Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (https://nashagazeta.ch)

Валентина Дизран: Спортсменка, красавица и … бизнесменка |

Автор: Надежда Сикорская, Лозанна , 17.03.2010.

Валентина Дизран (©Nasha Gazeta.ch)

Представляем читателям первую русскоязычную обладательницу Федерального риэлторского диплома в Романдской Швейцарии.
|

Валентина Дизран, основательница и директор агентства по недвижимости с красноречивым названием Dom Swiss, в Швейцарии уже двадцать лет. Она приехала сюда с дипломом Ленинградского Института физкультуры и степенью мастера спорта по фехтованию.

- Фехтование – тактический вид спорта, и полученные навыки оказались очень полезны мне при ведении бизнеса, - смеясь, рассказывает она в ответ на мое немое изумление. – Умение прочувствовать противника, приглядеться, пристроиться, просчитать и – произвести последний укол. Бывает, проигрываешь со счетом 0:8, противник начинает расслабляться, а у тебя в этот момент открывается второе дыхание, и тут ты его…

За проведенные в Швейцарии годы Валентина многое успела. Вышла замуж и развелась, родила двух детей. Выучила французский, получив диплом Alliance Française, закончила курсы немецкого. Проработав несколько лет на фабрике («тяжелый труд!»), которой заведовал бывший муж, она перешла на

административную работу, освоив основы бухгалтерского дела. Затем заинтересовалась недвижимостью.

- Так получилось, что компания моего бывшего мужа начала приобретать недвижимость, ею надо было заниматься, и я стала помогать, освоив специальную компьютерную программу по управлению недвижимостью. Но объем рос, и, как у нас русских принято, возникла необходимость в профессиональной подготовке. Тогда я и решила получить диплом управляющего недвижимостью.

Наша газета.ch: А это трудно?

Ужасно! Требования очень высокие, учиться тяжело, просто даже из-за языка, ведь масса специальной терминологии. Первый раз экзамены я завалила, после чего можно было просто их пересдать, а можно – расширить курс, повторно изучить связанные с недвижимостью правовые вопросы, проучиться еще два года и сдать экзамены уже на федеральный диплом.

Неужели все швейцарские риэлторы, которых здесь такое изобилие, учатся по четыре года и сдают такие сложные экзамены?

Конечно, нет. В Швейцарии этими дипломами, в основном, владеют только директора крупных агентств, а поскольку профессия риэлтора не защищена, то этим могут заниматься все кому не лень. Думаю, что читатели вашей газеты, имевшие опыт общения с некоторыми риэлторами, убедились, что их услуги не всегда качественны.

Но для чего же тогда нужен этот диплом?

Для того же, что и любой другой – чтобы быть уверенным в том, что ты профессионал и знаешь, что делаешь. Кроме того, на клиентов это производит впечатление, и если большинство просто принимают информацию о дипломе к сведению, то вот один взял и проверил. И был приятно удивлен. Мне лично обладание этим дипломом дает теперь возможность ввести моё предприятие в профессиональное объединении риэлторов (USPI), в которое входят все серьезные швейцарские агентства.

Валентина, Вы открыли собственный бизнес в самый кризисный год. Неужели не было страшно? Одна, в чужой стране, да еще ответственность за детей на Вас. Как Вы на такое решились?

Ну, надо же было как-то окупать вложенное в образование! (смеется). На самом деле, кризис для нового дела это даже хорошо : освобождаются места, образуются ниши. Есть время оглядеться, построить структуру предприятия, продумать набор дополнительных услуг, адаптированных к нынешним условиям. В кризис находится место только для лучших !

Судя по названию Вашей компании, в котором есть слово «дом», Ваши услуги ориентированы на русскоязычных клиентов?

В первую очередь, но не только. Поверьте, даже швейцарцы хотят, чтобы ими занимался профессиональный человек, которому можно доверять! Но, конечно, особенно привлекательно мое агентство должно быть для клиентов, говорящих по-русски: и из-за языка, и из-за менталитета, и из-за всей другой специфики. Я представляю собой как бы оба мира: давно живя в Швейцарии, ориентируюсь в обстановке, разбираюсь в ценах, так что не дам обвести клиента вокруг пальца, что

часто случается здесь с «нашими» людьми. А мне они могут доверять.

А что, действительно, к русским здесь какое-то особое отношение?

Увы, есть такой момент. Причем проявляется эта «особенность» по-разному: одни швейцарцы смотрят свысока, чуть ли не открыто заявляя – «мы русским не продаем». А если и продают, то словно делают одолжение. Другие, наоборот, очень рады продать, содрав при этом втридорога, ведь у многих первая реакция при виде русского клиента – взвинтить цену.

Почему же все так стремятся в Швейцарию?

Несмотря ни на что, Швейцария остается эксклюзивной страной. Она маленькая, уютная, удобно расположена, и горы вам, и озера, чистый воздух, хорошие системы образования и здравоохранения … Здесь работают законы. Земли почти нет, поэтому недвижимость всегда остается в цене, даже в моменты кризиса. Опыт показывает, что наиболее серьезные клиенты – те, кто это понимают, знают страну, и присматривают себе дом со знанием дела.

То есть Вы занимаетесь, в основном, куплей-продажей?

Я занимаюсь всем, в советские времена меня назвали бы многостаночницей. Работая с клиентом «под заказ» - мой самый любимый вид работы – я сама подыскиваю подходящий объект, могу аргументированно объяснить, почему данный дом стоит, например, не 4 млн, как просит продавец, а 2: ведь надо покупать за ту цену, за которую уверенно можно продать! Обеспечиваю все юридическое и банковское сопровождение, сотрудничая с лучшими, на мой взгляд, юристами и нотариусами. Предоставляю также услуги «après vente», то есть через какое-то время после приобретения недвижимости, по желанию клиента, могу управлять домами, организовать ремонт, перестройку, смену интерьера… Одним словом, сервис по полной программе.

Трудно ли работать с «нашими» клиентами?

Когда понимаешь оба менталитета, это легко. Отличительная черта «наших» - принцип «вынь, да положь». Вот захотелось человеку купить дом – чтобы и озеро видно было, и горы, так надо найти ему сегодня же! Но бывают и другие, те, что появляются, загораются, отнимают массу времени, а потом … исчезают. На самом деле, «наши» клиенты не многим отличаются от каких-либо других. Мне важно, чтобы русскоязычные люди чувствовали себя со мной хорошо, в этом и есть смысл создания этого предприятия.

Dom Suisse sàrl
1165 Allaman/Suisse
tél. +41 269 0909

www.domswiss.ch

info@domswiss.ch

спорт физическая активность в Швейцарии
недвижимость в Швейцарии
швейцария недвижимость

Source URL:
http://www.nashagazeta.ch/news/les-gens-de-chez-nous/valentina-dizran-sportsmenka-krasavica-i-biznesmenka