

Otakar Schuma: Láska k práci jako cesta na vrchol

UMÍM SI PŘEDSTAVIT, ŽE V DNEŠNÍ DOBĚ ZNÍ TITULEK ČLÁNKU NEMÍSTNĚ PATETICKY. A PŘIZNÁM SE I K TOMU, ŽE NA ROZHOVOR JSEM ŠEL S TÍM, ŽE SE POTKÁM S CELEBRITOU SVĚTA REALITNÍCH MAKLÉŘŮ, VÍCE NEBO MÉNĚ NAMISTROVANÝM TÝPKEM S EGEM, KTERÉ SE NEVEJDE ANI DO POMĚRNĚ VELKÉ ZASEDAČKY FIRMY RE/MAX SEARCH NA PRAŽSKÉM SMÍCHOVĚ.

Nic nebylo dále od pravdy! Vysoký blondýn s plachým úsměvem a tichým hlasem mě znovu – pokolikáté už za mé praxe novináře – přesvědčil, že úsudky mají počkat až po osobním setkání. Možná jsem po té hodině i pochopil, proč je Otakar Schuma cosi jako mistr republiky v oboru prodeje a pronájmu realit.

Na svých stránkách o sobě píšete, že jste v realitním byznysu 19 let. Předtím jste byl úspěšný sportovec, volejbalista, student FTVS... a najednou do realit?

Studoval jsem skutečně na FTVS, a asi ne právě špatně, ale potřeboval jsem si ke studiu přivydělat. O realitách jsem nic nevěděl a ani jsem o kariéře makléře nikdy předtím neuvažoval. Když jsem se rozhlížel, co by to mohlo být, upoutal mě inzerát v Annonci. Dnes už ani nevím čím nebo proč, ale došel jsem na inzerovaný konkurz do Washingtonovy ulice, který vypsal firma Maxima Reality. Postupně jsem prošel několika koly výběrového řízení a stal se makléřem. Úplná „tabula rasa“ –, ale hodně rychle jsem pochopil, že tahle práce se nedá dělat dobře jen napůl. Že tomu musíte dát všechno – a ještě něco navíc. Tak jsem to udělal.

A škola?

Bohužel, i ta musela ustoupit a nedokončil jsem ji. Po pravdě řečeno jsem si neuměl představit, že bych vedle práce mohl ještě několikrát týdně trénovat – a bez toho FTVS ani dálkově prostě studovat nelze. Stranou šel zpočátku i osobní život, samozřejmě i závodně hraný volejbal. Kdo si naši práci nevyzkoušel – a to naplno – neví, kolik času jí musíte obětovat a co všechno se člověk musí naučit. Není to, jak si

V prvních letech jsem práci a všemu kolem ní věnoval dvanáct, čtrnáct hodin denně, pracoval doslova od nevidím do nevidím.

hodně lidí myslí, jen otevírání dveří u nemovitostí. Musíte znát odpovědi na otázky z mnoha oborů, např. právní, daňové, stavební, hypoteční a další. Asi se to dá dělat i napůl, ale to není můj způsob. V prvních letech jsem práci a všemu kolem ní věnoval dvanáct, čtrnáct hodin denně, pracoval doslova od nevidím do nevidím.

V oboru jste již velmi dlouho – kdo vás nejvíce ovlivnil? Na koho vzpomínáte dnes, když jste na pomyslném vrcholu?

Jednoznačně paní Marta Slánská, bývalá majitelka a zakladatelka Maxima Reality. Ta mě přijímala, dala mi možnost pracovat naplno a neházela mi klacky pod nohy, jak to bohužel ve firmách velmi často je, když příliš vyčníváte. Podporovala ty nejlepší, a to se jí vracelo formou naprosté loajality a maximálního nasazení pro práci. Také proto jsem v této firmě byl bez problémů celých 17 let. A i když si asi umíte představit, že při tom záběru přijdou občas krize, problémy, i vyhoření, nikdy jsem nechtěl dělat nic jiného. O tom jsem ani na chvíli neuvažoval. I za to vděčím paní Slánské. Ona sice již firmu před pěti lety prodala, ale občas se stále vídáme.

Ohromující a úctyhodné číslo – přes 2800 prodaných nebo pronajatých bytů, domů – má tedy základ v sedmnácti letech u Maximy?

Jako makléř u této firmy jsem úspěšně zrealizoval prodej či pronájem okolo 2650 bytů nebo domů. Celkem patnáctkrát jsem byl vyhlášen v rámci firmy nejlepším makléřem..., ale to je všechno na mých stránkách.

Četl jsem to. Dále pak za rok 2018 v síti RE/MAX nejlepší v ČR z jednoho tisíce

Foto: archiv O. Shumy



makléřů a 17. v Evropě z dvaceti čtyř tisíc makléřů. Cítíte se jako celebrita?

To určitě ne.

Zřejmě ale nemáte relevantní konkurenci?

Zase nemohu souhlasit – znám celou řadu pracovitých, poctivých a fundovaných makléřů, takže konkurenci rozhodně mám.

Co vás motivuje k tomu, být nejlepší?

Ale já o tom takhle neuvažuji. Nejlepší. Co je to, nejlepší? Já potřebuji vědět a vidět, že jsem úspěšně dovedl do konce transakci, kdy jedna strana chtěla prodat a našla se ta druhá, která chtěla koupit. Moje radost je pak v tom, že obě strany jsou maximálně spokojené a bezpečně prodaly nebo koupily. Jestli jsem realizoval takových úspěšných transakcí nejvíce, pak to bylo dáno i velkým nasazením. A postupně samozřejmě i tím, že jsem si stále lépe osvojoval finy a znalosti řemesla.

Otokar Schuma – makléř a jeho symboly úspěchu

Myslíte třeba i odhad, cit pro cenu...?

Ano, to také. Ale to je právě to, co přijde časem. Úplně nejdříve, hned od počátku platí, že pracujete poctivě pro klienta, ne pro peníze.

To jsou vlastnosti dobrého makléře?

Jistě. Bez toho to nejde. I když můžete mít jednorázové úspěch, nepoctivost v jednání vás dříve nebo později dožene a o ten úspěch připraví.

Na cenu a její určování už jsme lehce narazili. Co když se představy prodávajícího liší od vašeho odborného odhadu až příliš?

I to se stane. Nejdříve se snažíte klientovi předložit argumenty a alespoň snížit, ztlumit jeho přehnané očekávání –, ale může se klidně stát i to, že mu doporučíte cenu vyšší, než si on sám představoval. Nestává se to často, ale stává se. A když ho v případě „přestřelené“ ceny nepřesvědčíte vy, přesvědčí ho zcela jistě trh. →

Osou reálné ceny je lokalita, ještě jednou lokalita a pak teprve další atributy.

Vy jste zprostředkovatel – uprostřed mezi prodávajícím a kupujícím. Měl byste tedy být na straně prodávajícího, pokud to byl on, kdo vás jako klient oslovil. Co ale když přijde kupující s nějakou jinou představou o ceně...?

Moje představa úspěšné transakce je jasná – oba musejí být spokojeni s tím, jak se prodej zrealizoval. Pokud chce kupující nižší cenu, ale já vím, že náš požadavek – cena prodávajícího a v daném případě i moje – je reálný, že máme před sebou další zájemce, jednoznačně poradím nepřístupovat na snížení. Pokud ovšem vím, že široko daleko není na obzoru další zájemce, a tenhle navrhuje kompromis rozumný, budu radit i prodávajícímu, aby na něj přistoupil.

Používáte a doporučujete proces, který se stále více prosazuje a jenž se i u nás etabloje pod anglickým termínem Home Staging?

Vím o něm a myslím si, že jde o metodu vhodnou jen pro některé typy nemovitostí. Luxusní, specifické –, pak ano. Rozhodně však jako velmi důležitou považuji úpravu interiéru před nafočením, kterou zvládne buď sám majitel, nebo zkušený makléř či profesionální fotograf ve spolupráci s majitelem. Uklizená čistá nemovitost bez spousty drobností na poličkách je nezbytnost pro kvalitní nafočení a prezentaci. Někdy doporučím prodávajícímu před prodejem nemovitost vymalovat, aby třeba i 30 let stará malba nekazila prodej. Měnit nábytek, nebo nastěhovat nový na prodej standardní nemovitosti považuji za nadbytečné.

Již dva roky nejste ve svojí původní firmě, ale když jste tam končil, byl jste už známý makléř, přesto vás potkávám zase jako člena firmy. Tentokrát sice franšizové, ale majitelem je někdo jiný než vy. Proč?

Myslíte, proč jsem se po odchodu z Maximy neudělal pro sebe? To se mě tehdy ptala celá spousta lidí, známých i přátel. Samozřejmě jsem tohle všechno zvažoval. A dospěl jsem k tomu,

Když mi spokojený klient napíše, že byl maximálně spokojený, je to pro mě velká radost.

že pro mě je lepší být ve firmě, která poskytuje zázemí – informační, administrativní, technické, pro odborný růst i pro procesování transakcí. Kdybych si měl tohle všechno vybudovat a neustále zajišťovat a kontrolovat, tak bych neměl dostatek času na klienty a na samotný prodej nemovitostí. Nemohl bych se každému případu věnovat naplno, pořád by bylo něco, co vyžaduje také pozornost a přitom výsledek nemusí vůbec odpovídat vynaložené námaze a vloženému času. Já jsem spokojený tady – i proto jsem si vybral tuto firmu, jednu z řetězce, přitom velmi dobře vedenou svými majiteli, a nechystám se to měnit.

Co dělá značku – firmu kvalitní?

Majiteli této kanceláře RE/MAX jsou manželé Völflovi. Velice dbají na pověst a neberou každého, umějí si mezi makléři vybírat. Přitom poskytují to profesionální zázemí, které je třeba, a mám tady všechny podmínky i pro svůj stálý růst odbornosti, i pro pohodu a důvěru klientů. Řada z mých klientů se mi opakovaně vrací, nebo mě doporučují, a já jim všem takhle mohu stále zaručit ten nejlepší servis a bezpečnou realizaci obchodu.

Z každé odpovědi doslova vypadává, jak vás tahle práce těší. Co je na ní, že vás tak uspokojuje?

Podívejte se do referencí. Když mi spokojený klient napíše, třeba jen ve dvou větách, že byl maximálně spokojený a že mě bude dále doporučovat, je to pro mě velká radost.

A co peníze? Obecně je představa o tom, jak jsou makléři „v balíku“ a vy tady o radosti z pochvaly...

Věřte nebo nevěřte, ale pochvala je v dnešní době a v naší společnosti neskutečně důležitá a když mám náročné období či případ, stačí si některou z referencí přečíst a člověka to doslova nabije. Tolik k pochvalě a co se týče financí, tak nejdříve chci říci, že na provizi pro mě jsem při práci v podstatě vůbec neměl a nemám čas myslet a je na posledním místě. Vždy je pro mě naprostá priorita bezpečně realizovaný obchod pro všechny strany. Někde jsem slyšel krásnou větu – Když děláte svoji práci rád a poctivě, tak se penězům neubráníte. Skvělé je, že díky tomu mohu vzít rodinu i vícekrát za rok na krásnou dovolenou a manželka, se kterou jsem již 24 let, nemusí do pracovního procesu a může zůstat doma. To je pro mě velký bonus, který mi tato profese přináší. Asi je to proti duchu doby, ale je to veliký rozdíl jak pro syna, tak pro mne mít doma pohodu, podporu a nemuset se o nic starat. Což je pro moji práci ohromná výhoda. | red

Otakar Schuma

Jako realitní makléř pracuje již 19. rokem, v rámci sítě RE/MAX makléřem roku 2018, 1. místo v ČR a 17.místo v celé Evropě. Předtím 17 let spolupracoval s Maxima reality a úspěšně zrealizoval přes 2650 prodejů bytů, domů a pronajal celou řadu bytů. Celkem 15x vyhlášen nejlepším makléřem společnosti.V roce 2011 a 2012 zároveň působil jako obchodní ředitel společnosti a jako vedoucí oddělení prodeje bytů.