

[Nazaj k članku](#)**Finance.si**

Nepremičninski informator je oglasna priloga.

## Intervju: Stanje na trgu se izboljšuje

[Oglasna priloga](#)[vsi članki avtorja](#)

Daniel Angel Sauli, Atrium

Finance [197/2010](#)[11.10.10](#) 00:01

Mariborska nepremičninska družba [Atrium](#) je letos prejela nagrado Q nepremičninska družba. Kaj to pomeni, kakšne so zaveze in kako so dosegli to nagrado, smo se pogovarjali z direktorjem [Danielom Angelom Saulijem](#).

### Prejeli ste nagrado Q nepremičninska družba. Kaj vam to pomeni?

Vsekakor nam to priznanje pomeni potrditev, da to, kar delamo, delamo pravilno, dobro in na pravi način. Poskušamo delati boljše od povprečja, uvajamo nove načine in pristope k strankam, saj želimo zagotoviti stranki višjo raven storitev. Naša filozofija je, da ni dovolj le zadovoljna stranka, ampak navdušena. Verjamemo, da le navdušene stranke delajo najboljšo reklamo. Skratka, nagrada nam pomeni dokaz, da resnično stranka pri nas dobi nekaj več.

### Katere napore ste morali vložiti, da ste prišli do te nagrade?

Trudimo se ves čas, tako da za naziv ni bilo treba vlagati novih naporov. Predvsem si prizadevamo za pozitiven odnos do strank, ki ga lahko vzdržuje samo odličen timski duh. Le z dobro ekipo, pozitivnim vzdušjem, predvsem pa z dobrimi medsebojnimi odnosi, na katere smo izjemno ponosni, smo lahko boljši. Trudimo se implementirati v zavest vseh zaposlenih, ki so vpleteni v odnose s strankami, da smo tam zato, da



"Povečuje se povpraševanje po stanovanjih, v zadnjih mesecih opažamo tudi večje število prodaj hiš, tako pravi **Daniel Angel Sauli**,

stranki pomagamo rešiti problem, ki je včasih lahko stanovanjski, investicijska potreba ali pa širitev poslov na nove trge. V bistvu je bilo treba največ truda vložiti ravno v motivacijo zaposlenih, da začutijo pomembnost delati bolje, kot je ustaljena praksa.

direktor nepremičninske agencije  
Atrium.

### **S tem ste verjetno tudi izboljšali svoje poslovanje?**

Nagrada je potrditev doseganja poslovne odličnosti v poslovanju z nepremičninami. Sama poslovna odličnost nam zagotavlja tudi rast poslov iz leta v leto. Ocena, ki smo jo dobili, je tudi zelo dober kazalec, kje se lahko še dodatno izboljšamo. Verjamemo, da bomo še izboljšali kakovost naših storitev, s tem pa tudi poslovne rezultate.

### **Kako to lahko opazijo vaše stranke?**

Vidijo, da storitev opravimo bolje kot konkurenca. To se kaže v hitrejši prodaji ali z udobnejšim nakupom nepremičnine. Za doseg vsega tega je nujen kakovosten kader kot tudi tehnologija za podporo strank. Ves čas izboljšujemo našo spletno stran, da bi zagotovili enostavno uporabo, preglednost in kakovostne oglase. Veseli nas, da to opazi in pohvali večina strank. Prav tako se trudimo z novimi pristopi k prodaji. Delamo na področju kakovosti in višje ravni storitev.

### **Koliko ljudi imate zaposlenih?**

Trenutno šteje naša ekipa osem ljudi in dva zunanja sodelavca. Samo število pove sicer bolj malo, več verjetno pove, da sva še leta 2007 bila le dva. Od tedaj povečujemo število zaposlenih, čeprav je že ves ta čas praktično kriza.

### **Kako vam to uspe?**

Ker nam je kriza izziv. Zaposleni pa so na več načinov motivirani, da dosegajo boljše rezultate.

### **Na katerih območjih delujete?**

Pokrivamo območje Podravja, sedež imamo v Mariboru, eno poslovno enoto pa tudi v Lenartu. Smo partnerji skupine Mreža novogradenj Slovenije, s katero lahko našim strankam zagotovimo kakovostno pokritost vse Slovenije. Skupina Mreža novogradenj Slovenije že danes ponuja najbogatejšo ponudbo novogradenj na enem mestu.

### **Kakšno je stanje na trgu danes?**

Stanje na trgu se izboljšuje. Več je izpeljanih poslov, povečuje se povpraševanje po stanovanjih, v zadnjih mesecih opažamo tudi večje število prodaj hiš. Trenutno je manjša prodaja parcel. Verjetno je nakup hiš zaradi korekcije cen postal privlačnejši. Manjša je tudi prodaja poslovnih prostorov, verjetno zaradi oteženih pogojev financiranja. Skrb pa vzbuja, da je vedno manj novogradenj, saj povpraševanje raste. Kako se bo to pokazalo na ceni, bomo videli v prihodnjih letih, izkušnje pa pravijo, da bomo priče njihovi rasti.

**Na trgu nepremičnin je danes kar huda konkurenca, prav tako na področju nepremičninskih storitev. Kako lahko povprečen uporabnik oziroma kupec prepozna dobro storitev in jo loči od slabe?**

To je kar težko, vendar predlagamo uporabnikom, da si pomagajo s priporočili znancev, če te možnosti nimajo, pa naj prek interneta pregledajo nekaj večjih agencij. Ogladalo resne nepremičninske agencije je vsekakor kakovostna spletna stran. Pomemben signal je tudi, ali je agencija članica [Združenja družb za nepremičninsko posredovanje](#) (ZDNP) pri [GZS](#), kakor tudi priznanje kakovosti, kot je Q nepremičninska družba.