

Нам 20 лет

НЕДВИЖИМОСТЬ ПЕТЕРБУРГА '2013



We are 20

ST. PETERSBURG REAL ESTATE '2013

**АЛЕКСАНДР РОМАНЕНКО,
ПРЕЗИДЕНТ ГК «АДВЕКС»:**

**« МНЕ ВСЕГДА БЫЛО
СКУЧНОВАТО ПРОСТО
ПОКУПАТЬ И ПРОДАВАТЬ
НЕДВИЖИМОСТЬ »**

Мы сейчас смотрим на историю рынка через призму времени, зная, что получилось, а что нет. Многие ошибки кажутся нелепыми, удачи — очевидными.

Но тогда, 20 лет назад, ничего не было очевидно! И все было потрясающе интересно.

Наш бизнес, как и у многих, начинался с компьютеров. Заработали первые деньги, купили по подержанной иномарке. Но следующие заработки были вложены в образование. Я поехал в США, проходил полугодовой курс в Калифорнийском университете. Одним из приглашенных спикеров был Дэниел Коркоран. Я его пригласил в Россию, посмотреть, как и что у нас делается...

И мы привели его на Львиный мостик. Это был конец 1990 года — маклеры уже не прятались, но проводили только обмены. Он спрашивает: «А у вас люди будут покупать недвижимость?» А мы и не знаем... Первые сделки за деньги были с кооперативными квартирами. На троих мы зарегистрировали компанию «ИнтерОксидентал»: Коркоран, я и мой партнер по спорту Николай Семенов. Взяли на работу двух опытных маклерш. Потом вышел закон о частной собственности, началась приватизация.

Это было уникально: мы нанимали агентов по конкурсу. Обязательные требования: высшее образование и знание иностранного языка. И стояла очередь!

Я получил лицензию агента в США и пробыл в Штатах три года, представлял там интересы компании. Было несколько крупных контрактов. Например, для сотрудников британского консульства понадобилось здание в Петербурге. 1991 год, как получить? — никак, нет механизмов. «ИнтерОксидентал» расселил дом в Ковенском. И проблема была не только в оформлении сделки — надо было физически доставить эти деньги в Россию.

Англичане переводят деньги в американский банк, я их снимаю со счета, декларирую на таможне, привожу в Петербург — и на эти деньги идет расселение. Вот такой был бизнес.

Когда я снимал в банке полмиллиона дол-



ларов — на меня смотрели странно. Приходил без охраны, складывал в сумочку, отъезжал... Они ничего не понимали!

«ИнтерОксидентал» — это была передовая компания. Но когда я вернулся в Россию, мы с Дэном разошлись уже по стратегическим соображениям. Коркоран все-таки был авантюрист по натуре. Он сразу решил открыть большой офис в Москве, купить целый этаж, завести туда 60 телефонных линий. Это стоило безумных денег.

Мы вели более сдержанный бизнес.

В 1993-м году мы создали «Адвекс». Вообще в этой аббревиатуре есть смысл: Advanced Estate Computer Systems. Мы понимали, что будем развивать ЕМЛС, что в этой сфере будет происходить самое важное.

Но кризис пришел с другой стороны. Тогда ключевая проблема была — все работали на использовании оборотных средств клиентов. Именно на этом в 1996 году накрылись 7 крупнейших компаний из 10. Из тех, кто в 1993 году учреждал Ассоциацию риэлтеров, сегодня остались только «Адвекс» и РОССТРО.

Тогда в бизнесе крутились огромные неучтенные наличные деньги. У средней фирмы «в тумбочке» в конце дня могло оставаться 5-6 млн долларов!

Понятно, что «серьезные люди» из ОПГ решили прибрать финансовые потоки к рукам. Это была четкая, спланированная акция. Причем они не прибегали к прямой уголовщине. Распускали слухи, что фирма «Х» вот-вот грохнет, переманивали ключевых сотрудников вместе с клиентурой и так далее. Сначала они пришли в «Дом Плюс», забрали отдел элитной недвижимости. При этом у «Дома Плюс» была совершенно безумная финансовая политика — во что они только ни вкладывали! Риэлторская фирма в тот период — она как банк: если вкладчики бегут — компания обречена. По той же схеме были обанкрочены «ИнтерОксидентал», «Кредо-Петербург», «Икстлан», «Каисса» и другие.

Кризис 1996-го был обусловлен спецификой бизнеса: финансовая и риэлторская деятель-

ность сплелись в какой-то странный гибрид. В каждой крупной фирме стоял обменник; мы, например, в 1996 занимались псевдоипотекой — выдавали кредиты на покупку квартир. Мы оформляли жилье на одну из наших компаний, человек въезжал и платил нам аренду, фактически погашая проценты по кредиту. И это работало! Мы давали кредит на год под 6% в месяц — люди стояли в очередь.

Фактически организаторы кризиса воспользовались тем, что риэлторы вели непродуманную финансовую политику. Они развязали первую информационную войну с целью недружественного поглощения.

Но выигрыша они не получили. Пострадали клиенты, пострадал рынок — его пришлось строить заново. Это послужило толчком к созданию более цивилизованных форм.

Агентства сами поняли, что дальше так жить невозможно, стали искать возможности работать с банками.

Мы работали с Балтийским банком, с Инкассбанком. И в 2000 году нас признали лучшей компанией России, вместе с «Мизлем». И это было правильно, потому что мы по технологиям опережали всех, включая Москву. Мы работали по вексельной схеме — деньги по сделке заводились в банк. Схема была более надежной и более прозрачной.

Тогда же закладывались ключевые принципы бизнеса — эксклюзивность отношений с клиентом, прозрачность платежей: клиент должен знать, сколько и за что агент получает. Если есть жесткие профессиональные договоренности о разделе комиссионных, тогда покупателя на объект, выставленный в базе, бросаются искать 15 000 агентов! Если комиссионные гарантированы — агенты работают как партнеры.

К сожалению, пока картина сильно отличается от идеала: компании идут на демпинг, агент согласен заработать хоть что-нибудь, делиться с партнером нечем, качество услуг падает ниже плинтуса.

Воплотить задуманное в полном объеме так и не удалось. Москвичи с самого начала работали по другой схеме: есть клиент продавца, есть клиент покупателя, и они грызутся друг с другом.

Только продавать и покупать недвижимость мне всегда было скучновато. И 20 лет я занимался общественной работой — возглавлял Ассоциацию риэлторов, Российскую гильдию риэлторов, чептер ФИАБСИ-Россия, затем меня выбрали президентом FIAVCI... Последние несколько лет работал в комиссии ЮНЕСКО по проблемам жилья.

И этот мой «внешний» опыт четко показывает: успешны и безопасны — цивилизованные рынки, такие, где есть прозрачные правила и каждый участник знает свою роль. Я уверен, что и мы придем к цивилизованным формам — просто жизнь заставит, вариантов нет.

ALEXANDER ROMANENKO, PRESIDENT
OF THE SC «ADVECS»:

« **DEALING ONLY WITH PURCHASE
AND SALE OF PROPERTIES HAS ALWAYS
BEEN SORT OF BORING TO ME** »

Today we look at the market history in the retrospect of time, knowing its successes and failures. Many mistakes look ridiculous, and successes seem evident.

Though twenty years ago nothing seemed evident. And everything was extremely interesting. As many others, we started our business selling computers. We earned our first income and bought used cars. However, the next income was invested in education. I went to the USA to do a six-month course at the University of California. Daniel Corcoran was a guest speaker there. I invited him to visit Russia and learn about our way of doing things...

Together we went to the Bridge of Four Lions. It was the end of 1990, brokers already could work freely, yet they carried out only exchanges. He asked us, "Will people buy properties here?" We did not know it for sure... First money transactions involved cooperative apartments. The three of us – Dan Corcoran, my sports colleague Nikolay Semyenov and I – registered InterOccidental company. We hired two experienced brokers. Then the law on private property was passed and privatization followed.

It was something unique: there was a competition for our job vacancies. A university diploma and a good command of a foreign language were mandatory requirements. Still there was a queue of candidates.

I got my real estate broker license in the USA and lived there for three years representing our company. We got several big contracts. For example, the British Consulate was looking for a building for its employees in St. Petersburg. It was 1991. What could we do? There were no mechanisms back then. InterOccidental decided to carry out a resettlement of a house in Kovensky lane. However, the problem concerned not only paperwork. It was necessary to transfer money to Russia. The British transferred money to a US bank, I withdrew it, declared it to the customs and brought it to St. Petersburg. The money was used for resettlement purposes. This is how we did business.

When I came to the bank to withdraw half a million of US dollars, they stared at me in perplexity. I came alone, put the money into my bag and went away. They could not understand a thing!

InterOccidental was a progressive company. But when I came back to Russia, Dan and I chose different roads. Dan Corcoran was an adventurer by nature. From the very beginning he decided to open a big office in Moscow and buy out a whole floor with 60 phone lines. It cost him a fortune.

Our business was much more moderate.

In 1993 we established Advecs. This name has a meaning – Advanced Estate Computer Systems. We understood that we would work further with EMLS and that main developments would happen in that area.

However, the crisis had other roots. At that time a major problem was related to the fact that everybody used current assets of their clients. This resulted in the bankruptcy of seven leading companies out of ten in 1996. Advecs and ROSSTRO are the only companies among the founders of the Association of realtors that still exist.

Significant unaccounted cash money was circulating in the business then. By the end of a day an average company could have five or six million US dollars kept in the drawer of its table.

No wonder powerful people from organized criminal groups decided to get hold of those cash flows. It was a well-designed plan. And they did not even resort to illegal tools. They spread rumors that company X was on the verge of going bust and lured away its key employees together with clients and so on. They started with Dom Plus company and got hold of its luxury real estate department. That happened despite the fact that Dom Plus had an advanced financial policy – they invested almost in everything. Back



then a realtor company was like a bank: if it loses its depositors, it is doomed. The same scheme led to the bankruptcy of InterOccidental, Kredo-Peterburg, Ikstlan, Kaissa and others.

The 1996 crisis was due to the particular characteristics of this business: financial and realtor activities became intertwined turning into a strange hybrid. Each large company had a currency exchange office. For example, in 1996 we were engaged in pseudo-mortgage activities providing loans for an apartment purchase. We titled an apartment in the name of our company; our client moved into that apartment and paid us a rent, virtually repaying loan interest. And it worked! We granted one-year loans at 6% interest per month, and people queued up.

The initiators of the crisis took advantage of the fact that realtors were implementing a misguided financial policy. They brought about the first information war with a view of a hostile takeover.

However, they didn't gain anything. Their activities affected both clients and the market, we had to restore it from scratch. This gave impetus to the creation of more civilized forms.

Agencies understood that they could not stick to old practices and began to cooperate with banks.

Our partners included the Baltiyskiy Bank and Inkasbank. In 2000 Miel and our company were recognized as the best Russian companies. And we deserved it because we were ahead of everyone, including Moscow, in terms of technologies. Our work was based on a bill scheme – money related to the transaction was transferred to a bank. The scheme was more secure and transparent.

The key business principles were shaped at the same time. They included an exclusive nature of relations with clients and transparent payments: the client should know how much agents get for particular services. If there are strict professional arrangements concerning commission splits, then 15,000 agents rush to look for buyers for a property from the database. If commission is guaranteed, agents work as partners.

Unfortunately, the reality is still far from being ideal – companies turn to dumping, agents try to earn money on anything, they do not share with each other, and the quality of service leaves much to be desired.

We have not managed to translate our ideas into reality to the full extent. From the very beginning Moscow opted for another scheme – sellers and buyers have separate clients who fight each other.

Dealing only with purchase and sale of properties has always been sort of boring to me. That's why I have also been engaged in public work for 20 years. I was the head of the Association of realtors, the Russian Guild of Realtors, FIABCI-Russia, and then I was elected World President of FIABCI... Over the past several years I have been a member of the UNESCO commission that deals with housing problems.

My "external" experience makes it clear that only civilized markets are stable and secure, they have transparent rules and each market player knows his role. I'm sure that we will also come to civilized market forms – life will make us do it because this is the only way.