

II

Tudy cesta nevede



Mohlo mě napadnout, že takovou zhmotněnou vizi nevyčmuchám na nástěnce v supermarketu. Dnes už však vím, že náborovému letáku, visícímu mezi nabídkami štěňat, ojetin a skříní za odvoz, který hledal realitní makléře – juniory, jsem si všimnout měl. Jen díky němu jsem si následně sjednal schůzku ve Valašském Meziříčí. Nechci zde příliš zabrousit do filozofické roviny, nicméně je to jeden z mnoha případů, kdy se mi zpětně potvrzuje známé a pravdivé rčení, na které si vzpomenu vždy, když mám tendenci něčeho litovat: Vše je tak, jak má být. A s odstupem tolika let bych sem klidně mohl přidat i další rčení o tom, že všechno zlé je k něčemu dobré. I když se dnes opravdu divím, že jsem toho času uprostřed všudypřítomné recese v sobě nenašel ani kousek skepse. „Jo, to by mě mohlo bavit,“ zazvonil ve mně optimistický vnitřní hlas, a tak jsem neváhal zvednout telefon, abych v terénu záhy zjistil, co fakt dělat nechci. S praxí moderního realitního makléře to totiž nemělo společného vůbec nic. Ale protože mi většinou určitý čas trvá, než se nechám něčím definitivně odradit, šel jsem do toho po hlavě, a tak se ze mě v roce 2012 stal makléř – náborář. Současně jsem ještě studoval podnikovou ekonomiku na univerzitě.

Prostřednictvím následujících řádků ve zkratce popíšu, co to v praxi skutečně znamenalo. Díky tomu se na začátku své kariéry makléře můžete této fázi plně nevyhnutelných „fuck upů“ elegantním obloukem vyhnout a ušetřit si spoustu času i energie. Pokud nemovitost vlastníte nebo sháníte, poznáte v následujících řádcích jedince, který vám rozhodně nepomůže a jemuž se máte ve snaze realizovat výhodnou transakci na reálném trhu obloukem vyhnout zase vy.

Pozice, na kterou jsem nastoupil před více než deseti lety v nejmenované realitní kanceláři, zahrnovala zejména monitoring inzerce, roznášení „fake“ letáků a takzvaná studená volání na čísla z databáze nebo rovnou z inzertních serverů – to jsou přesně ta volání, která vás čas od času otravují, když prodáváte nemovitost nebo vám chce někdo vnutit třeba životní pojištění. Ostatně ne nadarmo se říká, že chcete-li sedět sami v přeplněném kupé, stačí říct, že jste makléř nebo pojišťovák a máte u sebe smlouvu. V rámci těchto telefonátů nás učili mimo jiné techniku, kterou zpětně nazývám „Zloděj času“ a která znamenala vyptávat se volaného na danou nemovitost co nejdéle a teprve po čase prozradit, že jsem z realitky. Teprve když je volající rozmluvený, máte nějakou šanci, že vám telefon rovnou netípne nebo vás alespoň nepošle někam. Sdělíte mu vlídně, že nemovitost sice nechcete přímo pro sebe, ale zato máte solventního klienta, který by ji koupil. Jak už asi správně tušíte, cílem těchto studených telefonátů bylo domluvit si schůzku s kupujícím přímo na adrese dané nemovitosti. Většinou jsme říkali, že klienti byli pracovně vytížení, čehož se dalo využít. Stačilo se dohodnout, že první obhlídku bytu absolvujeme s majitelem z titulu makléře sami. Na schůzce jsme následně měli říkat, že pro pána či paní tato konkrétní nemovitost sice bohužel není, ale naštěstí máme z titulu největší realitní kanceláře také nejvíce klientů a největší inzerci. „... takže jestli mi to tady podepíšete, já byt nafotím, dám na internet, zavedu vaši nemovitost do našeho systému a za chvíli vás bude kontaktovat kolega, čímž bude byt prakticky prodán...“ Fotky nemovitosti jsem tedy naházal do systému. A co následovalo, pokud samoprodejce nechtěl inzerovat na realitních serverech? Mezi klasické praktiky v době bez sociálních sítí patřilo například vytvoření falešného inzerátu. Ten obsahoval fotky odpovídající lokalitě a pro co nejvyšší ohlas byl zároveň levnější než reálná nabídka. Když se ozvali zájemci, makléř jim jednoduše sdělil, že