

**BUDOVÁNÍ POBOČKY V
NĚMECKU V REGENSBURGU
S PANEM MILOŠEM HOROU
BUSSMARK**



*Pan Miloš Hora,
BUSSMARK*

Kapitola 1

Všechno má svůj důvod, jen my se kolikrát ani nedovíme, jaký. Ale nevadí. Hlasuje se nohama, jde se za lepším. A jako chodí Ukrajinci do Čech, jako chodí Slováci a Ostraváci do Prahy, tak my jdeme do Regensburgu. Regensburg je historická metropole plná života. Je to 2000 let staré město na Dunaji, a páté největší město v Bavorsku. Malebností se podobá Malé Straně a z anticky vyhlížejícího chrámu se sochami např. Alberta Einsteina se nabízí nádherný panoramatický pohled na údolí Dunaje.

Stavět tam budeme lidem **rodinné domy s byty**. A **ze služeb** budeme provádět jen **telefonování stavebním firmám** s návazností na stavební zakázky a práce a budeme také **telefonovat lidem prodávajícím byty a rodinné domy**. Pak budeme inzerovat prodej stavebních parcel a pozemků a získávat tak z internetové inzerce klienty na tyto parcely a budeme získávat klienty na rodinné domy a na byty zasíláním SMS zpráv.

Já jsem se učil německy od svých 13 ti let, měl jí na střední škole i na vysoké škole. Martina, která pojedje do Regensburgu jako předvoj, bude tam v práci ve skladu internetové firmy, tak ta německy trochu umí. Karel von Vimperk umí německy zdatně, pracoval v Německu 5 let ve stavebnictví a Petr ze Švýcarska, jak tam žije 30 let, tak německy také umí. A paní Růžena, ta v Regensburgu už žije, pracuje v pohostinství. Já, Martina, Karel, Petr, Růžena, 5 lidí, to už může být malé družstvo, do 50 ti družstevníků.

Kapitola 2

Podnikat musíme na nějaký účet, u banky. A na to bude dobré mít GmbH, neboli s.r.o. Ano, bude to chtít počáteční kapitál, ale začneme shánět klienty na koupi apartmánů v Krkonoších, Smržovka. Tato akce už probíhá, je ve fázi

shánění klientů od ledna 2017 a máme asi 50 předběžných klientů. Z akce, za klienty, si realitně vyděláme 3,600.000,- Kč, to je 135.000 €.

Takový RE/MAX Regensburg má 17 realitních makléřů. Podkrovní byt 50 m² z r. 1975 stojí 85.000 €.

Asi Vás napadne to samé, co mně. Uděláme si tam základnu. Takový koupený byt by si na sebe sám asi nevydělal, ale kdyby malá část byla jako malý administrativní asistentský kout, kde by administrativní asistentka měla GRAFY PRODUKTIVITY, náš software na sledování produktivity externích spolupracovnic, na malou spolupráci, tak by se daly počítat příjmy.

POČÍTEJME 10 spolupracovnic:

2 spolupracovnice ... na stavební firmy

2 spolupracovnice ... na telefonování prodávajícím nemovitostí

2 spolupracovnice ... na inzerování

2 spolupracovnice ...na SMS kování

2. spolupracovníci...na dovolávání, a předávání na právníka a na finanční poradkyni, zajišťující financování. A na přípravu smluv (kupní smlouva, návrhy na vklad, smlouva o dílo o provedení stavebních prací a ceník, smlouva na předprojektové inženýrské a geodetické a přípravné práce a smlouva o projektové činnosti). Jsou to makety, formuláře, není to zas až tak těžké. Vzory smluv už jsou na Google.

A KOLIK PENĚZ NÁM VYDĚLAJÍ?

Každý se ptá na peníze. O penězích až na prvním místě. Minimální platy v Německu jsou 50.000,- Kč , 1.851 €.

Ale průměr j asi 120.000,- Kč měsíčně, takže 4.444 €.

Za 8 hodin.

Přiznejme, že spolupracovnice bude pracovat externě jenom 1 hodinu denně.

A kolik jí zaplatíme a kolik musí vydělat?

2 spolupracovnice ... na stavební firmy.... á 28 €/ hod.

2 spolupracovnice ... na telefonování prodávajícím nemovitostí.... á 28 €/ hod.

2 spolupracovnice ... na inzerování á 28 €/ hod.

2 spolupracovnice ...na SMS kování ... á 28 €/ hod.

2. spolupracovníci...na dovolávání... á 28 €/ hod.

A kolik tedy musí vydělat nám? (TŘETINOVÉ DĚLENÍ, třetina její plat, třetina provoz a třetina náklady na kanceláře a management a účetní a zisk)

2 spolupracovnice ... na stavební firmy.... á 84 €/ hod.

2 spolupracovnice ... na telefonování prodávajícím nemovitostí.... á 84 €/ hod.

2 spolupracovnice ... na inzerování á 84 €/ hod.

2 spolupracovnice ...na SMS kování ... á 84 €/ hod.

2. spolupracovníci...na dovolávání... á 84 €/ hod.

Kapitola 3

Z čeho EURA neboli peníze?

Reality mají stejná procenta za zprostředkování, všude podobná, 5% až 10% z ceny nemovitosti. Ceny bytů v Praze jsou cca podobné, jako v Regensburgu.

Takže připusťme, že bychom dělali jen za začátku tipaře, za 0,1 z provize realitního makléře (za málo).

Z prodeje bytu, který stojí těch např. 100.000 €, kdy je provize realitního makléře 3.000 € až 5.000 €, tak taková tipařská provize činí 180 € až 300 €.

NORMOHODINY:

Na produkci 84 €/ hod. je tedy potřeba v průměru udělat 1 klienta za 3 hod. až za 4 hod. činnosti.

Je to vůbec možné? Skoro ne, A nebo ano, když se na sms kovanému klientu věnujeme, a nabídneme mu třeba 7 různých nemovitostí.

NÁBĚRY:

NORMOHODINY:

Na produkci 84 €/ hod. je tedy potřeba v průměru udělat 1 klienta za 3 hod. až za 4 hod. činnosti.

Je to vůbec možné? Skoro ne, A nebo ano, když se prodávajícímu nemovitostí, který nedal svoji nemovitost realitnímu makléři, nabídne, ŽE MU SAMI SEŽENEME ŤUKANCE, tedy předběžné klienty, a to za cenu 50 € / i ŤUKANEC. Prodávající ušetří asi 80.000,- Kč na realitní provizi, tedy asi 3.000 €, a my získáme za 10 ŤUKANCŮ 500 €. Pro prodávajícího, ale i pro nás DOBRÝ OBCHOD.

Kapitola 4

Musíme to zkusit. Vyzkoušet. Zkusíme to. Hlavně to chce nápad, a také trochu něhy, a trochu poezie, a něco málo člověka.

Tady v Česku už GRAFY PRODUKTIVITY máme naplněné, o lidi se stará Roman. Je to jako 8-veslice, kdy Roman je jako kormidelník, držící u pusu amplión na hlasité pokřiky, a 8 veslařek se opírají do svých vesel. A kdo se fláká, ostatní jej popoženou, aby osmiveslice jela jaksepatří pořádně.

Máme telefonní čísla na sms kování.

Máme telefonní čísla na prodávající rodinných domů a bytů.

Máme telefonní čísla na ředitelé stavebních firem.

Máme seznam 59 ti inzertních serverů na reality.

Máme projekty rodinných domů.

Máme projekty bytů.

Umíme svěřenské fond trusty, jsou schválené od 1.1. 1024 a jsou platné i v Německu.

Máme finanční znalosti, jak se dělají úvěry atd.

PLÁN A HARMONOGRAM:

Studoval jsem plán a harmonogram. Základní procesy jsou:

Sehnat lidi a zaučit je.

Nechat je pracovat, aby byly provize.

A obdržet peníze a ty rozdělit.

Kapitola 5

Zní to jednoduše. Vždycky jsme se na to díval jednoduše. Prostě mít krátkou myšlenku a zkusit jí udělat. Kousek, prostě se když tak sice zeptat, ale spíše pro

formu, i když někdy můžeme slyšet zajímavou či nečekanou odpověď, jiný úhel pohledu.

Kde to začíná a čím to pokračuje? Začíná to ráno v 9.00 hod., kdy Roman začíná do „hlásné trouby“ diktovat tempo. Tedy vezme telefon, a zavolá ženám z Grafů produktivity. Jestli se dá s nimi ještě počítat k práci pro nás, na těch 30 minut, na které byli domluvené.

A kdyby byl výpadek, hned se zadá někomu z koordinátorů, aby se podaly inzeráty na Facebook, že se hledá spolehlivější paní k tahu.

Mladí permanentně dorůstají a přihlašují se na Facebook, a tím pádem se jedná o nekonečný přírůstek pracovní síly. A to je důležité. GRAFY PRODUKTIVITY bez lidí k tahu, jsou samotné na nic. Ale to Vám je každému jasné. Motivace a rostoucí odměňovací systém je nutný.

Kde to začíná a čím to pokračuje? Koordinátor a Projekt manažer startuje v 9.00 ráno posílat whatsapp zprávy, dopolední hlášení. To aby spolupracovnice měly přehled, informace. A pak už je čas na vlastní práci, kdy každý dělá to „své“.

PROPOČET PRODEJE ŤUKANCŮ V NĚMECKU:

1 prodávajícímu 10 Ťukanců á 50 € 500 €

Provize spolupracovnici za domluvení: 10% nebo 20% ... 50€ nebo 100€

Za 1 hodinu: minimálně průměrná odměna 50€.

PROPOČET NA ESEMESKOVÁNÍ ŤUKANCŮ V NĚMECKU NEBO U HRANIC:

Na 1 získaný kontakt: 1 hod. až 2 hod. činnosti.

za kontakt: 20% nebo 40% 10 € nebo 20 €

(a tady jsme na spodní hraně minimální mzdy, ale lze toto doplnit o české sms kující brigádnice z pomezí hranic s Německem !).

CELKEM:

Za 1 prodávajícího: tržba: 500 €.

VÝDAJE:

Za obchodní domluvení, za obchod: - 50 € nebo – 100 €

Za sms kování, za „výrobu“ – 100 € až – 200 €

ZISK z 1 prodávajícího: 200 €

Při průměru 2 prodávající denně, prodat jim naše SMS kování **ŤUKANCŮ**, bychom měli denně 400 € , týdně 2.000 €, měsíčně 8.000 €.

A to už jsou hezké peníze.

Kapitola 6

VÝSTAVBA ŘADOVÝCH RODINNÝCH DOMŮ S BYTY 2+kk

Tak, jako stavíme na Smržovce v Krkonoších byty 2+kk, vždy 4 v 1 řadovém rodinném domu, a jsou na to klienti, protože co se 100 m2 bytem, je drahý a málo lidí na něj má, kdežto malé byty jsou hned vyprodané.

A tak jako v Česku, tak i v Regensburgu bychom připravili 10 Řadových rodinných domů a také na pozemku okolo 5.000 m2.

Výpočet stavební ceny: 40 bytů 2+kk v 10 ti řadových rodinných domech:

Materiál: 960.000 €

Práce: 2,670.000 €

CELKEM: 3,630.000 €

K tomu pozemky

K tomu projekty a inženýring

K tomu realitní činnost 5% až 10%

40 bytů Asi 5,000.000 €

1 byt, nový, 41 m2: 125.000 €

Takže plán a záměr k podkrovnímu bytu, k administrativnímu koutku pro administrativního pracovníka s GRAFY PRODUKTIVITY na 12 spolupracovnic bychom měli.

Kapitola 7

CO STOJÍ TAKOVÉ NĚMECKÉ BYTY V REGENSBURGU:

Byt 24 m2, z r. 1991 105.000 €

Byt 29 m2, z r. 1992 129.000 €

Byt 79 m2, z r. 2017 265.000 €

Byt 85 m2, z r. 2017 295.000 €

Na těchto cenách jasně vidíte, že se do jejich cen vejdem.

Jejich cena je 3.740 € za 1 m2 bytu

1 byt, nový, 41 m2: 142.000 €

40 bytů 2+kk..... asi 5,691.000 €

POSTAVÍME V NĚMECKU 500 BYTŮ.

Už jednou jsem 500 bytů postavil, a to bylo v Česku. A v Německu, si to můžeme zopáknout znovu, když už jsme ta EVROPSKÁ UNIE. Když už se to jednou schválilo, tak určitě tak trochu kvůli nám.

A když na 40 ti bytech vydělám 10% z ceny práce, tedy 267.000 €, tak na 500 bytech **budu mít výtěžek 3,337.500 €.**

A to zaplatím pozemky, sítě, projekty, finanční servis, koordinaci, reality pro družstvo, reality pro realitní kancelář, dohledovou organizaci a poplatky.

Takže nechám lidi poměrně dost peněz vydělat. A to je pro některé lidi velice dobrá zpráva.

Odkaz na tento plán na internetu:

www.konzultacni-spolecnost.cz/zakazky/id27894/

Právo přeposílat a šířit dál: Uděluji Vám tímto právo tento návrh a plán šířit dále a přeposílat dál.

Autor: Václav Ženíšek

Ing. Václav Ženíšek

VIRTUAL OFFICE 1

<http://www.konzultacni-spolecnost.cz/zakazky/id35000/210625/>

VIRTUAL OFFICE 2 - NÁŠ CROWDFUNDING – nabízíme finančním poradcům a maminkám z Facebooku (investice od 20,- Kč po SMS)

<http://www.konzultacni-spolecnost.cz/zakazky/id35000/210828/>

**tel.: Nokia (tlačítkový) 773 172 405,
chytrý tel.: 720 591 088, chytrý tel.: 775 146 196,
Whatsapp na: 775 146 196, 720 591 088, 723 659 260,**

Twitter: <https://twitter.com/zeniseking>

Reference: <http://www.konzultacni-spolecnost.cz/reference/>

Pasivní příjmy: <http://www.konzultacni-spolecnost.cz/pasivni-prijmy/>

Objednání peněz až 200.000,- Kč nevratných (z meziprovizí, realitních, za získané klienty na byty, ty se totiž už nevrací).

Odkaz:

<https://www.facebook.com/groups/569267820839140>

Odkaz na

<http://www.konzultacni-spolecnost.cz/zakazky/id27894/>

