



Фраза, вынесенная в заголовок, – и о недвижимости, и об истории, и о самой жизни. «В бизнесе нужно двигаться вперед даже для того, чтобы просто стоять на месте», – говорит наш гость, Александр Романенко. В начале 2007 года мы публиковали интервью с ним — на тот момент, президентом Российской Гильдии Риэлторов. В декабре 2010 года мы решили перечитать тот материал вместе с нашим героем, чтобы узнать: что изменилось в его взглядах на жизнь за прошедшие годы?

Александр РОМАНЕНКО

все-таки она движется

ГОД 2007:

ВПЕРЕД И ВВЕРХ

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 Романенко — как раз из породы лидеров.

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

– Русский язык удивительный — он сам дает ответы на такие философские вопросы, — говорит Александр Романенко. — Другое дело, что у каждого человека свое мерило успеха и по нимание 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?

– Составляющие успеха — это практически 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 останавливаться. Вся наша жизнь — это движение и достижение одной цели за другой.

Как у вас все легко получается...

– Ну почему же легко? Давайте приведем 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 хватило здравого смысла и силы характера еще на первом курсе признать себе, что это не мое. И, поскольку уже тогда я занимался легкой атлетикой, и мне это нравилось, — бросил Корабелку и поступил учиться в институт им. Лесгафта. Это был важный шаг, на много лет определивший мое развитие. Второй важный шаг был связан с тем, что, реально оценивая свои физические возможности, я по-

нимал, 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, талантливы, 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 в Калифорнии. И это был удобный случай поехать учиться в Америку. Я развозил 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 сегодняшней.

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 ни парадоксально звучит, в бизнесе даже для того, чтобы стоять на месте, тоже надо двигаться. Иначе безнадежно отстанешь. Бизнес — тот же 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 некомпетентность 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-х 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 много сделали для изменения ситуации в нашем городе. В прошлом году меня выбрали Президентом РГР. 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 назвать 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 сделали дружественные нам ассоциации в Европе и Америке единственными 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 професси-

оналов, 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. Скажет: «Это не мой бизнес», — и обратится к профессионалам — риэлторам. Хотя и там 6% людей пытаются самостоятельно проверить 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 все успеть?

— У президента РГР не может быть второго срока. Надо 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 критику 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.

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, которыми 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, баланс всего вышеперечисленного дает ощущение счастья.

Мне далека до совершенства. Однако жизнь научила меня получать удовольствие от того, что я имею, и продолжать мечтать о большем.

Так, нет времени регулярно заниматься спортом. 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 поэтому иногда вреден. Спросишь себя «зачем?» — и хочется остановиться, по скольку 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.

ДЕКАБРЬ 2010. ПРОДОЛЖЕНИЕ ИСТОРИИ

Александр Юрьевич, сможете ли вы подписаться под каждым словом, что сказали три с половиной года назад? — интересуется The Chief.

Я не изменил себе и рад, что под всем вышесказанным я могу подписаться и сегодня. Прошедшие годы еще раз подтвердили правильность моих мыслей. И в первую очередь это то, что необходимо мечтать, необходимо ставить перед собой высокие цели, необходимо планировать свою деятельность — и тогда нет ничего невозможного. Именно благодаря верности моим принципам мне удалось достигнуть «олимпийской вершины» в недвижимости и быть избранным президент-электом FIABCI (Всемирной федерации профессионалов рынка недвижимости). Я горжусь тем, что стал первым гражданином России, который встанет во главе такой влиятельной и авторитетной международной профессиональной организации. Могу еще раз повторить: все в нашей жизни зависит в первую очередь от нас самих, и нет ничего невозможного. Самое главное — мечтать, планировать и работать, тогда все возможно.

Какая цель будет следующей?

Пока об этом рано думать. Предстоит очень большая работа на посту президента Всемирной федерации.

Моя основная задача сейчас — объединение двух крупнейших мировых объединений профессионалов, работающих на рынке недвижимости — Всемирной федерации (FIABCI) и Всемирного Консорциума (ICREA). Однако, несмотря на то, что мне приходится достаточно много работать за рубежом, представлять интересы FIABCI в штаб-квартире ООН в Женеве, я надеюсь, что нам удастся в 2011–2012 году все-таки выйти на уровень нашего Правительства и Государственной думы, чтобы принять Закон о риэлторской деятельности, подготовленный нашей Российской Гильдией Риэлторов. Это абсолютно необходимо для дальнейшего развития цивилизованного рынка недвижимости в нашей стране.

Еще одна важная задача — это проведение впервые в России Всемирного конгресса по недвижимости в мае 2012 года. Он соберет лучших профессионалов, работающих на рынках недвижимости всех континентов, и — я уверен — будет способствовать дальнейшему развитию России и укреплению позиций Санкт-Петербурга на мировой арене.

А вот когда все это будет реализовано, тогда и поговорим о будущем.



РОМАНЕНКО Александр Юрьевич

Родился 26 августа 1956 года, женат, имеет четверых детей (три сына и дочь)

С 1993 по настоящее время – Президент Корпорации «Адвекс. Недвижимость»

Президент FIABCI-Европа в 2008-2010 гг.

Президент CEREAN в 2001-2002, 2004-2005 гг.

Президент Российской Гильдии риэлторов 2006-2008 гг.

Дважды Лауреат общегородской общественной премии «Каисса» в номинации «За личный вклад в развитие рынка недвижимости Санкт-Петербурга» (1998, 2001). Лауреат благотворительного движения предпринимателей Санкт-Петербурга «Золотой Пеликан» (1998).

Награжден медалью Всемирной Федерации профессионалов рынка недвижимости FIABCI за выдающиеся заслуги в сфере недвижимости (2005). Академик Международной Академии Недвижимости и Ипотеки (МАИН). Почетный член Российской Гильдии риэлторов (РГР)