže jsem věděl, že než se dostaví odborná pracovní síla, poradíme si sami. Bohatě postačí rychlá oprava protřžené fólie ve střeše, kterou se před pár hodinami prodral prudký déšť, a odsátí nějaké té dešťovky z půdy. Vašek se mi totiž hned v telefonu svěřil, že na půdu se sám rozhodně nechystá, ale zároveň je zapotřebí vzniklou situaci řešit. Navíc mám pocit, že byl stále ještě v šoku z toho, jak nechal svou drahocennou kytaru položenou necelého půl metru od místa průsaku. Značně traumatizován u slivovice trpělivě počítal kapky, spoléhaje na můj příjezd. A protože kamarádství ještě neznamená, že by člověk neměl zůstat profesionálem, po příjezdu makléře (který je často, a zdaleka nejen v této situaci také řešitelem nejrůznějších problémů, psychologem, stavařem, instalátérem či opravářem) jsem se oběma omluvil za politováníhodné komplikace a odjel se domů dospat.

Nový kávovar vykonal znamenitou práci, takže jsem ráno naštěstí skoro nepoznal, jak velký spánkový deficit mé tělo za poslední dny eviduje. Když jsem najel na dálnici směr Praha, pustil jsem si pro zpříjemnění cesty kapelu Buty. „Nad stádem koní,“ znělo z repráků, ale než došlo na

podkovy, volal mi na základě inzerátu zájemce o byt v centru Zlína, který jsem nedávno, jak my makléři říkáme, „nabral“ za účelem rozšíření portfolia nabízených nemovitostí a následného prodeje.

„Pane Surovče, tak my to teda berem, ať to stojí, co to stojí!“ zahlásil hrdě mužský hlas a já věděl, že to rozhodně stojí víc, než jsme s majitelem bytu před zahájením prodeje doufali. Důvodem společného úspěchu, který mě toho rána perfektně probral z nočního výjezdu, byl evidentně včerejší prohlídkový den. Ten se stal zrcadlem reálného zájmu o nemovitost a její skutečné hodnoty s ohledem na lokalitu. V tomto případě se mi také definitivně potvrdilo, že hotovost je eso a schválená hypotéka král. Eso je víc. Stejně tak majitel zlínského bytu upřednostnil zájemce, kteří mu nabídli okamžitý převod z vlastních zdrojů.

Když jsem dorazil na akci pro realitní makléře, objednal jsem si v lobby hotelu denní menu číslo tři a čekal na příjezd všech účastníků workshopu. Mezitím jsem tam poznal některé známé tváře, přičemž jsme se dali do řeči i se starším makléřem z vedlejšího regionu. Nebyl to žádný zelenáč, ale přesto řešil základní problém. „Človče, mně se prostě nedaří zlákat je na tu exkluzivní smlouvu, a nakonec mě stejně obejdou. Začínám být fakt zoufalý. S takovou s tím seknu,“ svěřil se Ruda pesimistickým tónem. Do začátku přednášky jednoho z nejúspěšnějších makléřů v republice, ale na úplně jiné téma, zbývala necelá půlhodina, kterou jsem využil k tomu, abych téměř vyhořelému kolegovi objasnil, že dle mého soudu tkví jeho problém právě ve slově „zlákat“. Věděl jsem, že je to poctivec každým coulem, ale pokud má někdo mezi lidmi špatné jméno, jsou to realitní makléři a finanční poradci. Vysvětlil jsem mu tedy, že s tím musí předem počítat a podle toho také jednat. V tomto duchu jsem mu nabídl pár rad z vlastní zkušenosti, abych zvýšil jeho šance získat si po delší době důvěru nových klientů – pomocí reálných znalostí z praxe namísto únavného a neefektivního lanaření na otrepané, byť dobře míněné fráze. Ruda si dělal poznámky do mobilu. Potěšilo mě to a upřímně jsem věřil, že v příštích dnech už se mu v terénu i v kanceláři povede lépe. Zatímco jsme seděli u stolu nad poctivým italským espressem a s každou minutou se blížila dlouho očekávaná akce, kvůli níž jsem se po probdělé noci vydal napříč celou republikou, prohodili jsme ještě pár slov s několika známými. Pak už pomalu nastal čas aktivovat režim letadlo. Když už totiž za něčí know-how

zaplatím, snažím se nerozptylovat sociálními sítěmi a esemeskami. Než jsem stačil přiložit prst na příslušnou ikonu, zavolalo mi neznámé číslo. Instinktivně jsem hovor přijal. „Haló? Pan Surovec?“ ozval se pro změnu ženský hlas. „Tak ne asi,“ špitl jsem spiklenecky na Rudu a vzápětí jsem paní slušně potvrdil svou totožnost. „Doporučil mi vás zeťák, prodával jste mu byt ve Valašských Kloboukách, pamatujete si?“ Lovil jsem v paměti, ale paní neztrácela čas a rovnou pokračovala: „Já jsem teď zdělila byt, ale mám takový problém... no, víte, jak bych to řekla... prý je to neprodejné.“ Nechtěl jsem se vyptávat na citlivé věci po telefonu a za chvíli začínala první část kurzu, a proto jsem jí automaticky nabídl na příští týden schůzku v Kroměříži, kde bydlela a kde se také nacházela zděděná nemovitost. Na konci telefonátu mi Ruda, který část hovoru slyšel a zbytek si domyslel, s širokým úsměvem řekl: „Neprodejné. Takové slovo makléř nezná!“ Měl pravdu, ale není to samo sebou. V tu chvíli se mi vybavilo, jak mu po displeji iPhonu hbitě kmitají prsty, aby si poznamenal mé osvědčené rady. A právě tehdy se v mé hlavě poprvé zrodila myšlenka na to, že po více než sedmi letech praxe v oboru a s více než sto padesáti prodanými nemovitostmi na kontě už mám přece jen něco za sebou – a že bych svůj příběh v kombinaci s tipy jak čelit nástrahám realitního trhu z pozice makléře, ale také majitelů nemovitostí nebo kupujících, mohl předat knižní formou i dalším lidem.