



АЛЕКСАНДР РОМАНЕНКО

ВРЕМЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ЗАДАЧ

Фото Дмитрий Иванов

О НАЦИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЯХ РИЕЛТОРСКОЙ КУХНИ РАЗНЫХ СТРАН НАШ ГЕРОЙ ЗНАЕТ АБСОЛЮТНО ВСЕ. КСТАТИ, БОЛЬШЕ ВСЕГО НЫНЕШНЕГО ПРЕЗИДЕНТА МЕЖДУНАРОДНОЙ ФЕДЕРАЦИИ НЕДВИЖИМОСТИ АЛЕКСАНДРА РОМАНЕНКО ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ПОРАЗИЛИ ТАЙВАНЬ И КУАЛА-ЛУМПУР. А В МАЕ 2012 ГОДА НАСТАНЕТ ВРЕМЯ ПРЕЗИДЕНТА УДИВЛЯТЬ ВСЕХ ПРИБЫВШИХ В ПЕТЕРБУРГ НА ВСЕМИРНЫЙ КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ. ТЕКСТ ЕЛЕНА ИВАНОВА

В 1994 году по инициативе Александра Макарова («Росстро») и Александра Романенко («Адвекс») был создан первый Институт Недвижимости в России. Александр Романенко возглавляет Попечительский Совет института и по сей день. Но в отличие от теоретиков, коих в научных кругах большинство, наш герой — настоящий практик, который не только вот уже 18 лет возглавляет корпорацию «Адвекс. Недвижимость», но и принимает активное участие в работе самых различных международных организаций в сфере недвижимости. Название «Адвекс. Недвижимость» не содержит с тайным умыслом поставленных начальных букв имени владельца. ADVECS — это английская аббревиатура от Advanced Estate Computers System — «передовые компьютерные технологии в недвижимости», как поясняет глава компании Александр Романенко. Понимая значимость единой системы для успешного развития риелторского бизнеса, Романенко приложил максимум усилий, чтобы создать в Санкт-Петербурге профессиональную базу данных объектов недвижимости — мультилистинговую систему (EMLS.RU). Сегодня перед президентом FIABCI стоят задачи куда более глобальные, но даже теперь он находит время, чтобы проводить тренинги агентов собственной компании. Ведь дорогу осилит идущий — только постоянное движение может принести успех.

Александр, прежде всего, примите поздравления с вступлением на пост президента Международной

Федерации недвижимости (FIABCI World President). Скажите, насколько активно российские компании интересуются работой Федерации?

Россия вступила в FIABCI в 1994 году. Тогда руководителям ведущих риелторских компаний в условиях формирования российского рынка недвижимости были остро необходимы и зарубежные технологии, и стандарты ведения бизнеса. Сегодня мы обладаем собственным национальным опытом. Я бы сказал, что эпоха «делового туризма» у наших бизнесменов закончилась и теперь в работе FIABCI принимают участие только те, кто видит в международных контактах необходимое условие развития своего бизнеса — например девелоперы. Они могут представить свои проекты на всемирном конкурсе Prix d'Excellence, найти для них стратегических партнеров и экспертов. Так, в прошлом году в национальном конкурсе был представлен 91 проект более чем из 20 российских городов.

Какие девелоперские проекты конкурса Prix d'Excellence произвели на вас наибольшее впечатление?

Из участников этого года — малайзийский проект SMART (Stormwater Management and Road Tunnel/Система управления ливневыми водами и автодорожный туннель). Он просто фантастичен. Это самый длинный многоцелевой туннель в мире — 9,7 км. В основном он используется для движения автотранспорта, а на период муссонных дождей — для отвода дождевой воды, чтобы избежать мощных наводнений в Куала-Лумпуре.

Вообще, FIABCI Prix d'Excellence можно назвать «Оскаром» в сфере недвижимости. Проводится он при поддержке The Wall Street Journal ежегодно, начиная с 1992 года. Очень престижно получить эту премию и оказаться в одном ряду с такими проектами, как Парижский Диснейленд, башни-близнецы Petronas Towers в Куала-Лумпуре, Музей Гуггенхайма в Бильбао. Конкурс дает возможность игрокам локальных рынков жилой





КОНГРЕСС FIABCI В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Всемирный Конгресс по недвижимости FIABCI впервые за историю его существования будет проходить в России. С 12 по 16 мая 2012 года в Санкт-Петербург прибудут ведущие игроки и эксперты рынка недвижимости со всего мира. В рамках конгресса пройдут подведение итогов Всемирного конкурса FIABCI Prix d'Excellence и церемония награждения победителей. На конкурс может быть представлен реализованный проект, который эксплуатировался не менее 12 месяцев до момента подачи заявки. Проведение российского этапа готовит российский чатпер FIABCI и Гильдия управляющих и девелоперов.

Победители конкурса получают доступ к международной аудитории для продвижения своих проектов и компаний через сеть FIABCI в 60 странах и через 120 профессиональных мировых организаций.

Награды Российского этапа Prix d'Excellence вручаются в номинациях:

- жилая недвижимость (жилые комплексы, высотные жилые дома, коттеджные поселки, таун-хаусы);
- офисная недвижимость;
- торговая недвижимость;
- гостиничная недвижимость;
- рекреационный сектор (объекты рекреации и отдыха: SPA отели, тематические парки, спортивные клубы, яхт-клубы, лыжные курорты);
- общественный сектор (социальные объекты, предназначенные для общественного использования: больницы, аэропорты, образовательные учреждения, театры, библиотеки);
- мастер-план (проекты комплексного освоения территорий);
- наследие/реставрация (здания, прошедшие реконструкцию с восстановлением исторического облика).

на практике получить разрешение невозможно вообще. Сейчас для получения в России строительных согласований необходимо потратить 540 дней и пройти 53 процедуры (годом ранее 704 дня и 54 процедуры, но уровень затрат при этом увеличился).

Нам нужно привести законы в соответствие друг с другом и международными нормами в секторе недвижимости. Без этого любое управление или инвестирование будут находиться под значительной угрозой. Существующая правовая и судебная системы не устраивают международных инвесторов, в частности, они не считают защищенными права миноритарных собственников в государственных компаниях.

Вашей компании «Адвекс. Недвижимость» уже 18 лет. Что было самым сложным на этапе ее создания и на сегодняшний момент?

На заре становления рынка сложно было просто выжить. Такой факт: из 12 компаний, основанных в 1993 году Ассоциацию риелторов Петербурга, на рынке осталось две — «Адвекс» и «Росстро». Наши сегодняшние проблемы те же, что у всех в стране: несовершенные законы, дефицит высококлассных специалистов, отсутствие «длинных» и «дешевых» денег...

Сколько лет требуется для создания сильного бренда риелторской компании? Нет ли у вас ощущения, что бренды в России теряют ценность с уходом ключевых игроков компании?

Если судить по тому, когда к нам в компанию стали проситься хорошие агенты (и не из-за более высокого процента комиссионных), то нам понадобилось пять лет.

Если посмотреть на верхушку рейтинга «самых дорогих» брендов мира, то становится понятно, что в компаниях с сильным брендом личность главы, его взгляд на ведение бизнеса играют огромную роль. Человеческий фактор важен не только в России. Для агента основа успеха — создание своей базы данных довольных клиентов, на ее формирование надо не менее трех лет.

Само слово «риелтор» — тоже бренд, зарегистрированная торговая марка, принадлежащая Национальной Ассоциации риелторов США. По договору, подписанному между NAR и Российской Гильдией Риелторов, использовать ее на территории России может только РГР. Правда, у нас нет закона о риелторской деятельности, который бы определял «порог входа» в профессию и требования к образованию и квалификации специалистов.

Вы получали профессиональное образование в США, работали в Калифорнии. Какие принципиальные отличия в работе и внутренних механизмах саморегулирования рынка недвижимости в Америке и России?

Американский рынок абсолютно прозрачен. Главный инструмент деятельности риелторов — это мультилистинговая система. И не надо путать



Вообще, со времени того интервью покупатели стали заметно активнее, но в полной мере, конечно, докризисный объем сделок не восстановился. Решения потенциальных покупателей дорогого жилья зависят не столько от наличия достаточного количества денег, сколько от «степени социального оптимизма», от их уверенности в завтрашнем дне.

Какие мировые игроки рынка недвижимости, истории компаний и брендов производят на вас наибольшее впечатление и наиболее восхищают, и почему? Среди риелторских компаний наиболее впечатляет успех RE/MAX International, которая была основана в 1973 году Дэвидом и Гейлом Линигерами в Денвере и до сих пор принадлежит своим основателям. RE/MAX стала мировой ведущей франчайзинговой сетью по продаже недвижимости — это 7000 офисов в 82 странах мира с более чем 100 тыс. профессиональных и лицензированных агентов. Созданная Линигерами система позволила привлечь самых лучших, самых эффективных агентов и брокеров.

Каким вы видите идеальный город будущего?

Город, где все продумано, сконструировано и построено для комфортной жизни.

Я провожу очень много времени в самых разных странах. Если абстрагироваться от социальной составляющей «идеального города», могу сказать, что уже неоднократно я встречал совершенно уникальные проекты городских агломераций. Последнее яркое впечатление — визит на Тайвань. Небольшой остров с богатой сложной историей, с доброжелательным и трудолюбивым народом и удивительными городами. Настоящий «ilha formosa» — «прекрас-

ный остров», как его называли португальцы. Реализованные девелоперские проекты, которые я там увидел, создают фантастически комфортные условия для жизни. Например, в жилом комплексе 30% площади отведено под общественные пространства: детские комнаты, холлы с фонтанами, зимними садами, арт-объектами, под бассейны, фитнес- и конференц-залы, мини-кинотеатры. При этом благодаря используемым энергосберегающим технологиям содержание жильцам обходится в 1 доллар за 1 кв. м в месяц. Очень много зелени — внутри, на балконах, на крыше, вокруг здания. Плюс такие «мелочи», как расписанные художниками стены подземных парковок, шредер для уничтожения ненужных бумаг рядом с почтовыми ящиками...

В последнем номере нашего журнала мы опубликовали интервью с Георгием Франгуляном, который создал памятник Иосифу Бродскому. Вы стали одним из директоров некоммерческого фонда в США St. Petersburg Brodsky museum foundation. Совместно с Фондом создания музея Иосифа Бродского вам удалось открыть музей в петербургской квартире поэта. Расскажите, что для вас значит участие в работе этих фондов и что лично для вас — Бродский?

Председатель правления Фонда создания литературного музея Иосифа Бродского, друг поэта Михаил Мильчик, обратился ко мне как к руководителю риелторской компании еще в 1998 году — с просьбой помочь расселить коммунальную квартиру №28 в Доме Мурузи на Литейном проспекте. В этой квартире семья Бродских жила с 1965-го по 1972 годы в двух смежных комнатах — те самые «полторы комнаты», как называл их сам Иосиф. С этого момента началась наша дружба и сотрудничество. Почему стал помогать? Когда-то Бродский сказал: «Мир, вероятно, сласти уже не удастся, но отдельного человека — всегда можно». Мне близка эта позиция. Фигура Бродского, который пошел против системы, вызывает огромное уважение. И поэзию люблю, а стихи у него удивительные.

После того как вы стали президентом Международной Федерации недвижимости, какую наиболее амбициозную цель ставите для себя?

Для меня пост World President — своего рода олимпийская вершина. Я привык многое в своей жизни измерять спортивными мерками, ценить ту уверенность и волю к победе, которые воспитал во мне спорт. Я знаю, что главные победы в жизни связаны с преодолением себя, поэтому мечтаю преодолеть «железную дистанцию» — это 3,8 км плавания, 180 км велосипедной гонки и 42-километровый марафон. В качестве подготовки к триатлону «Iron Man» в июле я участвовал в легком чемпионате World Class по триатлону в Москве.

Александр, благодарю вас за беседу и желаю вам удачного президентства, чтобы удалось реализовать и воплотить в жизнь все задуманное.

Благодарим отель «W Санкт-Петербург» за помощь в проведении фотосъемки.