

## **NOVÁČEK ROKU Munir Hassairi**

Munir je pražský makléř, který působí na naší pobočce na adrese Anglická 11, Praha 2 - Vinohrady. Dříve se věnoval psychologii, tudíž je pro něho osobitý přístup ke klientovi na prvním místě. V každém odvětví a obchodě, nejen v tom realitním, je nutné zvládat komunikaci s klienty na výbornou. Má obdivuhodné znalosti o nemovitostech v pražském centru, ale vyzná se i v přilehlých částech Prahy. Díky těmto vědomostem Vám dokáže poradit, která lokalita je pro Vás ta správná. Přinášíme Vám krátký rozhovor s naším nováčkem roku, který probíhal na vinohradské pobočce.

### **Byly reality Vaše první volba? Je to Váš primární obor?**

Není to můj primární obor, předtím jsem se věnoval psychologii. Hledal jsem ale něco více dynamického, něco pestřejšího, tak jsem se sám sebe ptal, kde bych mohl uplatnit své zázemí v oblasti psychologie. V tu chvíli mě napadly reality, protože máte pestrou pracovní náplň a jste neustále v kontaktu s lidmi, kde je důležitá profesionalita a schopnost komunikace s různými zainteresovanými stranami.

### **Co Vás dovedlo právě k NEXTU?**

K NEXTU mě dovedlo hlavně to, že je to česká firma. Zalíbila se mi atmosféra na pobočce na Vinohradech. Líbí se mi hlavně to, jak fungují a přemýšlejí lidé v této firmě.

### **Máte nějaký tip nebo radu - cokoliv, co Vám pomohlo získat ocenění nováčka roku?**

Má práce je hodně o svědomitosti a na té si zakládám při plnění požadavků a závazků pro klienty. Pomáhá mi přebírat zodpovědnost za celkové uskutečnění transakce mezi oběma stranami a vést je ke společnému cíli. Poradil bych se nebát i složitějších případů, dát si s tím práci a dovést obchod do zdárného konce.

## **Co říkáte na současnou situaci na trhu? Respektive, jak ji vidíte do budoucna?**

Na českém realitním prostředí se mi zdá zajímavé, že reality jsou business s opravdu drahou komoditou. Bohužel ale mívají lidé tendenci si je spravovat sami. Vývoj podle mě bude takový, že společnost začne více využívat realitní zprostředkování, protože se určitě vyplatí to dělat profesionálně, když se jedná o takto drahou komoditu. Realitní kancelář mají možnost se tomu věnovat celý den. Takže tohle je trend nebo směr, kam se to bude ubírat, a přijde mi to logické, neprodáváte rohlíky. Myslím, že naopak, čím více lidí bude využívat služeb realitních makléřů, tím o to víc na ně bude kladen nárok. Jak na jejich odborné zázemí, tak na schopnost vykonávat svou práci profesionálně.

## **Takže se trh svým způsobem protřídí?**

Ano, trh se více protřídí. Lidé začnou více využívat tento servis, ale zároveň bude mít společnost na realitní zprostředkovatele větší nároky.

## **Máte nějaké cíle, které byste chtěl v budoucnu dosáhnout?**

Určitě! Mým plánem je, aby pobočka NEXT REALITY ANGLICKÁ patřila mezi ty neúspěšnější pobočky v rámci NEXTu. A je to něco, na čem se v rámci týmu snažíme všichni pracovat. Tento cíl nám dává smysl.