

Franšízové pobočky OK POINT, za nimiž stojí společnost Broker Consulting, propojují pod jednou střešou finanční služby s těmi bankovními a realitními. Více také na www.okpointy.cz a www.okpoint.tv, kde najdete zajímavá videa pro zájemce o vlastní podnikání s franšízou OK POINT.



Doba se změnila, v budoucnu bude větší potřeba zajímat se o své finance, říká úspěšný franšizant Petr Hofman

V roli několikanásobného franšizanta dnes vystupuje Petr Hofman, zkušený odborník na finance i reality, který vlastní a řídí současně tři pobočky OK POINTu. Říká, že byznys ve franšíze zúročil jeho předchozí zkušenosti. V rozhovoru také sděluje, jak připravuje klienty na složitější finanční období. Zároveň prozradil, jak se mu daří spolupráce s franšízorem.

Co Vás vedlo k rozhodnutí otevřít si vlastní franšízovou pobočku?

Podnikání ve franšíze bylo pro mě v určité fázi logickým krokem na dlouhodobé profesní cestě. Ještě před otevřením prvního OK POINTu jsem působil v Broker Consulting, proto jsem věděl, že je pro mě franšíza jasnou volbou. Nikdy jsem, a teď to platí dvojnásob, nelitoval, že jsem se stal podnikatelem. Všem, co uvažují nebo již působí v oblasti financí či realit, doporučuji alespoň přemýšlet o vlastní pobočce, protože získají daleko více spokojených klientů a větší prestiž. V mém případě platí, že franšizor zaručuje určitě jistoty při podnikání, přičemž není potřeba spoléhat se jen na sebe. Vedle toho mám ale potřebný prostor pro seberealizaci a vyšší výdělek.

Proč jste zvolil k podnikání právě franšízu OK POINT? A jak zvládáte řízení rovnou třech jejích poboček?

Franšíza OK POINT mě zaujala hlavně pro komplexitu služeb, kterou nabízí. Na pobočkách v Hradci Králové, Pardubicích a Mladé Boleslavi pomáhám se svým týmem klientům s finančními, bankovními i realitní službami zároveň. Důležité je pro mě i to, že mezi jednotlivými franšizanty funguje systém sdílení know-how. Je to více podložená fakty. 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 máte zkušenosti s klienty na pobočce, jak vnímáte fungování Vašich OK POINTů?

Pro naše klienty se snažíme být něčím, co bych nazval „chrámem důvěry“. Vní-

mají, že jsme tady pro ně a můžou se na nás obracet. S klienty řešíme častěji realitní obchody, nejméně 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 investorům. Reality tak přispěly k větší komplexnosti služeb, potažmo také ke spokojenosti klientů, kteří s námi v OK POINTu vyřeší vše pod jednou střešou.

Jste zároveň specialistou na investiční nemovitosti. Můžete potvrdit aktuálně menší zájem o investiční byty ze strany kupujících, stejně jako je tomu v případě pořízování nemovitostí na bydlení?

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

Jak byste zhodnotil spolupráci s developery? Proč vlastně mají zájem spolupracovat s odborníkem, který řeší i financování nemovitostí?

Developer ocení naši spolupráci především v momentě, kdy jim můžeme dorovnat určitý pokles prodeje. Developeri totiž vnímají jako výhodu, že mají naši klienti již zajištěno financování koupě nemovitosti předem. Obecně se ale financováním u klientů nezabývájí, poptávka byla donedávna velmi vysoká a neměli potřebu to řešit. Díky naší péči o klienty, jim ale mohu

přivést zájemce o byt, který ocení možnost investice, o které by jinak ani nepřemýšlel. Při posuzování vhodnosti investice pro klienta se navíc vždy zabýváme stabilitou developera a atraktivitou daného projektu. Nadto kompletně dohlížíme na celý proces.

Obrací se na Vás klienti kvůli rostoucí inflaci? Na co jim radíte, aby se při plánování svých rozpočtů zaměřili?

Nastalou situaci je třeba akceptovat a pokusit se jí v rámci možností zvládnout. Někde to bude bolet více, jinde stačí se mírně uskromnit. Z historie víme, že inflace někdy může vzrůst, vždy šlo ale jen o mimořádné, spíše krátké období. Co vnímám jako poučení pro každého, že tato zkušenost by nás měla více motivovat k zájmu o své peníze, například k sestavování osobního finančního plánu s delším výhledem hospodaření. Ideální je nechat si poradit od odborníků, kteří mají přehled o všech produktech a dokáží poradit s výdaji i se zhodnocením úspor.

Projekt OK POINT byl nedávno oceněn za podporu franšizantům a zároveň získal druhé místo v soutěži Franchisor roku, vnímáte tento úspěch i jako ocenění své práce na pobočkách?

Pro franšizanta je velmi důležitá podpora centrály, a proto se přiznám, že mě umístění Broker Consulting díky mé zkušenosti moc nepřekvapilo. Dobré vedení franšizy je ale zároveň i velká zodpovědnost, protože v rámci pobočkové sítě OK POINT reprezentujete nejen sebe, ale celý franšizový koncept. Vedle toho mám samozřejmě radost, že naše partnerství funguje výborně, i proto jsem ostatně otevřel další dvě pobočky OK POINTu.