

Prošli smo recesije, inflacije, ratove i pandemije, ali održali smo kontinuitet poslovanja na visokom nivou. **Goran Pikunić**, vlasnik jedne od najuspješnijih hrvatskih agencija za nekretnine sa sjedištem u Dubrovniku

Piše: Vladimir Mihajlović

Kad je posao u pitanju, nema poraza - ili učiš ili pobjeđuješ

Goran Pikunić, vlasnik je Libertas inženjeringa, agencije za posredovanje u prometu nekretnina i graditeljstvu, ali i projektni menadžer s nizom ostvarenih kapitalnih projekata. Kroz dugogodišnje iskustvo postigao je status jednog od vodećih hrvatskih agenata za nekretnine i najuspješnijeg domaćeg projektnog menadžera. Ponosan je na činjenicu što s 43 godine ima tvrtku koja posluje već osamnaest godina. Naime, s istim brojem godina (18) krenuo je u svoj prvi posao. Iza njega je zavidan broj

zadovoljnih klijenata, ali i statistika koja ga svrstava među dva posto najuspješnijih hrvatskih projektnih menadžera u ovom sektoru. Tomu svakako pridonosi i to da je ostvario više od tisuću prodanih nekretnina približne vrijednosti oko milijardu eura.

Rođeni ste, odrasli i živite u Dubrovniku. Kroz život, ali i posao, ističete pripadnost svomu kraju. Zašto je pripadnost kraju važna kako bismo bili cjelovite osobe? Koliko Vama znači ova pripadnost, na koje načine

potičete razvoj lokalne zajednice, ali i pojedince, da stvaranjem vrijednosti svi zajedno idemo dalje?

Dubrovnik je svakako bitan kotač moje karijere, s obzirom na to da sam se u ovom gradu rodio, ali i krenuo na poslovni put koji, naravno, u samim počecima nije bio lak. Prije svega, trudim se njegovati vrijednosti ovoga kraja, pa tako u nekim poslovnim pothvatima izvan Grada nastojim zadržati dubrovački duh i osjećaj za mjeru. U našoj agenciji izrazito držimo do tradicije. Najuspješnija smo hrvatska agencija u prodaji ljetnikovaca.



**Goran Pikunić, vlasnik
Libertas inženjeringa**

Smatram da je to vrlo važan dio naše baštine i uspomena na neka stara vremena koja se, uz dobar tim i vrijedan rad, mogu vratiti u prvobitno stanje.

Dubrovačka Republika ostavila je novim generacijama bogato naslijeđe, pa je i poslovanje nekretninama duž Dubrovačko – neretvanske županije uvelike lakše, a uz neke moderne izazove i europske doprinose, kao što je izgradnja Pelješkog mosta - naša kompanija iz dana u dan raste i širi ponudu nekretnina. U mojih dvadeset godina rada s nekretninama, vjerujem da smo sazreli i da smo spremni za neku novu etapu, pa širimo svoje poslovanje i na kontinentalni dio Hrvatske gdje ćemo, vjerujem, također

pokazati svoju stručnost koja nas je dovela do toga da na jugu Lijepa Naše budemo definitivno prvi izbor kad je u pitanju stvaranje doma ili oaze mira.

Ove godine Libertas inženjering

d.o.o. obilježava 18 godina rada. Mnogima ste bili i ostali broj jedan pri kupnji i/ili prodaji nekretnina. Sa samo 43 godine stvorili ste tvrtku koja uspješno posluje već 20 godina. Impresivna obljetnica, čestitamo! Što Vas to izdvaja od konkurencije?

Ključno je zadržati i na učinkovit način promovirati autentičnost destinacije u svakom smislu.

Mislim da naši rezultati govore sami za sebe. Vjerujemo da su brojni naši klijenti prepoznali ponajprije našu stručnost, posvećenost i lojalnost koja je utkana u DNK naše firme. Prošli smo recesije, inflacije, ratove i pandemije i baš zato znamo koliko je teško održati kontinuitet poslovanja na tako visokom nivou, pogotovo uza sve navedene izazove. I, doista, naši zadovoljni klijenti su naša najbolja preporuka. Jedan naš klijent

dao je ponudu jednom stanovniku Dubrovnika koja je iznosila 30 milijuna eura i on ju je odbio.

To također govori koliko je ovaj posao nepredvidiv.

Isto tako, Dubrovnik je dosta prostorno ograničen jer malo je mjesta za gradnju, što utječe na tržište nekretnina. Unatoč svim izazovima i ograničenjima, svakog se dana trudimo svakom klijentu pristupiti maksimalno korektno i s nadom da će krajnji rezultat biti obostrano zadovoljstvo.

Imali ste viziju koja Vas je danas dovela do preko tisuću prodanih nekretnina u vrijednosti oko milijardu eura. Što ste morali u hodu mijenjati kako biste ostali na vrhu?

Kada sam pokretao ovu tvrtku, vjerovao sam da imam „ono nešto“. Upustio sam se u poslovanje nekretninama, iako sam se ranije bavio posve drukčijim zanimanjima, znajući da je to nešto u čemu se mogu u potpunosti ostvariti. Najiskrenije, prvotni cilj mi je bilo





LIBERTAS INŽENJERING SUDJELUJE U STVARANJU NEČIJEG DOMA

Naša je misija odgovorno, pravovremeno, sveobuhvatno i kvalitetno odgovarati na zahtjeve klijenata u poslovima gradnje ili kupoprodaje nekretnina, poštujući najviše standarde poslovanja te pridonoseći razvoju lokalne zajednice. Vizija je postati vodećom tvrtkom za graditeljstvo i posredovanje u prometu nekretnina na području Hrvatske, ali i šire, prepoznatom po pružanju vrhunskih usluga svojim klijentima. Naše znanje, iskustvo i težnja izvrsnosti jamac su uspješnosti u potrazi za savršenim domom ili izvrsnim ulaganjem. Nudimo usluge posredovanja u kupoprodaji stanova, kuća, građevinskih i poljoprivrednih zemljišta te poslovnih prostora, pravne usluge, porezno savjetovanje, a uz to bavimo se i izvođenjem svih vrsta građevinsko-obrtničkih radova. Jedan od najvećih životnih pothvata mnogih ljudi je kupnja nekretnine. Cijeli proces kupnje nekretnine, od pronalaska nekretnine prema željama i zahtjevima, do same realizacije kupnje, zna predstavljati pravu muku. Uz to, bez znanja o pribavljanju potrebne dokumentacije, proces kupnje nekretnine traži mnogo vremena onima koji nisu upućeni u sam proces, zbog čega je važno angažirati agenciju za nekretnine. Osim što štedimo vrijeme koje je, na kraju, najskuplja stavka, pomažemo i prilikom pregleda nekretnine i određivanja njezine realne vrijednosti.

rješavanje vlastitog stambenog pitanja, a onda sam iz godine u godinu dizao letvicu. Vjerujem da me upravo pitanje vlastite egzistencije u to vrijeme motiviralo da radim više, jače i bolje, zato i dan-danas suosjećam s brojnim ljudima koji prvi put rješavaju stambeno pitanje. Iako smo u Lijepoj Našoj prepoznati kao agencija za luksuzne nekretnine, mi se također brinemo o brojnim našim klijentima koji su se našli pred važnim životnim izazovima kao što je kupnja prvog stana ili kuće, i to najčešće s pomoću stambenog kredita.

Opisuju Vas kao osobu južnjačkog šarma i vedrog duha. Zahvaljujući svojoj pronicljivosti i jedinstvenom pristupu, podigli ste letvicu svojih ciljeva. Koji su Vaši ciljevi do danas ostali nepromijenjeni?

Pobjeda je naravno uvijek nešto čemu težimo, jer na kraju krajeva - kad je posao u pitanju ili pobjeđujem ili učim, ne poznajem poraz, odnosno ne gledam na takve situacije kao gubitak. Svakako mi je cilj razviti agenciju koja će biti prepoznata i izvan granica RH jer možda djelujemo lokalno, ali razmišljamo globalno. Zadovoljavajući najviše svjetske standarde od samih početaka, vjerujem da smo na dobrom putu i da je pred nama svijetla budućnost.

Koliko je ova godina bila turbulentna za tržište nekretnina? Posebno zbog niza okolnosti: ulaska Hrvatske u Schengen i uvođenja eura, nesigurnosti zbog rata u Ukrajini, energetske krize, inflacije...

Tako je, dogodile su se velike promjene, prije svega inflacija. No neke su

promjene bile i dobre, primjerice, uvođenja eura kao službene valute, što je nama pojednostavilo poslovanje. To je svakako benefit – dok su, primjerice, rat u Ukrajini i ulazak u Schengen događaji koji su pridonijeli tomu da je tržište postalo vrlo osjetljivo i nepredvidivo. Istina, Dubrovnik je tradicionalno bio

okrenut prema zapadnim klijentima, kao što su Amerikanci i Švicarci, no svakako je postojao i velik interes ruske klijentele. Najbitnije je osjetiti promjenu na tržištu i na vrijeme reagirati. To smatram krucijalnim i mislim da nas baš ta stavka izdvaja od konkurencije.

Najbitnije je osjetiti promjenu na tržištu i na vrijeme reagirati, to nas izdvaja od konkurencije.

Kažete kako je stanje na tržištu nekretnina do sada bilo vrlo „živo“, potražnja je bila veća od ponude. Možemo li i u budućnosti očekivati „živo tržište“, kao i brži razvoj više tržišta luksuznih nekretnina?

Mislim da to možemo očekivati, iako je teško predviđati budućnost. Na temelju dostupnih informacija, pomnom analizom i oslanjajući se na dugogodišnje iskustvo, nastojimo pratiti trendove na tržištu i o njima informirati naše klijente kako bi mogli planirati svoja ulaganja i djelovati prije nego što globalna promjena postane vidljiva. Dubrovnik se može pohvaliti poznatim i slavnim osobama koje su izabrale na ovom području kupiti neke od nekretnina. Imati nekretninu na krajnjem jugu Hrvatske oduvijek je bilo stvar prestiža. Generalno, naš je problem ponuda. Postoji tek mali broj vila koje su izgrađene i uređene po najvišim standardima, koje jamče privatnost i nalaze se na vrhunskim lokacijama. Takvih vila nemamo puno u zaleđu, a uz more je ostalo još malo mjesta za gradnju, tako da je teško zajamčiti privatnost kupcu takve nekretnine. Trenutačno na našoj listi imamo nekoliko slavni osoba koje su zainteresirane za kupnju, ali čekamo pravu ponudu.

Dubrovnik ima puno prostora za napredak, kako na tržištu nekretnina, tako i kao luksuzna turistička destinacija, ali i na brojnim drugim poljima. Što je za ovaj napredak potrebno, kakvi sadržaji?

Ono što me često žalosti jest da se Dubrovnik u medijima predstavlja kao preskupa destinacija. Po meni, nismo preskupi, iako uvijek ima nekih iznimki, ali kad se usporedimo s drugim destinacijama, pa i s Crnom Gorom, Dubrovnik nije preskup. Kava se u nas



može popiti po prihvatljivim cijenama u samom Gradu, u blizini Straduna. Po pitanju turističke infrastrukture Hrvatska je naprednija od mnogih zemalja u okružju. Pitanje je nudimo li uvijek vrijednost za novac koji je posjetitelj spreman platiti za neki proizvod ili uslugu. Mislim da je ključno zadržati i na učinkovit način promovirati autentičnost destinacije u svakom smislu.

Zašto je Dubrovnik poželjna turistička destinacija? Što još osim prirodnih ljepota promovira grad? U mnogim zemljama kulturna baština je velik potencijal u kontekstu održivog

razvoja. Kulturna baština ima pozitivan utjecaj na tržište nekretnina. Znamo li i možemo li iskoristiti ove prilike?

Hrvatska, a samim time i Dubrovnik, vrlo su atraktivni za ulaganje, prije svega u nekretnine, što je svakako jedna od najboljih investicija. Na mapi svijeta u sve smo boljoj poziciji, ali ovisimo uvelike o stranim ulagačima: njihov interes je iznimno važan za nas u Dubrovniku. Po meni, teži je put u većini slučajeva bolji put i smatram da Dubrovnik kao destinacija ide u dobrom smjeru skidajući sa sebe stigmiju grada koji zbog prevelike gužve treba izbjegavati. Razmišljajući u smjeru održivosti,

mislim da su učinjene neke promjene nabolje i da će to pogodovati daljnjem razvoju tržišta luksuznih nekretnina. Nerijetko upravo pojedinci koji dođu u turistički posjet Dubrovniku otkriju jedinstvenost prirodnih ljepota ovoga kraja, ali i neprocjenjivu vrijednost naše kulturne baštine te se odluče na kupnju određene nekretnine prepoznavajući potencijal kojeg ponekad samo lokalno stanovništvo nije svjesno.

Poanta je učiti i raditi na sebi te konstantno pratiti trendove.

Grad u kojem ja živim, Osijek, privlači sve više turista. Imamo problema s parkingom u centru grada i na periferiji. Kako Dubrovnik izlazi na kraj s parkirališnim mjestima, postoje li uopće prihvatljiva rješenja za ove probleme?

Većina europskih, pogotovo turističkih destinacija, ima velik problem s parkingom. To nije samo dubrovački problem. Mislim da bi se mogao povećati broj parkirališnih mjesta tako da se promijene planovi koji bi dopustili maksimalnu podzemnu izgrađenost za nove građevine. Iako je Dubrovnik, u prvom redu, avio destinacija, liberalizacija taksi tržišta pridonijela je tome da na našim cestama bude puno više automobila, posebno za vrijeme turističke sezone. Vjerujem da se strateškim upravljanjem gradom kao turističkom destinacijom mogu pronaći prihvatljiva rješenja.

Često puta je u poslu, kao i u životu, važno biti na pravome mjestu u pravo vrijeme. Stvoriti tim koji može slijediti Vašu viziju. Educirati se, pratiti promjene na tržištu. Iskoristiti svoje prilike. Kako ste Vi uspjeli povezati sve ove i niz drugih elemenata u mozaik koji donosi rezultate?

Smatram da su predanost, ustrajnost i poštenje ključne komponente u poslovanju te da rezultati u konačnici dolaze kao produkt timskog rada. Na mojem su putu uvijek bili ljudi koji su me usmjeravali i svojim mi savjetima pomagali. Stoga i ja stremim prema tome da mlađe generacije usmjerim cilju poučen vlastitim iskustvom i



Goran Pikunić

pogreškama. Ponosan sam na tim koji smo okupili i iznimno cijenim njihov doprinos razvoju naše firme.

Vaša poruka za idućih 20 godina. Možda sve nastavi umjetna inteligencija ili ćete još dugo ostati Alfa i Omega svoga kraja?

Sve je moguće, ali u ovom poslu - kontakt i susret su, po mom mišljenju, od iznimne važnosti. Ne kažem da nećemo umjetnu inteligenciju implementirati u naše svakodnevno poslovanje, ali odan sam još uvijek tradicionalnom pristupu. Neki će reći da je ovaj posao

lagan, no da biste bili uspješan agent za nekretnine, morate biti, osim dobrog prodavača, i kvalitetan psiholog i vrstan motivator. Poanta je učiti i raditi na sebi te konstantno pratiti trendove jer biti najbolji ili pak najstručniji u svom poslu samo je rezultat iznimnog rada i kontinuiranog truda. Smatram da nas je baš ta nit vodilja dovela do toga da danas slavimo punoljetnost, a naše poslovne potrebe pokazale su da je ovaj jubilej ujedno odlično vrijeme da marketinški odvojimo sektor graditeljstva od sektora nekretnina i da u novom ruhu gradimo neke nove projekte. ■