

Věříte makléřům?

Pár „oblíbených hlášek“, kterými se vás makléři snaží „obalamutit“,
a nikdo vám o nich neřekne...



Věříte makléřům?

Pár „oblíbených hlášek“, kterými se vás makléři snaží „obalamutit“,
a nikdo vám o nich neřekne...



Nemusím vydělávat za každou cenu a na úkor klientů už vůbec ne. Asi jsem ze staré školy 😊

Prohlášení: Tento materiál je informačním produktem. Jakékoliv šíření nebo poskytování třetím osobám bez souhlasu autorky je zakázáno a je porušením autorského zákona, které může být stíháno. Děkuji za pochopení a respektování tohoto sdělení.



Proč vám píšu

Možná proto, že už mě dost dlouho štve, jak lidem makléři vrážejí „kolíky“ do hlavy a snaží se urvat co nejvíc za každou cenu.

Nemám patent na rozum ani na cokoliv jiného, dokonce ani nenosím v kapse klíče od Vesmíru 😊

Ale práci realitního makléře dělám dlouhých 14 let a už mám leccos za sebou. Víím, že nemusím „sednout“ každému klientovi, který si moje služby vyžádá. Zrovna tak ne každý klient „sedne“ mně.

Začínala jsem kdysi v jedné dnes už neexistující RK, s očima navrch hlavy, aniž bych měla sebemenší ponětí o tom, co tato práce obnáší. Kolíky do hlavy mi tenkrát natloukl majitel té RK taky. Aniž bych absolvovala jakékoliv školení, posadil mě ke stolu a nahlásil:

Otevři si Annonci, najdi inzeráty kdo nějakou nemovitost prodává, a volej a volej a volej, že jim

jejich nemovitost prodáme. Já tam pak dojedu to nabrat, prodám to, a o provizi se rozdělíme!

Chápu, že to ještě neumíš, tak když ti to nepůjde takhle, tak si otevři jiný realitky, zkopíruj jejich nabídky, dej to na web k nám, a když někdo bude chtít prohlídky, já to zařídím a domluvím s tou realitkou, od které to máš zkopírovaný, a rozdělíme si s nima provizi...TEČKA!!!

TEČKA ???

Připadalo mi to praštěný a hnusný už tenkrát, nicméně faktem zůstává, že tímto způsobem pracují mnozí „makléři“ dodnes.

Pro mě zcela nepochopitelné!

Tenkrát jsem ale držela- ehm - „hubu a krok“ 😊

Za tři měsíce, co jsem tam vydržela, ta firma neudělala jediný obchod. Respektive to tam fungovalo tak, že, například, na jeden byt nechal majitel složit třeba 3 zálohy, jedna propadla, jednu vrátil, a třetímu byt prodal. No u toho teda nechci bejt, říkala jsem si v duchu.

A pak jsem to jednou řekla HODNĚ NAHLAS!

Zvrat nastal, když jednoho dne zazvonil telefon, a klient, který volal, řekl, že chce koupit jakousi nemovitost u Karlštejna za 600tisíc, kterou inzerujeme, že má hotovost, a že ihned přijede složit peníze a podepsat smlouvu. Dům prý zná dlouho, jezdí okolo, takže nechtěl ani prohlídku. Trochu zvláštní sice, ale dobře. Ventilovala jsem to majiteli RK a očekávajíc radost a pochvalu, se on chytil za hlavu se slovy: *No to je v háji, tak to já tam musím doject a zjistit, jestli to chce majitel prodat a nějak se s nima domluvit a podepsat smlouvu...*

Než jsem stačila zavřít pusu a odpovědět, praštil dveřma a byl pryč. Chtěla jsem udělat totéž, ale do toho zazvonil telefon a volal zmíněný klient. S omluvou jsem mu vysvětlila, že majitel tu není a...

Během příštího dne volal ještě několikrát, a když jsem mu pořád dokola vysvětlovala totéž, řekl: *Prachy mám, chci to koupit, tak kde je sakra problém??? Přijedu za vámi a chci to probrat osobně a chci vědět, co se děje. Budu tam ve dvě...*

Majitel pro jistotu utekl se slovy: *Něco si vymysli...* takže jsem tu schůzku absolvovala bez něj.

Přijel chlapík ve středních letech, sympaťák. Když jsem mu řekla, že tu majitel není, odpověděl: *Nejdu do kanclu, jdeme spolu tamhle na kafe...* Tak jo.

Byl velmi slušný, ukázal mi nejen občanku, ale i to, že tu hotovost skutečně má (jen sahnul do kapsy), a pak chtěl vědět, proč ten barák nemůže koupit.

Tak jsem mu to řekla.

Jen nasucho polknul a řekl:

Paní Krausová, odejděte odtamtud hned, než bude pozdě. Takovej člověk vás akorát dostane do maléru a v životě s ním nevyděláte ani korunu...

Tohle byla klíčová věta pro moje rozhodnutí a profesní budoucnost!

Věděla jsem, že má pravdu.

A věděla jsem i to, že tahle práce není o tom prodávat baráky, tahle práce je především a hlavně o lidech!

Tento obchod s tímhle pánem nedopadl, jakpak by taky mohl?

Do týdne jsem z té reality odešla a nikdy mě to nemrzelo ani omylem. Paradoxně jsem se tam naučila to nejdůležitější: věděla jsem totiž

naprosto jistě, že přesně takhle to dělat nechci a
nebudu.

NIKDY!

Zavolala jsem zmíněnému klientovi, protože mi při té schůzce nabídl spolupráci, obchodoval s nemovitostmi. Hodně mě naučil, leccos mi vysvětlil, leccos jsme vydělali, vždycky do puntíku platilo vše, co řekl, a vždycky stačilo jenom rukypodání, pár roků jsme spolu pracovali, pak jsme šli každý svou cestou...

Absolvovala jsem ještě dvě RK, absolvovala jsem spoustu školení a seminářů, hodně jsem se naučila v praxi, získala certifikát makléře.

Když jsem jednou byla svědkem toho, jak jedna RK „školí“ nové makléře v tom, jak dostat klienty (prodávající) na kolena, do kouta (doslova a do písmene) tak to byla poslední kapka.

**Rozhodla jsem se, že nemohu akceptovat
praktiky žádné RK!**

A je úplně jedno, jak se ta RK jmenuje. Realitky vznikají jako houby po dešti a stejně rychle zase zanikají. Jen ve Středočeském kraji jich je několik tisíc.

RK se nejdříve jmenuje třeba: RK Lojza, pak RK Lojza s.r.o., pak RK Lojza Consulting, pak RK Lojza Consulting International, nebo RK Lojza Real Estate...atd. Sídlo nejlépe na Václavském Václaváku, kde platí nájem 50 či více tisíc měsíčně, zaměstávají hejno asistentek, které ani neumí správně telefonovat, hlavně když je všechno cool a in. Hlavně, když je všechno hooooóódně honosné.

A když si dáte tu práci a rozklikáte Obchodní rejstřík, zjistíte, že v těch firmách figurují stále stejní lidé!

Nebo že 100% vlastník obchodních podílů je firma na odvrácené straně zeměkoule s adresou třeba

370 E McNab Road, Pompano Beach, Spojené státy americké.

[Někdy přijde bída na kozáky a meč spravedlnosti na ně dopadne.](#) Ale stává se to málokdy.

Fluktuace makléřů je obrovská. „Makléřem“ se může stát v podstatě jakýkoliv *Lojza*, který prodá garáž po dědovi nebo králíkárnou. Když nastoupí do nějaké RK, hodí ho do „vody a plav“ .

Učí se „za jízdy“. Ve vší účtě ke komukoliv...

S rychlokvašnými rádoby makléři se roztrhl pytel, machrují s různými „appkami, ajfouny, ajpody a ajmaky“, ale **aj makat** se jim mnohdy nechce 😊 Nejmodernější technické vymoženosti mají v malíku s argumentem...*no bez toho se přece dneska neobejdete*“, ale jednat s klienty moc neumí.

Nebo možná umí, ale neumí to aplikovat.

Neházím všechny realitáky do jednoho pytle, to ani náhodou, ale moje zkušenost s tzv. kolegy je většinou negativní. Detaily vynechám (raději).

Práce s lidmi je jedna z nejtěžších, a někdy je to hodně, ale opravdu hooooódně psychicky náročné.

Ale i přesto mě to stále baví 😊

Čím vás tedy balamutí?

Než začnete číst, mám jednu radu:

Na každý rádobý argument odpovězte otázkou. To většinou každého zaskočí. Víte proč? Nemají odpověď!

A jako první indicie, jak to bude probíhat, je postřeh, že makléř jájuje...mluví hlavně o sobě! Jájájájá, pak dlouho nic a pak zase já...Pokud se ani po delší době nezeptá, co **vy** chcete, co od něj **vy** potřebujete a jak **vám** může pomoci, další jednání je pro **vás** ztráta času...

Pokud se makléř dostane až ke stolu, začne:

► **Jsme největší realitka na trhu s největším počtem prodaných nemovitostí!**

Vy: Aha. A kolik máte zaměstnanců ? Nebo: Kolik jste k poslednímu minulého měsíce (kvartálu) prodali nemovitostí? Nebo: Podle čeho usuzujete, že jste největší?

► **Naše služby jsou nadstandardní!**

Vy: Ale to je přece předpoklad vaší práce, ne? (Nebo: V čem to spočívá? Nebo: Dobře, a co mi tedy můžete nadstandardního nabídnout?)

► **Jsme na trhu dlouhá léta a klienti se k nám stále vracejí**

Vy: To je dobře. Kteří klienti? Prosím můžete být konkrétní?

► **Prodám vaši nemovitost za nejvyšší možnou cenu**

Vy: Ale to snad je samozřejmost, že bych chtěl co nejvíce, co myslíte? (Nebo: A za jakou cenu ji tedy prodáte? Podle čeho tu cenu stanovíte? Kolik moje nemovitost podle vás stojí?)

► **Mám zájemce, který váš dům koupí!**

Vy: Vážně? A jak to můžete vědět, když jste ho pořádně neviděl ani vy, natož nějaký zájemce?!
Prosím, řeknete mi jeho jméno?

► **Pracujeme za menší provize než ostatní!**

Vy: A proč? Když jste tak dobří, jak tvrdíte, proč pracujete za menší peníze?

► **Jsme nejlepší realitka na českém trhu!**

Vy: Gratuluji! Nejlepší ve srovnání s kým?
(Nebo: Nejlepší ve srovnání s čím? Můžete mi ukázat nějaký marketingový průzkum?
Nebo: V jakém smyslu nejlepší? Podle čeho se to posuzuje?)

...mohli bychom pokračovat ...

Pro názornost to teď stačí, abyste mohli být připravení, až navštívíte nějakou RK nebo než se s makléřem potkáte přímo u vaší nemovitosti, kterou chcete prodat.

Když vám uvede některý z argumentů, aby vás dotlačil k podpisu smlouvy, vydržte to, pokud možno bez jakéhokoliv afektu, a s úsměvem na tváři odpovídejte otázkou. A čekejte, co vám odpoví.

Mlčte. Mlčte tak dlouho, než pokrčí rameny a řekne, že neví.

V horším případě začne být agresivní...

Na valnou většinu svých otázek nedostanete uspokojivou odpověď!

Žádná uspokojivá odpověď totiž neexistuje!

A za naprosto tristní považují fakt, že makléři klientovi doslova lžou!

To se ani jinak nazvat nedá.

Jeden příběh z mnoha: Když už se makléři podaří dostat až přes práh vašeho domu poté, co vám svatosvatě slíbil, že vám rovnou přivede kupujícího (???!!!), nastane situace, kdy se překotně jeden

přes druhého začnou představovat. Už to byste měli zpozornět, protože klient, který jde „utrácet své peníze“, rozhodně nebývá příliš suverénní. Aspoň ne na první schůzce (= prohlídce) Když položíte pár šikovných otázek, po chvíli zjistíte, že je to kolega či kamarád makléře. A víckrát ho neuvidíte. Prostě volavka!

To se děje naprosto běžně! ☹

Jednu dobu jsem se zabývala akvizicemi velkých, velmi atraktivních projektů. Jeden kolega mi volal v pátek v poledne (červenec, 40°ve stínu, že nutně potřebuje teď hned, ještě odpoledne, schůzku, protože má investora. Na jednu schůzku přišlo 18(!!!) slovy osmnáct chlapů, s tím, že jsou zájemci a investoři. Jeden každý z nich. Zнала jsem osobně pouze jednoho.

Fakt jsem zírala! Když jsem se snažila to rozklíčovat a zjistit, kdo z nich to vlastně chce koupit, po pár minutách se vyjasnilo, že jsou všichni makléři!

Ale že „každý má nějakého strejdu, který má bratrance, a ten má kamaráda, který by „možná“ zminěný projekt koupil 😊😊😊... Všichni se vozili v Pendolinu a strojvůdce nebyl k nalezení. Ale každý z nich byl přesvědčen, že zrovna na tomhle kšeftu zbohatne.

Projekt jsem měla pod smlouvou já. A řekla jsem o tom jednomu jedinému člověku a za týden o tom věděla půlka Prahy. *Kdokomukamco* poslal jsem se nikdy nedozvěděla. Ani nemělo smysl to zjišťovat. Odetrovaný e-mail a vystřelený šíp nedohledám...

@

Pokud se přesto rozhodnete hned na první schůzce nějakou smlouvu podepsat, velmi pečlivě si ji přečtěte, a pokud právní terminologii nerozumíte, připravte si pro tento účel „přítele na telefonu“,

který tomu rozumí, nebo si její znění nechte poslat e-mailem a s nějakým „přítelem na telefonu“ či právníkem ji před podpisem zkonzultujte.

Je to to nejlepší, co pro sebe a svoji nemovitost můžete udělat.

Jestli se teď sám sebe ptáte, jak z toho ven, chci říci jen tolik:

Ze všeho nejdůležitější je důvěra!

Důvěra a korektní partnerství.

Můj klient je de facto můj obchodní partner , ne jen „spotřebitel“, jak říká paragraf 😊

A důvěru nelze získat po jednom telefonu.

Ani po pěti minutách na první schůzce.

Důvěru lze získat na základě doporučení, sympatie a empatie.

Nic víc

ALE TAKY NIC MÉNĚ!!! 😊

Děkuji, že jste dočetli až sem.

Jestli máte dotaz, připomínku, nápad, vhled, potřebujete pomoci, napište mi, nebo zavolejte.

Mohu být Váš „přítel na telefon“, když budete chtít.

**Mějte se krásně a přeji Vám jen to nejlepší!
Ve všech ohledech! 😊**



Karla Krausová
IČ:15918653
Realitní makléř
<http://posazavi.info/>
Správa majetku
Zprostředkování obchodů a služeb

+ 420 725 878 041
karlakrausova@seznam.cz

Včera (2.10.2019)mi do schránky přiletěl dopis 😊

Michaela

Kotalova michaela.kotalova@xxxxx Včera 19:38

Komu:

karlakrausova@seznam.cz

Dopis

*Vazena pani Krausova,
touto cestou bychom vam radi podekovali za vse,
co jste pro nas udelala pri prodeji nasi milovane
chaty.*

*Radi Vas vsem doporučime jako cloveka velmi
cinorodeho, aktivniho, ktery neceka, ale jedna. To
se v roli realitniho maklere ocekava, ale rozhodne
to neni bezna praxe. Velmi mile nas prekvapil Vas
pristup.*

*Soucasne nemuzeme nenapsat, ze mimo onoho
profesionalniho pristupu jste cely prodej chaty s
nami prozivala jako clen rodiny. Vubec by nas
nenapadlo, ze nekdo da do "prace" takovy kus
sebe jako Vy. Tento pristup je velmi nestandardni*

*v pozitivnim slova smyslu a my si jej velmi
vazime.*

*Pokud tyto radky bude cist nekdo, kdo se
rozhoduje, zda vyuzije Vase sluzby, pak ctenarum
rikame – vezte, ze s pani Krausovou neudelate
krok vedle.*

*Profesionalita, drive, informovanost, osobni
pristup a navrch srdicko. To vse (za nas) vystihuje
praci pani Krausove pri prodeji nasi chaty a
soucasne odlisuje od ostatnich makleru.*

*Pokud budeme nejaky nakup/prodej nemovitosti
resit, moc radi se na Vas, pani Krausova,
obratime.*

*Jeste jednou dekujeme a prejeme mnoho uspechu
v osobnim i v tom realitnim zivote.*

Kotalovi

Odesláno z iPhonu

Originál tady:<http://posazavi.info/wp-content/uploads/2019/10/Dopis-podekovan%C3%AD.pdf>
<http://posazavi.info/vas-osobni-makler/>