

Никола Стоянов - Управляващ директор на ЛУКС ИМОТИ:

В бизнеса трябва да си гъвкав

Мая Тихомирова

- Как се насочихте към бизнеса с имоти и с какви трудности се сблъскахте в началото?

- Отдавна имам интерес към недвижимите имоти. Всъщност една от първите фирми, в които съм работил още като студент през 1996 г., е агенция за недвижими имоти. Желанието да имам собствен бизнес в тази област дойде през 2002 г., докато все още развивах бизнес, свързан с туризъм и хотелски резервации. Още тогава много от клиентите ми в чужбина активно се интересуваша от цените в България и възможностите да притежават собствен имот тук. Така стигнах до идеята да направя собствена агенция. Заедно с мой приятел създадохме първата си компания BULGARIAN PROPERTIES през 2003 г., която беше насочена към обслужване на чужденци, желаещи да закупят имот в България. Основните трудности, които срещнахме бяха свързани с наложените ниски стандарти на услугите в този бизнес у нас. Ето защо тогава положихме доста усилия именно в посока налагане на високи стандарти и специален тренинг на нашите служители.

- Кои Ваши лични качества Ви помагаша и кои Ви пречеха по пътя към успеха в бизнеса?

- Да се прави бизнес в България е много трудно. Особено в области като недвижимите имоти, където конкуренцията е жестока. Определено ми помогна това, че винаги съм бил амбициозен да постигам успехи. Дисциплината, желанието ми да уча постоянно, грижата за клиента. Работохолизмът е качество, което също помогна, но от позицията на днешния ден бих препоръчал да се прибягва до него само в много краен

случай. Това, което ми е пречело, е желанието ми да подхождам винаги с добро към хората. Няколко пъти съм си патил от това, че съм се доверявал на неподходящи партньори, които впоследствие са ме разочаровали.

- Придържате ли се към определена работна философия и как мотивирате служителите си?

- В бизнеса трябва да си гъвкав - това е основната ми философия. Не обичам да се придържам към някакви правила или към готови рецепти за успех, просто защото те не работят. Бизнесът в наше време е изключително динамичен, развива се и се променя много бързо, така че правилата, които важат днес, просто са неприложими утре. Как мотивирам служителите си? Днес за високата мотивация на хората само парите не стигат. Добрият мениджър трябва да познава много добре персонала си и да напипа правилно нагласата и интересите му. Аз просто давам добри възможности за развитие и откривам път на всеки професионалист, който желае да работи усърдно за компанията и да се докаже.

- Какъв трябва да бъде по Ваше виждане идеалният служител? А идеалният бизнес партньор?

- Идеалният служител е добре квалифициран, мотивиран, дисциплиниран и не на последно място търпелив. Много млади хора бързат твърде много да направят кариера и да постигнат успехи преди да разполагат с нужния опит. Според мен е добре всеки млад специалист да започне от по-ниска работна позиция и постепенно да расте във фирмата. Това е устойчивият начин на развитие и се избягват многото грешки на прекалено бързия растеж. Важно е да се отбележи, че идеалният служител може да вие единствено в реномирана и добре организирана компания.

Идеалният бизнес парт-

ньор на първо място трябва да е коректен, да работи здраво и да споделя разбиранията ти за бизнеса.

- Има ли установени практики за сътрудничество между агенциите за недвижими имоти?

- Бизнесът с недвижими имоти се характеризира с голяма конкуренция. Ударите под кръста между конкурентни агенции са честа практика. В същото време на пазара виреят множество „агенции-еднодневки“, които дори нямат офис, а за коректно отношение към клиентите и колеги е просто немислимо да се говори. Определено смятаме, че е време и у нас да се наложат високи изисквания към фирмите, които желаят да се занимават с посредничество при сделки с недвижими имоти.

В една такава среда е важно професионално работещите агенции да се поддържат и да работят заедно. Ето защо ние сме изградил такива партньорства с множество колеги на пазара, които харесваме и считаме за наши приятели.

- Спонтанно ли действате или обичате да планирате? Как реагирате, когато странични обстоятелства провалят първоначалните Ви намерения?

- Действам различно, както се налага според конкретния случай. Опитвам се да планирам в бизнеса, поне доколкото е възможно в тази динамична материя. Придържането към предварително начертаната стратегия или спазването на определен бюджет не бива да изключва възможности за гъвкава промяна в курса, в случай, че условията го налагат. Опитът си казва думата и ми прави впечатление, че хора, които са в бизнеса от повече години, се справят по-успешно в кризисни ситуации от млади бизнесмени, които например ги превъзхождат с образование или квалификация.

- Каква е прогнозата Ви



Никола Стоянов

за цените на имотите през 2008г-според Вас как ще се отрази глобалната ипотечна криза?

- Смятам, че през тази година ще наблюдаваме леко покачване само при качествените градски имоти, в рамките на 15%. Обикновените имоти, старото строителство вероятно ще запазят цените си. Спадане на цените очаквам при някои ваканционни имоти в ски курортите или на морето (загните линии, отдалечени от плажа). Ипотечната криза в Щатите вече подейства като студен душ

основно за ваканционните имоти у нас и доведе до масовото отдръпване на традиционните купувачи от Великобритания и Ирландия. Освен това, свидетели сме и на повишаване на лихвите по ипотечните кредити на българските банки, което определено ще доведе до намаляване на покупките на жилища в следващата година. Това ще е една от причините за успокояването на цените. Не очаквам ефектът у нас да е така пагубен за пазара, както е например в САЩ - условията тук са доста по-различни.

Визитка

Име: Никола Стоянов - Управляващ директор на ЛУКС ИМОТИ
Образование: УНСС, спец. „Финанси“, Езикова Гимназия
Специализация: Различни квалификационни курсове: Фирмен мениджмънт, Маркетинг и реклама, Фасили-

ти мениджмънт.
Професионален опит: Сити Бизнес Център, Лондон 1998-1999 г.; Еврохолд АД 1999-2000 г.; след което собствен частен бизнес СИЛКИ ХОЛИДЕЙС (от 2000 г.); BULGARIAN PROPERTIES (от 2002 г.) и ЛУКС ИМОТИ (от 2007 г.)