

## Úspěšný realitní makléř oddělení prodeje rodinných domů

# Daniel Hanzal



Realitní makléř Ing. Daniel Hanzal je 4. nejlepší realitní makléř společnosti MAXIMA REALITY za rok 2010. V současné době patří mezi nejlepší prodejce celé společnosti a má za sebou stovky úspěšně prodaných rodinných domů a spokojených klientů.

### Proč děláte práci realitního makléře? Co Vás na ní baví?

Profese realitního makléře mi dává možnost nahlédnout, jak a kde bydlí různorodí lidé. Při své práci navštívím různé typy a druhy nemovitostí, seznámím se s dalšími a dalšími stavebními a architektonickými řešeními bydlení. Viděl jsem již tisíce domů a řešil nespočet lidských osudů a situací, které s prodejem nebo koupí nemovitosti často souvisejí. K prodeji domu totiž dochází v různých životních etapách, jako jsou svatby, narození dětí, ale bohužel i rozvody, úmrtí a podobně. Během obchodu se stávám součástí různých životních příběhů, složitých situací a rodinných vztahů. Mým cílem je najít pro klienta to nejlepší a nejvýhodnější řešení a hlavně dům dobře prodat.

### Jaká je současná situace na realitním trhu v prodeji rodinných domů v Praze?

Podle mého názoru je situace standardní, neděje se nic dramatického. Máme za sebou předkrizové velké vychýlení směrem nahoru, kdy se trh trochu „přehřál“ a vznikl obrovský převis poptávky nad nabídkou. Teď poptávka poklesla, ale nabídka je velká. Kupující si mají z čeho vybírat a domy jsou již většinou nabízeny za reálné ceny.

### Co pro Vás práce ve společnosti MAXIMA REALITY znamená?

MAXIMA REALITY je na realitním trhu 15 let, což znamená, že má tradici, dobrou pověst a renomé. Víím, že pro klienty je velmi důležité, že je to společnost s dobrou obchodní strategií a velmi úspěšnou historií. Unikátní je MAXIMA REALITY v komplexním servisu, který svým klientům poskytuje pod jednou střechou. Já jako makléř se proto můžu skutečně věnovat naplno pouze obchodu. Nemusím se starat o výpis z katastru nemovitostí, smlouvy, zajištění hypotéky, nafocení nemovitosti, inzerci, právnícké a finanční služby... To všechno za mě udělají kolegové v týmu. Pro mě osobně vytváří MAXIMA REALITY skvělé zázemí a podmínky pro moji makléřskou práci.

### Jakou službu může klient od Vás očekávat? Co je vlastně úkolem realitního makléře při prodeji rodinného domu?

Zakládám si především na profesionalitě a komplexnosti služeb. Pokud si mě klient „vybere“, chci, aby měl jistotu, že obchod poběží, tak jak má. Mým cílem je, aby věděl, že se nemusí o nic starat, o ničem přemýšlet, mít jakékoliv pochybnosti. Často mají ke mně klienti takovou důvěru, že mi od prodávajícího domu svěří klíče a já potom sjednávám s potenciálními kupci schůzky - prohlídky domu a majitele průběžně informuji o vývoji obchodu. Samozřejmě spolu konzultujeme celou řadu věcí: adekvátnost ceny, schválení inzerce, fotodokumentaci, potřebu případných stavebních úprav na domě... Největším oceněním pro mě je, když mi klient řekne, že od té doby, co řeším prodej jeho domu, mohl úplně v této záležitosti „vypnout“. Ve chvíli, kdy najdu kupce, oznámím to klientovi a informuji ho, že se mu kromě mne bude věnovat i náš právník – převodce a další specialisté MAXIMA REALITY. Právě ta komplexnost služeb je, podle mě, nejdůležitější.

„Hledám pro klienta nejlepší řešení“

### Proč by měl klient prodávat nebo kupovat rodinný dům přes realitní kancelář?

Pokud obchod zajišťuje dobrá realitní kancelář, měl by mít klient jistotu, že zajistí, aby prodej proběhl bez komplikací a bezpečně. Dobrý makléř zná detailně trh a především rozumí stavebnímu stavu nemovitosti a umí posoudit faktický a právní stav dotyčné nemovitosti. Ví, jaké ceny jsou v konkrétní lokalitě obvyklé, dokáže klienta upozornit na pozitivní i negativní stránky místa i nemovitosti, zná aktuální situaci na trhu. Umí pomoci v případech exekuce, zástavy a jiných právních problémech tak, aby se nemovitost bezpečně prodala.

### S jakými životními osudy klientů se setkáváte?

Jsem především profesionál a mým cílem je zrealizovat obchod tak, aby s ním klienti neměli téměř žádné starosti a aby byli uchráněni od různých nepříjemných situací. Faktem ale je, že někdy zažívám situace hraničící až s černým humorem. Třeba když se seje při prodeji domu osm lidí, kteří i přesto že jsou příbuzní, se nikdy předtím neviděli a každý očekává od obchodu něco jiného. Nebo když se setkám s bývalými manželi, kteří po rozvodu prodávají dům. Vztahy jsou někdy tak vyhocené, že si vykají a komunikují pouze svým prostřednictvím.

### Na co jste nejvíce hrdý? Co se Vám v práci nejvíce povedlo?

Nenapadá mě nic konkrétního. Ale jsem hrdý na některé složitější obchody, které nakonec dopadly dobře a všichni byli spokojeni. Povedlo se mi také prodat velmi drahou nemovitost s komplikovaným využitím. Určitě platí okřídlené obchodnické přísloví, že každá věc má svého kupce a vždy jsem rád, když se obchod úspěšně podaří.

Mým cílem je spokojenost obou stran – kupujícího i prodávajícího.



Realitní makléř Ing. Daniel Hanzal pracuje ve společnosti MAXIMA REALITY přes 8 let. Je to profesionál, který se maximálně věnuje všem svým klientům a kdykoliv je ochoten jim pomoci. Pokud potřebujete prodat nebo koupit rodinný dům obraťte se na něj.

☎ 736 499 267 • 221 110 410  
hanzal@maxima.cz