

the

CHIEF®

#1-2(57), 2007

You are



**Александр
Романенко**

Главный ризлтор страны



Мифология тренингов 6 Огонь, вода и ... совещания 46

Труд по кодексу 26 Найденов – купеческий патриарх 58

Риэлтор

Испытываю удовольствие от того, что имею, и мечтаю о большем.

В бизнесе, как, впрочем, и в спорте, всегда есть лидеры и аутсайдеры. Лидер всегда на виду, им быть не только почетно, но и трудно. Он отвечает уже не только за себя, но и за тех, кого ведет за собой. Не каждый человек возьмет на себя такой груз.

Президент Российской Гильдии риэлторов, основатель и президент всероссийской корпорации «Адвекс. Недвижимость» Александр Юрьевич Романенко из породы лидеров. Сегодня он у нас в гостях.

Романенко Александр Юрьевич

- Родился 26 августа 1956 года в Ленинграде
- Окончил Институт физической культуры им. П.Ф. Лесгафта, Институт менеджмента Калифорнийского университета
- Президент корпорации «Адвекс. Недвижимость»
- Вице-президент Всемирной Федерации профессионалов рынка недвижимости FIABCI
- Официальный представитель FIABCI при ООН в Женеве
- Президент Российской Гильдии риэлторов
- «Человек года» в недвижимости России 2005 по мнению RAMBLER
- Входит в 100 лучших менеджеров Санкт-Петербурга и в 1000 самых успешных менеджеров России (по мнению изданий «Деловой Петербург» и «Коммерсантъ»).
- Брокер по недвижимости штата Калифорния с 1993 г., сертифицированный управляющий недвижимостью (CPM, Institute of R. E. Management) с 2003 г.
- Дважды лауреат общегородской общественной премии «Каисса» в номинации «За личный вклад в развитие рынка недвижимости Санкт-Петербурга»
- Награжден медалью Всемирной Федерации профессионалов рынка недвижимости FIABCI за выдающиеся заслуги в сфере недвижимости (2005 г.)
- Хобби: триатлон
- Четверо детей - три сына и дочь



— *Вы никогда не задумывались над тем, что слова «успех» и «успевать» — однокоренные? Кого можно назвать «успешным» человеком? Получается, что того, который успел. Успел что?*

— Русский язык удивительный - он сам дает ответы на такие философские вопросы. Вот они — слагаемые успеха. Другое дело, что

у каждого человека свое мерило успеха и понимание того, что надо успеть. Критерий оценки успешности меняется у человека и с возрастом. Это абсолютно нормально. «Если б молодость знала, если б старость могла». Это как раз об изменении миропонимания.

В молодости мы нацелены в первую очередь на достижение материального успеха.

Это понятно. Только единицы могут думать о высоком, испытывая недостаток в самом необходимом в повседневной жизни.

Вспомним классическую «мотивационную пирамиду Маслоу». Ее основа - потребность человека в еде, жилье, одежде, т.е. в деньгах. Потом идут потребности, связанные с безопасностью, и уверенность в завтрашнем дне и т.д. И в молодости мы, особенно мужчины, в первую очередь ориентированы на успехи в работе, в карьере, ведь именно они дают материальные гарантии всего вышеперечисленного. Ничего плохого или странного в этом нет. Счастье и успех — синонимы. Мы только зачастую забываем, что успехи в бизнесе это не гарантия счастливой жизни.

— *Но как быть успешным в бизнесе, как все успеть?*

— Пр процитирую приведенные вами синонимы. Надо «прогрессировать, совершенствоваться, идти в гору, достигать цели». Верно поставленные цели — половина дела. Цель должна быть реальной, но требовать усилий для достижения и мотивировать на собственное развитие. А самое главное — ты должен хотеть ее достичь. Ты должен постоянно идти вперед и вверх. И не должен отставать. Вся наша жизнь — это движение и достижение одной цели за другой.

— *Как у Вас все легко получается...*

— Ну почему легко? Давайте приведу примеры из собственной жизни. После школы, я, как и многие, пошел в технический вуз, не потому, что хотел, а потому, что так посоветовали мои родители (папа у меня военный физик, мама - инженер). Однако у меня хватало здравого смысла и силы характера еще на первом курсе признаться себе, что это не мое. И, поскольку уже тогда я занимался легкой атлетикой, и мне это нравилось, бросил Корабелку и поступил учиться в Лесгафта. Это был важный шаг, на

Определения (из словаря Владимира Даля):

Успевать - успеть в чем, иметь успех, удачу, достигать желаемого.

Успех, успешка, спорина в деле, в работе - удача, удачное старание, достижение желаемого.

Успешить делом - успеть сделать что; не успешить - не успеть, не сделать, за недосугом или за краткостью срока.

Успешник, успешница - успешный делатель, у кого работа идет, спорится.

Синонимы (из словаря синонимов русского языка):

Успех - победа, счастье, удача

Успевать - преуспевать, иметь успех, благоденствовать, процветать, прогрессировать, совершенствоваться, идти в гору, достигать цели, добиваться, пожинать лавры...

много лет определивший мое развитие. Второй важный шаг был связан с тем, что, реально оценивая свои физические возможности, я понимал, что Олимпийским чемпионом мне не быть. А я человек честолюбивый. Меня всегда вдохновляют только высокие цели. Например, я должен быть лучшим в той деятельности, которую выбрал, хотя бы на полшага впереди других.

Мне всегда нравилось работать с людьми, поэтому тогда в институте я выбрал педагогический факультет и решил стать тренером. Лучшим. Теперь я понимаю, насколько правильно выбрал цель. Именно тогда и начался очень интересный и счастливый этап моей жизни. Взяв нескольких талантливых ребят, я всерьез занялся тренерской работой. Трое из четверых моих подопечных выполнили норматив мастера спорта, а двое вошли в сборную СССР. Вы знаете, когда ваши ученики побеждают, вы празднуете двойную победу - ученика, как победителя, и свою, как его тренера. Почти десять лет я провел на тренерской работе. И не жалею ни об одном дне. А мои первые ученики стали самыми верными моими друзьями. Они достигли больших успехов и в бизнесе. И



хочется верить, что в их умении ставить цели и достигать их есть и моя заслуга.

Когда начался «развал Союза», государству было не до спорта. Не было перспектив. Это стало очередным поворотным моментом в моей жизни. Хотелось реализовать себя в чем-то новом. А новое понятие «бизнес» тогда ничего не было. И мы с друзьями создали кооператив. Это было фантастически интересное время. А какая была у нас команда!

Сначала мы продавали компьютеры, потом, благодаря знакомству и помощи великого гонщика Геннадия Моисеева, мотоциклы КТМ. было у нас направление, связанное с дизайном одежды, и возглавляла его Татьяна Парфенова... Мы были молоды, талант-

ливы, бесстрашны и неопытны. Но нам везло. Работа занимала все наше время, без остатка. Мы были успешны, но именно тогда я впервые подумал, что бизнес похож на марафонскую дистанцию длиной в жизнь. А чтобы не только выдержать, но и выиграть эту дистанцию, мне не хватает знаний.

Поэтому я решил вложить деньги в самого себя, то есть в свое образование. Я опять кардинально поменял свою жизнь. Моего двоюродного брата пригласили читать лекции и Калифорнийский университет, и это был удобный случай поехать учиться в Америку. Я развез пиццу, мыл посуду, а параллельно учился в Высшей школе менеджмента Калифорнийского университета и на курсах агентов по недвижимости. И после этого я еще два года работал в Америке и осваивал риэлторский бизнес. Этот шаг определил всю мою дальнейшую жизнь по день сегодняшний.

Именно приобретенные тогда знания помогли мне создать в нашем городе в 1993 году одно из первых агентств недвижимости — «Адвекс», которое к настоящему моменту переросло в общероссийскую корпорацию «Адвекс. Недвижимость».

- *Мы опять вернулись к вопросу причин успешности. «Адвекс» успешен. Почему?*

- Повторюсь. Чтобы быть успешным в бизнесе, надо постоянно двигаться вперед и постоянно учиться. Сегодня, как это не парадоксально звучит, в бизнесе даже для того



Бизнес похож на марафонскую дистанцию длиной в жизнь

чтобы стоять на месте, тоже надо двигаться. Иначе безнадежно отстанешь. Марафон.

Успешность любой компании — это сумма личностных успехов отдельных людей, ее составляющих. Я это прекрасно понимаю. Но помимо этого нужны программы, которые помогают людям «не перегореть». Я все-таки в душе остался педагогом и тренером, поэтому с удовольствием принимаю участие в процессе обучения. Так, несмотря на катастрофическую нехватку времени, я продолжаю сам вести мастер-класс «Как зарядить свою карьеру», целью которого является помощь моим сотрудникам в структуризации собственного «я» и мотивации на успех.

Помимо этого в «Адвексе» мы тратим много денег на различные профессиональные образовательные программы. Это очень важно, так как наша работа напрямую связана с людьми, и мы не имеем права не компетентность и ошибки.

Сделка с недвижимостью у большинства наших граждан - самая крупная, а иногда и единственная за всю жизнь, а стоимость их квартиры — это их единственный капитал. От профессионализма и человеческих качеств риэлтора во многом зависит будущее целой семьи или отдельного человека.

— Вам не кажется, что это звучит слишком патетично?

— Нет. Я не преувеличиваю. Откуда в нашей стране появились бомжи? Люди, потерявшие жилье, а как результат - работу, семью, отчаявшиеся и опустившиеся? Ответ прост: в



1990-ых годах на рынке недвижимости было много черных маклеров, мошенников, обманом и угрозами вымогавших у неопытных людей их единственное достояние - квартиру или комнату... Я думаю, что именно понимание этой профессиональной ответственности заставило меня заниматься не только бизнесом, но и общественной работой, направленной на цивилизацию рынка недвижимости в России.

Сначала я много лет и сил отдал непосредственно Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга, и считаю, что мы мною сделали ДИЯ из-

менения ситуации в нашем городе. В прошлом году меня выбрали Президентом Российской Гильдии риэлторов. Объем и серьезность стоящих передо мной задач выросли во много раз, как и моя личная ответственность.

— Ваши основные задачи на посту Президента РГР?

— Основная моя цель - укрепление престижа профессии риэлтор. Я считаю, что в нашей стране эта уникальная профессия на сегодняшний день явно недооценена. Смотрите, с одной стороны, риэлтор - это одна из самых высокооплачиваемых профессий, с другой — это социально ответственная профессия. Значение ее трудно переоценить. А у нас в России на сегодня нет даже лицензирования этой деятельности.

Пять лет со дня отмены лицензирования четко показали, что на рынке, особенно в дальних регионах, создалась ненормальная ситуация - практически любой желающий может на себя себя риэлтором, что наносит непоправимый вред нашей профессии.

Граждане встречаются с псевдориэлторами, которые не входят в профобъединения, не соблюдают кодекса этики и ни за что не отвечают, однако всех их называют риэлторами, что абсолютно неправильно. Поэтому мы хотели бы, чтобы слово «риэлтор» имело отношение только к членам Российской Гильдии риэлторов. Все остальные должны называться маклерами, посредниками и т.д.

Гильдия продолжит совершенствовать свои стандарты в области контроля качества работы компаний, сертификации их деятельности, чтобы в любой момент быть готовой перейти на саморегулирование, как, например, это сделал и дружественные нам ассоциации в Европе и Америке.



— Объясните мне, не профессиональному риэлтору, что лично я получу от сертификации вашего бизнеса?

— Гарантию качественного обслуживания и безопасного проведения сделки с недвижимостью. Сертификат обязывает компанию, оказывающую услуги на рынке недвижимости, работать по строгим правилам. Руководители ведущих риэлторских фирм понимают необходимость этого шага. Однако ситуацию мы сможем изменить, только когда сами люди перестанут обращаться в не сертифицированные РГР компании, четко понимая всю опасность этого шага. Для примера: в Петербурге только 60% сделок проходят с участием сертифицированных агентств.

— Значит, если сертифицирован - то идеален?

— Конечно, нет. Профессиональный уровень наших специалистов ниже, чем, например, в США. Но там риэлтор - давно уважаемая профессия. Сейчас в РГР мы приняли единые стандарты образовательных программ. Работаем над едиными стандартами ипотечного брокера. Создаем первый в истории учебник риэлторского бизнеса. Разрабатываем программу дистанционного модульного обучения. Это основные, базовые вещи. Я уверен, что это принесет свои плоды. Уже сейчас количество профессионалов, работающих по международным стандартам, у нас растет, хотя средний уровень и недостаточен. Компаниям нужно повышать квалификацию своих агентов.



Предложите американскому гражданину продать дом самостоятельно, так он посмеется: «Это не мой бизнес» и обратится к профессионалам - риэлторам. Хотя и там 6% людей пытаются самостоятельно про- вернуть сделку. Большинство из них потом все равно приходит к профессионалам. У нас же количество людей, уверенных, что могут сами покупать - продавать недвижимость, куда больше.

— Задачи колоссальные. Как Вы думаете, успеете?

— У президента РГР не может быть второго срока. Пало постараться за эти два года сделать максимум. Времени катастрофически не хватает. Иногда я задаю себе вопрос: «Зачем тебе все это?». Но, если не я, то кто? Самое простое - стоять в стороне и критиковать, мол, «как все плохо и не цивилизованно». Труднее просто работать. Но внутреннее понимание того, что ты что-то сделал, что-то изменил к лучшему не только для себя, а для других, тоже дает ощущение своей успешности и состоятельности.

Вот летом, в белые ночи, с 16 по 20 июня, если быть точным, мы проводим в Санкт-Петербурге X Всероссийский Конгресс по недвижимости. Съедутся около тысячи делегатов, не только со всей России и сопредельных государств, но и гости из Западной Европы, Азии, Северной Америки. Риэлторы поделаются своим опытом и достижениями, мы обсудим наши проблемы, на Конгрессе будут представители законодательной и исполнительной власти, что тоже очень важно. Организация такого представительного форума - дело очень трудоемкое, но я уверен, что все у нас получится.

— Общественная работа требует много времени и сил, а как же бизнес?

— В бизнесе спасает моя проверенная профессиональная команда. Те люди, с которыми я работаю больше десяти лет, которым я доверяю. Но дело не в этом. Жизнь - это не только бизнес, это еще и ты сам, твоя личная жизнь, твое физическое здоровье, твое духовное развитие. И только гармоничное сочетание, батане всего вышеперечисленного дает ощущение счастья. Мне далеко до совершенства. Однако жизнь научила меня получать удовольствие от того, что я имею, и продолжать мечтать о большем.

Так, нет времени регулярно заниматься спортом. Бег трусцой спортом не назовешь. Но иногда я устраиваю себе встряски. Можно сказать, уже традиционно участвую в соревнованиях по триатлону. Они проходят в Лос-Анджелесе. Полтора километра надо проплыть, сорок километров проехать на велосипеде и десять километров пробежать. Пока удается. Недавно поднялся на 5-тысячник. Потом еще что-нибудь придумаю.

— Зачем вам это?

— Вопрос «зачем» очень рационален и иногда, поэтому, очень вреден. Спросишь себя "зачем?", и хочется остановиться, поскользку и смысла особого, вроде, в действии нет. Задайте себе вопрос: «Зачем мы смотрим на звезды?»...

— Хорошо, почему Вы это делаете?

— Потому что мне нравится ставить перед собой высокие цели и достигать их. Не важно спорт это, самообразование или бизнес.

— Спасибо, Александр Юрьевич, что нашли время на эту беседу.

— Пожалуйста. Со своей стороны, вспоминая начало нашей беседы об однокоренных словах и их значении, я хочу пожелать журналу The Chief во всем успевать и иметь успех.

