

# Vojtěch Krátký, Century 21: Obchodník má prostě obchodovat



Author: Petr Bým | Published: 11.09.2013

**Málokterý obor u nás vede tak dramatické a vyhocené diskuse jako právě obchod s nemovitostmi. Nedávno se dokonce objevil i požadavek na zákaz přestupu makléřů z jedné realitky do druhé?!**

To je samozřejmě naivní. Profese realitního makléře je součástí volného trhu práce. Na druhou stranu jsou na trhu i firmy, které jsou pro získání nového makléře ochotny lhát, pomlouvat a slibovat nesplnitelné. To je krajně neetické a nerespektující. Navíc je to hloupé a krátkozraké. Realitka, která toto praktikuje, se v oboru velmi rychle znemožní.

**I z toho je patrné, že kvalitní realitní obchodník je u nás v současnosti hodně vzácné „zboží“. Proč vlastně?**

Důvodů je víc. Měli bychom začít u toho, zdali máme dost kvalitních majitelů realitních kanceláří, jinak řečeno - jestli náš sektor má dobrý management.

**Nemáme a nemá?**

Na to asi lze jen těžko nějak krátce odpovědět. Mluvíme o širokém tématu - počínaje řízením a kontrolou, přes systém vzdělávání a legislativu až k očekáváním klientů a je tady ještě řada dalších faktorů. Pokusím se to říci jinak: z hlediska realitního obchodu je Česko ještě trhem nevyzrálým a ke každému stadiu vývoje patří určitá úroveň kvality. A rozdíl proti vyspělým realitním trhům tkví hlavně v náplni práce majitele realitní kanceláře.

**Tomu lze rozumět, nicméně se zdá, že nejste schopni se dohodnout**

## **ani na elementárních věcech: co vlastně má realitní makléř pro klienta dělat, jestli má pracovat jen na bázi exkluzivity a takhle by bylo možné pokračovat skoro do nekonečna!**

Nechci se opakovat, ale jsme zase u těch vývojových stádií. U nás se zatím standardy, systémy a procesy, které by měly univerzální platnost, byly vynutitelné a jako závazné normy by také byly vnímány nejen oborem samotným, ale i jeho okolím, zejména zákaznickou obcí, teprve tvoří. A totéž platí pro myšlení a nároky našich klientů. Velké mezinárodní řetězce tuto absenci pravidel na trhu suplují interními procesy, bohužel makléř, kterého jeden den pro nedodržování pravidel vyhodíte, druhý den nastoupí u jiné firmy. To, že jinde neuspěl nebo dokonce podváděl, se klient většinou nedozví. V tomto je spolupráce realitních kanceláří nutná.

## **Konkrétní postupy jsou ale přece na samotné realitce - třeba ta exkluzivita.**

Podívejte se, reálná situace je taková, že velká část obchodních transakcí či zakázek u nás probíhá jen na základě ústních dohod. Mluvit v tomto stavu o potřebě, výhodnosti a užitečnosti exkluzivity, které jsou jinak nezpochybnitelné, je proto předčasné. Jako jinde i tady musí trh dozrát, v tomto ohledu jsou nařízení a direktivy bez zákonné opory málo platné. Je to dobře vidět na některých našich konkurentech, kteří s velkou pompou vyhlásili „povinnou exkluzivitu“ - výsledkem je, že část jejich makléřů, když se jim nepodaří získat exkluzivní zastoupení, to obejde tak, že si exkluzivní smlouvu „vyrobí“ sami. Vlk se nažere a koza zůstane celá.

## **Franšízy či realitní sítě by ale ty standardy, postupy, procesy atd. měly prosazovat, v tom je přece jejich smysl - jako ostatně všude jinde. Když přijdu k McDonaldu, očekávám, že všude mne čeká stejný servis?!**

Naprosto souhlasím. Má to však své limity. Pokud trh předběhnete příliš, zůstanete nepochopen. Proto někde jdeme cestou direktivy, jinde zase volíme formu doporučení.

## **Například?**

Například je u nás v Century 21 povinným standardem pracovat pro klienta jen na základě písemné smlouvy. Naši franšizanti také nikdy a za žádných okolností neberou peníze, tedy kupní cenu, do úschovy. Ale exkluzivitu zatím jenom doporučujeme. Totéž platí pro výši provize - doporučujeme 3 - 6 % procent z realizované ceny, ale není to dogma, záleží na konkrétním případě.

## **O vás je známo, že za oborový etalon nejvyšší kvality považujete poměry a zvyklosti v Kanadě či USA. Včetně a hlavně specializace, respektive rozdělení úloh při realizaci nemovitostního obchodu.**

To je pravda. Jsem pevně přesvědčen, že úkolem makléře je najít kupujícího, respektive prodávajícího, a sjednat podmínky obchodu. Nic více. Smlouvu, daňové souvislosti, natož pak transfer peněz má řešit odborník, tedy advokát, banka, notář a tak dále. Každý má dělat to, nač má kvalifikaci. Makléř, nebo chcete-li obchodník má prostě obchodovat a ne si hrát na právníka, daňového znalce a podobně. V této oblasti je ovšem velký prostor i pro edukaci zákazníků.

## **Možná to naráží na obavy z vyšších výdajů - klient bude muset platit vedle makléře ještě advokáta atd.?!**

Dnes snad už jen málokdo chce platit za nekvalitní šunt. Tento přístup se nepochybně prosadí i v oblasti realitního obchodu. Chce to ale ještě nějaký čas - my jsme dnes zhruba tam, kde USA byly čtyřiceti lety.

## **U nás se chystá nová „realitní“ legislativa - čekáte, že poměry posune směrem vpřed?**

Určitě nečekám zázraky. Ale je velmi pozitivní, že si státní správa uvědomuje potřebu nějaké změny. Nejvíce je jí zapotřebí na poli kvalifikace makléřů. Je neúnosné, aby v pondělí začal reality prodávat někdo, kdy byl ještě v pátek jeřábníkem, a v neděli ho napadlo, že ty nemovitosti jsou dobrý byznys. Tady je regulace, certifikace či licence, říkejme tomu jakkoli, určitě nutná a v zájmu celého trhu. Ale pozor, i tady platí „dvakrát měř, jednou řež!“. Na Slovensku podobný pokus o regulaci nedopadl dobře. Předpisy o potřebné kvalifikaci jsou bezzubé a v konečném důsledku ta snaha poškodila nejvíce kvalifikované makléře. Možná je právě v této souvislosti čas na jednu poznámku: český realitní obchod na tom v evropském kontextu zase tak špatně není, leckde je situace horší.

## **To je sice útěcha, ale jen útěcha. Velké realitní franšizy by určitě mohly poměry v realitním obchodu ovlivňovat víc a zásadnějším způsobem. Nedělají to mj. proto, že nejsou schopny dohodnout se ani mezi sebou, natož pak s profesními sdruženími, třeba ARK.**

Myslím, že se situace postupně zlepšuje. U velkých hráčů na trhu se postupně mění vlastnické struktury, v souvislosti s tím i management. Řízení se tak objektivizuje, osobní názory, pohledy a také animozity se pomalou vytrácejí - a možnosti čestné domluvy velkých hráčů rostou.

## **Ona ta domluva v rámci oborů je vždycky trochu obtížná, koneckonců jste konkurenti.**

Konkurenty zůstáváme. Neměli bychom se však jen prát o těch 50 % obchodů, které se podle dostupných statistik realizují přes realitní kanceláře. Je tady i těch zbývajících 50 %. V našem zájmu je však hlavně zvýšení kvality našeho servisu, což ve výsledku přinese také zvýšení příjmů. U nás je dnes u každé druhé transakce jeden makléř - ale v USA jsou to dva obchodníci, jeden za prodejce, druhý za kupce. Prostoru na trhu je tak více než dost. Právě teď bychom se měli soustředit na zvýšení kvality naší práce a zároveň edukace veřejnosti, tedy všech našich potenciálních zákazníků. Já myslím, že si to velcí hráči stále více uvědomují.

## Kdy tedy máme čekat viditelnější posun ke kvalitě a unifikaci standardů realitního obchodu?

Zásadním způsobem ovlivňovat trh můžete až v okamžiku, kdy na něm máte podstatný podíl, nejlépe přes 50 %. My - mluvíme o velkých a hlavně skutečných franšízách, nikoli ad hoc seskupeních bez historie, které mají společný jen obchodní název a nic více - jsme ještě stále ve fázi kvantitativního růstu. Dejte nám ještě čtyři pět let.

---

11.09.2013 07:00, Petr Bým