

# Michal Vykus

*Z polygrafie do světa realit.*

Michal Vykus patří mezi služebně mladší makléře. I když se většinu pracovního života pohyboval v tiskařině a obchodu, životní cesta ho přivedla až k podnikání v realitách. Že tyto dva světy od sebe nemají zase tak daleko, pochopil velmi rychle.

**M**ichal se s námi podělil o své dosavadní pracovní zkušenosti.

***„Studoval jsem polygrafii a v tomto oboru jsem také na delší čas zakotvil. Pro mě to byla práce spojená především***



***s obchodem. Jak prodát a obhájit svoji práci tváří v tvář náročnému zákazníkovi,***

říká Michal.

Sám uznává, že to byla velká škola. Díky tomu se ale připravil na novou cestu, u které jsou obchodní schopnosti nedílnou součástí. Nyní už druhým rokem působí v kanceláři RE/MAX Delta jako realitní makléř. Velkou motivací pro změnu u něj byla možnost řídit svůj pracovní a volný čas co nejefektivněji.

Michal si už podnikání v realitách jednou zažil. Proto o svém vstupu do kanceláře Tomáše Frýdka hovoří jako o restartu. Návrat přitom nebyl úplně jednoduchý.

***„Abych byl upřímný, čekal jsem, že to bude mnohem snazší. Po deseti letech jsem začínal znovu od nuly. Trh se samozřejmě za tu dobu změnil. Dříve se tolik nepracovalo na základě výhradních smluv, to je pro mě jedna z úplně nových věcí,***“ přiznává.



Naštěstí je kancelář plná kolegů, kteří jsou ochotni mu pomoci.

**„Jsem si vědom, že je to na úkor jejich vlastního času a pomoci si vážím. Snažím se, abych si z každé rady udělal záznam a podruhé stejnou nestandardní situaci dokázal vyřešit sám,“**  
říká Michal.

Právě kolektiv a také skvělé reference na majitele Tomáše Frýdka byly hlavními důvody, které ho přivedly do RE/MAX Delta.

**„Pro mě je velmi důležité, abych v pozici obchodníka nebyl nikým tlačěn do metod, které mi nejsou**



**vlastní. Chci pracovat fér a s fér kolegy, pro fér majitele kanceláře. Toto bylo při mém rozhodování absolutně zásadní,“**  
vysvětluje.

**„Atmosféra důvěry je neocenitelná, značka RE/MAX je velmi důležitá, ale kvalitní firmu dělají především kvalitní lidé, ne jenom známé logo.“**



Letošní rok sám považuje za zásadní. Je ale vidět, že se mu daří a počet úspěšně zakončených obchodů roste.

**„Jsem vytrvalý typ člověka, musím ale vidět posun. Letos bych tak rád dosáhl dvojnásobného obrátu,“**  
dodává Michal.

A tak dělá vše proto, aby své nemovitosti opravdu prodal, protože to je cesta, jak získat nové klienty skrze reference.

**„Samozřejmě se setkávám s tím, že nemovitosti nejsou perfektní a mají různé překážky. Ty se ale většinou dají vyřešit. Současně je mojí povinností být vždy perfektně připravený a klientům zodpovědět i ty nejzákladnější otázky,“**  
zakončuje Michal Vykus.

