

Звездный бизнес

▶ Досье

Александр Романенко — президент Всемирной федерации недвижимости (FIABCI) 2011-2012 гг.; эксперт по недвижимости Европейской экономической комиссии ООН; сертифицированный управляющий недвижимостью (CPM, Institute of R. E. Management) с 2003 г., почетный член Королевского общества оценщиков (RICS). Входит в число 100 лучших менеджеров Санкт-Петербурга и 1000 самых успешных менеджеров России (по версии изданий «Деловой Петербург» и «Коммерсантъ»).



Я. В недвижимости более 25 лет. Начал брокером в Калифорнии, там же получил образование и лицензию на этот вид профессиональной деятельности. В отличие от России, в США с этим очень и очень строго. Необходимо не только ее получить, но и раз в три года подтверждать, сдавая профессиональный экзамен. Основал в Петербурге корпорацию «Адвекс. Недвижимость», которая уже 20 лет успешно работает на рынке недвижимости России.

FIABCI. Последние 20 лет я активно работаю во Всемирной федерации недвижимости. FIABCI — уникальная организация, с одной стороны она объ-

единяет более 100 профессиональных объединений из более чем 60 стран мира, а с другой — это элитный клуб ведущих мировых брокеров в сфере недвижимости. Их более двух тысяч человек.

В любом бизнесе, а особенно в сфере нематериальных услуг, контакты, среда общения, доверие между партнерами — находятся на первом месте. Все это дает FIABCI. Не хвастаясь, могу сказать, что я обладаю такими связями на глобальном рынке недвижимости, которых нет ни у кого в России. Не хочется, чтобы такой багаж пропал. К тому же, когда я был президентом FIABCI, за один только год посетил с

деловыми поездками более 30 стран, ознакомился с уровнем услуг в сегменте luxury по всему миру и получил уникальный опыт, который мне захотелось реализовать на практике.

РОМАНЕНКО и партнеры. У меня много друзей и партнеров в различных сферах деловой и общественной жизни. Многие из них регулярно обращаются ко мне за профессиональными услугами. Сначала я передавал эти запросы специалистам, работающим в компаниях, которые входят в корпорацию. Потом понял, что эта работа должна быть централизована. Так возникла идея создания компании, которая бу-

дет оказывать услуги по купле-продаже только уникальных объектов по всему миру и заниматься только эксклюзивными услугами в сегменте luxury. Такая работа требует особого подхода и особых доверенных специалистов.

КЛИЕНТЫ. Наши клиенты — очень разные. В их числе и публичные, и абсолютно закрытые персоны: бизнесмены и знаменитости, звезды искусства и спорта, высокопоставленные государственные служащие. Для них главными условиями являются надежность и конфиденциальность. Все остальное, включая профессионализм, просто подразумевается.

Со «звездами» очень интересно работать. Мне кажется, что мое решение вновь включиться в оперативное управление во многом связано с желанием общаться с такими яркими, успешными, самодостаточными, интересными личностями. Трудности, конечно, тоже существуют. Например, из-за напряженного графика планы могут стремительно меняться в последнюю минуту. Клиент может задержаться на несколько часов, а иногда приходится переносить зарубежную поездку на несколько месяцев. Соответственно нужно уметь подстраиваться и так планировать свой график, чтобы он был гибким.

Зачастую клиент присутствует только на узловых встречах, а все остальное время мы работаем с его помощниками, адвокатами, юристами по налогам, а иногда с личными коучами, гуру, астрологами. Мы должны быть готовы решать вопросы 24 часа в сутки, всегда быть в форме и хорошем настроении. Но зато я получаю колоссальное наслаждение от общения, от сложности поставленной передо мной задачи, от достигнутых результатов и удовлетворения запросов нашего клиента.

Традиционный вопрос — с кем я работал и работаю. Однако разглашение информации о наших клиентах возможно только с их разрешения, в противном случае ты теряешь бизнес. Так что в качестве примера я пойду от обратного и назову Евгения Малкина (NHL Pittsburgh Penguins), которому

мы показывали недвижимость в Петербурге. Его планы поменялись, сделка не состоялась, но общение было замечательным, и я уверен, что если он все-таки решит купить недвижимость в нашем городе, то воспользуется услугами моей компании.

УСЛУГА. Клиенты такого уровня стремятся получить комплексную услугу, они не хотят общаться со многими специалистами, они работают со мной и хотя в компании трудится много сотрудников, именно я отвечаю за все. То есть моя компания рекомендует недвижимость, организует процесс купли-продажи, сопровождает сделку до того момента, когда одна сторона получает деньги, а вторая — титул на недвижимость, приглашает и отвечает за работу строителей, дизайнеров, специалистов по лэндскэйпингу и т. д. За все это я отвечаю своим именем, недаром оно вынесено в название компании.

СЕКРЕТ. Современный мир в связи с развитием информационных технологий стал абсолютно прозрачен. И я не боюсь делиться своими секретами, не боюсь, что другие ими воспользуются и составят мне конкуренцию. Главный мой багаж — это опыт, связи, имя. А технологии постоянно развиваются. Таких профессионалов, как я, в России единицы, а таких контактов с профес-

сионалами в других странах по всему миру нет ни у кого, ведь я более 20 лет проработал с лучшими брокерами во Всемирной федерации. Надо не хранить и прятать старое, а искать и применять новое. В этом секрет успеха (если можно назвать этот принцип секретом).

РОМАНЕНКО и ПАРТНЕРЫ. У меня налажены деловые контакты с профессиональными брокерами почти 40 стран мира, есть партнеры более чем в 15 странах Европы, Америки и Азии. Если говорить о наиболее популярных у наших клиентов направлениях, то это США (Майами, Нью-Йорк), Лазурный Берег (Канны, Ницца, Монако), Италия (Сардиния). В последнее время определенный интерес возник на азиатском направлении.

НЕДВИЖИМОСТЬ. Не хочется говорить о недвижимости без конкретики. С одной стороны, мы работаем под заказ и исходим из пожеланий клиента в зависимости от целей, которые он ставит: покупка для жизни, подарок, инвестиция, диверсификация портфеля — да что угодно. Исходя из этих параметров выбираются и страна, и вид недвижимости. С другой стороны, у нас есть определенный пул объектов в различных ценовых категориях (от 1 до 400 млн евро на сегодняшний день), которые мы представляем в России на основании эксклюзивных договоров с нашими партнерами.



Буквально несколько примеров. Так, мы предлагаем к продаже замечательный остров-курорт Вадиги, расположенный в группе островов Матапуса Islands (Фиджи). Это такая бизнес-мечта — самодостаточный, автономный, легкий в управлении остров, который уже имеет бренд среди пятизвездочных курортов мира. Остров может не только прибыльно работать и продолжать расти в цене, но также использоваться как место для проведения отпуска. Он идеально подходит для людей, занимающих высокое положение в обществе, которые хотят отдохнуть от постоянного внимания СМИ, рутины, связанной с ведением крупного бизнеса, укрыться в своем собственном мире. Цена объекта — 15 млн евро.

Недавно один из наших партнеров представил фантастический объект — поместье La Selva в 15 км от Сиенны. В него входят исторический замок с древними фресками, скульптурами и старинной мебелью, виллы, гостевые дома и фермы. На территории владения 15 га элитных виноградников (Кьянти DOCG, благородное вино Testamatta) и 12 га оливковых рощ. Там занимаются



разведением американских мустангов и многими другими видами деятельности. Всего 926 га земли в благословенном районе Италии — Тоскане, позволяющих создать собственный прекрасный мир на этой земле.

Если говорить о чем-то более традиционном, то стоит упомянуть новое интересное предложение виллы на Английской набережной в Ницце по абсолютно адекватной цене (1,2 млн евро), есть эксклюзивные предложения

в Мон-Бороне всего в 20 минутах езды от Монако. Почти 300 солнечных дней в году, уникальный климат, который еще в начале XX века (даже при тогдашнем уровне медицины) позволял излечивать туберкулез, фантастическая атмосфера «рая вне времени» — все это Ривьера.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ. Было бы странно не сказать несколько слов и о моем родном городе. Все мы знаем международное определение признаков элиты — location, location, location. Специфика российского рынка элитной недвижимости сегодня заключается в том, что у нас элита — это новостройки. А вот в большинстве европейских столиц — вторичный рынок. Однако в Европе дома с историческими фасадами оборудованы всем, что необходимо для комфортной жизни самого высокого уровня. А у нас постройки в центре Санкт-Петербурга являются историческими памятниками, находятся под защитой государства, не подлежат реконструкции и поэтому не могут предложить условия, соответствующие элитному уровню. В результате в последнее время все больше востребованы новостройки в историческом центре, в непосредственной близости от исторических памятников, воды и зелени, например, «Парадный квартал» у Таврического сада, «Смольный Парк» и «Смольный проспект» (на берегу Невы у Смольного собора), «Венеция» на Крестовском острове, дом на набережной



ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Лейтенанта Шмидта, апартамент-комплекс «Монферран» у Исаакиевского собора и т. д.

Спрос на настоящую элиту «старого фонда» всегда был точечным, и он сохраняется. Интересны именно уникальные объекты: на Марсовом поле, на набережных «большой» и «малой» воды. Все зависит от того, кто и с какой целью покупает дорогую элитную недвижимость. И если семьи с детьми рассматривают для постоянного проживания квартиры в новых комплексах с хорошей инфраструктурой, в «зеленых» микрорайонах, то состоятельные бизнесмены, регулярно приезжающие в наш город по делу, приобретают именно апартаменты представительского класса в исторических особняках с «хрестоматийными» адресами.

ИНТЕРЕСНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, особенно в «золотом треугольнике», появляются редко и в массовую рекламу не выходят, рекламируясь только по внутренней базе наших клиентов. Например, сейчас мы представляем интересны собственника одного небольшого объекта (800 кв. м), который имеет что

называется super location — на углу Невского проспекта и реки Фонтанки. С точки зрения инвестиций объект уникальный — его местоположение гарантирует стопроцентную заполняемость и рост капитализации при любых условиях. Причем он продается за абсолютно адекватную цену, что гарантирует его скорейшую реализацию, поскольку объекты с ликвидными характеристиками, хорошим местоположением и «объяснимой» ценой находят своего покупателя за два–три месяца.

ТЕНДЕНЦИИ. Главная проблема рынка элитного жилья — весьма ограниченный спрос. По разным расчетам получается, что в Петербурге 20–30 тыс. человек, потенциально способных приобрести дорогое жилье. Но, во-первых, обычно у них уже есть приличное жилье. Во-вторых, ротация элиты крайне замедлена, ни новых успешных отраслей, ни новых социально-политических групп не появляется. То есть это одни и те же люди, которые иногда меняют хорошее жилье на отличное. Однако прежде им необходимо продать имеющееся — и тут тоже возникают про-

блемы. (Следующая доходная группа — верхняя часть среднего класса — также не обновляется). В-третьих, именно высокодоходные группы чувствительны к политическим, административным и экономическим рискам, поэтому нередко выбирают жилье в других юрисдикциях. Структура петербургского рынка обладает определенной спецификой, отражающей, вероятно, форму отечественной «пирамиды доходов». На нормальном европейском рынке бизнес-класс по количественным показателям превосходит сегмент жилья класса luxury на порядок. У нас — всего лишь в два-два с половиной раза.

Элитная недвижимость — это не продукция, рассчитанная на mass market, поэтому мы не можем говорить об активном росте продаж в данном сегменте в 2013 году, спрос сохраняется на уровне 2012 года. Повторюсь, настроение наших потенциальных клиентов во многом зависит не только от экономической, но и политической ситуации в нашей стране. А эти сферы уже вне зоны нашей компетенции.

