FUTURE MARKET MAKERS 2017

40



перспективных

СПЕЦИАЛИСТОВ РЫНКА

коммерческой недвижимости

C|R|e



Здесь. Всё. Сейчас

- Всегда под рукой
- В твоем мобильном
- На работе, в дороге и дома
- iOS и Android версия

- Лучшие и актуальные материалы
- Новости, аналитика и интервью
- Журнал CRE, CRE Radio
- Фото и видео галереи
- Обсуждения и игроки рынка

Загружайте CRE App

Загрузите в App Store

ДОСТУПНО НА Google Play

RAVEN RUSSIA

Первым 1500 пользователям достанется бесплатная годовая подписка на все материалы приложения от Raven Russia!

ОТ РЕДАКЦИИ



Представляем вам новый номер проекта о персонах рынка коммерческой недвижимости – «40/40».

В названии проекта спрятана его ключевая концепция — здесь собраны 40 самых перспективных представителей отрасли в возрасте до 40 лет. Каждый из менеджеров, являясь сегодня правой рукой руководителя компании, в среднесрочной перспективе имеет все шансы занять ведущее положение в отрасли, повести за собой команду единомышленников, стать законодателем правил игры на рынке. Эти люди хорошо образованны, эрудированны, активны, они с оптимизмом смотрят в будущее, умеют распоряжаться своими ресурсами и точно знают, чего хотят! В определенной степени этот проект – отражение того, что и в отрасли недвижимости меняются поколения, претерпевают изменения методы работы, инструменты для принятия решений. Неизменной остается лишь востребованность людей, которые любят свое дело, ценят имеющиеся возможности и стремятся сделать каждый свой день содержательным! Этот проект как раз о них – о людях, которые совсем скоро встанут у руля нашей отрасли.

МЕТОДОЛОГИЯ

40/40. Приложение к журналу «Commercial Real Estate. Коммерческая недвижимость»

Над номером работали:
Главный редактор:
Анастасия Кобзарь
Дизайнер-верстальщик:
Ольга Чакмак
Предпечатная подготовка:
Алексей Кошелев
Дизайн проекта и обложка:
Денис Леонтьев

Издатель: ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
ИМПРЕСС МЕДИА»
Генеральный директор: Дэвид Тзор
Управляющий директор:
Екатерина Иванова
Руководитель отдела продаж:
Светлана Шеклова
Менеджеры по продажам:
Алена Кривенко, Екатерина Накапкина
Отдел распространения и подписка:
Мария Затонских
Руководитель отдела IM Event: Нина Романова
Руководитель отдела CRE Awards:
Юрий Голубев
Руководитель отдела производства:
Елена Гусева

«Commercial Real Estate. Коммерческая недвижимость»
Учредитель ООО «Пресском».
Отпечатано в ООО «Вива-Стар».
Выход в свет – 27.06.2017
Тираж – 10 000 экз. Цена свободная.
Авторское право – Commercial Real Estate / Коммерческая Недвижимость. Все права защищены. Воспроизведение материалов полностью или частично без разрешения редакции запрещено.
Издание зарегистрировано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации: ПИ № ФС77-65673.

Адрес издателя: 117105, Россия, Москва, Новоданиловская набережная, 4.
• Телефон: +7 (499) 490 0479 • E-mail: info@cre.ru, www.cre.ru

publishing house
IMPRESSMEDIA

Проект «40/40» составлен редакционным коллективом журнала Commercial Real Estate и HR-компаниями, специализирующимися на рынке коммерческой недвижимости. Каждый представитель редакционного коллектива составил свой long list персон, основываясь на личном опыте и знаниях, информации, полученной как из открытых источников, так и «из первых рук». HR-компании также прислали свои списки персон в long list. Далее все списки были объединены в сводный топ-лист – в нем оказалось более 90 человек. По каждому из номинантов было проведено исследование (первый этап) – сбор максимального объема информации. Помимо открытых независимых источников, журналисты запрашивали информацию в пресс- и PR-службах департаментов компаний. Следующий шаг – анализ полученных данных и собственно выявление сорока персон, которые войдут в проект.
При анализе собранной информации (второй этап) принимались во внимание:
• возраст (до 40 лет);
• позиция в компании (номинант не должен занимать позицию генерального директора, президента, председателя совета директоров компании);
• стаж в отрасли (от 5 лет на рынке коммерческой недвижимости);
• опыт управления людьми (от 2 лет).
Кроме того, также учитывались компетенции номинанта в компании, опыт реализации различных проектов на рынке недвижимости, инициативы в рамках профессиональных объединений, участие в конференциях и т. д.
При подготовке текстов, посвященных участникам рейтинга, использовалась вся имеющаяся в распоряжении журналистов информация (заполненные анкеты, информация из открытых источников и проч.). Если запрос редакции в компанию оставался без ответа, редакция принимала решение о включении номинанта в рейтинг на основании имеющейся информации из открытых источников. Данные, взятые из открытых источников, помечены звездочкой.
Персоны распределены по рубрикам согласно их ключевым компетенциям. Номинанты не ранжированы внутри разделов, а расположены в алфавитном порядке.

CERA GROUP

От идеи к решению
Воплощение Вашего успеха

Полный цикл услуг по созданию интерьеров
на объектах коммерческой недвижимости

+7 (495) 788-77-60 | www.ceragroup.ru

СОДЕРЖАНИЕ

7 ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

13 ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

39 ПРОДВИЖЕНИЕ И ПРОДАЖИ

61 АНАЛИТИКА

7



ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ



ДАТА РОЖДЕНИЯ
26 июля 1983 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Школа бизнеса университета города Орхус в Дании по специальности «Корпоративные финансы и международный бизнес».

ЯЗЫКИ
Английский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ
10 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ
3 года.

АЛАН БАЛОЕВ

Директор департамента финансовых рисков и инвестиций
Knight Frank

ОПЫТ РАБОТЫ

2007 - наст.вр.	Knight Frank
с января 2015	руководитель департамента инвестиций и финансов
2010 – 2014	заместитель департамента инвестиций, руководитель департамента инвестиций
2007 – 2010	младший консультант департамента рынка капитала России и СНГ, консультант департамента

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

• Начало карьеры в capital markets – пожалуй, наиболее интересная работа в reale state consultancy.
• Команда и руководители, с которыми постигал азы инвестиционного рынка российской недвижимости.
• Первая самостоятельная сделка – офисный комплекс под штаб-квартиру финансовой корпорации.
• Первая инвестиционная сделка – продажа бизнес-парка.
• Назначение на позицию руководителя департамента и новый уровень ответственности и задач.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Сегодня Алан занимается вопросами инвестиционных сделок во всех сегментах недвижимости, привлечением финансирования, а также ведением девелоперских проектов, среди которых Silver City, Vremena Goda, City Del, Arbatskaya 1.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

Планы Алана на ближайшее будущее – продолжить работу по ведущим сделкам, которые находятся в стадии закрытия. По данным г-на Балоева, это более 0,5 млн кв. м. недвижимости.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

• Ответственность
• Порядочность
• Амбициозность

СЕМЬЯ:

Алан не женат.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Футбол, волейбол, история (средневековье, древние народы).

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓ **За годы работы в недвижимости** я стал устойчивым перед рыночными потрясениями.
✓ **Чаще всего я слышу**: «Во что лучше вложить деньги?»
✓ **Мне становится скучно,** когда сегодня все так же, как вчера.
✓ **На своей майке я бы написал:** «Knight Frank» – название своей команды.
✓ **Справедливо** – это когда в партнерстве нет проигравших.
✓ **Терпеть не могу,** когда меня спрашивают, что бы я написал на своей майке ☺
✓ **Обо мне часто думают,** что я слишком требовательный.
✓ **Самый ценный совет, который я получил,** был от моих родителей и звучал он так: «В любых жизненных ситуациях всегда оставайся человеком».
✓ **То, чем я занимаюсь** – это сложный и интересный бизнес, требующий колоссальной выдержки, гибкости и высокого уровня компетенции.
✓ **Счастье** – это состояние души, и оно не зависит от внешних факторов.



ДАТА РОЖДЕНИЯ
9 июля 1982 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Высшее экономическое образование.

ЯЗЫКИ
Английский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ
11 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ
12 лет.

ОЛЬГА БОЧКАРЕВА

Финансовый директор Zeppelin

ОПЫТ РАБОТЫ

2014 – наст.вр.	финансовый директор Zeppelin
2012 – 2013	холдинговая компания «Марекс»
2010 – 2011	компания Zeppelin
2006 – 2010	управляющая компания Facilicom («Чистый свет»)

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

• Смена отрасли и региона в 2006 году, что дало возможность принять участие в таких проектах, как бюджетирование обслуживания инфраструктуры градообразующих предприятий, оценка отдельно взятого непрофильного бизнеса для целей инвестиций, участие в процессе продажи услуги, а также автоматизации системы бюджетирования с нуля.

• Продолжение сотрудничества с Zeppelin с 2014 года. Разнообразные задачи комплексного управления финансовой функцией компании.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Сегодня Ольга, в рамках компании Zeppelin, занимается управлением финансовыми потоками, включая подготовку финансовой и управленческой отчетности. Также в сферу ее профессиональной ответственности входят вопросы оптимизации потребляемых ресурсов компании, затрачиваемых для достижения заданных показателей. Г-жа Бочкарева отвечает за стратегическое и оперативное планирование, анализ и снижение возможных финансовых рисков и автоматизацию бизнес-процессов. В подчинении у Ольги около 30 человек, сотрудников департамента финансового контроля и бухгалтерии.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

• Коммуникабельность
• Жесткость (в определенных рабочих моментах)
• Нацеленность на результат
• Ответственность
• Способность находить компромисс

СЕМЬЯ:

Ольга замужем.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Путешествия, готическая архитектура, кулинария.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Следовать принципам бусидо: справедливость, мужество, добродетель, почтение, искренность, честь, преданность. Самое важное, ничего лишнего».

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стала внимательнее относиться к критерию команды при выборе работодателя. Комфортно работать с профессионалами, с которыми начинали в 2006 — всегда знаешь, чего можно ожидать.

✓**Чаще всего я слышу** звук телефонного звонка.

✓**Мне становится скучно, когда нечего делать.** Но такое случается очень редко, вплоть до «никогда».

✓**На своей майке я бы написала** таблицу умножения или таблицу неправильных английских глаголов. Хоть какая-то польза.

✓**Справедливо** – это когда каждый получает то, на что имеет право, не нарушая прав других людей.

✓**Задать вопрос** – ваше право, не ответить на него – мое.

✓**Обо мне часто думают**, что я копия моего отца, что я бульдозер или что я – волшебница.

✓**Самый ценный совет, который я получила:** «Если проблему можно решить за деньги, то это не проблема, это – расходы».

✓**То, чем я занимаюсь** – это trouble-shooting.

✓**Счастье** не бывает вызвано внешними факторами, наличием или отсутствием чего-либо. Счастье внутри!



ДАТА РОЖДЕНИЯ
03 октября 1984 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Санкт-Петербургский Государственный Университет, Высшая Школа Менеджмента.

ЯЗЫКИ
Английский,
Французский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ
11 лет.

СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВ

Инвестиционный директор AVICA Management Company

ОПЫТ РАБОТЫ

Июль 2016 – по наст. вр.	инвестиционный директор AVICA ManagementCompany
Сентябрь 2015 – июль 2016	заместитель генерального директора по управлению проектами компании «Колизей-3»
Март 2013 – сентябрь 2015	глава отдела финансовых рынков и инвестиций по Санкт-Петербургу компании JLL
Август 2012 – февраль 2013	директор по работе с инвесторами компании Jensen Group (Санкт-Петербург)
Сентябрь 2007 – июль 2012	старший консультант отдела финансовых рынков и инвестиций компании JonesLangLaSalle

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

• Первый проект – оценка портфеля «Доринда-Инвест» (работал в Colliers International).
• Закрытие крупнейшей сделки в Санкт-Петербурге – продажа ТРЦ «Галерея» (работал в JLL Москва) – около $1 млрд.
• Руководство отделом Capital Markets JLL в Санкт-Петербурге.
• Переход на сторону покупателя – присоединился к команде AVICA Management Company, активно рассматривающей новые активы.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Круг обязанностей Сергея в качестве инвестиционного директора компании AVICA Management Company входит поиск, анализ и приобретение новых активов, привлечение со-инвесторов, привлечение банковского финансирование, проведение ежегодной оценки портфеля активов.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

• Идеальное сочетание целеустремленности и стрессоустойчивости.
• Жизнерадостность и чувство юмора.

СЕМЬЯ:

Сергей не женат. Воспитывает пятилетнего сына Алексея.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Музыка, коллекционирование виниловых пластинок.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Все или ничего!»

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓ **За годы работы в недвижимости** я стал отлично разбираться в недвижимости, черт возьми!
✓ **Чаще всего я слышу,** что любой кризис – это новые возможности. И это действительно так.
✓ **Мне становится скучно**, когда люди с умным видом начинают рассказывать прописные истины.
✓ **На своей майке я бы написал:** «Пожалуйста, пощадите нас и прекратите ремонт Москвы летом!»
✓ **Справедливо** – это когда долгое время работаешь над сделкой, покупаешь актив, доводишь до ума и еще получается заработать на продаже.
✓ **Терпеть не могу,** когда меня спрашивают: «О чем ты думаешь?» Похоже на нарушение личного пространства.
✓ **Обо мне часто думают,** что я идеален. Шучу! Просто безупречен ☺
✓ **Самый ценный совет, который я получил** – желания исполняются, особенно если хорошо потрудиться над их исполнением.
✓ **То, чем я занимаюсь** – это прекрасно. Приходится работать только с прекрасными людьми, даже если они по другую сторону баррикад.
✓ **Для полного счастья мне не хватает** отсутствия зимы и летней погоды летом.



ДАТА РОЖДЕНИЯ

1 марта 1979 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Санкт-Петербургский государственный морской технический университет, «Прикладная математика», диплом с отличием.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

2014 г — Санкт-Петербургский международный институт менеджмента (IMISP).

курс «Управление строительными проектами».

ЯЗЫКИ

Английский (в совершенстве),

Турецкий (базовый).

СТАЖ В ОТРАСЛИ

15 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

9 лет.

АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ

Директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент»



АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ

Директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент»

ОПЫТ РАБОТЫ

2008 - наст.вр.	директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент» (Санкт-Петербург)
2006 – 2007	ведущий менеджер Управления инвестиционных операций и услуг ПАО «Банк ВТБ» (Москва)
2004 – 2006	руководитель управления инвестиционного менеджмента ОАО «ПСБ-Инвест Групп» (Санкт-Петербург)
2002 – 2004	менеджер инвестиционных проектов ЗАО «Менеджмент Компания ПСБ» (Санкт-Петербург)



РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

• Первая точка – это, конечно, начало работы в сфере недвижимости. 15 лет назад, имея математическое образование, Александр пришел в сферу, о которой ничего не знал, и которая за эти годы стала по-настоящему любимым делом!

• В середине 2000-х Александр пару лет работал в головном офисе Банка ВТБ в Москве, и этот период стал для него бесценным опытом. С тех пор он очень любит Москву и всегда с удовольствием приезжает в столицу. Также, именно в это время Александр убедился, что работа в банке, с бумагами, – совсем не то, чем хотелось бы заниматься. Стало понятно, что ему предпочтительнее работать с самим активом, регулярно посещать объекты и видеть динамику их развития собственными глазами.

• Третий важный этап – это возвращение в родной Петербург. Здесь за последние годы Александру удалось поработать с несколькими людьми, опыт и личный пример которых существенно помогли ему «вырасти» как профессионалу и как личности.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Занимая позицию директора по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент», Александр отвечает за широкий круг вопросов, включающий инвестиционный и финансовый анализ проектов компании, привлечение инвестиций, взаимодействие с ключевыми клиентами и профессиональными ассоциациями, а также за продвижение проектов и компании.

С 2016 года Александр, в рамках общественной деятельности, является членом Исполнительного комитета Санкт-Петербургской международной бизнес-ассоциации (SPIBA) и членом Консультативного совета Финско-Российской торговой палаты.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

Александр отмечает, что в 2017 году резко возрос спрос со стороны производственных предприятий на промышленную недвижимость, что отразилось и на жизни индустриального парка «Марьино». «Сейчас у нас в переговорах находится более десяти клиентов, заинтересованных в открытии новых производств», – делится г-н Паршуков.

В деловом квартале «Невская Ратуша» в ближайшее время также ожидаются большие перемены – Администрация Санкт-Петербурга и «Банк ВТБ» должны переехать в собственные здания, в которых завершается отделка помещений.

«Таким образом, все три здания крупнейшего делового квартала города будут заселены, и он заживет полной жизнью!» – подводит итог Александр.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

• Организованность
• Чувство юмора и оптимизм

СЕМЬЯ:

Александр женат. Воспитывает двоих детей – дочь Арину и сына Арсения

УВЛЕЧЕНИЯ:

Путешествия, спорт, фотография.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Делай, что должен, и будь, что будет».

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стал умнее. 15 лет все таки! ☺

✓**Чаще всего я слышу** умных людей. Глупых стараюсь не слышать.

✓**Мне становится скучно,** когда приходится общаться с людьми, зацикленными на собственной персоне.

✓**На своей майке я бы написал:** «Я люблю тебя, жизнь!»

✓**Справедливо** – это когда каждый человек имеет возможность самореализоваться.

✓**Терпеть не могу,** когда меня спрашивают… а впрочем, я люблю любые вопросы!

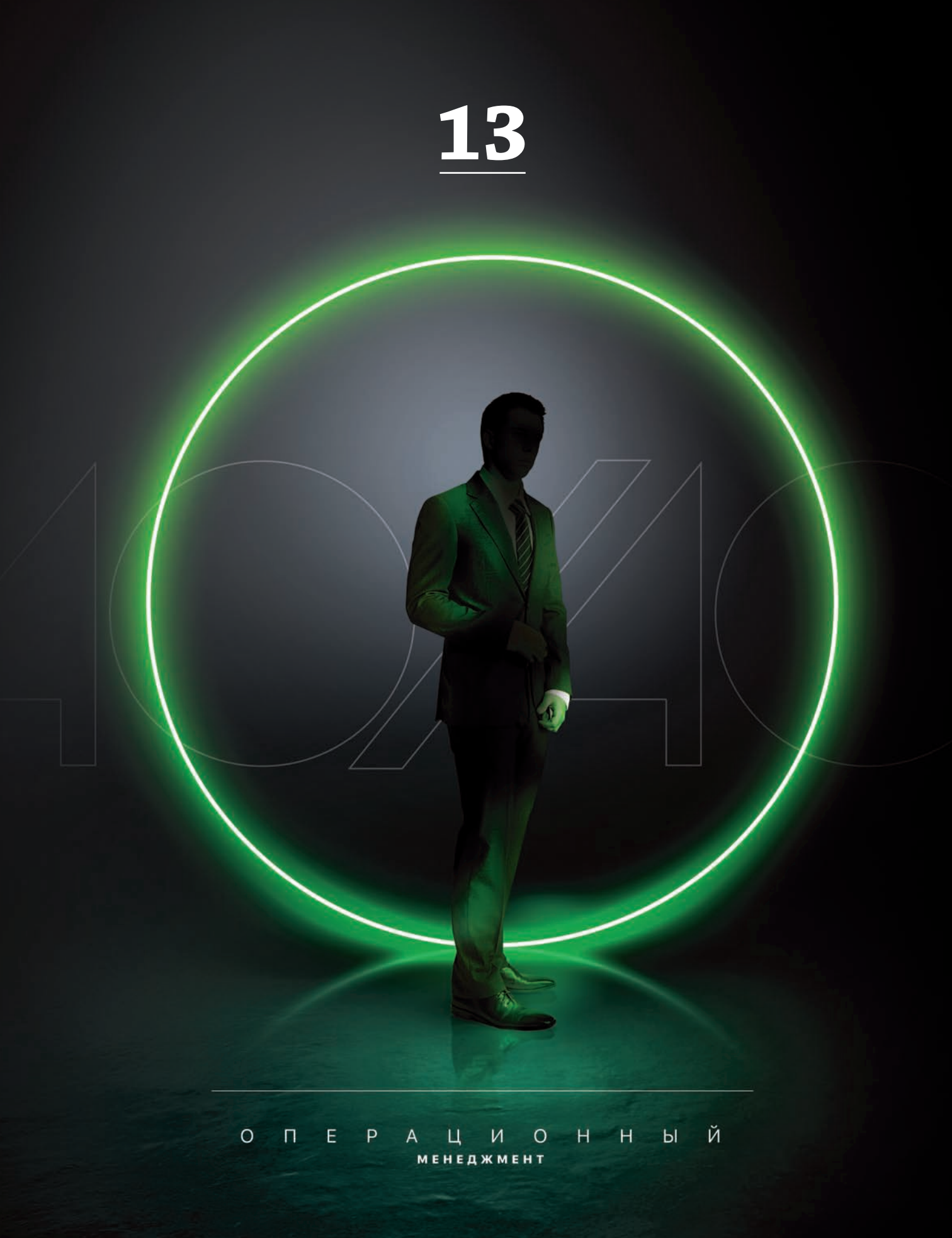
✓**Обо мне часто думают…** наверняка не знаю, что, но, надеюсь, это что-то хорошее .

✓**Самый ценный совет, который я получил:** «Не бойся говорить правду».

✓**То, чем я занимаюсь,** микроскопический вклад в создание светлого будущего для наших детей.

✓**Для полного счастья мне не хватает** свободного времени на кругосветное путешествие.

13



ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ



ДАТА РОЖДЕНИЯ

28 января 1981 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Московский Педагогический Университет.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

2006 г. — сертификат Международного Совета Торговых Центров ICSC.

2007 г. — сертификат Лондонского Колледжа Управления Недвижимостью, CREMC.

2007 г. — сертификат школы «Potencium» (Лондон).

ЯЗЫКИ

Английский (свободный),

Французский (свободный).

СТАЖ В ОТРАСЛИ

16 лет.

ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ЛЮДЬМИ

в подчинении — 45 человек, сотрудников трех отделов.

ОЛЬГА АНТОНОВА

Директор Департамента недвижимости CROCUS GROUP

ОПЫТ РАБОТЫ

2009 – по наст. вр.	директор Департамента недвижимости CROCUS GROUP
2008 - 2009	руководитель проектов компании «Арт Пропертиз»
2004 – 2008	ведущий консультант в отделе торговой недвижимости Cushman & Wakefield
2001	административный менеджер ресторанного холдинга

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

• Кризис 2009 года – заполнение «VEGAS 1» на 98 % к открытию.
• Кризис 2014-2015 года – открытие «VEGAS 2».
• «VEGAS» 3.

В настоящий момент в обязанности Ольги, как директора Департамента недвижимости компании CROCUS GROUP входит курирование проектов «VEGAS 1»,«VEGAS 2», «VEGAS 3», проект по открытию ТЦ «Авиапарк» restaurant by Crocus, разработка концепции многофункционального жилищно-делового комплекса «Манхэттэн» в Крокусе, развитие сети «Твой Дом».

ПЕРСПЕКТИВЫ:

В профессиональных планах Ольги на ближайшее время – запуск и развитие проекта контейнерного парка BoxCity в Москве, открытие ТЦ «VEGAS 4».

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

Реалист, активный жизнелюб.

СЕМЬЯ:

Ольга замужем, воспитывает двоих детей.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Фитнес, книги, кулинария.



ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Живи сегодня!»

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стала более активным, более рациональным, более спокойным эмоционально практиком!
✓**Чаще всего я слышу** одно и то же (на переговорах, особенно в вопросах ценовой политики)!
✓**Мне становится скучно,** когда действие не развивает, не учит, когда не интересно.
✓**На своей майке я бы написала:** «Все цели достижимы. Причина недостигнутых целей в лени».
✓**Справедливо** – это когда принятое решение делает мир добрее.
✓**Терпеть не могу,** когда меня спрашивают о политике, религии, доходах.
✓**Обо мне часто думают что-то.** Меня всегда интересует мнение важных для меня людей.
✓**Самый ценный совет, который я получила:** «Каждый результат, к которому хочется прийти – это цель, которую всегда нужно разделить на задачи, действия, шаги. И в бизнесе, и в личной жизни к нему можно прийти только так, выполнив все задачи и действия».
✓**То, чем я занимаюсь** – это дело моей жизни.
✓**Для полного счастья** мне необходимо распрощаться с кое-чем лишним!


RUSSIAN
BREAKFAST
ДВАЖДЫ В ГОД
В РАМКАХ
ВЫСТАВОК
MAPIC / MIPIM
Twice a year:
as part of MAPIC/
MIPIM exhibitions
+ 7 (499) 490 04 79
imevents.ru
Организатор
При поддержке:
IM EVENTS
Sharing Experience
C|R|e .RU
RADIO
C|R|e
CRE App
RETAIL



ЗАХАР ВАЛЬКОВ

Исполнительный директор Radius Group

ДАТА РОЖДЕНИЯ

2 марта 1983 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

1999 – 2003 — Санкт-Петербургский государственный университет, факультет Международных отношений, степень бакалавра.

2003 – 2005 — Санкт-Петербургский государственный университет, факультет Международных отношений, степень магистра.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

2000 – 2001 — Post University, Коннектикут, США, специальность «Международный бизнес».

2003 – 2004 — Школа Бизнеса при экономическом факультете Санкт-Петербургского государственного университета.

ЯЗЫКИ

Английский,

Испанский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ

13 лет.

ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ЛЮДЬМИ

Штат компании Radius Group составляет 65 человек.

ОПЫТ РАБОТЫ

2015 – наст.вр.	исполнительный директор Radius Group
2010 – 2015	директор по России и СНГ, отдел по работе с корпоративными клиентами, складские и индустриальные помещения, JLL Москва
2008 – 2009	руководитель отдела по работе с корпоративными клиентами, JLL Санкт-Петербург
2009 – 2010	управляющий директор «Гарс Телеком Северо-Запад»
2004 – 2008	член совета директоров, коммерческий директор, заместитель исполнительного директора Jensen Group

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Г-н Вальков руководит операционной деятельностью компании, включая такие ключевые направления, как привлечение новых и взаимодействие с текущими клиентами, маркетинг, управление существующим портфелем активов компании, превышающим 500 000 кв. м. складской и производственной недвижимости класса А, а также занимается развитием новой сервисной линии Radius In Site – Fee development с применением 5 DBIM технологий.

Среди достижений в компании в 2016 – начале 2017 годов называет успешную реализацию сделок по аренде и строительству «под ключ» площадью примерно 210 000 кв. м. с такими компаниями, как Leroy Merlin, GDP (36.6), Medcom MP, Polaris, Iron Mountain, Auchan. Под руководством г-на Валькова в сентябре 2016 года с опережением сроков было завершено строительство крупнейшего в России федерального инновационного распределительного центра «Леруа Мерлен» площадью 100 000 кв. м., который в апреле 2017 года был признан победителем в номинации «Лучший индустриальный объект 2017 года» премии CRE Moscow Awards.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

Г-н Вальков проставил свои цели и задачи на 2017 – начало 2018 года. Среди них девелопмент национального распределительного центра площадью 138 000 кв. м. для компании Auchan, привлечение новых компаний-арендаторов в Индустриальный парк «Южные Врата» и развитие новой сервисной линии – девелоперской платформы Radius In Site, предполагающей Fee development с применением 5 DBIM технологий.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Стремление к самореализации и успеху
- Лидерство
- Коммуникабельность
- Оптимизм
- Аналитические способности
- Стратегическое мышление

СЕМЬЯ:

Захар не женат. Воспитывает сына.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Путешествия, чтение, горный велосипед, сноуборд.





ДАТА РОЖДЕНИЯ
30 марта 1981 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Московский университет экономики, статистики и информатики, специализация «Менеджмент организации».

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
Сертификат Боннской Академии.

ЯЗЫКИ
Английский (свободный),
Немецкий (базовый),
Турецкий (базовый).

СТАЖ В ОТРАСЛИ
14 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ
7 лет.

ГАЛИНА ГОЛОЩАПОВА

Руководитель проекта, руководитель по развитию Malltech

ОПЫТ РАБОТЫ

2017 - наст.вр.	руководитель проекта Malltech
2010 – 2016	руководитель по развитию «РосЕвроДевелопмент»
2007 – 2010	менеджер «Перга Девелопмент энд Менеджмент»
2003 – 2007	от позиции ассистента директора по инвестициям до должности старшего специалиста отдела инвестиций компании «Рамэнка»

СЕМЬЯ:

Галина не замужем.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Плавание, фитнес, прогулки на природе, велосипед.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Я достойна самого лучшего».

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

• Разработка программы «Стратегический инвестор Санкт-Петербурга».
• Управление проектом ТРЦ «Планета» (Уфа).

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

В рамках занимаемой должности руководителя проекта компании Malltech Галина занимается вопросами девелопмента, разработкой коммерческих концепций и повышением доходности действующих торговых центров, а также осуществляет управление торговыми центрами на всех стадиях жизненного цикла. За годы работы в компании за плечами г-жи Голощаповой опыт управления крупнейшими суперрегиональными торговыми центрами в Тюмени, Новосибирске, Уфе, Перми, Красноярска: разработка политики ценообразования и стратегии повышения прибыльности, разработка коммерческих концепций, бюджетирование, прогнозирование, анализ состава арендатора, привлечение в проект ведущих международных и федеральных операторов, переговоры по заключению договоров аренды (такие бренды, как Inditex, Lpp, H&M, Media Markt и многие другие), сделки build–to–suit (Окey, Hoff), разработка и защита проекта Commercial Real Estate 2014, в ходе которого уфимский ТРЦ «Планета» получил премию «Лучший суперрегиональный торговый центр».

ПЕРСПЕКТИВЫ:

В планах на будущее Галина ставит основной упор на дальнейшее развитие проектов торговой недвижимости, находящихся в портфеле компании Malltech.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

• Трудолюбие
• Неутомимый перфекционизм

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стала настоящим профи.
✓**Чаще всего я слышу:** «Ты просто супер!»
✓**Мне становится скучно,** когда дело сделано.
✓**На своей майке я бы написала:** «Делай, как я!»
✓**Справедливо** – это когда делаешь, что должен, и будь, что будет.
✓**Терпеть не могу,** когда меня спрашивают одно и то же восемь раз подряд.
✓**Обо мне часто думают,** что я золотая рыбка.
Самый ценный совет, который я получила: «Все в твоих руках!»
✓**То, чем я занимаюсь** – это уже в крови.
✓**Для полного счастья мне не хватает…** Вы записываете? ☺



ДАТА РОЖДЕНИЯ
30 декабря 1981 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Тульский Государственный университет, специальность «Политология».

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
Университет МВД Российской Федерации, специальность «Юриспруденция».

ЯЗЫКИ
Английский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ
12 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ
Более 10 лет.

ЮЛИЯ ДЬЯКОВА

Директор по брокериджу ТЦ «Авиапарк»

ОПЫТ РАБОТЫ

2015 - наст.вр.	директор по брокериджу ТЦ «Авиапарк»
2014 – 2015	директор по аренде ТРЦ «Мозаика»
2013 – 2014	заместитель директора торгового департамента Colliers International
2011 – 2013	директор по аренде «ППФ Рус»
2010 – 2011	руководитель отдела аренды, коммерческий директор ТЦ «Спорт Экстрим»
2010	старший консультант по коммерческой недвижимости «ТРИГРАНИТ МЕНЕДЖМЕНТ РУС»
2007 – 2010	старший консультант по коммерческой недвижимости компании «Торговый квартал»

- Уверенность
- Ответственность
- Коммуникабельность
- Инициативность
- Стремление к саморазвитию
- Высокая работоспособность

СЕМЬЯ:

Юлия замужем, воспитывает новорожденного сына.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Путешествия, спорт.

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

Опыт работы в компании «Торговый квартал» в период партнерства с компанией «ТРИГРАНИТ МЕНЕДЖМЕНТ РУС». В то время Юлия начала изучать европейский подход к реализации проекта от разработки концепции до последующего управления объектом коммерческой недвижимости. Этот опыт предопределил всю дальнейшую карьеру г-жи Дьяковой.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

В круг обязанностей Юлии на сегодняшний день входит координация работы внешних консультантов проекта, контроль исполнения поставленных задач. Плановый переход к самостоятельной сдаче проекта сотрудниками без привлечения сторонних агентов. Координация работы команды, постановка и контроль исполнения задач, реализация точечных сделок с якорными операторами.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

Юлия работает над концепцией реализации первого в России семейно-развлекательного центра Dream Play от студии Dream Works Animation.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Нацеленность на результат



БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стала специалистом, которому не стыдно за результаты своей работы.
✓**Чаще всего я слышу** положительные отзывы о результатах работы моей команды.
✓**Мне становится скучно,** когда результат работы очевиден и не требует нестандартного подхода, неожиданных и креативных решений.
✓**На своей майке я бы написала:** «Меньше пафоса, господа!»
✓**Справедливо** – это когда между отданным тобой и вернувшимся к тебе существует баланс.
✓**Терпеть не могу,** когда меня спрашивают об очевидных вещах.
✓**Обо мне часто думают,** что я излишне скрупулезна.
✓**Самый ценный совет, который я получила:** «Не закрывай рот тем, кто открывает тебе глаза».
✓**То, чем я занимаюсь** – это больше чем работа, это часть моей жизни.
✓**Для полного счастья мне не хватает** пары лишних часов в сутках ☺





ДАТА РОЖДЕНИЯ
13 июня 1980 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
РГПУ им. А.И.Герцена, факультет иностранных языков.

ЯЗЫКИ
Английский,
Немецкий,
Испанский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ
14 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ
7 лет.

АННА ЕРМОЛОВИЧ
Коммерческий директор Fort Group

ОПЫТ РАБОТЫ

2011 - наст.вр.	коммерческий директор Fort Group
2004 – 2011	коммерческий отдел строительной компании «Бриз»
2003 – 2004	отдел аренды компании «Доринда»

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

• Реализация проекта ТРК «Галерея» от стадии котлована до открытия в ноябре 2010 года.
• Реконцепция ТРК «Лондон Молл» (ранее ТРК «Феличита») в 2012–2013 гг.
• Реализация флагманского проекта Fort Group – ТРК «Европолис»: от разработки концепции до открытия в октябре 2014 года.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Анна занимается ведением объектов, составляющих портфель компании Fort Group. В коммерческом управлении 11 объектов – это более 500 000 кв. м. и около 1000 арендаторов.

При участии г-жи Ермолович в 2011 году были приобретены ТРК «Южный полюс», «Академ-Парк» (ранее ТЦ «Грейт), «Лондон Молл» (ранее ТРК «Феличита», «Французский бульвар», «Пять озер» (ранее «Долгоозерный»), «Сити Молл», «Родео Драйв» и «Фиолент».

2012 год ознаменовался открытием после реконструкции ТРК «Академ-Парк», «Порт Находка» и «Сити Молл». В 2013 году произошло открытие после реконструкции ТРК «Лондон Молл» и «Пять озер». В 2014 году был введен в эксплуатацию ТРК «Европолис» и клубный дом Brilliant House.

2015 год запомнился Анне участием в открытии первого в России парка активного отдыха под всемирно известным брендом Angry Birds. А 2016 год – открытием после реконструкции ТРК «Южный Полюс», а также завершением строительства и вводом в эксплуатацию II очереди ТРК «Порт Находка» и бизнес-центра класса A+ FORT Tower.

При непосредственном участии Анны в судьбе ведущих проектов компании, они нередко признавались лучшими в различных профессиональных номинациях.

Например, ТРК «Лондон Молл» стал победителем премий в области торговой недвижимости – REX Marketing Awards-2014 в номинации «Нейминг», Рейтинг Торговых Центров России-2014 в номинации «Новый торговый центр». ТК «Французский бульвар» – победитель профессиональной премии в области торговой недвижимости Рейтинг Торговых Центров России-2014 в номинации «Действующий торговый центр». ТРК «Академ-Парк» – победитель профессиональной премии в области торговой недвижимости Commercial Real Estate St. Petersburg Award-2012 в номинации «Средний торговый центр».

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Целеустремленность
- Энергичность

СЕМЬЯ:

Анна замужем, воспитывает двоих детей.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Путешествия, искусство, спорт.



ДАТА РОЖДЕНИЯ

19 октября 1982 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

МГУ им. Ломоносова, экономический факультет

University of Bristol, MSc in Management.

ЯЗЫКИ

Английский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ

12 лет.

ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ЛЮДЬМИ

Штат Алексея составляет до 120 человек.

АЛЕКСЕЙ ИОНОВ

Коммерческий директор Immochan

ОПЫТ РАБОТЫ

2017 - наст.вр.	коммерческий директор Immochan
2014 – 2016	компания A101 Developmennt
2012 – 2014	компания X5 Retail Group
2005 – 2012	компания Cushman & Wakefield

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

На сегодняшний день Алексей занимается выработкой концепции и стратегии развития компании и их реализацией. Также в сферу его вопросов входит определение коммерческой политики компании и ее контроль с целью создания дополнительной стоимости в долгосрочной перспективе.



ОБЪЕКТЫ КАКИХ ГОРОДОВ ХОТИТЕ ПОСЕТИТЬ ВЫ?

EUROPEAN PROPERTY TOUR

«ИМПРЕСС МЕДИА» ПРОВОДИТ ТУРЫ ПО ГОРОДАМ РОССИИ И ЕВРОПЫ.

ТУРИЗМ С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ БИЗНЕСА.

Россия, Нидерланды, Германия, Бельгия и другие страны .
Посещение уникальных объектов коммерческой недвижимости

+7 (499) 490 04 79 imevents.ru

Организатор

IM EVENTS Sharing Experience

При поддержке:

cre.ru | Business Radio | cre Коммерческая недвижимость | cre CRE App | RETAIL

АЛЕКСЕЙ ИОНОВ

Коммерческий директор Immochan

ПЕРСПЕКТИВЫ:
В планах на будущее у Алексея – продолжение работы по реализации проекта ТРЦ «Акварель» в Пушкино, а также разработка новых продуктов, которые компания планирует представить в будущем.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:
- Активная жизненная позиция
- Целеустремленность
- Коммуникабельность

СЕМЬЯ:
Алексей женат, воспитывает двоих детей.

УВЛЕЧЕНИЯ:
Wakeboard, горные лыжи.

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

- ✓ **За годы работы в недвижимости** я стал понимать, что человеческий фактор играет самую важную роль не зависимо от того, каким типом недвижимости ты занимаешься и даже более – каким видом бизнеса ты занимаешься.
- ✓ **Чаще всего я слышу,** что возникает проблема и ее стараются анонсировать, а не искать решение.
- ✓ **Мне становится скучно,** когда то, что я делаю – однообразно.
- ✓ **На своей майке я бы написал:** «Мне такси не нужно!», и надевал бы при каждом прилете в любой российский аэропорт.
- ✓ **Справедливо** – это когда ситуация «win-win».
- ✓ **Терпеть не могу**, **когда меня спрашивают:** «Как дела?», когда человеку совсем не интересно как у меня дела.
- ✓ **Обо мне часто думают,** что у меня всегда есть План «Б».
- ✓ **Самый ценный совет, который я получил:** «Не ошибается тот, кто ничего не делает».
- ✓ **То, чем я занимаюсь** – это не напрасно.
- ✓ **Для полного счастья мне всего хватает.** Я стараюсь ценить то, что есть в данный момент.



ПЕТР ИСАЕВ

Управляющий директор «Центрального детского магазина на Лубянке»

ДАТА РОЖДЕНИЯ
10 февраля 1982 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Московская государственная академия тонкой химической технологии им. М.В.Ломносова.

ЯЗЫКИ
Английский (свободно).

СТАЖ В ОТРАСЛИ
Более 10 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ
Более 5 лет.

ОПЫТ РАБОТЫ

2017 - наст.вр.	управляющий директор «Центральный детский магазин на Лубянке»
2016 – 2017	коммерческий директор Avica
2013 – 2015	исполнительный директор универмага «Цветной»
2008 – 2013	директор департамента коммерческой недвижимости Capital Group
2004 – 2008	Associate Director Colliers International

Опыт Петра внушителен: он отвечал за развитие ключевых активов под управлением компании Avica — делового квартала «Романов Двор», торговых галерей «Времена года» и Dream House. В сферу его интересов

входило повышение капитализации объектов и укрепления их позиций на рынке. Кроме того г-н Исаев занимался расширением портфеля проектов и усилением влияния компании ECE Russland (входит в структуру холдинга RD Group), специализирующейся на управлении торговыми центрами.

Одним из самых смелых опытов в работе Петр называет смену рынка институциональной коммерческой недвижимости (Capital Group) на управление Department Store с полным погружением в динамичный рынок ритейла, где можно отчетливо просматривать, как скорость принятия решения влияет на результат.

В 2012 году Петр Исаев занял первое место среди девелоперов коммерческой недвижимости по версии ИД «Родионова», а также неоднократно входил в рейтинг самых влиятельных людей на российском рынке коммерческой недвижимости по версии CRE 100. Помимо этого Петр Исаев был трижды номинирован как «Персона года» на премии CRE Moscow Awards.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

В должности управляющего директора «Центрального детского универмага на Лубянке» Петр отвечает за комплексное управление объектом.

СЕМЬЯ:

Петр воспитывает двоих детей.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Фитнес, серфинг, бокс.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Your wish to win should be stronger, then your fear to loose».

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

- ✓ **За годы работы в недвижимости** я стал избегать торговые центры не по бизнесу.
- ✓ **Чаще всего я слышу:** «Это невозможно».
- ✓ **Мне становится скучно,** когда люди перестают думать и двигаться вперед.
- ✓ **На своей майке я бы написал:** «Future is here».
- ✓ **Справедливо** – это когда все остались в выигрыше, либо вышли с минимальными потерями.
- ✓ **Терпеть не могу,** когда меня спрашивают: «Что нового?»
- ✓ **Обо мне часто думают,** что я жесткий.
- ✓ **Самый ценный совет, который я получил:** «Доверяй, но проверяй, и желательно не один раз».
- ✓ **То, чем я занимаюсь,** приносит мне удовольствие, особенно когда видишь результат со стороны, и как это дальше живет и развивается.
- ✓ **Для полного счастья мне не хватает** пары часов в сутках.



АННА ОБРАЗЦОВА

Коммерческий директор ADG Group

ДАТА РОЖДЕНИЯ

27 декабря 1985 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Санкт-Петербургский государственный университет, факультет маркетинга.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

2006 – Тринити-колледж, Дублин, факультет бизнеса и социальных наук, стажировка.

2014 – Британская высшая школа дизайна, дизайн интерьера .

2011 – Сертифицированные курсы по управлению имуществом: «Маркетинг и лизинг офисных помещений», «Стратегия в области человеческих ресурсов и управления», «Деловая этика в сфере управления имуществом».

ЯЗЫКИ

Английский (свободный),

Испанский (базовый).

СТАЖ В ОТРАСЛИ

11 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

7 лет.

АННА ОБРАЗЦОВА

Коммерческий директор ADG Group

ОПЫТ РАБОТЫ

Март 2016 – наст. вр.	коммерческий директор ADG group
2011 – февраль 2016	операционный директор Tashir Group
2010 – 2011	руководитель отдела аренды и маркетинга Tashir Group
2008 – 2010	руководитель проектов в отделе управления недвижимостью компании London Consulting & Management Company (Санкт-Петербург)
2007 – 2008	менеджер по аренде компании Jensen Group (Санкт-Петербург)



Анна начала свое развитие в сфере девелопмента в Санкт-Петербурге, где совмещала профессиональную деятельность с учебой в СПбГУ. После окончания университета работала в знаковых петербургских компаниях, таких как Fort Group (бывш. «Макромир»), Jensen Group.

В рамках сотрудничества с консалтинговой компанией London Consulting & Management Company реализовывала проекты в регионах, один из которых – «БЦ 2.18», стал победителем премии CRE Federal Awards 2010.

Карьеру в Москве начала в Tashir Group в 2010 году, где выросла с руководителя отдела аренды одного проекта до операционного директора, в зону ответственности которого входило управление арендными отношениями основных строящихся и действующих московских и региональных ТРЦ. В частности, в 2013 году провела реконцепцию проекта ТРЦ «Рио Дмитровка», в ходе которого было открыто более 50 новых магазинов, включая бренды группы LPP, Uniqlo, H&M, Moneks trading и многие другие.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

К команде ADG Group Анна присоединилась в 2016 году в качестве коммерческого директора. В ее обязанности входит разработка и реализация стратегии лизинга, руководство отделом аренды, ведение знаковых сделок проекта. Также занималась подписанием ключевой пакетной сделки проекта районных центров с компанией «Лента» в январе 2017 года – одной из крупнейших сделок на рынке недвижимости Москвы за последние годы: 36 объектов, 47 300 м^2 арендной площади.

Кроме всего прочего Анна является еще и активным участником и спикером отраслевых конференций. Например, в рамках деловой программы ADG Talks (выставка REX 2017) выступила модератором сессии Agile Retail.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

В настоящий момент Анна осуществляет брокеридж проекта реконструкции 39 зданий советских кинотеатров в районные центры в Москве (GLA около 300 тыс. м^2), которые будут запускаться в 2018–2019 годах. На сегодняшний день это самый масштабный и амбициозный проект на рынке столичной недвижимости, о котором говорят как о проекте, формирующем новый подход к ритейлу в целом и к формату районного центра в частности. Сеть центров ADG group привлечет качественный ритейл, кафе, рестораны и развлечения в спальные районы, а ритейлерам предоставит доступ к целевой аудитории 2,5 миллионов москвичей.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Ответственность
- Порядочность
- Нацеленность на результат

СЕМЬЯ:

Анна замужем, воспитывает двоих детей – 3 лет и 1,6 года.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Помимо семьи, которую Анна называет самым серьезным своим увлечением, свободное время любит посвящать спорту (большому теннису, горным лыжам, йоге), а также театру.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стала фанатом ритейла. Накопленные знания и опыт позволяют вырабатывать индивидуальные подходы к проектам.

✓**Чаще всего я слышу,** что новаторские идеи воспринимают с долей скептицизма, но, как сказал Гёте, «в действии есть волшебство и сила».

✓**Мне становится скучно,** когда работа не дает новых вызовов для следующей ступени саморазвития.

✓**На своей майке я бы написала:** «Мне не все равно».

✓**Справедливость** – это правда.

✓**Терпеть не могу,** когда меня спрашивают, пойду ли я в третий декрет. Совмещение карьеры и семьи – это лучший способ научиться управлять процессами.

✓**Обо мне часто думают,** что я соответствую своей девичьей фамилии. И это правда ☺

✓**Самый ценный совет, который я получила:** «Нет ошибок – есть опыт».

✓**То, чем я занимаюсь,** приносит мне удовольствие!

✓**Для полного счастья мне не хватает** успеть сходить до закрытия на выставки Зинаиды Серебряковой и на «Оттепель» в Третьяковской галерее.



CRE SPECIAL

+7 (499) 490 04 79 **WWW.IMEVENTS.RU**

Организатор

IM EVENTS
Sharing Experience

При поддержке:

C|R|e
КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

C|R|e.RU

IC Real RADIO



ДАТА РОЖДЕНИЯ

29 июня 1980 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Московский государственный строительный университет, специальность «Промышленное и гражданское строительство».

Военный университет войсковой противовоздушной обороны, специальность «Радиотехника».

СТАЖ В ОТРАСЛИ

13 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

15 лет.

МИХАИЛ ПОВОРОВ

Заместитель генерального директора по развитию «Р7Групп»

ОПЫТ РАБОТЫ

2016 – наст.вр.	заместитель генерального директора по развитию «Р7Групп»
2009 – 2016	компания «Билфингер ХСГ ФМ»: в разное время занимал должности менеджера проекта, руководителя отдела управления проектами, заместителя директора по эксплуатации, заместителя руководителя отдела продаж и маркетинга
2005 – 2009	менеджер проекта «Московского конструкторско-технологического бюро»
2004 – 2005	ведущий специалист отдела по подготовке исходно-разрешительной документации Capital Group

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

- Работа в Capital Group.
- Работа в ХСГ Цандер Рус.
- Работа в «Р7 Групп».

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Михаил отвечает за развитие компании (привлечение новых клиентов), а также за работу с текущими клиентами.

Придя в компанию, провел внутренний аудит структуры работы компании и департамента развития. Сформировал предложение по мерам и способам улучшения работы и повышения эффективности. Внедрил новый алгоритм и порядок формирования себестоимости услуг компании, что позволило «снизить» стоимость услуг для заказчиков.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

Одним из перспективных направлений, за которое отвечает Михаил, является развитие нового направления вида услуг компании – управление жилыми зданиями.

Перед Михаилом стоит цель – до конца 2017 года взять в управление жилой комплекс класса не ниже «бизнес» площадью от 100 000 кв. м.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Коммуникабельность
- Целеустремленность
- Инициативность
- Стрессоустойчивость
- Организованность

СЕМЬЯ:

Михаил женат, воспитывает двоих дочерей 8 и 6 лет.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Спорт, отдых на природе.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Не существует задач, которые невозможно решить, есть люди, которые не хотят их решать».

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости я стал** профессиональным управляющим, который получил опыт работы и в девелопменте, и в комплексном управлении. За время работы в управлении недвижимости получил опыт работы в эксплуатации, управлении проектами и в продажах.

✓**Мне становится скучно,** когда люди очень долго говорят о проблеме, которую можно описать за 5 секунд.

✓**На своей майке я бы написал:** «ВПЕРЕД».

✓**Самый ценный совет, который я получил:** «Перед принятием любого решения нужно уметь избавиться от эмоций и поступить исходя из «холодного и трезвого» расчета».



ДАТА РОЖДЕНИЯ

31 октября 1977 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

1999 – Московский государственный строительный университет (МГСУ).

2002 — аспирантура Российской академии управления.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

1994 — Школа бизнеса ИНЭС, специализация «Маркетинг и менеджмент».

ЯЗЫКИ

Английский,

Французский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ

20 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

15 лет.

АЛЕКСАНДР ПОДУСКОВ

Директор по девелопменту KP Properties

ОПЫТ РАБОТЫ

2002 - наст.вр. компания KP Properties:
- директор по девелопменту с 2016
- директор по развитию и продвижению лофт проектов с 2014
- директор по продажам с 2010
- заместитель директора по аренде с 2007 по 2009
- заместитель генерального директора по управлению недвижимостью с 2003 по 2007

2002 – 2003 Управляющий крупным имущественным комплексом 125.000 кв.м.

2000 – 2003 Управление делами Президента РФ:
- начальник отдела аренды и регистрации Управления по недвижимости и инвестициям с 2002
- менеджер по маркетингу и управлению недвижимостью с 2000 по 2001

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

- Работа в структуре УДП РФ.
- Развитие делового квартала «Красная Роза» с нуля.
- Развитие лофит квартала «Даниловская мануфактура 1867».
- Запуск проектов лофт-апартаментов.
- Развитие сегмента лофт мансард в Москве (реализовано более 100 тыс. м. кв. мансард).

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Под руководством Александра в компании KP Properties проходят процессы покупки, развития, реализации, привлечения инвестирования в проекты редевелопмента в сфере коммерческой и жилой недвижимости. Он также занимается управлением коммерческими объектами, осуществляет руководство и организацию деятельности управления, касающейся арендных отношений (контроль управления объектами недвижимости общей площадью свыше 500 000 кв. м.).

Кроме этого г-н Подусков курирует развитие и реализацию крупных проектов общей площадью более 700 тыс. кв. м, создание концепций проектов, разработку новых направлений в сфере недвижимости.

Привлечение в аренду на «Красной Розе» компаний Publisiz Group, Yandex – также входит в сферу обязанностей Александра. А кроме того и привлечение в аренду на «Даниловской мануфактуре» компании Rambler, Афиша.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

Сейчас Александр работает над реализацией проекта «Депре» на Петровском бульваре – проекте преобразования комплекса винных складов под лофт жилье. Другой интересный проект под развитие – «Зубовская 7».

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Мультизадачность
- Креативность
- Нестандартное мышление

СЕМЬЯ:

Александр женат. Воспитывает двоих сыновей.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Ретро автомобили, мотоциклы, футбол, книги по архитектуре.

АЛЕКСАНДР ПОДУСКОВ

Директор по девелопменту KP Properties

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

- ✓**За годы работы в недвижимости** я стал узнаваемым человеком в этой сфере ☺
- ✓**Чаще всего я слышу** хорошие отзывы о наших проектах.
- ✓**Мне становится скучно,** когда я вижу типовые кварталы новостроек.
- ✓**На своей майке** я бы сделал отпечатки детских ножек своей дочки.
- ✓**Справедливо** – это когда стороны договариваются в позитивном ключе.
- ✓**Терпеть не могу**, когда меня спрашивают: «Что делать?», а не приходят с предложениями.
- ✓**Обо мне часто думают,** что я специалист в сфере редевелопмента.
- ✓**Самый ценный совет, который я получил:** «Будь в команде».
- ✓**То, чем я занимаюсь** – это редевелопмент, даем вторую жизнь старым зданиям.
- ✓**Для полного счастья мне не хватает** чуть больше свободного времени.





МИХАИЛ СВЕРДЛОВ

Управляющий директор ТЦ «Авиапарк»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

10 июня.

ОБРАЗОВАНИЕ

Высшее.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

CCIM (Certified Commercial Investment Member).

ISCS (International Council of Shopping Centers).

ЯЗЫКИ

Английский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ

Более 15 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

Более 10 лет.

ОПЫТ РАБОТЫ

С мая 2017	управляющий директор ТЦ «Авиапарк»
2015 – 2017	АО ТВК Авиапарк: заместитель директора департамента аренды (2015 г.), коммерческий директор (2016 г.)

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

Опыт работы Михаила в торговой недвижимости составляет более 15 лет и включает работу в компаниях-лидерах данного сектора – Colliers International, Cushman & Wakefield, «Магазин Магазинов» и других. В портфолио г-на Свердлова входят такие проекты как сеть ТРЦ Vegas, ТРЦ «Кристалл», ТРЦ «Афимолл Сити», «Атриум», «Тверской Пассаж» и многие другие.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Основная зона ответственности Михаила включает в себя вопросы управления активом, то есть г-н Свердлов отвечает за весь цикл коммерческой и операционной деятельности торгового центра.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

В новой должности Михаил ставит для себя амбициозные и интересные задачи – не только поддержание стратегии развития торгового центра «Авиапарк», но и завоевание статуса лучшего объекта торговой недвижимости Европы!

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

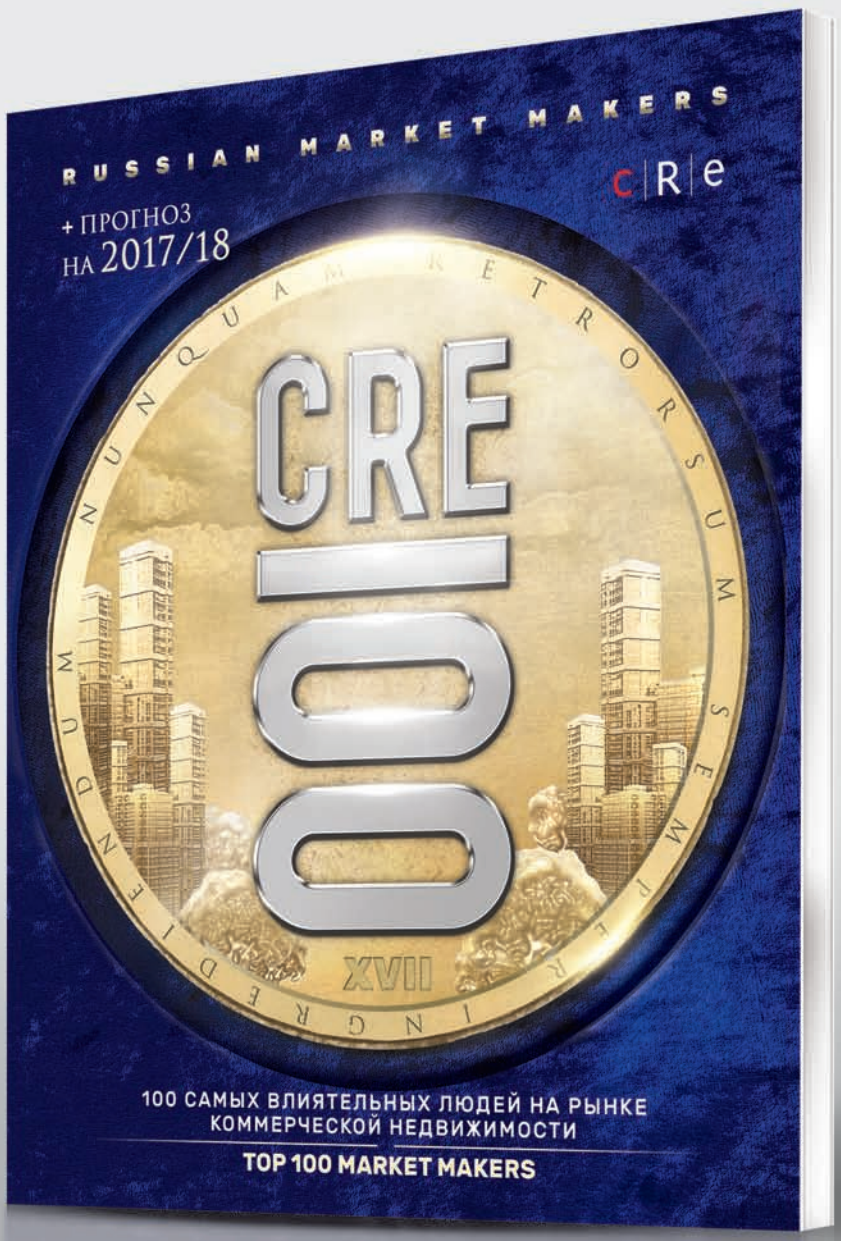
- Порядочность
- Чувство юмора

СЕМЬЯ:

Михаил женат, воспитывает сына.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Архитектура, путешествия.



TOP 100 - THE MOST INFLUENTIAL PEOPLE OF THE INDUSTRY

Для приобретения издания свяжитесь с нами по телефону:
8 (499) 490 04 79, доб. 119
E-mail: subscription@impressmedia.ru



ДАТА РОЖДЕНИЯ

3 мая 1982 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Московская государственная академия коммунального хозяйства и строительства, факультет инженерных систем и экологии, специализация «Теплогазоснабжение и вентиляция».

Иркутский военный авиационный инженерный институт, факультет авиационного оборудования ЛА, специализация «Техническая эксплуатация электрифицированного оборудования и пилотажно-навигационных комплексов летательных аппаратов».

ЯЗЫКИ

Английский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ

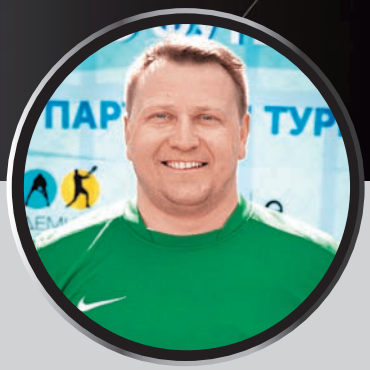
13 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

10 лет.

ДМИТРИЙ СВЕШНИКОВ

Управляющий директор CBRE



ОПЫТ РАБОТЫ

2013 – наст.вр.	управляющий директор отдела управления недвижимостью CBRE
2013	старший управляющий проектами БЦ «Central City Tower»
2008 – 2013	менеджер проекта БЦ «Central City Tower»
2007 – 2008	главный инженер БЦ «Вознесенский»
2005 – 2007	главный инженер компании «Ворлекс»
2004 – 2005	инженер по эксплуатации Skanska Olson Lid

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

- 2005 год – главный инженер.
- 2008 год – менеджер проекта.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Основные задачи Дмитрия заключаются в стратегическом планировании и развитии отдела управления недвижимостью, операционном контроле за управлением проектами компании, взаимодействии с заказчиками по различным организационным вопросам, связанных с оказанием услуг компанией.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

Александр отмечает, что в перспективе на ближайшее будущее на первое место выходит работа по совместным проектам с компанией O1 Properties.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Ответственность
- Самоотдача
- Честность
- Открытость
- Уважение к окружающим
- Дружелюбие

СЕМЬЯ:

Дмитрий женат, воспитывает сына.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Путешествия, спорт.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Быть лучшим во всем».

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стал предприимчив и инициативен.

✓**Чаще всего я слышу:** «Отличная работа, Дмитрий!»

✓**Мне становится скучно,** когда я в отпуске лежу на пляже.

✓**На моей майке** уже написано: «CBRE».

✓**Справедливо** – это когда светит солнце и всем тепло.

✓**Терпеть не могу,** когда меня спрашивают: «Зачем ты поехал учиться в Иркутск?» ☺

✓**Обо мне часто думают,** что я не нахожу время на развлечения.

✓**Самый ценный совет, который я получил:** «Работай, и тебя заметят».

✓**То, чем я занимаюсь** – это высший пилотаж работы коммунальных служб!

✓**Для полного счастья мне не хватает** времени.



ДАТА РОЖДЕНИЯ
24 сентября 1985 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Санкт-Петербургский университет экономики и финансов.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
Institute of Real Estate Management, специальность «Управление недвижимостью».

ЯЗЫКИ
Английский (разговорный),
Испанский (базовый).

СТАЖ В ОТРАСЛИ
Более 10 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ
Более 6 лет.

ДАРЬЯ СИЗЫХ

Заместитель коммерческого директора Fort Group

ОПЫТ РАБОТЫ

2011 – наст.вр. заместитель коммерческого директора Fort Group
2007 – 2011 руководитель проекта, ведущий менеджер направления коммерческой недвижимости группы компаний «Эталон»

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

Приход в компанию Fort Group на момент ее создания. Принимала непосредственное участие в построении структуры компании, основных бизнес-процессов и формировании команды.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Основные направления работы Дарьи – управление арендными отношениями, формирование политики развития ТРК, оптимизация концепции объектов, обеспечение доходности объектов, бюджетирование, управленческий анализ по направлению. При участии Дарьи заполняемость торговых комплексов компании Fort Group на фоне общего роста вакантных площадей в кризисный период сохранилась на уровне 98–99% в среднем по портфелю.

Одним из своих достижений на должности заместителя коммерческого директора компании Fort Group г-жа Сизых считает проекты по реконструкции ТРК «Академ-Парк», реконцепции ТРК «Родео Драйв» (обновление операторов более чем на 70%) и реконцепции ТРК «Южный Полюс» (обновление операторов более чем на 40%).

Помимо торговых комплексов за время профессиональной деятельности Дарьей было реализовано более 50 тыс.кв. м. коммерческой недвижимости.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Нацеленность на результат
- Стратегическое мышление
- Лидерство

СЕМЬЯ:

Дарья не замужем.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Путешествия, спорт, искусство.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Возможно все, на невозможное просто требуется больше времени»

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓ **Справедливо** – это когда два переговорщика, в конечном, итоге находят оптимальное решение для обеих сторон. Но так как чаще всего справедливость в бизнесе измеряется достижением конкретных целей компании, то потом все равно кто-то скажет о несправедливости.

✓ **Самый ценный совет, который я получила:** «В сложных ситуациях в первую очередь, работай с доходами, а не бросайся на необдуманное сокращение расходов»

✓ **То, чем я занимаюсь** – это, прежде всего, движение вперед, ежедневная проверка своих навыков и их развитие. Все это вызывает огромный интерес.





ДАТА РОЖДЕНИЯ
27 октября 1977 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
РГПУ им Герцена г. Санкт-Петербурга, факультет иностранных языков.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
МГИМО, факультет европейского права.

ЯЗЫКИ
Английский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ
15 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ
Более 10 лет.

АЛИНА СТРЕЛКОВА

Операционный директор ECE Russland

ОПЫТ РАБОТЫ

2015 – по наст. вр.	операционный директор ECE Russland
2010 – 2015	руководитель отдела аренды ECE Russland
2005 – 2010	старший менеджер отдела аренды ECE Russland
2004 – 2005	менеджер по аренде CTT Групп
2001 – 2004	менеджер по арендным отношениям IKEAMOS

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

• Начало карьеры в IKEA. Алина участвовала в отработке всех процедур по управлению «с нуля» на этапе зарождения проектов ТРЦ «Мега Теплый Стан», «Мега Химки».

• Начало работы в ECE. Алина стала вторым сотрудником компании в России. Участвовала во внедрении всех процедур по управлению ТЦ в российских реалиях, используя опыт и знания, полученные в Германии.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

В сферу компетенции Алины входит управление торговыми центрами ECE в России, включая повышение доходности проектов, развитие tenant-mix, брокеридж и продление договоров аренды, разработку и реализацию маркетинговой стратегии торговых центров, а также контроль за технической эксплуатацией. В настоящее время деятельность Алины связана с такими проектами, как «Золотой Вавилон Ростокино», MARi, Dream House, «Времена Года» в Москве, а также ТРЦ «Аура» в Ярославле и Сургуте.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

В настоящий момент Алина принимает участие в процессе коммерческой модернизации ТРЦ «Золотой Вавилон Ростокино», работает над увеличением качественных показателей ТРЦ (заполняемости, товарооборота, посещаемости) под управлением компании.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Целеустремленность
- Ориентированность на результат
- Чуткость и внимание к окружающим

СЕМЬЯ:

Алина замужем, воспитывает двоих детей.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Путешествия.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Оставайся профессиональным в любой ситуации».

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** мне посчастливилось встретить не только массу профессионалов своего дела, но, что гораздо важнее, людей, которых по праву я теперь могу называть своими друзьями.

✓**Чаще всего я слышу:** «Ой, это очень сложно/невозможно сделать». Но по факту все оказывается вполне по силам.

✓**Мне становится скучно,** когда долго говорят об одном и том же и ничего не делают, чтобы решить проблему.

✓**На своей майке я бы написала:** «Мысли позитивно».

Справедливо – это когда тебе откровенно говорят о твоих недостатках и достоинствах.

✓**Терпеть не могу,** когда меня спрашивают, как что-то сделать, не предложив при этом своего решения.

✓**Обо мне часто думают,** что я требовательный руководитель.

✓**Самый ценный совет, который я получила:** «Не пропускай рабочую ситуацию через себя».

✓**То, чем я занимаюсь** – это сложно, но интересно.

✓**Для полного счастья** мне не хватает чуть больше времени, чем 24 часа в одних сутках.



ТАТЬЯНА ТИКОВА

Вице-президент по стратегии и управлению активами «Группы ПСН»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

25 июля 1980 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Высшее экономическое образование, Государственный университет управления.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

2004г. – защитила степень кандидата экономических наук.

2004г. – профессиональная переподготовка по программе «Оценка стоимости предприятия (бизнеса)».

2007г. – повышение квалификации по программе «Оценочная деятельность».

2007г. – MRICS (Member of Royal Institution of Chartered Surveyors).

2008г. – CCIM (Certified Commercial Investment Member).

ЯЗЫКИ

Английский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ

Более 15 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

Более 10 лет.

ОПЫТ РАБОТЫ

2012 – наст.вр.	вице-президент по стратегии и управлению активами «Группы ПСН»
2004 – 2012	Colliers International: прошла путь от оценщика до директора департамента оценки и консалтинга

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

Наиболее важной вехой в своей карьере Татьяна считает переход в 2012 году в девелоперскую компанию «Группа ПСН» после 10 лет работы в сфере консалтинга.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Под руководством Татьяны в компании «Группа ПСН» была определена стратегия развития компании, направленная на рост акционерного капитала и формирование компании как девелоперской структуры.

Завершен и внедрен анализ наилучшего и наиболее эффективного использования каждого проекта в рамках портфеля.

Сформированы и внедрены ключевые параметры контроля достижения стратегических целей как на уровне проектов, так и на уровне компании в целом.

Разработана и внедрена консолидированная финансовая модель компании, позволяющая формировать отчетность на уровнях менеджмента, Совета Директоров и Акционера.

Зоной ответственности Татьяны также является выстраивание и оптимизация бизнес-процессов компании, в рамках которой удалось добиться существенного повышения качества управленческой отчетности и эффективности принятия решений.

Под руководством г-жи Тиковой были реализованы сделки по приобретению новых проектов в компанию суммарной стоимостью более 10 млрд руб., а также структурирован ряд партнерских проектов, в рамках которых «Группа ПСН» выступает миноритарным партнером.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

Основной фокус работы г-жи Тиковой направлен на поиск новых возможностей для развития бизнеса. Одновременно с наращиванием девелоперской активности, Татьяна реализует задачу по оптимизации структуры собственности, которая в будущем позволит существенно увеличить объем и доходность как направления девелопмента, так и направлений земельного банка, управления коммерческой и жилой недвижимостью.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Позитивность
- Энергичность
- Целеустремленность
- Честность

СЕМЬЯ:

Татьяна разведена. Воспитывает двоих детей.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Путешествия, яхтинг, дайвинг, активное времяпрепровождение.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Все, что ни делается – все к лучшему».

ТАТЬЯНА ТИКОВА

Вице-президент по стратегии
и управлению активами «Группы ПСН»



БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

- ✓ **За годы работы в недвижимости** я стала мудрее, стройнее, и перестала нервничать по пустякам. Для этого появились серьезные поводы ☺
- ✓ **Чаще всего я слышу** о недвижимости и деньгах.
- ✓ **Мне становится скучно,** когда мне приходится делать то, что я не люблю.
- ✓ **На своей майке я бы написала:** «МОРЕ, СОЛНЦЕ и УЛЫБКИ».
- ✓ **Справедливо** – это когда все стороны считают это справедливым.
- ✓ **Терпеть не могу,** когда меня спрашивают… о том, что я не могу терпеть ☺
- ✓ **Обо мне часто думают,** что у меня все отлично!
- ✓ **Для полного счастья мне не хватает** еще 24 часа в сутках. Или 36 ☺



АЛЕКСАНДР УСТИНОВ

Директор по развитию RD management

ДАТА РОЖДЕНИЯ

3 февраля 1984 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Московский технический университет связи и информатики, специальность «Автоматизация управления».

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Государственный университет управления, MBA. General Management.

ЯЗЫКИ

Английский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ

10 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

8 лет.

ОПЫТ РАБОТЫ

2015 – наст.вр.	директор по развитию RD Management
2013 – 2015	управляющий объектами офисной недвижимости RD Management
2006 – 2013	Knight Frank: должности старшего бизнес аналитика, заместителя IT директора, руководителя проектного офиса, руководителя отдела управления клиентскими взаимоотношениями, заместителя руководителя отдела жилой московской недвижимости
2005 – 2006	ведущий IT инженер «АльфаСтрахование»

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

• Движение из бек-офиса в мидл, а затем во фронт офис.
• Переход в сферу управления недвижимости, сделки с крупными международными компаниями по аренде, управлению коммерческой недвижимостью.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Основная сфера деятельности Александра – вопросы, связанные с Property, Facility management, а также развитие портфеля

клиентов компании, в числе которых крупные международные и российские компании, такие как Immofinanz, ГК «Русал» и другие. Г-н Устинов также занимается систематизацией бизнес-процессов компании, курирует внедрение систем электронного документооборота, CRM, следит за развитием систем управления недвижимостью (BMA, Domopult).

ПЕРСПЕКТИВЫ:
В сферу интересов на будущее, Александр ставит задачи по усилению активности компании в сфере жилой недвижимости и апартаментов, увеличение портфеля знаковой коммерческой недвижимости, а также развитие информационных систем и digital продуктов.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:
- Системность
- Стратегическое мышление

СЕМЬЯ:
Александр женат. Воспитывает двоих дочерей.

УВЛЕЧЕНИЯ:
Винтажная аудиотехника, виниловые пластинки, киберспорт.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:
«Все, что можно разобрать – можно собрать заново и улучшить».

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

- ✓ **За годы работы в недвижимости** я стал понимать ее со всех сторон – от пользователя до девелопера, от строителя до управляющего.
- ✓ **Чаще всего я слышу,** что что-то невозможно сделать.
- ✓ **Мне становится скучно,** когда я в отпуске.
- ✓ **На своей майке я бы написал:** «С самого начала у меня была какая-то тактика и я ее придерживался»
- ✓ **Справедливо** – это когда win-win.
- ✓ **Терпеть не могу,** когда меня спрашивают про agile-офисы.
- ✓ **Обо мне часто думают,** что мои идеи оторваны от реальности.
- ✓ **Самый ценный совет, который я получил:** «Записывай все идеи, которые приходят в голову».
- ✓ **То, чем я занимаюсь** – это то, без чего не может существовать сфера недвижимости.
- ✓ **Для полного счастья мне не хватает** свободного времени.



ДАТА РОЖДЕНИЯ
7 сентября 1979 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Финансовая Академия.

ЯЗЫКИ
Английский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ
Более 12 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ
Более 7 лет.

НАДЕЖДА ФОЛИНА

Директор отдела аренды по направлению fashion
ТЦ «Авиапарк»



ОПЫТ РАБОТЫ

2014 – наст.вр.	директор отдела аренды по направлению fashion ТЦ «Авиапарк»
2013 – 2014	заместитель директора отдела торговой недвижимости Cushman & Wakefield
2009 – 2013	заместитель генерального директора розничной сети Kixbox
2005 – 2009	JLL: прошел рост от консультанта до заместителя директора отдела стратегического консалтинга и оценки.

НАДЕЖДА ФОЛИНА

Директор отдела аренды по направлению fashion ТЦ «Авиапарк»

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

Наиболее важной и самой интересной работой для меня были проекты «Метрополис», «Красный Октябрь», «Садовые Кварталы», «Стадион Динамо», «Крылатские Холмы II» – это период работы в JLL. А также возрождение и развитие после кризиса 2008 года розничной сети Kixbox, и конечно же, «Авиапарк».

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Основная деятельность Надежды сегодня связана с развитие Fashion-сегмента, куда входит разработка концепции, зонирование, привлечение новых арендаторов, ротация. В числе наиболее крупных и значимых сделок и реализованных в торговом центре «Авиапарк» проектов, в которых участвовала г-жа Фолина, — Uniqlo, Marks & Spencer, Kiabi, универмаг Trend Island.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

Надежда планирует и дальше проводить работу по направлению развития fashion-галереи, в том числе премиальной зоны в торговом центре «Авиапарк».

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Коммуникабельность
- Аналитическое мышление
- Внимание к деталям

СЕМЬЯ:

Надежда замужем.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Горные лыжи, вейкборд, хайкинг.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Будь собой, остальные роли заняты!»

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стала старее и, надеюсь, немного мудрее.

✓**Чаще всего я слышу:** «Я не могу платить такую аренду».

✓**Мне становится скучно,** когда у собеседника нет чувства юмора.

✓**На своей майке я бы написала:** «SORRY».

✓**Справедливо** – это когда все честно.

✓**Терпеть не могу, когда мне говорят:** «Не волнуйся, все будет хорошо!»

✓**Обо мне часто думают,** что я стерва.

✓**Самый ценный совет, который я получила:** «Совет полезен только тому, кто его дает!»

✓**То, чем я занимаюсь** – это кайф!

✓**Для полного счастья** мне не хватает детей.



ДАТА РОЖДЕНИЯ

3 сентября 1986 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

1998 – 2004 гг. – Frankfurt International School, Франкфурт, Германия, International accalaureate, диплом на трех языках.

2004 – 2008 гг. – University of Bath, Бат, Великобритания, BSc (Hons), Architecture (Бакалавр).

2009 – 2011 гг. – University of Bath, Бат, Великобритания, MArch (Hons), Architecture (Мастер).

ЯЗЫКИ

Английский,

Немецкий.

СТАЖ В ОТРАСЛИ

9 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

9 лет.

МИХАИЛ ХВЕСЬКО

Исполнительный директор Capital Group

ОПЫТ РАБОТЫ

С декабря 2016	исполнительный директор Capital Group
2014 – 2016	руководитель проектов Capital Group
2012 – 2014	директор компании Stey GmbH (Франкфурт, Германия)
2009 – 2012	партнер/архитектор компании City Works Planungs GmbH (Франкфурт, Германия)
2008 – 2009	архитектор компании Planquadrat (Дармштадт, Германия)

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

Опыт по проектированию и строительству небоскребов у Михаила начался в компании Planquadrat (Дармштадт, Германия). При его участии была спроектирована Башня Maze Tower, которая построена в Дубае. Эта башня вошла в Книгу рекордов Гиннеса, где фигурирует в качестве башни с самой большой в мире вертикальной головоломкой на фасаде!

Придя в компанию Capital Group, г-н Хвесько начал работу над проектом уникальных небоскребов Capital Towers.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Сегодня, в рамках компании Capital Group, Михаил руководит вопросами организации и контроля операционных процессов полного цикла строительства всех объектов компании – от получения исходно-разрешительной документации до проектирования и строительства.

В сферу профессиональных интересов г-на Хвесько также входят разработка проектного и эксплуатационного концепта, создание инвестиционных моделей и привлечение банковского финансирования, проектирование жилых и коммерческих объектов.

Михаил является специалистом по энергоэффективным технологиям в строительстве (Green Building).

ПЕРСПЕКТИВЫ:

В планах на ближайшую перспективу у Михаила стоит разработка концепции и запуск проекта комплекса жилых небоскребов Capital Towers.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Активность
- Дипломатичность
- Навыки хорошего переговорщика

СЕМЬЯ:

Михаил женат, воспитывает дочь.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Сквош, пейнтбол, «Формула-1», скульптуры.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Не бойся ошибиться и начать все заново».

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стал жаворонком и совой одновременно: поздно ложусь и рано встаю.

✓**Чаще всего я слышу фразу:** «В соответствии с графиком строительства».

✓**Мне становится скучно,** когда нечего делать, но в последнее время мне это чувство не знакомо.

✓**На своей майке я бы написал:** «Будь всегда собой».

✓**Справедливо** – это оставаться объективным.

✓**Терпеть не могу,** когда меня спрашивают дважды.

✓**Обо мне часто думают,** что я слишком молод. Я думаю это не порок.

✓**Самый ценный совет, который я получил:** «Дорогу осилит идущий».

✓**То, чем я занимаюсь** меня вдохновляет.

✓**Для полного счастья мне не хватает** больше времени проводить со своей семьей.



АЛДЫНАЙ ЮМБУУ

Руководитель направления коммерциализации отдела управления недвижимостью JLL

ДАТА РОЖДЕНИЯ

12 ноября 1982 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

РУДН, факультет филологии, кафедра языкознания.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

РУДН, специализация «Переводчик с испанского языка на русский».

ЯЗЫКИ

Английский (свободно),
Испанский (разговорный),
Французский (базовый),
Чешский (базовый).

СТАЖ В ОТРАСЛИ

11 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

6 лет.

АЛДЫНАЙ ЮМБУУ

Руководитель направления коммерциализации отдела управления недвижимостью JLL

ОПЫТ РАБОТЫ

С декабря 2016	руководитель направления коммерциализации отдела управления недвижимостью JLL
2014 – 2016	руководитель отдела развития компании Blancheet Brillante
2012 – 2014	Key Accout Manager компании Retail Profile Russia
2009 – 2012	брокер по недвижимости компании National Realty Group
2008 – 2009	Key Accout Manager рекламно-производственной компания «Вики Восток»



РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

В 2008 году, выбирая из трех предложений о работе, два из которых поступило от крупных международных компаний, одно – от стартапа, Алдынай предпочла неизвестную на тот момент компанию Retail Profile Russia.

Это решение повлекло за собой появление в России индустрии коммерциализации, а для г-жи Юмбуу лично – приобретение редкого опыта. И именно это решение позволило Алдынай в дальнейшем получить профессиональное признание не только в России, но и на мировой арене (премия Visual Victories в США).

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

В круг обязанностей Алдынай входит запуск бизнес-линии коммерциализации в рамках отдела управления недвижимостью JLL и управление ею. Наиболее значимые проекты в этой сфере за годы работы – победа в тендере на коммерциализацию в 2012 году в ТРЦ «Галерея» в Санкт-Петербурге: результатом стало увеличение дохода объекта от коммерциализации в 2,7 раза в первый же год.

Еще одна победа – в тендере на коммерциализацию в ТРЦ «Аквамолл» в Ульяновске в 2014 году. На объекте удалось увеличить доход от коммерциализации более чем на 17%, привести новые для региона бренды (Yota 4G, Casio, Sunlight, Яшма Золото, Чистое Серебро и др.) и снизить дебиторскую задолженность на 80%.

Также Алдынай активно участвовала в первом проекте по коммерциализации на украинском рынке. В результате – победа в тендере на коммерциализацию в ТРЦ «Проспект» в Киеве в 2015 году в условиях геополитических трудностей.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

Фокус на будущее Алдынай держит на увеличении дополнительного дохода клиентов по текущему портфелю. С момента запуска бизнес-линии в 2011 году каждый год команде JLL удается идти с приростом доходов для своих клиентов от 20%. В целом это дает клиенту 11-й годовой чистый операционный доход объекта за 10 лет. В будущем г-жа Алдынай видит потенциал этой бизнес-линии продолжать динамику по приросту дохода торговых центров выше средних показателей рынка – от 10%.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Искренность
- Открытость к неизведанному
- Стремление достигать улучшений не только для себя, но и для окружающих

СЕМЬЯ:

Алдынай замужем, воспитывает дочь 13-ти лет.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Йога.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Если судьба вручила лимон, так сделай из него лимонад».

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓ **За годы работы в недвижимости** я стала оттачивать умение не только слушать, но и слышать мнение других, в особенности людей с противоположной точкой зрения.

✓ **Чаще всего я слышу** что со мной легко находить общий язык.

✓ **Мне становится скучно,** когда я делаю повторяющиеся действия, не требующие ментальной вовлеченности.

✓ **На своей майке я бы написала:** «KEEP CALM and trust yourself».

✓ **Справедливо** – это когда относишься к людям непредвзято.

✓ **Терпеть не могу,** когда меня просят продиктовать рабочий e-mail по телефону. Это очень непросто!

✓ **Обо мне часто думают,** что мне 25 лет. Возможно, стоит об этом задуматься и постараться быть серьезнее ☺

✓ **Самый ценный совет, который я получила:** «Чем меньше пользуешься властью, тем сильнее авторитет».

✓ **То, чем я занимаюсь** – стараюсь воспользоваться появившейся возможностью чем-то помочь другим.

✓ **Я счастливый человек** – у меня есть все, что мне нужно. Если будет больше хороших событий в жизни, значит, буду еще счастливее.

39



Продвижение
и продажи



ДАТА РОЖДЕНИЯ
11 октябрь 1982 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Ташкентский Институт Инженеров, специальность «Инженер-строитель ПГС».

ЯЗЫКИ
Английский,
Испанский).

СТАЖ В ОТРАСЛИ
11 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ
5 лет.

МАКСИМ АРИНИЧ

Руководитель отдела аренды DG-19



ОПЫТ РАБОТЫ

2012 — по наст. вр. руководитель отдела аренды DG-19
2006 – 2012 отдел торговой недвижимости JLL

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

Максим благодарен опыту, полученному за время работы в международной компании JLL – уровень самой компании, профессионализм людей, динамика и масштабы проектов, в которые он был вовлечен, оставили правильный профессиональный «background»!.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

В настоящее время Максим занимается реализацией основного проекта компании DG-19 «Зеленопарк» – одноуровневого торгово-развлекательного центра, арендная площадь которого составляет около 100 тыс. кв. м, и который находится в 17 километрах от МКАД по Ленинградскому шоссе.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

В планах на ближайшее будущее у Максима работа по подготовке к реализации второго крупномасштабного проекта компании – качественного и современного торгового центра «Леденцовопарк». Это ТРЦ окружного типа с набором сильных якорных арендаторов и сбалансированным тенант-миксом, который позволит удовлетворить ежедневный спрос на товары и услуги каждой семьи в регионе.

СЕМЬЯ:

Максим женат.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Изучение испанского языка, спорт, велосипед, путешествия, кулинария.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Все временное».

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**На своей майке я бы написал:** «Бизнес – это сочетание войны и спорта» или «Бизнес – это игра, величайшая игра в мире – если вы знаете, как в нее играть».

✓**Справедливо** – это когда каждый получает то, на что рассчитывал.

✓**Обо мне часто думают...** а впрочем, я уже в том возрасте, когда перестаешь думать о том, что о тебе думают другие.

✓**Самый ценный совет, который я получил:** «Терпение! Важно терпение!»

✓**То, чем я занимаюсь,** доставляет мне удовольствие.



ДАТА РОЖДЕНИЯ
14 сентября 1979 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
МГИМО, бакалавриат по специальности и магистратура по направлению «Международные отношения».

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
INSEAD, программа «Ведение переговорного процесса».

ЯЗЫКИ
Английский,
Немецкий,
Итальянский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ
13 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ
Более 7 лет.

ИЗАБЕЛЛА АТОЯН

Региональный директор по маркетингу и PR Knight Frank

ОПЫТ РАБОТЫ

2014 – наст.вр.	региональный директор по маркетингу и PR Knight Frank
2013 – 2014	директор по маркетингу и рекламе «Лидер-Инвест»
2011 – 2013	руководитель PR департамента агентства Louder
2010 – 2011	начальник отдела маркетинга и рекламы «ГалсДевелопмент»
2004 – 2009	Colliers International: должности менеджер клиентских проектов, руководитель группы клиентских проектов



РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

Бесценный опыт был получен в начале карьеры в сфере недвижимости в компании Colliers International. Это был период, когда существовала сильная потребность в маркетинге, когда была возможность экспериментировать в создании нестандартных нетипичных для объектов недвижимости продуктов.

Это был период, когда почти каждое строящееся здание, будь то бизнес-центр, торговый центр или складское помещение, требовало комплексного продвижения, а отсюда и плотного взаимодействия с большим количеством участников рынка, сотрудничества с большим количеством международных агентств.

Еще более бесценным этот опыт стал из-за наличия «твоих людей», команды единомышленников и высоких профессионалов, у которых многому можно было научиться.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Сегодня Изабелла занимается продвижением компании на рынке, а также продвижением отдельных проектов недвижимости с целью генерации входящих обращений и повышения узнаваемости этих проектов среди потенциальных потребителей.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Целеустремленность
- Перфекционизм
- Нацеленность на результат

СЕМЬЯ:

Изабелла замужем, воспитывает ребенка.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Путешествия.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Поступай всегда так, чтобы тебе потом не было стыдно».

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стала по-другому относиться к маркетингу и пиару.
✓**Чаще всего я слышу:** «Мне не хватает времени».
✓**Мне становится скучно,** когда вокруг меня нет драйва, нет новых проектов.
✓**На своей майке я бы написала:** «just be & go ahead».
✓**Справедливо** – это когда мне не стыдно.
✓**Терпеть не могу,** когда меня спрашивают о банальностях или говорят о пошлости.
✓**Обо мне часто думают,** что я всегда слишком эмоциональная.
✓**Самый ценный совет, который я получила:** «Никогда не останавливайся! Всегда работай над собой!»
✓**То, чем я занимаюсь** – это круто!
✓**Для полного счастья** мне не хватает… всегда должно чего-то не хватать.



ДАТА РОЖДЕНИЯ

22 сентября 1977 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Московский институт международного бизнеса «ТУРО» (филиал Колледжа Туро, Нью-Йорк), специализация «Маркетинг и менеджмент».

ЯЗЫКИ

Английский (свободный).

СТАЖ В ОТРАСЛИ

20 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

19 лет.

ПАВЕЛ БАРБАШЕВ

Директор по управлению активами O1 Properties

ОПЫТ РАБОТЫ

2010 – наст.вр.	директор по управлению активами O1 Properties
2009	основатель и генеральный директор компании «Стандарт-Сервис». В 2012 году компания «Стандарт-Сервис» стала частью O1 Properties
2005 – 2009	директор по маркетингу и аренде компании Horus Capital
2003 - 2005	руководитель проектов CMI Development
1997 - 2003	директор по маркетингу в компании Hines

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

• 2001–2003 – Реализация девелоперского проекта – бизнес-парка «Крылатские холмы».

• 2005–2008 – Реализация ряда знаковых проектов реновации («Фабрика Станиславского», «Кругозор», «Луч») вместе с командой Horus Capital.

• 2009 – Создание собственной компании «Стандарт Сервис», специализирующейся на управлении активами в коммерческой недвижимости.

• 2012 год – компания «Стандарт Сервис» стала частью компании O1 Properties.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

За 20 лет работы Павел закрыл сделки по аренде коммерческой недвижимости, общая площадь которых превышает 1 млн кв. м. Среди реализованных проектов такие известные бизнес-центры, как Park Place Moscow, Ducat Place II, «Покровские Холмы», «Крылатские Холмы», «Олимпия», «Большевик», «Кругозор», «Фабрика Станиславского», «Вивальди Плаза», «Lighthouse» и др.

В O1 Properties Павел отвечает за маркетинг, сдачу в аренду и управление портфелем компании, который в 2016 году вырос до 15 готовых объектов, чистая арендуемая площадь которых превышает 584 тыс. кв. м. (в 2016 году под управление O1 Properties перешел бизнес-парк «Аврора»).

Под руководством Павла только в 2016 году O1 Properties сдала в аренду свыше 80 тыс. площадей, в том числе свыше 50 тыс. по новым контрактам. Данный показатель в три раза превышает итоги 2015 года. Крупнейшая арендная сделка 2016 года на московском рынке – аренда компанией Яндекс 10 333 кв. м. – была заключена в бизнес-парке «Аврора».

Во всех объектах O1 Properties внедрены единые стандарты управления, включая facility management, контроль работы УК, единые элементы дизайна и инфраструктуры общих зон. Павел является одним из создателей этой системы и контролирует ее внедрение в новых объектах компании. Так, в 2016 году единые стандарты управления были внедрены в бизнес-парке «Аврора».

ПЕРСПЕКТИВЫ:

В активном маркетинге O1 Properties находится культурно-деловой комплекс «Большевик». Первая фаза реновации была завершена в 2016 году, и в настоящий момент комплекс сдан в аренду более чем на 70%. Первая сделка с якорным арендатором – компанией Publicis Groupe – была подписана еще на ранней стадии проекта – за год до готовности комплекса.

Кроме того, Павел вовлечен в переговоры с теми арендаторами бизнес-центров O1 Properties, которые рассматривают варианты изменения площади или локации офиса, с целью их сохранения в рамках портфеля компании.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

• Коммуникабельность
• Профессионализм
• Оптимизм
• Открытость к переговорам

СЕМЬЯ:

Павел не женат. Есть дети.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Спорт (футбол – играет за корпоративную команду O1 Properties, теннис, сноуборд, автоспорт), охота, рыбалка.

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стал философски относиться к любым изменениям на рынке. Качественный продукт, сильный менеджмент и умение слышать клиента ценятся в любой экономической ситуации.

✓**Мне становится скучно,** когда знаешь, как пройдет следующий день.

✓**Справедливо** – это когда все довольны и улыбаются.

✓**Обо мне часто думают,** что я слишком мягкий.

✓**То, чем я занимаюсь,** требует постоянной концентрации внимания и энергии: нужно постоянно держать в голове большие объемы информации, быть внимательным к деталям, уметь слышать собеседника и быть готовым проявлять гибкость.

✓**Для полного счастья мне не хватает** восьмого дня в неделе.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Позитив есть во всем, просто надо уметь его увидеть».





ГЛЕБ БЕЛАВИН

Заместитель генерального директора по работе с арендаторами УК MLP

ДАТА РОЖДЕНИЯ

18 июля 1981 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

РЭУ имени Г.В.Плеханова, экономический факультет.

Волгоградский государственный университет, математический факультет.

ЯЗЫКИ

Английский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ

12 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

8 лет.

ОПЫТ РАБОТЫ

2014 – наст.вр.	заместитель генерального директора по работе с арендаторами УК MLP
2011 – 2014	коммерческий директор ЗАО «Совместное предприятие «ЕВРАЗИЯ М4»
2008 – 2011	начальник отдела в коммерческом департаменте ООО «ЕВРАЗИЯ ЛОГИСТИК»
2006 – 2008	генеральный директор ООО «ИНДАСТРИАЛ ДЕВЕЛОПМЕНТ ГРУП»
2005 – 2006	консультант отдела коммерческой недвижимости Blackwood



ГЛЕБ БЕЛАВИН

Заместитель генерального директора по работе с арендаторами УК MLP

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

Знаковой для карьеры Глеба стала работа в компании Blackwood, где были получены первые системные знания по рынку коммерческой недвижимости Московского региона. Позже, в компании «Евразия логистик», г-н Белавин больше погрузился именно в складской сегмент. Работа в этой компании позволила лучше узнать не только рынок Москвы, но и рынок складской недвижимости регионов – Екатеринбурга, Казани, Новосибирска, С-Петербурга и других.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

«За 6 лет работы в команде УК MLP мы смогли из компании, управляющей только одним объектом (ПЛК «Северное Домодедово»), стать компанией № 1 на рынке управления качественной складской недвижимостью России, под управлением которой находится 1,8 млн кв. м.», – говорит г-н Белавин о своей работе. «По итогам 2016 года УК MLP занимала долю в 10% рынка качественной складской недвижимости России (15% – рынка Московско1-й области), при этом мы закрыли 1/3 всех сделок – более 350 тыс. кв. м. За весь 2016 год рынком было сдано в аренду 1,1 млн кв. складов класса «А».

ПЕРСПЕКТИВЫ:

В настоящий момент Глеб и его команда работают над тем, чтобы в ближайшей перспективе перешагнуть рубеж в 2 млн кв. м. «Нужно сказать, что мы уже близки к этому», – поделился г-н Белавин.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Целеустремленность
- Прагматичность (в хорошем смысле этого слова)
- Способность находить компромиссы

СЕМЬЯ:

Глеб женат, воспитывает двух дочерей.

УВЛЕЧЕНИЯ:

В основном, экстремальные – спортивный пилотаж, походы на квадрциклах по целине и лесной местности.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

- «Чем выше планку перед собой ставишь, тем большего достигаешь».
- «Нет нерешаемых вопросов. Вопрос только в том, какие ресурсы и в каком количестве потребуются».

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стал мудрее.

✓**Чаще всего я слышу:** «Да вы, девелоперы» ☺

✓**Мне становится скучно,** когда заканчивается интересный проект.

✓**На своей майке я бы написал:** «ВСЕ ВОЗМОЖНО!»

✓**Справедливо** – это когда все участники процесса довольны.

✓**Терпеть не могу, когда меня спрашивают:** «А сколько у вас вакантных площадей?» Звучит примерно как: «А какая у вас зарплата?» ☺

✓**Обо мне часто думают,** что я строгий.

Самый ценный совет, который я получил: «Лучше медленно, но верно».

✓**То, чем я занимаюсь** – это не искусство, а ремесло. Чем больше итераций делаешь, тем выше профессионализм.

✓**Для полного счастья мне не хватает** времени для того чтобы реализовать все задуманные проекты.



СТАНИСЛАВ БИБИК

Партнер Colliers International в России

ДАТА РОЖДЕНИЯ

4 мая 1983 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Московский авиационный институт.

Диплом по оценке бизнеса в Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Степень магистра наук в области недвижимости в College of Estate Management (Рэдинг, Великобритания).

Степени Института инвестиций в коммерческую недвижимость CCIM с 2008 года.

Степень Королевского института сертифицированных специалистов Великобритании MRICS с 2009 года.

ЯЗЫКИ

Английский (свободный).

СТАЖ В ОТРАСЛИ

13 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

Более 10 лет.

ОПЫТ РАБОТЫ

2013 – наст.вр — Colliers International: партнер компании с 2016 года

2004 – 2013 — Cushman&Wakefield: должности в отделе исследований, оценки и консалтинга и в отделе инвестиций. Партнер компании с 2011 года

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:
После 10 лет успешной работы в компании Cushman & Wakefield переход в компанию Colliers International, до этого не имеющей присутствия на рынке инвестиций.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:
В качестве партнера компании Станислав отвечает за направление инвестиций, а также общее развитие бизнеса компании Colliers International и поиск новых проектов по направлениям оценки, консалтинга, агентских услуг в секторах рынков торговой и офисной недвижимости. Наиболее значимыми транзакциями, осуществленными под руководством Станислава, являются покупка компанией Raven Russia Limited портфеля из 3 инвестиционных объектов в Санкт-Петербурге – складского комплекса и двух офисных зданий у компании EPI Russia I Ky; продажа портфеля из девяти отелей Региональной гостиничной сети компании VIYM; приобретение портфеля австрийского инвестиционного фонда CA Immo стоимостью более €3,6 млрд компанией O1 Group; продажа бизнес-центра «Бахрушин Хаус»; продажа торгового центра «Солнечный I» в Солнцево; продажа торгового центра «Солнечный II» в Раменском; продажа офисного комплекса «Mercedes-Benz Plaza» компании ГК «Регион»; Продажа складского комплекса AKM Logistics; продажа премиального бизнес-центра «Ducat Place III» компанией Hines; продажа офисно-торгового центра «Галерея Актер» государственному нефтяному фонду SOFAZ; продажа объекта «Фабрика Большевик» компанией Kraft Foods; продажа гостиницы «Courtyard by Marriott» компании Региональная Гостиничная Сеть; продажа торгового центра «Карнавал» инвестиционному фонду «РБ-Инвест» и многие другие.

ПЕРСПЕКТИВЫ:
В настоящее время компания работает над несколькими знаковыми проектами, включая инвестиционные сделки в сегменте торговой, складской и гостиничной недвижимости.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:
Патриотизм
Надежность

СЕМЬЯ:
Станислав женат.

УВЛЕЧЕНИЯ:
Футбольный клуб «Спартак Москва», автомобили, путешествия, классическая музыка.



ТАТЬЯНА ВЕЛЛЕР

Директор по России и СНГ, руководитель департамента гостиничного бизнеса JLL

ДАТА РОЖДЕНИЯ
11 ноября 1979 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
РЭА им. Г. В. Плеханова, степень бакалавра в управлении гостиницами и ресторанами.
MBA in International Management (University of St.Thomas, School of Business – Minneapolis, MN, USA).

ЯЗЫКИ
Английский (свободный),
Украинский (свободный),
Итальсянский (базовый).

СТАЖ В ОТРАСЛИ
19 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ
17 лет.

ТАТЬЯНА ВЕЛЛЕР

Директор по России и СНГ, руководитель департамента гостиничного бизнеса JLL



ОПЫТ РАБОТЫ

2015 – наст.вр.	руководитель департамента гостиничного бизнеса в России и СНГ
С апреля 2016	основатель и владелец студии персональных EMS-тренировок Fit 'N Go
2014–2015	два личных стартапа в сферах мобильных технологий и здравоохранения (Chicago, USA)
2007–2014	основатель и руководитель московского офиса гостиничной консалтинговой компании HVS (Москва)
2000–2006	работала в США в различных компаниях

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

«Работа в течение нескольких месяцев помощником официанта в гольф-клубе по переезде в США в 20-летнем возрасте, после получения высшего образования в сфере гостиничного и ресторанного бизнеса и пара позиций в сфере продаж и маркетинга в России, «приземлила» меня, дала возможность почувствовать реальность отрасли, и раз и навсегда пропитаться уважением к профессии официанта», — отмечает г-жа Веллер.

«Попытка ухода из сферы гостеприимства (работа финансовым аналитиком в производственной компании) раз и навсегда определила для меня, что сервисная индустрия – это мое, и «голые цифры» не приносят мне удовлетворения.

Руководство комбинатом питания (приаэропортовой кухней) в течение года, с персоналом, на 90% не говорящим ни на одном известном мне языке. научило меня уважать расовые различия и важности невербального общения.

Опыт организации с нуля и запуска бутиковой консалтинговой компании под международным брендом принес осознание, что я по природе лидер, а не менеджер, и что мое– это стартапы, а не поддержание статуса кво» — говорит Татьяна.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Под руководством Татьяны находится гостиничный департамент: JLL продолжает удерживать лидирующие позиции на рынке консалтинговых услуг в данной сфере. Для г-жи Веллер ключевой составляющей успеха руководителя всегда являлась самодостаточность и профессиональное развитие подчиненных, и этому Татьяна старается уделять большое внимание.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

• Несколько проектов по поиску бренда/оператора/управляющей компании для разноформатных гостиничных проектов в разных частях региона, за который я отвечаю.

• Порядка десяти проектов по оценке технико-экономической целесообразности строительства гостиниц в городах России и странах СНГ.

• Участие в крупномасштабных проектах развития территорий с гостинично-рекреационной составляющей, совместно с другими департаментами компании.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

• Правдивость
• Ответственность
• Перфекционизм
• Честность
• Интеллигентность
• Энергия
• Харизма
• Обязательность

СЕМЬЯ:

Татьяна в разводе. Воспитывает двоих детей – 7 и 4 лет.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Литература, театр, спорт (горные лыжи, вейксерфинг, бег, тренировки силавыносливость-координация), музыка, сочинение поэзии (как поэт-текстовик сотрудничаю с несколькими музыкантами), энология/виноведение.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Лучше просить прощения, чем разрешения!»

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стала консультантом-реалистом. Лучше дать собственнику проекта правдивую картину действительности, чем «погладить его эго», подтвердив его собственные амбиции.

✓**Чаще всего я слышу:**

• «К нам точно приедут гости – посмотрите, какое у нас… {ущелье, хрустальная люстра, площадь, вид из окна, кровати, картины в коридоре}! Почему вы не верите в наш город?!»

• «Архитекторы тут сделали нам концепцию …»

• «А что, гостиница не окупится за 2–3 года???»

✓**Мне становится скучно,** когда я понимаю, что человек неглубок: ограниченная сфера интересов, упрощенное понимание действительности, параллельно-перпендикулярное мышление, слишком принципиальное следование правилам. Также терпеть не могу людей с синдромом «жертвы» и которым все должны.

✓**На своей майке я бы написала:** «Catch, if you can!»

✓**Терпеть не могу,** когда меня спрашивают: «Девушка, вы в баскетбол играли?» (Нет, я играла в большой теннис и в подиум!).

✓**Обо мне часто думают,** что я железная леди, без эмоций, не устающая, ориентированная только на результат, холодная, высокомерная. Это совсем не так. Я человек. У меня здоровье, нервы, депрессии, и 24 часа в сутках, как у всех. Самые близкие знают.

✓**То, чем я занимаюсь** – привнесение здравого смысла в эмоциональную, порой хаотичную, внешне гламурную, а внутренне трудоемкую и «грязную», сложнососочиненную, стихийную отрасль – владение, девелопмент и управление отелями.

✓**Для полного счастья мне не хватает** времени – есть еще огромное количество идей! Умения иногда выключаться. Работаю над этим!



ВЕРА ЗИМЕНКОВА

Региональный директор департаментов по работе с корпоративными клиентами и офисной недвижимости Colliers International в России

ДАТА РОЖДЕНИЯ
13 декабря

ОБРАЗОВАНИЕ
Московский государственный лингвистический университет, факультет МОЭП, специальность «Юрист-правовед».

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
Кандидат CCIM, AICF INSEAD.

ЯЗЫКИ
Английский,
Испанский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ
15 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ
11 лет.



ОПЫТ РАБОТЫ

2016 – наст.вр.	региональный директор департаментов по работе с корпоративными клиентами и офисной недвижимости Colliers International
2011 – 2016	директор департамента по работе с корпоративными клиентами Colliers International
2010 – 2011	партнер компании Cushman & Wakefield
2002 – 2010	Cushman & Wakefield: рост с должности ассистента до руководящей позиции групп департамента корпоративных услуг.

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

Приход в команду Colliers International в 2011 году. Это было время, когда офисный сегмент переживал не лучшие времена и сервисная линия представления интересов арендаторов практически отсутствовала. За пять лет Вера вывела компанию на первое место по доле рынка и наладила бизнес-процесс так, что сегодня команда Colliers International заключает самые крупные сделки в офисном сегменте.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Сегодня Вера успешно занимается реализацией проектов компании. За годы работы было закрыто более 100 проектов! Общий объем сделок, который сопровождала г-жа Зименкова, составляет более 450 000 кв. м. За плечами Веры такие знаковые проекты на рынке офисной недвижимости, как Yandex, Johnson & Johnson, Sanofi-Aventis, Mail Ru.

Г-жа Зименкова закрыла крупнейшую сделку на российском рынке офисной недвижимости по продаже небоскреба Evolution Tower в «Москва-Сити»!

ПЕРСПЕКТИВЫ:

На ближайшие пару лет основной фокус Веры направлен на расширение позиций Office Agency в России. Создание сплоченной команды экспертов, предоставление более широкого спектра услуг клиентам, используя глобальную платформу Colliers International.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Целеустремленность
- Настойчивость
- Коммуникабельность
- Позитивный настрой

УВЛЕЧЕНИЯ:

«Кроме профессиональной деятельности, которая радует и вдохновляет так же, как хобби, я люблю путешествовать, танцевать аргентинское танго, сальсу и практиковать джавамукти-йогу. Кроме стандартных туристических маршрутов удалось побывать в Непале, Австралии, США. Особо я люблю Кубу и бываю там каждый год», – делится г-жа Зименкова.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«I can do it!»

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓ **Мне становится скучно,** когда я вынуждена вести дежурные, никому неинтересные разговоры-пятиминутки.

✓ **Обо мне часто думают,** что я милая, добрая, но «акула».

✓ **Самый ценный совет, который я получила:** «В жизни нет гарантий».

✓ **То, чем я занимаюсь** – это хобби, за которое хорошо платят.

✓ **Для полного счастья мне не хватает** 300 солнечных дней и лазурного моря в Москве.



Александр Кацегоров

Директор отдела по представлению интересов корпоративных клиентов департамента индустриальной и складской недвижимости, земле Knight Frank

ДАТА РОЖДЕНИЯ
9 марта 1982 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Военный университет, специальность «Референт-переводчик».

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
MBA.
CCIM.

ЯЗЫКИ
Английский,
Арабский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ
12 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ
3 года.

ОПЫТ РАБОТЫ

2007 – наст.вр. Knight Frank: должности от консультанта до директора отдела
2005 – 2007 менеджер АО «Гостиница Украина»

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

Карьерный рост от младшего консультанта до директора отдела по представлению интересов корпоративных клиентов департамента индустриальной и складской недвижимости, земле. А также опыт, который удалось получить в процессе этого пути.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Сегодня Александр занимается поиском новых клиентов и поддержанием отношений с существующими клиентами. Общий объем закрытых сделок при активном участии г-на Кацегорова составил более 1,5 млн кв. м.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

Александр отмечает, что основной фокус его внимания занимают вопросы закрытия потенциальных сделок. Таковых около 120 тыс. кв. м.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Ответственность
- Целеустремленность

СЕМЬЯ:

Александр женат. Воспитывает двоих детей – 6-ти летнюю дочь и 3-х летнего сына.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Поездки на квадроцикле.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

- «Все, что ни делается, все к лучшему!»
- «Работать, работать и еще раз работать!»



БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стал профессионалом на складском рынке.
✓**Чаще всего я слышу:** «Опять Кацегоров» ☺
✓**Мне становится скучно,** когда нет конкуренции.
✓**На своей майке я бы написал:** «Если не мы, тогда нас – будь ПЕРВЫМ».
✓**Справедливо** – это по правилу «если много работаешь, то будет результат».
✓**Терпеть не могу,** когда меня спрашивают: «Сколько сделок ты закрыл?»
✓**Обо мне часто думают,** что я настолько активен в работе, что другим практически ничего не достается.
✓**Самый ценный совет, который я получил:** «Если есть хоть малейший шанс, делай все, чтобы его использовать».
✓**То, чем я занимаюсь** – это помощь компаниям в обеспечении их бизнеса качественными складскими помещениями.
✓**Для полного счастья мне не хватает** закончить строительство дачи, обновить машину, купить квартиры детям, заработать деньги для их будущей учебы, сделать вложения в недвижимость с целью получения дохода, разработать предвыборную программу, стать президентом, сделать нашу страну самой сильной в экономической, политической и военной сфере ☺



ДАТА РОЖДЕНИЯ

10 июля 1983 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

2000 - 2005 – МГУ/Географический факультет, специализация «Геоинформационные системы и картография».

2005 - 2007 – МГУ/Экономический факультет/Менеджмент, степень магистра по специальности «Управление проектами».

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

2007 – 2008 — CCIM 101/102.

2014 – A Professional member of the Royal Institution of Charted Surveyors (MRICS).

ЯЗЫКИ

Английский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ

13 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

7 лет.

АНТОН КОРОТАЕВ

Директор по развитию бизнеса группы консультационных услуг JLL

ОПЫТ РАБОТЫ

2016 – наст.вр.	директор по России и СНГ, директор по развитию бизнеса группы консультационных услуг JLL
2012 - 2016	руководитель направления консалтинга торговой недвижимости JLL
2006 – 2012	руководитель департамента анализа и консалтинга RRG
2010 – 2012	менеджер проектов/ старший аналитик маркетолог RRG
2004 – 2005	младший консультант департамента консалтинга/ младший консультант аналитической группы Colliers International

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

В 2016 году в JLL изменился фокус в работе Антона с консалтинга в сфере торговой недвижимости, которым он занимался более 10 лет, на комплексное развитие бизнеса группы консультационных услуг, включающей такие направления, как стратегический консалтинг, оценка, гостиничный бизнес.

Также в 2016 году г-н Коротаев вошел в комитет по развитию бизнеса JLL.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Основные обязанности на должности директора по развитию бизнеса группы консультационных услуг Антона – развитие бизнеса в рамках группы консультационных услуг, поиск новых возможностей, выстраивание отношений с клиентами, повышение эффективности оказываемых услуг.

За время работы в консалтинге команда Антона приняла участие в консультировании торговых проектов и проектов с торговой составляющей суммарной площадью около 5 млн кв.м, реализуемых по всей России и странам СНГ.

Среди знаковых для рынка проектов, в консультировании которых на начальных стадиях участвовал г-н Коротаев, – «Авиапарк», Columbus, проекты «ТПС-Недвижимость».

Также за последние несколько лет для ряда клиентов Антон работал над более чем 50 концепциями ТПУ в Москве и Московской области.



ПЕРСПЕКТИВЫ:

Антон отмечает, что рынок продолжает оставаться достаточно сложным, но уже видны позитивные моменты, что позволяет с оптимизмом смотреть в будущее и видеть новые возможности для развития бизнеса компании, а также вызовы для личного развития.

СЕМЬЯ:

Антон не женат.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Путешествия, теннис, сноуборд.



Елена Малиновская

Директор по аренде управления недвижимости компании Millhouse

ДАТА РОЖДЕНИЯ

1 сентября 1981 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Московский Педагогический Институт, специальность «Лингвистика» (английский и французский язык), диплом с отличием.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

CCIM,

RICS.

ЯЗЫКИ

Английский (свободный),

Французский (базовый).

СТАЖ В ОТРАСЛИ

15 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

«Мои команды всегда были небольшими, но эффективными, активными и дружными», – делится Елена. – «Я люблю не руководить, а обучать. Горжусь, когда люди могут сказать, что научились чему-то у меня, что я помогла в их профессиональном становлении. А теперь для моего стиля менеджмента появился и термин — «бирюзовый менеджмент». Очень приятно быть в тренде даже спустя 15 лет на одном и том же рынке».

ОПЫТ РАБОТЫ

20013 - наст.вр. директор по аренде управления недвижимости компании Millhouse

2002 – 2013 Cushmanan & Wakefield:
- старший директор
- заместитель руководителя отдела «Офисная недвижимость»

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

- Приход в компанию Cushmanan & Wakefield.
- Работа над первым эксклюзивным проектом «Новинский, 31».
- Работа над первым региональным проектом в Казани.
- Первая крупнейшая сделка в карьере – «Вымпелком».
- Развалившаяся в день подписания вторая крупнейшая сделка в карьере.
- Переход на сторону девелопера.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Сегодня Елена продолжает работать над инфраструктурой бизнес-парка — открываются детский сад, медицинская клиника, дополнительные кафе и магазины. Когда в проекте все складывается, арендаторы довольны, то это является лучшей наградой. Но и награда от профессионального сообщества CRE Awards Deal of the Year 2016 «Адидас – Крылатские Холмы», безусловно, останется одним из самых значимых достижений. Самым главным достижением на этой должности Елена считает реализацию абсолютного большинства площадей в новом корпусе БП «Крылатские Холмы» сразу же после ввода здания в эксплуатацию. Так, например, компании Adidas Group (20 000 кв.м) и Novo Nordisk (3 000 кв.м) стали арендаторами компании и членами дружного сообщества «Крылатские Холмы».

В портфолио Елены также находятся другие сделки, совершенные за последние годы, такие как подписание новых договоров аренды с Credit Swiss, Servier, Imperial Tobacco, Celgene, Abbvie, American Chamber of Commerce, продление договоров с текущими и значимыми арендаторами, расширения, переезды внутри портфеля компании, и другие также можно отнести к достижениям г-жи Малиновской, учитывая сложную рыночную ситуацию и огромную конкуренцию.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

В планах Елены на ближайшее будущее – дальнейшая реализация проекта комплексного освоения территории «Сколково Парк», в которую входит планомерное строительство и открытие объектов коммерческой и торговой инфраструктуры на территории клубного квартала «Сколково Парк» и в районе Сколково. Это очень сложный и интересный проект, который несет с собой много новых задач и вызовов, но в то же время является безумно интересным, я бы даже сказала, бесценным опытом.

Кроме того, в активную стадию входит проект компании «Новая Голландия» в Санкт-Петербурге. Проект просто уникален. «Я люблю это место очень давно, оно всегда было окутано тайной и историей. Очень интересно участвовать в его новой жизни», – говорит г-жа Малиновская.

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓ **За годы работы в недвижимости** я стала гораздо спокойнее, как ни странно. Не переживаю тут же, если что-то не получилось с первого раза. Все может получиться и все может измениться 100 раз.

✓ **Чаще всего я слышу:** «Добрый день! Нам нужен офис/торговое помещение».

✓ **Мне становится скучно, когда говорят:** «Так не получится, потому что они не согласятся, не разрешат, не согласуют, не успеют. Даже спрашивать бесполезно».

✓ **Справедливо** – это когда всем достается по заслугам. И хорошим, и плохим.

✓ **Терпеть не могу,** когда меня спрашивают: «Давайте мы с вами встретимся и подумаем, как вы можете помочь нам продать наши услуги».

✓ **Обо мне часто думают…** я стараюсь не узнавать, что обо мне думают. Не хочу расстраиваться.

✓ **Самый ценный совет, который я получила:** «All tenants are liars». Это говорил Марк Стайлз. И это я всегда держу в голове. Не в том смысле, что они лгут намеренно, а в том, что не знают, чего в итоге хотят. Поэтому нужно всегда пробовать тысячу вариантов, когда договариваешься с твоими партнерами, даже если они сказали «мы можем сделать только так, и никак иначе не получится».

✓ **То, чем я занимаюсь,** бесконечно расширяет кругозор.

✓ **Для полного счастья мне не хватает** настоящего качественного лета.



ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:
Оптимизм

СЕМЬЯ:
Елена замужем, воспитывает сына.

УВЛЕЧЕНИЯ:
Кино, театр, путешествия. Недавно прибавилось новое – верховая езда.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:
«Делай добро и бросай его в воду».



НИКОЛА ОБАЙДИН

Директор по аренде и продаже офисной недвижимости
PPF Real Estate Russia

ДАТА РОЖДЕНИЯ
26 апреля 1980 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Московский энергетический институт, степень магистра по автоматике и управлению.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
Множество семинаров и тренингов для повышения квалификации.

ЯЗЫКИ
Английский,
Немецкий,
Сербский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ
11 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ
8 лет.

НИКОЛА ОБАЙДИН

Директор по аренде и продаже офисной недвижимости
PPF Real Estate Russia

ОПЫТ РАБОТЫ

2013 - наст.вр.	директор по аренде и продаже офисной недвижимости PPF Real Estate Russia
2009 – 2013	Knight Frank: рост от старшего консультанта до директора департамента офисной недвижимости
2006 – 2009	консультант в агентском отделе департамента офисной недвижимости JLL
2004 – 2006	директор представительства швейцарской компании Фиттих в России



РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

• В компании Fittich AG, где полностью заново построил бизнес на российском рынке строительства.
• В JLL, где приобрел незаменимый опыт в представлении арендодателей и закрытии крупных сделок.
• В Knight Frank, где был назначен руководителем опытной команды из 23-х профессионалов рынка офисной недвижимости.
• В ППФ, где была заключена сделка с ГК «Систематика» (17500 квм), которая впоследствии принесла первый «золотой кирпич» офисному парку Comcity. В дальнейшем Comcity получил еще «кирпич» за «Лучший бизнес парк» и Best office award за «Лучшую среду и инфраструктуру».

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Сегодня в сферу профессиональных интересов Николы входит управление коммерческим отделом компании PPF Real Estate Russia, реализация проекта офисного парка Comcity. Г-н Обайдин также занимается ведением крупнейших офисных сделок, таких как ГК «Систематика» (17 500 кв.м), «Астерос» (10 300 кв.м), «Оракл» (6 400 кв.м) и многие другие. За время работы Николы в проектах компании, были выиграны три значимые награды – CRE Awards за лучшую сделку по аренде офисов 2015 года и «Лучший бизнес парк 2016», а также Best Office Awards-2017 за «Лучшую среду и инфраструктуру».

ПЕРСПЕКТИВЫ:

В планах на ближайшее будущее у Николы – продолжить работу по закрытию вакансий первой фазы офисного парка Comcity в полной мере, а также развитие второй фазы офисного блока и гостиницы, дальнейшая реализация будущего проекта жилой части Comcity.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

• Целеустремленность
• Профессионализм

СЕМЬЯ:

Никола не женат.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Путешествия и спорт – gym, snowboarding, wakeboarding, велосипед. Участие в развитии рынка недвижимости г. Москвы в целом. В течение двух лет возглавлял Young Leaders комитет профессиональной и международной ассоциации Urban Land Institute. В 2017 году стал Председателем CRE Awards комиссии по офисной недвижимости.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Постоянный труд и старания всегда окупятся в какой-то момент».

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стал старше, опытнее и мудрее.
✓**Чаще всего я слышу,** что я грустный. Это просто выражение лица ☺.
✓**Мне становится скучно,** когда в работе нет драйва и эмоций.
✓**На своей майке я бы написал:** «Свобода».
✓**Справедливо** – это когда найден баланс или компромисс в чем-то. А так не бывает справедливости и ее не надо искать.
✓**Терпеть не могу, когда меня спрашивают:** «Почему ты грустный» ☺
✓**Обо мне часто думают,** что я суровый. Но это не так.
✓**Самый ценный совет, который я получил:** «Научись слушать себя, чтобы уметь слушать других».
✓**То, чем я занимаюсь** – это важно для меня, для компании, для развития района и города. По крайней мере, мне хочется в это верить.
✓**Для полного счастья мне не хватает** одного шага.



ДАТА РОЖДЕНИЯ

11 октября 1979 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Московский педагогический университет, специальность «Международные отношения», диплом с отличием.

ЯЗЫКИ

Английский,

Французский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ

12 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

6 лет.

ЕВГЕНИЯ ОСИПОВА

Руководитель направления аренды торговых центров
Cushman & Wakefield

ОПЫТ РАБОТЫ

2016 - наст.вр.	руководитель отдела торговых площадей Cushman & Wakefield
2016 – 2012	заместитель руководителя отдела торговых площадей Cushman & Wakefield
2005 – 2011	JLL: должности консультанта отдела торговой недвижимости, старшего консультанта, заместителя руководителя отдела торговых площадей.

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

Октябрь 2012 года – переход команды ритейла из компании JLL в компанию Cushman & Wakefield.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Евгения возглавляет отдел торговой недвижимости в компании Cushman & Wakefield. В ее команде 16 человек, работа проходит по направлениям консультирования в области торговой недвижимости, сдачи в аренду торговых центров, релизинга, street retail, представления интересов арендаторов. Г-жа Осипова отвечает за управление и развитие направления торговых услуг компании в России. Евгения входит в Retail Board EMEA Cushman & Wakefield. Также г-жа Осипова имеет опыт работы с обширным портфолио ведущих московских и региональных проектов, среди которых ТРЦ «Роял Парк» в Новосибирске, ТРЦ «Галерея» в Санкт-Петербурге, ТРЦ «Аура» в Сургуте, ТРЦ «Кристалл» и «Тюмень Сити Молл» в Тюмени, ТРЦ «Авиапарк», ТРЦ «Реутов Парк», ТРЦ «Метрополис» фаза II, проект ADG Group по реконструкции кинотеатров, новый ТРЦ компании Enka на Каширском шоссе, ТЦ Галеон в Москве, ТРЦ «Акварель» в Пушкино и другие. Два проекта выиграли в CRE Award как «Лучший торговый центр» – «Роял Парк», Новосибирск в 2008 и «Галерея», Санкт-Петербург в 2011, а также «Галерея» получила награду от РСТЦ в 2011. В 2017 году – ТРЦ «Океания» и ТРЦ «Метрополис» фаза 2 в Москве выиграли награду CRE Awards как лучшие торговые центры в своих категориях.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

Ключевой проект, над которым сейчас идет работа команды Евгении, как эксклюзивного брокера, – это проект ADG Group по реконструкции 39 советских кинотеатров. Это уникальный проект, не имеющий аналогов в мире. Заброшенные кинотеатры, расположенные в центрах жилых районов Москвы, будут перестраиваться в современные объекты нового формата. Общая арендуемая площадь составляет более 330 000 кв. м. Важной частью проекта является социально-досуговая составляющая и кинотеатр в каждом объекте. В рамках сети впервые для девелоперского проекта будет запущен market place – online площадка, на которой будут представлены товары не только арендаторов районных центров, но и ведущих online игроков. Такой омниканальный подход создает дополнительные каналы продаж для арендаторов и является уникальным на рынке. Срок реализа-

ЕВГЕНИЯ ОСИПОВА

Руководитель направления аренды торговых центров Cushman & Wakefield

ции проекта и работы команды Евгении по проекту – 2017–2020 годы.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Ориентированность на результат
- Структурированность
- Способность работать в режиме многозадачности
- Чувство юмора
- Командный дух
- Ответственность

СЕМЬЯ:

Евгения замужем, воспитывает двоих детей – 9-ти летнего сына Федора и 1,5-ую дочь Елизавету.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Яхтинг, плавание, музыка.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Кто хорошо работает, тот хорошо отдыхает!»

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

- ✓ **За годы работы в недвижимости** я стала бойцом!
- ✓ **Чаще всего я слышу:** «Как я устал (а)!»
- ✓ **Мне становится скучно,** когда рутина берет верх над креативом.
- ✓ **На своей майке я бы написала:** «SUMMER IN THE CITY».
- ✓ **Справедливо** – это когда заслуженно.
- ✓ **Терпеть не могу,** когда меня спрашивают: «Почему ты так рано вышла из декрета?»
- ✓ **Обо мне часто думают,** что я спокойная и уравновешенная.
- ✓ **Самый ценный совет, который я получила:** «Самая большая ценность – это люди, команда, с которой ты работаешь и идешь к цели».
- ✓ **То, чем я занимаюсь** – это мое любимое дело, мое призвание.
- ✓ **У меня есть все для счастья!**



АНТОН РЕПИН

Директор отдела по представлению интересов собственников департамента индустриальной и складской недвижимости, земле Knight Frank

ДАТА РОЖДЕНИЯ

22 ноября 1982 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, специальность «Экономист», кандидат экономических наук.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

CCIM.

CPM.

ЯЗЫКИ

Английский,

Немецкий,

Испанский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ

13 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

10 лет.

ОПЫТ РАБОТЫ

2007 – наст.вр. директор отдела по представлению интересов собственников департамента индустриальной и складской недвижимости, земле Knight Frank

2004 – 2007 Knight Frank: должности старшего аналитика отдела исследований, менеджера консалтинговых проектов отдела стратегического консалтинга

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

• Участие в разработке первой в истории рынка классификации складской недвижимости в 2004 г.
• Участие в подготовке первой в истории рынка складской конференции в 2004 г.
• Разработка целого ряда концепций строительства современных складских комплексов как в Москве, так и во многих регионах России в 2005–2007 гг.
• Заключение инвестиционной сделки по строительству мультитемпературного складского комплекса класса А «А-Терминал» площадью 55 тыс. кв. м. в 2009 г.
• Заключение в 2011 году первой на рынке сделки по продаже склада built-to-suit площадью 50 тыс. кв. м. для компании «Центр Обувь», девелопер — «ПНК Групп».
• Заключение в 2012 году одной из самых крупных на рынке сделок по продаже склада built-to-suit площадью 58 тыс. кв. м. для компании «OCS», девелопер — «ПНК Групп».
• Продажа компании «РЕНО» в 2013 году здания в Москве • площадью 13 тыс. кв. м. под дата-центр. Сейчас это самый современный и успешный дата-центр компании «DATA PRO» в столице.
• Сдача в 2015 году в аренду компании «ДИКСИ» мультитемпературного складского комплекса класса «А» «А-Терминал» площадью 55 тыс. кв. м.
• Заключение сделки в 2016 году по продаже склада built-to-suit общей площадью 23 тыс. кв. м компании «Терем», девелопер — «ПНК Групп».

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Занимая позицию директора по представлению интересов собственников департамента индустриальной и складской недвижимости, земле, Антон закрыл множество сделок. Общий объем заключенных сделок по аренде/продаже – более 1,3 млн кв. м.

Г-н Репин активно участвует в работе по реализации целого ряда объектов «под ключ» – от поиска земельного участка и разработки концепции его застройки, до проведения тендера на поиск генерального подрядчика и сдачи в аренду или продаже площадей.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

Планы на будущее Антон связывает с развитием целого ряда проектов как в Москве, так и в регионах России. Общая площадь потенциальных сделок – более 300 тыс. кв. м. по аренде или продаже, комплексному освоению земельных участков.



ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

• Целеустремленность
• Ответственность
• Педантичность
• Порядочность

СЕМЬЯ:

Антон женат, воспитывает двоих детей.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Горные лыжи, парусный спорт, путешествия, гастрономия.



БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стал намного более стрессоустойчивым.
✓**Чаще всего я слышу фразу:** «Где клиенты???»
✓**Мне становится скучно,** когда мало работы.
✓**На своей майке я бы написал:** «Улыбнись!»
✓**Справедливо** – это когда сколько работал, столько и заработал.
✓**Я рад любым вопросам**. Нет таких вопросов, которые бы вывели меня из себя.
✓**Обо мне часто думают,** что я вспыльчивый человек.
✓**Самый ценный совет, который я получил:** «Лучше сделать и пожалеть, чем пожалеть, что не сделал».
✓**То, чем я занимаюсь** – это не только продажа квадратных метров, это — тесное взаимодействие с людьми и зачастую продажа эмоций.
✓**Надо устроить свою жизнь так,** чтобы в каждый момент времени быть счастливым.



ДАТА РОЖДЕНИЯ

15 июля 1982 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Ecole hôtelière de Lausanne, Switzerland «Bachelor of Science in International Hospitality Management».

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Universite de Lausanne, Switzerland «Finance & Real Estate Master».

ЯЗЫКИ

Английский,

Французский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ

14 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

10 лет.

ИРИНА УШАКОВА

Старший директор, руководитель отдела рынков капитала и инвестиций CBRE



ОПЫТ РАБОТЫ

2015 - наст.вр.	старший директор, руководитель отдела рынков капитала и инвестиций CBRE
2013 – 2015	директор отдела рынка капитала, партнер Cushman & Wakefield
2008 – 2013	National Director JLL
2004	Revenue Manager, Better Revenue (Lausanne, Switzerland)
2003	Internal Auditor, Accor Gestion Hôtelière SA (Belgium, France, Switzerland)

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

• Работа официанткой и поваром во время учебы (6 месяцев).
• В 2008 году смена фокуса с гостиничной недвижимости на все сектора недвижимости.
• Переход в CBRE и выстраивание бизнеса для достижения Н1 позиции.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

В сферу профессиональных интересов Ирины входит инвестиционная деятельность. За годы работы при активном участии г-жи Ушаковой были заключены ряд крупнейших и успешных сделок, такие как продажа объектов «Покровские Холмы» и ПНК «Чехов 1». Общая стоимость закрытых инвестиционных сделок превышает 3,5 млрд долларов.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

На текущий момент в работе Ирины находятся более 10 проектов во всех секторах коммерческой недвижимости на сумму более 2 млн долларов.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

• Амбициозность
• Чувство юмора
• Эмоциональность
• Прагматичность

УВЛЕЧЕНИЯ:

Плавание, гольф, эксперименты на кухне, ремонт, путешествия и адреналин.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Движение – это жизнь».

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стала ценить свое время.
✓**Чаще всего я слышу,** что поставленные задачи невозможно достигнуть, но решение всегда находится.
✓**Мне становится скучно,** когда приостанавливается развитие.
✓**На своей майке я бы написала:** «La vie en rose».
✓**Справедливо** – это когда человек принимает решения по совести.
✓**Терпеть не могу,** когда меня спрашивают: «Как, будучи женщиной, Вы занимаетесь мужской работой?»
✓**Стараюсь не думать,** что обо мне думают. Надеюсь, что друзья думают только хорошее ☺
✓**Самый ценный совет, который я получила:** «Можно проиграть битву, но выиграть войну».
✓**То, чем я занимаюсь** – это безумно интересно и увлекательно.
✓**Для полного счастья мне не хватает** свободного времени, чтобы побывать на Антарктиде и в Тибете.



ДАТА РОЖДЕНИЯ

3 декабря 1983 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Государственный университет гуманитарных наук РАН специальность «Социология».

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Государственный университет гуманитарных наук РАН, специальность «Переводчик в сфере профессиональных коммуникаций».

CCIM.

ICSC.

ЯЗЫКИ

Английский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ

10 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

4 года.

ЕВГЕНИЯ ХАКБЕРДИЕВА

Директор по сдаче в аренду торговых центров Knight Frank

ОПЫТ РАБОТЫ

2016 - наст.вр.	директор по сдаче в аренду торговых центров Knight Frank
2011 – 2016	Knight Frank: должности руководителя проектов, заместителя руководителя по сдаче в аренду торговых центров
2010 – 2011	координатор проекта IKEA Mos
2007 – 2009	Colliers International: должности младшего консультанта и консультанта

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

• Colliers International периода 2007–2008 годов.
• Knight Frankre-launch торгового департамента 2011 года.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Евгения занимается сдачей в аренду торговых центров. При ее непосредственном участии в России появилась первая Kid Zania. Также за плечами высоко оцененный и признанный проект ТРЦ «Галерея Новосибирск» – лучший торговый центр в Сибири.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

В дальнейшем Евгения планирует и дальше развивать проекты компании. Особый фокус г-жа Хакбердиева уделяет школе редевелопмента в режиме реального времени от компании Immofinanz.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

«Упертость», – считает Евгения.

СЕМЬЯ:

Евгения замужем, воспитывает дочь.

УВЛЕЧЕНИЯ:

«Моя дочь», – улыбается Евгения. – «А после – сноубординг, прогулки по ночной Москве».

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Бороться и искать, найти и не сдаваться».

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стала находить варианты решения из сложных ситуаций.
✓**Чаще всего я слышу:** «Как нам повысить NOI?» ☺
✓**Мне становится скучно,** когда не вижу новых горизонтов.
✓**На своей майке я бы написала:** «Все получится!»
✓**Справедливо** – это когда каждый получает по заслугам.
✓**Терпеть не могу,** когда меня спрашивают, где я вижу себя через 5 лет ☺
✓**Обо мне часто думают…** спросите тех, кто думает☺
✓**Самый ценный совет, который я получила:** «Незаменимых людей нет».
✓**То, чем я занимаюсь,** стимулирует меня к росту и развитию в абсолютно разных областях.
✓**Я счастлива!**



ДАТА РОЖДЕНИЯ

4 февраля 1978 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

МГУ Путей Сообщения (МИИТ), специальность «Программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем управления».

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Программа по обмену студентами Freedom Support Act Future Leaders Exchange (FSAFLEX).

Project Management (CBSD).

ЯЗЫКИ

Английский (свободный),

Немецкий (базовый).

СТАЖ В ОТРАСЛИ

11 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ

14 лет.

ВЯЧЕСЛАВ ХОЛОПОВ

Региональный директор, руководитель отдела складских и индустриальных помещений JLL



ОПЫТ РАБОТЫ

2016 - наст.вр.	региональный директор, руководитель отдела складских и индустриальных помещений JLL
2007 – 2016	Knight Frank: директор департамента индустриальной и складской недвижимости, земли, партнер компании на протяжении трех лет
2004 – 2006	заместитель директора девелоперской компании «Новая площадь»
1999 – 2004	работа в Hewlett Packard

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

Переход из компании Hewlett Packard в недвижимость не прошел для Вячеслава даром – г-на Холопова надолго затянуло в складской сегмент!

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Вячеслав отвечает за развитие бизнеса компании в складском и индустриальном сегменте, взаимодействие с крупнейшими клиентами JLL. Особый акцент сделан на развитии услуги по представлению интересов клиентов (Tenant Representation) в секторе, работе с индустриальными и агропарками в России в рамках Ассоциации индустриальных парков.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

В планах на будущее у Вячеслав – усиление ряда сегментов бизнеса, развитие команды и расширение клиентской базы. Развитие сотрудничества в составе Ассоциации индустриальных парков.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

«Могу только сказать, каким хочется быть – принимающим разумные решения, опытным и знающим профи своего сегмента, имеющим возможность поддержать клиента и коллегу. Мои же качества лучше всего видны моим партнерам и коллегам», – говорит г-н Холопов.

СЕМЬЯ:

«По состоянию на начало июня: совсем скоро буду женат», – поделился г-н Холопов. Также Вячеслав воспитывает 17-го сына.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Горные лыжи, путешествие и создание фотокниг на основе сделанных в поездках фотографий, теннис, рыбалка (особенно хороша норвежская!).

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓**За годы работы в недвижимости** я стал терпеливее.

✓**Чаще всего я слышу** себя ☺

✓**На своей майке я бы написал:** «Valar Morghulis» и «Valar Dohaeris».

✓**Справедливо** – это когда после принятия решения в груди не щемит.

✓**Обо мне часто думают,** что я не люблю спать, раз на связи с самого утра. Это глубочайшее заблуждение!

✓**Самый ценный совет, который я получил:** «Как ни банально – доверяй, но проверяй. Помогает в бизнесе».

✓**То, чем я занимаюсь,** это чрезвычайно занимательный процесс переработки информационных потоков.

✓**Для полного счастья мне не хватает** свободного времени!

издательский дом
IMPRESSMEDIA
представляет

ГИДЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Статистика

Тенденции

Прогнозы

Для приобретения издания свяжитесь с нами по телефону:
8 (499) 490 04 79, доб. 119 E-mail: subscription@impressmedia.ru



ДАТА РОЖДЕНИЯ
12 июля 1980 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
ЯрГУ им. П.Г. Демидова, исторический факультет.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
ЦКП при ГУ ВШЭ.
ICSC J.T. Riordan Global school of professional development.
ICSC CMD.

ЯЗЫКИ
Английский,
Португальский.

СТАЖ В ОТРАСЛИ
10 лет.

СТАЖ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ
В команде Софьи до 20 человек.

СОФЬЯ ЩУКИНА

Директор по маркетингу Immochan



ОПЫТ РАБОТЫ

2016 - наст.вр.	директор по маркетингу Immochan
2011 – 2016	JLL Russia&CIS, ритейл маркетинг
2010 – 2011	Актион медиа, группа «Главбух»
2007 – 2009	CBRE, Property management
2004 - 2007	Сеть универсамов «365», ЗАО ТД «Перекресток»
2000 - 2003	РА «Дримпро», BTL агентство

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ:

- Участие в ритейл-стартапе сети универсамов «365».
- Открытие 3 ТЦ в CBRE.
- Возможность учиться маркетингу и бизнесу торговой недвижимости у Джона Райли, Шэннон Куилти и Жаклин Кост.
- Запуск электронной версии журнала «Главбух».
- Участие в проекте «Авиапарк» в 2012–2015 годах.
- Получение сертификата CMD, CRM в JLL.

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

При участии Софьи были открыты ТЦ «Акварель» в Тольятти и торговая галерея «АШАН Пролетарский» в апреле 2017 года, проведена локализация стандарта управления и маркетинга галерей O'shopping и разработка подхода к сертификации объектов в России, произведен старт строительства ТРЦ «Акварель» Пушкино. Одна из главных задач г-жи Щукиной в компании Immochan – B2B коммуникации.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

В планах на будущее у Софьи – продолжение работы по проекту ТРЦ «Акварель» в Пушкино, а также ТЦ «Ашан Марфино», ТЦ «Ашан Липецк», и 7 проектов O'shopping, digital и коммуникации.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- Любознательность
- Умение слушать и учиться «в процессе»
- Ориентированность на результат
- Веселый нрав

СЕМЬЯ:

Софья состоит в гражданском браке.

УВЛЕЧЕНИЯ:

Ритейл во всех его проявлениях, иностранные языки, рисование, музыка, путешествия.

ДЕВИЗ ПО ЖИЗНИ:

«Мы работаем на стороне добра»

БЛИЦ-ОПРОС «ВНЕ ОФИСА»

✓ **За годы работы в недвижимости** я стала прагматиком.
✓ **Чаще всего я слышу,** что «дни торговых центров, какими мы их знаем сегодня, сочтены».
✓ **Мне становится скучно**, когда я вижу copy-paste.
✓ **На своей майке я бы написала:** «Шинник Ярославль».
✓ **Справедливо** – это когда одни и те же правила для всех.
✓ **Терпеть не могу**, когда меня спрашивают о чем-то не по теме разговора, не по контексту.
✓ **Обо мне часто думают**, что я могу найти нестандартное решение, которое будет работать.
✓ **Самый ценный совет, который я получила:** «Относись к другим так, как ты хочешь чтобы они относились к тебе».
✓ **То, чем я занимаюсь** – это увлекательно.
✓ **Для полного счастья мне не хватает** телепортатора.

61



АНАЛИТИКА



АННА ХРУСТАЛЕВА,
управляющий партнер Gravity Recruitment

КАДРОВЫЙ ГОЛОД РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Правила игры на рынке труда в недвижимости сегодня определяет работодатель. Сейчас хорошее время для компаний обновлять свой командный состав. С одной стороны, бизнес вынужден адаптировать свои продукты и решения под реалии сегодняшнего дня и нужно привлекать «свежую кровь» с необходимой квалификацией, для внедрения этих изменений. С другой стороны, дефицит качественного предложения со стороны работодателей и возросшая конкуренция на рабочее место со стороны соискателей диктует последним быть более сговорчивыми по цене.

ОБНОВЛЕНИЕ КАДРОВОГО ГАРДЕРОБА

Сейчас, на одну позицию в конкурсе, может в среднем участвовать от трех до 10 претендентов, причем, это уже прошедшие предварительный отбор и побывавшие на встрече с представителями HR. И кандидаты, не желающие снижать свои финансовые аппетиты, могут подолгу находиться без работы. «Работодатель сегодня не тот», не перекупает, а все больше торгуется и договаривается о приемлемой для себя цене. Есть единичные примеры, когда компания сознательно хочет видеть конкретного специалиста на позицию и готовы заплатить за него. Но таких сделок в 2017 году по пальцам пересчитать — примерно 15% от общего объема.

Во многом, отсутствие «бешеных денег» объясняется тем, что бизнес еще не оправился полностью после кризисов 2013 –2014 гг., рынок находится в стагнации и нет притока новых инвестиций.

Постепенно возобновляется спрос на найм сотрудников – это отложенный во времени эффект, объясняющийся нестабильностью последних лет. Медленно, но верно, растет процент позиций, открытых по причине развития бизнеса, создания новых направлений и проектов. Если в 2015 году лишь 25–30% всех вакансий в real estate возникали в связи с ростом бизнеса, то за последний год ситуация улучшилась и 45–50% передаваемых позиций создаются в связи с расширением. За остальными 50–55% стоит естественная ротация.

Увеличился спрос на юристов по аренде, лизинг-менеджеров. Девелоперы торговой недвижимости активно обновляют форматы торговых центров и ищут специалистов по разработке концепции, архитекторов проектов и дизай-

неров, мыслящих в концепции «третьего места». Создание из привычных шопинг-моллов объектов притяжения аудитории с разными интересами – один из общеотраслевых трендов. За последний год у нас были в работе такие нетиповые проекты, как поиск менеджера по организации дизайнерских фэшн-маркетов, менеджера проекта по организации выставок и ярмарок, архитектора -дизайнера по созданию креативных пространств. Наибольшую активность в найме демонстрируют девелоперы торговой недвижимости и жилой сегмент. Общую активность мы наблюдаем сейчас по всем категориям компаний, включая девелоперов офисной, складской недвижимости и инвесторов. Последние проявляют интерес к кандидатам на позиции юристов по недвижимости, инвестиционных аналитиков и финансовых контролеров.

ПЛОХОЙ АППЕТИТ КАК ПРИЧИНА КАДРОВОГО ГОЛОДА

По нашим наблюдениям за последние 3 года увеличился срок закрытия клиентом одной вакансии. Несмотря на имеющийся выбор кандидатов, поиск на позицию специалиста или менеджера среднего звена может доходить до 3-х месяцев, вместо 1,5-ра месяцев. Есть такая поговорка: «Обжегшись на молоке, дуют на воду», и она как раз применима к текущему моменту. Компании вынуждены считать деньги и быть более осмотрительными в найме, но некоторых это уводит в другую крайность — средний работодатель стал достаточно избирательным и привередливым, причем не всегда обоснованно, а это чаще всего затягивает сроки найма.

Часто в запросах на подбор встречаются не всегда объективные или не четко сформулированные требования. Один из клиентов, девелопер складской недвижимости, искал кандидата на позицию юриста по недвижимости, и при этом для него было крайне важным наличие у кандидата переговорных навыков. Обычно юристы – это сопровождающая функция для менеджеров по лизингу, которые как раз должны договориться с арендатором, а юристы помогают им структурировать сделку, а не наоборот. Мы нашли кандидатов нужного профиля, но сразу возникла сложность – кандидаты были сопоставимого уровня с руководителем юридического отдела, который солирует во всех сделках и берет на себя роль переговорщика. Соответственно, здесь возник конфликт интересов. Работодателю нет смысла требовать навыки, которые человек реально не сможет применить в деле. Это отпугивает целевую аудиторию, а работодатель резко теряет очки и приобретает статус «компании со странными запросами», а те, кто остаются в претендентах, запрашивают слишком высокую цену.

Еще один распространенный барьер в привлечении кандидатов – желание клиента совместить несколько функций в одном человеке за небольшие деньги. Функции архитектора и маркетолога, лизинг и разработку концепции, лизинг и общее управление объектом, часто не получается совместить в одном человеке. Это функционал двух разных специалистов с отличающимся набором личных качеств. Например, лизинг, больше привлекает людей активных, склонных к постоянным изменениям, обладающих навыками продаж, такой брокерский тип. А в управление больше идут операционщики, те, кто не устает от рутинных операций и у кого навык продаж может быть не так развит. Конечно, всегда есть исключения и, приложив усилия, можно найти универсальных специалистов, но у работодателя должна быть готовность оплачивать такую «редкую рыбу», чтобы ее заполучить и удерживать на крючке. В реалиях, часто затратив время и найдя такую «звезду», подтверждается, что зарплатные требования кандидата намного выше уровня, который предлагает компания. Проблемой кадрового голода для многих работодателей является неправильно составленный запрос – найти человека-оркестр, который будет выполнять широчайший спектр обязанностей.

В отрасли долгое время не существовало общепринятых должностных обязанностей специалистов. Особенно это касается новых профессий – руководителей проектов, менеджеров по разработке продукта и других, что также вносило сумбур в поиск персонала.

В отрасли долгое время не существовало общепринятых должностных обязанностей специалистов, особенно это касается новых профессий – руководителей проектов, менеджеров по разработке продукта и других, что также вносило сумбур в поиск персонала. Например, в каждой компании функционал руководителя проекта может весьма значительно отличаться. Иногда компания размещает вакансию директора по управлению девелоперскими проектами, а по факту выясняется, что это — типичный руководитель проекта. Компании размышляют так — сейчас есть один проект, но в перспективе будет несколько, поэтому стоит уже сейчас

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ПОЗИЦИИ, I ПОЛУГОДИЕ 2017 ГОДА

- ✓ Менеджер по разработке концепции ТРЦ
- ✓ Проектный менеджер по организации дизайнерских фэшнмаркетов
- ✓ Архитектор проекта (мышление в концепции «Третьего места»)
- ✓ Менеджер по созданию продукта (жилая недвижимость)
- ✓ Диджитал-маркетинг менеджер
- ✓ Юрист по недвижимости

НАИБОЛЕЕ ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМЫЕ ПОЗИЦИИ (УРОВЕНЬ ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО ЗВЕНА), ДАННЫЕ НА I ПОЛУГОДИЕ 2017 ГОДА

- ✓ **Управление** - Управляющий директор ТРЦ – до 700.000 рублей gross fix, плюс бонусы
- ✓ **Девелопмент** – Директор девелоперского проекта – 400.000 – 600.000 рублей гросс, (верхняя планка может доходить до 1.200.000 рублей)
- ✓ **Проектирование** – Главный архитектор проекта – 250 гросс (верхняя планка может доходить до 600.000 рублей)
- ✓ **Лизинг** – Коммерческий директор (ТРЦ, площадь свыше 200.000 кв.м.) – 575.000 рублей гросс, плюс бонусы
- ✓ **Маркетинг** – Менеджер по разработке концепции – 350.000 рублей гросс, плюс бонусы

взять человека повыше уровнем, чтобы он смог справиться с будущим функционалом. Часто опытных специалистов такой подход лишь демотивирует и порождает негативное восприятие потенциального работодателя.

Одна из распространенных проблем среди современных компаний – это отсутствие четкого видения какие ресурсы в какой перспективе потребуются и каким критериям они должны соответствовать. Многие компании не имеют организационной структуры своего бизнеса, или же структура существует, но только на бумаге, либо давно уже потеряла свою актуальность. Под структурой имеется ввиду четко прописанный круг специалистов, необходимых для функционирования компании, их должностные обязанности, структура подчинения, схема принятия решений, делегирования полномочий, взаимодействия между департаментами, методы распространения информации внутри компании. Кризисы последних лет смели существовавшие ранее долгосрочные стратегии. Отраслевые игроки только за последний год отошли от краткосрочного планирования, на квартал — полгода и способны говорить о среднесрочных планах – год и более.

ПЕРСПЕКТИВА ЕСТЬ

Кандидатский рынок достаточно разнообразен – есть, из кого выбрать. На рынке есть специалисты, чей расцвет карьеры пришелся на годы активного роста современного девелоперского бизнеса. Сейчас им 46–56 лет, их преимущество перед более молодым поколением заключается в профессиональном и жизненном опыте. Многие из них, как правило, удовлетворили свои карьерные амбиции, заработали свои деньги и часто более сговорчивы в зарплатных ожиданиях. Для них значимым фактором при выборе места работы является стабильность бизнеса и достаточный уровень свободы в полномочиях.

Поколение 80-х строит карьеру в постоянно меняющихся условиях экономики. У многих кандидатов из девелопмента, возраста 35–40 лет, объективно, в портфолио нет примеров успешно завершенных проектов. Часто из-за колебаний курсов и проблем с финансированием работодатели замораживали проекты и кандидаты, не желая терять время и капитализацию, переходили на новое место. Получается, если посмотреть на CV среднестатистического руководителя проекта, у многих проектный опыт складывается из выполнения разных частей в разных проектах. Им еще предстоит пройти полный цикл с одним проектом и построить свою «Белую Площадь» или «Метрополис». Необходимую конкурентоспособность им может добавить сдержанные финансовые аппетиты и готовность трудиться, чтобы получить место в команде проекта-мечты и удержаться там.

Кандидаты в возрасте 25–27 лет только разгоняются и им еще предстоит завоевать свое место под солнцем. В отличии от предыдущих двух поколений, у них есть возможность делать карьеру на более цивилизованном рынке.

Если поколение 80-х многие новые должности буквально создавало и обживало на практике, то сегодня в отрасли появляются стандарты. Лучшие кандидаты среди менеджеров по продвижению объектов торговой недвижимости, управляющих объектами, менеджеры по созданию продукта, digital-менеджеры, менеджеры по созданию концепции ТРЦ, менеджеры по коммерциализации, как пример, выросли вместе с появившимися профессиями. Фактически это целый пласт кандидатов, которые стоят у истоков появления на российском рынке соответствующих направлений. Постепенно профили должностей становятся более однородными — руководитель проекта в девелопменте торговых центров или жилой недвижимости сегмента премиум плюс минус будет иметь схожий функционал и профессиональный опыт.

Университеты адаптируют свои обучающие программы, стремятся, чтобы их продукт в лице выпускников удовлетворял потребностям современного бизнеса. Еще предстоит масса работы в этом направлении, но главное, что процесс запущен и есть осознанная необходимость в этом со стороны государства и системы образования.

Отрасль эволюционирует, становится все больше компаний, которые создают кадровый резерв и развивают свой персонал. Если в периоды бурного роста рынка, часто из-за необходимости нанять много сотрудников за короткий срок, развитие ограничивалось программой адаптации, то современные работодатели понимают, что процесс обучения должен быть постоянным и затрагивать все уровни. Большинство отдают себе отчет в том, что эффект от их вдумчивой HR-политики идет далеко за границы финансовой прибыли конкретной компании. Глобально — это вклад в формирование профессиональной среды рынка труда. Бизнес становится по-настоящему социально ответственным, а это значит, что медленно, но верно, у нас в стране улучшается качество жизни, с каждым годом создается все больше безопасных и комфортных объектов для жизни и работы людей руками профессионалов.

ВЗГЛЯД БЕЗ ИСКАЖЕНИЙ

НА КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ



460 ₽*

*за 1 экз. при оформлении подписки на 12 мес.

7.2 К
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

58
КРУПНЫХ ГОРОДОВ РОССИИ

2.5 К
СТРАНИЦ В ГОД

БОЛЕЕ **836** УНИКАЛЬНЫХ СТАТЕЙ

16 ЛЕТ НА РЫНКЕ

15К
ТИРАЖ

434
ЭКСПЕРТА В ГОД

23
ВЫПУСКА В ГОД

C|R|e
КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Подписка открыта!

Подробности можно узнать у менеджера **8 (499) 490 04 79,** e-mail: podpiska@impressmedia.ru

ОСНОВНОЙ РЕЙТИНГ

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ:

Балоев Алан 8
Бочкарева Ольга 9
Владимиров Сергей 10
Паршуков Александр 11

ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ:

Антонова Ольга 14
Вальков Захар 16
Голощапова Галина 17
Дьякова Юлия 18
Ермолович Анна 19
Ионов Алексей 20
Исаев Петр 22
Образцова Анна 23
Поворов Михиал 26
Подусков Александр 27
Свердлов Михаил 28
Свешников Дмитрий 30
Сизых Дарья 31
Стрелкова Алина 32
Тикова Татьяна 33
Устинов Александр 34
Фолина Надежда 35
Хвесько Михаил 36
Юмбуу Алдынай 38

ПРОДВИЖЕНИЕ И ПРОДАЖИ:

Аринич Максим 40
Атоян Изабелла 41
Барбашев Павел 42
Белавин Глеб 43
Бибик Станислав 44
Веллер татьяна 45
Зименкова Вера 47
Кацегоров Александр 48
Коротаев Антон 49
Малышевская Елена 50
Обайдин Никола 51
Осипова Евгения 53
Репин Антон 54
Ушакова Ирина 56
Хакбердиева Евгения 57
Холопов Вячеслав 58
Щукина Софья 60

АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

Антонова Ольга 14
Аринич Максим 40
Атоян Изабелла 41
Балоев Алан 8
Барбашев Павел 42
Белавин Глеб 43
Бибик Станислав 44
Бочкарева Ольга 9
Вальков Захар 16
Веллер Татьяна 45
Владимиров Сергей 10
Голощапова Галина 17
Зименкова Вера 47
Дьякова Юлия 18
Ермолович Анна 19
Ионов Алексей 20
Исаев Петр 22
Кацегоров Александр 48
Коротаев Антон 49
Малышевская Елена 50
Обайдин Никола 51
Образцова Анна 23
Осипова Евгения 53
Паршуков Александр 11
Поворов Михаил 26
Подусков Александр 27
Репин Антон 54
Свердлов Михаил 28
Свешников Дмитрий 30
Сизых Дарья 31
Стрелкова Алина 32
Тикова Татьяна 33
Устинов Александр 34
Ушакова Ирина 56
Фолина Надежда 35
Хакбердиева Евгения 57
Хвесько Михаил 36
Холопов Вячеслав 58
Щукина Софья 60
Юмбуу Алдынай 38

Загрузите в App Store

ЗАГРУЗИТЕ НА Google Play

IIIc Reiii

RADIO

ВАШ БИЗНЕС-СПУТНИК

НОВОСТИ

БУДЬТЕ В КУРСЕ
10 ГЛАВНЫХ НОВОСТЕЙ
ОТРАСЛИ КАЖДЫЙ ДЕНЬ

СПЕЦИАЛЬНЫЕ РУБРИКИ

СЛУШАЙТЕ: НАЗНАЧЕНИЯ,
ПОГОВОРИМ, ТОЧКА ЗРЕНИЯ,
KNOWHOW, РЕМЕЙК,
ЗА И ПРОТИВ, НОВЫЕ ФОРМАТЫ

ПОДБОРКА

СФОРМИРУЙТЕ СОБСТВЕННУЮ
ЛЕНТУ НОВОСТЕЙ И МАТЕРИАЛОВ



КОМПАНИИ

УЗНАЙТЕ ВСЕ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
БОЛЕЕ 200 КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ

Партнеры:

o1properties

ZEPPELIN
FACILITY & SERVICES MANAGEMENT

RAVEN RUSSIA

При поддержке:

CRE App

IM EVENTS

CRE RU

RETAIL

CRE

ВМЕСТЕ В COLLIERS



Colliers INTERNATIONAL

Accelerating success.

123112 Москва, Пресненская набережная, д. 10
БЦ «Башня на Набережной», блок С, 52 этаж
+7 495 258 51 51

191186 Санкт-Петербург, Волынский пер., д. 3
БЦ «Северная Столица», +7 812 718 36 18

colliers.ru | colliersdom.com