

Broker Consulting

Při byznysu v OK POINTu jsem zúročil své zkušenosti, říká úspěšný manažer

Petr Hofman je nejen několikanásobným franšizantem, ale i zkušeným odborníkem na finance a reality. Aktuálně vlastní a zároveň přímo řídí tři pobočky franšizového konceptu OK POINT – v Hradci Králové, Pardubicích a Mladé Boleslavi. V rámci našeho rozhovoru přibližuje důvody, proč se rozhodl právě pro OK POINT, a přidává i své zkušenosti s franšizorem, společností Broker Consulting.

Proč jste si ke svému podnikání zvolil právě franšizu OK POINT?

Franšíza OK POINT mě zaujala hlavně pro komplexnost služeb, které nabízí. Na pobočkách v Hradci Králové, Pardubicích a Mladé Boleslavi pomáhám se svým týmem klientům s finančními, bankovními i realitními službami zároveň. Důležité je pro mě i to, že mezi jednotlivými franšizanty funguje systém sdílení know-how. Postupně jsem se rozhodl k zakládání dalších poboček, mám tak větší možnost rozšířit počet spokojených klientů. A podle mě platí, že zajištění jedné pobočky vám v začátcích pomůže s otevřením té další. Možnosti růstu jsou zde neomezené, zásadní ale je umět se správně postarat o stávající klienty.

Jaké jsou vaše zkušenosti s provozem franšizy a jaké záležitosti s klienty nejčastěji řešíte?

Pro naše klienty se snažíme být něčím, co bych nazval „chrámem důvěry“. Vnímají, že jsme tady pro ně a můžou se na nás obracet. S klienty řešíme častěji realitní obchody, nejenom prodej či nákup nemovitosti spojený s financováním bydlení, ale zajímají je také investice do nemovitostí. Pro developery je důležitá záruka stabilních možností a zázemí s investory. V rámci naší spolupráce prodáme ročně desítky bytů. Reality tak přispěly k větší komplexnosti služeb, potažmo také ke spokojenosti klientů, kteří s námi vyřeší vše pod jednou střechou.

Jste zároveň specialistou na investiční nemovitosti. Můžete potvrdit snížení zájmu o investiční byty?

I nyní platí, že koupě nemovitosti na investici je cesta k finanční nezávislosti. Nacházíme se ale nyní v době, kdy výrazně vzrostly ceny, ale zároveň nedošlo ke zvýšení mezd. To má samozřejmě vliv i na výnosy. Někteří potenciální investoři nyní na úvěr potřebný k pořízení nemovitosti nedosáhnou. Je evidentní, že zasažený je celý realitní trh. V praxi pozorují, že i developeři stále více zvažují, zda se za těchto podmínek pustí do realizace nových projektů.

Máte nějaký recept, jak zvládnout rostoucí inflaci? Poradíte, na co je nutné se zaměřit?

Současnou situaci je třeba akceptovat a pokusit se ji v rámci možností zvládnout. Někde to bude bolet více, jinde stačí se mírně uskromnit. Z historie víme, že inflace někdy může výrazně vzrůst. Ve většině případů se však jednalo o mimořádné a relativně krátké období. To, co se nyní děje, by mělo být poučným a motivací ke zvýšenému zájmu o vlastní finance. Dobrou cestou k lepšímu hospodaření je sestavení dlouhodobého osobního finančního plánu. Ideální je nechat si poradit od odborníků, kteří mají přehled o produktech na trhu a dokážou tak poradit jak s výdaji, tak se zhodnocením úspor.

Projekt OK POINT byl nedávno oceněn za podporu, kterou poskytuje svým franšizantům. Zároveň získal druhé místo v soutěži Franchisor roku 2021. Vnímáte tento úspěch i jako ocenění své práce na pobočkách?

Pro franšizanta je podpora ze strany franšizora jedním ze základů úspěchu. Dobré vedení



Petr Hofman, jeden z nejúspěšnějších franšizantů sítě OK POINT.

Zdroj: Broker Consulting

franšizy je ale zároveň i velká zodpovědnost, protože v rámci pobočkové sítě OK POINT reprezentujete nejen sebe, ale celý koncept. Za sebe mohu konstatovat, že naše partnerství se společností Broker Consulting funguje výborně, a proto mě toto ocenění vůbec nepřekvapuje.