

www.dp.ru

# Деловой Петербург

Вторник | 28.05.13 | №092 (3825)  
Цена: свободная



20 лет назад вышел первый номер «Делового Петербурга». По случаю своего дня рождения «ДП» рассказывает о тех немногих предпринимателях, которые основали бизнес в начале 1990-х и до сих пор успешно его развивают. → **11-58**

9 771815 330071 1 309 2 >

# АЛЕКСАНДР РОМАНЕНКО: «Я НИКОГДА НЕ ЗАКЛЮЧАЛ СДЕЛКУ С САМИМ СОБОЙ»



**К**орпорация «Адвекс. Недвижимость» вот уже два десятилетия является флагманом риэлтерского рынка в Петербурге, а ее бессменный руководитель Александр Романенко — образцом успешного и энергичного руководителя. Вот уже в течение 20 лет в этом офисе на Фурштатской улице под ежедневные крики «Горько!» заключают сделки риэлторы, чей профессионализм гарантирован безупречной репутацией компании.

— Александр Юрьевич, 20 лет работы на рынке недвижимости — срок значительный. А что в Вашей жизни значит время?

— С моей точки зрения, время — самая главная категория нашей жизни. Это то, что нам всегда не хватает. Надо понимать ценность не только каждого дня, каждой минуты. Жить наполненной жизнью и не жалеть о прошедших годах.

— А в каком возрасте находится сегодня компания «Адвекс», отмечающая в 2013 году свой юбилей?

— Она находится в возрасте стабильности и надежности. У «Адвекса» сейчас отличное время для того, чтобы двигаться вперед, поскольку у нас накоплен солидный опыт, и одновременно есть понимание перспективы — сегодня, используя современные технологии, можно и нужно делать все для того, чтобы наши услуги были качественными, высокопрофессиональными, соответствовали цивилизованным стандартам, кодексу этики риэлторского бизнеса. Наша задача — сделать так, чтобы клиент остался доволен нашей работой и вернулся к нам.

Для компании, имеющей такой опыт работы, как у нас, важнее не объем прибыли, а способ ее получения. То есть сейчас нас волнует вопрос не «сколько», а «как» мы зарабатываем. Это очень важно для того, чтобы иметь возможность двигаться вперед.

— Какое достижение «Адвекса» Вы считаете самым главным за 20 лет работы?



— На сегодняшний день «Адвекс» собрал все мыслимые награды и призы, и в последние годы нам даже нет нужды участвовать в конкурсах, чтобы доказать эффективность нашей работы. За 20 лет мы создали себе вполне определенную репутацию — за все время у нас не было ни одного клиента, который бы пострадал в результате нашей работы. Ни одного! Если учесть, что мы провели более 50000 сделок, это весьма значимый показатель. Это говорит о том, что мы работаем профессионально, и что нам не все равно, какими средствами достигаются наши успехи.

— Ваш рецепт успеха в трудные времена?

— Сейчас я чувствую гораздо большую ответственность, чем в начале пути, я стал более консервативным и осторожным. Я считаю, что для ведения бизнеса в России это очень важные качества. Поэтому мы не участвуем в рискованных проектах, и самое главное — как бы трудно ни было, мы ни разу не пользовались заемными средствами. Брать кредиты во время кризиса — путь, опасный для бизнеса,

где можно обойтись без привлечения сторонних денег. В работе риэлторской компании вполне реально добиться успеха без долгов и неоправданного риска. Наш принцип — не быть никому должным и делать свое дело грамотно и профессионально.

— Какие качества необходимы руководителю большой компании?

— Существуют разные стили руководства. Я, в отличие от большинства моих успешных коллег, предпочитаю не авторитарный, а демократический стиль. Я всегда доступен для дискуссии, прислушиваюсь к чужому мнению, спокойно отношусь к критике, а решения предпочитаю принимать коллегиально. Умение общаться с людьми и видеть в каждом человеке позитивные качества — вот то, что помогает мне эффективно управлять успешной компанией. Я сам человек очень позитивный, и это позволяет людям вокруг меня чувствовать мою поддержку.

— Что значит для Вас команда?

— Команда — главная ценность «Адвекса». Именно уверенность в моих людях всегда давала мне возмож-

ность активно заниматься общественной деятельностью, и возглавлять не только Ассоциацию Риэлторов Санкт-Петербурга и Российскую Гильдию Риэлторов, но и Всемирную федерацию по недвижимости FIABCI. Это позволяет участвовать в профессиональных конференциях, активно осваивать зарубежный опыт и как следствие, эффективно руководить компанией. И во многом благодаря этому у «Адвекса» есть возможность двигаться вперед и достигать новых вершин.

— Вы предпочитаете «выращивать» кадры или работать с теми, кто получил хорошее профильное образование и имеет солидный опыт работы в других компаниях?

— В идеале хотелось бы и того, и другого, но практика показывает, что из 15 руководителей наших офисов 13 — это воспитанники «Адвекса». Это те, кто прошел путь от агента до директора. Получается, что проще «вырастить» своего воспитанника, который будет работать в соответствии с корпоративными стандартами и культурой. Тем не менее, я считаю, что образование для риэлтора очень важно.

— Менялись ли принципы работы «Адвекса» с течением времени?

— Самый технологичный бизнес недвижимости в США, и риэлторский рынок Петербурга создавался на основе американского опыта, который насчитывает уже больше ста лет. Поэтому принципы работы были изначально заданы правильные — неслучайно именно наша компания потом стала учредителем Ассоциации риэлторов, Института недвижимости и других организаций в сфере работы с недвижимостью, мы же первыми стали работать с банками и т.д.

Другое дело, что в отличие от Америки, сегодня нам приходится много времени и средств тратить на обучение наших сотрудников бизнес-культуре, которая

в советские времена оказалась утраченной. Ее суть состоит в следующем: всегда поступай с клиентом так, как если бы ты был на его месте. Задача риэлтора — не заработать много денег в кратчайшие сроки, а создать себе репутацию, которая в конечном счете принесет гораздо больший доход. Тот, кто думает о «быстрых деньгах», долго в нашем бизнесе не задерживается.

— Что для Вас значит понятие «социально ответственный бизнес»?

— Социально ответственный бизнес — это бизнес, который в полной мере осознает целостность человеческого общества, важность своего вклада в решение задач социального развития своего города, региона, страны в целом. Именно задавшись целью сформировать цивилизованные отношения на рынке недвижимости, руководствуясь принципом прозрачности отношений с клиентами, помогая нашим клиентам улучшать их жилищные условия, мы и развивали наш бизнес в течение 20 лет.

Считается, что отношение общества к старикам и детям отражает уровень его цивилизации. Не буду говорить за все наше общество, однако «Адвекс» с 1994 года принимает участие в работе Благотворительного движения предпринимателей Санкт-Петербурга «Золотой Пеликан» помогая самым уязвимым слоям нашего общества — семьями с больными детьми и детьми-инвалидами. Так благодаря помощи «Адвекса» уже второй год работает такая замечательная программа, как «Добрый клоун», направленная на проведение в детских отделениях онкологических больниц Санкт-Петербурга мероприятий с участием артистов, одетых в клоунские наряды, которые, обходя палаты, дают мини-представления, общаются и играют с детьми, дарят им подарки.

И все это мы делаем именно потому, что осознаем свою социальную ответственность перед обществом

