

HVĚZDIČKA MEZI NAŠIMI MAKLÉŘI - ANNA HATLAPATKOVÁ

Anna Hatlapatková, velice příjemná a inspirativní žena, která patří k naší rodině již druhým rokem. Dokázala, že tvrdá práce opravdu přináší ovoce. Hvězdička - nejen pro její pracovní úspěchy, ale také energii, která z Anny při práci přímo srší. Anna získala druhé místo při letošním vyhlášení makléře roku za rok 2021. Což je opravdu neskutečný výsledek, vzhledem k jejímu krátkému působení v oboru. Jak se dostala k práci makléře, co jí pomohlo a hlavně zda opravdu existuje osvědčený recept na úspěch, na to jsme se Anny zeptali při našem rozhovoru.

K čemu přikládáte svůj úspěch?

Svůj úspěch stavím do dvou rovin. Tou první je samozřejmě tvrdá práce, kdy jsou skutečně dny, ve kterých téměř nespím a řeším vše tak, aby to bylo pro mé klienty „dokonalé“. Jsem obrovský puntičkář a na mé práci to jde vidět. Nespokojím se s průměrem. Jsem tvrdá na sebe, ale stejně i na své pracovní okolí. Díky tomu jsem se ale obklopila lidmi, kteří jsou skvělí a k práci přistupují zodpovědně. Bez dřiny a XY hodin strávených nad počítačem nebo za volantem by to rozhodně nešlo.

Druhá rovina mého úspěchu je potom založená i na štěstí. Víím, že tohle nechce moc lidí slyšet, ale kroky, které jsem dělala byly evidentně správné. Přinesly zajímavé příležitosti a pomohly mi vystřelit rychleji, než jsem předpokládala. Důležité je ale pochopit jednu věc - jedno bez druhého fungovat nikdy nebude. Můžete mít štěstí kolik chcete, ale když si „nekoupíte los“, nevyhraje. Můžete mít mnoho příležitostí, ale pokud do nich nejdete po hlavě a nevidíte je, je vám to k ničemu.

Jak jste se dostala k práci makléřky u NEXT REALITY?

Největší školu života a pracovního nasazení jsem získala v mém předcházejícím působení. Dlouhou dobu jsem se věnovala finančnímu poradenství ve společnosti Partners Financial Services, a.s. Tam jsem potkala i svého životního partnera a založili jsme rodinu. To, co mě na financích bavilo, byl hlavně úžasný pocit, když jsem klientům měnila život.

Když jsem viděla jejich nové bydlení a pomohla jim ho zrealizovat a splnit si sen. K nemovitostem jsem tíhla vlastně celou dobu. Jenom z té druhé strany. A když jsem se po mateřské rozhodovala, co dál, reality byly jasnou, a vzhledem k činnosti mého muže (ředitel finančně poradenské kanceláře), i logickou volbou. A kam jinam chcete na našem trhu jít, když máte v krvi pracovní filozofii fér přístupu a chcete to nejlepší pro klienta? Chtěla jsem si udržet podobnou kulturu zázemí a myšlení vedení společnosti, jako má Partners.. Chci se i za 30 let podívat do očí svým klientům a mít s nimi hezký vztah. NEXT byla jasnou volbou. I díky úzké spolupráci právě s Partners.

Je to váš prvotní obor?

Pokud máte na mysli finance, tak v rámci podnikání ano. Vystudovanou mám ale filozofickou fakultu se zaměřením na lingvistiku. Chtěla jsem se věnovat jazykům, po škole jsem však skončila ve firmě zaměřující se na outsourcing. Ale to byly roky zaměstnání a na to už moc vzpomínat ani nechci. Skutečná práce byla opravdu až ve chvíli, kdy jsem si zodpovědnost za sebe převzala já sama. A z financí to byl už jenom malinký krůček do realit. Navíc zjišťuji, že díky tomu, jak se orientuji dodnes v postupech na finančním trhu, tak mi to pomáhá v komunikaci s potencionálními zájemci o mnou nabízené nemovitosti.

Byl to vždy Váš sen?

Myslíte reality? Neměla jsem konkrétní sen o tom, co budu dělat. Měla jsem jenom vizi. Smysluplnou práci, férovost, vlastní brand a tvořit sny. To, že je nakonec tvořím v realitách je pouze souhra okolností, která mi ale dala obrovský smysl života.

Existuje podle Vás nějaký recept, jak uspět v tomto oboru?

Jsem ráda, že se mě na to ptáte. Myslím, že realitní makléři v ČR mají zatím většinou bohužel podobnou pověst, jakou měli finanční poradci před cca 15 - 20 lety v začátcích finančního poradenství v ČR... „Jsou zbyteční, jen těží z lidí peníze a každý si to umí líp zařídit sám...“ Co když je to ale celé jinak? Co když se tady právě bavíme o dvou profesích, které jsou budoucností klientských služeb? Věřím, že tomu tak bude... Ne, nedokáže to každý. Kdyby ano, tak tu neběhá nikdo jiný, než poradci a makléři. Proto tvrdím, že je potřeba si uvědomit, co tady vlastně budujeme. Když jedu za klienty, když s nimi jednám, když něco slíbím, že pošlu, zařídím a „i se sirkami v očích“ ve dvě ráno to opravdu ještě posílám, vždy mám v hlavě tu podstatnou věc - tvořím přesah pro další generace.

Tvořím brand a tvář služby, jak si myslím, že by měla vypadat. Chci, aby jednou moje děti byly na mne hrdé... Chci, aby moje kancelář a vše, co tady dnes dělám a proč jedu tímto tempem, tady zanechala vzor dalším. Aby lidé vnímali realitního makléře jako nezbytnou součást jakékoliv nemovitostní realizace. Takže má rada: „Pokud nemáte hluboko v DNA tuto vizi. Pokud nechcete změnit svět, i když jen třeba na „lokální“ úrovni, tak to nedělejte raději vůbec. Na té práci je to vždycky znát...“

Co byste poradila začínajícím makléřům?

Vydržte, tvořte, mějte vize a cíle. Musíte chtít víc, než je průměr. Pokud do toho dáte srdce, vrátí se vám to obrovským způsobem zpátky. Nic ale nejde samo a ke všemu se člověk musí propracovat.

Přejeme Aničce mnoho pracovních úspěchů, ať je i nadále usměvavá a nabitá pozitivní energií, protože takových lidí není nikdy dost. Věříme, že dokáže splnit svůj sen a bude nadále tvořit svět lepším místem. Z příběhu Anny Hatlapatkové bychom si měli odnést jedno silné poselství, a tím je odkaz člověka - neboli přesah do dalších generací. Pokud v sobě objevíme touhu vytvořit z prostoru kolem nás příjemné prostředí plné upřímných úsměvů a férovosti, můžeme s klidným svědomím předat tento svět našim dětem, ale také nám samotným. Jsme vděční, že díky lidem jako je naše makléřka Anna se tento sen o lepší budoucnosti může stát skutečností.