

FREE this month: PROPERTYworks and 'An Investor's Guide to Financial Terms'

The Gulf region's first personal finance and investment magazine

MONEY *works*

www.moneyworks.ae

March 2008 Issue 112

HOW TO MAKE A FORTUNE

Getting the ingredient mix in your portfolio right



ART

Artist Pension Trust aims to list this year

FUNDS

Oasis Crescent Capital to offer funds from DIFC

TAX

How to avoid the US tax trap

Revaluation

The GCC currencies debate heats up



Bahrain.....	BHD1.0
Kuwait.....	KWD1.0
Oman.....	OMR1.0
Qatar.....	QAR1.0
Saudi Arabia.....	SAR1.0
UAE.....	AED1.0

Tables: Credit cards, loans, mortgages and insurance across the Gulf



The man with a brand

Paras Shahdadpuri, chairman of the UAE-based Nikai Group of Companies, has had tremendous success in growing a family trading outfit into a well recognised brand in the region. Here he tells **Ehab Heyassat** how he did it and where he intends to take the group.

Can you tell us how Nikai got started?

I started my career with India's diplomatic services. I served in Indian embassies in China, the US, Libya and Saudi Arabia before quitting my job and starting my own business in commodities like tea, coffee, rice, fertilisers, etc.

Once I got into trading electronic goods, I felt it was important to create our own brand. We used to import electronics from Japan those days, so we decided to have a Japanese name for the brand. Then we discovered that there was an existing Japanese company with the same name. We bought it. That company was not doing exactly what we were doing, but it was licensed under the electronics activities category. And that's how Nikai got started in 1995.

Today the Nikai group is the umbrella for electronics trade, IT, HR services and foodstuff distribution.

How did you choose Dubai as your base?

After I left my job with the Indian government, I went to set up an export business. India was still a closed economy those days, so I set up an office in London. I used to travel to London through Dubai. Once, I missed a connecting flight, which put me in the difficult position of waiting for another 22 hours at

the Dubai airport before I could take the next flight. I did not want to stay at the airport for that long, so I spoke to an Emirati official working at the airport. I spoke in broken Arabic, but he replied in Hindi. I told him the story, and in 10 minutes he got me the visa. That was enough to make me look at Dubai.

I came to Dubai for the first time in my life and was amazed by its telecommunications infrastructure, good road network, easy licensing procedures for investors, good port facilities, excellent security, good schools with an Indian syllabus, proximity to my home country, free foreign exchange policy and the list goes on. And it was enough for me to decide to move my company here and settle in Dubai.

“As for an IPO, I'm open because it's the right thing to do. It's about public participation, and the new funds will grow the business.”

And you closed the London office?

Correct. I could not afford to maintain two offices. I had to close our London office after a few months of opening it.

I started my business, as I told you, trading commodities like tea, coffee, etc. from India to various places. Similarly, I used to buy urea from Libya to ship it to India.

These were big bulk shipments, which also gave me a lot of spare time in between. And that's how I started looking at other ways of investing my time and getting involved in other activities. Interestingly, I got into the electronics business by chance and we have grown ever since. In all humility, I would like to say that we made history in the UAE. In the past 40 years, we were one of the rare private-label brands that sustained its presence and growth year after year. Today, we have achieved a position where we are ranked along with top Japanese and Korean brands in the UAE. This has been the culmination of focus, dedication and sincerity in our overall conduct and commitment to achieve our objectives.

We like to think that we are among the top six brands in this part of the world. We now have plans to expand to other parts of the world. Our endeavour is to build a strong brand in the Middle East and Africa region and then replicate that in the CIS markets. We are worried about piracy and duplication of our brands in some countries.

Are all your companies privately owned?

Yes, one hundred per cent owned by me. Of course, like most businesses, we have a silent local partner.

What are the group companies?

Nikai has the complete range of consumer products such as LCD and plasma TVs, refrigerators, washing machines, etc. In our food business, we are strong distributors of some Unilever products from India in many countries in the Middle East. We are also in the IT, outsourcing and staffing businesses. We own a few Subway restaurants as well. Today we also have offices in Africa, China



“We are now about to enter the real estate market as developers and we're also looking into investing in the healthcare industry as well.”

and other places, with a staff strength of about 400 employees.

We are now about to enter the real estate market as developers and we're looking into investing in the healthcare industry as well.

Commodities trading and electronics are different industries. How do you manage them?

In business, you have to use a lot of common sense. Apart from strong fundamentals, it does involve a lot of passion; it needs focus and commitment. You should be able to swim across troubled waters and have the guts to face challenges and obstacles squarely. There are always ways to walk through obstacles. The ability to do this also helps you to sustain your passion, which is important for success in business. Armed with these elements, I have never found it difficult to enter new areas of business. In fact, I find it hard to fail. I know some people will feel that I'm talking rubbish, but if you have done your homework and SWOT properly, you can turn challenges into opportunities.

You should also not shy away from taking the help of professionals. In my case, I like to pass the baton of my business once it reaches a certain stage of growth to professionals to allow myself the opportunity to start a new business; to incubate it, nurture it and then hand it over to senior professionals.

So your model is micromanaging and then transferring it to professionals?

Yes, but to be honest, micromanaging is not the best model to practice for too long. I did not have a lot of money when I began. I had to take care of every detail myself. I continued to do this, perhaps for too long. Recently, I realised that you don't have to micromanage for too long. So, after you have incubated a company two to three years, pass it to professionals to take it to the next stage of growth.

Do you use wasta in business?

I never use wasta to bend rules or get favourable treatment. Two things I never do: bribe and wasta. Like anyone else, I too have issues with local departments here, and even if I have wasta, I never use it. If it is my right to have something, it is possible, in this country, to get it.

You have talked about your silent partner, but the rules of the game are changing. Your comments?

This is a welcome step forward. I've been a chairman of the Overseas Indians Economic Forum and currently I am a board member of the Indian Business Council in Dubai. I have always been talking to very senior people, including Sheikha Lubna Al Qasimi and others, about opening up. I have always said that someone owning 51 per cent of a business while he is not the actual owner is not right. This model forces expat businessmen to do something that they don't wish to do. This also, at times, makes expat businessmen feel insecure.

I'm in favour of the long-awaited law that will allow expats majority shareholding of their businesses. Let the local shareholding be genuine. We want our Emirati friends to be part of the business and genuinely participate in equity.

So you welcome real partners from among local businessmen?

Absolutely. In this case, one plus one equals 11 and not two, as the local partner not only brings his own capital, but also his time, contacts and local experience. This could lead to amazing growth of our businesses.

Aren't you late getting into the real estate business?

An entrepreneur is never late. The market is like a cake. If you have one per cent of the cake, you are already looking at another one per cent, resulting in 100 per cent growth. An entrepreneur looks at bringing innovations and looks at things differently to increase his share in the market. So, it's never too late, not even 10 years from now.

This real estate market has a long way to go in the UAE. I think the developments in the UAE's real estate market is a story reflecting well-placed economic growth. All economic activities in the world have their own cycles. In the UAE, the real estate cycle is on the up. There could be room for a 10 per cent correction after 2010.

We want to be a service provider in this market. Everybody talks about service, but very few are actually capable of offering that service. We have established good service standards in Nikai and are known for our excellent service and competitive pricing. Nikai is known as Mr. Reliable and we hope to achieve the same benchmarks as developers. As I said, if you do your homework with focus, sincerity and passion, you can never go wrong!

Business is an art, not a science; you can have a painting sold for millions, while another goes for almost nothing. Also, it's not about luck at all.

What exactly are you planning to do in real estate?

We are still putting the final plans in place. Things will become clearer in the coming weeks. As of now, we have set up a company and are looking for opening offices. It is an offshore company, but we are exploring ways of bringing it under the Nikai umbrella. For the first time, I took



“Higher inflation rates and rising cost of operation is a serious issue. Dubai made its name because of the low cost of operations and its competitiveness. Unfortunately, Dubai is losing its edge; costs are going up and are catching up with Europe and the Far East.”

partners in this venture, mostly friends. More people bring more ideas and limit the risk.

Are you going to do other ventures with partners?

We will take one step at a time. But partnership is definitely a good way to go forward.

What are your thoughts about the inflation in our economies as of late?

Higher inflation rates and rising cost of operation is a serious issue. Dubai made its name because of the low cost of operations and its competitiveness. Unfortunately, Dubai is losing its edge; costs are going up and are catching up with Europe and the Far East. It is, of course, causing anxiety in the trading community. Our sales are growing fast, but our profits are not; sometimes they are stagnant. This is a major worry for us. We hope the government will take steps

to help the business community. I'm really worried about manufacturing activities, as it is getting more expensive to operate here.

Are you saying that growth is being seriously affected by inflation?

This is a serious worry; the cost of operation has really shot through the roof. Rents for staff housing, offices and warehouses have skyrocketed. The roads are getting more crowded and time is wasted in travel, while transportation itself is becoming expensive. UAE businesses have been sourcing large numbers of employees from India. But now the Indian talent has become very expensive, due to the boom in the Indian economy. All this has contributed to a tremendous increase in the cost of operation in a short period of three years. I feel inflation is in the double-digits right now. The government needs to take steps to do something about it.

Are businesses thinking of relocating to cut costs?

Yes. People are feeling the pinch of escalating costs. Some are thinking of partially relocating, if not entirely. We urge the government to step in and come up with ideas to support businesses.

What do you think about revaluing the UAE dirham?

It will be good for us. We are partially in manufacturing, so the raw material could become cheaper. General imports could be at much cheaper prices.

Do you have any plans of diluting your equity to partners or through an IPO?

This is a new thought. In the past, I have been quite possessive about what we have created. Now yes, if it comes to diluting, I do not mind, but I will do it only if there is a huge added value. I would like to have partners that have lots of contacts, and also the vision to take the company to new frontiers.

As for an IPO, I'm open because it's the right thing to do. It's about public participation, and the new funds will grow the business.

HW



شاداد بوري يبني جسرا ناجحا بين الدبلوماسية والتجارة

ما بين الدبلوماسية والأعمال واد عميق استطاع الهندي باراس شادادبوري، رئيس مجلس إدارة مجموعة نيكاي، أن يبني جسرا ويعبر باستثماراته متخطيا البيروقراطية والروتين. واستطاع شادادبوري أن يؤسس علامة تجارية في الالكترونيات والأجهزة المنزلية اقتطعت حصة سوقية مهمة في المنطقة. وفي مكتبه التقاه ايهاب حياصات وأطلع منه على تجربة حياته العملية وخطته المستقبلية.

اخبرنا كيف بدأت مجموعة نيكاي؟

بدأت حياتي في السلك الدبلوماسي الهندي، وخدمت في سفارات الهند في الصين والولايات المتحدة والسعودية وليبيا، إلى أن قررت أن أترك العمل الرسمي وأبدأ أعمالتي الخاصة. وبدأت في تجارة السلع مثل الشاي والقهوة والأسمدة وغيرها. وبعد سنوات قليلة وجدت نفسي أتاجر بالالكترونيات واستوردها من اليابان وبيعها في الإمارات. وفي تلك الظروف بدأت في التفكير بجدية بإيجاد علامة تجارية خاصة بنا في مجال المنتجات الالكترونية، واخترت أن تكون علامة يابانية: نيكاي، لسبب رئيسي هو أننا كنا نستورد من اليابان. وفي غضون تأسيس العلامة والاسم التجاري اكتشفنا أن هناك شركة يابانية تحمل الاسم ذاته في اليابان فكان أن اشترينا تلك الشركة بالكامل. لذا يمكن القول أن نيكاي بدأت في العام 1995، والآن يقع تحت مظلتها نشاطات تجارة الالكترونيات وشبكات المطاعم وتكنولوجيا المعلومات. أما الشركة التي بدأت من خلالها الأعمال: تجارة السلع، فهي شركة الهلال للتجارة العامة ولا تزال قائمة.

ولكن، كيف جاء اختيار دبي مقراً لأعمالك؟

بعد أن تركت الخدمة الدبلوماسية قررت أن أصبح تاجراً وتحديداً في تجارة المستوردات من وإلى الهند، فكما تعلم بقيت الهند مغلقة إقتصادياً حتى بدايات التسعينات. وقررت أن أتخذ من العاصمة البريطانية مقراً لأعمالي خارج الهند. وخلال رحلاتي بين الهند ولندن كنت أتوقف في دبي لتبديل الطائرات، وفي أحد الأيام فاتتني إحدى الرحلات لظرف طارئ، وكان علي أن انتظر لما يزيد على 22 ساعة في المطار للحاق بموعد طائرة بديلة. ونظراً لطول مدة الانتظار قررت أن أتوجه إلى أحد مسؤولي المطار من المواطنين الإماراتيين. فحاولت التحدث إليه بما أعرفه من اللغة العربية وفاجأني بأنه رد علي بالهندية، فأخبرته بما جرى وأصدر لي تأشيرة لدخول أراضي دبي خلال 10 دقائق بعد أن أخبرته بعدم رغبتى بالبقاء في المطار منتظراً الطائرة البديلة. وكانت تلك المرة الأولى التي وطأت قدمي أرض الإمارة. وبعد أن شكرت ذلك المسؤول ذهلتني مدى التقدم في البنية التحتية والاتصال والمرافق وحرية التجارة التي تمتعت فيها دبي وقتها ولا تزال، ونظراً للقرب الجغرافي وسهولة الاستثمار وتوفر المدارس، قررت أن أتخذ من دبي مقراً لأعمالي.



وهل أقيمت مكتب لندن أم أغلقتك؟

قمت بإغلاق مكتب لندن بعد عدة شهور على افتتاحه لأنني لم أكن أملك الموارد وقتها لتحمل نفقات المكتب بالإضافة لمكتب دبي. ومن خلال مكتب لندن ثم بعد فترة قصيرة مكتب دبي، كنت استورد السلع من الهند واعد تصديرها إلى أسواق المنطقة، بالمقابل كنت استورد سجاد اليوريا من ليبيا وادسره إلى الهند.

ونظراً لطبيعة تجارة السلع التي تتصف بأحجام كبيرة من الشحنات في أوقات زمنية غير متقاربة، وجدت نفسي أملك وقت فراغ بين الشحنة والأخرى، لذا بدأت التفكير في اشغال ذلك الوقت بصنف آخر من صنوف التجارة.

وفي بحثي عن استثمار آخر دخلت إلى تجارة الإلكترونيات، وبدأت من وقتها قصة نجاح على مدى السنوات الماضية. إستلعتنا أن نؤسس شركة خاصة تملك علامة تجارية قادرة على النمو والاستمرار عاماً بعد عام. ووصلنا الآن إلى موقع متقدم مع العلامات التجارية اليابانية والكورية الست الأكبر في سوق الإمارات.

وبعد أن وصلنا إلى قائمة الست الكبار، أصبح لدينا خطط عملية للتوسع في أجزاء أخرى من العالم؛ لتوسيع نشاطنا إلى باقي أجزاء الشرق وإفريقيا ومن ثم الانتقال إلى أوروبا من خلال بوابة أسواق شرق أوروبا. وهنا لا بد أن أقول أن تقليد علامة نيكاي بات هاجساً يؤرقنا، حيث وصلتنا أخبار من وجود منتجات مقلدة في بعض تلك الأسواق.

هل تملك جميع شركاتك بالكامل؟

أخذاً بالاعتبار الشريك الإماراتي النائم، أستطيع القول أن جميع شركاتي هي مملوكة بالكامل.

وما هي شركاتك؟

تملك شركة نيكاي تشيكلت متكاملة من المنتجات المنزلية الالكترونية من شاشات التلفزيون إلى الثلاجات وصولاً إلى مكاس الكهرياء وغيرها. أما في صناعة الأغذية فنعد من الموزعين الرئيسيين لمنتجات شركة يونيليفر من الهند إلى 20 دولة في الشرق الأوسط، كما ندير سلسلة مطاعم صب واي في الإمارات. ولدينا نشاطات في تكنولوجيا المعلومات والتعهد. ولنا نشاط في إيجاد الخبراء والمتخصصين عبر وكالة توظيف؛ تقوم بتأجير الخبراء على أساس مؤقت للأعمال التي تحتاج تلك الخبرات. وتمتد شبكة لفروعنا لتشمل مكاتب في إفريقيا غرباً والصين شرقاً. حالياً بدأت التفكير في استثمار العقارات في دبي بالإضافة إلى الاستثمار في قطاع الرعاية الصحية.

هناك فرق شاسع بين تجارة السلع وتجارة الإلكترونيات، كيف استطعت إدارة هذين الفرعين؟

التجارة والأعمال يحكمها الكثير من المنطق، بالإضافة إلى الأساسيات بالطبع. ويتطلب منك الأمر الكثير من التركيز والالتزام، يجب عليك أن تملك الشجاعة لمواجهة الصعاب والتغلب عليها. عليك أن تحول التحديات التي تواجهك إلى فرص تستفيد منها. ومتسلحاً بالالتزام والتركيز وحب العمل استطعت دائماً التغلب على الصعاب، وبات اقتحام أي باب جديد للأعمال أمراً اعتيادياً لا أمهابه. وقد يرى البعض أنني أغالي بما أقول لكنني أجد صعوبة في الفشل. إذ الأمر يحتاج إلى الدراسة والتحليل والتمتع بالمقدرة على تحويل التحديات التي تعيقك إلى فرص تستفيد منها.

يفهم من كلامك أنك تدير شركاتك عن قرب ثم تعهد بها لاحقاً لخبراء؟

أجل. ولأكون صريحاً لا أظن أن هذه الاستراتيجية هي أفضل نموذج لإدارة الأعمال. في بدايات العمل لم أكن أملك الكثير من المال، لذا كنت أقوم بكل صغيرة وكبيرة. مؤخراً وصلت إلى استنتاج أنني لست مجبراً لرعاية شركاتي لفترة طويلة بل الاهتمام بها لفترة لا تزيد على 4 سنوات ثم اعهد بالمهمة لخبراء.

وهل تستخدم الوساطة في انجاز اعمالك؟

أنا لا أستخدم الوساطة للحصول على معاملة مفضلة أو تجاوز القوانين. هناك أمران بعيدان عني؛ الرشوة والوساطة. خلال الأعمال نجد انفسنا أمام قضايا في دوائر محلية، وأملك علاقات قوية مع

الطرق باتت مزدحمة وتقتطع وقتا ثميناً من أعمالنا وأساطيل النقل، الوقود أصبح مكلفاً وانعكس على ارتفاع تكاليف النقل، الشحن والإيجارات كلها عوامل تؤثر في الأعمال.

ومن الأمور الأخرى، أضحت الخبرات الهندية مكلفة؛ نتيجة الطفرة التي يمر فيها الاقتصاد الهندي، والطريقة الوحيدة المتاحة للتعامل مع مثل هذه الظروف هي رفع الأسعار؛ مع علمنا أن ذلك سيؤدي إلى اثار ضاغطة على العوامل الأخرى. باعتقادي أن معدل التضخم في الإمارات يتجاوز مستوى 10 بالمائة بكثير وعلى الحكومة التدخل لوضع حد.

وهل تعتقد أن الشركات بدأت في نقل عملياتها إلى خارج دبي للحد من النفقات؟

نعم، هذا أمر وارد. أخذ رجال الأعمال وأصحاب الشركات بتلمس مدى الأثر السلبي لارتفاع الأسعار على عملياتهم ونشاطاتهم. واستطيع أن أقول أن بعض الشركات بدأت في التفكير في نقل أجزاء أو كامل عملياتها إلى مناطق أقل كلفة. نحن نناشد الحكومة للتدخل عبر أفكار لدعم الأعمال.

وما هي تصوراتك عن موضوع إعادة تقييم سعر الدرهم؟

إن قامت السلطات الإماراتية بإعادة تقييم الدرهم عبر رفع سعر الصرف فهذا سيكون جيداً بالنسبة لنا. ولأننا نضع ونجمع منتجاتنا في الإمارات فإعادة التسعير ستفضي إلى أسعار أقل للمنتجات الخام وقطع الغيار.

هل تفكر في ادخال شركاء على شركتك أو حتى طرح حصص في إصدار عام أولي؟

بلا شك هذه فكرة جديدة، فكما تعلم نحن في الشرق نحب الاستحواذ ولا نرغب بمشاركة آخرين في أمر بنيناها؛ شركتي ليست عبارة عن وكالة لتوزيع منتجات الغير. ولكن ومع كل هذا بدأت بالفعل التفكير في الأمر، خاصة أن سنوات العمر مضت ولم يبق متسع للكثير، فإن كان الأمر احلال شركاء فأننا لا أمانع بشرط أن يكون هناك قيمة مضافة كبيرة من وراء تلك الخطوة: أننا لن نأخذ شريكاً لأجل المال فقط، بل سأخذ شريكاً قادراً على إضافة عناصر جديدة تنقل الشركة إلى أبعاد متقدمة.

أما بالنسبة لطرح جزء من الشركة في إصدار عام أولي، فهذا أمر مرحب فيه كذلك بل هو الأمر الصحيح. الإصدار العام الأولي يعني مشاركة العامة وهذا سيساعد في تنمية الأعمال بلا شك.



يجب عليك أن تملك الشجاعة لمواجهة الصعاب والتغلب عليها. عليك أن تحول التحديات التي تواجهك إلى فرص تستفيد منها. ومتسلحاً بالالتزام والتركيز وحب العمل استطعت دائماً التغلب على الصعاب، ويات اقتحام أي باب جديد للأعمال أمراً اعتيادياً لا أهابه.

وهل يمكن أن تكرر التجربة مع رجال أعمال آخرين؟

أفضل أن أخذ الأمر بتمهل؛ خطوة خطوة. لكن بكل الأحوال الشركات طريقة جيدة لتنمية الأعمال.

وماذا تقول في التضخم الذي ضرب اقتصاداتنا مؤخراً؟

ارتفاع معدلات التضخم وما يسببه من الضغط على تكاليف النشاطات التجارية يشكل هاجساً لكل رجل أعمال. استطاعت دبي خلال السنوات الماضية وضع نفسها في صدارة الأماكن المفضلة للأعمال نظراً لتنافسية التكاليف. للأسف بدأت دبي بفقدان تلك الميزة مع وصول تكاليف النشاطات التجارية في الإمارة إلى مستويات توازي تلك في مدن أوروبية وشرق آسيوية؛ وهذا سبب قلق كبير لدى مجتمع الأعمال في المدينة.

تنمو مبيعاتنا بسرعة لكن الأرباح تتأكل بفعل ارتفاع التكاليف؛ هذا أمر جدي ومقلق بالنسبة لنا. نأمل أن تقوم الحكومة بالتدخل لمساعدة مجتمع الأعمال. أنا قلق على نشاطات التصنيع لأنها الأكثر تضرراً بارتفاع التكاليف.

وهل بدأ التضخم يؤثر في الأعمال؟

هذا أمر خطير وجدي؛ التضخم دفع تكاليف الأعمال إلى مستويات كبيرة.

الكثير لكنني لا أستخدم الوساطة لتسيير تلك القضايا.

قلت أن لك شريكاً نانماً، ما تقول في تبدل القوانين؟

أي خطوة عملية في هذا الاتجاه ستلاقي ترحيباً حاراً من مجتمع الأعمال؛ خصوصاً رجال الأعمال المغتربين في الإمارات. كنت عضواً في أكثر من منتدى لرجال الأعمال الهنود، وكنا نناقش مع مسؤولين كبار أهمية اتخاذ خطوات مماثلة على الأعمال في الإمارات. من الخطأ أن يكون لأي أحد حصة تساوي 51 بالمائة من أي شركة في حين أنه ليس شريكاً فعلياً، هذا أمر يجعل رجال الأعمال الوافدين وشركاتهم في منطقة رمادية. ولكن لا يعني هذا أن رجال الأعمال من الإمارات ليس لهم استثمارات فعلية في شركات أخرى.

أنا مع أي قانون يتيح لرجال الأعمال الوافدين امتلاك أعمالهم وليأتي أصحابنا من رجال الأعمال الإماراتيين ليتشاركوا معنا بشكل فعلي وحقيقي.

يفهم من كلامك أن تفتح الباب لشركاء حقيقين من مجتمع الأعمال الإماراتي؟

بالطبع. في حالة واحد زائد واحد النتيجة هي 11 وليست اثنين. نحن نرحب بالاستثمار القادر على إضافة قيمة مضافة. لا نبحث عن استثمارات مالية فقط بل عن مستثمرين محليين قادرين على المساهمة بوقتهم وثقلهم وشبكة علاقاتهم لتنمية الأعمال.

ألم يأت قرار الاستثمار في العقارات متأخراً؟

لا يمكن لأي رجل أعمال أن يكون متأخراً. السوق عبارة عن كعكة، إن كنت حصلت على قطعة صغيرة تعادل 1 بالمائة منها فإن حصولك على قطعة صغيرة مماثلة يعد نمواً بنسبة 100 بالمائة. أي رجل أعمال يبحث في جلب التجديد والإبداع لزيادة حصته السوقية. أرى أن سوق العقارات سيظل ينمو وفيه متسع كثير لأصحاب الأفكار الخلاقة والمختلفة.

وماذا تخطط لتفعل في قطاع العقارات؟

لا تزال الخطط النهائية قيد البحث حالياً. ستوضح الصورة خلال الأسابيع المقبلة. حتى الآن قمنا بتأسيس شركة ونبحث عن مكاتب مناسبة لها. تأسست الشركة كشركة أوف شور ونبحث حالياً في أفضل الطرق لشمولها بمظلة مجموعة شركات نيكاي. وهذه هي المرة الأولى التي أتخذ فيها شركاء؛ معظمهم أصدقاء لي.