



Petr
Vomastek

REALITNÍ NADĚJE

VÍTĚZSTVÍ — POCTIVOST — MOUDROST

Ale ti, kdo skládají naději v Hospodina, nabývají nové síly;
vznášejí se jak orlové, běží bez únavy, jdou bez umdlení.

Izajáš 40,31

REALITNÍ NADĚJE

VÍTĚZSTVÍ – POCTIVOST – MOUDROST

Petr Vomastek

Praha 2017

Realitní makléř

Do Čech jsem se vrátil s lehkou úzkostí z očekávání, co bude dál, a s obavou, zda to není krok zpět. Zkušenost v Irsku, schopnost postavit se na vlastní nohy a postarat se o sebe bez pomoci někoho blízkého mi zvedla sebevědomí. Po dlouhé době jsem byl na sebe hrdý. Nejenže jsem tehdy na břehu vodní nádrže překonal svůj splín a setrval v Irsku, ale odmítl jsem se vzdát i poté, co mě po večerním běhání po útesech nad jezery v ubytovně napadl a pěstí srazil k zemi místní pijan a bitkař. Tu noc jsem se sbalil, protože jsem si uvědomil, že kdyby se mi něco stalo, nikdo by mě nehledal (mé vazby s rodinou byly tou dobou značně oslabené). Ale ráno jsem si věci znovu vybalil a rozhodl se zůstat. Mé odhodlání vytrvalo i přes hlubokou úzkost, kterou jsem prožíval, když jsem na obrazovkách v restauracích sledoval šokující útoky na World Trade Center v New Yorku (psal se rok 2001), a navzdory hrůze, žalu a zmatku, které svět zachvátily poté.

Díky tomu, že jsem se vrátil až po čtyřech měsících, podařilo se mi naspóřit zhruba 60 tisíc korun. Srdce mi plesalo radostí. Měl jsem v plánu najít si práci, která by mi poskytla časovou flexibilitu a výdělek na úrovni příjmu v Irsku, což bylo kolem 45 tisíc za měsíc, abych si mohl zachovat nový životní standard a dokončit obě vysoké školy, které jsem na Karlově univerzitě studoval: 2. lékařskou fakultu a psychologii na filozofické fakultě. Denně jsem procházel inzertní rubriku v Annonci (v té době stále ještě v papírové podobě) a hledal nový job.

Během několika dní jsem zjistil, že mým parametrům odpovídá pouze poptávka po forexových a realitních makléřích. Pohovor v jedné forexové společnosti mě nepřesvědčil o tom, že by to bylo prostředí, ve kterém bych chtěl působit. Ačkoli antipatie člověka, který pohovor vedl, byly evidentně způsobeny mým vnějším vzhledem – nosil jsem vytahaný svetr, horolezecký batoh, dlouhé, již umyté vlasy – způsob objasnění pracovní činnosti spolu s jeho neochotou vysvětlit, jak budu práci generovat příjmem, mě přiměl k rozhodnutí hledat dále pouze uplatnění jako realitní makléř.

V tomto nasměrování mě utvrdil i můj další kamarád z holotropního dýchání, se kterým jsme pravidelně jednou za měsíc organizovali výlety pro děti z dětského domova v Klánovicích a který si během mého pobytu v Irsku s očividným zaujetím a nadšením otevřel realitní kancelář. Byl finančně výborně zajištěný a měl krásnou a inteligentní přítelkyni. Říkal jsem si: Pokud si Richard myslí, že je to dobrý byznys, tak to tak bude.

Během týdne jsem absolvoval vícero pohovorů. Bylo úsměvné, když mi v malé realitce ve Španělské ulici vysvětlili, že nejsem pro tuto profesi dostatečně inteligenčně vybaven, což mě jako člena Mensy ČR a absolventa Mensa gymnázia skutečně udivilo. Nakonec jsem obdržel nabídku nastoupit do významné realitní a investiční kanceláře se specializací na činžovní domy a do REALITY 21.

Svou první pracovní nabídku jsem dostal od realitní kanceláře v centru města, v pěší vzdálenosti od mé univerzity, což by mi umožnilo časově skloubit práci i studium. I když byla tato nabídka velice lákavá, měl jsem pocit, že nemohu majiteli realitní kanceláře plně důvěřovat. Během pohovoru se mi nedíval do očí, neptal se na podrobnosti, jen si prostudoval mé CV, položil mi několik plochých otázek a pak se mě zeptal, kdy mohu nastoupit.

Pohovor v REALITY 21 byl zcela odlišný. Vedla ho manželka majitele, pozitivní příjemná paní. Ptala se na spoustu podrobností z mého životopisu i na moji zálibu v ezoterice a alternativní medicíně. Překvapilo mě to a potěšilo zároveň. Zapůsobil na mě příjemný, lidský přístup, který jsem vnímal od recepční, HR manažera, který mě uváděl, i od samotné majitelky. Uvědomil jsem si, že právě tento neředitel a upřímný zájem o druhé a laskavou, ohleduplnou péči jsem původně hledal ve studiu medicíny a psychologie. Na medicíně jsem se s tímto přístupem během prvního roku téměř nesetkal. O to víc jsem byl překvapen, že jsem jej našel v realitní kanceláři. Během pohovoru mě ohromilo také nadšení paní majitelky a její povzbuzení, že v REALITY 21 mohu vydělávat i 70 tisíc za měsíc. Tuto vizi jsem ochotně přijal za svou. Když jsem se loučil a odcházel, prožíval jsem hlubokou vnitřní radost a pokoj. Neváhal jsem a z blízké telefonní budky jsem zatelefonoval své sestře, abych se s ní o získanou naději podělil.

První dojem

Do REALITY 21 jsem nastoupil v listopadu 2001 s touhou a odhodláním dozvědět se více o tom, co obnáší být realitním makléřem a jak uspět. První setkání s majitelem realitní kanceláře však ve mně vyvolalo jisté obavy. Na schůzku s nováčky přišel v dlouhém, černém, koženém kabátu a na levé ruce měl zlatý prsten velikosti, kterou jsem zatím u nikoho jiného neviděl. Přes rozlehlý stůl se mi nepodařilo identifikovat symbol, který se vyjímal na korunce prstenu. Poté, co si mě bez úsměvu a beze slova zkoumavě prohlédl, naplnily mě obavy, zda není členem nějakého společensko-politického spolku, proti němuž se ostře vymezovala mezinárodní jogínská organizace, kterou jsem nedávno opustil. Kladně reagoval na mého nového kolegu Jiřího, který doposud působil v Central Group, společnosti zaměřené tehdy především na prodej pozemků pro individuální bydlení. Jiří byl přijat na pozici makléře, jenž bude objíždět nabízející klienty a sjednávat s nimi zprostředkovatelské smlouvy pro ostatní makléře. Laskavý rozhovor vedl i s druhou kolegyní Ivankou. Jen náš první kontakt byl rozpačitý.

Následujících několik dní jsme všichni trávili na prohlídkách a jednáních s nejúspěšnějším makléřem REALITY 21 té doby, s panem Ladislavem. Se zájmem jsem pozoroval, jak jedná s klienty, co jim říká a jaká je jeho strategie. Během jednoho z výjezdů jsem se Ládi na onen tajemný prsten a majitelovu příslušnost ke spolkům zeptal. K mé úlevě jsem se dozvěděl, že majitel je nejúspěšnější obchodník MLM Amway, jeho prsten je snubní a symbol na jeho korunce je anděl. Mé obavy se pak zcela rozplynuly s tím, jak jsem majitele poznával na pravidelných motivačních školeních a stále silněji vnímal jeho nepředstíraný zájem o druhé a jejich potřeby, jeho touhu pomoci a zároveň i velké odhodlání uspět a vychovávat šampiony. Byl jsem hrdý, že jsem se stal součástí takového týmu. Byl jsem také rád, že jsem nastoupil do této kanceláře, a nikoli do té druhé, která byla sice v centru města, ale kde jsem nezažil obdobný pocit povolání a duchovního propojení s vizí majitele.

Láda mi během rozhovoru objasnil, že majitelův zkoumavý pohled a absence úsměvu při prvním setkání byly zapříčiněny mým zevnějškem: upo-

cenými blondatými vlasy až na ramena, vytahaným svetrem a batohem. A doporučil mi, abych si pořídil oblek. Můj otec, když s námi ještě žil, nosil obvykle manšestrový, světle hnědý oblek. Pamatoval jsem si ho z útlého dětství, jak se v něm vracíval domů, doprovázen štiplavým pachem cigaretového kouře, ve své obvyklé náladě. Manšestr jsem měl rád, a tak jsem využil další část naspořených prostředků z Irska na nákup cenově dostupných manšestrových kalhot s pukem a saka. Zkompletoval jsem je s kravatou tak, aby vše ladilo do hnědých a olivově zelených odstínů.

Druhý den jsem hrdě přišel ve svém novém outfitu do kanceláře. Několik dní nato jsem si během dalšího školení vyslechl od majitele přímou výtku ohledně mé volby. Komentoval to úderně a za přítomnosti všech nováčků, že hnědá je barvou komunismu a sraček. Potom nám poskytl školení o tom, jak vypadá moderní úspěšný obchodník a jak velkou roli hraje v obchodním jednání první dojem. Trochu zmatený, rozčilený a zároveň smutný z přímého pokárání jsem na chvíli zalitoval, že vynaložené peníze již nezískám zpět.

S odhodláním uspět a s postojem učenlivého studenta, který mi vštěpovali jak maminka, tak dědeček, jsem se rozhodl respektovat svého nového mentora a pokorně přijmout jeho doporučení. Nechtěl jsem již riskovat další nezdár a neúčelně vynakládat prostředky na nový oblek. Po pár dnech se mi podařilo získat darem použitý hladký, tmavě modrý oblek od manžela mé sestřenice, který působil jako burzovní makléř. Oblek byl téměř mé velikosti. Zbývalo jen dokoupit bílé košile a kravaty výrazných pastelových barev.

Během dvou týdnů vstupních motivačních a orientačních školení jsem bojoval se svou vnitřní představou o tom, co je v přístupu k lidem klíčové. Už během dlouhých plaveckých tréninků v mládí a později na střední škole jsem hodiny přemítal nad životem a vytvářel si stanoviska k mnoha otázkám. Dospěl jsem k závěru, že důležitý je postoj srdce a nadšení, jež otevírají dveře a spolu s pracovitostí vedou k úspěchu. Vnějšek nehraje roli. Odívání se u nás doma nevěnovala velká pozornost, nosíval jsem věci, které jsem podědil po bratranci, odrostlejších dětech sousedů či maminičiny kolegyň. Kapsáče, džíny, manšestrové kalhoty s košilí, svetr a bundu. Maminka, doktorka přírodních věd s dvěma akademickými tituly, také svému vzhledu nepřisuzovala přílišnou důležitost. Tím hlavním u nás bylo vzdělání či spíše učenlivost spojená s disciplínou, morálkou a pracovitostí. Vše ostatní bylo považováno za druhořadé.

Majitel realitní kanceláře a náš školitel však téměř denně nabourával toto mé přesvědčení důrazem, který kladl na první dojem a na laskavou komu-

nikaci s klientem. Také jsem vnitřně bojoval s jeho neskrývanou touhou být bohatý. Otevřeně hovořil o svém úspěchu, o tom, jak se z instalatéra utlačovaného komunistickým režimem, pocházejícího z rodiny alkoholika, který bil celou rodinu a nakonec ji opustil, vypracoval v USA a následně se vrátil, aby budoval podnikání v Čechách. Jeho životní úroveň, svoboda a velkorysost, kterou jsem vnímal v jeho životním přístupu, mě inspirovaly. Jeho školení upevňovala mou víru, že je možné uspět, nebo lépe řečeno, že není možné neuspět, a byl jsem odhodlán to zvládnout.

Doposud jsem však čelil paradigmatu, ve kterém jsem vyrostl. Vychovávali mě rodiče a prarodiče, kteří nikdy nepodnikali. Jedinou nadějí na lepší životní podmínky během komunismu bylo mít vyšší vzdělání a kvalifikaci a získat tak lépe placenou práci jako odborník, odvádět ji svědomitě a trpělivě čekat na to, až si toho někdo výše postavený všimne, ocení a vyzdvihne. V pro mě doposud známém prostředí vzdělávacích institucí mi tento program zdárně fungoval od základní školy. Netrvalo mi dlouho, abych zaujal učitele svou aktivitou, bystrostí a komunikativností. Jak se žák či student zapsal během prvních měsíců, takový štítek s ním často putoval po zbytek školní docházky nebo alespoň po dobu působení dotyčného kantora.

Jako realitní makléř jsem však byl vyzván k tomu, abych se své odměny aktivně dožadoval a zároveň uměl strážlivě stanovit její výši. Některé praktiky staršího makléře mi ale připadaly manipulativní. Jeho hlavní strategií bylo především uzavřít obchod a až na druhém místě stály potřeby smluvních stran. V tomto směru mi připadal nedostatečně citlivý a sofistikovaný. Rozhodl jsem se na to přeptat majitele, protože mé morální nastavení se vzpouzelo tomu, činit druhému příkoří jen pro svůj osobní prospěch. Jeho odpověď, jako již mnohokrát, snížila míru mé vnitřní úzkosti: vysvětlil mi, že se musím stát odborníkem s ohledem na klientovy potřeby, navrhnout přílehavá řešení a následně ho nechat nakoupit. To už nebylo s mými morálními principy v rozporu, a tak jsem měl radost, že mohu v nastoupené cestě pokračovat.

Později jsem získal cit na to, abych odhadl, kdy mohu za váhavého a nerozhodného klienta rozhodnout a vést ho k přijetí řešení, které podle mé analýzy jeho potřeb a dostupných nabídek na trhu považuji za nejvhodnější. V některých případech bylo toto řešení diametrálně odlišné od představy, se kterou mě na prvním jednání seznámili trhu neznalí klienti. Mnozí z nich mi za mou rozhodnost byli velmi vděční a často jsem si právě díky ní a díky své horlivosti, s jakou jsem jim zasilal různé nabídky, vysloužil jejich dlouhodobou přízeň a důvěru.

Pronájem hotelu Savoy

Celé roky trvalo, než jsem byl schopen naplnit důvěru, kterou do mne vkládal David Klouček, spolumajitel LPI Group, společnosti, která je výhradním distributorem prémiové kávy Illy a lahodných čajů Ronnefeld na tuzemském trhu. David byl jedním z významných leaderů v Romanově Amway skupině. Stále si živě vzpomínám, jak na samém počátku mé realitní kariéry, krátce poté, co jsem prošel krizí a rozhodl se věnovat pronájmům komerčních prostor, si mě po jedné z výročních porad našel v kanceláři, přisedl si ke mně, s elegancí a ladností otevřel svůj Franklin Covey plánovací diář a předával mi kontakty na několik svých blízkých přátel podnikatelů. Dával dobrý pozor, abych pochopil, že to nejsou jen tak nějakí nahodilí klienti z ulice, ale že se jedná o jeho dlouholeté přátele a je pro mě poctou, že mi je svěřuje do péče. Na druhou stranu věří, že jim mám co poskytnout a že se o jejich obchodní potřeby dokážu postarat a nepokazím mu u nich renomé. Byl jsem potěšen a vyděšen zároveň.

Bedlivě jsem Romanovi naslouchal. David hledal pro LPI Group nový distribuční sklad, podobně jako další klient, který byl pro změnu kontaktem blízké přítelkyně Romanovy manželky Gity. Zatímco typický skladový prostor v mém portfoliu měl v té době výměru 10–200 m², poptávky dosahovaly výměry v rozpětí 600–1200 m². Jedna z nich vyžadovala prostor v nově vybudovaných objektech, s nimiž jsem měl v té době minimální zkušenosti. Měl jsem totiž za to, že makléř z realitní kanceláře, jejíž primární specializací bylo zprostředkování prodeje bytů z druhé ruky, není developery a jejich zástupci z řad mezinárodních kanceláří vítán a je na něj nahlíženo poněkud pohrdlivě. I přesto jsem obě výzvy směle a s odhodláním přijal.

V průběhu prvních měsíců komunikace s oběma klienty jsem si připadal rozpačitě. Oba ke mně byli velice laskaví, oba byli nesmírně vytížení, což bylo zřejmé z toho, jak obtížné bylo zastihnout je telefonicky. Vždy opětovali má volání. Po nějaké době jsem si kladl otázku, kdo komu tady vlastně poskytuje servis. Má zjištění často nedosahovala úrovně informací a znalosti trhu obou pánů. Při každém dalším hovoru jsem sál informace jako hou-

ba a učil se z jejich zpětné vazby. Postupně jsem prohluboval svou znalost a pronikal tak do komerčních pronájmů rozsáhlejších výměr. Nakonec jsem byl rád, když mi oba klienti po zhruba půl roce oznámili, že se jim podařilo úspěšně svůj požadavek uspokojit.

Byl jsem na jednu stranu vděčný za zkušenosti, které mi jejich důvěra a ochota naslouchat přinesly, na druhou stranu mě palčivě bolelo pomyšlení, že mám-li těmto velikánům účelně posloužit, potřebuji ještě povyrůst. Bylo pro mě velkým překvapením, když se mi po nějaké době oba ozvali s dalšími realitními potřebami. Novým kontaktem od Gity byla objednávka na prostory pro špičkovou kadeřnici Irenou Vavruškovou, uznávanou školitelku a inovátorku mezi kadeřnicemi na tuzemském i mezinárodním poli, jejíž účesy se objevují na obálkách prestižních módních časopisů. Začínal jsem Romana a Gitu podezírat, že motivují své známé, aby mi rozběhnutí v byznyse usnadnili. Zároveň jsem byl za projevenou důvěru hluboce vděčný, i když jsem si zatím nebyl jistý, zda naplním jejich očekávání.

Má frustrace nakonec byla překonána, se všemi výše uvedenými klienty jsem obchod sjednal a Davidovi i paní Vavruškové jsem se stal realitním partnerem, který doprovázel jejich obchody téměř celou dekádu. Pro LPI Group se mi podařilo sjednat nejprve nájem dočasného skladu v době výstavby nového distribučního centra. Navázali jsme zajištěním pronájmu kancelářské budovy v Karlíně, kterou tato společnost pořídila do svého vlastnictví, a pokračovali pronájmem nadbytečných ploch v nově postaveném distribučním centru, prodejem obchodní sítě deseti kaváren v obchodních centrech a prodejem kancelářské budovy v Karlíně po zhruba pěti letech, během kterých jsme ji úspěšně obsadili nájemci. Provize, které jsem od LPI za tu dobu inkasoval, dosáhly v souhrnu cca 2 miliony Kč, a to ve výši od 40 tisíc do zhruba 1 milionu korun. Podobný průlom od rozpačitého přihlížení po aktivní účast na transakcích nákupu komerčního prostoru, jeho pronájmu a přeobsazení včetně diskuzí nad dalšími realitně investičními aktivitami jsem zažil i s paní Vavruškovou.

Někde v polovině uvedené spolupráce mě LPI Group pozvalo na večírek Red & White do jimi provozované restaurace NoStress na prestižní gastronomické adrese v centru města. V té době jsem již pravidelně navštěvoval společenské akce, protože jsem si na základě Romanova doporučení začínal uvědomovat důležitost networkingu a také osobního marketingu mezi vlivnými lidmi, kteří se na těchto akcích pohybovali. Na počátku makléřské kariéry jsem společenské akce nenavštěvoval, protože jsem si nedovedl představit jejich hmatatelný obchodní přínos vyjma povyražení, po kterém jsem netoužil.

Poté, co jsem se pozdravil s Davidem, Petrem, Karin a Didinem, pro něž jsem v té době prodával výrobní dortů na Vinohradech a kteří byli součástí výkonného týmu NoStress, jsem mezi hosty narazil i na Dr. Sekyru ze Sekyra Group. Bylo to příjemné překvapení. Necelý týden před večírkem jsem seděl v jeho kanceláři na vstupním jednání o pronájmu/prodeji nově zrenovovaného hotelu Savoy, který jsem vyhledal pro klienta mého kolegy Jarde Boliny. Mile mě překvapil přátelský duch, v jakém se rozhovor s Dr. Sekyrou odehrával. Velkou poctou pro mě bylo také to, že Dr. Sekyra se mnou tehdy strávil na večírku dobré dvě hodiny, a to v nejproduktivnějším čase mezi příchodem střízlivých hostů a dobou, kdy je většina návštěvníků ovíněna v takové míře, že obchodní diskuze již nemají valný smysl. Cítil jsem ze strany Dr. Sekyry důvěru a vnímal i jeho víru v to, že by se tento pro mě nebyvale objemný obchod mohlo podařit sjednat. Diskutovali jsme o pronájmu hotelu za 1,2 milionu korun měsíčně nebo o prodeji za zhruba 150–160 milionů korun. V obou případech to byly obchody, které by mi mohly vynést provizi ve výši 2–3 milionů korun.

Má víra v to, že by se diskutovaný obchod mohl uskutečnit, byla umocněna i tím, že jsem již v minulosti sjednal s Jardou Bolinou průlomový obchod, když jsme společně obchodovali sklepní prostory v Ostrovní ulici. Nejdříve jsme převedli členská práva a povinnosti z bytového družstva na českou investorku žijící v Holandsku a následně její prostory pronajali provozovateli, který je kompletně zrekonstruoval. Tento obchod byl mým prvním obchodem s provizí na hladině 300 tisíc korun. Jarda v obou případech sehrál podobnou roli. Byl to on, kdo viděl příležitost tam, kde jsem ji netušil. V případě Ostrovní to byl on, kdo věřil, že se nám suterén podaří za bezmála 8 milionů prodat, a také věřil, že to budu já, kdo mu přivede kupce.

V případě slovenské společnosti, která si nakonec po nekonečných osmnácti měsících jednání s nejvyšším vedením Sekyra Group a vyjednávání s bankou, jež projekt ve Špindlerově mlýně financovala, hotel pronajala, to byl Jarda, který od počátku věřil, že investovat čas do jednání s podnikatelem ze Slovenska, zaměřeným na krizové řízení privatizovaných podniků, se nakonec vyplatí. Bez Jardovy víry v obě zmíněné transakce, jeho důvěry v mou kompetentnost a zároveň ochoty se o budoucí odměnu rozdělit by se ani jeden z průlomových obchodů neuskutečnil. Za to mu patří mé velké poděkování, bez ohledu na to, jak diametrálně odlišný směr nabrala spolupráce s Jardou po letech, v době, kdy jsem zavíral svou franšizovou pobočku v CENTURY 21 a byl nucen ze sítě vystoupit.

V průběhu osmnácti měsíců, kdy jednání probíhala, jsem měl možnost prohloubit svůj vztah s Dr. Sekyrou i dalšími klíčovými lidmi v jeho společnosti. Roky jsem pak byl přímo panem Sekyrou, a po jeho vzoru dalšími klíčovými pracovníky, doporučován jeho osobním přátelům, známým a klientům jako poradce pro jejich soukromé realitní transakce. Jakkoli se jednalo o provizně skromnější transakce, než byl pronájem hotelu Savoy, snažil jsem se ve všech případech ujmout se klientů se ctí, a to i v případě, že se jednalo pouze o poradenství, při němž bylo od počátku patrné, že nevyústí sjednáním obchodu mým prostřednictvím. Mým cílem bylo nezklamat vloženou důvěru, podržet toho, kdo mě doporučil, a být v kontaktech s jeho klienty obětavý a loajální.

Přestože jsem opakovaně ztrácel jistotu, že dojde k úspěšně uzavřenému obchodu s touto nově vznikající hotelovou společností, nakonec k podpisu přece jen došlo. U nájemníka jsem se těšil oblíbě a vysoké míře důvěry, k čemuž mi dopomohl i Jarda Bolina. Nakonec jsem po dlouhých třech letech od vstupního jednání obdržel pozvání na slavnostní otevření hotelu, které proběhlo ve velkolepém duchu. Když jsem se následující den po ranním běhu na Špindlerovku loučil a opouštěl Špindlerům mlýn, pociťoval jsem podobnou euforii jako po návratu z večírku LPI Group. Ani ve snu mě nenapadlo, do jakých rozměrů by se Romanem vložená důvěra a předání kontaktu na Davida Kloučka mohly během osmi let rozvinout.

Pociťoval jsem hlubokou vděčnost, pokoj a bázeň před Stvořitelem a údiv z toho, jak neuvěřitelným způsobem jsou naše životy utkány a s jakou mírou smyslu pro detail do sebe jednotlivé kroky zapadají. Velmi dobře jsem si uvědomoval, že se to neodehrálo jen tak samo sebou ani díky tomu, že bych byl tak skvělý makléř. Ano, byl jsem snaživý a horlivý, ale bez štěstí a náhod, které mi překvapivě významným způsobem hrály do karet, by to bývalo bylo nemožné. S pokorou jsem Stvořiteli děkoval za to, že vyslyšel mé modlitby, kdy jsem ho denně prosil, aby vedl mé kroky, mou řeč a mé myšlenky, a že na ně odpověděl tak hmatatelným způsobem. Budiž pochváleno Jeho jméno.

Zajištěný nájemce hotel Savoy provozoval necelé dva roky, nájemné ovšem Sekyra Group hradil tři roky, z toho jeden celý rok, během něhož se provoz připravoval. Následně jej nahradil nájemce, jehož si zajistil developer. Vždy jsem byl rád, když mnou sjednané transakce byly trvalejšího rázu, jako tomu bylo v případě vegetariánských kantýn Beas, které se během dlouhých třinácti let intenzivní spolupráce staly jedním z vedoucích hráčů v oblasti vegetariánského stravování v tuzemsku a stále svůj koncept tří-

bí, nebo sítě prodejen pralinek Gold Pralines, již jsme s klientem z Říмова u Českých Budějovic vybudovali a následně prodali investiční skupině, která do dnešního dne pokračuje v jejím rozšiřování a provozu. V případě hotelu Savoy tomu tak nebylo, což oživilo mé rozpaky, jimž jsem s Jardovým klientem na počátku spolupráce čelil. Uvědomil jsem si, že transakce přece jen měla zákulisí, které mi zůstalo skryté a jemuž jsem nerozuměl, ale na které mě hned zpočátku upozornila má intuice. I přesto byla tato transakce pro Sekyra Group významná, protože nájemník hradil nájemné ve třech krizových letech 2009–2011, a následné zajištění nájemce na hotel s dokončeným interiérem a rozeběhnutým provozem bylo o poznání jednodušší.

REALITNÍ NADĚJE

VÍTĚZSTVÍ – POCTIVOST – MOUDROST

Petr Vomastek

Odpovědná redaktorka Michaela Hrachovcová
Grafická úprava a sazba Jan Dobeš – verybookdesign.com
Obálka Christian-Element spol. s r. o.
Fotografie z archivu autora, ČPF a.s. a C.O.T. media s.r.o.

V roce 2017 vydal Vomastek s.r.o.,
Opatovická 1315/7, 110 00 Praha 1
Vytiskla tiskárna ARTRON s.r.o.,
Růžové náměstí 3, Boskovice
Počet stran 160
První vydání

ISBN 978-80-270-2816-0 (kniha)
ISBN 978-80-907071-0-8 (e-kniha – epub)
ISBN 978-80-907071-1-5 (e-kniha – mobi)

Kniha vychází ve třech formátech: kniha, e-kniha a audiokniha.
Všechny formáty je možné objednat na www.realitninadeje.cz či zakoupit
u vybraných knihkupců a prodejců audioknih.

Realitní naděje nabízí čtenáři realistický vhled do činnosti a fungování tuzemského realitního makléře na špičkové úrovni.

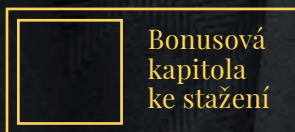
Mým záměrem při psaní bylo čtenáře zbavit iluze o tom, do jaké míry je úspěch realitního makléře předurčený, tj. vrozený. Neváhám popsat vše včetně mých vnitřních zápasů, aby bylo zřejmé, jak často jsem selhával a jaké následky to během mé profesní poutě přinášelo.

Věřím, že mé upřímné svědectví zahrnující i vhled do mého nitra přijmete, jakkoli Vám mé reakce nebo prožívání určitých situací mohou připadat překvapivé.

Jsem přesvědčen o tom, že řada lidí má své skryté komnaty a mnozí nevědí, jak se s nimi vypořádat. Pevně doufám, že má otevřenost a upřímnost bude povzbuzením nejen začínajícím makléřům – dodá Vám naději a posílí Vaši víru v to, že můžete být na poli realitního zprostředkování v tuzemsku úspěšní.

Chci Vás ujistit o tom, že i Vy můžete dosáhnout podobného úspěchu, a to vytrvalou a soustavnou prací, jež nevyžaduje žádné enormní nadání, pokud jste ochotni poskytovat službu s pokorou, ohleduplností a laskavostí, odpouštět klientům, kteří Vám obchodně ublížili, a prožívat hlubokou vděčnost za každý uzavřený obchod.

www.REALITNINADEJE.cz



259,^{Kč}