



Tento měsíc patří gratulace a vůz Volkswagen CC 2,0 TDI BMT 6G v plné výbavě Vladanu Švábovi z kanceláře CENTURY 21 Bonus Brno!

Jak se mu podařilo dosáhnout skvělých výsledků a mnohé další se můžete dočíst níže:

MAKLĚŘEM NA MATEŘSKÉ

TO JE NEOBVYKLÉ - JAK SE VÁM DAŘÍ SKLOUBIT PRÁCI MAKLĚŘE A ZÁROVEŇ SE STARAT O DÍTĚ?

Kupodivu je to celkem příjemná kombinace. Už nám to takhle funguje asi rok a půl a díky zázemí firmy se to dá v pohodě zvládat. Jenom časově je to někdy obtížnější naplánovat, ale i to se dá zvládnout. Je pravda, že málokteré povolání toto umožňuje. A všichni víme, že prohlídky a schůzky s klienty jsou převážně v odpoledních nebo večerních hodinách, případně o víkend, a to už zase hlídá naši dceru manželka. A musím říci, že občas přijít na schůzku s dítětem není vůbec pro klienty problém, naopak to berou pozitivně a je snazší navázat přátelskou atmosféru.

POJĎME SE VRÁTIT K PRÁCI. PŘECE JENOM VÝSLEDEK NAD 1 MILION KORUN JE VELKÝ ÚSPĚCH. JAK SE TO PODAŘILO?

Je za tím, jak jinak, spousta práce, víra v dobrý výsledek a dobrý produkt. Spolu s Mirkem Pokorným jsme se před více než 3 lety pustili do přípravy developerského projektu výstavby rodinných domů ve Veverské Bítýšce. K projektu jsme se dostali za situace, kdy byl absolutně nepřipravený, se špatnou pověstí a prakticky před krachem. Chtělo to zpočátku hodně odvahy, trpělivosti a mít vizi, že se nám podaří prodej nastartovat. Začali jsme na zelené louce, bylo potřeba vytvořit veškeré podklady, postupy, smlouvy a vše potřebné pro prezentaci projektu. Samozřejmě bylo nutné zainvestovat nemalé peníze do propagace, zviditelnění projektu a také do očištění od špatné pověsti. Byl to takový nový start, a jak vidíme dnes, naše práce a úsilí se osvědčilo – v současné době je to projekt úspěšný a žádaný. Musím zmínit skvělou součinnost kolegů, ať už se jedná o právní servis JUDr. Urbančové, finanční služby prostřednictvím Hypocentra zajišťované Petrem Říhou a jeho teamem, práci asistentky Lenky Suchánkové a nad tím vším odhodlání a marketingové zázemí Mirka Pokorného.

”

V podstatě za cenu
bytu pořídíte bydlení
v kvalitním rodinném
domě blízko Brna.



JEŠTĚ NÁM PŘIBLIŽTE TENTO PROJEKT KONKRÉTNĚJI. (WWW.NADBILYPOTOKEM.CZ)

Jedná se o 35 řadových rodinných domků o velikosti 4+kk se zahrádkou a 4 větší samostatné domy. Nabízíme koupit buď dokončeného domu na klíč, nebo pořízení rozšířené hrubé stavby, kterou si klienti uvnitř dokončí sami nebo dodavatelsky. Jsme schopni doporučit prověřené firmy a klienti tak mohou dosáhnout vysoké úspory financí. Po technické stránce se jedná o kvalitně postavené, výborně zateplené cihlové domy s dřevěnými okny a plynovým topením. V rámci klientských změn si můžou přát třeba krb v obývacím pokoji, podlahové topení nebo např. zimní zahradu. Možnost volby varianty dokončení domu a široké možnosti klientských změn klienti velice oceňují. Lokalita je ideální pro rodinné bydlení. Co se týká ceny za pořízení domu, jsou oproti konkurenčním projektům v Brně nebo blízkém okolí velice příznivé. V podstatě za cenu bytu pořídíte bydlení v kvalitním rodinném domě blízko Brna. Zmíním také široké možnosti financování. Vedle standardního hypotečního úvěru, který pro naše klienty nabízíme s výhodnými úrokovými sazbami, umožňujeme také možnost financování bez prokazování příjmů, kdy stačí složit část ceny a zbytek měsíčně splácet přímo developerovi, nebo možnost platby bytem na protiúčet. Znamená to, že klienti mohou koupit domu financovat jejich stávající nemovitosti a zároveň ve své nemovitosti bydlet do doby dokončení kupovaného domu. V neposlední řadě se nám výborně daří zrealizovat pro klienty i prodej jejich stávajících nemovitostí a zároveň zajistit potřebné návaznosti.

MAKLĚŘEM JSTE JIŽ DESÁTÝM ROKEM, NAVÍC OD ZAČÁTKU V BONUSU BRNO, PRÁCE VÁS STÁLE NAPLŇUJE A BAVÍ?

Máte pravdu, když se nad tím zamyslím, tak je to kus života. Ale stále více si užívám být i v profesi, kterou dělám, stále svobodným člověkem. Nerozlišuji pracovní a osobní postoj, ale je to o životním pohledu, nastavení mysli a pozitivním myšlení. Věřte mi, že když po skoro celodenním hlídání dcery, jedu večer na prohlídku, tak je to pro mě relax. Klienti vždy ocení, když na prohlídku přijedete v dobré náladě, včas (raději čekám 15 minut v autě než bych přijel o 1 minutu pozdě) a s úsměvem je pozdravíte. Kolikrát totiž i oni jsou ve stresu, např. manžel se staví pro manželku o pět minut později, než měl a pak celou cestu na prohlídku poslouchá v autě, že přijedou pozdě, a ještě má řešit tak důležitou věc, kterou koupě, např. domu, jistě je. Takže hned od začátku je potřeba stres nechat v tom autě a naopak navodit příjemnou atmosféru, protože pořízení nové nemovitosti by měla být od počátku věc, na kterou se má klient těšit a má mít pocit, že právě Vy jako příjemný profík, mu v tom s lehkostí pomůžete.

