

Bez realitky probíhá stále polovina obchodů



Foto: E15, Jiří Kodáček 2x

z nižších čísel. Takže jsme v zásadě spokojeni.

EE V jakém smyslu trh klesá?

Hodnotově. Máme data, která ukazují, že z hlediska finančního objemu uskutečněných obchodů trh klesl o čtyři procenta.

EE Pokud bude trh dále klesat, jak vás to zasáhne?

Minulý rok byl důležitý kvůli tomu, že jsme nastartovali plno iniciativ, které by nám měly zaručit růst i v dalších letech. Čísla jsou určitě důležitá, ale je to jen odraz momentálního stavu. Navíc je ne vždycky můžete ovlivnit. Když se trh hýbe, můžete zažívat super roky, avšak vaše strategie přitom může být zastaralá. Mně naopak dělá radost, že jsme začali uskutečňovat strategii, která nám zajistí růst po mnoho dalších let.

EE V čem nová strategie spočívá?

Když jsme před čtrnácti lety začínali, byli jsme lídry v inovacích. Počínaje marketingem přes způsob odměňování až po certifikaci makléřů. Rozvířili jsme tenkrát stojaté vody realitního trhu. Ten byl v té době hodně fragmentovaný, bylo tu relativně dost velkých značek. Možná kolem dvaceti. Aktuálně jsou na trhu jen dva skutečně velcí hráči. Jenže za těch čtrnáct let nás všichni okopírovali a mně připadalo, že jsme v inovacích ztratili leadership.

Proto jsem vyhlásil sedm priorit a inovace jsou první z nich. Jen tak lze odpovědět na fakt, že se trh změnil. Ne že by lidé měli jiné potřeby, ale uspokojují je jinak. On-line hraje čím dál větší roli. Přitom je to velmi spletitý svět. Pokud mu nerozumíte, můžete se v něm utopit.

Na realitním trhu nastává přelom. Celkové prodeje bytů dokonce o několik procent klesly. Alespoň podle dat jedné ze dvou největších realitních sítí v Česku Re/Max. A to v době, kdy se branže ocitá na prahu digitální transformace. Prezident tuzemského **Re/Maxu David Krajný** ale na úplnou automatizaci obchodů s byty nevěří. „Google vám rozbitou karmu taky nespraví,“ říká.

Daniel NOVÁK

EE Musejí realitní kanceláře v době rychle rostoucího trhu hnout prstem, aby získaly byznys?

Faktem je, že poslední tři roky byly velmi úspěšné. My jsme za tu dobu vyrostli o čtyřicet procent. Pravda

ovšem také je, že realitní trh je cyklický. Po období boomu přichází pokles. A v minulém roce jsme již určitou stagnaci zaznamenali. První čísla indikují, že celkový loňský trh poklesl o čtyři procenta. My jsme loni o čtyři procenta

rostli. Můžeme tak říci, že Re/Max zásadně zvýšil tržní podíl.

EE Ve srovnání s minulými roky jste ale už rostli pomalejším tempem. Co to způsobilo?

Je to slabší růst, ale jak jsem již říkal, musíte zohlednit fakt, že je to na klesajícím trhu. Jdeme tedy proti trendu. Navíc jsme v tržbách překročili hranici 700 milionů korun. Což už je pro růst jiný základ, než když rostete

Co v tomto směru chystáte?

Vyhlásili jsme takzvanou digitální transformaci. Aby to nebyly jen plané řeči, začali jsme této strategii přizpůsobovat i organizaci. Vytvořili jsme novou pozici chief innovation officer. Na tento post jsme přijali Zbyňka Hauzra, který má bohaté zkušenosti ze start-upů. Má za úkol pracovat na digitálních platformách. Cílem je, aby makléři dostali něco navíc a mohli pracovat ještě lépe, rychleji a efektivněji.

Jak konkrétně bude digitální transformace v realitách vypadat?

Do budoucna bude vítězit ten, kdo bude mít data. Bez dat nebudete vědět, co je správná cena a jak se vyvíjí. Stejně tak bude důležité mít odpovídající technologické rozhraní pro kontakt se zákazníkem. Celkově jde o dost komplexní záležitost, ale kdybych to měl shrnout, výsledkem by mělo být zjednodušení a urychlení realitní transakce.

Ubudou v branži kvůli digitalizaci makléři?

To si nemyslím. Je to podobné jako v řemeslech. Google vám rozbitou karmu taky neopraví. To souvisí s tím, jak jste se ptal, jestli v době boomu musíme něco dělat. Na trhu, který nahraňuje prodávajícímu, je to pro realitní makléře paradoxně složitější. Každý si totiž v době boomu myslí, že si nemovitost může prodat sám. Bez zprostředkovatelů se děje stále kolem padesáti procent transakcí.

Má to ovšem háček. Lidé sice vidí ušetřenou provizi, ale už nevnímají, že neprodali za nejkratší možnou dobu a nevyšší cenu. A už vůbec nevidí problémy spatřené u prodejce. Neustálo organizaci prohlídek, že musejí trnout, jestli to nejsou podvodníci nebo zda smlouvy budou v pořádku.

Oprava auta může někdy vypadat také jednoduše. Ale když si ji uděláte sám, může se potom taky stát, že si vůz opravíte blbě a pak se někde zabijete.

Co budou realitní makléři dělat, pokud přijde recese?

V době minulé realitní krize se náš tržní podíl zdvojnásobil. Při změně trhu, když padá a víc nahrává kupujícímu, je však trh obecně složitější a prodávající potřebuje dobře poradit. Lidé mají v takové situaci často zkreslené představy o ceně své nemovitosti. Což je ovšem logické, protože je to mnohdy jediná hodnota, kterou mají.

Často žijí v představě o ceně, která už dávno neplatí. Nedokážou se smířit s tím, že by měli prodat za méně a s prodejem stále otálejí. Jenže mezitím cena dál klesá. A nakonec dostanou ještě méně, protože si nedali poradit.

Když se podívám na počet vašich franšíz, jste zhruba na stejném počtu jako před minulou krizí. Kde je ten růst?

Loni jsme počet poboček zvýšili meziročně o deset procent. Klesl nám počet těch, které jsme museli zavřít. Loni se nám podařilo zdvojnásobit počet prodaných licencí. Zdvojnásobili jsme rovněž počet obnovených licencí, což děláme vždy po pěti letech. Počet zavřených kanceláří klesl o 50 procent. Z toho mám radost, protože distribuce je skutečně velmi důležitá. Nejsme Louis Vuitton, aby za námi lidé jezdili přes půl republiky. Musíme být všude.

Proč jste v situaci, kdy se vám podle vašich slov daří, vyměnili generálního ředitele?

Milan Žák se rozhodl, že chce sám podnikat. Ze sítě neodchází, naopak si pod křídly Re/Max založil vlastní franšizu. A našli jsme Honzu Hrubého, jehož angažmá považují za výhru. V McDonald's se vypracoval od mytí podlah až do čela české části řetězce. Tam mimo jiné získal i zkušenosti s prací s franšizanty. Chci mít vysoce výkonnou organizaci. Tempo je zběsilé, což odpovídá trhu. Protože ne ty velké, ale rychlé ryby požírají ty pomalé. Vím, že musíme běžet rychle, a chci to ještě akcelarovat.

Nedávno jste přišli s vlastní značkou Re/Max Finance pro prodej



David KRAJNÝ (54)

- Vystudoval mezinárodní obchod na Vysoké škole ekonomické v Praze. Od roku 1990 řídil expanzi značky žvýkaček Wrigley do střední Evropy. Dva roky byl následně vrcholovým manažerem Wrigley v Severní Americe. V roce 2005 vyměnil podnik a koupil master franšizu americké realitní sítě Re/Max pro Česko a Slovensko. Kromě realit je rovněž aktivním hráčem v národním golfovém klubu.



Nejsme Louis Vuitton, aby za námi lidé jezdili přes půl republiky. Musíme být všude.

hypoték a dalších finančních produktů. Není však pozdě, když jsou úvěry na bydlení podrobené přísnější regulaci?

Podmínky pro poskytování hypoték se sice zpřísnily, to však neznamená, že hypotéky zmizely z trhu a přestane se půjčovat. Navíc můj primární motiv není vydělávat na tom peníze, ale lépe obsluhovat zákazníky.

Nad čím si v síti necháváte kontrolu?

Nejsem sice v každodenním byznysu, ale dál určuji strategii. Sleduji trendy na trhu, udržuji vztahy s důležitými franšizanty, snažím se mít kontakt se všemi. Máme rovněž pravidelné mítinky s vedením, kde řešíme vývoj byznysu v průběhu roku. V byznysu jsem od pětadvaceti let. Ve Wrigley jsem řídil třicet zemí, měl jsem pod sebou marketing celé Severní Ameriky. Mám tedy dostatečné zkušenosti, abych naši síť zvládl řídit i s tím, že polovinu roku žiji s rodinou ve Španělsku.

Jak to vypadá na španělském realitním trhu? Investujete tam?

Soukromé investice mám v České republice. Ve Španělsku jsem sice nakoupil rezidence, ale z hlediska návratnosti bych tam peníze nedal. Jih Španělska, kde žijeme, je chatová oblast Evropy. A když se vám přestane dařit, tak co první prodáte? Chatu. Trh je tam hodně spekulativní. Poslední tři čtyři roky je tam neuvěřitelný boom, ceny skokově letí nahoru. Ale

mám tam mezi developery známé, kteří již zmrazují projekty. Vidí, že se už tolik neprodává, a že trh zpomaluje. V Andalusii je realitní trh zkrátka něco jako jít hrát do kasina. Ve městech, jako je Madrid nebo Barcelona, je to něco jiného, tam je poptávka stabilní.

Co soudíte o návrhu zákona, který má poprvé upravit podnikání realitních kanceláří?

Pomáhat lidem nakládat často s jejich jediným majetkem je velké privilegium. Ale zároveň to musejí dělat lidé, kteří tomu rozumějí. Proto vítám, že například z hlediska požadavků na kvalifikaci makléřů jde návrh zákona o realitním zprostředkování správným směrem. Klobouk dolů před ministerstvem pro místní rozvoj, kde bezpochyby udělali kus práce. Z návrhu však bohužel vypadl klíčový paragraf, který měl chránit zákazníky: že realitní kancelář nesmí manipulovat s penězi klientů. V branži, v níž se ročně protočí miliardy korun, je to divné.

Existují reálná rizika, která by ohrožovala peníze klientů?

Ve světě má realitní branže velkou prestiž. U nás ne. Stále tu jsou realitky, které neplatí daň z přidané hodnoty. Stále tu jsou realitky, které z úschov klientů financují své ztráty, které jdou do stovek milionů. Dokola říkám, že je tu potenciální problém druhého H-Systemu. Vezměte si realitní kancelář, která ztrátu kolem padesáti sto milionů korun dotuje z peněz klientů. V situaci, kdy se trh zpomalí, nebude schopna uschované peníze lidem vyplácet. Ti pak o ně přijdou.

Vedle podnikání jste i v národním golfovém týmu. Jak máte rozdělené priority?

Prioritou je pro mě rodina, byznys a sport, respektive golf, a to asi v tomto pořadí. Když však viděl, že byznys potřebuje mé větší angažmá, tak bych se do něj naplno vrátil. Byznys je prioritou kvůli rodině. Tím, že mám dvouletého kluka, to získalo úplně jinou dimenzi. Dělam to pro ně.