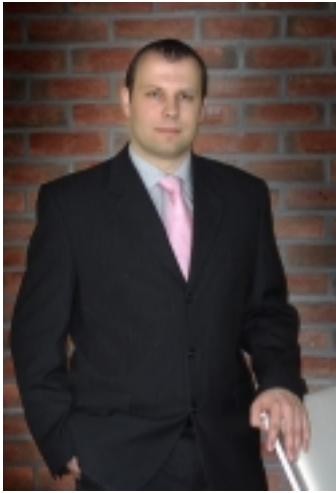


Glosář Michala Pituchy: Je v realitním obchodu vzdělání něco, na čem se dá stavět?



Author: Michal Pitucha | Published: 15.07.2011

Každý dobrý realitní makléř musí splňovat dva základní předpoklady. Být dobrým obchodníkem a být dobrým ODBORNÍKEM. Právě to druhé však dlouhodobě vidím jako jednu z velkých slabín realitního trhu v České republice. Tento problém má sice více souvislostí, ale základním kamenem úrazu je skutečnost, že realitního makléře může u nás dnes dělat doslova každý - bez jakéhokoli vzdělání, kvalifikace či jiných předpokladů. Krize sice trh trochu pročistila, ale i tak v oboru přežívá mnoho těch, kteří mu dělají špatné jméno.

Příliš mnoho amatérů

Achillova pata českého realitního trhu, tedy nízká kvalita makléřů, je tady od počátků obchodování s nemovitostmi. A je způsoben absencí jakékoliv regulace ze strany státu. Navíc to, že se v realitách obvykle jedná o velké částky peněz, přilákalo především v minulých letech spoustu lidí, kteří profesi makléře vykonávali třeba i na částečný úvazek. A právě to vnímám jako velký nešvar. Jsem totiž bytostně přesvědčen o tom, že tímto způsobem nemůže nikdo dělat svou práci odpovědně. Naše společnost toto netoleruje - chceme, aby realitní makléř dělal svou práci na 100 % a aby to byla jeho hlavní činnost.

Ale abych nebyl jen negativní. Pozitivní trend, který vnímám a kterému napomohla krize, je ten, že s úbytkem realitních transakcí se trh více koncentroval a větší stabilní kanceláře si uvědomily, že musí změnit strategii a více dbát na kvalitu a vzdělání svých makléřů. To je bezesporu nutné ocenit, nicméně je před námi ještě dlouhá cesta.

Makléř jako brzda

Brzdícím prvkem zvyšování kvalifikace v realitní branži může být - paradoxně - sám makléř. Realitní kancelář může školit, vzdělávat, vštěpovat dovednosti, pořádat workshopy, ale pokud to vše makléř bere jen jako nutné zlo, nevěří efektu vzdělávání a není do něj „psychicky“ zaangažován, nic si z něj neodnese. V jeho očích se může jednat o „zdržování“ v jeho byznysu, příčinu přesunování termínů schůzek a únik obchodů. Do realit šel přece hlavně vydělávat velké peníze, a ne mařit svůj vzácný čas učením. Dovolují si

však tvrdit, že toto není kvalitní obchodník. Z vlastní zkušenosti mohu říct, že obchodníci, kteří jsou léty prověřeni a mají vynikající výsledky (vlastně mohou říct, že už všechno vědí), se vzdělávají s chutí. Chápou zvyšování vlastní kvalifikace jako svou největší devizu a odbornost jako konkurenční výhodu.

Chybí reprezentativní profesní organizace

Jaké vidím možné cesty ke zvýšení kvality na realitním trhu? Zmínil jsem se o regulaci ze strany státu, nicméně jejím zastáncem nejsem. Když už totiž nějaká regulace existuje, tak je potom i motivace ji obcházet. Takže například na Slovensku se z realitní činnosti stala vázaná živnost, ale žádný pozitivní vliv to nemělo. Navíc je otázkou, jakým způsobem by regulace probíhala. Možnosti jsou následující: vázaná živnost či koncese, vyhláška o realitních kancelářích nebo licencování.

Pokud by měly být udělovány licence, tak bohužel zatím nevidím relevantní subjekt, který by je mohl udělovat či odebírat. Kdyby však existovala komora či asociace, která by zastupovala alespoň 50 % trhu, mohla by takovou roli plnit a zároveň aktivně zájmy oboru zastupovat i navenek, třeba směrem k zákonodárcům. Pozitivní určitě je, že významní hráči našeho realitního trhu už začali vzájemně komunikovat a stran vzniku skutečně reprezentativní profesní organizace mají podobné vize. Myslím si, že takový subjekt by mohl do budoucna řešit zároveň jak oblast vzdělávání, tak případnou certifikaci makléřů.

Co dělat?

Měl-li bych shrnout, co lze udělat pro zlepšení odborné úrovně makléřů, tak to vidím na postup v několika etapách. První fáze už probíhá - část realitních kanceláří si uvědomila, že musí začít u sebe a začala klást velký důraz na vzdělávání svých pracovníků, přitom o tomto svém úsilí informují veřejnost.

V další etapě by měla vzniknout autorita, která bude moci udělovat atest či certifikát s platností pro český trh. Zda-li by byl podmínkou pro působení v realitách, nebo by to byla pouze známka způsobilosti, to je otázkou. Tato instituce by měla být tvořena významnými hráči na realitním trhu, a to velkými nejen co do počtu poboček či makléřů, ale i podílem na realizovaných obchodech.

Jako třetí fázi procesu zvyšování profesní zdatnosti aktérů realitního trhu vidím zavedení oboru „realitní makléř“ na státních vysokých školách. Díky tomu by do realitní oblasti napříště už vstupovali odborně způsobilí, vysokoškolsky vzdělaní lidé, čímž by tento obor stal mnohem prestižnějším. V rámci Evropy to není ojedinělé, navíc právě tato profese by si to zasloužila - realitní makléř prodává majetek druhých, spolurozhoduje o mnohamilionových transakcích třetích osob. Reality se tak podle mne řadí mezi „top business“.

/Autor je výkonným ředitelem realitní kanceláře Sting./

15.07.2011 09:51, Michal Pitucha