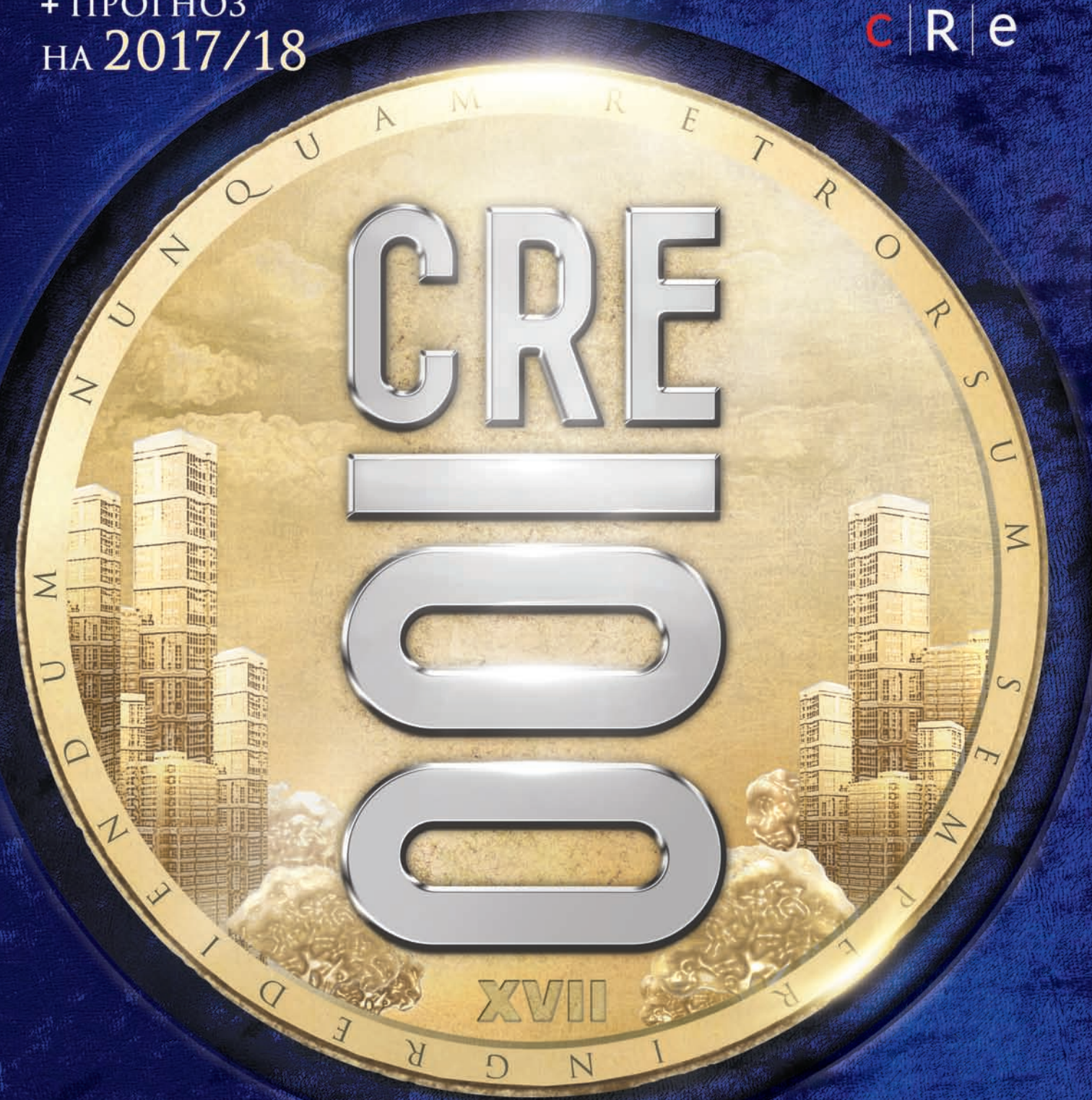
RUSSIAN MARKET MAKERS

+ ПРОГНОЗ
НА 2017/18

C|R|e



100 САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ НА РЫНКЕ
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

TOP 100 MARKET MAKERS



RAVEN RUSSIA

BTS
built-to-suit

263 Га
земли для будущего строительства

335 тыс. м²
свободны в аренду

1,6 млн. м²
складских площадей

14
действующих логопарков

A
класс

www.rrpa.ru

Телефон:
+7 495 644 4448

Почта:
leasing@rrpa.ru

СКЛАДЫ В АРЕНДУ

Реклама

СДЕЛАНО
В KR PROPERTIES

ТЕРРИТОРИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

+7 (495) 780 4040
kr-pro.ru



КРАСНАЯ РОЗА
ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ

DM
даниловская мануфактура

От редакции ~ Editor's Letter



Анна Камынина, главный редактор
Anna Kamynina, Editor-in-chief

Представляем вам новый рейтинг самых влиятельных персон рынка коммерческой недвижимости — CRE 100. 2016 год показал себя более стабильным, чем год предыдущий, рынок притерся к условиям, изменил себя, приспособился и продолжил свой путь. Мы заметили значительный отсев компаний, связанный не с уходом компаний с рынка, а с диверсификацией их деятельности.

Эволюция еще не завершилась, персоны рассказывают на протяжении всего выпуска о новых высотах, об изменениях планов, о новых форматах и услугах, новом видении мира. Их глаза светятся уверенностью в светлое будущее, а планы на будущее порой удивляют своей масштабностью.

Рынок стал более осмысленным, каждое слово и обещание взвешивается, больше нет громких речей, но есть конкретные результаты, которыми персоны с гордостью делятся с рынком.

Кто-то ушел, кто-то вернулся, чьих-то возвращений мы ждем в ближайшее время. Все течет, все меняется. И каждый год мы с интересом листаем рейтинг, чтобы увидеть текущую картину времени и вдохновиться историями успеха.

We are happy to present a new rating of most influential persons in the commercial real estate market: CRE 100. The year 2016 was more stable than the previous one: the market got adapted to the new environment, changed itself and moved on. We saw a significant sifting of companies that was not caused by their exit from the market, but with diversification of their activities.

The evolution is not over yet, with people telling about new heights, plans, formats, services and their vision throughout the issue. Their eyes shine with confidence in the bright future while their plans sometimes surprise with their scale.

The market has become more intelligent, each word and promise being weighed carefully; no more sensational announcements, but there are specific results which people proudly share with the market.

Some go and others come and we expect more comebacks in the months to come. Everything is going to changes and every year we leaf the rating with interest to catch a glimpse of our time and draw inspiration from success stories.

MLP | Multinational Logistics Partnership

1.8 mln. m²
of Grade-A warehouse space

- **Severnoe Domodedovo**
  540 000 m²
  11 km from Moscow MKAD, M-4 highway

- **Chekhov**
  337 000 m²
  49 km from Moscow MKAD, M-2 highway

- **Utkina Zavod'**
  210 000 m²
  200 m from St. Petersburg on the Ring Road

- **Podolsk**
  206 000 m²
  17 km from Moscow MKAD, M-2 highway

- **Leningradskiy Terminal**
  198 000 m²
  13 km from Moscow MKAD, M-10 highway

- **Chaika**
  115 000 m²
  5 km from Kiev Ring Road, Ukraine

- **Nikolskoe**
  107 000 m²
  35 km from Moscow MKAD, A-104 highway

- **Tomilino**
  85 000 m²
  6 km from Moscow MKAD, M-5 highway



CONTACT FOR RENT:
+7 (495) 644-0-777, www.mlprussia.com
Advertising

CRE 100. Приложение к журналу Commercial Real Estate

Над номером работали:
Главный редактор: Анна Камынина
Редакционный отдел: Людмила Воронина, Игорь Поспехин, Екатерина Реуцкая, Асия Салахетдинова
Верстальщик: Ольга Чакмак, Юлия Кузнецова
Отдел производства: Алексей Кошелев
Автор дизайн-макета: Надежда Масюкова

«Издательский дом Импресс Медиа»
Генеральный директор: Дэвид Тзор
Управляющий директор: Екатерина Иванова
Руководитель отдела продаж: Светлана Шеклова
Менеджеры по продажам: Анна Саакян, Алена Кривенко
Директор отдела телемаркетинга: Людмила Михайлова
Руководитель отдела производства: Елена Гусева
Руководитель отдела распространения: Мария Затонских
Отдел онланн-проектов: Артем Танков
Руководитель отдела организации премии CRE Awards: Юрий Голубев
Руководитель IM Events: Нина Романова

CRE 100, Commercial Real Estate Supplement

Working on this issue:
Editor-in-Chief: Anna Kamynina
Editorial Team: Ekaterina Reutskaya, Igor Pospekhin, Acia Salakhetdinova, Ludmila Voronina
Leading Designer: Olga Chakmak, Yulia Kuznetsova
Design and Production: Alexei Koshelev
Creational Designer: Nadezhda Masyukova

Impress Media Publishing house
General Manager and Publisher: David Tzor
Managing director: Ekaterina Ivanova
Head of sales: Svetlana Sheklova
Sales Managers: Anna Sahakyan, Alena Krivenko
Manager of production department: Elena Guseva
Head of Distribution Department: Maria Zatonskikh
Head of Telemarketing Department: Ludmila Mikhailova
Head of on-line projects: Artyom Tankov
Head of CRE Awards Department: Yuri Golubev
Head of IM Events: Nina Romanova

Commercial Real Estate / Коммерческая Недвижимость – журнал издается «Издательским домом Импресс Медиа».
Выход в свет проекта CRE 100 – 28.04.2017
Тираж – 20 000 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 № ФС77-32543.

Commercial Real Estate published by Impress Media Publishing house
Release Date of CRE 100 – April 28, 2017
Print run 20, 000 Price – not fixed Commercial Real Estate – All Rights Reserved. Reproduction of materials in full or in part without permission is prohibited Registered with the Ministry of Print, Broadcasting and Mass Media. Certificate ПИ № ФС77-32543.

МЕТОДОЛОГИЯ

Рейтинг CRE 100 составлен редакционным коллективом журнала CRE и журналистами ведущих изданий рынка коммерческой недвижимости. Каждый из 8 человек составил свой long list персон, основываясь на личном опыте и знаниях, информации, полученной как из открытых источников, так и «из первых рук». Далее все списки были объединены в единый топ-лист – в нем оказалось 135 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 проведенных исследований и собственно выявление влиятельной сотни. При анализе собранной информации (второй этап) принимались во внимание:

– деятельность компании, которую представляет номинант, в 2016-м – начале 2017 г. (проекты, достижения);

– позиция и компетенции номинанта в рамках этой компании (деятельность персоны, проекты, личные заслуги, инициативы и т. д.);

– публичность персоны, номинирующейся в рейтинг (участие в конференциях и семинарах, общедоступность и цитируемость);

– деятельность в рамках профессиональных организаций, ассоциаций;

– другие специфические аспекты, играющие важную роль в оценке влиятельности (написание книг, параллельное ведение нескольких проектов, получение профессиональных степеней, наград и т. д.).

При подготовке текстов об участниках рейтинга использовалась вся имеющаяся в распоряжении журналистов информация (заполненные анкеты, информация из открытых источников и проч.).

Когда запрос редакции в компанию оставался без ответа, редакция принимала решение о включении номинанта в рейтинг только на основе имеющейся в открытых источниках информации. Эти сведения в рейтинге помечены звездочкой.

В текущем рейтинге позиция участника сопоставлена с его позицией прошлого года. Все новые участники проекта помечены плашкой Newcomer.

METHODOLOGY

CRE 100 is the rating compiled by the editorial team of Commercial Real Estate. Each of the 7 employees drew up his or her long list of influential persons tapping into one's own knowledge, experience and information – both first-hand and from open sources. All the lists were then amalgamated into a single top list that included 135 personalities. A research was done on each of the nominees (first stage) and maximum available information was collected. Apart from independent open sources, journalists requested information at briefing services and PR departments of the companies. The next step is analyzing the research done and identification of the most influential hundred. The following factors were taken into consideration at the second stage of information analysis:

– the operations of the company represented by the nominee in 2016 – early 2017 (projects, achievements);

– the position and competence of the nominee in this company (personal activities, projects, merits, initiatives, etc.);

– publicity of the person nominated for the rating (participation in conferences and seminars, accessibility and number of quotes and references);

– activity in professional organizations and associations;

– other important specific aspects playing a major role in influence assessment (book authorship, parallel management of several projects, professional awards, degrees, etc.).

All information at the disposal of the journalists (filled out questionnaires, information from open sources and suchlike) was used in preparing the texts about the rating's participants. Whenever a request of the editorial office to the company remained unanswered, the editorial staff decided on nominee's inclusion in the rating based on open sources alone. The information from the open sources is marked with an asterisk sign.

In the current rating the position of a given participant is juxtaposed with his or her last year's position. All new participants are marked by the "newcomer" plate.

publishing house
IMPRESSMEDIA



Реклама

ДАРИТЕ ЛЮБИМЫМ БРИЛЛИАНТЫ

МОСКВА: ТРЦ «АФИМОЛЛ СИТИ», ПРЕСНЕНСКАЯ НАБ., 2 /
УЛ. ТВЕРСКАЯ, 4 / УЛ. НАГАТИНСКАЯ, 5

WWW.MIUZ.RU

Содержание ~ Content



9 ADMINISTRATION АДМИНИСТРАЦИЯ



17 PROPERTY OWNERS СОБСТВЕННИКИ НЕДВИЖИМОСТИ



37 DEVELOPMENT ДЕВЕЛОПМЕНТ



73 INVESTMENTS ИНВЕСТИЦИИ



87 CONSULTING КОНСАЛТИНГ



103 FINANCIAL SERVICES ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ



111 BANKS БАНКИ



119 PROPERTY MANAGEMENT УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ



131 HOTEL OPERATORS ГОСТИНИЧНЫЕ ОПЕРАТОРЫ



141 RETAIL РИТЕЙЛ



149 LEGAL SERVICES ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

CRE 100

АДМИНИСТРАЦИЯ

ADMINISTRATION



Фото: «Итар-Тасс»

ИГОРЬ ШУВАЛОВ*,

1 2016

первый заместитель председателя Правительства Российской Федерации

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. Игорь Шувалов работал над проектом комплексного развития моногородов, включенного в перечень приоритетных направлений Советом при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам.

Также Игорь уделил особое внимание жилищному сектору, подчеркнув, что нет необходимости в строительстве только больших или только малометражных квартир. По его словам, необходимо вспомнить советский опыт, когда на одном этаже соседствовали абсолютно разные по метражу квартиры. Особое внимание, по его мнению, необходимо уделить строительству так называемого стандартного жилья – квартир площадью от 20 до 100 кв. м, которые сейчас являются самыми востребованными на рынке недвижимости. Первый вице-премьер также отметил, что сейчас стоит новая для градостроительства задача – создавать не только комфортное жилье, но и комфортную окружающую среду. При этом благоустраивать нужно общественное пространство как в новостройках, так и в уже существующих районах. Поэтому необходимо особое внимание уделять урбанистике.

В ноябре 2016 г. Сбербанк и Росреестр представили г-ну Шувалову совместный проект по электронной регистрации недвижимости, приобретаемой в ипотеку. Проект позволяет при получении ипотечного кредита прямо в офисе банка подавать документы на регистрацию права на недвижимость в электронном виде. «Современные технологии позволяют сделать в сфере услуг кредитования и ипотеки намного больше, чем раньше. Сбербанк совместно с Росреестром значительно продвинулись в этом направлении, – отметил Игорь Шувалов. – Сейчас необходимо решить вопрос мобильной идентификации гражданина. Это должен быть простой и доступный для граждан способ, который имел бы юридическую силу».

ДАТА РОЖДЕНИЯ

4 января 1967 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил юридический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова по специальности «правоведение». Канд. юрид. наук.

ОПЫТ

С 2003 по 2008 г. – помощник Президента РФ Владимира Путина. С мая 2008-го – первый зампред ПравительстваРФ. С января 2010 г. – председатель правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции. С октября 2011 г. – первый вице-премьер РФ. Возглавляет Совет по финансовым рынкам. Руководитель ряда правительственных комиссий.

DATE OF BIRTH

January 4, 1967

EDUCATION

Law School of Moscow Lomonosov University; specialization: Law Sciences.

Master's degree.

EXPERIENCE

From 2003 to 2008 – Aide of Russian President Vladimir Putin; from May 2008 – First Deputy Chairman of Russian Government; from January 2010 – chairman of the Government Commission for Economic Development and Integration. From October 2011 – First Vice Premier of Russia. Mr. Shuvalov chairs the Council for Financial Markets as well as being a member of other governmental commissions.

Кроме того, Игорь Шувалов и Тарман Шанмугаратнам, заместитель премьер-министра, министр-координатор экономической и социальной политики Республики Сингапур, подвели итоги проделанной работы по реализации решений шестого заседания комиссии высокого уровня, а также наметили пути дальнейшего сотрудничества в сферах инвестиций, инфраструктурных проектов, образования.

В ходе заседания обсуждался вопрос о создании зоны свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и Сингапуром. «Для нас крайне важно сотрудничество с Сингапуром по заключению соглашения о свободной торговле, поскольку Сингапур является участником АСЕАН», – заявил Игорь

Шувалов. По его словам, через отношения с Сингапуром может осуществляться и взаимодействие с АСЕАН. Соглашение о зоне свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и Сингапуром планируется заключить в 2017 г., ратификация документа может состояться в первой половине 2018-го. Первый вице-премьер особо отметил, что Республика Сингапур является одним из ключевых партнеров России в Юго-Восточной Азии и Азиатско-Тихоокеанском регионе. Он пригласил сингапурских коллег на восьмое заседание МПК в Россию.

Помимо этого, в 2017 г. было рассмотрено российско-китайское сотрудничество в сфере инвестиций и торговли. Сопредседатели комиссии подробно обсудили российско-китайское сотрудничество в сфере строительства транспортной инфраструктуры, в частности высокоскоростные магистрали.

Господин Шувалов активно работает над развитием регионов и взаимодействием вместе с региональными властями по так называемым дорожным картам национальной предпринимательской инициативы. «По нашим рейтингам, которые мы отрабатываем совместно со Всемирным банком и Doing Business, все специалисты работают с двумя субъектами Российской Федерации – это московский и питерский регионы. Для того чтобы всю страну, все 85 субъектов Федерации включить в эту работу по изменению бизнес-среды, были разработаны совершенно новые подходы по рейтингованию властей субъектов РФ. Эти рейтинги были запущены в рамках питерского форума. И ежегодно, когда мы встречаемся в Петербурге для того, чтобы этот форум провести, отдельная сессия всегда посвящена тому, как в целом складываются рейтинги, какие места в них занимают субъекты РФ и их команды», – поделился своими задачами г-н Шувалов.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Игорь Шувалов женат, у него четверо детей – двое сыновей и две дочери. Увлекается теннисом и автомобилями.

IGOR SHUVALOV*,

First Deputy Chairman of the Government of the Russian Federation

INFLUENCE

In 1993, Igor Shuvalov worked on the project of integrated development of single-industry towns included in the list of priority areas by the Presidential Council on Strategic Development and Priority Projects.

In November 2016, Sberbank and Rosreestr submitted to Mr. Shuvalov a joint project on the electronic registration of real estate acquired through a mortgage. The project allows for obtaining a mortgage loan right in the office of the bank, and submitting the documents for registration of the title to the property in electronic form. "Modern technologies make it possible to do much more in the sphere of lending and mortgage services than before. Sberbank, together with Rosreestr have made significant progress in this direction," noted Igor Shuvalov. Now it is necessary to solve the issue of mobile identification of the citizen. This should be a simple and accessible way for citizens, which would have legal force."

In addition, Igor Shuvalov and Tarman Shanmugaratnam, Deputy Prime Minister and Minister for Economic and Social Policy of the Republic of Singapore, summed up the work already carried out to implement the decisions of the sixth meeting of the High-level Commission, and outlined ways for further cooperation in the areas of investment, infrastructure projects, and education.

During the meeting, the issue of creating a free trade zone between the Eurasian Economic Union and Singapore was discussed. "Cooperation with Singapore for concluding a free trade agreement is of the utmost importance to us, since Singapore is a member of the ASEAN," said Igor Shuvalov. According to him, interaction with ASEAN can also be carried out through relations with Singapore.

The agreement on a free trade zone between the Eurasian Economic Union and Singapore is planned to be concluded in 2017, ratification of the document may take place in the first half of 2018.

The First Deputy Prime Minister stressed that the Republic of Singapore is one of Russia's key partners in Southeast Asia and the Asia-Pacific Region. He invited Singaporean colleagues to the eighth meeting of the IPC in Russia, while adding that this can be in any city. "It does not have to be Moscow or St. Petersburg. We want to show all the opportunities that we have,"said Igor Shuvalov.

In addition, in 2017, Russian-Chinese cooperation in the field of investment and trade was discussed. The co-chairmen of the commission discussed in detail the Russian-Chinese cooperation in the field of construction of transport infrastructure, in particular, high-speed rail lines.

Mr. Shuvalov is actively working on the development of the regions and interaction with the regional authorities on the so-called road maps of national entrepreneurial initiative. "According to our ratings, which we are working out jointly with the World Bank and Doing Business, all specialists work with two constituent entities of the Russian Federation – Moscow and St. Petersburg. In order for the entire country, all 85 constituent entities of the Federation to be included in this work on changing the business environment, completely new approaches to the rating of the authorities of the constituent entities of the Russian Federation have been developed. These ratings were launched within the framework of the St. Petersburg forum. And every year, when we meet in Petersburg in order to hold this forum, a separate session is always devoted to how the ratings are in general, what places are occupied by the constituent entities of the Russian Federation and their teams," Mr. Shuvalov shared his tasks.

INFORMAL

Mr. Shuvalov is married and has four children: two sons and two daughters. His hobbies include tennis and automobiles.



Фото: «Итар-Тасс»

ДМИТРИЙ КОЗАК*,

1 2016

заместитель председателя Правительства Российской Федерации

ДАТА РОЖДЕНИЯ

7 ноября 1958 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Ленинградский государственный университет, юридический факультет.

ОПЫТ

В 1998 г. Дмитрий Козак занял пост вице-губернатора Санкт-Петербурга, в 1999-м был назначен руководителем аппарата Правительства РФ, в 2004 г. возглавил аппарат Правительства РФ. Тогда же занял пост полномочного представителя Президента РФ в Южном федеральном округе. В 2007 г. – министр регионального развития Правительства РФ. В 2008 г. становится заместителем председателя Правительства РФ.

DATE OF BIRTH

November 7, 1958

EDUCATION

Leningrad State University,

Law School.

EXPERIENCE

In 1998, Mr. Kozak took the post of St. Petersburg Vice-Governor and in 1999 he was appointed as Head of Staff of the Russian Government. In 2004, he stood at the helm of the Russian Government Staff and in the same year he took the post of Russian President's Plenipotentiary in South Russia. In 2007, he became the Minister of Regional Development, Russian Government.

ВЛИЯНИЕ

Главными проектами Дмитрия Козака остаются вопросы, связанные с ЖКХ.

Дмитрий также курирует вопросы по формированию в регионах современной городской среды. «Цель этого проекта – не просто в 2017 г. выполнить на 30 млрд рублей работы по благоустройству с учетом уровня финансирования из региональных и муниципальных бюджетов. 2017 год должен стать годом запуска в масштабах всей страны постоянно действующего механизма обеспечения комфортной среды во всех местах постоянного проживания граждан нашей страны», – объясняет г-н Козак.

В 2017 г. Дмитрием Медведевым было подписано постановление Правительства РФ, которое утверждает Правила признания проектов зданий и сооружений пригодными для типового строительства. Вопрос реализации проекта курирует Дмитрий Козак: «Министерство строительства и ЖКХ по установленной процедуре будет отбирать наиболее эффективные проекты и включать их в федеральный реестр проектной документации. В этом реестре будут заключения государственной экспертизы на каждый проект, параметры, мощность, эскизные решения каждого проекта – все это должно быть размещено на сайте Министерства строительства и ЖКХ. И каждое муниципальное образование, субъект РФ либо федеральный орган исполнительной власти, а также публичные компании, где более 51% принадлежит Российской Федерации, субъектам либо муниципалитетам, вправе выбрать из этого массива нужный проект, подходящий по целевому назначению и мощности».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Дмитрий женат, у него двое сыновей. Увлечения: теннис, горные лыжи.

DMITRY KOZAK*,

Deputy Chairman of the Government of the Russian Federation

INFLUENCE

The main projects of Dmitry Kozak are housing and public utilities.

Dmitry Kozak also oversees the development of modern urban environment in the regions. "The year 2017 should be the year of launching a permanent mechanism to ensure a comfortable environment in all places of permanent residence of citizens of our country, throughout the country," explains Mr. Kozak.

In 1993, Dmitry Medvedev signed a government decree that approves the Rules for Recognizing Projects of Buildings and Structures Suitable for Typical Construction. Dmitry Kozak is in charge of this project's implementation: "The Ministry of Construction, Housing and Utilities will select the most effective projects and include them in the federal register with conclusions of state expertise for each project, parameter, capacity, drafts. And each municipal entity or public companies, where more than 51% belongs to the Russian Federation or municipalities – has the right to choose from this array the necessary project, suitable for its intended purpose, in terms of capacity."

INFORMAL

Dmitry is married and has two sons. His hobbies include tennis and downhill skiing.


Фото: «Итар-Тасс»

СЕРГЕЙ СОБЯНИН*,

3 2016

мэр Москвы

ВЛИЯНИЕ

В мае 2016 г. Сергей Собянин объявил, что Правительство Москвы планирует создать на территории города индустриальные парки для высокотехнологичного производства и внедрения новых технологий. Резиденты индустриальных парков, соответствующие требованиям правительства, получат льготы, позволяющие снизить налоговую нагрузку почти на $^1/_4$.

В 2016 г. Сергей Собянин продолжил борьбу с самостроями. В феврале прошла первая скандальная чистка в Москве, получившая в СМИ название «Ночь длинных ковшей». В мае был составлен второй список на 107 объектов самостроя.

В 2017 г. Москву потрясла новость о «великом переселении» – «Московская программа реновации жилья». «На мой взгляд, в первую волну этой программы войдут дома, в которых проживают около миллиона человек. Это колоссальный объем, программа, равной которой сегодня в мире нет», – отметил он. Пока законодательство находится на уровне согласований и доработок, но программа уже получила самый широкий резонанс у общественности.

Также Правительство Москвы активно работало над распределением проектов ТПУ и согласованием проектов.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Сергей Собянин увлекается охотой, рыбной ловлей, литературой и классической музыкой, играет в теннис. В 2014 г. мэр Москвы развелся с женой. Супруги прожили в браке 28 лет. У пары две дочери.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

21 июня 1958 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Костромской технологический институт, механический факультет, специальность – «Технологии машиностроения, металлорежущие станки и инструменты». В 1989 г. окончил Всесоюзный юридический заочный институт.

ОПЫТ

С 2001 по 2005 г. – губернатор Тюменской области, с 2005 по 2008 г. – руководитель Администрации Президента РФ, заместитель председателя Правительства РФ – руководитель аппарата Правительства РФ (2008–2010). С 21 октября 2010 г. – мэр Москвы.

SERGEY SOBYANIN*,

Mayor of Moscow

INFLUENCE

In May 2016, Sergey Sobyanin announced that the Moscow Government was planning to create industrial parks in the city for high-tech manufacturing and introduction of new technologies. It should be noted that the residents of industrial parks, which will meet the requirements of the government, will receive benefits, which will reduce their tax burdens by almost one quarter.

In 2016, Sergey Sobyanin continued his fight against illegal construction. In February, the first scandalous purge in Moscow received the moniker of "The Night of the Long Buckets" in the media, when 107 objects were razed.

However, the scandalous initiatives did not end there. In 1993, Moscow was shocked by the news of the "great relocation" in Moscow – the "Moscow program for renovation of housing". "In my opinion, the first wave of this program will include houses in which about a million people live. This is a colossal amount, a program that has no equal in the world today," he said.

In addition, the Government of Moscow actively worked on the distribution of Transport Interchange Hub projects.

INFORMAL

Mr. Sobyanin's hobbies include hunting, fishing, fiction, classic music and tennis. In 2014, the Moscow Mayor divorced his wife. The couple had two adult daughters.

DATE OF BIRTH

June 21, 1958

EDUCATION

Mr. Sobyanin graduated from Kostroma Technological Institute, Department of Mechanics, majoring in Mechanical Engineering Technologies, Metal-Cutting Machines and Tools. In 1989, he graduated from the All-Union Law School by correspondence.

EXPERIENCE

From 2001 to 2005 Mr. Sobyanin served as Governor of Tyumen Oblast; from 2005 to 2008, he was Head of Russian President's Administration, Vice Chairman of the Russian Government – Head of the Russian Government Staff (2008–2010). Since October 21, 2010, he has been the Mayor of Moscow.



МАРАТ ХУСНУЛЛИН*,

4 2016

заместитель мэра Москвы
в Правительстве Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. власти Москвы выставили на торги право строительства восьми ТПУ, совокупные инвестиции в которые составляют 62,4 млрд рублей.

За последний год активно идет работа по созданию Транспортно-пересадочного контура (ТПК). Длина ТПК составит 61 км, всего на нем разместится 32 станции. ТПК планируется полностью сдать в эксплуатацию в конце 2020 – начале 2021 г.

Кроме того, при создании ТПУ в Москве будет увеличена разрешенная плотность застройки. Так, для обычных городских районов разрешается возведение до 25 тыс. кв. м недвижимости на 1 га земли. При строительстве же ТПУ можно будет возводить на 1 га по 30 тыс. и по 40 тыс. кв. м.

В апреле 2017 г. Марат Хуснуллин объявил об интересе московских властей заняться развитием доходных домов. «Мы сейчас разрабатываем предложения, как увеличить рынок доходных домов в Москве. Считаем, что это очень перспективная тема», – рассказал г-н Хуснуллин. Если в городе появится рынок цивилизованной аренды, люди не будут привязаны к месту жительства, считает он.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, трое детей.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

9 августа 1966 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Казанский государственный финансово-экономический институт по специальности «Экономист». В 2000 г. прошел переподготовку в Открытом университете Великобритании по специальности «Профессиональный менеджмент». Канд. экон. наук.

ОПЫТ

В 1995–1997 гг. – генеральный директор ООО «Интерпластсервис». В 1997–2000 гг. – генеральный директор ООО «Строительная торгово-промышленная фирма "Ак Барс"» (Казань). В 2000–2001 гг. – заместитель генерального директора ГУП ПЭО «Татэнерго». С 11 ноября 2001 по 18 ноября 2010 г. – министр строительства, архитектуры и ЖКХ Республики Татарстан. В 2010 г. – руководитель Департамента городского строительства Москвы, затем заместитель мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства.

MARAT KHUSNULLIN*,

Deputy Mayor of Moscow for Urban Development Policy and Construction in the Government of Moscow

INFLUENCE

In early October 2016, Moscow authorities put up for auction the right to build eight Transport Interchange Hubs (TIP), the total investments reaching 62.4 billion rubles.

Over the past year, work is underway to create a Transport Interchange Contour (TIC). The length of the third interchange is 61 km, and it will accommodate 32 stations. The TIC is planned to be fully commissioned in late 2020-early 2021. The permitted density of construction will be increased. Thus, for ordinary urban areas, it is permitted to erect up to 25,000 sq.m of real estate per 1 hectare of land. In the TIP, 30 to 40 thou. sq.m per 1 ha is allowed.

In April 1997, Marat Khusnullin announced the interest of the Moscow authorities to develop income-generating houses.

INFORMAL

Mr. Khusnullin is married and has three children.

DATE OF BIRTH

August 9, 1966

EDUCATION

Mr. Khusnullin graduated from Kazan State Institute of Finance and Economics, majoring in Economics. In 2000, he completed a retraining course in the Open University of Great Britain, majoring in Professional Management. He holds a Master's degree in Economics.

EXPERIENCE

In 1987, Mr. Khusnullin worked as Chief Accountant and then Chairman of the construction cooperative Temp in the city of Kazan. In 1995–1997, he was CEO of Interplastservice LLC. In 1997–2000, Marat was CEO of Construction Commercial-Industrial Firm Ak Bars LLC (Kazan). In 2000–2001, he was Aide of CEO of PEO Tatenergo. From November 11, 2001 to November 18, 2010, he was Tatarstan's Minister of Construction, Architecture, Housing and Utilities. In 2010, he headed the Urban Development Department in Moscow and was later promoted to the position of Deputy Moscow Mayor for Urban Development and Construction.



МИХАИЛ МЕНЬ*,

2 2016

министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации

ВЛИЯНИЕ

В марте 2017 г. Михаил Мень рассказал об урегулировании вопроса об окончании строительства жилых объектов, которые начинала строить ГК «СУ-155», оказавшаяся в сложной финансовой ситуации. «В течение двух лет, в 2017–2018 гг., все объекты по проекту "СУ-155" будут завершены, люди получат свои квартиры, именно методом санирования. Помимо этого, 15 домов в Звенигороде санируются отдельным рыночным инвестором», – поделился г-н Мень.

В 2017 г. стартовал приоритетный проект «Формирование комфортной городской среды». «Регионы должны будут сделать краткосрочную программу по начальному благоустройству на 2017 год. Основную программу, уже вплоть до 2022 г., они должны будут утвердить, условно, до конца года. И дальше мы будем смотреть возможности финансирования со стороны федерального бюджета», – рассказал о планах г-н Мень.

На международной выставке MIPIM Михаил одобрил проект Большого Гостиного Двора, отметив, что реконструкция привлечет в город большие инвестиции.

Сейчас на его плечи ложатся также вопросы, связанные с «переселением народа» в Москве.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Михаил Мень женат, у него шестеро детей. Увлечения – музыка и спорт.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

12 ноября 1960 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Михал Мень окончил Московский государственный университет культуры, РАГС при Президенте РФ, Московский институт нефтехимической и газовой промышленности им. И. М. Губкина по специальности «Промышленная теплоэнергетика».

ОПЫТ

1 ноября 2013 г. г-н Мень назначен министром строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ.

DATE OF BIRTH

November 12, 1960

EDUCATION

Moscow State University of Culture, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (with honors), Gubkin Russian State Oil and Gas University, majoring in Industrial Thermal Power Engineering.

EXPERIENCE

On November 1, 2013, Mr. Men was appointed as the Minister of Construction, Housing and Utilities.

MIKHAIL MEN *,

Minister of Construction and Housing and Communal Services of the Russian Federation

INFLUENCE

In March 2017, Mikhail Men talked about the settlement of the issue of ending the construction of residential facilities that were started by the SU-155 Group, which was in a difficult financial situation."Within two years, 2017-2018, all objects under the SU-155 project will be completed, and people will receive their apartments. This is the sanitization method. In addition, 15 houses in Zvenigorod, Moscow region, were sanitized by a separate market investor," said Mr. Men.

In 2017, the priority project "Formation of a comfortable urban environment" was started. "The regions will have to create one short-term program for the initial improvement, of one-year duration, for 2017. And the main program, already up to 2022, that is, a five-year program, they will have to approve, conditionally so to speak, by the end of the year. And further on, we will look at the possibilities of financing this from the federal budget," Mr. Men talked about the plans.

At the international exhibition MIPIM, Mikhail Men approved the Big Gostiny Dvor project, noting that the reconstruction will attract large investments to the city.

Now, on the shoulders of Mr. Men, remain resting also issues related to the "resettlement of people" in Moscow.

INFORMAL

Mr. Men is married and is raising six children. His hobbies include music and sports.



Фото: «Итар-Тасс»

ГЕОРГИЙ ПОЛТАВЧЕНКО*,

губернатор Санкт-Петербурга

5 2016

6

ДАТА РОЖДЕНИЯ

23 февраля 1953 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1976 г. окончил Ленинградский институт авиационного приборостроения по специальности «Инженер-механик по приборам авиационно-космической медицины».

ОПЫТ

В 1979–1994 гг. служил в органах госбезопасности СССР и России. В 1994–1999 гг. – начальник управления Федеральной службы налоговой полиции по Санкт-Петербургу, генерал-лейтенант налоговой полиции. В 1999–2000 гг. – полномочный представитель Президента РФ в Ленинградской области, в 2000–2011 гг. – полномочный представитель Президента РФ в Центральном федеральном округе. 31 августа 2011 г. утвержден в должности губернатора Санкт-Петербурга.

DATE OF BIRTH

February 23, 1953

EDUCATION

In 1976 Mr. Poltavchenko graduated from Leningrad Institute of Aeronautical Instrumentation, specializing as Engineering Officer for Aerospace Medical Instruments.

EXPERIENCE

In 1979–1994, he served in national security bodies in the USSR and Russia. In 1994-1999, he spearheaded the Federal Fiscal Police Administration for St. Petersburg as the Lieutenant-General of Tax Police. In 1999-2000, he was the Plenipotentiary of the Russian President in Leningrad Oblast. In 2000–2011, he was the Plenipotentiary of the Russian President in Central Federal District. On August 31, 2011, he was approved in the capacity of St. Petersburg Governor.

ВЛИЯНИЕ

Георгий Полтавченко поддержал проект «Умный город Санкт-Петербург», презентованный ректором Университета ИТМО. Проект рассчитан на три года и предполагает внедрение до 2020 г. единой системы стратегического и оперативного контроля различных сфер жизнедеятельности с использованием самых современных информационных технологий, а также дальнейшее развитие практики «Открытого правительства».

Совет по инвестициям при губернаторе Санкт-Петербурга поддержал внесение поправок в городской закон «О стратегических инвестиционных проектах, стратегических инвесторах и стратегических партнерах», которые рассмотрены Законодательным собранием Санкт-Петербурга в двух чтениях. В частности, поправки предусматривают обязательное заключение с инвестором стратегического проекта соглашения, снижение порога инвестирования для получения такого статуса. Для проектов в сфере здравоохранения, образования, культуры, спорта, науки, инновационной деятельности и туризма он составит 1 млрд рублей вместо 1,5 млрд. Помимо этого, одобрен новый механизм КОТ, а также дополнительные льготы на налог на прибыль, который будет снижен на 1%.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, взрослый сын. Увлекается рыбалкой и баскетболом. В 1993 г. был избран президентом Федерации баскетбола Санкт-Петербурга. Любит читать русскую классику, интересуется работами Льва Гумилева.

GEORGIY POLTAVCHENKO*,

Governor of St. Petersburg

INFLUENCE

Georgy Poltavchenko supported the project "Smart City of St. Petersburg", presented by the Rector of the University ITMO. The project is designed for three years and involves the introduction by 2020 of a unified system of strategic and operational control of various spheres of life, using the latest modern information technologies, as well as the practice of "Open Government".

The Council for Investments under the Governor of St. Petersburg supported the introduction of amendments to the city law "On Strategic Investment Projects, Strategic Investors and Strategic Partners", which were considered by the Legislative Assembly of St. Petersburg in two readings. For projects in health, education, culture, sports, science, innovation and tourism, this will be 1 billion rubles instead of 1.5 billion. In addition, a new mechanism for integrated development of territories was approved, as well as additional income tax incentives, which will be reduced by 1%.

INFORMAL

Mr. Poltavchenko is married and has one adult son. His hobbies are fishing and basketball. In 1993 he was elected President of St. Petersburg Basketball Federation. He enjoys reading Russian classics and his special interest is Lev Gumilev's works.

CRE 100

СОБСТВЕННИКИ НЕДВИЖИМОСТИ

PROPERTY OWNERS


Фото: «Интерпресс»

МИХАИЛ ГУЦЕРИЕВ*,

1 2016

совладелец группы «Сафмар» (бывшая ГК «БИН»),
владелец компаний «РуссНефть» и ПАО «Моспромстрой»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

9 марта 1958 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Михаил окончил химико-технологический факультет Джамбульского технологического института легкой и пищевой промышленности по специальности «Технология кожи и меха». Также окончил Финансовую академию при Правительстве РФ, Российский государственный университет нефти и газа им. Губкина, Санкт-Петербургский юридический институт, там же аспирантуру по специализации «Уголовно-процессуальное право», докторантуру Российской экономической академии им. Плеханова, специализация – «Свободные экономические зоны».

ОПЫТ

В 1992 г. создал в Москве промышленно-финансовую компанию «БИН». В 1995 г. являлся вице-спикером Государственной Думы. В 2000 г. был назначен президентом «Славнефти». В 2002 г. создал «РуссНефть» и стал президентом компании.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, есть сын и дочь. Автор монографий и серии научных публикаций по проблемам развития свободных экономических зон и офшорного бизнеса в России. Увлекается музыкой, живописью, пишет стихи. В декабре 2015 г. Михаил Гуцериев вновь был признан триумфатором «Песни года».

DATE OF BIRTH

March 9, 1958

EDUCATION

Mikhail graduated from the evening division of the department of chemical technology at Dzhambul Technological Institute of Light and Food Industry, majoring in Leather and Fur Technology. Later in 1995 he graduated from the Finance Academy under the Russian Government, I.M. Gubkin State University of Oil and Gas, St. Petersburg Law School (Civil Law) where he also completed the postgraduate course majoring in Criminal Procedure Law, from the doctoral course of Russian Economics Plekhanov Academy, majoring in Free Economic Zones.

EXPERIENCE

In 1992 he founded the industrial-financial company BIN. In 1995 he served as Vice Speaker of the State Duma. In 2000 he was appointed President of Slavneft. In 2002 he founded Russneft and became its president.

INFORMAL

Mikhail is married and has a son and a daughter. He authored monographs and a series of academic publications on the problems of developing free economic zones and offshore business in Russia. Since his early years Mikhail has been fond of music and art. He writes song lyrics. In December 2015 Mikhail Gutseriev triumphed at the Song of the Year Awards again.

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. бизнес семьи Гуцериевых, ранее носивший название ГК «БИН», был переименован в «Сафмар» – от имен родителей Михаила Гуцериева Сафарбека и Марем.

Ключевой сделкой прошлого года стала покупка группой «Сафмар» сети магазинов электроники и бытовой техники «Эльдорадо». Кроме того, компания договорилась о приобретении «М.Видео». Напомним, сетью «Техносила» Гуцериевы владеют с 2015 г.

«Сафмар» в 2016-м заключил ряд крупных сделок на складском рынке. Так, компания приобрела складской комплекс «PNK-Чехов» общей площадью 337 тыс. кв. м у PNK Group, а также СК «Никольское» площадью 106,5 тыс. кв. м, расположенный в 35 км от МКАД по Дмитровскому ш., у Eastward Capital.

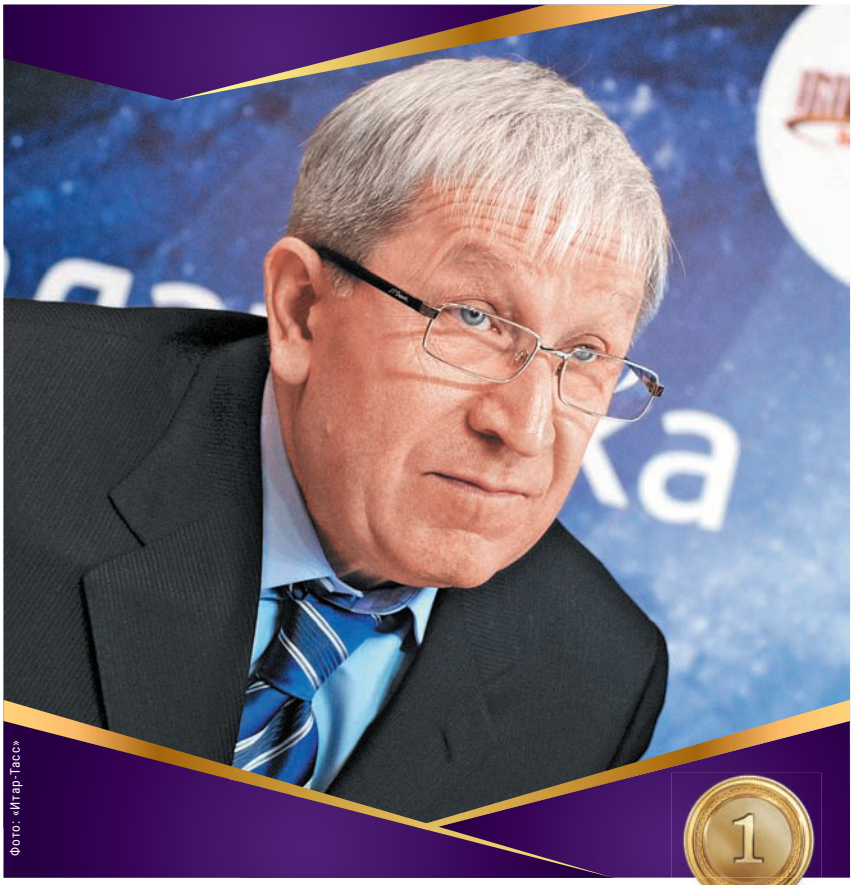
В 2016 г. стало известно, что группа «Сафмар» может продать московские гостиницы Hilton Moscow Leningradskaya, «Holiday Inn Сущевский» и «Holiday Inn Лесная». По оценкам экспертов, компания может выручить от продажи гостиниц суммарно порядка $ 180 млн.

По данным Forbes, в 2016 г. доход от аренды компании составил $ 495 млн.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Группа «Сафмар» собирается построить у Черкизовского рынка ТРЦ площадью около 150 тыс. кв. м. Известно, что основная часть площадей – порядка 120 тыс. кв. м – будет отведена под торговлю. Также в составе ТРЦ запланированы офисы и подземная парковка. Проект станет частью ТПУ «Черкизово», общая площадь которого составит 215 тыс. кв. м. По оценкам специалистов, предполагаемая стоимость строительства ТРЦ такой площади в «Черкизово» – порядка $ 300 млн.

Кроме того, «Сафмар» рассматривает возможность покупки ряда объектов коммерческой недвижимости.



САИТ-САЛАМ ГУЦЕРИЕВ*,

1 2016

совладелец группы «Сафмар» (бывшая ГК «БИН»), владелец «Чайка Плазы», член совета директоров «РуссНефти»

MIKHAIL GUTSERIEV*,

co-owner of Safmar Group (former BIN Group), owner of Russneft and Mospromstroy

SAIT-SALAM GUTSERIEV*,

co-owner of Safmar (former BIN Group), owner of Chaika Plaza, board member of Russneft

MIKHAIL SHISHKHANOV*,

co-owner of Safmar (former BIN Group), main shareholder and president of Binbank, co-owner of Inteco, Demkos, etc.

INFLUENCE

In 2016 the business of the Gutseriev family earlier named BIN Group was renamed as Safmar in honor of Mikhail Gutseriev's parents Safarbek and Marem.

The key deal of the last year was the purchase by Safmar of the HAE chain Eldorado. The company also reached agreement regarding the acquisition of M.Video. We should remind that Gutserievs have been owners of Tehnosila since 2015.

In 2016 Safmar signed a number of big deals on the warehouse market. Thus the company acquired the 337,000-sqm warehouse complex PNK-Chekhov from PNK Group as well as 106,500-sqm LC Nikolskoe, lying 35 km past the MKAD on Dmitrov Highway, from Eastward Capital.

It became known in 2016 that Safmar Group may sell Hilton Moscow

ДАТА РОЖДЕНИЯ

25 июля 1959 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Саит-Салам в 1982 г. окончил Грозненский нефтяной институт им. М. Д. Миллионщикова по специальности «Машины и аппараты химических производств», в 1999 г. – Финансовую академию при Правительстве РФ по специальности «Финансы и кредит». В 2000 г. получил степень кандидата юридических наук, а спустя три года стал д-ром экон. наук.

ОПЫТ

Начал карьеру в 1977 г. в Проектно-технологическом бюро Чечено-Ингушского транспортного управления.

В 1988 г. стал начальником отдела ресурсов и качества Грозненского управления Госкомнефтепродукта РСФСР. В 1992 г. перешел на работу в ПФК «БИН», основанную его старшим братом Михаилом. Когда последний ушел в 1993 г. на госслужбу, Саит возглавил консорциум «БИН».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, отец пятерых детей. Награжден медалями 850-летия г. Москвы, Министерства финансов РФ, Министерства обороны РФ.

DATE OF BIRTH

July 25, 1959

EDUCATION

Sait-Salam graduated from Grozny M.D. Millionschikov Oil Institute in 1982, majoring in Machines and Apparatuses of Chemical Production Lines.

In 1999 he graduated from the Finance Academy under the Russian Government, majoring in Credit and Finance.

In 2000 he earned an MA degree in Law and three years later – the PhD in Economics.

EXPERIENCE

Sait-Salam began his career in 1977 at the Design and Technology Bureau of Chechen-Ingush Transport Administration.

In 1988 he helmed the team of resources and quality at Grozny Directorate of the State Committee for Oil Products of the RSFSR.

In 1992 he changed for IFC BIN founded by his elder brother Mikhail. When the latter left for the public service in 1993, he stood at the helm of BIN Consortium.

INFORMAL

Sait-Salam is married and has five children. He is awarded the medal in commemoration of the 850th anniversary of Moscow, as well as the medals of the Finance and Defense Ministries of Russia.


Фото: «ИТАР-ТАСС»

МИКАИЛ ШИШХАНОВ*,

1 2016

совладелец группы «Сафмар» (бывшая ГК «БИН»), основной акционер и президент Бинбанка, совладелец компаний «Интеко», «Декмос» и др.

Leningradskaya, Holiday Inn Suschevsky and Holiday Inn Lesnaya. As estimated by experts, the Company may raise about $ 180 million from this package deal.

According to Forbes, in 2016 the company's rental revenue came to $ 495 million.

PLANS FOR THE FUTURE

Safmar Group is going to build a shopping and leisure center at Cherkizovsky market with total area nearing 150,000 sq. m. A larger part, about 120,000 sq. m, will be assigned to the retail function. Also planned are offices and underground parking.

The project will be part of the 215,000-sqm Cherkizovo transfer hub. In expert estimation, construction on this size mall may cost about $ 300 million. Safmar also contemplates the purchase of some other commercial properties.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

6 августа 1972 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1995 г. окончил магистратуру факультета экономики и права РУДН, в 2000 г. – Финансовую академию при Правительстве РФ. В 1998 г. защитил диссертацию на соискание ученой степени канд. юрид. наук, а в 2002 г. – д-ра экон. наук. Член-корреспондент РАЕН.

ОПЫТ

Микаил в 1992–1993 гг. занимал должность заместителя гендиректора ТОО «БИН», в 1993–1994 гг. – гендиректора «Промышленно-финансовой компании "БИН"». С июня 1994 г. выполнял обязанности начальника управления по организации межбанковских связей и представителей «Акционерного коммерческого банка (АКБ) "БИН"» в регионах. В сентябре 1994 г. назначен вице-президентом и избран заместителем председателя правления АКБ «БИН».

С 2006–2008 г. является президентом Бинбанка, с мая 2008 г. – председателем совета директоров Бинбанка. В октябре 2008 г. Микаил вновь занял должность президента Бинбанка.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает четверых детей. Автор двух монографий и ряда статей по экономической и юридической проблематике, а также книг «Научно-методологические аспекты подготовки аудита», «Собственность: административно-правовое обеспечение рыночных преобразований в России».

DATE OF BIRTH

August 6, 1972

EDUCATION

In 1995 Mikhail completed Master's program at the Department of Economics and Law, Patrice Lumumba University of People's Friendship. In 2000 he graduated from the Finance Academy under the Russian Government. In 1998 he earned the MA degree in Law and in 2002 – PhD degree in Economics. Mikhail is Corresponding Member, Russian Academy of Natural Sciences.

EXPERIENCE

In 1992–1993 Mr. Shishkhanov filled the post of Deputy General Director LLP BIN. In 1993–1994 he was CEO Industrial-Financial Company BIN. From June 1994 he took the position of Director for Interbank Relations and Regional Representatives at Commercial Bank BIN. In September 1994 he was appointed Vice President and elected Deputy Board Chairman, BIN Bank. From 2006 to 2008 Mikhail worked as President of Binbank and from May 2008 he became Board Chairman of Binbank. In October 2008 Mr. Shishkhanov once again took the post of President Binbank.

INFORMAL

Mikhail Shishkhanov is married and brings up four children. He authored two monographs and a number of articles on economics and law as well as the books Scientific-Methodological Aspects of Audit Preparation and Ownership: Administrative-Legal Basis for Market Transformations in Russia.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

1965 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1986 г. окончил машиностроительный факультет Ереванского политехнического института, д-р экон. наук.

ОПЫТ

Собственный бизнес с 1989 г.

В 1997 г. возглавил компанию «Калугаглавснаб».

В 1999 г. на базе «Калугаглавснаба» создал ГК «Ташир».

DATE OF BIRTH

1965

EDUCATION

In 1986 Samvel graduated from the mechanical engineering department of Yerevan Polytechnic Institute. He is Doctor of Economics.

EXPERIENCE

Samvel has been running his business since 1989.

In 1997 he stood at the helm of Kalugaglavsnab.

In 1999 he founded Tashir Group, using Kalugaglavsnab as his source base.



САМВЕЛ КАРАПЕТЯН,

2 2016

президент группы компаний «Ташир»

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. было объявлено о начале реализации проектов строительства четырех ТПУ в Москве: «Селигерская», «Парк Победы», «Тропарево» и «Пятницкое шоссе», где до 2020 г. будут открыты коммерческие объекты общей площадью порядка 310 тыс. кв. м.

В конце 2016 г. ГК «Ташир» и группа «Интер РАО» досрочно завершили третий, последний этап сделки по продаже компаний «Электрические сети Армении» и «Разданская ТЭС». В результате 100% акций обеих компаний перешли в состав ГК «Ташир».

Президент ГК «Ташир» вошел в число богатейших людей планеты, заняв 394-е место в рейтинге международного издания Bloomberg 2017 г. Самвел Карапетян вошел в тройку лидеров рейтинга рантье делового журнала Forbes.

В мировом рейтинге Forbes на сегодняшний день Самвел Карапетян занимает 564-е место. Его состояние увеличилось на $ 500 млн с $ 3,1 млрд в 2016 г. до $ 3,6 млрд в 2017 г.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Вопреки прогнозам аналитиков, предрекавших стагнацию рынка коммерческой недвижимости, ГК «Ташир» подошла к концу 2016 г. с весомым багажом девелоперских проектов, реализация которых намечена до 2020 г.

В стадии активного строительства находится 13 проектов коммерческой недвижимости в Москве и регионах. Среди них девять приходится на Москву (ТРЦ в Мытищах, ТПУ, МФК на Краснопресненской наб. и Аминьевском ш.), запланировано строительство ТРЦ в Ереване и второй очереди ТРЦ «Рио» в Тамбове. Помимо плановой реализации заявленных проектов, на этапе проработки находится ряд новых девелоперских проектов.

К завершающему этапу подходит строительство коттеджного поселка премиум-класса «Берег Столицы», Морозовской детской городской клинической больницы, перинатально-кардиологического центра в столице. В прошлом году был дан старт строительства второй очереди ЖК «Розмарин».

В профессиональные планы на будущее входят увеличение объектов в управлении в портфеле активов компании, развитие и продвижение основных бизнесов компании, развитие новых направлений бизнеса.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Господин Карапетян женат, у него трое детей. Путешествует, увлекается футболом.

SAMVEL KARAPETYAN,

President Tashir

INFLUENCE

In 2016 the beginning of construction on 4 transfer hub projects in Moscow was announced: Seligerskaya, Park Pobedy, Troparevo and Pyatnitskoe shosse, where until 2020 commercial projects with total area about 310 thou sq. m will be opened.

In late 2016 Tashir Group and Inter RAO Group completed ahead of schedule the third and concluding stage of the deal to sell Electric Grids of Armenia and Razdanskaya CPP. As a result Tashir Group took over 100% of shares held by both companies.

President of Tashir is among the wealthiest people of the planet, ranking 394th in the Bloomberg rating 2017. Mr. Karapetyan is among the top leading moneyed interests, according to Forbes, also ranking 564th in the world rating of Forbes. His fortune increased from $ 500 million to $ 3.1 billion in 2016, to $ 3.6 billion in 2017.

PLANS FOR THE FUTURE

Contrary to the forecasts of most analysts who predicted stagnation in the commercial real estate market, Tashir Group ended 2016 with an impressive baggage of development projects to be delivered until 2020.

At the present moment 13 commercial real estate projects are at the rapid construction stage in Moscow and regions. Among them nine fall to the share of Moscow (SEC in Mytishche, transfer hubs, mixed-use project on Krasnopresnenskaya quay and on Aminyevskoe shosse) as well as the construction of another mall in Yerevan and the second phase of SEC RIO in Tambov. Besides the planned delivery of the said projects, a number of new development projects are at the stage of elaboration.

In concluding stages is the construction of several projects: premium class cottage community Bereg Stolitsy, Morozov children's city clinic, perinatal and cardiology center in the capital city. Last year the second phase of Rozmarin residential development got underway.

His future professional plans include an increase in the share of managed facilities in the asset portfolio, development and promotion of the company's main businesses, development of new business lines.

INFORMAL

Mr. Karapetyan is married and has three children. He travels a lot and his passion is soccer.



БОРИС МИНЦ,

председатель совета директоров O1 Group

3 2016

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. O1 Group закрыла сделку по продаже принадлежавших ей акций австрийской публичной компании CA Immo, специализирующейся на инвестициях в коммерческую недвижимость стран Центральной и Восточной Европы. O1 Group приобрела акции CA Immo в 2014 г., а в 2015 г. увеличила долю в компании до 26%. За время владения акциями CA Immo показала рекордную прибыль и ежегодное увеличение выплат по дивидендам. Как следствие, сумма сделки при продаже пакета акций в 2016 г. на 30% превысила стоимость их покупки.

В 2016 г. O1 Properties успешно разместила дебютный выпуск еврооблигаций объемом $ 350 млн и сроком обращения 5 лет. Средства от размещения еврооблигаций были направлены на частичное погашение банковских кредитов, что позволило компании, в частности, снизить процентные ставки по кредитам группы и пролонгировать сроки кредитования.

O1 Properties получила корпоративный рейтинг от международного агентства Moody's на уровне B1 со ста-

ДАТА РОЖДЕНИЯ

24 июля 1958 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Ивановский государственный университет по специальности «Теоретическая физика», канд. техн. наук, доцент.

ОПЫТ

В 2004 г. основал инвестиционную компанию O1 Group. В 2010 г. для управления активами в сфере недвижимости создал инвестиционную компанию O1 Properties. С 2013 г. по наст. вр. – председатель совета директоров O1 Group. Член правления РСПП. Основатель Музея русского импрессионизма. Почетный профессор Тель-Авивского Университета.

DATE OF BIRTH

July 24, 1958

EDUCATION

Boris graduated from Ivanovo State Institute, majoring in Theoretical Physics, holds Master's degree in technology, Associate Professor.

EXPERIENCE

In 2004, Mr. Mints founded his own investment company O1 Group. In 2010, in order to manage real estate assets, he also founded the investment company O1 Properties. Since 2013 until now he has chaired the Board of Directors, O1 Group. He is also a Board Member of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RUIE). Founder of the Russian Impressionism Museum. Professor Emeritus of Tel Aviv University.

бильным прогнозом. Это означает высокую оценку качества и стабильности портфеля, прозрачности стратегии развития и корпоративного управления компании инвесторами, рейтинговыми агентствами и партнерами.

Также O1 Group продолжила активную инвестиционную политику в сегменте негосударственных пенсионных фондов. В 2016 г. были приобретены НПФ «Уралсиб», «Образование», «Русский стандарт», в начале 2017 г. – НПФ «Социальное развитие». В 2016 г. была создана финансовая группа «Будущее», объединившая пенсионные активы группы и ставшая одной из крупнейших финансовых структур, управляющих пенсионными активами в России.

Кроме того, впервые в пенсионной отрасли было проведено IPO ФГ «Будущее» на Московской бирже, которое стало первым в России публичным размещением акций компании, специализирующейся на управлении пенсионными активами.

В 2016 г. началось строительство первой очереди частного пансионата для пожилых людей в Московской области на 250 номеров. Многие методики реабилитации и ухода за пожилыми людьми, разработанные и адаптированные Danshell Group, будут применены в России впервые. Полностью проект, финансовым партнером которого выступает Сбербанк России, будет реализован к 2020 г.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Пенсионные фонды – одно из стратегических направлений для развития бизнеса O1. В планах O1 – работа над улучшением качества портфеля недвижимости и увеличением инвестиционной стоимости активов, что позволит группе минимизировать риски и достичь стабильно высоких финансовых результатов в долгосрочной перспективе.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Борис Минц женат, у него четверо детей. Увлекается живописью, театром, путешествиями и охотой.

BORIS MINTS,

Board Chairman O1 Group

INFLUENCE

In 2016, O1 Group closed the deal of selling a stake in the Austrian public company CA Immo, specializing in commercial real estate investments in CEE markets. O1 Group bought the shares of CA Immo in 2014 and in 2015 increased its stake in the company to 26%. During the period of shareholding CA Immo showed a record operating margin and the annual increase of dividend payments. As a consequence, the sum of the stock sale deal in 2016 exceeded by 30% the cost of purchase.

In 2016 O1 Properties successfully floated its debut issue of Eurobonds worth $ 350 million with the flotation period of 5 years. The funds raised were used for partial repayment of bank loans, which allowed the company to improve lending terms, lower the interest rates and prolong the credit lines.

In addition, O1 Properties was awarded a corporate rating of B1 with stable forecast from Moody's, which means a high rating of the portfolio's quality and stability, transparency of the development strategy and company's corporate management by investors, rating agencies and partners.

O1 also continued an aggressive investment policy in the segment of non-government pension funds. In 2016 it bought IPF Uralsib, IPF Obrazovanie, IPF Russian Standard and in early 2017 – IPF Social Development. In 2016 the Financial Group Budushchee was established that pooled together the Group's pension assets and became one of the biggest financial structures managing pension assets in Russia.

Along with the pension group foundation, for the first time in the history Russia's pension sector a public placement of shares by the company specializing in pension asset management was accomplished at the Moscow Exchange (a successful IPO of FC Budushchee).

PLANS FOR THE FUTURE

Pension funds are one of strategic areas for O1. The Group plans to further improve the quality of its property portfolio and increase the investment value of assets, which will allow it to minimize the risks and attain to sustainably high financial results in the long run.

INFORMAL

Mr. Mints is married and has four children. He is fond of paintings, theatre, traveling and hunting.



АРАЗ АГАЛАРОВ,

4 2016

президент Crocus Group

ДАТА РОЖДЕНИЯ

8 ноября 1955 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1977 г. Араз Агаларов окончил Бакинский политехнический институт по специальности «Инженер электронно-вычислительных машин», канд. экон. наук.

ОПЫТ

В 1989 г. г-н Агаларов основал советско-американское совместное предприятие «Крокус Интернэшнл», в дальнейшем переименованное в Crocus Group.

DATE OF BIRTH

November 8, 1955

EDUCATION

In 1977 Mr. Agalarov graduated from Baku Polytechnic Institute, majoring in Computer Engineering. In 1988 he earned his Master's in Economics.

EXPERIENCE

In 1989 Mr. Agalarov founded a joint US-Soviet venture Crocus International, later renamed as Crocus Group.

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. компания Crocus Group под руководством Араза Агаларова запустила на территории ТРК «Vegas Крокус Сити» один из крупнейших океанариумов в стране площадью 10 тыс. кв. м.

Объем инвестиций в проект «Крокус Сити Океанариум» составил около 3 млрд рублей, которые компания планирует окупить в течение 5–6 лет.

Также в прошлом году в подмосковном Красногорске рядом со ст. м. «Мякинино» был запущен ритейл-проект Box City, представляющий собой двухуровневое модульное пространство площадью около 2855 кв. м. На реализацию одного проекта уходит около 50 млн рублей.

В ближайших планах компании – создание сети ТРК из судовых контейнеров, которые будут функционировать преимущественно в московских парках.

Кроме того, в 2016 г. был введен в эксплуатацию многоуровневый многофункциональный концертный зал на 1500 мест, позволяющий проводить разные по формату и направленности мероприятия, – Vegas City Hall.

По данным Forbes, доход от аренды Crocus Group в 2016 г. составил $ 265 млн.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В ближайшее время Crocus Group планирует запустить пилотный спортивно-оздоровительный центр площадью 4000 кв. м будущей сети Crocus Fitness, который разместится между ТЦ «Vegas Крокус Сити» и «Крокус Сити Океанариумом». Проект подразумевает размещение крытых помещений с 50-метровым бассейном, а также открытой площадки с бассейном на свежем воздухе. Инвестиции в запуск проекта оцениваются компанией в 300 млн рублей.

С опережением графика ведется строительство двух стадионов к ЧМ-2018 по футболу, которые планируется ввести в эксплуатацию уже к концу 2017 г. Так, на арене в Калининграде в настоящий момент завершены работы по монтажу металлоконструкций каркаса стадиона, ведутся работы по внутренней отделке помещений. В Ростове-на-Дону рабочие уже приступили к монтажу внутренних систем и перегородок, а также к штукатурным работам и благоустройству прилегающих территорий.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, есть сын и дочь. Ведет активную общественную и культурную работу, являясь членом правления РСПП и президиума «Всероссийского азербайджанского конгресса», учредителем Фонда культурно-музыкального наследия Муслима Магомаева.

ARAS AGALAROV,

President Crocus Group

INFLUENCE

Under the supervision of Aras Agalarov, in 2016 Crocus Group launched one of the country's biggest oceanraiums in VEGAS Crocus City Mall, covering the area of 12,600 sq. m. The level of investments into this project is reported to near 3bn rubles which the company plans to recoup during 5-6 years.

Also last year in suburban Krasnogorsk, opposite the Moscow Region administration building, the Box City project was launched representing double-level 2,855-sqm modular space. One project takes about 50m rubles to complete. The next plan is creating an SEC chain from ship containers which will mainly function in Moscow parks.

Furthermore, a multipurpose and multilevel concert hall seating 1,500 people was commissioned in 2016, named Vegas City Hall.

According to Forbes, the rental income of Crocus Group in 2016 amounted to $ 265 million.

PLANS FOR THE FUTURE

In the months to come Crocus Group plans to launch its pilot 4,000-sqm sports and wellness center, as part of the future chain Crocus Fitness, to be located between VEGAS Crocus City Mall and the oceanarium. The project implies the placement of indoor premises with a 50-meter pool as well as an outdoor ground with an alfresco swimming pool. Investments into this project are estimated at 300m rubles.

The construction of two soccer arenas towards the FIFA Cup 2018 is carried out ahead of schedule and will reportedly be commissioned already by the end of 2017. Thus at the arena in Kaliningrad the assembly of stands is under way and metalwork installation is close to completion.

In Rostov-on-Don workers have already set to the assembly of inner utilities and partitions as well as to plastering works and the landscaping of adjacent territories.

INFORMAL

Aras is married, has a son and a daughter. He is a a board member of the Industrialists and Entrepreneurs Union, Vice President of All-Russian Azerbaijani Congress, founder of Muslim Magomaev Cultural and Musical Heritage Foundation.



Фото: «Итар-Тасс»

ЗАРАХ ИЛИЕВ*,

5 2016

совладелец ОАО «Киевская площадь»

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. «Киевская площадь» возглавила рейтинг Forbes «Короли российской недвижимости». По данным издания, доход от аренды компании в прошлом году составил $ 1,27 млн. В числе крупнейших активов компании – ТРЦ «Европейский» площадью 180 тыс. кв. м и оптовый комплекс «Фуд Сити» (включает торговые, складские, офисные и гостиничные площади) общей площадью 930 тыс. кв. м.

Осенью 2016 г. предприниматели приобрели проект по реализации гостиничного комплекса площадью

ДАТА РОЖДЕНИЯ

9 сентября 1966 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Среднее.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает двоих детей.

Поклонник живописи и инженерных изобретений.

DATE OF BIRTH

September 9, 1966

EDUCATION

Secondary

INFORMAL

Zarakh is married and has two children. His passion is art and engineering innovations.



Фото: «Интар Тасс»

ДАТА РОЖДЕНИЯ
24 апреля 1972 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Окончил Финансово-кредитный техникум, затем Бакинский юридический институт. Знает шесть иностранных языков, включая арабский, турецкий и фарси.

ОПЫТ
В начале 1990-х гг. Год Нисанов и Зарах Илиев занимались оптовой торговлей. В 2001 г. открыли свой первый объект – торгово-ярмарочный комплекс «Москва».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО
Женат, воспитывает троих детей. Увлекается дайвингом.

DATE OF BIRTH
April 24, 1972

EDUCATION
Mr. Nisanov graduated from the vocational school of finance and loans and later from Baku Institute of Law. He speaks six languages, including Arabic, Turkish and Farsi.

EXPERIENCE
In the early 1990s God Nisanov and Zarakh Iliev were engaged in wholesale trade. In 2001 they opened their first facility: the trade and fair complex "Moscow".

INFORMAL
Mr. Nisanov is married and has three children. His hobby is diving.

5

ГОД НИСАНОВ*,

5 2016

совладелец ОАО «Киевская площадь»

50 тыс. кв. м на Варварке. Стоимость проекта оценивается экспертами в 4 млрд рублей. Еще порядка 6 млрд рублей потребуется вложить в его достройку.

В 2016 г. «Киевская площадь» заявила о реализации в Барвихе комплекса Barvikha River House площадью 11 тыс. кв. м, который будет включать в себя как жилье, так и коммерческую составляющую. Апартаменты займут около 8000 кв. м, а помимо них на объекте планируется разместить ресторан, супермаркет, бутики и офисы. По разным оценкам, стоимость комплекса может составить от $ 12 млн до $ 44 млн.

Также в 2016 г. стало известно, что владельцы «Киевской площади» вышли из проекта «Москвариум» на ВДНХ, продав свою долю структурам бизнесмена Аркадия Ротенберга, и приступили к реконструкции автобусного вокзала возле ст. м. «Щелковская».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Во второй половине 2017 г. компания «Оптима», аффилированная с «Киевской площадью», приступит к строительству океанариума общей площадью 180 тыс. кв. м в Санкт-Петербурге. Проект стоимостью 15 млрд рублей признан стратегическим. Ввод объекта в эксплуатацию запланирован на 2019 г.

Также в начале 2017 г. собственники компании «Киевская площадь» стали покупателями 100% акций «Велозаводского рынка», принадлежавшего группе ВТБ.

По данным из открытых источников, в планы бизнесменов входит масштабная реконструкция объекта. Функционал рынка при этом не изменится.

ZARAKH ILIEV*,

Co-Owners of Kievskaya Ploschad

GOD NISANOV*,

Co-Owners of Kievskaya Ploschad

INFLUENCE

In 2016 Kievskaya Ploschad topped the Forbes Rating "Russian Property Kings", with rental revenue reaching $1.27 million. Among the company's largest assets is 180,000-sqm Evropeisky mall and the wholesale complex Food City (that includes retail, storage, office and hotel space) with the total area of 930 thou sq. m.

In the fall of 2016 the entrepreneurs acquired a 50,000-sqm project on Varvarka to be rebuilt into a hotel; the project is estimated by experts at 4bn rubles with 6bn more to be invested into its completion.

Furthermore, Kievskaya Ploschad announced the delivery of the 11,000-sqm Barvikha River House that will comprise both housing and the commercial function. Apartments will take up about 8,000 sq. m, in addition to a restaurant, supermarket, boutiques and offices. The cost may vary between 12 million and 44 million USD.

Also it became known in 2016 that the owners of Kievskaya Ploschad exited the Moskvarium project at VDNH, having sold their stake to the structures of businessman Arkady Rotenberg, and tackled the refurbishment of the bus station near Schelkovskaya subway station.

PLANS FOR THE FUTURE

In the second half of 2017 Optima affiliated with Kievskaya Ploschad will set to the construction of an 180,000-sqm oceanarium in St. Petersburg. The project worth 15bn rubles is recognized as strategic.

Pre-commissioning is scheduled for 2019. In early 2017 Nisanov and Iliev also bought a 100% stake in Velozavodsky market from VTB Group. According to open sources, the businessmen plan large-scale renovation of this asset, but the functionality will remain unchanged.

ВЛИЯНИЕ

Осенью прошлого года Azimut Hotels, принадлежащая компании Gleden Invest бизнесмена Александра Клячина, договорилась с горнолыжным курортом «Роза Хутор» (входит в «Интеррос») об управлении двумя проектами на одноименном горнолыжном курорте в Сочи.

Речь идет о гостинице Freestyle Rosa Khutor на 174 номера и об апарт-комплексе Valset (394 апартамента), которые с 1 октября будут называться Azimut Hotel Freestyle Rosa Khutor и Valset Apartments by Azimut.

В 2016 г. у KR Properties сорвалась сделка по покупке компанией «Яндекс» арендуемых в деловом квартале «Красная Роза 1875» площадей. Сумма сделки должна была составить $ 655 млн.

По данным Forbes, портфель коммерческой недвижимости компании KR Properties увеличился за 2016 г. на 106 тыс. кв. м.

Доход от аренды также вырос с 2015 г. и составил $ 265 млн.

ALEXANDER KLYACHIN*,

Investor, Founder of Azimut Hotels, Owner of Development Companies KR Properties and Vector Investments

INFLUENCE

Last fall Azimut Hotels owned by Alexander Klyachin's Gleden Invest agreed with Rosa Khutor (part of Interros Group) about managing two projects in the eponymous ski resort in Sochi. The matter regards 174-room Freestyle Rosa Khutor and apartment complex Valset (394 apartments) which, starting on October 1, will be renamed as Azimut Hotel Freestyle Rosa Khutor and Valset apartments by Azimut.

In 2016 the deal of buying the areas leased in Red Rose by Yandex went off the hook of KR Properties. The transaction amount was to come to $ 655 million.

According to Forbes, the commercial real estate portfolio of KR Properties increased by 106,000 sq. m in 2016. The rental income also rose since 2015 to $ 265 million.



АЛЕКСАНДР КЛЯЧИН*,

6 2016

инвестор, основатель Azimut Hotels, владелец девелоперских компаний KR Properties и «Вектор Инвестментс»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

18 мая 1967 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1991 г. Александр Клячин окончил МГУ им. М. В. Ломоносова по специальности «Экономическая география». В 1993 г. получил диплом Университета Орегона (США) по специализации «География».

ОПЫТ

Александр работал научным сотрудником в НИИ труда Государственного комитета по труду и социальным вопросам. После возвращения из США он был назначен руководителем корпорации «Мир», позже работал в ряде компаний в сфере управления финансами. С 2003 г. инвестирует в недвижимость и отельный бизнес. Александр Клячин является основным владельцем инвестиционной компании «Гледен Инвест» и компании «Вектор Инвестментс». Основатель и председатель совета директоров международной сети Azimut Hotels, а кроме того, владелец гостиницы «Метрополь». Также является председателем совета директоров девелоперской компании KR Properties.

DATE OF BIRTH

May 18, 1967

EDUCATION

In 1991 Mr. Klyachin graduated from Moscow M.V. Lomonosov State University, majoring in Economic Geography. In 1993 he earned a diploma in geography from Oregon University (USA).

EXPERIENCE

Alexander worked as a research fellow at the Labor SRI under the State Committee for Labor and Social Issues. After his return from the USA he was appointed the Head of Mir Corporation and later worked for a number of financial management companies. Since 2003 he has been investing in real estate and hotel business.

Mr. Klyachin is the main shareholder of the investment companies Gleden Invest and Vector Investments. He is founder and board chairman of the international chain Azimut Hotels as well as the owner of Metropol Hotel. He is board chairman of the development company KR Properties.



ВЛАДИСЛАВ ДОРОНИН*,

председатель совета директоров Capital Group

7 2016

ДАТА РОЖДЕНИЯ

7 ноября 1962 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

МГУ им. М.В. Ломоносова; MBA (Швейцария).

ОПЫТ

Владислав начал профессиональную деятельность в 1989 г. в международной торговой компании Mark Rich & Co. В 1991 г. основал собственную компанию Capital Group, деятельность которой была направлена на инвестиции, в том числе в недвижимость.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Разведен, есть дочь. Владислав Доронин – единственный российский бизнесмен, отмеченный в World Finance 100.

DATE OF BIRTH

November 7, 1962

EDUCATION

Moscow M. V. Lomonosov State University, MBA (Switzerland).

EXPERIENCE

Vladislav began his professional career in 1989, when he was employed by the international trade company Mark Rich&Co. In 1991 he founded his own firm Capital Group specializing in investments, including in real estate.

INFORMAL

Divorced, has a daughter. Mr. Doronin is the only Russian businessman mentioned in World Finance 100.

ВЛИЯНИЕ

На сегодняшний день портфель проектов Capital Group включает около 7,8 млн кв. м недвижимости. Среди объектов, находящихся в активной фазе строительства, гостиничный комплекс на Новом Арбате, 15, ЖК «Позитив» в Румянцеве, ЖК «Мир Митино», квартал жилых небоскребов на Шмитовском проезде, 39, самый большой паркинг в «Москве-Сити» на 3400 машиномест на территории небоскреба «Око», ЖК «Лица».

Ключевым событием в 2016 г. для Capital Group стало избрание акционера и совладельца компании Павла Тё председателем совета директоров.

В обязанности г-на Тё на новой должности вошло стратегическое развитие, формирование портфеля перспективных площадок под будущие проекты компании, взаимоотношения со стратегическими партнерами, а также осуществление представительских функций в органах государственной власти на федеральном и столичном уровне. Известно, что Владислав Доронин продолжит заниматься текущими девелоперскими проектами, а также развивать новые направления деятельности компании.

В прошлом году Capital Group заключила значимую сделку по приобретению у ГК «Знак» Николая Цветкова проекта МФК Capital Towers на Краснопресненской наб., который включает 80 тыс. кв. м жилья, 25 тыс. кв. м коммерческих площадей и спортивный центр на 4000 кв. м.

Кроме того, в 2016 г. Capital Group продала Мэрии Москвы 55 тыс. кв. м в башне «Око» ММДЦ «Москва-Сити». Сделка, оцененная игроками рынка примерно в 15 млрд рублей, стала для рынка одной из крупнейших.

По данным Forbes, доход от аренды Capital Group в 2016 г. составил $ 180 млн.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2017 г. компания Capital Group сконцентрируется на трех стратегических площадках. Первая – реализация премиального ЖК «Золотой остров» на Софийской наб. Вторая – строительство трех новых небоскребов на Краснопресненской наб., которые планируется возвести в рекордные для высотного строительства сроки. Третья – масштабный проект премиум-класса на территории Бадаевского пивоваренного завода, включающий в себя как реконструкцию, так и новое строительство.

Известно, что Capital Group планирует в 2017 г. увеличить объем инвестиций в свои проекты в несколько раз до 24 млрд рублей. Также в планы девелоперской группы входит приобретение новых проектов совокупной площадью около 500 тыс. кв. м.

VLADISLAV DORONIN*,

Board Chairman Capital Group

PAVEL TE*,

Board Chairman Capital Group

EDUARD BERMAN*,

Board Chairman Capital Group

ДАТА РОЖДЕНИЯ

20 мая 1963 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1985 г. окончил Ташкентский политехнический институт им. Бируни по специальности «Тепловые электростанции».

ОПЫТ

Павел начал трудовую деятельность в «Узбекгидропроекте», работая инженером-теплоэнергетиком. В начале 1990-х гг. занимался трейдингом. В 1994 г. вошел в состав акционеров холдинга Capital Group. С ноября 2010 г. – депутат Верхнеландеховского районного совета Ивановской области.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает двух дочерей. Занимается плаванием, лыжным спортом, любит готовить.

DATE OF BIRTH

May 20, 1963

EDUCATION

In 1985 Pavel graduated from Tashkent Biruni Polytechnic Institute, majoring in Thermal Power Plants.

EXPERIENCE

Pavel began his career in Uzbekhydroproject as Thermal Power Engineer. In the early 1990s he was engaged in trading and in 1994 became one of the shareholders of Capital Group holding. Since November 2010 he has been a deputy of Verkhnelandekhovsky District Council of the Ivanovo Region.

INFORMAL

Pavel is married and brings up two daughters. His hobbies include swimming, skiing and cooking.



ПАВЕЛ ТЁ*, 7 2016

председатель совета директоров Capital Group

INFLUENCE

As of today the portfolio of Capital Group's projects nears 7.8 million sq. m of real estate. Among the projects in active development is the hotel resort on 15 Novy Arbat, Positive residences in Rumyantsevo and Mitino Mir residences, a quarter of residential skyscrapers on 39 Shmitovsky Drive, parking lots in Moscow City in the territory of OKO skyscraper, Faces.

The key event for Capital Group in 2016 was the election of shareholder and co-owner Pavel Te to the position of Board Chairman. His duties will include strategic development, building a portfolio of prospective sites for the company's future projects, relationships with strategic partners as well as performing representation functions in government bodies on the national and municipal levels. Vladislav Doronin will be busy working with current development projects and developing new lines of business.

Last year Capital Group signed another landmark contract for buying from Nikolay Tsvetkov's Znak Group of MUC Capital Towers project on Krasnopresnenskaya Embankment.

Furthermore, Capital Group sold 55,000 sq. m to Moscow City Hall in OKO Tower of MIBC Moscow City. The transaction estimated by market players roughly at 15bn rubles became one of the largest.

According to Forbes, rental revenues in 2016 amounted to $ 180 million.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2017 Capital Group will focus on three strategic sites. The first is the premium residential project Golden Island on Sofiyskaya Embankment. The second is construction on three new skyscrapers on Krasnopresnenskaya Embankment scheduled for delivery within the record times for high-rise development projects. The third is a large-scale premium-class project in the territory of Badaevsky Brewery that includes both greenfield and brownfield projects.

It is also known that in 2017 Capital Group plans to increase investments into its projects several times to 24bn rubles. The developer also plans to acquire new projects with the aggregate space of about 500,000 sq. m



Фото: «Итар-Тасс»

ЭДУАРД БЕРМАН*, 7 2016

председатель совета директоров Capital Group

ОПЫТ

Эдуард Берман вошел в состав владельцев холдинга Capital Group в 1993 г.

EXPERIENCE

Eduard Berman became a co-owner of Capital Group holding in 1993.



РУСЛАН ГУТНОВ*,

8 2016

председатель совета директоров ГК «ТЭН»

ВЛИЯНИЕ

В конце 2016 г. Мосгосстройнадзор выдал разрешение на ввод в «Парке легенд» комплекса водных видов спорта площадью 28,5 тыс. кв. м, застройкой которого занимается «Управляющая компания "ТЭН-Девелопмент"». Там разместятся центр синхронного плавания, три спортивных бассейна, один открытый бассейн, спортивный зал и зона фитнеса. На прилегающей территории предусмотрена парковка на 101 машино-место.

Напомним, «Парк легенд» общей площадью 425 тыс. кв. м реализуется на территории бывшего завода «ЗИЛ» и включает в себя объекты различного коммерческого назначения.

Всего за прошедший год «ТЭН» продала таким крупным арендаторам, как «Ашан», «Леруа Мерлен», «О'Кей», «Седьмой континент», более 50 тыс. кв. м площадей в своих знаковых торговых центрах «Облака», «Л-153», «Косино-Парк».

Доход от аренды корпорации «ТЭН» в 2016 г. составил $ 65 млн, по информации Forbes.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Группа компаний «ТЭН» планирует в III квартале 2017 г. ввести в эксплуатацию бизнес-отель площадью 12 тыс. кв. м, который войдет в состав торгово-гостиничного комплекса при функционирующем с 2006 г. ТРЦ «Город».

RUSLAN GUTNOV*,

Board Chairman of TEN Group

INFLUENCE

Late in 2016 Mosgosstroynadzor issued the permission to commission a 28,500-sqm water sports complex developed by Management Company TEN-Development, in the Park of Legends. The water sports sanctuary will house a center for synchronous swimming, three sport swimming pools, one outdoor pool, gym and fitness zone. Planned in the adjacent territory is a parking lot for 101 automobiles.

We should remind that the 425,000-sqm Park of Legends is being delivered in the territory of the former factory ZIL and comprises various commercial properties.

Overall, TEN sold to large tenants, such as Auchan, Leroy Merlin, O'Key and Sedmoi Continent more than 50,000 sq. m of floor space in its landmark shopping centers Oblaka, L-153 and Kosino-park.

The rental income of TEN Corporation in 2016 amounted to $ 65 million, according to Forbes.

PLANS FOR THE FUTURE

TEN Group plans to put into operation a 12,000-sqm business hotel in Q3 2017, which will be part of the retail-hotel complex at Gorod mall that has been functioning since 2006.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

22 июня 1968 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Руслан имеет два высших образования по специальностям «Инженер-металлург» и «Экономист».

ОПЫТ

Г-н Гутнов в недвижимости более 15 лет. С 2002 по 2007 г. – заместитель генерального директора «ЧОП "Черный скорпион"». С 2007 г. – член совета директоров «Корпорации ТЭН».

DATE OF BIRTH

June 22, 1968

EDUCATION

Ruslan holds two university degrees in Economics and Metallurgic Engineering.

EXPERIENCE

Mr. Gutnov has been in real estate for more than 15 years. From 2002 to 2007 he was CEO of Black Scorpio private security firm. Since 2007 he has been Board Member of the public company Corporation TEN.

9

ЮРИЙ И АЛЕКСЕЙ ХОТИНЫ*,

10 2016

владельцы группы компаний «Комплексные инвестиции»

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. Алексей и Юрий Хотины занимались преимущественно банковским бизнесом. На рынке недвижимости Хотины были менее активны, чем в 2015-м, когда совершили ряд дорогостоящих сделок, среди которых покупка у Сулеймана Керимова галереи «Модный сезон» и пятизвездочной гостиницы «Москва» на 118 номеров.

Как стало известно СМИ в 2016 г., Юрий и Алексей Хотины оказались владельцами ряда БЦ в Москве и Подмосковье. Речь идет, в частности, о БЦ Orlikov Plaza в Орликовом пер., East Gate на Щелковском ш., The Cube на Волгоградском пр. и Center-T в Гамсоновском пер. Общая площадь офисных помещений – порядка 1,5 млн кв. м. Всего же, по неофициальной информации, владельцам ГК «Комплексные инвестиции» принадлежит более 2 млн кв. м недвижимости.

По данным Forbes, доход компании от аренды в 2016 г. – $ 295 млн.

YURI AND ALEXEY KHOTIN*,

Owners of Complex Investments Group

INFLUENCE

In 2016 Alexey and Yuri Khotin were mainly engaged in banking business. In the real estate market, the Khotins were less active than in 2015, when they closed a number of costly deals, including the purchase of Fashion Season gallery from Suleiman Kerimov and a five-star 118-room Moscow Hotel.

It became known to media in 2016 that Yuri and Alexey Khotin turned out to be owners of some business centers in Moscow and the Moscow region. In particular, the matter regards BC Orlikov Plaza at Orlikov Alley, East Gate on Schelkovo Highway, The Cube on Volgogradsky Ave and Center-T at Gamsonovsky Alley. The total area of office premises reaches almost 1.5m sq. m. Overall, according to unofficial information, the owners of Complex Investments Group own more than 2m square meters of real estate.

As reported by Forbes, the company's rental income in 2016 amounted to $ 295 million.



10

РОМАН АБРАМОВИЧ*,

9 2016

владелец инвестиционной компании Millhouse

ВЛИЯНИЕ

В августе 2016 г. компания Millhouse открыла для посетителей остров Новая Голландия в Петербурге, который реставрировала с 2010 г. В эксплуатацию был сдан первый этап проекта, в который вошло обустройство паркового пространства с заводью. На 2017 г. запланирована реставрация кузни, тюрьмы, мостов и башни. В дальнейшем на территории острова может быть возведен МФК с образовательными учреждениями, музеями, выставками и научными лабораториями. Полная реорганизация пространства должна завершиться к 2025 г. На сегодняшний день объем инвестиций в проект превысил 12 млрд рублей.

Также в 2016 г. Роман Абрамович продал 6%-ную долю в бизнес-парке «Крылатские Холмы» Ирине Панченко, отвечающей в Millhouse за финансы. Эксперты рынка оценили сделку в сумму от $ 22,8 млн до $ 24 млн.

Кроме того, в конце прошлого года Millhouse Романа Абрамовича

ДАТА РОЖДЕНИЯ
24 октября 1966 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Роман Абрамович окончил МГЮА.

ОПЫТ
В 2001 г. г-н Абрамович занял пост губернатора Чукотки. В ноябре 2005 г. назначен на второй срок указом Президента РФ. В 2008 г. ушел в отставку с поста губернатора.

Бизнес-интересы г-на Абрамовича и его партнеров представляет московская управляющая компания «Миллхаус» (Millhouse).

DATE OF BIRTH
October 24, 1966

EDUCATION
Roman graduated from Moscow State Academy of Law.

EXPERIENCE
In January 2001, after the victory at the elections of December 24, 2000, Mr. Abramovich took the post of Chukotka Governor. In November 2005 he was reapproved for the second tenure by the decree of President Vladimir Putin. In 2008 he resigned from the Governor's post. The business interests of Mr. Abramovich and his partners are represented by the Moscow-based management company Millhouse LLC.

и Invest AG Александра Абрамова обратились в кипрский суд для взыскания с акционера «Азбуки Вкуса» Андрея Вдовина до $ 150 млн средств по кредиту, взятому под залог его доли в сети.

Доход Millhouse от аренды, по информации Forbes, составил в 2016 г. $ 155 млн.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Роман женат, отец семерых детей. Является бенефициарным владельцем футбольного клуба «Челси».

ROMAN ABRAMOVICH*,

Owner of Millhouse Investment Company

INFLUENCE

In August 2016 Millhouse opened New Holland island in St. Petersburg for visitors, which it has been restoring since 2010. The first phase of the project that included the landscaped park space with a creek was commissioned. Scheduled for 2017 is restoration of a smithy, prison, bridges and a tower. In the future a mixed-use project can be developed in the island, with educational institutions, museums, showrooms and research labs. Spatial rearrangement will be fully completed by 2025. As of today the level of investments into the project has exceeded 12bn rubles.

Also in 2016 Mr. Abramovich sold a 6% stake in business park Krylatskie Hills to Irina Panchenko who is in charge of finance at Millhouse. The market experts estimated the transaction at $ 22.8–24 million.

Furthermore, at the end of last year Abramovich's Millhouse and Alexander Abramov's Invest AG filed a suit at the Cyprus court against Andrey Vdovin, a shareholder of Azbuka Vkusa, demanding up to $ 150 million on the loan he attracted on the security of his stake in the chain.

The rental income of Millhouse in 2016 reached $ 155 million, according to Forbes.

INFORMAL

Roman is married and is a father of seven children.

Mr. Abramovich is a beneficiary owner of FC Chelsea.



Фото: «Итар-Тасс»



АНДРЕЙ БАРИНСКИЙ*,

глава и совладелец компании Forum Properties

12 2016

ДАТА РОЖДЕНИЯ
4 августа 1969 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Владимир окончил Московский институт радиотехники, электроники и автоматики.

ОПЫТ
В 1992 г. совместно с Владимиром Зубрилиным Андрей Баринский основал компанию «ЦСМОР» и стал ее генеральным директором. Позднее компания была переименована в Forum Properties.

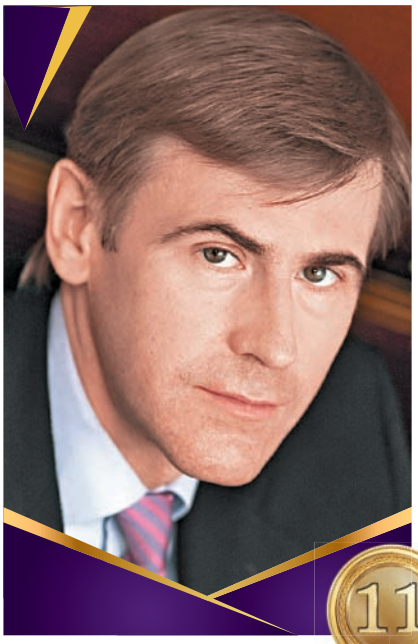
НЕМНОГО ЛИЧНОГО
Женат, трое детей. Любит спорт и путешествия.

DATE OF BIRTH
August 4, 1969

EDUCATION
Moscow Institute of Radio Technology, Electronics and Automatics.

EXPERIENCE
In 1992, Mr. Barinsky partnered with Vladimir Zubrilin to found the private company CSMOR and became its CEO. Later the company was renamed as Forum Properties.

INFORMAL
Andrey is married and has three children. He goes in for sports and loves traveling.



ДАТА РОЖДЕНИЯ
27 апреля 1963 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
В 1985 г. окончил международно-правовой факультет МГИМО по специальности «Юрист-международник со знанием иностранных языков».
В 1998 г. закончил аспирантуру МГИМО. Канд. юрид. наук.

ОПЫТ
В 1992 г. основывает вместе с Андреем Баринским компанию «ЦСМОР», позднее – Forum Properties, где по сей день является председателем совета директоров.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО
Женат, трое детей. Интересуется мировоззренческой, философской литературой. Увлекается книгами по политологии и прикладной психологии.

DATE OF BIRTH
April 27, 1963

EDUCATION
In 1985 he graduated from the Department of International Law, Moscow State Institute of International Relations (MGIMO), majoring as International Lawyer Speaking Foreign Languages. In 1998 he completed the post-graduate course of MGIMO and holds a Master of Law degree.

EXPERIENCE
In 1992 he founded together with Mr. Barinsky CSMOR, later renamed as Forum Properties Group, where he is still Board Chairman.

INFORMAL
Mr. Zubrilin is married and has three children. He is interested in philosophy and ideological literature, political science and applied psychology.

11

ВЛАДИМИР ЗУБРИЛИН*,

12 2016

председатель совета директоров Forum Properties

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. компания Forum Properties закрыла одну из крупнейших сделок года, продав O1 Properties БЦ «Аврора Бизнес Парк» площадью 86 тыс. кв. м. Сделка, однако, прошла на безденежной основе: совладельцы Forum Properies обменяли БЦ на акции O1 в размере 5,88%. Летом того же года Forum Properties увеличила долю в компании до 11,25%.

VLADIMIR ZUBRILIN*,

Board Chairman Forum Properties

INFLUENCE

In 2016 Forum Properties sold the 86,000-sqm BC Aurora Business Park to O1 Properties. However, this was a cashless deal: co-owners of Forum Properties swapped the business center for the shares of O1 (a 5.88% stake). In summer of the same year Forum Properties further increased its stake in the company to 11.25%

12

АМИРАН МУЦОЕВ,

11 2016

основатель, член совета директоров ГК «Регионы»

ВЛИЯНИЕ

Группой компаний «Регионы» планируется выход на строительную площадку одного из самых масштабных градостроительных проектов в столице – самого крупного в мире и первого в России крытого тематического парка «Остров Мечты». Проект определит развитие прилегающих территорий района Нагатинской поймы, обеспечит рабочими местами более 7500 граждан и привлечет миллионы туристов по всей России и из зарубежных стран. «Остров Мечты» смогут посещать до 40 млн человек в год. Помимо тематического парка, в проекте предусмотрен большой ландшафтный парк площадью 32 га, городской променад с торговой зоной, кинотеатром на 14 залов и концертным залом на 3800 мест, а также благоустроенной набережной с гостиницей на 410 мест, концертным залом на 1000 мест, яхтенной школой, ресторанами и магазинами с видом на акваторию. Инвестиции в «Острове Мечты» составят порядка $ 1,5 млрд.

За 2016–2017 гг. компания «Регионы-Энтертейнмент», входящая в ГК «Регионы», подписала лицензионные соглашения с Sony Pictures Consumer



ДАТА РОЖДЕНИЯ

1 января 1983 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1999 г. Амиран Муцоев окончил Box Hill School (Лондон), в 2004 г. – Финансовую академию при Правительстве РФ по специальности «Финансовый менеджмент». Языки – курдский, грузинский, армянский, английский, фарси.

ОПЫТ

В 2002–2004 гг. г-н Муцоев являлся руководителем по стратегии и развитию компании «Грумант-С». С 2004 г. по настоящее время – основатель, член совета директоров ГК «Регионы».

DATE OF BIRTH

January 1, 1983

EDUCATION

In 1999 Amiran graduated from Box Hill School in London and in 2004 – from the Academy of Finance under the Russian Government, majoring in Financial Management. He speaks Kurdish, Georgian, Armenian, English and Farsi.

EXPERIENCE

2002–2004 – Development and Strategic Director Grumant-S;

2004 until now – Founder, Board Member of Regions Group.

Products («Отель Трансильвания»), IMPS S. A. («Смурфики»), Viacom International Media Networks («Черепашки-ниндзя»), Sanrio GmbH (Hello Kitty) и «Союзмультфильмом».

Амиран Муцоев является идейным вдохновителем проекта, работу над которым он начал еще в 2008 г. За это время он посетил десятки тематических парков во всем мире, чтобы разработать уникальную концепцию проекта и привлечь к его реализации мировых гигантов в индустрии развлечений.

К достижениям ГК «Регионы» относится также создание и развитие одной из крупнейших сетей торговых центров «Июнь» и «Сибирский город» с более чем 30 действующими объектами коммерческой недвижимости по всей России. Ежегодно группа компаний входит в десятку крупнейших рантье коммерческой недвижимости в России.

В 2016 г. от идеи создания крытого парка «Остров Мечты» ГК вышла на площадку.

В 2016 г. также был анонсирован проект крупнейшего в Европе колеса обозрения на ВДНХ. Инвестором проекта выступила компания «Колесо-ВДНХ», входящая в ГК «Регионы».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Тематический парк «Остров Мечты» и самое высокое колесо обозрения в Европе станут визитными карточками столицы.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, трое детей. Увлекается баскетболом. Играет на фортепьяно, сочиняет песни, пишет картины и детские книги (сам придумал персонажей для «Острова Мечты»).

AMIRAN MUTSOEV,

Founder, Board Member Regions Group

INFLUENCE

Entering the construction site of Moscow's largest urban development project – the world's biggest and first in Russia indoor thematic park Dream Island! This project will also set the trend for the development of adjacent territories in Nagatinskaya Floodplain neighborhood, create jobs for more than 7,500 citizens and will attract millions of tourists from all over Russia and from abroad. Dream Island is the most large-scale and key urban development project in Moscow that will radically change its image. Dream Island will possibly be visited by up to 40 million people a year and will be the most frequented landmark in the capital city as well as a new point of attraction for tourists from all over the world. Besides the thematic park, the project also anticipates a large landscape park on 32 hectares, an urban promenade with a commercial zone, a 14-screen theatre and a concert hall with 3,800 seats as well as a landscaped embankment with a 410-bed hotel, concert hall seating 1,000 spectators, yacht school, restaurants and shows with the water body views.



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Орел, потому что мы делаем невероятные, образно говоря, «неземные» для российского рынка проекты, тем более в такое непростое для экономики время. Мы мыслим и работаем, смотря далеко в будущее, за горизонт, и создаем передовые проекты, которые определят облик Москвы.

The eagle because we deliver incredible, "unearthly" projects for the Russian market, figuratively speaking, especially during this economically challenging time. We think and work fixing our eyes on long-term perspectives beyond the horizon and creating advanced projects that will change Moscow's image.

Investments in Dream Island will come to about 1.5 billion USD.

In 2016-2017 Regions Entertainment, part of the Regions Group, signed license agreements with Sony Pictures Consumer Products (Hotel Transilvania), IMPS S.A. (Smurfiki), Viacom International Media Networks (Ninja turtles), Sanrio GmbH (Hello Kitty) and Soyuzmultfilm.

Mr. Mutsoev inspires this project which he launched back in 2008. During this time, he has visited dozens of thematic parks over the world, in order to develop a unique project concept and involve world entertainment giants in its implementation. Thanks to painstaking effort during 3 years and passing the compliance certification under supervision of Mr. Mutsoev, Regions Entertainment concluded agreements with several world animation brands at one time – something that no other Russian company has succeeded in doing.

In 2016 we finally entered the construction site.

Also announced in 2016 was the project of Europe's biggest observation wheel at VDNH. The project investor is Koleso-VDNH, part of Regions Group.

PLANS FOR THE FUTURE

The thematic park Dream Island, having no analogues in the world, and the tallest observation wheel in Europe will become Moscow's business cards and genuine landmarks.

INFORMAL

Amiran is married and has three children. His hobby is basketball. He also plays the piano and composes songs, paints pictures and writes children's books (he invented characters for the Dream Island).



ИГОРЬ ЛЕЙТИС*,

13 2016

президент холдинга «Адамант»

ВЛИЯНИЕ

В портфеле холдинга «Адамант» – крупнейшая в Санкт-Петербурге сеть ТРК, БЦ, СК. Сеть ТРК под управлением УК «Адамант» включает 22 комплекса общей площадью более 1,2 млн кв. м.

По данным Forbes, доход холдинга от аренды в 2016 г. составил $ 180 млн.

Осенью 2016 г. холдинг «Адамант» реализовал для X5 Retail Group по схеме build-to-suit мультитемпературный склад площадью 27 тыс. кв. м в Шушарах. Объем инвестиций в строительство составил 1,3 млрд рублей. Комплекс будет обеспечивать поставки товаров в 889 универсамов «Пятерочка» в восьми регионах России.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В начале 2017 г. стало известно, что «Адамант» собирается построить многофункциональный административно-торговый и производственно-

ДАТА РОЖДЕНИЯ

12 октября 1963 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил в 1986 г. санитарно-технический факультет ЛИСИ по специальности «Теплогазоснабжение и вентиляция».

ОПЫТ

С 1985 по 1988 г. работал прорабом Треста 18 «Сантехмонтаж-62». В 1988–1989 гг. был начальником строительного участка завода «Сантех-оборудование». В 1989–1991 гг. работал заместителем председателя кооператива «Индустрия». В 1992 г. стал генеральным директором компании «Адамант». С 2002 г. занимает должность президента холдинговой компании «Адамант».

DATE OF BIRTH

October 12, 1963

EDUCATION

In 1986 Mr. Leytis graduated from the sanitary-technical department of Leningrad Institute of Civil Engineering, majoring in Heat and Gas Supply and Ventilation.

EXPERIENCE

From 1985 to 1988 Igor worked as foreman of Trust #18 Santechmontazh-62. In 1988-1989 he was superintendent of construction at the Plumbing Equipment Plant (Santechoborudovanie). In 1989-1991 he served as Deputy Chairman of Industria Cooperative and in 1992 he became CEO Adamant. Since 2002 he has been President of the holding company Adamant.

складской комплекс в д. Картмазово общей площадью 13,1 тыс. кв. м.

Скоро к 22 ТРК под управлением холдинга добавятся объекты площадью более 266 тыс. кв. м. Среди них новая очередь ТРК («Заневский каскад–4») и ряд других амбициозных проектов.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Игорь женат, у него двое детей. Увлекается охотой и рыбалкой. Кроме того, занимается развитием крупнейшего частного зоопарка редких копытных животных в Карелии.

IGOR LEYTIS*,

President of Adamant Holding

INFLUENCE

The retail and entertainment center managed by Adamant comprises 22 centers with total area in excess of 1.2m square meters. According to Forbes, the holding's rental income in 2016 amounted to $ 180 million. In the fall of 2016 Adamant delivered a 27,000-sqm build-to-suit multi-temperature warehouse in Shushary. The level of investments in construction came to 1.3bn rubles. The complex will distribute merchandise to 889 Pyaterochla self-service stores in eight regions of Russia.

PLANS FOR THE FUTURE

It became known in early 2017 that Adamant is going to build a mixed-use administrative-retail and industrial-warehousing center in the village of Kartmazovo, with the total area of 13,100 sq. m.

Soon more than 266,000 sq. m of retail and leisure space in 22 malls will be added to the holding's management portfolio.

INFORMAL

Igor is married and has two children. His hobbies include hunting, fishing and developing the biggest private zoo of rare hoofed mammals in Karelia.



14 2016

МАКСИМ ЛЕВЧЕНКО,

управляющий партнер Fort Group

ВЛИЯНИЕ

По состоянию на 2017 г. в собственности компании 10 объектов торговой недвижимости общей площадью более 530 тыс. кв. м. Уже состоялось открытие II очереди ТРК «Порт Находка». Общая площадь объекта (1-й и 2-й очереди ТРК) – 27 979 кв. м. Также открылся парк активного отдыха Gorilla Park в ТРК «Пять озер». Введен в эксплуатацию БЦ Fort Tower, подписан договор аренды БЦ Fort Tower с компанией «Газпром». Максим Левченко занимает 45-е место в «Рейтинге миллиардеров – 2016», его состояние оценивается в 23,1 млрд рублей.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат. Воспитывает троих детей. Увлекается спортом и путешествиями.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

8 октября 1978 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 2000 г. окончил юридический факультет СПбГУ. В 2004 г. стал членом коллегии адвокатов. В 2008 г. получил образование в London Metropolitan University.

ОПЫТ

В 2009 г. с партнерами основал Fort Group.

DATE OF BIRTH

October 8, 1978

EDUCATION

In 2000 Maxim graduated from the law school of St. Petersburg University. In 2004 he became a member of the bar. In 2008 he graduated from London Metropolitan University.

EXPERIENCE

In 2009 he founded Fortgroup with his partners.

MAXIM LEVCHENKO,

Managing Partner Fortgroup

INFLUENCE

As of 2017 the company owned 10 retail properties with total area exceeding 530 thou sq. m. Opening of the second phase of SEC Port Nakhodka took place. Total area of the project reached 27,979 sq. m.

Opening of the outdoor recreation Gorilla Park in SEC Pyat Ozer also took place.

BC Fort Tower has been commissioned.

A lease agreement to BC Fort Tower has been signed with Gazprom.

Ranks 45th in the Billionaires Rating 2016, with fortune estimated at 23.1bn rubles.

INFORMAL

Maxim is married and has three children. His passion is sports and traveling.

CRE100

ДЕВЕЛОПМЕНТ

DEVELOPMENT





СЕРГЕЙ КАЛИНИН,

3 2016

президент, председатель правления ПАО «Галс-Девелопмент»

ВЛИЯНИЕ

Под руководством Сергея Калинина в 2016 – начале 2017 г. компания:

- завершила строительство и ввела в эксплуатацию проекты жилой недвижимости площадью 300 тыс. кв. м;
- запустила проект ЖК бизнес-класса «Достояние» в Кунцеве (66 тыс. кв. м);
- реализовала 54 тыс. кв. м офисных площадей в башне 1 «IQ-квартал»;
- продала 4500 кв. м офисных площадей в БЦ SkyLight Локо-Банку;
- заключила сделку с консорциумом покупателей с участием Malltech по продаже ТРК «Лето» (Петербург);
- реализовала 4000 кв. м офисных площадей административно-офисного здания комплекса «Сады Пекина».

«Галс-Девелопмент» под руководством г-на Калинина достигла следующих финансовых показателей:

- в 2016 г. объем денежных поступлений от продажи жилой, коммерческой недвижимости и арендной деятельности составил 39,5 млрд рублей, что на 87% больше, чем в 2015 г.;
- в 2016 г. инвестиции в строительство жилых и коммерческих объектов составили 15,8 млрд рублей;
- в 2016 г. ГК «Галс-Девелопмент» погасила кредиты, ранее предоставленные Банком ВТБ, в объеме 20 млрд рублей, что в пять раз превышает показатель 2015 г. (4 млрд рублей);
- по итогам I квартала 2017 г. зафиксирован рост поступлений денежных средств на 120% от продажи жилой и коммерческой недвижимости, а также от арендной деятельности по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Объем поступлений денежных средств по итогам первых трех месяцев года составил 15,3 млрд рублей.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

4 апреля 1973 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1995 г. окончил факультет журналистики МГУ; позднее получил степень MBA по маркетингу в Американском институте бизнеса и экономики.

ОПЫТ

В 2001 г. перешел в компанию Unilever СНГ на пост национального менеджера по ключевым клиентам. В том же году стал региональным директором по продажам в пивоваренной компании SUN InBev, где за 4,5 года прошел путь до национального директора по торговому маркетингу и продажам.
С 2005 по 2007 г. возглавлял украинский пивоваренный холдинг «Сармат» в качестве генерального директора. В 2007 г. перешел в девелоперскую компанию KR Properties на пост генерального директора. С июня 2011 г. Сергей назначен президентом и председателем правления ПАО «Галс-Девелопмент».

DATE OF BIRTH

4 April 1973

EDUCATION

In 1995 Sergey graduated from the journalism department of Moscow State University and later earned an MBA degree in marketing from the American Institute of Business and Economics.

EXPERIENCE

In 2001 he changed for Unilever CIS, taking the post of National Manager for Key Clients.
In the same year he became Regional Director for Sales at SUN InBev where it took him 4.5 years to rise to the post of National Director for Retail Marketing and Sales.
From 2005 to 2007 he helmed the Ukrainian brewery holding Sarmat as CEO.
In 2007 he came to the development company KR Properties as CEO.
Since June 2011 Mr. Kalinin has been President and Board Chairman of Hals-Development.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2017 г. компания «Галс-Девелопмент» планирует инвестировать в проекты 18,9 млрд рублей и ввести в эксплуатацию три проекта общей площадью около 300 тыс. кв. м: это 2-я очередь ЖК «Наследие», элитный жилой ансамбль «Театральный Дом», офисные башни «IQ-квартал» и терминальный комплекс в «Москве-Сити». В планах компании в 2017 г. погасить кредиты на сумму 33,6 млрд рублей и уменьшить долговые обязательства по основному долгу до 51,8 млрд рублей.

В стадии строительства находится пять проектов: 2-я очередь ЖК «Наследие», МФК «Искра-Парк», офисные башни МФК «IQ-квартал», ЖК «Достояние», «Театральный Дом». Общая площадь строящихся комплексов – около 800 тыс. кв. м.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Сергей женат. Воспитывает шестерых детей. Увлечения – фотография, литература, настольный теннис, ретро машины и мотоциклы.

SERGEY KALININ,

President, Board Chairman Hals-Development

INFLUENCE

The main achievements of Hals-Development led by Mr. Kalinin in 2016 – early 2017 are:

- completing the construction and commissioning of four large residential projects with the total area of 300,000 sq. m;
- launching a new project: business-class residential neighborhood Dostoyanie in Kuntsevo with the total area of 66,000 sq. m)
- delivering 54,000 sq. m of office space in Tower 1 of MUC IQ-quarter;
- sale of 4,500 sq. m of office space in BC SkyLight to CB Loco-Bank;
- transaction with a consortium of buyers that invovled Malltech for sale of LETO mall in St. Petersburg with the total area of 116,000 sq. m;
- selling 4,000 sq. m of office space in the office-administrative building of Peking Gardens;

During the period under review Hals-Development led by Mr. Kalinin reached the following financial performance:

- In 2016 the amount of cash proceeds from the sale of residential and commercial real estate as well as rental activities broke all records: 39.5bn rubles – 87% more than in 2015;
- in 2016 investments in the construction of residential and commercial projects reached 15.8bn rubles;
- in 2016 Hals-Development Group repaid the loans earlier provided by VTB Bank in the amount of 20bn rubles, five times more than in 2015 (4bn rubles);
- following the results of Q1 2017, cash proceeds from the sale of residential and commercial real estate as well as from rental activities grew by 120%, year-on-year. Total proceeds after the first three months of 2017 set the record of 15.3bn rubles.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2017 Hals plans to invest 18.9bn rubles into its projects and commission three projects with the aggregate area of about 300,000 sq. m. This is the second phase of the residential neighborhood Heritage, elite residential project Theatre House, office towers of the MUC IQ-quarter and a terminal in MIBC Moscow City. In 2017 the company plans to repay loans to the tune of 33.6bn rubles and decrease its principal debt to 51.8bn rubles, i.e. by 24%.

Five projects are at the stage of construction: the second phase of the Heritage business-class project, mixed-use center Iskra-Park, office towers of the MUC IQ-quarter, residential development Dostoyanie, Theater House. Total area of the projects under construction nears 800,000 sq. m.

INFORMAL

Sergey is married and brings up six children. His hobbies include photography, literature, table tennis, retro cars and motorcycle

ВАЛЕНТИНА СТАНОВОВА,

генеральный директор Capital Group

1 2016



ВЛИЯНИЕ

По итогам 2016 г. Capital Group увеличила объем продаж относительно 2015 г. более чем в два раза. Совокупный объем реализованных в 2016 г. площадей – 77,3 тыс. кв. м (в 2015 г. совокупный объем реализованных площадей составил 34,3 тыс. кв. м). Общая сумма заключенных контрактов в 2016 г. составила более 22 млрд рублей.

В 2016 г. состоялся запуск комплекса небоскребов «Око» в ММДЦ «Москва-Сити». 85-этажная башня «Око» стала самым высоким в Европе полностью жилым небоскребом.

В конце 2016 г. был введен в эксплуатацию МЖК «Штат 18», построенный по клубной идеологии и состоящий из двух семиэтажных корпусов с подземным паркингом и огороженной охраняемой территорией.

«Главной заслугой всей команды компании считаю то, что мы с честью прошли три экономических кризиса. В периоды сложных испытаний для всего девелоперского рынка мы не просто завершили все проекты и выполнили все обязательства перед нашими клиентами, но еще и каждый раз находили новые возможности для развития, – рассказывает Валентина. – Сегодня, в период очередного кризиса, мы снова в антитренде: когда другие игроки осторожничают, мы в рамках реализации долгосрочной стратегии развития компании на регулярной основе ведем осмотр новых площадок, наиболее перспективные из которых будут

рассматриваться для покупки под будущие проекты компании».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

«Стратегия развития компании основана на видении завтрашнего дня, поэтому мы задаем стандарты развития отрасли. Мысля категориями будущего, мы всегда на шаг впереди, а наши проекты и бизнес-модели становятся примером для других игроков рынка, – делится Валентина. – Для меня как руководителя компании карьера – это в первую очередь наращивание профессиональных компетенций за счет решения все более сложных задач. В этом смысле моя карьера на пике развития: сейчас мы работаем над запуском сразу нескольких масштабных проектов, требующих нестандартных решений и безошибочного прогноза развития рынка с горизонтом в несколько лет. Так, в фазе активного строительства находится комплекс жилых небоскребов с квартирами премиум-класса Capital Towers на Краснопресненской наб., премиальный ЖК "Золотой остров" на Софийской наб.».

Идет активная работа по реновации дома-книжки на Новом Арбате, 15: там к ЧМ-2018 будет открыта гостиница. Для компании профессиональный вызов – сделать это здание современным внутри, заменить все инженерные и вентиляционные коммуникации и одновременно сохранить присущие ему архитектурные особенности советского конструктивизма.

В стадии проектирования несколько объектов, самый знаковый – МФК на территории Бадаевского завода на наб. Тараса Шевченко. Начало строительства объекта запланировано на 2018 г.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Валентина замужем. Воспитывает дочь. Увлекается туризмом, горными лыжами, фотографией и кино.

VALENTINA STANOVOVA,

CEO Capital Group

INFLUENCE

In 2016 Capital Group more than doubled the volume of its sales. Total space delivered to the market was 77,300 sq m. The total sum of contracts signed in 2016 exceeded 22bn rubles.

In 2016 an official launch of OKO high-rise cluster in Moscow City took place. The 85-story OKO tower became Europe's tallest fully residential skyscraper.

In late 2016 the company commissioned Staff 18 residences based on the club philosophy and comprising two seven-story buildings with underground parking and fenced guarded territory.

"I believe the team's key merit is that we've survived three economic crises with dignity. Not only did we complete our projects during the toughest time for the entire development market and fulfilled all obligations to our clients; we also found new opportunities for development," says Valentina. "While the crisis is not over yet, we are in an anti-trend again: when other players take caution, we keep examining new sites on a regular basis, as part of our long-term strategy; we'll then buy most promising of them for our future projects."

PLANS FOR THE FUTURE

"We are always one step ahead while our projects and business models become examples for other market players," shares Valentina. "For me as the leader the key task is the accrual of professional competences due to meeting increasingly daunting challenges."

In this sense my career is at its peak: we are now working on launching several large-scale projects at one time that require non-trivial solutions and unmistaken forecast of the market dynamics with a horizon of several years. Thus in the stage of rapid development is the Capital Towers cluster of residential skyscrapers with premium-class apartments on Krasnopresnenskaya Embankment, premium-class residential development Golden Island on Sofiyskaya Quay," says Ms. Stanovova, recounting the projects. Rapid work is under way to renovate the book house on 15 Novy Arbat St where a hotel will be opened towards the FIFA World Cup 2018.

At the stage of design are several more projects, the most remarkable being a MUC in the territory of Badaevsky plant on Tarasa Shevchenko Quay. The works are scheduled to start in 2018.

INFORMAL

Valentina is married and brings up a daughter. She is fond of tourism, skiing, photography and films.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

23 мая 1969 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1992 г. Валентина Становова окончила Московский государственный институт электронной техники по специальности «Инженер», в 1997 г. – Всероссийскую академию внешней торговли.

ОПЫТ

В 1993–1996 гг. Валентина работала в компании «ССН-Силикон» главным бухгалтером, в 1996–1997 гг. – в United Campaigns Publicis, главным бухгалтером, финансовым директором холдинга «ДжиЭл Медиа». В 1997–2001 гг. заняла пост заместителя финансового директора Capital Group, в 2001–2008 гг. – пост финансового директора Capital Group. В 2008–2009 гг. являлась вице-президентом Capital Group по финансовым вопросам. С 2009 г. назначена на пост генерального директора Capital Group.

DATE OF BIRTH

May 23, 1969

EDUCATION

1992 – Moscow State Institute of Electronic Equipment (MIET), engineer.

1997 – All-Russian Academy of Foreign Trade.

EXPERIENCE

1993–1996 – SSN-Silicon, Chief Accountant.

1996–1997 – United Campaigns Publicis, Chief Accountant, CFO GL Media Holding

1997–2001 – Deputy CFO Capital Group.

2001–2008 – CFO Capital Group.

2008–2009 – Vice President of Capital Group for Finance.

Since 2009 – CEO Capital Group.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

28 апреля 1972 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Имеет высшее образование (Московский авиационный институт им. С. Орджоникидзе), степень MBA.

ОПЫТ

В 2003 г. вместе с партнером по бизнесу Виктором Лабуздко основал девелоперскую компанию MR Group, которая в данный момент реализует 5 млн кв. м недвижимости в Москве, Московской области и Сочи. Является сооснователем и совладельцем компании. С 2011 г. ежегодно входит в пятерку самых влиятельных девелоперов российского рынка недвижимости по данным ежегодного рейтинга CRE 100. Журнал Forbes признал Романа Тимохина одним из 14 предпринимателей, изменивших Москву к лучшему.

DATE OF BIRTH

April 28, 1972

EDUCATION

MBA. Moscow Ordzhonikidze Aviation Institute, MBA degree

EXPERIENCE

In 2003, together with his business partner Viktor Labuzdko, Roman founded the development company MR Group which at the present time is delivering 5 million sq. m of real estate in Moscow, Moscow region and Sochi. He is co-founder and co-owner of the company. Since 2011 MR Group has been annually included in the TOP-5 of most influential developers of the Russian real estate market, according to the annual rating CRE 100. Forbes recognized Mr. Timokhin as one of the 14 entrepreneurs who changed Moscow for the better.



РОМАН ТИМОХИН,

2 2016

генеральный директор MR Group

ВЛИЯНИЕ

За последний год в компании появилось новое направление в деятельности – строительство транспортно-пересадочных узлов. Выиграны конкурсы на реализацию трех ТПУ – «Дмитровская», «Ховрино», «Люблино». Завершается строительство и готовятся к вводу в эксплуатацию ряд проектов («Фили Град-2», «Савеловский Сити», «Воробьев Дом», PerovSky и др.) общей площадью 330 тыс. кв. м. Готовятся к запуску новые проекты площадью более 1 млн кв. м.

В 2016 г. MR Group была признана «Девелопером года» по версиям премий CRE Awards и Move Realty Awards.

Успешная стратегия (расширение направления fee-девелопмента, партнерство с крупнейшими игроками, новые направления деятельности) позволила MR Group сохранить лидирующие позиции в сфере недвижимости в России.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В настоящее время компания работает над проектами ТПУ и многофункциональным жилым комплексом «Селигер Сити», «Фили Сити».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Роман женат. Есть дети.

ROMAN TIMOKHIN,

CEO MR Group

INFLUENCE

A new line of business appeared last year: the construction of transfer hubs. The company won tenders for three TH projects: Dmitrovskaya, Khovrino and Lyublino.

Construction is about to complete and commissioning is in view on a number of projects: Fili Grad 2, Savelovsky City, Vorobyev Dom, PerovSky and others, with a total area of 330,000 sq. m. New projects will soon be launched with the aggregate area in excess of 1m square meters.

In 2016 MR Group was celebrated as Developer of the Year according to CRE Awards and Move Realty Awards.

The successful strategy (expansion of fee development, partnership with biggest players, new lines of business) allowed MR Group to retain leadership positions in Russian real estate.

PLANS FOR THE FUTURE

At the present time the company is working on the projects of transfer hubs and mixed-use residential projects Seliger City and Fili City.

INFORMAL

Roman is married and has children.



ВИТАЛИЙ ЕФИМКИН,

4 2016

вице-президент ГК «Ташир»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

27 июня 1970 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

МГТУ им. Баумана, канд. филос. наук.

ОПЫТ

С 2001 г. г-н Ефимкин отвечает за стратегическое развитие строительного подразделения и успешное функционирование объектов недвижимости ГК «Ташир».

С 2009 г. также курирует телекоммуникационное направление ГК «Ташир».

DATE OF BIRTH

June 27, 1970

EDUCATION

Bauman State Technological University, PhD.

EXPERIENCE

From 2001 Mr. Efimkin was in charge of strategic development of the construction division and successful operation of Tashir's properties.

Since 2009 he has also been overseeing the telecom arm of Tashir.

ВЛИЯНИЕ

По состоянию на начало 2017 г. в портфеле ГК «Ташир» 30 ТЦ, 7 гостиничных комплексов, 5 БЦ, 2 логистических центра и 3 ЖК. В процессе активного строительства ТРЦ в подмосковных Мытищах (180 тыс. кв. м), ТРЦ в Ереване (21 тыс. кв. м), 2-я очередь ТРЦ «Рио» в Тамбове (28 тыс. кв. м), 4 ТПУ: «Парк Победы», «Селигерская», «Пятницкое шоссе» и «Тропарево», МФЦ на Аминьевском ш. (125 тыс. кв. м) и Краснопресненской наб. (93,7 тыс. кв. м).

В ГК «Ташир» г-н Ефимкин на протяжении 16 лет отвечает за стратегическое развитие строительного подразделения холдинга и успешное функционирование вверенных ему объектов недвижимости. Под его руководством были реализован ряд крупнейших проектов.

В компании победой над обстоятельствами считают, что ни один проект не был «заморожен», все заявленные объемы ввода площадей находятся в активной стадии реализации. Так, на текущий день совокупный объем активного строительства составляет порядка 800 тыс. кв. м недвижимости, сосредоточенных преимущественно в Москве.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В планах на будущее компании – дальнейшее развитие проектов в области строительного подразделения ГК «Ташир» и географическое расширение бизнеса компании.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Виталий женат. Воспитывает сына и дочь. Увлекается горными лыжами, любит чтение.

VITALY EFIMKIN,

Vice President Tashir Group

INFLUENCE

As of the early 2017 the Tashir portfolio included 30 shopping centers, 7 hotel resorts, 5 BC, 2 logistics centers and 3 housing estates. In the process of robust construction is a 180,000-sqm mall in suburban Mytishchi, 21,000-sqm SEC in Yerevan, 28,000-sqm second phase of RIO Mall in Tambov as well as four transfer hubs Park Pobedy, Seligerskaya, Pyatnitskoe shosse and Troparevo, mixed-use centers on Aminyevskoe shosse (125,000 sq. m) and Krasnopresnenskaya nab. (93,700 sq. m).

In Tashir Group Mr. Efimkin has been in charge of strategic development of the construction arm during 16 years. He also oversees the operation of the real estate assets trusted to his care.

That not a single project has been "frozen" and all declared volumes of housing and commercial space are being rapidly completed is regarded as the victory over adverse circumstances at the company. At the present time about 800,000 sq. m of real estate are under construction, mainly in Moscow.

PLANS FOR THE FUTURE

Tashir plans to continue its development activities, expanding to new regions and markets.

INFORMAL

Vitaly is married and has a son and a daughter. He is fond of reading and skiing.



ВЕНИАМИН ГОЛУБИЦКИЙ,

7 2016

президент ГК «Кортрос»

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. ГК «Кортрос» приступила к строительству комплекса элитных апартаментов в Петербурге на Петровском острове (Royal Park). Кроме того, начато строительство проекта «Дом Серебряный Бор» в Москве. В начале 2017 г. компания приступила к реализации ЖК «Люблинский» в Москве. В 2016 г. в эксплуатацию были введены проекты «Астра» (Пермь), «Заречная слобода» (Ивантеевка) и «Богородский» в Щелкове.

Все проекты ГК «Кортрос» снабжены объектами коммерческого назначения. В рамках реализации проекта «Астра» (Пермь) были отреставрированы здания торговых пассажей, построенные более 100 лет назад. На их территории располагаются объекты коммерческой инфраструктуры.

Под началом Вениамина Голубицкого реализовываются все проекты группы. Стоит отметить строительство крупнейшего в Европе проекта КОТ – «Академический» (Екатеринбург). Также в 2013 г. специально к Олимпийским играм 2014 г. ГК «Кортрос» построила крупнейший в Европе курортный комплекс на 3600 номеров (Azimut Hotels Sochi).

Самыми значимыми достижениями в компании называют стабильные показатели группы компаний, запуск новых проектов в различных регионах страны, рост выручки ГК «Кортрос» на 40% по сравнению с 2015 г. В стадии реализации находятся проекты различных сегментов: элит, бизнес, комфорт, стандарт.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В данный момент ГК «Кортрос» работает над рядом проектов, таких как «Академический», Royal Park, «Яблоневый посад» (Ярославль), «Гулливер» (Пермь), «Прима-Парк» (Щербинка), «Дом Серебряный Бор», «Люблинский», «Перхушково» (Московская область).

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Вениамин женат. Три дочери. Увлекается фотографией и поэзией.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

28 апреля 1957 г.

ОПЫТ РАБОТЫ

До создания «Ренова-СтройГруп» (после ребрендинга в 2013 г. – ГК «Кортрос»), в течение девяти лет работал в государственных органах власти Свердловской обл. В 2003–2005 гг. занимал должность руководителя Администрации губернатора Свердловской области.
Другие должности в органах власти Свердловской области: Заместитель (затем первый) председателя Правительства Свердловской области – министр по управлению государственным имуществом Свердловской области, Депутат Областной Думы, Глава комитета по экономической политике, бюджету, финансам и налогам.
Помимо работы во властных структурах Вениамин Голубицкий занимался научной деятельностью: прошел путь от аспиранта кафедры административного права МГУ им. М. В. Ломоносова до заведующего отделом права Института философии и права Уральского отделения РАН. Окончил юридический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова по специальности «Правоведение», канд. юрид. наук.

DATE OF BIRTH

April 28, 1957

EXPERIENCE

Prior to the foundation of RENOVA-StroyGroup (rebranded as KORTROS in 2013), Veniamin had worked nine years at government agencies of Sverdlovsk region. In 2003-2005 he was Vice Governor of Sverdlovsk Region. He also served as Deputy Chairman of Sverdlovsk Region Government, Minister for State Property Management in Sverdlovsk Region, Regional Duma Deputy, Head of the Committee for Economic Policy, Budget, Finance and Taxes.

Besides working for the government, Mr. Golubitsky was engaged in academic activities, making a parallel career: from postgraduate student at the department of public administration law , M.V. Lomonosov Moscow State University to chair of the law school at the Institute of Philosophy and Law, Urals Branch of RAS. He graduated from the law school of MSU, majoring in Law Studies, holding an MA in law.



В 2016 г. в Московском доме фотографии состоялась фотовыставка Вениамина Голубицкого под названием «Всего лишь навсегда». В рамках экспозиции общественности были презентованы фоторабоы, которые Вениамин сделал в различных уголках планеты.

VENIAMIN GOLUBITSKY,

President KORTROS

INFLUENCE

In 2016 Kortros Group tackled the construction of elite apartments on Petrovsky Island in St. Petersburg (ROYAL PARK). In addition, construction commenced on Serebryany Bor House in Moscow.

Early in 2017 Kortros Group tackled the implementation of Lyublinsky residential project in Moscow. In 2016 ASTRA (Perm), Zarechnaya Sloboda (Ivanteevka) and Bogorodsky (Shchelkovo) projects were commissioned.

All projects of Kortros Group have indoor commercial facilities. The buildings of retail passages built more than 100 years ago were restored as part of the ASTRA project in Perm, with commercial infrastructure accommodated in their territory.

All projects of the Group are delivered under supervision of Mr. Golubitsky. The biggest in Europe integrated development project Akademichesky in Ekaterinburg is worth mentioning. In 2013 the company built 3,600-room Azimut Hotels Sochi, Europe's biggest hotel resort, in the run-up to Winter Olympics 2014 in Sochi.

KORTROS sees stable performance indicators as its most significant achievement, along with launching new projects in different regions, growing proceeds (by 40% y-o-y). Projects in various segments – elite, business, comfort, standard – are being delivered at present.

PLANS FOR THE FUTURE

Mr. Golubitsky plans to launch new projects, to improve the financial performance of the Group and increase the company's influence. At present Kortros Group is working on a number of projects, such as Akademichesky in Ekaterinburg, ROYAL PARK in St. Petersburg, Yablonevy Posad in Yaroslavl, Gulliver in Perm, Prima Park in Shcherbinka, Serebryany Bor House and Lyublinsky in Moscow, Perkhushkovo in Moscow region.

INFORMAL

Veniamin is married and has three daughters. His hobbies are photography and poetry. In 2016 a photo exposition of Veniamin Golubitsky, titled "Just Forever", was organized at the house of photography. As part of the exposition, public was treated to photographs made by Mr. Golubitsky in different parts of our planet.

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. была завершена 1 фаза проекта реновации культурно-делового комплекса «Большевик» (NRA – 29 тыс. кв. м) – объект заполнен на 70%. В 2016 г. O1 Properties также приступила к реализации проекта жилых апартаментов на территории «Большевика».

В 2016 г. под управление O1 Properties перешел «Аврора Бизнес Парк» (NRA – 61 тыс. кв. м).

В 2016 г. O1 Properties вела активную работу с новыми и существующими арендаторами. В результате уровень вакансии по портфелю O1 Properties сократился в 2016 г. до 12%, а по объектам, расположенным в центральном деловом районе, – до 8%. В 2016 г. было сдано в аренду свыше 50 тыс. кв. м офисных площадей, без учета продлений, что в три раза превышает показатели 2015 г., в том числе компания закрыла одну из двух крупнейших сделок на московском рынке офисной



АЛЕКСАНДР ОСТРОВСКИЙ,

генеральный директор O1 Properties

аренды в 2016 г. – 10 333 кв. м в «Аврора Бизнес Парке» арендовал «Яндекс».

Кроме того, О1 Properties успешно разместила дебютный выпуск еврооблигаций и получила корпоративный рейтинг от Moody's на уровне B1 со стабильным прогнозом.

Александр Островский осуществляет оперативное руководство инвестиционной компанией О1 Properties с момента ее основания в 2010 г., курирует работу с арендаторами и лично вовлечен в реализацию девелоперских проектов компании. Кроме того, Александр стал одним из создателей проекта по внедрению в бизнес-центрах компании единых унифицированных стандартов управления офисными объектами.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2017 г. О1 Properties приступила к реализации проекта строительства жилых апартаментов A-Residence на территории 3-й очереди «Авроры».

До конца 2017 г. запланирована сдача в эксплуатацию трех корпусов апартаментов на территории «Большевика». Также в 2017 г. запланирован старт работ по 2-й очереди «Большевика» (23 тыс. кв. м), в которую войдет три строения, в том числе корпус № 10 с офисами.

Также в планах – прохождение сертификации по объекту «Большевик».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Александр женат. Воспитывает трехлетнего сына и шестилетнюю дочь.

Увлекается спортом: играет в теннис, футбол, катается на горных лыжах и сноуборде. Является создателем Академии тенниса Александра Островского (Химки, Тула), маркетингового агентства One Sport Global Management и футбольной лиги О1 Properties.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

6 октября 1981 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Российскую таможенную академию ФТС России; Московский институт права.

Свободно владеет английским языком.

ОПЫТ

С 2003 по 2006 г. руководил рядом проектов, связанных с жилой и коммерческой недвижимостью, курировал вопросы строительства и оформления объектов в хозяйственное ведение Федерального государственного унитарного предприятия «РОСТЭК» Федеральной таможенной службы. В 2007 г. был назначен на должность директора проектов, в дальнейшем управляющего директора в финансовой корпорации «Открытие», где занимался развитием инвестиционных проектов в области коммерческой и жилой недвижимости. С 2010 г. возглавляет инвестиционную компанию О1 Properties.

DATE OF BIRTH

October 6, 1981

EDUCATION

Russian Customs Academy of Russia, Moscow Institute of Law, speaks fluent English

EXPERIENCE

From 2003 to 2006 Alexander supervised a number of residential and commercial real estate projects, overseeing the issues of construction and formalization of projects within the jurisdiction of ROSTEK under the Federal Customs Service. In 2007 Alexander was appointed to the position of project director and later Managing Director at Otkritie financial corporation, where he was in charge of investments in commercial and residential real estate. Since 2010 he has been at the helm of O1 Properties.

ALEXANDER OSTROVSKY,

CEO O1 Properties

INFLUENCE

Completed in 2016 was the first phase of the culture and business complex Bolshevik which is already a token property in the capital city (NRA = 29,000 sq. m). Several leases were signed in the business center in 2016 – early 2017, so it is now 70% occupied. In 2016 O1 Properties set to implementation of the residential apartment project in the territory of Bolshevik and took up the management of BP Aurora (NRA=61,000 sq. m).

The vacancy rate in the company's portfolio went down to 12% and for properties in CBD – down to 8%. Over 50,000 sq. m of office space were let out last year, thrice as much as in 2015, including one of the biggest deals in the Moscow office space lease market, whereby Yandex leased 10,333 sq. m in Aurora.

Furthermore, O1 Properties successfully placed a debut issue of Eurobonds and was awarded the corporate rating by Moody's at the level of B1 with stable forecast.

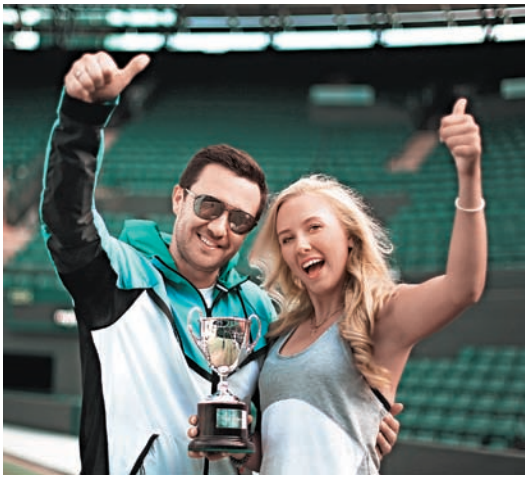
Mr. Ostrovsky has been supervising the operations of O1 Properties since its foundation in 2010. He oversees dealings with tenants and is personally involved in the company's development projects. Alexander was co-developer of unified office management standards.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2017 O1 Properties set to the construction of A-Residence apartments within the third phase of business park Aurora. Until the end of 2017 the commissioning of three apartment blocks is also planned in the territory of Bolshevik. A launch of the second phase 23,000-sqm phase of Bolshevik is also scheduled for 2017.

INFORMAL

Alexander is married and has one daughter and one son. He is fond of sports like tennis, football, skiing and snowboarding. He is founder of Alexander Ostrovsky Tennis Academy, One Sport Global Management marketing agency and O1 Properties Football League.





ВАН РИТ КРИСТОФЕР,

управляющий директор Radius Group

18 2016

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. Кристофер руководил реализацией двух проектов РЦ с совокупным объемом инвестиций 10 млрд рублей: платформа «Леруа Мерлен» (100 тыс. кв. м), строительство которой было завершено в 2016 г.; подписание договора в октябре 2016 г. по реализации проектирования и строительства под ключ мультитемпературного распределительного центра для Auchan Retail Russia (138 тыс. кв. м).

Кристофер помогает клиентам понять, какое здание необходимо для их бизнеса, участвует в разработке индивидуальных решений с учетом интересов клиентов. Кристофер полагает, что стоимость капитала, доступного для развития и владения высококачественной недвижимостью в России, остается непреклонно высокой.

В 2016 г. у Кристофера не было времени провести активные мероприятия, направленные на убеждение международных инвесторов в привлекательности недвижимости в России.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Несмотря на то, что в настоящее время доля вакантных помещений в складской недвижимости в Москве достаточно высока, проанализировав ситуацию, г-н Ван Рит считает, что в долгосрочной перспективе российский индустриальный рынок остается структурно незаполненным качественным предложением складских объектов, необходимых для функционирования эффективной потребительской цепочки поставок. Кристофер работает над внедрением цифровых технологий и операционных решений, успешно используемых на рынке США, в российскую практику компании Radius Group, чтобы подготовиться к быстрому развитию бизнеса, как только спрос на качественные помещения восстановится. Планы Кристофера на будущее – продолжить работу с талантливой командой Radius Group для реализации миссии компании по улучшению образа жизни российского потребителя.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает двоих сыновей (1,5 и 5,5 лет). Увлечения: путешествия, активный отдых.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

23 декабря 1970 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Кристофер с отличием окончил Phi Beta Kappa и Summa Cum, в Университете Пенсильвании со степенями в области психологии и экономики Уортонской школы, свободно владеет русским языком.

ОПЫТ

До переезда в Россию в 1995 г. Кристофер работал в качестве специалиста по банковскому инвестированию в инвестиционном банке Donaldson, Lufkin and Jenrette. Также был начальником инвестиционно-банковских услуг для дочернего предприятия «Альянс-Менатеп» банка «Менатеп», финансовым директором авиакомпании «Трансаэро», членом правления нефтяной компании «Юкос». Г-н Ван Рит также работал в качестве специалиста по вопросам прямого частного инвестирования и занимал должность исполнительного председателя совета директоров компании Dixy Retail Ltd. В 2006 г. основал компанию Radius Group, где в настоящий момент занимает пост управляющего директора.

DATE OF BIRTH

December 23, 1970

EDUCATION

Christopher graduated from Phi Beta Kappa and Summa Cum with honors, earned degrees in psychology and economics from Wharton School of Pennsylvania University, speaks fluent Russian.

EXPERIENCE

Before moving to Russia in 1995, Christopher worked as an expert in banking investments for the investment bank Donaldson, Lufkin and Jenrette. He was also in charge of investment banking services for Bank Menatep, a subsidiary of Allianz-Menatep, worked as CFO at Transaero Airlines and a board member of Yukos. Mr. Van Riet also worked as an expert in direct private investment and was Executive Chairman of the Board of Directors, Dixy Retail Ltd. In 2006 he founded Radius Group where he is Managing Director at present.

С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Дельфин: быстрый, умный, коммуникабельный и дружелюбный, но в то же время способный охранять и защищать себя и то, о чем он заботится, от хищников океана.

Dolphin: fast, smart, outgoing, friendly, but also capable of defending his little ones from sea predators.

CHRISTOPHER VAN RIET,

Radius Group

INFLUENCE

In 2016 Christopher supervised the delivery of two biggest projects of distribution centers with total investment standing at 10bn rubles as well as a 100,000-sqm Leroy Merlin platform whose construction was successfully completed in September 2016. In October 2016 he signed a contract for managing a project of design and turnkey construction of a 138,000-sqm multi-temperature distribution center for Auchan Retail Russia. Christopher helps his clients understand what building they need for their business. He participates in the development of individual solutions in the best interests of his clients. Christopher thinks the cost of the capital available for development and ownership of high-quality real estate in Russia remains prohibitively high. In 2016 Christopher had no time to take active measures aimed at convincing international investors in the attractiveness of high-quality real estate in Russia.

PLANS FOR THE FUTURE

Although vacancies remain high in the industrial property market of Moscow, Christopher believes that in the long-term outlook the Russian industrial real estate market will suffer from the dearth of quality storage space supply needed for an effective consumer supply chain. At present he works on implementation of digital technologies and operational solutions, successfully used in the US market, in the Russian practice of Radius Group, in order to get ready for fast business development as soon as the demand for quality premises rebounds. His plan for the future is to continue working with the talented team of Radius Group to promote the company's mission of improving the living standards of the Russian consumer.

INFORMAL

Christopher is married and brings up two sons (1.5 and 5.5 years of age). He is fond of traveling and outdoor recreation.

НИКОЛАЙ АРТЕМЕНКО,

24 2016

генеральный директор компании Malltech

ДАТА РОЖДЕНИЯ

22 ноября 1975 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1992 г. окончил Московский учебно-производственный центр вычислительной техники с дипломом программиста, а в 1998 г. получил диплом физика в Московском физико-техническом институте.

ОПЫТ

До 2004 г. Николай Артеменко выполнял обязанности гендиректора компании «Мерлион». В 2005–2009 г. работал в качестве вице-президента «Ителла – НЛК». В июне 2009 г. возглавил Malltech (тогда – «РосЕвроДевелопмент»), заняв должность генерального директора компании.

DATE OF BIRTH

November 22, 1975

EDUCATION

Nikolay graduated from the Moscow Training and Production Center of Computer Technologies with programmer's diploma and in 1998 he earned physicist's diploma from the Moscow Institute of Physics and Technology (MFTI).

EXPERIENCE

In June 2009 Mr. Artemenko helmed MALLTECH (then RosEvroDevelopment) in the office of CEO. In 2005-09 he worked as Vice President of Itella-NLC. Prior to 2004 he was CEO Merlion.



ВЛИЯНИЕ

Важным событием для компании в конце 2016 – начале 2017 г. стал ребрендинг, в ходе которого компания «РосЕвроДевелопмент» сменила название на Malltech, обозначив новое направление развития – использование цифровых технологий для эффективного управления торговыми центрами. Новой стратегией компании стала переориентация на сектор B2B2C, в котором акцент делается на конечного потребителя.

Одним из важнейших событий 2016 г. стал запуск новой уникальной технологии управления торговыми центрами на основе Big Data. Компания разработала и собственную программу анализа потребительских потоков MARS, которая успешно применяется в настоящее время.

Крупным событием стало завершение в начале 2017 г. сделки, в результате которой компания Malltech пополнила свой портфель новым объектом – ТРЦ «Лето».

Еще одним крупнейшим событием 2017 г. стала реализация первого этапа омниканальной программы лояльности совместно с банком Тинькофф в 4 объектах компании (ТРЦ «Планета» в Красноярске, Новокузнецке и Уфе, ТРЦ «Аура» в Новосибирске).

«Мы продолжаем активно привлекать в регионы федеральные и международные бренды. Например, в Новокузнецке в 2016 г. на территории ТРЦ "Планета" открылся первый в области гипермаркет "Ашан", а в Красноярске – крупнейший детский парк развлечений "Мегалэнд". К тому же мы реализуем в регионах впечатляющие маркетинговые проекты», – делится успехами г-н Артеменко.

«Считаю профессиональным достижением тот факт, что, несмотря на сложную экономическую ситуацию, нам удалось сохранить стабильный покупательский трафик в торгово-развлекательных центрах, – рассказывает Николай. – Это было достигнуто благодаря привлечению крупных и интересных для наших посетителей брендов и активной маркетинговой программе».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Амбициозная задача ближайших лет состоит в агрегировании объектов на внешнее управление. За годы работы компанией Malltech был накоплен большой опыт управления торгово-развлекательными центрами, а с системой MARS этот опыт может быть масштабирован и перенесен на другие объекты с учетом их особенностей.

В собственных объектах также происходит качественное улучшение по итогам анализа поведения конечных потребителей, эффективности работы арендаторов. В результате растет количество новых посетителей и доля повторных возвращений.

Кроме того, в ближайшие два года компания планирует расширять торговые площади за счет ввода в эксплуатацию объектов второй и третьей очереди. На их территорию будут привлекаться арендаторы, которые являются лидерами рынка в своем сегменте.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Николай женат. Воспитывает двоих детей. Помимо работы, занимается боевыми единоборствами и альпинизмом.

NIKOLAY ARTEMENKO,

CEO MALLTECH

INFLUENCE

An important event for the company in late 2016 – early 2017 was rebranding with RosEvroDevelopment brand swapping for MALLTECH as a new line of business was designated: using digital technologies for effective mall management. The company's new strategy was reorientation towards the B2B2C sector with an emphasis placed on the end consumer.

One of the most important events of 2016 was launching a new unique technology of retail facility management based on Big Data. The company developed its own program of analyzing consumer flows called MARS, which it successfully applies at present.

Another major event was closing a signature deal in early 2017, whereby one of St. Petersburg's biggest shopping malls LETO was added to the company's portfolio.

Implementing the first stage of the omnichannel loyalty program with Tinkoff Bank at four facilities: PLANETA malls in Krasnoyarsk, Novokusnetsk and Ufa as well as AURA in Novosibirsk has become another big step forward in 2017.

"We continue actively attracting national and international brands to the regions. Thus the first in the region Auchan hypermarket opened in Novokuznetsk in 2016, as part of Planeta mall, whereas in Krasnoyarsk we opened the biggest children's entertainment park Megaland," says Mr. Artemenko sharing his success.

"I believe the fact that, despite the challenging economic situation, we manage to maintain stable traffic at our malls is our great professional achievement," says Nikolay. This became possible due to the attraction of major brands offering popular products among our visitors as well as an active marketing policy."

PLANS FOR THE FUTURE

An ambition for several years to come is aggregating more facilities for management. Malltech has gained rich experience in managing shopping and leisure centers; with MARS at hand this experience can be used at other facilities with their specifics. Quality improvements in the company's own facilities are another target. We analyze the conduct of end consumers and try to raise the efficiency of our tenants' operations. This results in growing numbers of new visitors as well as the share of repeated visits. During the next year or two the company plans to expand due to commissioning of second and third phases in many projects, with new tenants attracted, leaders in their segments.

INFORMAL

Nikolay is married, brings up two children. His hobbies include martial arts and rock climbing.



МАРК ГРОЙСМАН,

10 2016

генеральный директор ООО «АФИ РУС»

ВЛИЯНИЕ

На протяжении 2016 г. менеджмент AFI Development под руководством Марка Гройсмана сосредоточился на операционной эффективности бизнеса и реализации текущих жилых проектов, следуя самым высоким стандартам в проектировании, строительстве и обслуживании своих клиентов.

Минувший год для компании был отмечен несколькими позитивными событиями, самым значимым из которых можно назвать завершение переговоров с банком ВТБ.

Вторым по значимости событием стал ввод в эксплуатацию первого корпуса жилого микрорайона «Одинбург», квартиры в котором уже полностью реализованы. В конце 2016 г. компания приступила к строительству первого детского сада.

Компания продолжила строительство клубного квартала бизнес-класса на Павелецкой наб. в Москве. В феврале 2016 г. проект получил высокую оценку профессионального сообщества и был назван Минстроем России как лучший реализуемый проект редевелопмента промышленной зоны с сохранением исторической застройки. Срок сдачи 1-й очереди жилого квартала запланирован на конец 2017 г.

Флагманский проект компании – ТРЦ «Афимолл Сити» – расширил пул арендаторов крупными международными брендами: Newby London, Wrangler, Camp David, Armani Exchange, Kiko Milano. Вслед за ними свои магазины открыли российские сетевые ритейлеры: кондитерский супермаркет «Аленка», бытовая техника «Технопарк», компьютерная сеть Delta Computers, «Книжный лабиринт» и др.

С открытием пассажирского движения на МЦК и запуском в эксплуатацию ТПУ «Деловой центр» «Афимолл Сити» улучшил транспортную доступность для пассажиров общественного транспорта, что отразилось на увеличении покупательского трафика в ТРЦ.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В ближайший год команда AFI Development сфокусируется на строительстве первой очереди клубного квартала на Павелецкой наб. Будут анонсированы два новых жилых проекта бизнес-класса в Москве, один из которых расположен на ул. Б. Почтовая в центральном административном округе, второй – на проезде Серебрякова в северо-восточной части города.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

23 июля 1961 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Марк окончил Технический институт г. Хайфы (Технион) по специальности «Управление производством», а также American Institute of Real Estate (USA). Имеет степень CCIM. Владеет русским, английским и ивритом.

ОПЫТ РАБОТЫ

Марк Гройсман управлял проектами в сфере гостиничной недвижимости в Канаде. С 1991 г. работал на позиции исполнительного директора и являлся партнером в компании Sawatzky Group в Москве.

С июня 2011 г. занимает должности генерального директора ООО «АФИ РУС».

DATE OF BIRTH

July 23, 1961

EDUCATION

Mark graduated from Haifa's Technion, majoring in Production Management and from the American Institute of Real Estate. He holds the CCIM degree, speaks Russian, English and Hebrew.

EXPERIENCE

Mr. Groysman managed hotel projects in Canada. From 1991 he worked in the position of COO and Partner of Sawatzky Group in Moscow.

Since June 2011 he has been CEO AFI RUS.



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Уже на протяжении многих лет я увлекаюсь яхтингом. Водная акватория – это отдельный мир, со своими тайнами и загадками. Дельфины сопровождают каждый мой выход в море, и, наблюдая за их легким и стремительным скольжением по водной глади, я ощущаю невидимую связь с этими хозяевами морей. Мне импонирует их независимость и свобода передвижения, у них развитый интеллект, они преданы стае и признают лидерство вожака. Тем не менее это любопытные и дружелюбные животные, они всегда помогают сородичам.

Каждому дельфину в стае присуща определенная способность, или талант, который проявляется в разных жизненных ситуациях: кто-то великолепный охотник, кто-то профессиональный спасатель, кто-то лучший парламентер и т. п. Все вместе они образуют ведомую вожаком дружную стаю, в которой у каждого свои обязанности и полномочия.

My longstanding hobby is yachting. The water body is a very special world with its mysteries. Dolphins accompany me every time I glide over the sea surface. I like their smooth and swift movement in the water and I feel invisible connection with these sea hosts. I like their independence and freedom, their developed intellect, their team spirit, their curiosity and friendliness. While following their leader, they always help those in need.

Each of them contributes their talent to the success of the pack; we should definitely emulate these animals and their behavioral patterns in business.

Вторая, не менее важная задача команды – это повышение эффективности продаж в этих комплексах путем реализации маркетинговой стратегии жилых проектов.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Марк женат, воспитывает сына. Увлекается яхтингом и катанием на горных лыжах.

MARK GROYSMAN,

CEO AFI RUS

INFLUENCE

Throughout 2016 AFI Development led by Mark focused on business operational efficiency and the delivery of residential projects, following high design, construction and service standards.

The past year was marked by several positive events for the company, most significant being the completion of negotiations with VTB Bank.

The second important event was commissioning of the first phase of residential neighborhood Odinburg where all apartments have already been sold. In late 2016 the company tackled the construction of its first nursery garden.

The company went on building a business-class club quarter on Paveletskaya Quay in Moscow. In February 2016 the project was highly rated by the professional community and celebrated by the Russian Ministry of Construction as the best among ongoing industrial redevelopment projects, with conservation of historic development. The first phase of the residential neighborhood is due to be commissioned at the end of 2017.

The company's flagship project, AFIMALL City, supplemented its tenant mix with major international brands: Newby London, Wrangler, Camp David, Armani Exchange, KIKO Milano. These were followed by Russian chain retailers: confectionery supermarket Alenka, Tehnopark home appliances, Delta Computers chain, Knizhny Labyrinth, and others.

The commencement of passenger traffic on the Central Moscow Rail Ring and commissioning of the transfer hub Delovoy Tsentr improved the transport accessibility of AFIMALL City for passengers of public transport, which boosted the footfall in this mall.

PLANS FOR THE FUTURE

During the year to come AFI Development will focus on building the first phase of the club quarter on Paveletskaya Quay where we'll announce two new business class housing projects: one of them will sit on Bolshaya Pochtovaya St in CAD and the second one at Serebryakov Drive in Northeast Moscow. The second no less important challenge faced by the team is raising the efficiency of sales in these centers through vibrant marketing of residential projects.

INFORMAL

Mark is married and brings up a son. He is fond of yachting and skiing.

NEWCOMER



МИЛЕН ГЕНЧЕВ*,

генеральный директор IKEA Centres Russia

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. IKEA Centres Russia запустила проект для стартапов «Мега Accelerator». Рабочее пространство Po2rt разместилось на площади 700 кв. м на 15-м этаже БЦ «Химки Бизнес Парк», рядом с традиционными офисами.

В прошлом году девелопер также интересовался участком, где ранее функционировал Черкизовский рынок, под строительство своего первого расположенного в черте города ТРЦ.

Кроме того, в 2016 г. стало известно о намерении компании вложить порядка $2,1 млрд в модернизацию и расширение 14 ТЦ «Мега» в России.

IKEA приняла также стратегическое решение отказаться от строительства ТЦ в Мытищах. Инвестиции в проект оценивались экспертами рынка примерно в 30 млрд рублей.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2017 г. компания IKEA Centres Russia анонсировала проект возведения ТРЦ «Мега» в Ломоносовском районе Ленобласти. Объем инвестиций в ТРЦ составит около 23 млрд рублей.

По сообщению представителей компании, магазин IKEA, третий в Петербурге и Ленобласти, откроется в 2019 г., а «Мега» начнет работу в 2021 г.

На вторую половину 2018 г. запланировано открытие первого в России отдельно стоящего магазина IKEA площадью 36 тыс. кв. м, который расположится на пересечении МКАД и Каширского ш.

Также компания приняла решение перенести строительство магазина IKEA площадью 44 тыс. кв. м в Воронеже на 2018 г.

В целом в планах компании – инвестирование порядка 100 млрд рублей до 2021–2023 г. в российские проекты.

ОПЫТ

Топ-менеджер присоединился к IKEA Centres Russia в 2014 г. на позиции финансового директора компании, а с 2015 г. занимал должность заместителя директора IKEA Centres Russia. До прихода в IKEA Centres Russia Милен Генчев занимал руководящие позиции в компании METRO Cash & Carry в России и Нидерландах. С 2012 г. Милен был генеральным директором METRO Properties в России и странах СНГ.

MILEN GENCHEV*,

CEO IKEA Centres Russia

INFLUENCE

In 2016 IKEA Centres Russia launched the MegaAccelerator project for startups. The workspace Po2rt took 700 sq. m on the 15th floor of BC Khimki Business Park, near traditional offices.

Last year the developer was interested in the former site of Cherkizovsky market, where the company wanted to build its first inner-city mall. IKEA also made a strategic decision to give up on its mall project in Mytishchi, with investments estimated at 30bn rubles. and preferred to invest $2.1 billion into the modernization and expansion of 14 Mega malls in Russia.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2017 IKEA Centres Russia announced a Mega mall project in Lomonosov district near St. Petersburg, with investments nearing 23bn rubles. Third in St. Petersburg and its vicinity IKEA must open in 2019 while Mega will launch its operations in 2021.

The first in Russia standalone 36,000-sqm IKEA store at the crossroads of MKAD and Kashirskoe highway is due to open in H2 2018. The company also pushed back construction of the 44,000-sqm IKEA store in Voronezh for 2018.

On the whole the plan calls for investing about 10bn rubles into Russian projects until 2021-2023.

EXPERIENCE

The top manager joined IKEA Centres Russia in 2014 as CFO of the company and from 2015 he was Deputy Director of IKEA Centres Russia. Before coming to IKEA Centres Russia, Milen took executive positions in METRO Cash & Carry in Russia and in the Netherlands. From 2012 Mr. Genchev was Managing Director of METRO Properties in Russia and CIS.



11

СЕРГЕЙ ВОРОНИН,

14 2016

генеральный директор Forum Properties

ДАТА РОЖДЕНИЯ

8 октября 1962 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Сергей Воронин окончил Московский институт управления, аспирантура Московского института управления, канд. экон. наук.

ОПЫТ РАБОТЫ

В 1988–2002 гг. Сергей работал руководителем службы IT и бизнес-развития в компании «Трансинжстрой».

С 2002 г. – финансовый директор, исполнительный и генеральный директор управляющей компании Forum Properties.

DATE OF BIRTH

October 8, 1962

EDUCATION

Moscow Management Institute, post-graduate course, Cand.Sc in Economics.

EXPERIENCE

1988 – 2002 – Head of IT and business development, Transinzhstroy.

2002 until now – CFO, COO and CEO of MC Forum Properties.

ВЛИЯНИЕ

Заявленный к реализации в начале 2014 г. проект строительства ЖК комфорт-класса на 550 квартир на ул. Б. Очаковская сдан в эксплуатацию в июне 2016 г. По состоянию на конец 2016 г. реализовано более 80% квартир. По итогам года проект строительства элитного жилого дома на 20 квартир в районе ст. м. «Полянка» близок к завершению. Реализовано более 60% квартир. Кроме того, девелоперский проект ЖК бизнес-класса на 560 квартир в Измайлове продан крупному инвестору.

Сергею удалось подобрать команду профессионалов, успешно работающих над реализацией разноплановых проектов. «Очень редко удается сдать крупный проект точно в срок, без авралов, штурмовщины, недоделок. Наша команда сумела существенно сократить заявленные сроки (уникальный случай на московском рынке) ввода в эксплуатацию ЖК «Мичурино-Запад» и передала ключи будущим жильцам на семь месяцев раньше заявленного срока», – делится г-н Воронин.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Компания продолжает развиваться в сегменте относительно небольших девелоперских проектов, ставя перед собой задачу обеспечить высочайшее качество проработки деталей, полную юридическую чистоту, удовлетворенность клиентов. Планируется в 2017–2018 гг. обеспечить реализацию жилого проекта бизнес-класса площадью около 4500 кв. м, а также нового типа коммерческой недвижимости: небольшого семейного офиса. Forum Properties проявляет также умеренный интерес к гостиничной недвижимости.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Сергей женат, с супругой познакомился еще в институте, с тех пор вместе.

Сыну Сергея 25 лет – студент, получает второе высшее образование. Не пошел по стопам отца (менеджмент и финансы), пробует себя в рекламе и маркетинге, не связанных с недвижимостью.

Господин Воронин увлекается бадминтоном, горными лыжами, путешествиями, книгами о винах и виноделии.

SERGEY VORONIN,

CEO Forum Properties

INFLUENCE

A comfort-class 550-apartment housing estate on Bolshaya Ochakovskaya St announced early in 2014 was commissioned in June 2016, with more than 80% of residences already sold at the end of 2016. An elite 20-unit residential project

С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

У меня дома живет морской свин Вася. Не знаю даже, кто на кого больше похож. Мы оба деловитые, любопытные и о-о-очень осторожные. Ну и симпатичные, конечно.

We have a guinea pig as our home pet. I think we have a lot in common: business-like, curious and very cautious.

in the area of Polyanka subway station is close to completion, with more than 60% of residences sold. In addition, a business-class 560-apartment residential project in Izmailovo was sold to a large investor.

Sergey managed to recruit a professional team successfully working on the delivery of versatile projects. "Very rarely a large project is commissioned exactly on time without a rush, workathon and flaws. Our team could significantly cut the announced times (a unique case in the Moscow market), having commissioned Muchurino-West housing estate and handed the keys to future dwellers seven months ahead of schedule," shares Mr. Voronin.

PLANS FOR THE FUTURE

The company goes on expansion in the segment of small development projects, setting the task to ensure the highest quality of elaboration upon detail, due diligence and focus on client satisfaction. In 2017-2018 it plans to deliver a business-class 4,500-sqm residential project as well as a new type of commercial real estate: small family office. We are also moderately interested in hotel real estate.

INFORMAL

Sergey is married and has a 25-year-old son who is now getting his second degree. Rather than stepping in his father's footprints, he opted for marketing and advertising. Sergey is fond of badminton, skiing, traveling, reading books about winemaking.



ЭРКАН ЭРКЕК*,

8 2016

генеральный директор Capital Partners

ВЛИЯНИЕ

В августе 2016 г. состоялось открытие 2-й очереди торгового центра «Метрополис», расположенного на Ленинградском ш. Дополнительная арендуемая площадь второго здания ТЦ «Метрополис» составила 38 тыс. кв. м, где разместились 11 якорных арендаторов, среди которых магазин нижнего белья Victoria's Secret (1200 кв. м), универмаг дизайнерской одежды ЦУМ Outlet (1800 кв. м), магазин игрушек Hamley's (2000 кв. м), гипермаркет товаров для дома Hoff Home (1900 кв. м), фитнес-центр World Class (2500 кв. м), шесть новейших концепций брендов Inditex и др. Вторая очередь ТЦ имеет 1200 дополнительных парковочных мест и соединена переходом со ст. м. «Войковская» Малого кольца железной дороги.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

1 декабря 1967 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Эркан Эркек имеет степень магистра в области проектирования зданий и сооружений Технического университета штата Вирджиния, степень бакалавра в области жилищно-гражданского строительства Стамбульского технического университета.

ОПЫТ

Г-н Эркек работает более 20 лет на московском рынке недвижимости. В Capital Partner с 2004 г.

DATE OF BIRTH

December 1, 1967

EDUCATION

Erkan holds an MA degree in the design of buildings from Virginia Technological University as well as a BA degree in housing and civil construction from Istanbul Technical University.

EXPERIENCE

Mr. Erkek has been working in the Moscow real estate market for more than 20 years; since 2004 he has been with Capital Partners.

Напомним, годом ранее Capital Partners заключила одну из крупнейших сделок, продав две офисные башни МФК «Метрополис» совокупной площадью 82 тыс. кв. м компаниям Hines и PPF Real Estate.

ERKAN ERKEK*,

CEO Capital Partners

INFLUENCE

August 2016 saw the opening of the second phase of SC Metropolis on Leningradskoe shosse. The extra rentable space of 38,000 sq. m hosts 11 anchor tenants, including Victoria's Street (1,200 sq. m), TSUM Outlet (1,800 sq. m), Hamley's toys (2,000 sq. m), HoffHome (1,900 sq. m), WorldClass (2,500 sq. m), 6 new concepts of Inditex brands, etc. The second phase has 1,200 extra parking spaces and is linked together with Voikovskaya station of the Small Rail Ring of Moscow. We should remind that a year earlier Capital Partners closed one of the biggest deals in the market, selling two office towers of MUC Metropolis totaling 82,000 sq. m in office space to Hines and PPF Real Estate.



СЕРГЕЙ МАТЮХИН,

11 2016

генеральный директор KR Properties

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. компания во главе с Сергеем Матюхиным заключила 270 сделок на порядка 50 тыс. кв. м реализованных площадей. Среди клиентов можно выделить структуры Сбербанка (9300 кв. м), конфиденциальный арендатор (3800 кв. м), Familia (3400 кв. м), ACMG (3000 кв. м), «Иль де Боте» (2800 кв. м), Align Technology (2500 кв. м), Maxxium Russia (2000 кв. м), Krassky (1300 кв. м).

В 2016 г. началась реализация проекта КОТ «Рассвет» (Столярный пер., 3, 4,93 га); завершена реализация 1-й очереди комплекса апартаментов «Рассвет Loft*Studio» (11,5 тыс. кв. м); получено ГПЗУ на реализацию «Клубного дома Depre на Петровском бульваре» (12 450 кв. м); коммерческая реализация БЦ «Мещерин» составила 28%; получено заключение ГЗК, разработан проект по технопарку «Перерва» (25,3 тыс. кв. м).

В I квартале 2017 г. компания заключила 73 сделки.

KR Properties разработала концепцию 1-й очереди терминала «Перерва» (4600 кв. м) в формате сити-бокса. Начато строительство 2-й фазы терминала «Магистральный» (3150 кв. м). Среднемесячный уровень вакантных площадей во всех терминалах сети «Сити-Бокс» снижена до уровня 1–1,5%.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В ближайших планах компании запустить проекты не менее, чем в двух абсолютно новых форматах недвижимости, до сих пор не представленных в России.

С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Мне очень импонирует сокол. Это красивая, благородная птица. С ней нас объединяет любовь к полету. Мне это чувство дарят прыжки с парашютом. Я поклонник горной охоты, а некоторые виды соколов живут в горах. Они быстрые, стремительные, достигают цели с первого удара – это очень нужно в бизнесе.

Association is not the best word, but I like the falcon in wild nature. This is a noble bird and we share the passion for the sense of flight. I realize this passion through parachute sport. Another shared passion is hunting.

The falcon is swift, dashing and reaches its end at first strike. These qualities are much needed in business.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

7 февраля 1979 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 2001 г. окончил факультет Военного института радиоэлектроники в Воронеже. В 2010 г. получил степень MBA по специальности «Финансы» в Российском экономическом университете им. Плеханова.

ОПЫТ РАБОТЫ

В 2005 г. пришел в компанию KR Properties. До 2009 г. занимал должность управляющего БЦ «Нагатинский». В 2010 г. руководил деловым кварталом «Красная Роза». С 2011 г. занимает должность генерального директора KR Properties.

DATE OF BIRTH

7 February 1979

EDUCATION

In 2001 Sergey graduated from Voronezh Institute of Radio Electronics in Voronezh. In 2010 he earned an MBA degree in finance from Plekhanov Economics University.

EXPERIENCE

In 2005 Sergey came to KR Properties and prior to 2009 he had managed BC Nagatinsky. In 2010 he supervised the business quarter Red Rose. Since 2011 he has been CEO KR Properties.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает дочь Варвару, которой исполнилось 4 года.

Сергей ведет активный образ жизни: дайвинг, сноуборд и мотоспорт. С детства занимается охотой, где помимо традиционной особое внимание уделяет охоте в горах. Парашютный спорт – еще одно из его любимых занятий, в активе у Сергея три сотни прыжков. Любит читать, в круге его интересов в основном профессиональная литература.

SERGEY MATYUKHIN,

CEO KR Properties

INFLUENCE

In 2016 the company led by Mr. Matyukhin struck 270 deals amounting to about 50,000 sq. m of marketed space. Standing out among those deals are Sberbank structures (around 9,300 sq. m), a confidential tenant (about 3,800 sq. m), Familia (over 3,400 sq. m), ACMG (around 3,000 sq. m), Ile de Beaute (around 2,800 sq. m), Align Technology (over 2,500 sq. m), Maxxium Russia (more than 2,000 sq. m), Krassky (over 1,300 sq. m).

Furthermore, IDP Rassvet , covering the total of 4.93 hectares, was launched in 2016; marketing of the first 11,500-sqm phase of the apartment complex Rassvet Loft*Studio was completed; CDPL was obtained for Club House Depre on Petrovsky Blvd. (12,450 sq. m); the brokerage of BC Meshcherin was 28% completed; the company also obtained a positive opinion from the UPLC and developed a project of 25,300-sqm technopark Pererva.

In Q1 2017 the company closed 73 deals. KR Properties developed the concept of the first 4,600-sqm phase of Pererva terminal in the city box format and began construction on the 3,150-sqm second phase of Magistralny terminal (1 Magistralny per.). The average monthly level of vacancies in all terminals of the City Box chain has gone down to the level of 1.0-1.5%.

PLANS FOR THE FUTURE

The nearest plan is launching projects in two absolutely new real estate formats which are not represented in Russia.

INFORMAL

Sergey is married and brings up his daughter Barbara. Mr. Matyukhin is fond of diving, snowboarding, biking, hunting and parachute sport (300 jumps). Sergey plans to take part in the All-Russian formation skydiving championship. He also loved reading professional literature, including the background and business cases of international companies.





ИРФАН КАЙЯ,

управляющий директор Renaissance Development

ДАТА РОЖДЕНИЯ

1 марта 1970 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Закончил архитектурный факультет Istanbul Technical University (Стамбул). Владеет русским, английским и турецким языками.

ОПЫТ

С 2016 г. по наст. вр. – управляющий директор Renaissance Development (Renaissance Holding). В 2001–2015 гг. – вице-президент, член совета директоров Renaissance Construction (Renaissance Holding).
В 1997–2001 гг. – директор проекта Hilton Hotel, Адана (Турция). В 1994–1997 гг. – менеджер технического отдела Nadezhda SPA & Sea Paradise Новороссийск (Россия).
В 1991–1994 гг. – архитектор Nadezhda SPA & Sea Paradise Новороссийск (Россия).

DATE OF BIRTH

March 1, 1970

EDUCATION

Irfan graduated from Istanbul Technical University. He speaks Russian, English and Turkish.

EXPERIENCE

2016 until now – Managing Director Renaissance Development (Renaissance Holding)

2001–2015 – Vice President, Board Member of Renaissance Construction (Renaissance Holding).

1997–2001 – Project Director Hilton Hotel, Alana (Turkey).

1994–1997 – Manager of Technical Team, Nadezhda SPA & Sea Paradise, Novorossiysk (Russia)

1991–1994 – Architect, Nadezhda SPA & Sea Paradise Novorossiysk (Russia).

ВЛИЯНИЕ

В сентябре 2016 г. компания открыла продажи во флагманском проекте Neva Towers. В 2017 г. продажи в проекте составили 84% от общего количества сделок по «Москве-Сити» и около 30% по Москве в премиум-сегменте.

За время работы Ирфана в Renaissance Construction компания увеличила выручку в 50 раз.

«Безусловно, это успех Neva Towers и укрепление нашей команды. Нам доверяют большое количество людей и компаний. Партнеры говорили: «Храбрый поступок – открывать продажи в "бурю". Но мы были уверены, что идем правильным путем», – делится г-н Кайя.

Компания подписала соглашения и продолжает развитие сотрудничества с РФПИ, запустила старт проекта с Правительством Москвы в рамках ГЧП – строительство крупного государственного медицинского центра.

Из-за слабой динамики восстановления рынка компания решила отложить развитие нескольких проектов в Москве и регионах.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Компания продолжает работу над проектами – Neva Towers в Москве и «Лахта-Центр» в Петербурге. Разрабатывается новый МФК в Москве.

Кроме того, продолжится развитие Renaissance Development в России и Европе, команда готова к выходу на новый рынок.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает сына 10 лет. Увлечения: футбол, хайкинг, дайвинг, фотографии, кино.

IRFAN KAYA,

Managing Director
Renaissance Development

INFLUENCE

On September 2016 the company opened sales in the flagship project Neva Towers which broke all sales records in Moscow. In 2017 sales accounted for 84% of all deals in Moscow City and about 30% in the premium segment of Moscow.

During Irfan's work for Renaissance Construction (Renaissance Holding) the company's proceeds increased 50 times.

"Undoubtedly, the success of Neva Towers means that our team is very strong in the company. We are trusted by a large number of people and companies. Our partners told us: 'It's a very brave step to open sales during a storm'. But we were confident that this was the right move," shares Mr. Kaya.

The company signed a cooperation agreement with the Russian Direct Investment Fund (RDIF) and launched a



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Кенгуру – милый, спокойный, но быстрый, и если раздражен – может «стукнуть».

Kangaroo – lovely, calm, but fast and can kick hard if something irritates it.

project with the involvement of the Moscow Government as part of the PPP scheme: construction on a large state medical center.

Nevertheless, we decided to put off several projects in Moscow and regions because of weak dynamics in the recovery of the commercial real estate market.

PLANS FOR THE FUTURE

The company continues working on the projects of Neva Towers in Moscow and Lakhta-Center in St. Petersburg. Also a new mixed-use center in Moscow is developed. What's more, Renaissance Development continues expansion in Russia and Europe and is ready to enter a new market.

INFORMAL

Irfan is married and brings up a son.
His hobbies are: soccer, hiking, diving, photography, films.

АЛЕКСЕЙ ЧИНАЛИЕВ*,

17 2016

первый вице-президент по коммерции компании «ТПС Недвижимость»





ВЛИЯНИЕ

В августе 2016 г. состоялось открытие первого московского проекта компании «ТПС Недвижимость» – ТРЦ «Океания» (137 тыс. кв. м) на Кутузовском пр. Среди якорных арендаторов ТРЦ – «Перекресток», «М.Видео», «Формула кино», «Детский мир» и др. Инвестиции «девелопера в запуск ТРЦ «Океания» составили порядка 19 млрд рублей. По прогнозам компании, окупаемость проекта может составить 8–10 лет.

В октябре 2016 г. девелопер запустил свой второй московский проект – ТРЦ «Хорошо!» (114 тыс. кв. м) на Хорошевском ш. Стоимость реализации проекта ТРЦ, по информации представителя компании, составила 16,5 млрд рублей.

С открытием ТРЦ «Хорошо!» и «Океания» суммарная площадь объектов группы «ТПС Недвижимость» в Москве превысила 250 тыс. кв. м, а общий размер портфеля проектов компании, включающего ТРЦ в Москве, Краснодаре, Сочи, Новосибирске и Киеве, приблизился к 1 млн кв. м (в арендная площадь – более 400 тыс. кв. м).

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

«ТПС Недвижимость» в ближайшие годы намерена удвоить число ТЦ в Москве. Также в планах компании реализация двух торговых объектов общей площадью 300 тыс. кв. м, объем инвестиций в которые превысит несколько десятков миллиардов рублей.

ALEXEY CHINALIEV*,

First Vice President for Commerce
TPS Real Estate

INFLUENCE

August 2016 saw the opening of the first Moscow project of TPS Real Estate – 137,000-sqm Oceania mall on Kutuzovsky Avenue. The list of its anchor tenants includes Perekriostok, M.Video, Formula Kino, Detskiy Mir and others. The investments of TPS Real Estate in the opening of Oceania mall neared 19bn rubles. The project may take 8-10 years to recoup, according to the company's forecasts,

In October 2016 the developer launched its second Moscow project: 114,000-sqm Khorosho! shopping and leisure center on Khoroshevskoe shosse. According to a company's spokesperson, the cost of the project delivery was as high as 16.5bn rubles.

ДАТА РОЖДЕНИЯ
2 января 1973 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Окончил Финансово-экономическую академию и РЭА им. Плеханова по специальности «Финансовый менеджмент».

ОПЫТ
До 2006 г. Алексей являлся совладельцем интернет-магазина 003.ru. В 2006–2008 гг. занимал должность директора департамента развития «РТМ Девелопмент». С 2008 г. по наст. вр. – вице-президент компании «ТПС Недвижимость».

DATE OF BIRTH
January 2, 1973

EDUCATION
Alexey graduated from Russian Plekhanov Academy of Finance and Economics, majoring in Financial Management.

EXPERIENCE
Prior to 2006 Alexey had been co-owner of the Internet store 003.ru. In 2006–2008 he took the position of Development Director RTM Development.
Since 2008 and until now he has been Vice President, TPS Real Estate.

After the opening of Khorosho! and Oceania malls, the cumulative area of the company's entire floor space in Moscow exceeded 250,000 sq. m while overall the portfolio of TPS Real EState, including shopping and leisure centers in Moscow, Krasnodar, Sochi, Novosibirsk and Kiev camew close to one million square meters (with gross leasable area exceeding 400,000 square meters).

PLANS FOR THE FUTURE

In the years to come the development company TPS Real Estate intends to double the number of its shopping malls in Moscow.

The company also plans to deliver two retail sacntuaries to the market with the aggregate floor area of 300,000 sq. m, with investments in these two projects standing at several dozens billion of rubles or maybe more than that.



16

МУРАТ ДУРАН,

15 2016

генеральный директор ООО «Энка ТЦ»

ВЛИЯНИЕ

На данный момент общая площадь действующих объектов компании «Энка ТЦ» – более 750 тыс. кв. м, в стадии строительства – более 200 тыс. кв. м, в стадии реализации в ближайшие три года – более 400 тыс. кв. м.

Компания входит в ГК Enka, которая является владельцем, застройщиком и эксплуатирующей компанией 1,350 млн кв. м объектов в Москве и России.

В 2016 г. началось строительство ТРЦ в ЮАО Москвы. Объект возводится на месте ТЦ «Капитолий Каширский», построенного компанией «Энка ТЦ» в начале 2000-х гг. В нем расположится более 200 магазинов, рестораны, продуктовый гипермаркет, фитнес-центр с бассейном, развлекательный центр и многозальный кинотеатр, включая крупнейший в России зал IMAX. Изюминкой проекта станет эксплуатируемая кровля с досугово-спортивной составляющей: на крыше разместятся бассейн, теннисные корты, баскетбольное поле, ресторанные веранды, каток и открытый кинотеатр. Проект эксплуатируемой кровли в торговом центре будет впервые реализован на московском рынке. Предполагаемый объем инвестиций в проект – более $300 млн.

В 2016 г. МФК «Кунцево Плаза» стал одним из трендсеттеров в сфере развлечений в торговых центрах. На выставочных площадках «Кунцево Плазы» были реализованы совместные проекты с ведущим музеями и арт-пространствами города, такими как Музей Москвы, MAMM, Мастерская Андрея Бартенева, Музей Маяковского, Mercedes Benz Fashion Week и др.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В планах компании – продолжить реализацию политики редевелопмента существующих объектов. Так, в 2018 г. планируется возведение многофункционального торгового комплекса на ул. Шереметьевская (более 250 тыс. кв. м). В состав проекта войдут фитнес-центр с бассейном, гипермаркет, кинотеатр, торговые помещения, уникальные ресторанные концепции и трехуровневый подземный паркинг.

На прилегающей территории планируется строительство нового делового центра с наземным паркингом. Также строительство делового центра планируется на пр. Вернадского.

Еще одним важным аспектом деятельности компании можно считать участие в крупном девелоперском проекте города. По итогам аукциона, проведенного в конце 2017 г. Департаментом Москвы по конкурентной политике, «Энка ТЦ» выиграла право на строительство офисного центра в составе ТПУ «Павелецкая», который появится в районе ул. Дубининская.

Размер инвестиций в проектируемые объекты «Энка ТЦ» оценивается в $700 млн.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает сына. Увлечения: баскетбол, горные лыжи, путешествия.

MURAT DURAN,

CEO ENKA TC

INFLUENCE

At the present moment total area of functional projects carried out by ENKA TC exceeds 750,000 sq. m, and of those under construction – 200,000 sq. m plus, whereas in the company's pipelinethere are more than 400,000 sq. m.

ДАТА РОЖДЕНИЯ
20 сентября 1972 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Стамбульский технический университет.

ОПЫТ
1994 – по наст. вр. – ГК ENKA: генеральный директор «ЭНКА ТЦ»; руководитель направления инвестиций и девелопмента группы компаний ENKA в России

DATE OF BIRTH
September 20, 1972

EDUCATION
Istanbul Technical University

EXPERIENCE
1994 – until now – ENKA Group
CEO ENKA TC
Head of Investments and Development, ENKA Group in Russia

In 2016 construction commenced on a mall in South Moscow. The project is raised at the site of Kapitoliy Kashirsky built by ENKA TC in the early 2000s. The planned investment into the project exceeds $300 million.

PLANS FOR THE FUTURE

The company plans the redevelopment of existing projects. Thus in 2018 the plan calls for the erection of a mixed-use project on Sheremetyevskaya Street, with GBA exceeding 250,000 sq. m.

A new business center with a surface car park is planned on the adjacent territory. Construction on a business center is also planned on Vernadsky Ave.

Another important aspect of the company's activities is involvement in one of the most ambitious development projects of the city. ENKA TC won a tender of the Moscow Government for the right to build an office center within the transfer hub Paveletskaya near Dubininskaya St

Investments in the projects designed by ENKA TC are estimated at $700 million.

INFORMAL

Murat is married and brings up a son. His hobbies include basketball, skiing, traveling.

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. состоялось открытие ТРЦ «Охта Молл» в Петербурге. «SRV владеет земельным участком, прилегающим к ТРЦ "Охта Молл", и планирует возвести на этой территории МФК с различными видами недвижимости, как коммерческой, так и жилой», – отметил Андерс Лильенстолпе. – В течение двух–трех лет будет построено около 100 тыс. кв. м недвижимости в рамках проекта "Охта Сити"».

В марте 2017 г. завершилось строительство ТЦ 4Daily в Мытищах. По состоянию на март 2017 г. 60% площадей ТЦ сданы в аренду, а к концу года этот показатель планируется поднять до 70–75%.

Согласно данным отчета, за два года доходы компании возросли на 20%. Выручка концерна SRV по итогам 2016 г. достигла 884,1 млн евро



АНДЕРС ЛИЛЬЕНСТОЛПЕ*,

региональный директор SRV

ОПЫТ

В российском подразделении SRV Андерс Лильенстолпе работает с 2011 г. и отвечает за вопросы девелопмента и управления российскими проектами торговых центров компании. До прихода в SRV с 2005 г. он работал в компании IKEA, где участвовал в запуске нескольких торговых центров и магазинов сети в различных городах России.

EXPERIENCE

Anders has been working for the Russian division since 2011, in charge of development and management of the company's retail projects in Russia. Before coming to SRV, he worked for IKEA from 2005 where he was involved in launching several shopping malls and stores of the chain in different cities of Russia.

(719,1 млн евро в 2015 г.). Годовой доход компании в России снизился с 65,1 млн до 52, 4 млн евро в 2016 г., что было вызвано временным снижением ставок для арендаторов ТЦ и общей ситуацией в России.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2017 г. SRV готовится к строительству 2-й очереди ТРЦ «Жемчужная Плаза».

ANDERS LILJENSTOLPE*,

REGIONAL DIRECTOR SRV

INFLUENCE

The opening of Okhta Mall took place on 27 August 2016 in St. Petersburg. "SRV owns land adjacent to Okhta Mall and plans to raise a MUC with commercial and residential real estate in this territory, notes Anders. "About 100,000 sq. m of real estate will be developed during 2-3 years, as part of the Khta City project. Construction on SC 4Daily in Mytishchi was over in March 2017, with 60% of retail space already let out. During two years the company's revenues have risen 20%, the proceeds reaching 884.1m euro at the end of 2016 (against 719.1m euro in 2015). The annual income in Russia went down from 65.1, to 52.4m euro, which was caused by the temporary reduction of rental rates for tenants and the general economic situation in Russia.



Фото: «Итар-Тасс»

ПАВЕЛ ФУКС*,

16 2016

председатель совета директоров «МосСитиГрупп»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

21 октября 1971 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Закончил Харьковский государственный университет по специальности «Экономическое и социальное планирование», а также РЭА им. Плеханова.

ОПЫТ

В 1999–2000 гг. – вице-президент «Внешэкономической корпорации».

В 2002–2004 гг. – председатель совета директоров компании «Ингеоком-Инвест».

В 2004–2006 гг. – генеральный директор «Техинвеста».

С 2006 г. по наст. вр. – председатель совета директоров «МосСитиГрупп».

С 2008 г. Павел Фукс выступает членом правления РСПП.

DATE OF BIRTH

October 21, 1971

EDUCATION

A graduate of Kharkov State University, majoring in Economic and Social Planning, Mr. Fuks also earned a degree from Plekhanov Economics University.

EXPERIENCE

1999-2000 – Vice President of Foreign Economic Corporation

2002-2004 – Board Chairman Ingeocom-Invest

2004-2006 – CEO Techinvest

2006 until now – Board Chairman MosCityGroup

Since 2008 Mr. Fuks has been a board member of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs.

ВЛИЯНИЕ

Летом 2016 г. Градостроительный совет Московской области одобрил холдингу «Росагромаркет» (30% принадлежит «МосСитиГрупп»), концепцию ОРЦ в Подольске. ОРЦ, который должен стать крупнейшим в стране, разместится на 127 га в 35 км от МКАД. Общая площадь объектов может превысить 300 тыс. кв. м. На территории появятся овощехранилища, мультитемпературные склады, павильоны оптовой торговли, цеха по доработке продуктов, закупочные офисы торговых и гостинично-ресторанных сетей. Ввести в эксплуатацию первую очередь планируется в 2017 г., вторую — к 2019-му. В 2016 г. начато строительство ОРЦ в Новосибирской и Ростовской областях общей площадью 460 тыс. кв. м.

В 2016 г. также стало известно, что у проекта «МосСитиГрупп» SkyHouse, признанного долгостроем, появился соинвестор. Так, компания «Взлет» бывшего тульского губернатора Владимира Груздева стала собственником более 17 тыс. кв. м из общих 145,2 тыс. кв. м жилого комплекса.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В настоящий момент «Росагромаркет» занимается подбором участков в Свердловской области и Приморском крае, на которых к 2019 г. планируется реализовать ОРЦ. Согласно информации из открытых источников, в стадии разработки у «МосСитиГрупп» находится проект Таганского бизнес-парка площадью 535 тыс. кв. м, в состав которого войдут офисные и торговые площади, апартаменты. Кроме того, компания занимается разработкой проекта МФК «Аэровокзал» площадью 200 тыс. кв. м на Ленинградском пр.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Павел женат, растит двоих детей. Коллекционирует предметы старины и искусства.

PAVEL FUKS*,

Board Chairman MosCityGroup

INFLUENCE

In summer 2016 the Urban Planning Council of the Moscow Region approved the concept of a wholesale-distribution center in Podolsk for Rosagromarket holding where MosCityGroup holds a 30% stake. The WDC destined to become the biggest in Russia will be developed on 127 hectares 35 km past the MKAD. The total area may exceed 300,000 sq. m. The plan calls for building vegetable storage facilities, multi-temperature warehouses, wholesale trade pavilions as well as procurement offices of retail and HoReCa chains. The first phase is scheduled for commissioning in 2017, the second – by 2019. In 2016 Rosagromarket also set to the construction of a WDC in Novosibirsk and Rostov regions with the total area of 460,000 sq. m. It also became known that the SkyHouse project delivered by MosCityGroup now has the co-investor Vzlet Co. owned by former Tula governor Vladimir Gruzdev, which bought more than 17,000 sq. m out of the total 145,200 sq. m in this housing estate.

PLANS FOR THE FUTURE

At the present time Rosagromarket is selecting land parcels in Sverdlovsk and Perm regions for building a WDC project by 2019. According to information from open sources, MosCityGroup is also working on 535,000-sqm Tagansky business park that will include office and retail space along with apartments. Furthermore, the company is developing the 200,000-sqm MUC project Aerovokzal on Leningradsky Avenue.

INFORMAL

Pavel is married and brings up two children. He collects items of art and antique.



РОМАН РОЗЕНТАЛЬ,

12 2016

генеральный директор (CEO) MirLand Development Corporation

ВЛИЯНИЕ

Под руководством Романа Розенталя была проведена полная реструктуризация долговых обязательств и конвертация большей части обязательств по облигациям в капитал компании. При этом MirLand ушла с Лондонской фондовой биржи и провела новое размещение на Тель-Авивской фондовой бирже.

Продолжилась реализация флагманского проекта ЖК «Триумф Парк» в Петербурге общей площадью 1 млн кв. м. В 2016 г. был сдан и полностью заселен очередной этап проекта на 1350 квартир – всего в комплексе уже проживают 2500 семей. Началось строительство клубного дома Green Tower на 132 квартиры.

В ТРЦ «Вернисаж» в Ярославле продолжает активно развиваться детская направленность: к успешно работающему «КидБургу» добавились контактный зоопарк и фирменный магазин Accula. В «Триумф Молле» в Саратове открылись первые

ДАТА РОЖДЕНИЯ

12 мая 1968 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил колледж Тель-Авива. Имеет квалификацию независимого аудитора (CPA).

Владеет русским, ивритом и английским языками.

ОПЫТ РАБОТЫ

Работал в аудиторских компаниях, в том числе в израильском филиале PwC. На протяжении последних 15 лет занимал должности финансового директора в международных компаниях. В 2006 г. Роман пришел в MirLand, где последние 6 лет работает генеральным директором. Входит в совет директоров.

DATE OF BIRTH

May 12, 1968

EDUCATION

A graduate of Tel Aviv College, Roman holds the CPA degree as an independent auditor.

Speaks Russian, Hebrew and English.

EXPERIENCE

Roman worked for audit firms including the Israeli branch of PwC. For the past 15 years he worked as CFO for international companies in various countries. In 2006 Roman joined MirLand Development Corporation. During six recent years Roman has worked as the company's CEO. Member of the Board of Directors.

в городе бутик «Эконика», «Натура Сиберика» и Bershka сети Inditex. 100%-я заполняемость торговых центров обеспечивает стабильно высокий трафик на уровне 380 тыс. человек в месяц в среднегодовом исчислении.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В ближайших планах – дальнейшая реализация ЖК «Триумф Парк». Продолжить работа над повышением эффективности функционирования объектов коммерческой недвижимости компании. Размещение на бирже дает широкие возможности по привлечению капитала, что позволит сконцентрироваться на приобретении новых земельных участков под перспективные проекты.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Роман женат. Две дочери. Увлекается баскетболом, футболом, путешествиями.

ROMAN ROZENTAL,

CEO Mirland Development Corporation

INFLUENCE

Under Roman's supervision, full debt restructuring was carried out, with most bonded debt converted into the company's equity. The company left LSE and placed its stock at Tel Aviv Stock Exchange instead.

The company continued delivering its flagship project Triumph Palace in St. Petersburg, with total area reaching 1m square meters. In 2016 the next phase with 1,350 residential units was fully commissioned and occupied, so now 2,500 families reside in this project. The company also started building the 132-apartment club house Green Tower.

In Yaroslavl's mall Vernisazh the company continues focusing on kids, having added a contact zoo and the branded store Accula to the successfully operating Kidburg town. Saratov's first boutiques Econika along with Natura Siberica and Bershka branded store (Inditex chain) opened in Triumph Mall functioning in this city. The 100-percent occupancy of shopping centers assures a consistently high traffic at the level of 380,000 visitors a month.

PLANS FOR THE FUTURE

The nearest plans of Mr. Rozental include continual work on the delivery of Triumph Park housing estate, enhancing the efficiency of the company's commercial property operation and performance. Going public will open new capital raising opportunities and so the focus will be shifting towards the acquisition of new land parcels for promising projects.

INFORMAL

Roman is married and has two daughters. His hobbies include basketball, football and traveling.



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Очень лестно сравнить себя с гепардом. Во-первых, он очень симпатичный. Во-вторых, гепарды бегают быстрее всех на свете – на охоте развивают скорость до 110 км/ч. Полезное качество в конкурентном бизнесе. К тому же гепарды – редкий вид, их все охраняют. Девелоперам об этом приходятся только мечтать.

It's flattering to compare myself with the cheetah. While being very amiable, this is the fastest animal in the world, sometimes chasing its game at a speed of 110 km/h or more – a very helpful quality in our competitive business.



ПЕТР ГАВЫРИН*,

25 2016

генеральный директор A Plus Development

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. A Plus Development занималась поиском земельных участков в Н. Новгороде, Казани, Перми, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Челябинске и Новосибирске. Выход в новые регионы был обусловлен запросами от игроков на размещение своих объектов в разных городах России. Совокупная площадь приобретаемых земельных активов, в которые планируется вложить около 3 млрд рублей, составит около 3 млрд рублей.

В прошлом году девелопер подписал ряд соглашений по строительству СК, среди которых реализация торгово-логистического комплекса площадью 22,5 тыс. кв. м в Казани для дистрибьютора электроники ЭТМ (ввод объекта состоится в 2017 г.); возведение склада по схеме build-to-suit в Казани для «Эльдорадо», а также строительство распредцентра в ИП «А Плюс Парк Шушары» в Петербурге для Decathlon.

Кроме того, A Plus Development анонсировала в 2016 г. планы по возведению двух логопарков для заказчиков (имя не раскрывается) стоимостью около 20 млрд рублей в Новосибирске.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2017 г. A Plus Development совместно с ВТБ Девелопмент собирается приступить к строительству на территории ИП «Марьино» производственного комплекса общей площадью 10 тыс. кв. м. Объем инвестиций в проект составит 400 млн рублей.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

1 августа 1977 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 2000 г. Петр окончил Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. С 2006 по 2008 г. обучался в Санкт-Петербургском международном институте менеджмента.

ОПЫТ

С 2004 по 2006 г. Петр работал финансовым директором ЗАО «Союз Квадро», с 2006-го по 2014 г. – генеральным директором ООО «АКМ Лоджистикс». С 2011 г. является генеральным директором A Plus Development.

PETR GAVYRIN*,

CEO A Plus Development

INFLUENCE

In 2016 A Plus Development was searching for land in Nizhny Novgorod, Kazan, Perm, Rostov-on-Don, Krasnodar, Chelyabinsk and Novosibirsk. The company's entry to new regions was caused by queries from market players to place their points of sale in different parts of Russia. The company plans to invest 3bn rubles in land acquisition alone.

Last year the developer signed a number of contracts for the construction of logistics projects, including a 22,500-sqm retail-logistics project in Kazan for an electronics distributor (the commissioning will take place in 2017), a build-to-suit warehouse in Kazan for Eldorado as well as a distribution center in the industrial park A Plus Park Shushary in St. Petersburg for Decathlon.

Furthermore, in 2016 A Plus Development announced the plan to erect two logoparks for clients (their names are not disclosed), worth about 20bn rubles, in the city of Novosibirsk.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2017 A Plus Development, together with VTB Development, is going to set to construction, in the territory of the industrial park Maryino, of a 10,000-sqm industrial complex. The level of investments into the project will near 400m rubles.

DATE OF BIRTH

August 1, 1977

EDUCATION

In 2000 Petr graduated from St. Petersburg State University of Economics and Finance. From 2006 to 2008 Mr. Gavyrin studied at St. Petersburg International Institute of Management.

EXPERIENCE

From 2004 to 2006 Petr worked as CFO for Soyuz Kvadro. From 2006 to 2014 he was CEO AKM Logistics. Since 2011 until now he has been CEO at A Plus Development.

NEWCOMER



АНДРЕЙ ПОСТНИКОВ,

управляющий директор компании «Логопарк Девелопмент»

ВЛИЯНИЕ

Конец 2015 – начало 2016 г. ознаменовались для компании «Логопарк Девелопмент» подписанием нескольких крупных сделок общей площадью более 100 тыс. кв. м арендуемых и покупаемых площадей, которые были заключены под непосредственным руководством г-на Постникова. Отличительной особенностью этих сделок являлось то, что большинство требовало строительства специальных складов и зданий. Появление таких контрактов потребовало значительного усиления проектного, строительного и эксплуатационного блоков группы.

Среди наиболее интересных сделок, подписанных в январе 2016 г., был 10-тилетний арендный договор с компанией «О'Кей» на 60 тыс. кв. м мультитемпературного кросс-докового комплекса под федеральный РЦ компании. Особенностью проекта был не классический BTS в аренду, а адаптация уже запроектированных и частично построенных корпусов, которые в последующем претерпели значительную корректировку с целью соответствия техническим требованиям заказчика. РЦ «О'Кей» был построен, введен в эксплуатацию, и компания-арендатор начала операции через 6 месяцев после подписания договора аренды.

В апреле 2016 г. 1-я фаза СК «Логопарк Север-2» была признана комплексом года по версии CRE Awards, а сделка с якорным арендатором 1-й фазы комплекса, компанией OBI, номинировалась на сделку года по версии CRE Awards 2016.

В 2016 г. объект «Офисно-складской комплекс "Логопарк Север 2"» выиграл премию CRE Awards в категории «Индустриальная недвижимость».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Компания «Логопарк Девелопмент» под руководством Андрея Постникова реализует амбициозную стратегию роста, благодаря которой доля компании на рынке складских и производственных решений в Московской области значительно возрастет. Компания также развивается в других секторах коммерческой и жилой недвижимости.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

У Андрея трое детей: сын 16 лет (пишет стихи, свободно владеет английским, мечтает стать журналистом), дочь 6 лет (увлекается балетом и рисованием) и младший сын 2 лет (обожает футбольный мяч, что пока ничего не значит).

Свободное от работы время Андрей посвящает семье, спорту и путешествиям.

Увлекается здоровым образом жизни, открыт для нового.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

31 мая 1973 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1996 г. окончил СПбГУ, в 1998 г. – MBA ESIDEC.

Свободно владеет устным и письменным английским.

ОПЫТ

Более 13 лет работает в коммерческой недвижимости. До компании «Логопарк Девелопмент» был региональным директором JLL, специализировался на инвестициях, сделках и услугах девелоперам и компаниям, покупателям складской и офисной недвижимости, а также на сделках с земельными участками.

DATE OF BIRTH

31 May 1973

EDUCATION

1996 – St. Petersburg State University

1998 – MBA ESIDEC

Andrey is fluent in spoken and written English.

EXPERIENCE

Mr. Postnikov has been in commercial real estate for more than 13 years.Prior to Logopark Development he was regional director at JLL, specializing in investments, transactions and services for developers and companies as well as buyers of industrial and office real estate, also in deals with land parcels.

ANDREY POSTNIKOV,

Managing Director Logopark Development

INFLUENCE

Late 2015 – early 2016 was marked by signing of deals for Logopark Development with the total area in excess of 100,000 sq. m of let and sold space, under the direct supervision of Mr. Postnikov. A distinguishing feature of those deals was that most of them called for the construction of specialized warehouses and buildings, including multi-temperature food chambers and licensed premises. These contracts required significant reinforcement of the deaign, construction and operation teams. Among the most exciting deals signed in January 2016 was a 10-year lease with O'KEY to 60,000 sq. m in multi-temperature cross-dock facility. The project was distinct in not just being a classical BTS for lease, but rather adaptation of the already designed and partly built blocks which later underwent adjustment to comply with the client's technical requirements. O;Key was built and tenant companies launched operations 6 months after the lease was signed.

In April 2016 the first phase of LC Logopark Sever 2 was named a complex of the year according to CRE Awards and honored with a golden brick while the deal with the anchor tenant of the first phase, OBI, was nominated for The Deal of the Year. In 2016 the office-warehouse complex Logopark-Sever-2 won CRE Awards in the Industrial Real Estate category.

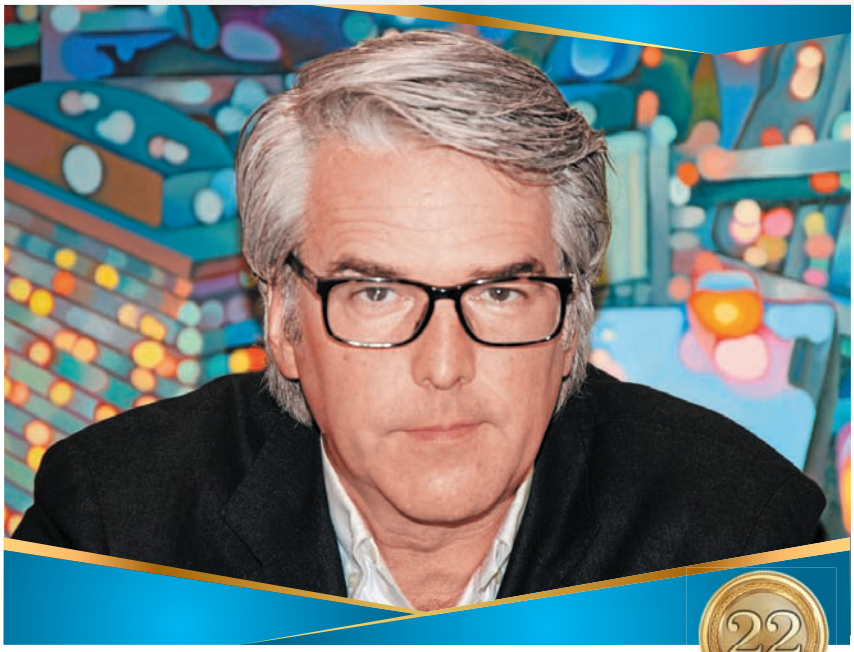
PLANS FOR THE FUTURE

Logopark Development led by Mr. Postnikov implements an ambitious growth strategy which will boost the company's share in the industrial real estate market of the Moscow region.

INFORMAL

Andre has three children His 16-year -old son writes poems, speaks fluent English and dreams of the journalist's career; hiw 6-year-old daughter is fond of ballet and drawing while his youngets 2-year-old son just likes the soccer ball.

Andrey devotes his time off to his family, sports, traveling. He is an adept of a healthy lifestyle and is open to everything new.



БРЮС ГАРДНЕР*,

партнер DG-19

21 2016

ДАТА РОЖДЕНИЯ

14 марта 1962 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Брюс Гарднер окончил магистратуру Гарвардского университета, бакалавриат Бостонского университета. Получил докторскую степень в Суффолкском университете. Владеет английским и русским языками.

ОПЫТ

В 1995 г. был партнером-основателем банка «Ренессанс Капитал Инвестмент», в 2004 г. – партнером-основателем MLP. С 2013 г. – партнер-основатель DG-19.

DATE OF BIRTH

March 14, 1962

EDUCATION

Mr. Gardner is a Harvard graduate and holds BA from Boston University and PhD from Suffolk University. He speaks English and Russian.

EXPERIENCE

1995 – founding partner of Renaissance Capital Investments Bank; 2004 – founding partner of MLP; 2013 – founding partner of DG-19

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. состоялось официальное открытие ТРЦ «Зеленопарк», расположенного на Ленинградском шоссе, вблизи Зеленограда. Среди якорных арендаторов комплекса площадью 140 тыс. кв. м – «Ашан», «Леруа Мерлен», «Декатлон», «Дарвин», «М.Видео», «Спортмастер» и др.

А уже к концу года DG-19 запустила интегрированную в торгово-развлекательный комплекс аутлет-галерею площадью 11,5 тыс. кв. м (75 операторов), что стало для российского рынка недвижимости прецедентом.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Development Group 19 продолжает вести строительство ТРЦ «Леденцово парк» (50 тыс. кв. м GLA) в Одинцове.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Брюс женат, у него двое сыновей. Увлекается горными лыжами.

BRUCE GARDNER*,

Partner DG-19

INFLUENCE

In 2016 official opening of SEC Zelenopark took place on Leningrad Highway near Zelenograd. Among the anchor tenants of the 140,000-sqm mall are Auchan, Leroy Merlin, Decathlon, Darwin, M.Video, Sportmaster, etc. And already by the year's end DG-19 launched an 11,500-sqm outlet gallery (75 operators) integrated with the shopping mall, thus creating a precedent for the Russian market.

PLANS FOR THE FUTURE

Development Group 19 continues construction on 50,000-sqm SEC Ledentsovo Park (GLA) in suburban Odintsovo.

INFORMAL

Bruce is married and has two sons. He is fond of skiing and mountain climbing.



ВЛИЯНИЕ

За 2016–2017 гг. компания существенно увеличила свой портфель проектов, расширив географию присутствия, осваивая в том числе и зарубежные рынки.

Помимо развития девелоперского проекта в 60 км от границы с Россией в г. Котка (Финляндия), GVA Sawyer активно работает в Москве, Московской области, Самаре, Саратов, Краснодаре, Владикавказе, Казахстане.

Ключевым достижением года можно считать продолжающееся развитие компании и ее проектов на российском рынке и за рубежом, несмотря на сложные экономические условия.



ВЕРА СЕЦКАЯ,

президент GVA Sawyer

26 2016

Был значительно модифицирован спектр услуг, предлагаемых, в частности, консалтинговым департаментом компании.

В 2016 г. специалистами GVA Sawyer были проведены работы по:

- разработке концепции всесезонного курорта в рамках горного кластера Сочи (30 га);
- разработке концепции использования двух территорий в Московской области под рекреационную функцию (10 га в совокупности);
- реконцепции в одной из башен Сити под многоформатный объект средств размещения (3500 кв. м);
- реконцепции объектов из портфеля непрофильных активов банковской структуры с привлечением арендаторов (12 тыс. кв. м);
- реконцепции объектов непрофильных активов унитарного предприятия в Москве для целей продажи активов;
- разработке концепции объекта гостиничной недвижимости и создание операционной модели в Москве (160 номеров).

Специалисты брокерского отдела GVA Sawyer осуществляют работу по привлечению и подбору арендаторов с такими торговыми объектами, как ТРЦ «ВэйПарк» (75тыс. кв. м, Москва), ТРЦ «СпортЕХ» (32тыс. кв. м, Москва) специализированный центр товаров для спорта и отды-

С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Мне симпатичны абсолютно все звери, особенно собаки. Себя, однако, с животными не ассоциирую никогда.

I love all animals, but dogs in particular; yet I've never associated myself with animals.

ха, ТЦ «Солнечный ветер» (Москва), ТЦ «Мозайка» (4000 кв. м, Москва), ТЦ «Можайский двор» (67 тыс. кв. м, Москва) специализированный центр товаров для ремонта и дизайна, ТРЦ «Перловский» (21 тыс. кв. м, Московская область), ТРЦ «Победа Плаза» (21 тыс. кв. м, Саратов), ТРЦ «СБС МегаМолл» (178 тыс. кв. м, Краснодар), ТРЦ «АланияМолл» (28 тыс. кв. м, Владикавказ), ТРЦ «Опера» (5500 кв. м, Самара).

После завершенных консалтинговых работ по разработке концепции торгово-развлекательного центра «Победа Плаза» в Саратове осуществляется эксклюзивное брокерское сопровождение.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В активной стадии развития и подготовки следующие проекты компании:

- проект строительства ТПУ в Красноярске. Идет работа с администрацией города и правительством края по ТПУ «Северный»;
- проект строительства аутлет-центра в одном из региональных городов России;
- расширение спектра консалтинговых услуг, особенно в сегменте КОТ и гостиничном сегменте.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Вера замужем. Взрослый сын, с которым Вера пытается работать вместе по ряду проектов. Самое большое увлечение сегодня – трое маленьких внуков.



ДАТА РОЖДЕНИЯ

17 августа

ОБРАЗОВАНИЕ

Диплом Московского государственного лингвистического университета им. Мориса Тореза, с отличием, 1982 г. Диплом по менеджменту Московского государственного заочного финансово-экономического института, с отличием, 1996. Сертифицированный специалист в области инвестиций в коммерческую недвижимость. Степень CCIM американского института CCIM, 2005 г. Член RICS с 2012 г. (степень FRICS).

Свободно владеет английским языком. Читает и переводит с немецкого и итальянского.

ОПЫТ

Вера Сецкая начала карьеру в сфере недвижимости в российско-американском СП «Перестройка», где с 1989 по 1993 г. проработала на различных должностях, включая должность менеджера по аренде.

В 1993 г. стала соучредителем девелоперской и консалтинговой компании GVA Sawyer. С 2007 г. – президент компании GVA Sawyer.

С 2014 г. г-жа Сецкая является членом совета директоров RICS по России, а также вице-президентом РГУД. В 2015 г. была назначена главой представительства РГУД в Москве и Московской области.

На протяжении нескольких лет Вера является преподавателем Российской школы управления, где читает курс по девелопменту и управлению проектами.

DATE OF BIRTH

17 August

EDUCATION

A diploma with honors from Moscow State Linguistics University (1982), a management degree from Moscow State Institute of Economics and Finance (1996).

Vera is Certified Expert in commercial real estate investments.

She also holds the CCIM degree (2005) and FRICS degree (2012).

Vera speaks fluent English, reads and translates from German and Italian.

EXPERIENCE

From 1989 to 1993 Vera worked for the Russian-US joint venture Perestroika in different positions, including real estate broker.

In 1993 she co-founded GVA Sawyer, a developer and advisory.

Since 2007 she has been President GVA Sawyer.

Since 2014 Ms. Setskaya has been a Board member of RICS in Russia as well as Vice President of RGUD in charge of Moscow and Moscow region.

During several years Vera has been teaching project management and development at the Russian Management School.

VERA SETSKAYA,

President GVA Sawyer

INFLUENCE

In 2016-17 the company considerably enlarged its portfolio, expanding to foreign markets. Besides delivering a development project in the city of Kotka, Finland, 60 km from the Russian border, the company works on numerous projects in Moscow, its suburbs, Samara, Saratov, Krasnodar and also in Kazakhstan.

Below is the list of works done by GVA Sawyer's experts in 2016: Developing the concept of an all-season resort within Sochi's mountain cluster; Conceptual development of two territories in the Moscow region for the recreational function (10 hectares in total); Reconception of premises in one of the Moscow City towers into a multi-format accommodation facility (3,500 sq. m); Reconception of non-core assets for a banking structure with tenants; Reconception of non-core assets for a unitary enterprise in Moscow, for the sake of sale; Conceptual development of a hotel and creating an operational model in Moscow (160 rooms).

Brokerage experts of GVA Sawyer work with such retail projects as WayPark mall (Moscow), SportEX (Moscow), specialty center of sports and leisure goods in SC Solnechny Veter (Moscow), SC Mozaika (Moscow), SC Mozhaisky Dvor (Moscow), specialty repair and design center in SEC Perlovsky (Moscow region), SEC Pobeda Plaza (Saratov), SBS MegaMall (Krasnodar), AlaniaMall (Vladikavkaz), Opera (Samara).

PLANS FOR THE FUTURE

The following projects are in the pipeline: Transfer Hub Severny in Krasnoyarsk: work is under way with the city administration and regional government; Another outlet center in one of Russia's regional cities.

INFORMAL

Vera is married and has a son who works with his mother in a number of projects. Her main passion today is her 3 little grandchildren.



МАКСИМ ГАСИЕВ*,

29 2015

президент «Группы ПСН»

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. «Группа ПСН» под руководством Максима Гасиева завершила строительство оптово-распределительного центра «Радумля» площадью 105 тыс. кв. м, расположенного в Солнечногорском районе Московской области.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В планах «Группы ПСН» в 2017 г. – активное развитие проектов в сфере жилой недвижимости. В III квартале 2017 г. компания приступит к реализации многофункционального квартала «Правда» общей площадью 196 тыс. кв. м в центре Москвы, в состав кото-

ДАТА РОЖДЕНИЯ

27 ноября 1972 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1995 г. окончил Российский государственный технологический университет им. К. Э. Циолковского (МАТИ) по специальности «Физика». В 2014 г. присвоена степень FRICS.

ОПЫТ

Максим работает более 15 лет на рынке недвижимости России. С 2000 по 2004 г. он работал в девелоперской компании «Даев Плаза» заместителем генерального директора. До прихода в «Группу ПСН» занимал должность генерального директора Colliers International. С 2011 по 2013 г. возглавлял Российский совет торговых центров. В декабре 2012 г. был назначен президентом «Группы ПСН».

DATE OF BIRTH

November 27, 1972

EDUCATION

In 1995 Maxim graduated from the Russian Tsiolkovsky State Technological University, majoring in Physics. In 2014 he was awarded the FRICS degree.

EXPERIENCE

Maxim has been working for more than 15 years on the real estate market of Russia. From 2000 to 2004 he worked at the development company Daev Plaza as aide of CEO. Before coming to PSN Group, he took the post of CEO Colliers International. In 2011–2013 he chaired the Russian Council of Shopping Centers. In December 2012 Maxim was appointed president of PSN Group.

рого войдет офисная недвижимость и жилые апартаменты. Известно, что проект будет возводиться в III очереди. Завершение строительства запланировано на 2021 г.

Кроме того, компания начала строительство производственно-логистического комплекса вблизи д. Чашниково-Солнечногорского района Подмосковья. На земельном участке площадью 180 га будет возведено около 700 тыс. кв. м недвижимости. Общий объем инвестиций в проект составит порядка 30 млрд рублей. Полный ввод объекта в эксплуатацию состоится в 2022 г.

MAXIM GASIEV*,

President PSN Group

INFLUENCE

In 2016 Group PSN led by Mr. Gassiev completed construction on the 105,000-sqm WDC in Solnechnogorsk district of MR.

PLANS FOR THE FUTURE

In Q3 2017 PSN will set to delivery of the 196,000-sqm multifunctional quarter Pravda in central Moscow that will feature offices and apartments. The project is scheduled for completion in 2021. The company also began construction of a 700,000-sqm logistics project in Solnechnogorsk district on 180 hectares, with planned investments standing at 30bn rubles the commissioning slated for 2022.



ЮРИЙ ДУНАЕВ,

28 2016

генеральный директор компании «Макси Девелопмент»

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. введен в эксплуатацию шестой региональный объект компании – «Макси» в Архангельске. Инвестиции в строительство составили более 3 млрд рублей. Площадь комплекса – 65 500 кв. м. С учетом курса на развитие и выхода на федеральный уровень собственной продуктовой сети «Макси», которая широко известна в «домашнем» Вологодском регионе, в ТРЦ «Макси» в 2016 г. впервые в Архангельске был открыт продуктовый гипермаркет «Макси». За полгода с момента открытия нового ТРЦ удалось достичь 88%-ной заполняемости.

К началу 2017 г. трафик ТРЦ «Макси» в Туле превысил аналогичные показатели конкурирующих объектов города и составил более 600 тыс. человек в месяц, а заполняемость достигла отметки 98% по договорам аренды.

В 2016 г. компания под руководством Юрия Дунаева развивала и другие действующие объекты коммерческой недвижимости в Смоленске, Петрозаводске, Череповце, Сыктывкаре, Вологде. Благодаря комплексным маркетинговым мероприятиям покупательский трафик ТРЦ стабильно растет на 4% в год. Компания продолжила сотрудничество со всеми ключевыми партнерами, совокупный уровень заполняемости комплексов превысил отметку в 95%.

Также «Макси Девелопмент» усилила свое присутствие в Вологодской области. Выполняя подбор локаций, разработку проектных решений и строительство торговых объектов, «Макси Девелопмент» обеспечила открытие в Вологде и Череповце новых супермаркетов и гипермаркетов розничной сети.

Максимальная включенность Юрия в бизнес-процессы позволила компании сохранить рост эффективности и прибыли в 2016 г. Четкое понимание потребностей ритейлеров и жителей регионов присутствия позволило ввести в эксплуатацию коммерчески успешные объекты и сохранить положительную динамику роста трафика и заполняемости в действующих комплексах «Макси».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Группа компаний «Макси» продолжит активное развитие в ЦФО РФ, а также



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

У меня есть собака – белая швейцарская овчарка. Я считаю себя схожим с ней. Я такой же белый и пушистый, но с очень большими зубами. И я так же предан делу и всегда в отличном настроении.

I have a White Shepherd dog and I feel that I am similar to this dog. I am as white and fluffy, but my fangs are big and sharp. I am always committed to my business and always have a good mood.

продвижение действующих объектов. На 2017–2018 гг. запланировано строительство и запуск объектов торговой недвижимости в формате средних и малых торговых центров под потребности продуктовой сети «Макси». Новые открытия состоятся в Вологде, Череповце, Архангельске, Северодвинске, Кирове и других городах России. Общий инвестиционный фонд на ближайшие два года составит более 5 млрд рублей.

Общая площадь коммерческой недвижимости, находящейся в собственности компании «Макси Девелопмент», на конец 2017 г. составит более 500 тыс. кв. м.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Юрий женат.

Воспитывает двоих дочерей. Увлекается яхтингом и горнолыжным спортом.

YURI DUNAEV,

CEO Maxi Development

INFLUENCE

The sixth regional project of Maxi Development – 65,500-sqm MAXI Arkhangelsk – was put into operation in October 2016. Investments into its construction exceeded 3bn rubles. Given its focus on development and rise to the national level of its in-house grocery chain Maxi well-known in the hometown of Vologda, the company delivered its grocery hypermarket Maxi to the Arkhangelsk market. The hypermarket was opened in Maxi mall last year. It took only half a year for the Maxi mall to fill 88% of all floor space available.

By early 2017 the traffic in Maxi Mall Tula exceeded similar performance indicators of competing properties in this city and reached 600,000 visitors monthly, with its occupancy to soon reach the 98% mark based on signed lease agreements.

In 2016 the company led by Mr. Dunaev kept developing other commercial real estate projects in Smolensk, Petrozavodsk, Cherepovets, Syktyvkar, Vologda. Thanks to integrated marketing, the buyer traffic is steadily growing by 4% a year. The company continued collaboration with all key partners and the aggregate occupancy level in its properties exceeded 95%.

Maxi Development also built up its presence in Volgograd region. Selecting new locations, elaborating on design solutions and building retail projects, Maxi Development ensured the opening of new Maxi supermarkets and hypermarkets in Vologda and Cherepovets.

Yuri's maximum involvement in business processes allowed the company to keep up effectiveness and profit growth in 2016. Clear understanding of the needs of retailers and local residents allowed the commissioning of commercially thriving projects.

PLANS FOR THE FUTURE

Planned for 2017-18 is the construction and commissioning of midsize and small shopping centers meeting the needs of the Maxi grocery chain. New opening will take place in Vologda, Cherepovets, Arkhangelsk, Severodvinsk, Kirov and other cities of Russia. Total investment fund for the nearest two years will exceed 5bn rubles. Total commercial real estate area owned by Maxi Development as of the end of 2017 will exceed 500,000 sq. m.

INFORMAL

Yuri is married and brings up two daughters. He is fond of yachting and skiing.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

5 июня 1982 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Юрий окончил Московскую государственную юридическую академию, Высшую школу финансового менеджмента АНХ при Правительстве РФ, Высшую школу бизнеса МГУ им. М. В. Ломоносова (Executive MBA).

ОПЫТ

Является генеральным директором компании «Макси Девелопмент» с момента ее основания – более 12 лет.

DATE OF BIRTH

June 5, 1982

EDUCATION

Moscow State Academy of Law, Higher School of Financial Management under RANEPA, Higher Business School of Lomonosov MSU (Executive MBA).

EXPERIENCE

He has been CEO of Maxi Development since its foundation more than 12 years ago.



Управление недвижимостью
на высшем уровне

+7 (495) 690 89 39
www.zeppelinpm.ru

Реклама



ДМИТРИЙ ЗОЛИН,

23 2016

управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор»



ВЛИЯНИЕ

В сеть бизнес-центров «Сенатор» входит 27 объектов общей площадью 316 тыс. кв. м, которые расположены в центральных районах Петербурга. В 2016 г. сеть «Сенатор» сдала в аренду новый БЦ на Московском пр., 60, введенный в эксплуатацию в 2015 г. Атриум БЦ площадью порядка 700 кв. м занимает представительский офис Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга. В апреле 2017 г. введен в эксплуатацию БЦ премиум-класса на ул. Б. Морская, 15, ведется строительство БЦ класса А на ул. Чапаева. «Сенатор» поддерживает уровень заполняемости по сети выше 95%.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2017 г. сеть введет в эксплуатацию БЦ на ул. Чапаева площадью 23 тыс. кв. м. Компания рассматривает объекты для приобретения, ведется разработка новых проектов.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Дмитрий женат. Воспитывает сына. Увлекается средневековыми замками и крепостями. Является болельщиком футбольного клуба «Севилья».

DMITRY ZOLIN,

Managing Director of Senator Office Chain

INFLUENCE

The Senator chain includes 27 facilities with total space reaching 316,000 sq. m. All of them are located in central districts of St. Petersburg. In 2016 the Senator chain leased a new business center at 60 Moskovsky Ave, commissioned in 2015. Its 700-sqm atrium is occupied by a front office of St. Petersburg Committee for Investments. A premium-class business center at 15 Bolshaya Morskaya St was commissioned in April 2017 and currently construction is under way on a Class A office center on Chapaeva St. Senator maintains a high occupancy rate across the chain that exceeds 95%.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2017 Senator will put into service a 23,000-sqm BC on Chapaeva Street. The company eyes property for acquisition and develops new projects.

INFORMAL

Dmitry is married and bring up a son. His hobby is medieval castles and fortresses. He is a fan of FC Sevilla.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

19 октября 1977 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Новгородский государственный университет по специальности «Экономика и управление предприятием».

ОПЫТ РАБОТЫ

С 2002 г. – директор по развитию Becar, с 2006 г. – управляющий директор, партнер London Consulting & Management Company | LCMC. С 2012 г. занимает пост управляющего директора сети бизнес-центров «Сенатор».

DATE OF BIRTH

19 October 1977

EDUCATION

A graduate of Novgorod State Universty, majoring in Economics and Business Administration.

EXPERIENCE

From 2002 года – Development Director Becar.; From 2006 года – Managing Director and Partner London Consulting & Management Company | LCMC.; Since 2012 he has been Managing Director of the Senator chain of business centers.



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Наверное, с кем-то из породы кошачьих. Потому что люблю кошек и езжу на «Ягуаре».

Probably with one of the cats because I love them and drive a Jaguar car.

CRE100

ИНВЕСТИЦИИ

INVESTMENTS





ДАТА РОЖДЕНИЯ
15 декабря 1981 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Окончил МГИМО по специальности «Менеджмент и маркетинг». Владеет английским и немецким языками.

ОПЫТ
В 2006–2011 гг. работал в должности управляющего директора ФК «Открытие».
В 2011–2012 гг. – член совета директоров банка «Открытие» и ФК «Открытие».
Председатель правления O1 Properties с момента основания компании в 2010 г.
Член совета директоров O1 Group.

DATE OF BIRTH
December 15, 1981

EDUCATION
Dmitry graduated from the MGIMO, majoring in Management and Marketing. He speaks English and German.

EXPERIENCE
In the 2006-2011, Managing Director of FC Otkritie.
In 2011-2012, Member of the Board of directors of the Otkritie Bank and FC Otkrytie. Chairman of the Board of Directors of O1 Properties since its foundation, in 2010, Member of the Board of Directors of O1 Group.

ДМИТРИЙ МИНЦ,

1 2016

председатель совета директоров O1 Properties, председатель правления O1 Properties, член совета директоров O1 Group

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. O1 Properties стала первой российской компанией сектора коммерческой недвижимости, разместившей евробонды. Выпуск объемом $350 млн и сроком обращения 5 лет размещен в сентябре. Успешное размещение дебютных евробондов O1 Properties стало позитивным сигналом для российского рынка, свидетельствующим о сохранении интереса иностранных инвесторов к качественным российским активам.

В 2016 г. O1 Properties был присвоен корпоративный рейтинг от международного агентства Moody's на уровне B1 со стабильным прогнозом.

В начале 2017 г. O1 Properties продолжила заимствования на публичных рынках и успешно разместила биржевые облигации на Московской бирже объемом $335 млн.

В 2016 г. O1 Group (основной акционер O1 Properties) закрыла сделку по продаже акций австрийской CA Immo, специализирующейся на инвестициях в коммерческую недвижимость стран Центральной и Восточной Европы. O1 Group приобрела акции CA Immo в 2014 г., а в 2015 г. увеличила долю в компании до 26 %. За время владения акциями CA Immo показала рекордную прибыль и ежегодное увеличение выплат по дивидендам. Как следствие, сумма сделки при продаже пакета акций в 2016 г. на 30 % превысила стоимость покупки.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Дмитрий женат, воспитывает двоих детей.

Любит путешествовать, увлекается большим теннисом, бильярдом и классической музыкой.

DMITRY MINTZ,

Board Chairman O1 Properties, Chairman of the Management Board O1 Properties, Board member O1 Group

INFLUENCE

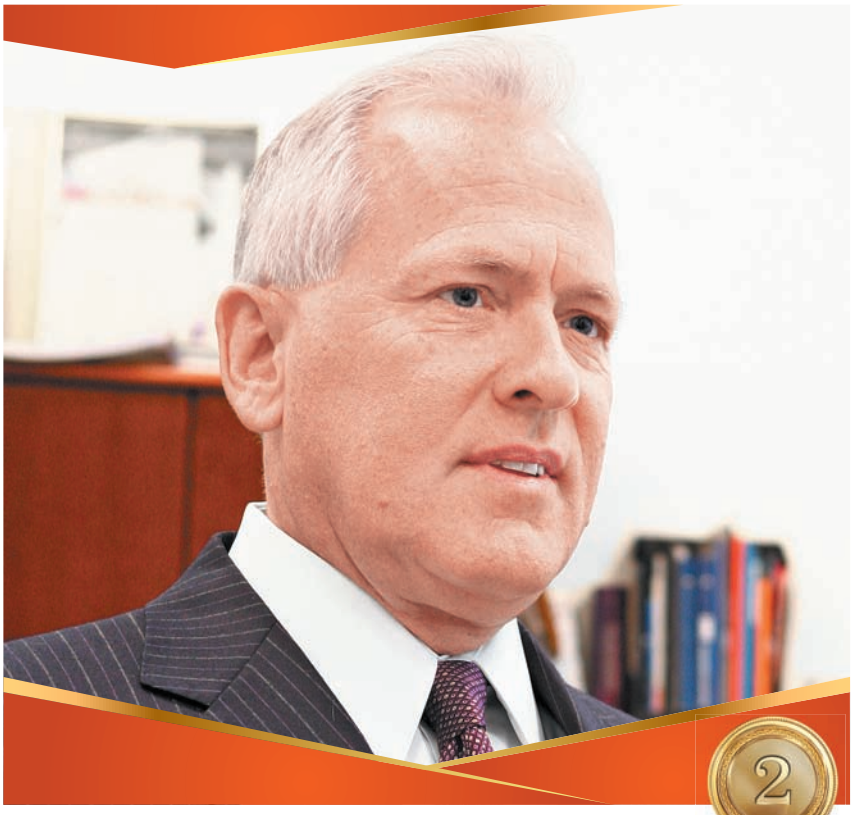
In 2016, O1 Properties was the first Russian company, in the commercial real estate sector, to place eurobonds. The issue was worth $350 million with a maturity of 5 years. The successful placement was a positive signal for the Russian market.

At the beginning of 2017, O1 continued borrowing in the public markets, and has successfully placed bonds on the Moscow Stock Exchange worth $335 million.

In 2016, the O1 Group (main shareholder of O1 Properties) closed the deal of selling its shares in the Austrian public company CA Immo. The O1 Group acquired the shares of CA Immo in 2014, and in 2015 increased its stake to 26%.

INFORMAL

Dmitry is married and has two children. He loves to travel, and enjoys tennis, billiards and classical music.



ЛИ ТИММИНС*,

2 2016

старший управляющий директор компании Hines Russia

ДАТА РОЖДЕНИЯ
30 октября 1961 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
В 1984 г. получил степень бакалавра в области управления бизнесом в Университете штата Техас в Остине, в 1987 г. – степень магистра в области управления бизнесом в Бизнес-школе Кокса при Южном методистском университете.

ОПЫТ
Ли Тимминс работает в Hines уже более 20 лет. В 1993 г. он переехал в Москву, где в качестве регионального управляющего по Восточной Европе отвечал за первое совместное предприятие Hines в этом регионе, ряд девелоперских проектов и вопросы управления активами. В 2010 г. участвовал в создании частного инвестиционного фонда Hines Russia & Poland.

DATE OF BIRTH
October 30, 1961

EDUCATION
In 1984, Lee earned a bachelor's degree in business management from the University of Texas in Austin, in 1987 – a master's degree in business management from the Cox School of Business at Southern Methodist University.

EXPERIENCE
Lee Timmins has been working at Hines for more than 20 years already. In 1993, he moved to Moscow, where as the regional manager for Eastern Europe he was responsible for the first joint venture of Hines in the region, a number of development projects, and asset management issues. In 2010, Mr. Timmins was involved in creating a private equity fund – the Hines Russia & Poland.

ВЛИЯНИЕ

В 2017 г. компании Hines и PPF Real Estate объявили о намерении купить последнюю башню «Метрополиса». Последний российский актив фонда Heitman оценивают в 100–110 млн евро. В конце апреля – начале мая планируется завершить сделку по покупке третьей офисной башни комплекса «Метрополис» площадью 33 тыс. кв.м. Около 22,7 тыс. кв. м в башне сдаются в аренду, 70% площади занимает российская штаб-квартира Procter & Gamble.

Также летом 2016 г. Hines как совладелец «Белой дачи» продал немецкой сети гипермаркетов Globus земельный участок возле «Outlet Village Белая дача» в Котельниках.

Неоднократно в СМИ появлялась информация о заинтересованности компании в покупке знаковых объектов, таких как «Невский Центр» в Петербурге, Vnukovo Outlet Village. Несмотря на то, что сделки не были заключены, интерес говорит об активности игрока на российском рынке и о поиске объектов для вложения.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2017 г. в Московском регионе может начаться строительство ТРЦ Sky Mall на Киевском ш. компании Hines. Sky Mall объединит двухуровневый ТРЦ, включающий многозальный кинотеатр и детский тематический образовательный центр, аутлет, магазин DIY, спортцентр и парковую зону. Ввод ТРЦ в эксплуатацию запланирован на IV квартал 2017 г.

Кроме того, компания Hines реализует жилищный проект рядом с МФК «Метрополис» на участке в 20,3 га, принадлежащем Liral Group. Hines как fee-девелопер разработает проект планировки ЖК на 452,4 тыс. кв. м. Также ее специалисты займутся наймом и контролем подрядчиков, продажами. Общий объем инвестиций в проект достигнет 43 млрд рублей, а выручка девелопера – 68–70 млрд рублей.

LEE TIMMINS*,

Senior Managing Director of Hines Russia

INFLUENCE

In 2017, Hines and PPF Real Estate announced their intention to buy the last tower of the Metropolis. The last Russian asset of the Heitman Fund is estimated at €100-110 million. In late April-early May, they are planning to complete the transaction involving the purchase of the third office tower of the Metropolis complex with an area of 33,000 sq.m. About 22,700 sq.m in the tower are leased, 70% of the

area is occupied by the Russian headquarters of Procter & Gamble.

In addition, repeatedly in the media there was information published about the company's interest in purchasing iconic objects, such as the Nevsky Center in St. Petersburg, and the Vnukovo Outlet Village. Despite the fact that the transactions were not concluded, the interest speaks about the player's dynamic activity in the Russian market, and the search for investment properties.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2017, the Moscow Region may see the start of construction of the Sky Mall SEC on Kievskoye Highway by the Hines Company. The Sky Mall will combine a two-level retail and entertainment complex, including a multi-screen cinema and a children's themed educational center, an outlet, a DIY store, a sports center and a park area. The commissioning of the shopping center is scheduled for the fourth quarter of 2017.

In addition, Hines is implementing a housing project next to Metropolis MUC on a 20.3 ha plot owned by the Liral Group. The Hines Company, as fee-developer, will come up with a design plan for the 452,400-sqm Residential Complex. In addition, its specialists will take on the hiring and control of subcontractors, as well as sales. The total investments into the project will reach 43 billion rubles. And the developer's revenue will be 68-70 billion rubles.



ДАТА РОЖДЕНИЯ
25 мая 1966 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
По-прежнему прогресс в изучении русского языка не такой быстрый, как хотелось бы Адриану.

ОПЫТ
Член Института RICS с 1966 г., больше 30 лет проработал на рынках недвижимости Европы (Великобритания, Франция, Германия, Хорватия и Россия). Председатель RICS в России и СНГ с марта 2012 по март 2017 г.

DATE OF BIRTH
May 25, 1966

EDUCATION
Still making slow progress in learning Russian

EXPERIENCE
Member of the Royal Institute of Chartered Surveyors since 1996, has over 30 years' experience in the real estate markets of Europe (Great Britain, France, Germany, Croatia, and Russia). Chairman of the RICS in Russia and the CIS from March 2012 to March 2017.

АДРИАН БЕЙКЕР,

4 2016

управляющий директор группы Raven Russia Limited

ВЛИЯНИЕ

В настоящее время под руководством Адриана Бейкера Raven Russia Limited владеет и управляет портфелем из 13 завершенных складских проектов класса А с общей площадью 1,5 млн кв. м в Москве, Петербурге, Ростове-на-Дону и Новосибирске. В 2016 г. компания заключила договоры аренды на 167 тыс. кв. м площадей, и в среднем уровень незанятых площадей находится на отметке 19%. На конец года у компании было накоплено $200 млн наличными, и с тех пор объявили об условном приобретении трех объектов в Санкт-Петербурге за $83 млн и с начальной доходностью свыше 16%. Сегодня у Raven наличности на $215 млн, и компания продолжает искать привлекательные объекты для инвестиций. Raven Russia собирается привлечь акционерный капитал на сумму свыше 100 млн ф. ст. и приобрести портфель недвижимости в Петербурге.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Raven Russia – давнишний игрок на рынке, и компания надеется укрепить свои позиции в России посредством приобретения новых объектов.

APLEONA

20 лет успешной работы в России



+7 (495) 229-95-50
www.apleona.com

Apleona - это новый бренд, появившийся в результате продажи сегмента Bilfinger HSG FM инвестиционной компании EQT и ставший воплощением услуг премиум-класса для объектов недвижимости.
Более 20 000 сотрудников более чем в 30 странах мира оказывают услуги по управлению и эксплуатации объектов недвижимости под данным брендом.
На Российском рынке компания представлена с 1997 года.
Начав с управления 18 000 кв.м., сегодня мы обслуживаем более 3 000 000 кв.м. коммерческой недвижимости по всей России и в Казахстане.

С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

С белым медведем. У нас с женой свадебный торт был украшен медведями.

Polar bear. My wife and I had bears on our wedding cake.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Адриан Бейкер женат, у него три сына в возрасте 21, 19 и 16 лет. Увлечения: велосипедный спорт, кайт-серфинг и виноделие. Адриан также заядлый альпинист. Лето 2016 г. он провел на Эльбрусе, где спускался с вершины на сноуборде.

ADRIAN BAKER,

Group Managing Director, Raven Russia Limited

INFLUENCE

Currently, under the leadership of Adrian Baker, Raven Russia Limited owns and manages a portfolio of 13 completed Grade A warehousing projects, with a total area of 1.5 million sq.m, located in Moscow, St. Petersburg, Rostov-on-Don and Novosibirsk. In 2016 we had 167,000 sq.m of new leases signed and our average vacancy rate of 19%. The company has almost $200 million of cash at the year end and have since announced the conditional acquisition of three properties in St Petersburg for $83 million at an initial yield of over 16%. We expect to complete this transaction in the next month. We have cash of $215 million today and are continuing to assess potential acquisitions.

Raven Russia raised over £100 million of new equity from shareholders and the acquisition of the portfolio in Saint-Petersburg.

PLANS FOR THE FUTURE

Raven Russia is a long term player in the market and we hope to consolidate our position in Russia through more acquisitions.

INFORMAL

Adrian Baker is married. He has three sons aged 21, 19 and 16.

Hobbies: cycling, kite surfing and wine, but not at the same time. I am also planning to climb more mountains, after making the summer of Elbrus in 2016 and snowboarding off the top.



ИГОРЬ БОГОРОДОВ,

глава филиала Raven Russia Limited

4 2016

ДАТА РОЖДЕНИЯ
27 июля 1964 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Окончил Одесский технологический институт по специальности «Инженер». Получил степень бакалавра по специальности «Финансы и аудит» в Berkeley College, New York.
Свободно владеет английским языком.

DATE OF BIRTH
July 27, 1964

EDUCATION
Engineering Degree from the Odessa Institute of Technology. Bachelor's degree in Finance and Audit from Berkeley College, New York.
Fluent in English.

ВЛИЯНИЕ

Игорь Богородов стоит у истоков учреждения филиала Raven Russia Ltd. в Москве и с момента его основания в 2005 г. возглавляет команду московского представительства. Игорь руководит всеми сферами деятельности компании, от поиска пло-

С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Лев. Добрый он.

The lion – a kind animal.

щадок для строительства до управления существующими складскими проектами.

Raven Russia Ltd. во главе с Игорем Богородовым владеет, сдает в аренду и управляет складским портфелем общей площадью 1,5 млн кв. м, который насчитывает 13 проектов. По результатам 2016 г. финансовые активы компании составляют почти $200 млн. В 2016 г. было заключено новых договоров аренды на 167 тыс. кв. м, уровень вакансии составляет 19%. Компания также находится в процессе заключения сделки по приобретению портфеля в Санкт-Петербурге, в который входит складской и два офисных объекта.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Стратегия Raven Russia Ltd. остается неизменной: эффективное владение и управление портфелем складских проектов, открытость и ведение диалога с арендаторами, гибкий подход к каждому клиенту.

Компания настроена оптимистично, чему способствует высокий показатель заполняемости площадей, надежное финансирование, наличие свободного денежного баланса для осуществления стратегии и развития в будущем. Компания активно рассматривает проекты для приобретения и ведет переговоры по реализации проектов build-to-suit.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Игорь женат. Трое детей. Увлекается хоккеем на траве.

IGOR BOGORODOV,

Head of branch, Raven Russia Limited

INFLUENCE

Igor Bogorodov was there at the very beginning of establishing the branch of Raven Russia Ltd. in Moscow, and from the moment of its foundation in 2005, he headed the team of the Moscow representative office. Igor is in charge of all areas of activities of Raven Russia Ltd. – from the search for construction sites to the management of existing warehouse projects.

Currently, the company headed by Igor Bogorodov owns, leases and manages a warehouse portfolio with a total area of 1.5 million sq.m, which contains 13 projects. According to the results of 2016, the company's financial assets are worth almost $200 million. In 2016, new leasing agreements were concluded for 167,000 sq.m, the vacancy rate is 19%. At the moment, the company is in the process of concluding a transaction to acquire a portfolio in St. Petersburg, which includes a warehouse and two office facilities.

PLANS FOR THE FUTURE

The strategy of Raven Russia Ltd. remains unchanged – effective ownership and management of a portfolio of warehouse projects, openness and dialogue with tenants, flexible approach to each client.

The company is optimistic, which is facilitated by the high rate of occupancy of premises, reliable financing, the availability of free monetary balance for the implementation of its strategy, and development in the future. The company is actively considering projects for acquisition, and is negotiating the implementation of build-to-suit projects.

INFORMAL

Igor is married and has three children. He enjoys field hockey.



NEWCOMER



4

КИРИЛЛ ДМИТРИЕВ*,

генеральный директор Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ)

ДАТА РОЖДЕНИЯ
12 апреля 1975 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Имеет степень бакалавра экономики с наивысшим отличием Университета Стэнфорда и степень MBA с наивысшим отличием (Baker Scholar) бизнес-школы Гарварда.

ОПЫТ
До того как возглавить РФПИ в 2011 г., руководил крупными фондами прямых инвестиций. Начинал карьеру в Goldman Sachs и McKinsey & Company.

Является заместителем председателя Совета по инвестициям при Председателе Госдмы РФ и вице-президентом РСПП. Назначен Президентом РФ членом деловых советов БРИКС и АТЭС, входит в список «Молодых глобальных лидеров» Всемирного экономического форума и советы директоров компаний «Ростелеком», Газпромбанк, «Мать и Дитя», «РЖД», попечительские советы Мариинского театра и МГУ им. М. В. Ломоносова.

В 2011 г. стал единственным представителем России в рейтинге «100 самых влиятельных профессионалов индустрии ПИИ за последние 10 лет» (Private Equity International).

DATE OF BIRTH:
April 12, 1975

EDUCATION
Igor holds a BA in economics with the highest distinction from Stanford University and an MBA degree with the highest distinction (Baker Scholar) from the Harvard Business School.

EXPERIENCE
Before heading the RDIF in 2011, he managed large private equity funds and completed a number of landmark transactions in Russia: the sale of Delta Bank to GE, Delta Credit to Societe Generale, shares of CTC Media to Fidelity Investments, and others. He started his career at Goldman Sachs and McKinsey & Company.

He is deputy chairman of the Investment Council under the Chairman of the State Duma and vice-president of the RUIE. Appointed by the President of Russia as a member of BRICS and APEC business councils, is on the list of the World Economic Forum's "Young Global Leaders" and boards of directors of Rostelecom, Gazprombank, Mother and Child, Russian Railways, the Mariinsky Board of Trustees Theater and the Moscow Lomonosov State University.

ВЛИЯНИЕ

РФПИ в сотрудничестве с арабской Mubadala Development и российской DG-19 увеличил свой портфель складской недвижимости до 1 млн кв. м и вошел в тройку крупнейших собственников складов в России. На 2016 г. в портфель фонда входило два склада общей площадью 200 тыс. кв. м за $100 млн. Это «PNK-Чехов-3» (100 тыс. кв. м) и «PNK – Северное Шереметьево» (106 тыс. кв. м). Еще около 250 тыс. кв. м складов РФПИ планировал построить самостоятельно.

Кроме того, РФПИ совместно с Mubadala Development Company и другими ближневосточными фондами объявили о расширении платформы для инвестиций в логистическую инфраструктуру Professional Logistics Technologies (PLT) и инвестициях в новые проекты. Созданная фондом компания PLT купила 34 тыс. кв. м в ИП «PNK-Бекасово» и 50 тыс. кв. м в СК «PNK Толмачево» в Новосибирске.

«РФПИ продолжает инвестировать в развитие логистического сектора и осуществляет первую инвестицию в регионах страны. Мы отмечаем высокий спрос со стороны российских и иностранных компаний на качественные и современные объекты логистической инфраструктуры в России и рады предоставить им соответствующие решения», – отмечает г-н Кириллов.

В марте стало известно, что РФПИ и Суверенный фонд Турции планируют создать совместный инвестфонд. Объем фонда составит $1 млрд. Стороны поучаствуют в совместном предприятии на паритетных началах, внеся в него по $500 млн.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2017 г. РФПИ объявил, что примет участие в проекте «Ростех-Сити» в Тушине в качестве инвестора. В рамках проекта планируется возведение 380 тыс. кв. м офисных помещений, где разместится новый головной офис компании «Ростех». Девелопером выступает «Ви Холдинг Девелопмент». Офисный центр

разместится на территории бывшего Тушинского аэродрома.

Кроме того, РФПИ обсуждал возможность вложений в недвижимость компании «Ростелеком» в Петербурге. Фонд рассматривает несколько проектов в Северной столице.

KIRILL DMITRIEV*,

General Director of the Russian Direct Investment Fund (RDIF)

INFLUENCE

RDIF, in cooperation with the Arab Mubadala Development and Russian DG-19, increased its portfolio of warehouse real estate to 1 million sq.m, and became one of the three largest owners of warehouses in Russia. In 2016, the fund's portfolio included two warehouses with a total area of about 200,000 sq.m, for the purchase of which about $100 million was spent. These are the PNK-Chekhov-3 with an area of 100,000 sq.m and the PNK-Northern Sheremetyevo with 106,000 sq.m. Another 250,000 sq.m RDIF planned to build independently.

In addition, RDIF, together with the Mubadala Development Company and other Middle Eastern funds, announced the expansion of the platform for investments into logistics infrastructure of Professional Logistics Technologies (PLT) and investments into new projects. The PLT company, created by the fund, bought 34,000 sq.m in the PNK Park-Bekasovo and 50,000 sq.m in the PNK Tolmachevo in Novosibirsk.

"RDIF continues to invest into the development of the logistics sector and is implementing the first investments into the regions of the country. We see a high demand from Russian and foreign companies for quality and modern logistics infrastructure facilities in Russia, and are pleased to provide them with appropriate solutions," notes Mr. Dmitriev.

In March, it became known that RDIF and the Sovereign Fund of Turkey are planning to create a $1bn joint investment fund on a parity basis.

PLANS FOR THE FUTURE

In 1993, RDIF announced that it will participate in the Rostek-City project in Tushino as an investor. Within the framework of the project, they plan to erect 380,000 sq.m of office space, where, in particular, the new head office of Rostek will be located. The office center will be located in the territory of the former Tushino Airfield.

In addition, RDIF has discussed the possibility of investing into real estate of the Rostelecom Company in St. Petersburg. The Fund is considering several projects in the northern capital.



АНДРЕЙ КОЛОКОЛЬНИКОВ*,

5 2016

исполнительный директор Morgan Stanley

ДАТА РОЖДЕНИЯ
25 октября 1981 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Магистр экономики от Центрального Европейского университета (Будапешт, Венгрия). Языки: английский, немецкий, венгерский, польский.

ОПЫТ
В 2006–2007 гг. – AT Kearney. В компании Morgan Stanley работает с 2007 г.

DATE OF BIRTH
October 25, 1981

EDUCATION
Master of Economics from the Central European University (Budapest, Hungary). Languages: English, German, Hungarian, and Polish.

EXPERIENCE
In 2006-2007, he worked at AT Kearney. He has been with Morgan Stanley since 2007.
Impact

ВЛИЯНИЕ

Morgan Stanley известен в России как участник «золотых сделок» и владелец недвижимости высокого класса. В частности, компании принадлежит ТРЦ «Галерея» в Санкт-Петербурге (куплен в 2012 г. за $1,1 млрд) и 80%

МФК «Метрополис» в Москве (куплен в 2013-м за $1,2 млрд).

По данным СМИ, Morgan Stanley вступил в борьбу за «Невский Центр» в Петербурге.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В компании по-прежнему рассчитывают на дальнейший рост портфеля активов под управлением MSRE, на развитие в сфере управления активами в недвижимости и убеждены, что новые реалии предоставляют много новых инвестиционных возможностей. Компания продолжит рассматривать новые покупки в Москве и Санкт-Петербурге.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Андрей женат, в качестве хобби называет путешествия и изучение иностранных языков.

ANDREY KOLOKOLNIKOV*,

Executive Director of Morgan Stanley

INFLUENCE

Morgan Stanley is known in Russia as a participant in the "gold transactions" and the owner of high-class real estate – in particular, the company owns the Gallery SEC in St. Petersburg (bought in 2012 for $1.1 billion) and 80% of the Metropolis in Moscow (bought in 2013 for $1.2 billion). According to media reports, Morgan Stanley entered the struggle for the Nevsky Center in St. Petersburg.

PLANS FOR THE FUTURE

The company still counts on the further growth of the asset portfolio managed by MSRE, the development of asset management in real estate, and is convinced that the new realities are providing many new investment opportunities. The company will continue to consider new purchases in Moscow and St. Petersburg.

INFORMAL

Andrey is married, and his hobbies include traveling and learning foreign languages.

NEWCOMER



6

МАКСИМ БУБОН,

управляющий директор (Operations) Immofinanz Russia

ВЛИЯНИЕ

Среди достижений 2016 – начала 2017 г. Максим Бубон отмечает завершение работы по созданию собственной управляющей компании, которая взяла на себя управление активами компании в Москве – четырьмя ТРЦ. Кроме того, под руководством Максима произошел запуск работы внешней УК – ECE Russland, в введение которой перешел самый крупный объект Immofinanz Russia – ТРЦ «Золотой Вавилон Ростокино» арендопригодной площадью 167 тыс. кв.м. Одним из самых значимых коммерческих достижений Максима Бубона, однако, является подготовка и запуск проекта по реконцепции и репозиционированию четырех объектов компании. Проект проводится в соответствии с политикой компании, направленной на укрепление позиций на рынке, увеличение ее конкурентоспособности и привлекательности для партнеров и клиентов. Новый подход предполагает проведение мер по обновлению интерьера и экстерьера объектов, изменение состава арендаторов, увеличение числа партнерских и международных брендов и концентрацию усилий, направленных на интенсивное развитие и улучшение качества предложений.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В планах у Максима – успешное завершение проекта реконцепции активов компании, проведение масштабного запуска обновленных ТРЦ под новым зонтичным брендом.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Максим разведен. Воспитывает двоих детей. Увлекается охотой и рыбалкой.

MAXIM BUBON,

Managing Director (Operations)
IMMOFINANZ Russia

INFLUENCE

Among the achievements of 2016-early 2017, Maxim Bubon noted the completion of work on the creation of a separate management company, which assumed the function of management of the company's assets in Moscow – four shopping centers. In addition, under the leadership of Maxim, an external management company was launched – ECE Russland, which took under its care the largest facility of IMMOFINANZ Russia – the Golden Babylon Rostokino SEC with a leasable area of 167,000 sq.m. However, one of the most significant commercial achievements of Maxim Bubon is the preparation and launch of a project involving the reconception and repositioning of the company's four facilities. The project is being carried out in accordance with the company's policy aimed at strengthening its market position, increasing its competitiveness and attractiveness for partners and customers. The new approach involves carrying out measures to update the interiors and exteriors of the facilities, changing the composition of tenants, increasing the number of partners and international brands, and concentrating efforts aimed at intensive development and improving the quality of offers.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

11 мая 1981 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Имеет высшее юридическое образование (2002).
Окончил Гарвард, «Управление недвижимостью» (2015). Свободно владеет английским языком.

ОПЫТ

Максим имеет многолетний опыт работы в международных компаниях, занимающихся коммерческой недвижимостью и ритейлом. С 2005 по 2015 г. занимал ответственные посты в компании IKEA на рынках США, Канады и России. В настоящий момент возглавляет операционное направление деятельности компании Immofinanz Russia.
С 2015 по наст. вр. является управляющим директором Immofinanz Russia (Operations).
2013–2015 – «Мега Белая дача» генеральный директор, директор по инвестициям в торговых центрах IKEA в России.
2011–2013 – IKEA RUS, Project Management Officer, corporate governance.
2010–2011 – IKEA Canada, операционный менеджер HQ.
2008–2010 – IKEA USA, операционный менеджер (Elisabeth, New Jersey).
2005–2008 – IKEA USA, операционный менеджер (Sacramento, CA).
2002–2005 – IKEA RUS, операционный менеджер в «IKEA Теплый Стан».
В 2000–2002 работал в IKEA RUS, отдел продаж и обслуживания покупателей.

DATE OF BIRTH

May 11, 1981

EDUCATION

He has a higher legal education (2002).
He graduated from Harvard, majoring in Real Estate Management (2015). he is fluent in English.

EXPERIENCE

Maxim Bubon has many years of experience in international companies engaged in commercial real estate and retail. From 2005 to 2015, he held responsible positions in the IKEA Company in the markets of the USA, Canada and Russia. At the moment, he heads the operational direction of IMMOFINANZ Russia.
2015-present – IMMOFINANZ Russia, Managing Director (Operations).
2013-2015 – MEGA Belaya Dacha, General Director, Director for Investments at IKEA Shopping Centers in Russia.
2011-2013 – IKEA RUS, Project Management Officer, corporate governance.
2010-2011 – IKEA Canada, operational manager of HQ.
2008-2010 – IKEA USA, Operations Manager (Elisabeth, New Jersey).
2005-2008 – IKEA USA, Operations Manager (Sacramento, CA).
2002-2005 – IKEA RUS, Operations Manager at IKEA Teply Stan.
2000-2002 – IKEA RUS, Sales and Customer Service Department.

PLANS FOR THE FUTURE

Maxim's plans include the successful completion of the project involving the reconception of the company's assets, the large-scale launch of renovated shopping centers under a new umbrella brand.

INFORMAL

Maxim is divorced and raises two children. He enjoys hunting and fishing.





С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Медведь: я основательный и фундаментальный человек. Мое окружение со мной согласно в этом.

Bear: I am a thorough and fundamental person. My surroundings agree with me in this.



МИХАИЛ ТАРАСОВ,

глава представительства UFG Real Estate

7 2016

ВЛИЯНИЕ

«2016 год выдался для нас сложным, но в общем – успешным годом. Мы занимались анализом проектов для вложения фонда RCPP (Russian Commercial Properties Partners) наших институциональных инвесторов и смогли закрыть одну сделку с ПАО "Татнефть" по приобретению офисного комплекса 25 тыс. кв. м общей площади. Сделка была сложной, так как работа включала в себя управление, взаимодействие с арендаторами, расчет доходности с учетом сложных курсов валют и другие нюансы, но нам приятно, что мы смогли это сделать», – делится успехами Михаил.

В 2017 г. компания не планирует останавливаться и сейчас закрывает сделку по покупке еще одного офисного комплекса зданий – «Легион TI», общей площадью 28,9 тыс. кв. м, класса А премиум. «Наши инвесторы институциональные, и мы должны предлагать им качественный продукт с консервативной доходностью и низкими рисками. Мы всегда опираемся на доходность и на компромисс работы с арендаторами, это позволяет держать баланс и давать заработать всем участникам процесса», – рассуждает г-н Тарасов.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

«У нас большая задача сокращения издержек и получения стабильной доходности для наших инвесторов, но на консервативной основе. Мы любим использовать лозунг – "не навреди", команда очень хорошо пережила последний кризис 2014 г., поэтому работа предстоит еще большая», – рассказывает Михаил.

Компания старается решить задачи нескольких уровней. «У нас есть фонд недвижимости, который был вложен до кризиса 2008 г. Конечно, можно сказать, что вложения были не очень удачные, так как оценка проектов этого фонда упала из-за девальвации рубля, но, с другой стороны, мы смогли выйти из нескольких проектов даже без убытка, что не могло не порадовать наших инвесторов, – говорит г-н Тарасов. – Если сравнивать наши возможности и возможности рынка, то многие компании списали инвестиции, сделанные до 2008 г., а часть компаний зафиксировали убыток на уровне 60 % и выше. Мы стараемся ничего не списывать и вернуть более 50–60 % от вложенных инвесторами средств».

ДАТА РОЖДЕНИЯ

9 ноября 1974 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Два высших образования и степень канд. экон. наук РГГУ, также окончил Финансовую академию. Владеет английским языком.

ОПЫТ

Начал работать в UFG в декабре 2006 г. До прихода в UFG г-н Тарасов девять лет работал в Банке «Зенит» на ключевых руководящих позициях, в том числе в должности советника при совете директоров банка, а также курировал ряд проектов банка в сфере строительства и девелопмента объектов недвижимости.
В 1996–1998 гг. г-н Тарасов был трейдером ценных бумаг с фиксированной доходностью в АКБ «Токобанк». В 1993–1996 гг. занимал должность заместителя генерального директора ТОО ТПФ «Проведение» – ритейлера, аффилированного с METRO Cash & Carry.

DATE OF BIRTH

November 9, 1974

EDUCATION

Higher education and PhD in Economic Sciences from RSUH, and also graduated from the Financial Academy. He speaks English.

EXPERIENCE

He started working for UFG in December 2006. Prior to joining UFG, Mr. Tarasov worked for nine years with the Zenit Bank in key management positions, including as Adviser to the Board of Directors of the bank, and also supervised a number of bank projects in the field of construction and development of real estate.
In 1996-1998, Mr. Tarasov was a trader of fixed income securities in Tokobank. In 1993-1996, he held the position of Deputy General Director of TPF Conducting Inc., a retailer affiliated with Metro Cash & Carry.



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

О, это вопрос всегда сложный. В зависимости от времени года бываешь разным, и, следовательно, если говорить о животных, похож на разных животных. Мне кажется, есть сходства с собакой, а может быть, и с лисой :)). Но главное, это стоять на своих ногах и доверять своим рукам. Человеку, в отличие от животного, даны возможность думать и время, чтобы делать добрые дела. Поэтому мне необходимо, да и каждому, придерживаться хороших правил, но не как обязанностей, а как Веры в лучшее, в будущее. Нам не так много времени выделено в этом мире, хочется успеть сделать больше хорошего для людей и для своей семьи.

Oh, this is always a difficult question, depending on the time of the year, you are different, and therefore, if we talk about animals, it looks like different animals. It seems to me that there are similarities with a dog, or maybe a fox :)). But the main thing is to stand on your own feet and trust your own hands. Man, unlike an animal, is given the opportunity to think and the time to do good deeds. Therefore, I must, and everyone should also, adhere to good rules, but not as obligations, but as "Faith" in the best, in the future. We do not have much time allocated in this world, I want to have the time to do more good for people and for my family.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Михаил женат. Есть трое детей: дочь 23 лет, дочь 16 лет и сын 13 лет.

«Мы всей семьей любим спорт, стараемся все делать вместе», – делится Михаил. – Воздух нужен очень сильно, сложно сказать, что бы мы делали, если бы не было возможности выезжать за город, в выходные, и быть на воздухе с семьей. Последнее время мы много путешествуем с семьей».

MIKHAIL TARASOV,

Head of the representative office of UFG Real Estate

INFLUENCE

"The year 2016 was difficult for us, but in general, it was a successful one. We were engaged in the analysis of projects for the investments of the RCPP (Russian Commercial Properties Partners) fund, and of our institutional investors, and were able to close one deal with Tatneft PJSC for the acquisition of an office complex with 25,000 sq.m of total area. This transaction was complicated, as the work included management, interaction with tenants, calculation of profitability, taking into account complex exchange rates, and other nuances, but we are pleased that we were able to do this with our team," says Mikhail.

In 2017, the company does not plan to stop, and is now closing the deal to purchase another office complex Legion TI, with a total area of 28,900 sq.m, class A Premium. "We have institutional investors, and we must offer them a quality product with a conservative yield and low risks. We always rely on profitability and on compromises with tenants, this allows us to maintain a good balance, and earn money for all participants in the process," argues Mr. Tarasov.

PLANS FOR THE FUTURE

"We have a big task to cut costs and get a stable return for our Investors, but on a conservative basis. We love to use the slogan – "do no harm", the team survived very well the last economic crisis of 2014, so the work awaiting us is still great," says Mikhail.

The company tries to solve problems of several levels. "We have a real estate fund, which was invested before the 2008 crisis. Of course, we can say that these investments were not very successful, as the appraised values of the projects in this fund fell, due to the devaluation of the ruble, but on the other hand, we were able to get out of several projects even without a loss, which could not but please our investors," says Mr. Tarasov. "If we compare our capabilities and market opportunities, many Companies wrote off investments made before 2008, while some of the Companies recorded a loss of 60% or more. We try not to write off anything, and to return more than 50-60% of the funds invested."

INFORMAL

Mikhail is married and has three children, a daughter – 23, a daughter – 16, and a son – 13.

"We all love sports, and try to involve the whole family, we try to do everything together, we cannot say that we have an attachment to one specific kind of sport – this includes mountain skiing, cross-country skiing, walking, yoga, basketball, football, kayaking and fitness, the main thing is that we do it together!" Mikhail shares. "The air is needed very much, it is hard to say what we would do if we could not go out of town on weekends, and be outdoors with our family. Lately, we travel a lot with our family, we are planning a big trip to Japan, this year is the Big Year for Japan. In addition, we will visit European countries and 5 or 6 cities of our Motherland."



ДЖЕЙМС КОРРИГАН,

8 2015

Управляющий директор, торговые банки и консультации «Сбербанк CIB»

ДАТА РОЖДЕНИЯ
30 декабря 1977 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Trinity Колледж Дублинского университета, степень магистра в управлении бизнесом с русском языке (2000). СПбГУ, факультет управления. Регулярное участие в программах корпоративного университета Сбербанка. Программа обучения Euromoney Learning Solutions (2016).

DATE OF BIRTH
30 December 1977

EDUCATION
Mr. Corrigan graduated from Trinity College, University of Dublin with a Bachelor's Degree in Business Administration and Russian language in 2000. He also studied at the Management Faculty of the State University of Saint Petersburg. James is a regular attendee of programs at Sberbank Corporate University.he joined Sberbank Merchant Banking team to oversee mezzanine financing of commercial real estate.

ВЛИЯНИЕ

«Сбербанк CIB» завершил сделку с O1 Properties, связанную с обратным выкупом привилегированных акций компанией, владеющей БЦ «Белые Сады», а также создал совместный с компанией «Ростелеком» фонд для инвестиций в недвижимость в размере 4 млрд рублей для выкупа у «Ростелекома» 16 объектов коммерческой недвижимости в 9 городах России общей площадью 100 тыс. кв. м с большим потенциалом роста стоимости в будущем.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Наращивать мезанинное кредитование недвижимости в Москве и Петербурге.

JAMES CORRIGAN,

Managing Director, Merchant Banking and Advisory, JSC Sberbank CIB

INFLUENCE

Sberbank CIB announcев closing of the transaction whereby O1 Properties buys-back convertible preferred shares of the project company that owns White Square business center. which were acquired by Sberbank CIB as part of a transaction closed in December 2012.

In December 2016 Rostelecom in partnership with Sberbank announced the completion of the first transaction of a joint venture with registered capital of RUB 4 billion. The real estate fund buys 16 promising commercial properties in 9 cities of Russia with the total area of 100,000 sq.m.

PLANS FOR THE FUTURE

Professional plans are to grow the real estate credit mezzanine and equity mezzanine business through expansion in Moscow, St. Petersburg and the regions.

С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Хамелеон – он изображен на нашем древнем гербе.

Kameleon lizard – it is on our ancient family coat of arms.

CRE 100

CONSULTING

КОНСАЛТИНГ





НИКОЛАЙ КАЗАНСКИЙ,

2 2016

**управляющий партнер Colliers International в России,
член совета директоров Colliers International EMEA, президент-элект РГУД**

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. Colliers International под руководством Николая закрыла сделку по купле-продаже «Башни Эволюция» (148,9 тыс. кв. м), а также новые сделки аренды в сегменте офисной недвижимости с такими клиентами, как «Яндекс» и Samsung (каждая более 10 тыс. кв. м).

Компания выступила консультантом инвестиционной сделки между VIY Management и АФК «Система» по продаже портфеля недвижимости, состоящего из 9 гостиниц.

В 2016 г. Colliers International закрыла объем сделок купли-продажи на 300 тыс. кв. м во всех сегментах рынка.

Компания нарастила портфель проектов в управлении (свыше 1 млн кв. м), общий объем портфеля недвижимости компании по итогам прошедшего года составил более 17 млн кв. м.

Открытый в 2016 г. департамент жилой недвижимости уже сейчас реализует пять эксклюзивных и соэксклюзивных проектов в Москве общей площадью 348 тыс. кв. м.

В работе департамента управления проектами и контроля строительства на сегодняшний день находится 3 млн кв. м.

Николай Казанский отвечает за все подразделения компании в России и руководит штатом, насчитывающим более 250 профессионалов. Под руководством Николая оборот Colliers International в России вырос в 2,5 раза. Компания диверсифицировала бизнес и запустила новые для себя направления жилой недвижимости и управления проектами и контроля строительства.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

5 октября 1980 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Николай окончил физико-математическую школу № 239 (Санкт-Петербург) и Санкт-Петербургский государственный политехнический университет по специальности «Управление недвижимостью». Также Николай прошел профессиональные курсы по менеджменту в университетах London Business School (Великобритания) и INSEAD (Франция). Имеет CCIM и FRICS, а также является членом Young Presidents' Organization.

ОПЫТ

В сфере недвижимости Николай Казанский работает с 1999 г. В 2003 г. присоединился к компании Colliers International, в 2012 г. был назначен генеральным директором Colliers International в России, а в 2013 г. стал управляющим партнером российского подразделения. В 2015 г. Николай вошел в совет директоров Colliers в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка).

В России деятельность г-на Казанского также была отмечена профессиональным сообществом: в 2016 г. он единогласно был избран президентом Российской гильдии управляющих и девелоперов.

DATE OF BIRTH

October 5, 1980

EDUCATION

Nikolay completed Physics and Mathematics School 239 (St. Petersburg) and graduated from St. Petersburg State Polytechnic University, majoring in Property Management. Nikolay also completed the professional management course in London Business School (UK) and INSEAD (France). He holds CCIM and FRICS degrees and is also a member of Young Presidents' Organization (YPO).

EXPERIENCE

Mr. Kazanskiy has been in real estate since 1999. In 2003, Nikolay joined Colliers International and in 2012 was appointed CEO Colliers International in Russia. Already in 2013 he became Managing Partner of the Russian division. In 2015 Nikolay became a Board member of Colliers for EMEA. In Russia Nikolay's activities were also celebrated by the professional community – in 2016 he was unanimously elected as President of the Russian Managers and Developers Guild.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Продолжить рост бизнеса Colliers International и развитие РГУД.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Николай женат, есть дети.

NIKOLAY KAZANSKIY,

Managing Partner Colliers International in Russia,
Board Member, Colliers International EMEA, President Elect of the Russian Managers and Developers Guild

INFLUENCE

Colliers International closed a purchase-sale deal for the 148,900-sqm skyscraper Evolution Tower. Also in 2016 the company closed new lease deals in the office segment with such clients as Yandex and Samsung (each one in excess of 10,000 sq. m).

Colliers International consulted the investment deal between VIY Management and AFK Sistema whereby the portfolio comprised of 9 hotels was sold. In 2016 the company helped close purchase and sale deals amounting to 300,000 sq. m in all market segments.

The company also built up its property management portfolio (over 1m square meters) and appraised more than 17m square meters of real estate.

The residential real estate department launched in 2016 is already now working on five exclusive and co-exclusive projects with the aggregate floor area of 348,000 sq. m. The project management and construction control department currently oversees 3m square meters.

Nikolay is in charge of all company's business units in Russia, supervising the staff of over 250 professionals. Under Nikolay's management the turnover of Colliers International in Russia has grown 2.5 times. The company has diversified its business by launching new lines, such as residential real estate, project management and construction oversight.

INFORMAL

Nikolay is married and has children.

ВЛИЯНИЕ

Команда JLL под руководством Тома в 2016 г. заключила арендные сделки на офисном рынке Москвы объемом 147 тыс. кв. м. В секторе торговой недвижимости был реализован ряд флагманских проектов, в том числе первый флагманский магазин Nike в Европе и флагманский Massimo Dutti на Кузнецком Мосту. На складском рынке команда JLL закрыла сделку площадью 60 тыс. кв.м. На инвестиционном рынке специалисты JLL реализовали ряд комплексных транзакций, включая продажу доли в крупной инвестиционной компании и реструктуризацию долга крупного офисного объекта в Москве.

В 2016 г. отдел стратегического консалтинга JLL значительно расширил портфель проектов и географическое покрытие: число проектов выросло на 50%, городов – в три раза. Была завершена работа над 65 проектами в 65 городах России и СНГ общей площадью более 15 млн кв.м. В числе достижений команды JLL под руководством Тома – консалтинг объектов в Москве, включая «Известия», ТРЦ «Остров Мечты», МФК «ЦСКА» и другие конфиденциальные многофункциональные объекты на ул. Тверская, Воздвиженка, Волхонка и др.; разработка стратегии развития в российских регионах (40 городов России) ряда



ТОМ ДЕВОНШИР-ГРИФФИН,

управляющий директор компании JLL в России и СНГ

4 2016

крупных ритейлеров и девелоперов; разработка инвестиционной стратегии по вложениям в коммерческую недвижимость России для ряда иностранных инвестиционных фондов. Компания выступила эксклюзивным консультантом по портфелю недвижимости компании «Мосстройвозрождение».

На гостиничном рынке команда JLL провела исследования для технико-экономического обоснования проектов 11 отелей с общим номерным

ДАТА РОЖДЕНИЯ

12 апреля 1977 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил London School of Economics и Newcastle University со степенью бакалавра экономики с отличием. Получил степень магистра по оценке недвижимости и законодательству в CASS Business School. Владеет английским и французским языками.

ОПЫТ

С 2015 г. Том возглавляет компанию JLL в должности управляющего директора по России и СНГ. Он руководит консалтинговой компанией с максимальным количеством бизнес-линий – 14 различных направлений.

Присоединился к команде JLL в Москве в 2008 г., возглавив отдел финансовых рынков и инвестиций. Опыт Тома на рынке недвижимости превышает 20 лет.

DATE OF BIRTH

April 12, 1977

EDUCATION

Graduated from London School of Economics and then got enrolled at Newcastle University where he graduated as Bachelor of Economics with honours.

Received his Master's degree in Property Valuation and Law from CASS Business School.

Speaks English and French.

EXPERIENCE

Since 2015 Tom has been spearheading JLL as Managing Director for Russia and CIS. Tom is in charge of the consultancy with a maximum number of business lines – 14.

He joined JLL in 2008 as the head of financial markets and investments team.

фондом более 1500 гостиничных номеров во всех ценовых сегментах.

В течение 2016 г. команда JLL провела сертификацию по BREEAM и LEED проектов общей площадью свыше 200 тыс. кв. м, включая два объекта Decathlon в России, штаб-квартиру adidas Group в Москве, бизнес-центры «Ситидел» и «Домино».

В 2016 г. проведена оценка объектов недвижимости общей стоимостью более $20 млрд в рамках более 200 контрактов, а также гостиничных активов с общим номерным фондом около 2650 номеров на общую сумму почти $600 млн.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Сегодня Том лично работает над рядом крупных сделок, в том числе в инвестиционном сегменте. Важным событием 2017 г. должно стать привлечение на российский рынок нового зарубежного инвестора, что будет свидетельствовать о постепенном восстановлении интереса глобального капитала к недвижимости в России.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Том женат. Воспитывает двух сыновей – Николая (2,5 года) и Александра (7 месяцев). Главным событием в личной жизни Тома стало рождение второго сына, Александра, в сентябре 2016 г.

Страстный болельщик «Челси».

TOM DEVONSHIRE-GRIFFIN,

Managing Director, JLL, Russia & CIS

INFLUENCE

JLL's team led by Tom closed office lease deals in the Moscow market amounting to 147 thou sq. m; a number of flagship projects were closed in retail; in the warehouse market JLL closed the 60,000-sqm deal. In the investment market JLL specialists completed a number of integrated transactions, including the sale of a stake in a large investment company as well as debt restructuring for a major office facility in Moscow.

In 2016 the strategic consulting department of JLL significantly enlarged the project portfolio and geographic coverage, having thrice increased the number of projects by 50%.

In the hotel market the JLL team conducted feasibility studies for 11 hotels.

In 2016 the company valuated properties with total worth in excess of 20bn USD within more than 200 contracts, as well as hotel assets with total room stock of nearly 2,650 rooms to the tune of nearly $600 million.

PLANS FOR THE FUTURE

A milestone event in 2017 must be the attraction of a new foreign investor to the Russian market, which will betoken gradual recovery of global capital interest in Russian real estate.

INFORMAL

Tom is married and brings up two sons – Nikolay and Alexander. He is a passionate Chelsea fan.



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Мой ответ покажется слишком простым – это лев. Но совсем не потому, что он царь зверей и стоит вверху пищевой цепи. Для меня лев – в первую очередь символ команды «Челси», за которую я болею с самого детства. Он также ассоциируется у меня с Лондоном, городом, где я родился и вырос.

My answer is simple: the lion – not because he is the animal king topping the food chain. For me the lion is above all the token of FC Chelsea for which I've been rooting since my childhood.

The lion is also associated with London, the city where I was born and grew up.

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. компанией CBRE был реализован ряд значимых для рынка проектов.

На складском рынке России компания реализовала более 325 тыс. кв. м площадей. Были закрыты сделки по покупке и аренде складов. Так, для компании BMW была проведена комплексная проработка возможностей размещения нового дистрибьюционного центра на 28 потенциальных объектах с учетом более 60 различных факторов. В результате проделанной работы был подписан договор долгосрочной аренды склада площадью 34 345 кв. м, который девелопер строит под клиента. Российским ритейлером «О'Кей» было принято решение о смене логистической платформы. При непосредственном участии CBRE девелопером проекта был реализован проект build-to-suit (59 645 кв. м) нестандартного мультитемпературного склада по особым техническим требованиям арендатора. Международный оператор DIY также принял решение о смене логистической платформы и арендовал 42 445 кв. м в складском комплексе «PNK-Чехов-3». Все три сделки CBRE стали номинантами премии CRE Moscow Awards 2017.

У CBRE появилось новое направление бизнеса – отдел торговых площадей в Москве, в дополнение к уже существующему отделу региональной торговой недвижимости.

Площадь проектов торговой недвижимости в регионах, находящихся в реализации, превысила 1,8 млн кв. м.

При участии компании был открыт магазин LeEco: крупная китайская IT-компания открыла первый и пока единственный в России магазин площадью 120 кв. м в ТРК «Атриум», а российский парфюмерный супермаркет «Золотое Яблоко» арендовал 1200 кв. м в МФК «Кунцево Плаза». CBRE выступила консультантом выхода федерального ритейлера на московский рынок.



ВЛАДИМИР ПИНАЕВ,

3 2016

генеральный директор CBRE в России

ДАТА РОЖДЕНИЯ

31 мая 1970 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

МГИМО, Бизнес-школа Университета Северной Каролины (США) (корпоративные финансы и недвижимость). Владимир в совершенстве владеет английским и немецким языками.

ОПЫТ

Владимир Пинаев обладает более чем 23-летним международным опытом в области консалтинга, инвестиций и девелопмента в сфере недвижимости. До работы в CBRE был управляющим партнером в ведущей российской девелоперской компании MR Group. До этого занимал руководящие должности в JLL в России и СНГ и был вовлечен в широкий круг проектов в разнообразных областях недвижимости.

Портфель проектов Владимира включает взаимодействие и разнообразные сделки с участием международных и российских компаний, среди которых можно выделить: KPMG, IBM, Renaissance Capital, Exxon Mobile, HP, CSFB, «Северсталь», IBS. Среди инвесторов и владельцев коммерческой недвижимости – O1, Enka, AFI Development, AIG Lincoln, Capital Partners и многие другие.

DATE OF BIRTH

May 31, 1970

EDUCATION

MGIMO, Business School of North Carolina University (corporate finance and real estate).

Vladimir has a perfect command of English and German.

EXPERIENCE

Vladimir Pinaev has more than 23 years of international experience in real estate consulting, investments and development.

Before coming to CBRE Vladimir was managing partner in the leading Russian development company MR Group. Prior to that had taken executive positions at JLL in Russia and CIS and was involved in a wide range of projects in different real estate segments.

Vladimir's portfolio includes interaction and diverse transactions with the involvement of international and Russian companies, such as KPMG, IBM, Renaissance Capital, Exxon Mobile, HP, CSFB, Severstal and IBS. Standing out among the commercial property investors and owners consulted by CBRE are O1, ENKA, AFI Development, AIG Lincoln, Capital Partners and many others.



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Ближайшая ассоциация – собака. Родился в год собаки. В этом животном есть качества и ценности, к которым должен стремиться человек: верность, преданность и бескорыстность.

The closest association is the dog, since I was born in the Year of the Dog. The dog has some qualities to be sought by people as well: loyalty, commitment, allegiance and selflessness.

В 2016 г. компания усилила направление по продажам отдела по работе с владельцами офисных помещений, команда которого работала на двух эксклюзивных проектах компании MR Group – БЦ «Лотос» и «Фили Град», где в кратчайшие сроки закрыла одну из крупнейших сделок на рынке по продаже офисных помещений: компания «Мираторг» купила 8500 кв. м в БЦ «Лотос».

Такие компании мирового масштаба, как Alibaba и LeEco, открыли свои штаб-квартиры в Москве с помощью CBRE.

Портфель инвестиционных объектов команды рынков капитала превышает $2,5 млрд, значительную долю составляют торговые и индустриальные проекты.

Портфель компании по управлению недвижимостью пополнился новым проектом – ТРЦ «Ривьера» общей площадью 286 тыс. кв. м.

Благодаря работе команды CBRE MR Group, ФСК «Лидер», ИЦ «Сколково» и др. смогли минимизировать свои риски при реализации объектов. Общая площадь проектов CBRE по стратегическому консалтингу составляет более 1 млн кв. м на 200 га территории.

$5 млрд – стоимость проектов, над оценкой которых компания работала в 2016 г.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат. Воспитывает троих дочерей. Увлекается большим теннисом и горными лыжами.

VLADIMIR PINAEV,

CEO CBRE in Russia

NFLUENCE

In 2016 CBRE delivered a number of significant projects for the market. The company helped lease or sell 325,000 sq. m in the Russian warehouse market last year. Notable deals were closed by biggest companies, such as BMW for which integrated elaboration was done on possibilities of placing a new distribution center at 28 potential facilities with 60 different factors taken into account. As a result of the work done, a long-term lease of the 34,345-sqm warehouse was signed, which the developer is building for the client with regard for the tenant's requirements and standards.

The biggest Russian grocery retail chain O'Key decided to change the logistical platform. With direct participation of CBRE the project developer delivered a build-to-suit 59,645-sqm non-standard multi-temperature logistics project meeting special technical requirements of the tenant.

The largest international DIY operator also decided to change the logistical platform and leased 42,445 sq. m in the warehouse complex PLC Chekhov 3.

All three deals of CBRE were nominated for CRE Moscow Awards 2017.

CBRE opened a new business line of retail space in Moscow in addition to regional retail real estate teams. The area of retail real estate in the regions, marketed by the company, has exceeded 1.8m square meters.

Opened with the company's participation were such stores as Le Eco; the world's biggest Chinese IT company opened the first and only in Russia 120-sqm store in Atrium mall and the biggest Russian perfumery supermarket Golden Apple leased 1,200 sq. m in MUC Kuntsevo Plaza. CBRE consulted this federal retailer as it was entering the Moscow market.

In 2016 the company reinforced the sales team of the office owners' relations department, which worked on two exclusive projects of MR Group: BC Lotos and Fili Grad where it closed in no time one of the biggest deals in the office sale market – Miratorg bought 8,500 sq. m in BC Lotos.

Such companies as Alibaba and LeEco with a global reach opened their headquarters in Moscow with the help of CBRE. The portfolio of investment assets of the capital markets team exceeds $2.5 billion, with retail and industrial projects accounting for a significant share of these. The 286,000-sqm landmark project of SEC Riviera in Moscow was added to our property management portfolio. Thanks to the effort of our team, companies such as MR Group, FCC Lider, IC Skolkovo and others could minimize their project delivery risks. Total area of the projects blessed by CBRE's consulting services exceeds 1m square meters and they cover 20 hectares of territory. The value of the projects appraised by CBRE in 2016 reached $5 billion.

INFORMAL

Vladimir is married and brings up three daughters. His hobbies are tennis and skiing.



СЕРГЕЙ ГИПШ,

6 2016

управляющий партнер Knight Frank

ДАТА РОЖДЕНИЯ

24 июля 1966 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1989 г. окончил Московский институт стали и сплавов. Владеет английским языком.

ОПЫТ

В 1995 г. Сергей начал свою профессиональную деятельность в девелоперской компании Forum Properties, заняв должность коммерческого директора. В 1997 г. присоединился к команде консалтинговой компании Colliers International, в 1999 г. стал генеральным директором и управляющим партнером Colliers International.
В 2011 г. он перешел в консалтинговую компанию Knight Frank в качестве партнера и регионального директора по торговой недвижимости в России и странах СНГ, с сентября 2014 г. является управляющим партнером Knight Frank.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Сергей женат. Воспитывает сына. Увлечения: современная европейская проза, психология, настольный теннис, плавание.

DATE OF BIRTH

July 24, 1966

EDUCATION

In 1989 Sergey graduated from the Moscow Institute of Steel and Alloys. He speaks fluent English.

EXPERIENCE

September 2014 – Managing Partner Knight Frank. 2011 – Consulting company Knight Frank, Partner and Regional Director for Retail in Russia and CIS. 1999 – CEO and Managing Partner Colliers International. 1997 – Colliers International. 1995 – Business Development Director Forum Properties.

INFORMAL

Sergey is married. He brings up a son. His hobbies include modern European prose, psychology, table tennis, swimming.

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. при посредничестве компании Knight Frank Russia было продано и сдано 200 тыс. кв. м офисов; торговых помещений только в московских ТЦ было сдано 33 тыс. кв. м, еще продано/сдано 10 тыс. помещений стритритейла. На складском рынке компания помогла сдать/продать более 260 190 кв. м.

Сделки при участии Knight Frank прошли в разных регионах России: Ленинградской области, Липецке, Казани, Уфе, Туле, Краснодаре.

В течение 2016 г. благодаря консалтинговой команде было реализовано 30 проектов в Москве, Московской области, Сочи, Краснодарском крае, Екатеринбурге, Благовещенске и других городах России.

Департамент оценки Knight Frank в течение 2016 г. оценил 2,5 млрд кв. м торговых, офисных, складских площадей, земельных участков и жилья общей стоимостью 165,8 млрд рублей.

Портфель проектов торговой недвижимости Knight Frank включает ТРЦ Москвы: «Метрополис II», «Авиапарк», «Океания», «Хорошо!», «Золотой Вавилон Отрадное», «Золотой Вавилон Ясенево», «Кунцево Плаза», «Гудзон», «Бутово Молл», «Пятая авеню».

На офисном рынке Knight Frank работает с собственниками БЦ «Красная



КИРИЛЛ СТАРОДУБЦЕВ,

6 2016

председатель совета директоров Knight Frank Russia & CIS

ДАТА РОЖДЕНИЯ
2 июля 1971 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Кирилл закончил МГУ, бизнес-школу INSEAD (Advanced Management Program (Франция)), CCIM. Владеет английским языком.

ОПЫТ

2003 – Knight Frank Russia & CIS, председатель совета директоров.

1996-2003 – Property Marketing Consultants (PMC), в 2003 г. переименовано в Knight Frank, генеральный директор.

1995–1996 – DMC Group, вице-президент.

1992–1995 – DMC Group, директор по продажам и маркетингу.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Кирилл женат. Воспитывает троих детей. Увлечения: дайвинг, яхтинг, горные лыжи, чтение, кино.

DATE OF BIRTH
July 2, 1971

EDUCATION

MSU, INSEAD Business School (Advanced Management Program (France)), speaks fluent English

EXPERIENCE

2003 – Knight Frank Russia & CIS, Chairman, Board of Directors

1996-2003 – Property Marketing Consultants (PMC), in 2003 renamed as Knight Frank, CEO

1995-1996 – DMC Group, Vice President

1992-1995 – DMC Group, Sales and Marketing Director

INFORMAL

Kirill is married and brings up three children. His hobbies include diving, yachting, skiing, reading, viewing films

Роза», «Демидов», «Садовая Плаза», «Вивальди Плаза», White Stone, Lighthouse и др.

Среди клиентов Knight Frank крупнейшие международные и российские компании: IKEA, Enka, «ТПС Недвижимость», Capital Partners, BASF, Nokia, DeltaCredit Bank, X5 Retail Group, Decathlon, O1 Group, Сбербанк, ВТБ, банк «Открытие», Hines, PNK Group, «Эльдорадо», «Мегаполис», Ozon и др.

Благодаря усилиям Кирилла и Сергея компания стабильно входит в пятерку лидеров на рынке коммерческой недвижимости Москвы и в топ-5 на рынке жилой элитной недвижимости Москвы.

В 2016 г. Knight Frank расширила линейку услуг и начала предлагать комплекс услуг по поиску и подбору коммерческой недвижимости на зарубежных рынках. Компания открыла новое направление работы – комплекс услуг по подбору объектов недвижимости для частных инвесторов.

Был запущен новый сайт – kf.expert.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Компания продолжает взаимодействие с главным офисом Knight Frank в Лондоне по привлечению западных инвестиций в Россию и обслуживанию корпоративных клиентов. В ближайших планах – развитие цифровых технологий, которые помогут вести бизнес в сфере недвижимости более эффективно.

KIRILL STARODOUBTSEV,

Chairman, Board of Directors Knight Frank Russia & CIS

SERGEY GIPSH,

Managing Partner Knight Frank

INFLUENCE

In 2016 Knight Frank Russia helped lease and sell 200 thou sq. m of office space as well as 33,000 sq. m of retail space in Moscow shopping centers alone, apart from 10,000 street retail units. In the industrial real estate market, the company helped lease/sell 260,190 sq. m plus of storage space.



Knight Frank mediated transactions in different Russian regions: Leningrad, Lipetsk, Kazan, Ufa, Tula, Krasnodar. During 2016 the consulting team completed 30 projects in Moscow, Moscow region, Sochi, Krasnodar region, Ekaterinburg, Blagoveshchensk and other cities.

The appraisal department valuated 2.5bn square meters of retail, office, storage space along with land and housing, worth 165.8 rubles in total.

Knight Frank's retail portfolio includes such Moscow malls as Metropolis II, Aviapark, Oceania, Khorosho, Golden Babylon Otradnoe, Golden Babylon Yasenevo, Kuntsevo Plaza, GoodZone, Butovo Mall, Fifth Avenue. In the office market Knight Frank works with the owners of Krasnaya Rosa, Demidov, Sadovaya Plaza, Vivaldi Plaza, White Stone, Lighthouse and other properties.

Among Knight Frank's clients are biggest international and national companies: IKEA, Enka TC, TPS Real Estate, Capital Partners, BASF, Nokia, DeltaCredit Bank, X5 Retail Group, Decathlon, O1 Group, Sberbank, VTB, Bank Otkritie, Hines, PNK Group, Eldorado, Megapolis, Ozon and others.

Thanks to Kirill and Sergey's effort, Knight Frank is always included in the top five leaders of the commercial real estate market in Moscow and in the top 5 of the elite residential market in Moscow.

In 2016 Knight Frank expanded its lineup and began offering a range of services to search and select commercial property in foreign markets. The company opened a new line of business: selecting property for private investors, and launched the new site kf.expert.

PLANS FOR THE FUTURE

The company continues interaction with Knight Frank's head office in London, to attract western investments to Russia and provide services for corporate clients. The nearest plans include the development of digital technologies which will make real estate business more effective.

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. Cushman & Wakefield продолжила укреплять свое влияние. В портфеле проектов, выполненных командой под руководством Сергея Рябокобылко, множество сделок:

- победа в открытом конкурсе на разработку стратегии развития территорий, примыкающих к ТПУ скоростной магистрали Москва–Казань;
- сопровождение крупнейшей за 10 лет сделки по приобретению компанией АФК «Система» гостиничного портфеля РГС;
- заключение пакетной сделки build-to-suit на продажу 8 участков в Новосибирске для ритейлера «Лента», сопровождение сделки по аренде 1577 кв. м в ТЦ «Амстердам» под открытие первого в Новосибирске супермаркета «Лента»;
- разработка концепции игорной зоны «Сочи. Казино и Курорт»;
- пополнение портфеля Cushman & Wakefield проектами компании Immofifanz: «Золотой Вавилон Отрадное», «Золотой Вавилон Ростокино», «Золотой Вавилон Ясенево», «Пятая Авеню», «Гудзон»;
- назначение компании консультантом по сдаче в аренду 39 смарт-центров ADG Group;
- заключение с арендаторами торговой недвижимости 254 сделок, сдача в аренду 70 996 кв. м торговых площадей;
- проведение оценки активов суммарной рыночной стоимостью $37 млрд.

Сергею удалось реализовать стратегию по развитию диверсифицированного бизнеса, занимающего лидирующие позиции во всех сегментах рынка коммерческой недвижимости.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Для успеха компании важно продолжение инновационного развития новых областей деятельности и услуг, усиление управленческой команды и реализация новых подходов к консалтингу в недвижимости. Сергей считает, что сегодня нужно не просто сдать клиентам в аренду помещение, помочь компаниям пройти кризис с минимальными потерями – необходимо создать платформу для развития.

Основные инвестиционные возможности Сергей видит в расширении присутствия компании в ключевых секторах и более эффективном использовании возможностей глобальных CRM и IT-платформ Cushman & Wakefield. Компания намерена расширять географию присутствия как в России и СНГ,



СЕРГЕЙ РЯБОКОБЫЛКО,

5 2016

FRICS, управляющий партнер, генеральный директор Cushman & Wakefield

ДАТА РОЖДЕНИЯ

30 августа 1971 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Сергей получил степень бакалавра в Московском государственном лингвистическом университете. Кроме того, изучал международные отношения и литературу в Калифорнийском Pomona College и финансовые вопросы в области недвижимости в Институте инвестиций в коммерческую недвижимость (Чикаго). Также прошел обучение в бизнес-школе INSEAD (Франция). Владеет английским и французским языками.

ОПЫТ

Сергей обладает 20-летним опытом работы на российском рынке коммерческой недвижимости, в том числе в области консалтинга, брокериджа, разработки корпоративной стратегии, оценки, инвестиционных сделок и маркетинга.

Среди клиентов Сергея такие компании, как AIG/Lincoln, CMI Development, Enka, Forum Properties и Hines.

DATE OF BIRTH

30 August 1971

EDUCATION

Sergey earned his BA degree from Moscow State Linguistics University. He also studied international relations and literature in Pomona College, Ca, as well as financial aspects of real estate at the Institute of Commercial Real Estate Investments (CIREI) in Chicago. He was also trained at INSEAD Business School in France and speaks fluent English and French.

EXPERIENCE

Sergey has 25 years of experience in the Russian commercial real estate market, including in consulting, brokerage, corporate strategy development, appraisal, investment deals and marketing.

Among Sergey's clients are such companies as AIG/Lincoln, CMI Development, Enka, Forum Properties and Hines.

так и на новых, так называемых frontier markets.

Основной целью работы в ближайшие два года г-н Рябокобылко видит в сохранении Cushman & Wakefield лидирующих позиций в основных секторах коммерческой недвижимости в условиях экономической нестабильности. Особое внимание будет уделяться увеличению роли компании в стратегическом консалтинге стратегического развития территорий. Как активный участник ULI, Russia Сергей продолжит содействовать развитию профессионального сообщества.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Сергей женат. Воспитывает четверых детей. Любит Шекспира, Фаулза, лыжи, велосипед, виндсерфинг.

SERGEY RIABOKOBYLKO,

FRICS, Managing Partner,
CEO Cushman & Wakefield

INFLUENCE

In 2016 Cushman & Wakefield continued increasing its profile. Their portfolio of projects completed under the supervision of Mr. Riabokobylko in 2016 includes:

- Winning an open tender for elaboration on the development strategy of the territories adjoining the transfer hubs of the high-speed railway Moscow – Kazan;
- Support of the biggest transaction of the recent decade, whereby AFK Sistema bought the hotel portfolio of RGS;
- Signing a package build-to-suit deal for the sale of 8 land parcels in Novosibirsk for the grocery retailer Lenta as well as supporting the lease deal of 1,577 sq. m in SC Amsterdam for opening of the first Lenta supermarket in Novosibirsk;
- Conceptual development of the gaming zone "Sochi. Casino and Resort";
- Adding 5 projects of Immofinanz – Golden Babylon Otradnoe, Rostokino and Yasenevo, Fifth Avenue and GoodZone to the portfolio of Cushman & Wakefield;
- Appointment of Cushman & Wakefield as brokerage consultant of 39 smart centers of ADG Group;
- Closing 254 deals with retail tenants and leasing 70,996 sq. m of retail space;
- Evaluating of assets having the aggregate market value of $37 billion.

Mr. Riabokobylko managed to implement the strategy of diversified business that takes leadership positions in all segments of the commercial real estate market.

PLANS FOR THE FUTURE

For the company to be a success, it is important to follow through with innovations in new lines of business and services, reinforcing the managerial team and switching to new approaches in real estate consulting. Sergey believes that clients nowadays needn't just help with leasing premises; they should be helped through the crisis with minimum losses that a platform would be created for further development. Sergey sees the main investment opportunities in the company's expansion in key sectors and higher efficiency in using the potential of global CRM and IT platforms of Cushman & Wakefield. Furthermore, the company intends to widen its geographic coverage in Russia and CIS as well as in new frontier markets.

Mr. Riabokobylko sees his main goal in retaining the leadership positions for Cushman & Wakefield during the two nearest years in the main commercial real estate sectors under economic instability. Special emphasis will be placed on increasing the company's profile in strategic consulting and strategic development of territories. As an active participant of ULI Russia, Sergey will continue assisting the professional community development.

INFORMAL

Sergey is married and brings up 4 children. He loves Shakespeare, Fowles, skiing, biking, windsurfing.

ВЛИЯНИЕ

Компания «Магазин Магазинов» в 2016 – начале 2017 г. провела работу над проектами в 34 городах России и 4 городах Казахстана и Кыргызстана.

Три ТРЦ были полностью сданы арендаторам на эксклюзивных условиях и открыты в 2016 г.: «Аквaполис» (Псков, GLA – 32 тыс. кв. м), «Академический» (Екатеринбург, GLA – 36 524 кв. м), МЦ «Kosmoc», 2-я очередь (Ставрополь, GLA – 65 тыс. кв. м).

Компания вывела в Ставрополь бренды группы Inditex; в Псков – бренды Mango, H&M, Bershka, SPAR; в Обнинск – «Ленту»; в Челябинск –

ДАТА РОЖДЕНИЯ

7 октября 1980 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Дмитрий закончил Пензенский артиллерийский инженерный институт. В 2006 г. получил второе высшее образование в РЭА им. Плеханова. В 2006–2007 гг. прошел обучение в Институте коммерческих инвестиций в недвижимость (США).

ОПЫТ

В компании «Магазин Магазинов» Дмитрий начал свою работу в 2006 г. в качестве консультанта. С 2008 г. исполнял обязанности руководителя отдела агентских услуг, в 2009 г. был назначен исполнительным директором. В 2013 г. занял должность генерального директора компании «Магазин Магазинов».

DATE OF BIRTH

October 7, 1980

EDUCATION

Dmitry graduated from Penza Artillery Engineering Institute.

In 2006 he got his second degree from Plekhanov Economics Academy. In 2006-2007 he studied at the CCIM Institute in the US.

EXPERIENCE

Dmitry began working for Magazin Magazinov in 2006 as consultant. In 2008 he was appointed to the position of the agency director and in 2009 he was promoted to the position of COO.

In 2013 Dmitry took the position of CEO Magazin Magazinov.

LC Waikiki, Natura Siberika, Paolo Conte, Finn Flare, AnnaLizza, Garmin, Superstep.

Количество сделок, проведенных за 2016 – I квартал 2017 г., составило 232 сделки.

Компанией также были выполнены консалтинговые работы и геоинформационные исследования более чем в 30 городах России и стран СНГ.

За время работы Дмитрия Бурлова в «Магазине Магазинов» компания ежегодно наращивает портфель проектов, постоянно расширяет линейку консалтинговых и брокерских услуг, внедряет инновационные решения в свою работу.

Портфель эксклюзивных проектов компании является крупнейшим по арендопригодной площадим с широчайшей географией проектов на территории России и стран СНГ. В сегменте street retail «Магазин Магазинов» находится среди лидеров, как по качеству, так и по количеству сделок.

Услуги по консалтингу и исследованиям компания оказывает представителям государственных структур РФ и крупнейшим игрокам российского рынка торговой недвижимости.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Дмитрий женат. Есть трое детей – два сына и дочь.





ДМИТРИЙ БУРЛОВ,

генеральный директор компании «Магазин Магазинов»

7 2016

DMITRY BURLOV,

CEO Magazin Magazinov

INFLUENCE

In 2016 – early 2017 Magazin Magazinov worked on projects in 34 cities of Russia and 4 CIS cities (Kazakhstan and Kyrgyzstan). Three shopping and leisure centers were fully let to tenants on exclusive terms and opened in 2016: SEC Aquapolis in Pskov (GLA=32,000 sq. m), SEC Akademichesky in Ekaterinburg (GLA=36,524 sq. m), IC Cosmos (second phase) in Stavropol (GLA=65,000 sq. m). The company propelled the following brands to leadership positions: Inditex Group in Stavropol, Mango, H&M, Bershka and SPAR in Pskov, Lenta in Obninsk, LC Waikiki, Natura Siberika, Paolo Conte, Finn Flare, AnnaLizza, Garmin and Superstep in Chelyabinsk.

In 2016 – Q1 2017 the company closed 232 deals. Magazin Magazinov also conducted consulting works and geoinformation research in more than 30 cities of Russia and CIS.

During Dmitry's work for Magazin Magazinov the company has been building up the project portfolio on a year-by-year basis, expanding the line-up of consulting and brokerage services and implementing innovative solutions. Today the company boasts the largest portfolio of exclusive projects in terms of GLA as well as the widest geographic coverage in Russia and CIS. Magazin Magazinov is a leader in the street retail segment in terms of number and quality of transactions. The company provides consulting and research services for public companies in Russia and biggest players of the Russian retail market.

INFORMAL

Dmitry is married and has three children – two sons and a daughter.



7

ДЕНИС КОЛОКОЛЬНИКОВ,

8 2016

председатель совета директоров компании RRG,
председатель экспертного совета по редевелопменту при РГУД

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. RRG значительно увеличила портфель проектов по всем направлениям деятельности. В частности, компания развивает стратегическое направление – услуги для проектов КОТ и редевелопмента. RRG разрабатывает концепции размещения коммерческих площадей первой и второй очереди комплекса «ЗИЛАРТ» («Группа ЛСР»), осуществляет брокеридж проекта.

В 2016 г. RRG разработала стратегию реализации земельных участков для размещения коммерческих объектов нового ЖК «Цветной Город» от «Группы ЛСР» в Петербурге, концепцию развития объектов коммерческой инфраструктуры для UP-кварталов «Римский» и «Сколковский» (ФСК «Лидер»).

Компания нарастила портфель консалтинговых, геомаркетинговых, брокерских проектов в сегменте торговой недвижимости. Так, она выступила в консультантом ТРЦ «Тюмень Сити Молл» («ИРИАН»), эксклюзивным консультантом и брокером ТЦ «Западный» в Подольске (Styness Corporation), провела работу по аудиту и оптимизации концепции ТЦ «Сердце Столицы» («Дон-Строй Инвест»); исследовала зоны охвата и потенциал развития проектов Immofifanz Russia и др.

Профильное подразделение компании – RRG Hospitality Solutions – взяло в управление два новых гостиничных проекта.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Компания работает над крупнейшим проектом КОТ в Москве и Тюмени. Производит подсчет товарооборотов, геомаркетинговые исследования, разработку планов развития для крупнейших продуктовых ритейлеров и сетей DIY (Globus, «Азбука Вкуса», OBI, Castorama и др.). Кроме того, разрабатывает концепции нежилых помещений для проектов компаний «Главстрой Девелопмент», «Группа ЛСР», ФСК «Лидер», V-Holding и др. А также консультирует ADG Group по проекту развития сети районных центров.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат. Воспитывает двоих дочерей. Увлекается путешествиями, рыбалкой и восточной кухней.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

13 октября 1973 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Московский государственный авиационный институт, второе высшее образование получил по специальности «Экономика и менеджмент», прошел обучение по программе «Оценка недвижимости и бизнеса», курсы CCIM, с 1999 г. является сертифицированным аналитиком рынка недвижимости, член комиссии по сертификации аналитиков.

ОПЫТ

На рынке недвижимости Денис Колокольников работает с 1995 г.
С 2005 г. возглавляет консалтинговую компанию RRG, с 2011 г. – председатель совета директоров компании RRG.

DATE OF BIRTH

13 October 1973

EDUCATION

Denis graduated from the Moscow State Aviation Institute, got his second degree in Economics and Management, passed training in property and business valuation, completed the CCIM course and since 1999 he has been a certified analyst of the real estate market, a member of the analyst certification commission.

EXPERIENCE

Denis Kolokolnikov has been working in the real estate market since 1995.
Since 2005 he has been spearheading the consulting company RRG; since 2011 he has been Chairman of the Board of Directors at RRG.

DENIS KOLOKOLNIKOV,

Board Chairman of RRG, Chairman of Expert Board for Redevelopment under Russian Managers and Developers Guild (RMDG)

INFLUENCE

The company rapidly develops the new strategic arm: services for integrated development and redevelopment projects. RRG is developing the concepts of com-



НОВЫЙ ЗНАКОВЫЙ АДРЕС ДЛЯ ЖИЗНИ И ИНВЕСТИЦИЙ

*Самые продаваемые апартаменты в Москва-Сити**

ПРОДАЖА ОФИСОВ ОТ 2000 М^2

NEVATOWERS.ru | +7 499 300 0303 | RENAISSANCE DEVELOPMENT

Реклама. «БАШНИ НЕВА». Застройщик ООО «СТ Тауэрс». Проектная декларация на сайте www.nevatowers.ru. * По данным Savills Russia.

С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Меня часто ассоциируют с котом. И я не возражаю) Кот добрый, тихо ходит, независимый, умный, позитивный, улыбчивый. Просто классный парень.

I am often associated with the tom cat and I don't mind. The cat is a kind, independent, intelligent, positive, quiet and smiling creature, just a classy chap.

mercial space placement in the 1st and 2nd phases of ZILART (LSR Group), also carrying out brokerage for this project.

In 2016 RRG developed the strategy of land selection for placement of commercial facilities in the new residential development Tsvetnoy Gorod from LSR Group. The company came up with conceptual development of commercial infrastructure facilities for UP quarters Rimsky and Skolkovsky.

RRG built up the portfolio of consulting, geomarketing and brokerage projects in the retail segment. Thus the company consulted SEC Tyumen City Mall (IRIAN), acted as exclusive consultant and broker for SC Zapadny in Podolsk (Styness Corporation); conducted auditing and concept optimization works for SC Heart of the Capital (Don-Story-Invest); searched the catchment zones and development potential for the operational projects of IMMOFINANZ Russia, etc.

PLANS FOR THE FUTURE

Now the company works on the biggest integrated development project in Moscow and Tyumen, figures retail turnovers, conducts geomarketing research and develops strategic plans for biggest grocery retailers and DIY chains (Globus, Azbuka vkusa, OBI, Castorama, etc.). The company also develops concepts of non-residential premises for projects of Glavstroy Development, LSR Group, FSK Lider, V-Holding and others. The company consults ADG Group.

INFORMAL

Denis is married and has two daughters. His hobbies include traveling, fishing and oriental cuisine.



АЛЕКСЕЙ БОГДАНОВ,

управляющий партнер S. A. Ricci

9 2016

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. было реализовано 83 тыс. кв. м офисной недвижимости. Клиентами S.A. Ricci в 2016–2017 гг. стали международные компании EY, The Boston Consulting Group, Dentons.

Среди сделок 2016 г. – аренда FIFA 5400 кв.м (БЦ «Парк культуры», Зубовский б-р, 11), Jamilco (3100 кв. м), Beiersdorf (Nivea) – 2100 кв. м и т.д. В числе сделок на рынке складской недвижимости: аренда Armtek 28,6 тыс. кв. м в СК «Никольское», компанией «ТНГ Игрушки-2» – 10,2 тыс. кв. м в СК «Северное Домодедово», компанией «Связной» – 12,5 тыс. кв. м в СК «Северное Домодедово», «ТНГ-игрушки» – 13,4 тыс. кв. м в СК «Видное» и т.д. Совокупный объем сделок по Московскому региону составил 140 тыс. кв. м, что позволило S.A. Ricci войти в тройку лидеров складского рынка.

В 2017 г. была проведена портфельная оценка активов для Азиатско-

реклама

ФАКТОРИЯ
БИЗНЕС ПАРК

АРЕНДА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ



Бизнес-парк **«Фактория»** - комфортная атмосфера городского пространства

- Офисные помещения класса В и В+ по привлекательным условиям аренды
- 17 строений исторической и современной застройки
- Удобное расположение в сформированном деловом районе Москвы
- Максимально удобная доступность личным и общественным транспортом
- 5 минут пешком до метро «Савёловская»
- Один из лучших миксов арендаторов, международных и российских компаний

PRIME PROPERTY MANAGEMENT
www.primepm.ru

+ 7 (495) 800 8080
Москва, Вятская улица, дом 27
www.factoria-bp.ru



ДАТА РОЖДЕНИЯ

29 ноября 1981 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил факультет международных отношений Московского государственного лингвистического университета. Имеет степень CCIM. В 2014 г. получил степень EMBA в Московской школе управления «Сколково». Владеет английским и французским языками.

ОПЫТ

Алексей Богданов начал карьеру в недвижимости в 2001 г. В компании S. A. Ricci работает с 2006 г. В 2015 г. назначен управляющим партнером S. A. Ricci.

DATE OF BIRTH

29 November 1981

EDUCATION

Alexey graduated from the faculty of international relations, Moscow State Linguistics University. He holds the CCIM degree. In 2014 he earned the EMBA degree from Moscow Business Administration School Skolkovo. He speaks English and French.

EXPERIENCE

Mr. Bogdanov started his career in real estate back in 2001 and has been with S.A. Ricci since 2006. In 2015 Alexey was appointed Managing Partner of S.A. Ricci.

Тихоокеанского банка (309 объектов недвижимости), разработаны концепции ряда ТЦ в регионах России, проведен анализ целесообразности развития различных типов недвижимости в составе проектов КОТ в Москве, Санкт-Петербурге и ряде городов-миллионников; проведена оценка недвижимости коммерческого и жилого назначения в 19 регионах России.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В планах S. A. Ricci – увеличение доли рынка, повышение маржинальности бизнеса при сохранении лучшего качества услуг и компетенций на рынке.

Залогом дальнейшего успешного развития S. A. Ricci, по мнению Алексея Богданова, являются сильная профессиональная команда, нацеленность на результат, лидерские качества и стремление к победе.

ALEXEY BOGDANOV,

Managing Partner S.A. Ricci

INFLUENCE

In 2016 the company helped lease or sell 83,000 sq. m of office space, its clients in 2016-2017 being EY, The Boston Consulting Group (BCG) and Dentons.

Among the landmark deals in 2016 is the FIFA lease of 5,400 sq. m (BC Park Kultury, 11 Zubovsky blvd.), Jamilco lease of 3,100 sq. m, Beiersdorf (Nivea) lease of 2,100 sq. m and so on. Also a number of big deals in the industrial segment was closed in 2016 – e.g. the lease of 28,600 sq. m in LC Nikolskoe by Armtek, the lease of 10,200 sq. m in LC Severnoe Domodedovo by TNG Igrushki-2, the lease of 12,500 sq. m in Severnoe Domodedovo by Svyaznoy, the lease of 13,400 sq. m in LC Vidnoe by TNG-igrushki, etc. In total S.A. Ricci mediated the lease of 140,000 sq. m which propelled it to the top three leaders of the industrial real estate market.

In 2017 the company conducted the portfolio valuation of assets for Asia Pacific Bank (309 properties), developed concepts for a number of SCs in different regions of Russia, analyzed the expediency of developing several types of real estate within a number of integrated development projects in Moscow, St. Petersburg and several million-plus cities; commercial and residential property was appraised in 19 regions of Russia.

PLANS FOR THE FUTURE

S.A. Ricci plans to increase its market share and business marginality while maintaining the best quality of services and competences in the market.

INFORMAL

Alexey is married, bringing up a son. His hobbies include triathlon, cooking and paintings.

С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Если исходить из классификации трейдеров, то, возможно, волк.) Волки, как известно,– это трейдеры, которые редко проигрывают. Сильные, опытные и уверенные в своей стратегии.

Proceeding from the traders' classification, possibly with the wolf. Wolves are traders who seldom lose; they are strong, experienced and confident in their strategy.



FINANCIAL SERVICES

ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ

CRE100



ОЛЬГА АРХАНГЕЛЬСКАЯ,

1 2016

партнер, руководитель группы по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости, транспорта, инфраструктуры и государственным компаниям в СНГ EY

ДАТА РОЖДЕНИЯ

27 января 1974 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончила МГУ им. М.В. Ломоносова, факультет вычислительной математики и кибернетики, кафедра исследования операций, специальность – математик (1991–1996); государственную Финансовую академию при Правительстве РФ,факультет бухгалтерского учета и аудита, специальность – экономист (1991–1996); Институт профессиональной оценки, специальность – оценщик (2001). Имеет степени CCIM и FRICS. Свободно владеет английским, изучает немецкий.

ОПЫТ

В 1996–1997 гг. работала над проектом агентства США по международному развитию «Налог на недвижимость в России» консультантом по массовой оценке и финансовому анализу.

С 1997 г. работает в компании EY (ранее – «Эрнст энд Янг», до слияния компаний в 2002 г. – компания «Артур Андерсен»).

DATE OF BIRTH

January 27, 1974

EDUCATION

She graduated from the Moscow Lomonosov State University, Faculty of Computational Mathematics and Cybernetics. Department of Operations Research. Specialization of mathematician; (1991-1996). State Finance Academy under the Government of the Russian Federation. Faculty of Accounting and Auditing. Specialization of Economist (1991-1996); Institute of Professional Appraisals. Specialization of Appraiser (2001). She holds CCIM and FRICS certifications. Fluent in English, learning German.

EXPERIENCE

1996-1997, project of the United States Agency for International Development "Real Estate Tax in Russia". Consultant on mass appraisals and financial analysis.

Since 1997, has worked for the EY Company (formerly Ernst & Young, prior to the merger in 2002 with he Arthur Andersen Company).

ВЛИЯНИЕ

В 2017 г. отдел компании EY по оказанию услуг в области недвижимости под руководством Ольги Архангельской продолжает работать в области стратегий развития крупных территорий и регионов: группа ведет все более активную деятельность в стратегически важных регионах Дальнего Востока и ЮФО. Под руководством Ольги компания EY разработала концепцию развития Острова Русский и принимает участие в разработке стратегии Краснодарского края. В этом году было усилено актуальное направление «Умных городов» (Smart cities) и услуги по КОТ, инвестиционному и стратегическому развитию, управлению строительными проектами с услугами в области технологического и ценового аудита. Также все сильнее укрепляется практика оказания консультационных услуг в области гостиничного бизнеса и рекреационного сектора с углублением экспертизы в горнолыжной отрасли.

Под руководством Ольги команда подразделения по управлению строительными проектами выполнила и защитила технический и ценовой аудит участка выкоскоростной магистрали Москва–Казань.

Благодаря активному обмену сотрудниками с зарубежными офисами компании, можно с уверенностью говорить о постоянном внимании к повышению квалификации сотрудников и о привлечении международной экспертизы на проекты. Многие сотрудники российских офисов отправились на стажировку в офисы EY в США и других странах, и г-жа Архангельская гордится тем, что стабильно получает положительные отзывы о высоком профессионализме своих подчиненных от ведущих международных практик по недвижимости компании EY и ее клиентов.

Ольга Архангельская также является активным членом крупных международных и российских профессиональных организаций (ULI, RICS). С 1 марта 2015 г. является председателем ULI в России. Она активно участвует в различных профессиональных мероприятиях и конференциях, таких как MIPIM, Expo Real, PROEstate,



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

С тигром. Тигр – сильный, красивый и харизматичный зверь. Он может быть и волевым, и мягким. Может порычать, а может и помурлыкать. Но он всегда справедлив.

А обаянию и энергетике рыжего Тигры из Винни-Пуха вообще можно только позавидовать!

With the tiger. For Olga, the Tiger is a strong, beautiful and charismatic animal. It can be strong-willed, and gentle. It may growl or purr. But he is always fair.

And the charm and energy of the ginger Tiger from Winnie the Pooh, in general, can only be envied!

International Hotel Investment Forum и др.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Ввиду расширенных обязанностей по развитию секторов транспорта, инфраструктуры и правительственных проектов, принимая во внимание политику РФ относительно проведения масштабных мероприятий международной значимости и развития инфраструктуры, профессиональные знания и умения г-жи Архангельской обещают быть востребованными в ближайшие несколько лет. «Чтобы консультировать людей, в своих знаниях и умениях необходимо быть на несколько шагов впереди своих клиентов», – говорит она. В дальнейших профессиональных планах Ольги стоит постоянное саморазвитие, приобретение новых знаний и навыков.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Ольга не замужем. Воспитывает дочку трех с половиной лет. Увлечения: фотография (и фотокниги), яхтинг.

OLGA ARKHANGELSKAYA,

partner, team leader for provision of services in the real estate, transport, infrastructure sectors and public companies in the CIS at EY

INFLUENCE

This year, the EY Company's department for provision of real estate services, under the direction of Olga Arkhangelskaya, continued to work on development strategies for major areas and regions – the group is more active in the strategically important regions of the Far East and the Southern Federal District. In particular, under the direction of Olga, the EY Company has come up with a concept for the development of Russian islands, and takes an active part in the development strategy of the Krasnodar region. This year, the current directions were reinforced – Smart Cities and services for the integrated development of territories, investments and strategic development, management of construction projects with the services in the field of technological and price auditing. In addition, increasingly strengthened was the consulting services practice in the hospitality and recreational sectors, with the deepening of expertise in the skiing industry.

It was an interesting year for the construction project management unit. Under the guidance of Olga, the team carried out and defended the technical and price audit of a section of the high-speed Moscow-Kazan Highway.

Thanks to the active exchange of personnel with foreign offices within the company, Olga and the staff can speak with confidence about the constant attention to staff development, and on attracting international expertise to projects. Many employees of the Russian office went on internship to EY offices in the USA and other countries, and Olga is proud to be consistently receiving positive feedback about the professionalism of her subordinates from the leading international real estate practices of EY Company and its customers.

In addition to her professional activities, Olga Arkhangelskaya is also an active member of major international and Russian professional organizations (ULI, RICS). Since March 1, 2015, Olga Arkhangelskaya is the ULI Chairman in Russia.

Ms. Arkhangelskaya is actively involved in various professional events and conferences, such as MIPIM, EXPO REAL, PROEstate, International Hotel Investment Forum, and many others of international and local significance. .

PLANS FOR THE FUTURE

In view of the increased responsibilities of Ms. Arkhangelskaya on the development of transport, infrastructure and government projects, and taking into account the Russian Federation's policy in relation to large-scale events of international importance and the development of infrastructure, the expertise and skills of Ms. Arkhangelskaya are expected to be in demand in the coming years. "In order to advise people on one's knowledge and skills, it is necessary to be a few steps ahead of your customers," says Olga. Therefore, her future professional plans include constant self-development, the acquisition of new knowledge, skills, and only forward movement.

INFORMAL

Olga is single raising her 3-year-old daughter. Hobbies: Photography (picture books), yachting.

NEWCOMER



2

ОЛЕГ МАЛЫШЕВ,

партнер, руководитель практики по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости PwC

ДАТА РОЖДЕНИЯ
8 марта 1977 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Окончил Финансовую академию при Правительстве РФ по специальности «Мировая экономика». Имеет ученую степень канд. экон. наук. Свободно владеет английским языком.

ОПЫТ
Олег Малышев работает в сфере консалтинга с 1998 г., в компании PwC – с 2004 г.
Является руководителем отдела сопровождения сделок, возглавляет практику по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости.
За это время Олег принял участие более чем в 250 сделках в разных секторах рынка.
Является членом СМАО, дипломированным специалистом в области оценочной деятельности. Участник Комитета АРБ по оценочной деятельности, член Национального совета во оценочной деятельности, член рабочей группы при Минэкономики по регулированию оценочной деятельности.

DATE OF BIRTH
March 8, 1977

EDUCATION
Oleg graduated from the Finance Academy under the Government of the Russian Federation majoring in World Economy. He holds a PhD in Economics. Fluent in English.

EXPERIENCE
Oleg Malyshev has been working in consulting since 1998, and at PwC since 2004. He is head of transaction support, as well as head of the practice on provision of services for real estate companies. Oleg is a member of CMAO, a certified specialist in the field of appraisal activities. Member of the ARB Committee on appraisal activities. Member of the National Council of Appraisal Activities. Member of the Working Group of the Ministry of Economy on Regulation of Appraisal Activities.

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. команда Олега провела исследование рынков недвижимости России – Emerging trends in Real Estate: Europe 2017.

Среди крупнейших клиентов компании 2016–2017 гг. – «Главстрой», «Группа ПСН», «Донстрой», KR Properties; Институты развития; Сбербанк, «ВЭБ Инвест» и «Группа ВТБ».

Олег занимается развитием на базе существующей команды по оценке недвижимости мощной консалтинговой практики, имеющей профессиональный опыт и успешно реализованные проекты во всех областях сектора недвижимости, включая: оценку активов в сегменте недвижимости, банковского и спортивного сегментов; оценку и финансовое моделирование для обоснования управленческих решений; сопровождение сделок с капиталом (анализ коммерческой и операционной деятельности, финансово-экономический анализ, налоговый анализ и структурирование сделок, привлечение и сопровождение сделок до окончательного оформления сделки); разработку стратегий управления недвижимостью, оптимизации портфеля недвижимости; маркетинговый анализ; подготовку бизнес-планов в рамках проектов по редевелопменту и КОТ.

За последний год важным достижением стал прирост объемов бизнеса почти в два раза.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Олег уверен, что текущие инвестиции в команду специалистов рынка консультационных услуг в области недвижимости помогут в дальнейшем удержать лидирующие позиции на рынке.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Олег женат, двое детей. Главная страсть – спорт.

В свое свободное время Олег отправляется на стадион смотреть футбол или на пробежку/ринг/спортзал/футбольное поле.

OLEG MALYSHEV,

Partner, Head of Practice on the provision of services for companies in the real estate sector, PwC

INFLUENCE

In 2016, Oleg's team conducted a study of Russian real estate market – Emerging Trends in Real Estate: Europe 2017.

Among the largest customers in 2016-2017 are: Glavstroy, Group PSN, Donstroy, KR Properties; development institutions; Sberbank, VEB and VTB Invest Group.

Oleg works on developing his existing team of real estate appraisal specialists, the strong consulting practice with professional experience and successfully implemented projects in all areas of the real estate sector, including services: in the field of appraisal of assets in the real estate segment, banking and sports segments; appraisal and financial modeling to support management decisions; support of capital transactions (analysis of the commercial and operational, financial and economic analysis, tax analysis and structuring of transactions, raising and tracking of transactions, including the signing of agreements and finalizing the transactions); development of real estate management strategies to optimize the real estate portfolio; marketing analysis; preparation of business plans as part of the redevelopment and CAT projects.

During the past year, a significant achievement was the increase in business volume by almost 2-fold.

PLANS FOR THE FUTURE

Oleg strongly believes that investment into a team of leading specialists in the consulting services for the real estate market will help in the future to maintain the company's leading position in the market.

INFORMAL

Oleg is married and has two children. His main passion is sports. In his spare time, Oleg goes to the stadium to watch football, or jogging / rink / gym / football field.



2 2016

ХОЛЬГЕР МЮЛЛЕР,

управляющий директор, PwC Real Estate

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. : сделки, клиенты, завершенные проекты, покупка-продажа объектов недвижимости, увеличение клиентской базы, договоры в области проведения аудита, оценки и налоговой оптимизации. На конференции по недвижимости в пятый раз подряд представлял развивающиеся рынки. Компании удалось приобрести много новых клиентов, заказывающих оценку объектов.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат. Воспитывает троих детей. Увлекается фото и архитектурой.

ДАТА РОЖДЕНИЯ
26 декабря 1965 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Степень магистра экономики от университета в Монпелье, Франция, степень доктора экономики от Марбургского университета в Германии. Владеет немецким, английским, русским и французским языками.

ОПЫТ
24 года работает в банковской сфере и недвижимости, из которых 20 лет провел в России.

DATE OF BIRTH
December 26, 1965

EDUCATION
Master of Economics, University of Montpellier, Franche, PhD. in Economics, Marburg University, Germany. Languages: German, English, Russian, French.

EXPERIENCE
24 years in banking and Real Estate, of which 20 in Russia.

HOLGER MUELLER,

Managing director, PwC Real Estate

INFLUENCE

Professional achievements of the company in 2016 (beginning of 2017): trans-

С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Лис: выживает за счет ума, а не тупой силы.

Fox: survives by using his brain rather than pure and stupid force.

actions, clients, completed projects, sold/purchased properties, etc; further enlarged clients base, major mandates in audit, tax and valuation.

INFORMAL

Holger is married and has three kids.

NEWCOMER



3

СВЕТЛАНА ФОНАРЕВА*,

партнер, руководитель Группы по работе с компаниями в секторе недвижимости и строительства КПМГ в России и СНГ

ВЛИЯНИЕ

По словам Свена Осмерса, сегодня зарождается тенденция комплексного развития территорий вместо создания единичных активов. Эту тенденцию необходимо поддерживать за счет комплексного подхода к градостроительному развитию, решению транспортных проблем и благоустройству территорий. Все это будет влиять на привлекательность городского облика и позволит усилиям города и инвесторов окупиться.

Компания KPMG предоставляет услуги анализа возможностей банковского финансирования подобных проектов и улучшения финансовых условий.

В настоящее время компания работает с несколькими инвесторами и девелоперами над масштабными проектами привлечения финансирования, включая разработку бизнес-планов и моделей, а также подготовку маркетинговой документации.

SVETLANA FONAREVA*,

Partner, Head of Real Estate and Construction Group, KPMG in Russia and CIS

SVEN OSMERS*,

Head of real estate advice, KPMG in Russia and CIS

INFLUENCE

As the market changes, fewer transactions are completed with lower volumes. Financing is highly demanded, either refinancing or partnering with investors. This is where Sven's company is active. Developers and asset holders draw more attention to analysing the current performance of assets, asking for alternatives to increase shareholder value and using complex financial modeling to support decisions.

That are fields where KPMG successfully advise their clients on. Clients' feedback has shown that complex solutions of KPMG real estate advisory are highly appreciated in the current economic environment.



3

СВЕН ОСМЕРС*,

4 2016

руководитель подразделения консультаций в сфере недвижимости компании KPMG в России и СНГ

Загрузите в App Store

ЗАГРУЗИТЕ НА Google Play

RealRadio

ВАШ БИЗНЕС-СПУТНИК

НОВОСТИ

БУДЬТЕ В КУРСЕ 10 ГЛАВНЫХ НОВОСТЕЙ ОТРАСЛИ КАЖДЫЙ ДЕНЬ

СПЕЦИАЛЬНЫЕ РУБРИКИ

СЛУШАЙТЕ ЭКСПЕРТНЫЕ РУБРИКИ: НОВЫЕ ФОРМАТЫ, KNOW HOW, РЕМЕЙК, ЗА И ПРОТИВ

ПОДБОРКА

СФОРМИРУЙТЕ СОБСТВЕННУЮ ЛЕНТУ НОВОСТЕЙ И МАТЕРИАЛОВ



КОМПАНИИ

УЗНАЙТЕ ВСЕ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БОЛЕЕ 200 КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ

Партнеры:

Colliers INTERNATIONAL

o1properties

ZEPPELIN FACILITY & SERVICES MANAGEMENT

RAVEN RUSSIA

При поддержке:

IM EVENTS

cre.ru

RETAIL

cre

NEWCOMER



ДАТА РОЖДЕНИЯ
10 августа 1985 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Государственный университет – Высшая школа экономики, 2006 год, специальность – «Экономика, страховое дело».

ОПЫТ
В 2005 г. Сергей пришел на работу в «Делойт», где и построил свою карьеру. За 12 лет работы в компании он активно работал с розничными и другими клиентами. В последние четыре года Сергей сосредоточил свои усилия на развитии услуг для компаний сектора недвижимости.

DATE OF BIRTH
10 августа 1985 г.

EDUCATION
State University - Higher School of Economics in 2006, majoring in Economics and Insurance Business.

EXPERIENCE
In 2005, Sergey joined Deloitte, where he built his career. During 12 years with the company, he worked extensively with retailers and other customers. In the past four years, Sergey has focused his efforts on the development of services for the real estate sector.

СЕРГЕЙ ТУРУШЕВ,

руководитель по работе с компаниями сектора недвижимости, директор, «Делойт»

ВЛИЯНИЕ

Сергей является связующим элементом команды разнопрофильных специалистов «Делойта», которая способна оказывать всестороннюю поддержку клиентам по самым актуальным вопросам в области финансов, соблюдения требований законодательства, налогообложения и строительства.

SERGEY TURUSHEV,

Head of working with real estate companies, director of DELOITTE

INFLUENCE

Sergey is the binding element in the team of experts with different profiles at Deloitte, which is able to provide comprehensive support to customers on the most topical issues in the fields of finance, regulatory compliance, taxation and construction. "Often, in order to promptly consider such influence and neutralize the possible negative effects, an independent professional opinion is needed, and this is where we see the importance of our work".



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

С пантерой – большую часть времени моя работа не очень заметна, но в это время я занимаюсь тщательной подготовкой планируемых действий, взвешиваю риски и оцениваю последствия, чтобы в итоге сделать финальный ответственный «прыжок» и достичь желаемой цели.

Panther – most of the time my work is not very noticeable, but at such times, I work on a thorough preparation of the planned actions, weigh the risks and assess the impact, in order to eventually make the final responsible "jump", and achieve the desired goal.

CRE 100

БАНКИ

BANKS





НАТАЛЬЯ ШЕМАНОВСКАЯ*,

2016

управляющий директор, начальник управления по работе с клиентами строительной отрасли и девелопмента департамента клиентского менеджмента Sberbank CIB

ДАТА РОЖДЕНИЯ

21 июня.

ОБРАЗОВАНИЕ

Закончила МГУ им. ÌМ. В. Ломоносова и МТУСИ. Прошла повышение квалификации в ВШЭ. Окончила London Business School.

ОПЫТ

С 2005 г. работает в Сбербанке России.

С февраля 2014 г. является управляющим директором, начальником управления по работе с клиентами строительной отрасли и девелопмента департамента клиентского менеджмента «Сбербанк CIB».

DATE OF BIRTH

June 21

EDUCATION

Natalya graduated from Moscow Lomonosov State University and MTUCI. She raised the level of her skills at the Higher School of Economics and later completed the London Business School.

EXPERIENCE

Since 2005, she has been working for Sberbank Russia. Since February 2014, she is the Managing Director, Head of Working with Clients in the Construction Sector and Development of the Client Management Department of Sberbank CIB.

ВЛИЯНИЕ

На июнь 2016 г. совокупная задолженность строительных компаний по кредитам Сбербанка составляет 1,674 трлн рублей, рассказала СМИ Наталья Шемановская. «Из этой суммы 1,299 трлн рублей приходится на "Сбербанк CIB"», – уточнила она.

«Сбербанк CIB» занимается кредитованием крупных клиентов, которые имеют годовую выручку от 30 млрд рублей или могут взять кредит от 10 млрд рублей.

По словам г-жи Шемановской, более 50% кредитного портфеля «Сбербанк CIB» по рынку недвижимости приходится на торговые объекты. Большая часть кредитов – 57% – выдана «Сбербанком CIB» по объектам, работающим в Московском регионе.

В 2016 г. бизнесмен Руслан Байсаров продал Сбербанку БЦ President Plaza в Москве, на пересечении Кутузовского пр. и ТТК. Сумма сделки составила $570 млн. Кроме того, «Сбербанк CIB» рассматривал возможность участия в проекте по строительству ТРЦ в Новой Москве, который реализует Hines Russia & Poland Fund, – Sky Mall.

В ноябре компания O1 Properties Бориса Минца выкупила у «Сбербанка CIB» пакет акций проектной компании, владеющей БЦ «Белая Площадь». В результате кредитная организация полностью вышла из проекта.

Компания X5 Retail Group привлекла в Сбербанке средства на реструктуризацию долгов. В рамках подписанного соглашения со «Сбербанком CIB» ритейлер привлек более 45 млрд рублей на срок до трех лет. Средства планируется направить на рефинансирование существующего долга, который составлял свыше 150 млрд рублей, по данным на конец сентября. Тогда же компания публиковала последние данные о прибыли, чистая выручка за 9 месяцев 2016 г. составляла 734,3 млрд рублей.

В феврале 2017 г. ГК «Инград» и «Сбербанк CIB» подписали третий кредитный договор на сумму 3,4 млрд рублей, согласно условиям которого финансовые средства будут направлены на строительство ЖК «Михайлова, 31».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Наталья замужем, воспитывает 16-летнюю дочь.

Увлекается фотографией, разведением орхидей, любит йоркширских терьеров, путешествия.

NATALIA SHEMANOVSKAYA*,

Managing Director, Head of Working with Clients in the Construction Sector and Development of the Client Management Department of Sberbank CIB

INFLUENCE

As of June 2016, the total debt of construction companies on Sberbank loans was 1.674 trillion rubles, Natalia

Shemanovskaya told the media. "Of this amount, 1.299 trillion rubles is accounted for by Sberbank CIB," she specified.

Sberbank CIB is engaged in lending to large customers with annual revenues of over 30 billion rubles. According to Ms Shemanovskaya, more than 50% of the loan portfolio of Sberbank CIB consists of retail sales facilities. Most of the loans – 57%, are issued by Sberbank CIB.

In 2016 Ruslan Baisarov sold to Sberbank the President Plaza BC located at the intersection of Kutuzovsky Ave. and Third Ring Road for $570 million. In addition, Sberbank CIB is eyeing participation in the construction of the Sky Mall SEC in the New Moscow, which is being realized by the investment fund Hines Russia & Poland Fund. In November, the O1 Properties bought from Sberbank CIB a stake in the project company that owns the White Square Business Center. As a result, Sberbank CIB exited from the project.

The X5 Retail Group attracted funds from Sberbank for debt restructuring. Under the agreement with Sberbank CIB, the retailer has received more than 45 billion rubles for a period of up to three years.

ПАВЕЛ КОСОВ*,

1 2016

старший вице-президент, руководитель департамента строительных проектов ОАО «Банк ВТБ», председатель совета директоров ООО «ВТБ Недвижимость»



ВЛИЯНИЕ

В течение 2016 г. под руководством Павла Косова проводилась последовательная работа по расширению и укреплению сотрудничества с ключевыми клиентами строительной отрасли.

В 2016 г. ВТБ предоставил ГК «БАРИС» кредитные средства в размере 600 млн рублей на покупку ТРЦ «Форум» (Улан-Удэ).

Банк ВТБ предоставил ГК «Ашан» две банковских гарантии платежа и один аккредитив – 1,13 млрд рублей.

В 2017 г. Банк ВТБ 24 приобрел часть площадей в башне «Евразия» на территории ММДЦ «Москва-Сити» за 14,74 млрд рублей. Продавцом выступил материнский банк ВТБ, которому башня досталась от компании Coulteria в ходе урегулирования долговых обязательств перед БМ-банком.

Собственники «Киевской площади» Год Нисанов и Зарах Илиев стали покупателями 100% акций «Велозаводского рынка», принадлежавшего группе ВТБ, на балансе которой находится рынок стоимостью 712 млн рублей.

Кроме того, Банк ВТБ стал главным инвестором проекта ADG Group по реконструкции кинотеатров.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Своими хобби Павел называет теннис, практическую стрельбу и фотоискусство.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

23 марта 1976 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Финансовую академию при Правительстве РФ по специальности «Мировая экономика».

ОПЫТ

В октябре 2009 г. назначен руководителем департамента строительных проектов. Сегодня Павел Косов также занимает пост старшего вице-президента ОАО «Банк ВТБ». Кроме того, с апреля 2011 г. является председателем совета директоров компании «ВТБ Недвижимость».

PAVEL KOSOV*,

Senior Vice President, Head of Construction Projects Department, VTB Bank OJSC, Chairman of the Board of Directors of VTB Real Estate LLC

IMPACT

In 2016, VTB Bank provided the Auchan Group of Companies with two bank guarantees and one letter of credit. The total amount of credit exceeded 1.13 billion rubles.

In 1993, Bank VTB 24 acquired a part of the area in the Eurasia Tower on the territory of the Moscow-City MIBC for 14.74 billion rubles.

The Kievskaya Ploshchad purchased 100% of shares of Velozavodsky Market JSC, owned by the VTB Group, on the balance sheet of which the market was listed as worth 712 million rubles.

DATE OF BIRTH

March 23, 1976

EDUCATION

Pavel graduated from the Academy of Finance, majoring in Global Economy. He speaks English, French and Italian.

EXPERIENCE

Pavel began his career at Vneshtorgbank in 2000. In October 2009 he was appointed as Director of Construction Projects. Today, Mr. Kosov also holds the post of Senior Vice President of VTB Bank, and since April 2011, he has also been Chairman of he Board of Directors of VTB Real Estate.



АЛЕКСАНДР ОЛЬХОВСКИЙ, 3 2016

управляющий директор – вице-президент ПАО «Банк ВТБ»,
член наблюдательного совета АО «ВТБ Девелопмент», вице-президент РГУД

ДАТА РОЖДЕНИЯ

22 октября 1968 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Винницкий политехнический институт, инженер-электрик

ОПЫТ

В 2003 г. был руководителем инвестиционной дирекции «Промышленно-строительного банка». В 2004 г. – председатель совета директоров «ПСБ-Инвест Групп». В 2005 г. – заместитель президента-председателя правления ЗАО «ВТБ Капитал».

С 2006 г. по наст. вр. – управляющий директор – вице-президент Банка ВТБ (ПАО).

С 2007 г. и по наст. вр. – член наблюдательного совета АО «ВТБ Девелопмент».

DATE OF BIRTH

October 22, 1968

EDUCATION

Vinnitsa Polytechnic Institute, electrical engineer..

EXPERIENCE

1991 – Deputy General Director of a brokerage company (product markets). 1993-1998 – leading brokerage investment companies working in the securities market. 2003 – head of investment management of the Industry and Construction Bank. 2004 – Chairman of the Board of Directors of PSB-Invest Group JSC. 2005 – Vice Chairman - Chairman of the Board of Directors of VTB Capital CJSC. 2006 to present – Managing Director - Vice President of VTB Bank (PJSC). 2007 to present – member of the Supervisory Council of VTB Development JSC.

ВЛИЯНИЕ

В 2016–2017 гг. ОАО «Банк ВТБ» под руководством Александра ввел в эксплуатацию здания Администрации Петербурга (106 тыс. кв. м). В марте 2017 г. было подписано соглашение о взаимодействии между Shneider Group и ИП «Марьино». Кроме того, подписано соглашение с киностудией «Ленфильм» по совместной реализации проекта «Ленфильм-парк» в рамках территории ЖК «Югтаун», реализуемого АО «ВТБ Девелопмент».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Наиболее крупными проектами, над которыми работает Александр, являются ИП «Марьино» (130 га), ЖК «Югтаун» (около 1 млн кв. м), «Невская Ратуша» (360 тыс. кв. м).

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Александр женат. Воспитывает пятерых детей. Увлекается шахматами и футболом.

ALEXANDER OLKHOVSKY,

Managing Director - Vice President of VTB Bank (PJSC), member of the Supervisory Board of VTB Development JSC

INFLUENCE

In 2016-2017, VTB Bank led by Alexander commissioned the 106,000-sqm building of the St. Petersburg Administration. In March of 2017, a cooperation agreement was signed between SCHNEIDER GROUP and Maryino Industrial Park. An agreement was also signed with Lenfilm studio for joint implementation of the Lenfilm Park project.

INFORMAL

Alexander is married and has five children. He is fond of chess and soccer.

С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Черепаха: медленно, но уверенно.

Turtle, moving slowly but surely.

ВЗГЛЯД БЕЗ ИСКАЖЕНИЙ

НА КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ



460 ₽*

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

7.2 K
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

58
КРУПНЫХ ГОРОДОВ РОССИИ

2.5 K
СТРАНИЦ В ГОД

БОЛЕЕ **836** УНИКАЛЬНЫХ СТАТЕЙ

16 ЛЕТ НА РЫНКЕ

15K
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



МАКСИМ ПЕРШИН*, 4 2016

член правления, соруководитель корпоративного бизнеса блока «Корпоративно-инвестиционный банк», Альфа-Банк

ВЛИЯНИЕ

Альфа-Банк, входящий в топ-10 крупнейших банков в России, планирует по итогам 2017 г. нарастить корпоративный кредитный портфель на 26–32% до $24–25 млрд, на ближайшую пятилетку ставит амбициозные планы по удвоению кредитного портфеля, сообщил Максим Першин агентству «Прайм»: «Мы считаем, что по итогам 2017 г. он может составить около $24–25 млрд. На конец 2016 г. корпоративный портфель банка насчитывал около $19 млрд без учета гарантий, аккредитивов и забалансовых обязательств. На пятилетнем горизонте у нас стоит глобальный план по удвоению кредитного портфеля. Если сейчас доля Альфа-Банка на рынке корпоративного кредитования – чуть больше 3%, мы бы хотели, чтобы через пять лет она превышала 5%».

По словам г-на Першина, прорывного роста всего кредитного рынка в ближайшее время ожидать не стоит, но он будет в ряде отдельных отраслей.

«В нашем фокусе находятся отрасли, связанные с импортозамещением. Среди них лидируют агропромышленный комплекс и нефтехимия. Также видим перспективы в транспортно-логистическом секторе. Россия благодаря своей географии привлекательна с точки зрения финансирования сферы железнодорожных перевозок, а также авиакомпаний, портов, логистических комплексов. Кроме того, мы позитивно смотрим на розничную торговлю, энергетику, телеком-индустрию, IT, венчурные проекты», – перечислил Максим Першин.

MAXIM PERSHIN*,

Member of the Board of Directors, Co-Director of Corporate Business Unit of the Corporate and Investment Bank, Alfa Bank

INFLUENCE

Alfa-Bank is one of the ten largest banks in Russia, with plans to increase the corporate loan portfolio, by the end of 2017, by 26-32% – to $24-25 billion, and in the next five years has ambitious plans to double the loan portfolio.

"We believe that at the end of 2017, the portfolio could be around $24-25 billion. At the end of 2016, the corporate portfolio totaled approximately $19 billion, excluding guarantees, letters of credit and off-balance sheet commitments. On the five-year horizon, we have a global plan of doubling the loan portfolio. If the share of Alfa Bank in the corporate lending market now is a little more than 3%, then we would like to see it exceed the 5% mark in five years," he said.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

1977 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Максим Першин окончил юридический факультет Высшего института управления по специальности «Юриспруденция» и экономический факультет Московского государственного университета геодезии и картографии по специальности «Инженер-менеджер». Имеет ученую степень канд. юрид. наук.

ОПЫТ

Общий стаж работы в Альфа-Банке – более 10 лет. В 2010 г. Максим стал соруководителем корпоративного бизнеса блока «Корпоративно-инвестиционный банк». Является членом главного кредитного комитета банка, инвестиционного комитета и комитета по управлению активами.

DATE OF BIRTH

1977

EDUCATION

Maxim Pershin graduated from the Law Faculty of the Higher Institute of Management, with a major in Jurisprudence, and the Economics Faculty of the Moscow State University of Geodesy and Cartography, as Engineer-Manager. He holds a PhD in Law.

EXPERIENCE

Total work experience in Alfa-Bank of more than 10 years. In 2010, he became Co-Director of Corporate Business Unit of the Corporate and Investment Bank. He is a member of the bank's main credit committee, the investment committee and the asset management committee.

ВЛИЯНИЕ

В июне 2016 г. Газпромбанк планировал вложить в различные проекты в сфере ЖКХ около 15 млрд рублей. Банк планирует выступать в проектах как инвестор и финансовый консультант. Рассматриваются проекты в различных регионах России. По словам представителей банка, одним из основных источников инвестиций в ЖКХ в обозримом будущем может стать именно банковская сфера.

Кроме того, Газпромбанк продал «ФК "Открытие"» долг компании «Мирс» (собственника ТЦ Columbus) за $350 млн.

Как не раз отмечал Петр Первухин на конференциях, банк готов поддерживать девелоперские проекты, но отбор проектов проходит с особой тщательностью.

Наиболее интересными для банка являются торговые проекты с понятной безрисковой концепцией.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Среди увлечений Петр называет историю архитектуры XX в., спорт (в качестве зрителя) и музыку (в качестве слушателя).



ПЕТР ПЕРВУХИН*, 5 2016

руководитель дирекции финансирования проектов в недвижимости – исполнительный директор департамента проектного и структурного финансирования Банка ГПБ (АО)

ДАТА РОЖДЕНИЯ
19 января 1972 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Выпускник Государственного университета управления им. С. Орджоникидзе. Владеет немецким языком. Проходил стажировку в Dresdner Bank AG.

ОПЫТ
В Газпромбанке с сентября 2008 г. До этого на протяжении 14 лет работал в Сбербанке России.

DATE OF BIRTH
January 19, 1972

EDUCATION
Petr graduated from the S. Ordzhonikidze State University of Management. He speaks German and had internship in the Dresdner Bank AG.

EXPERIENCE
Mr. Pervukhin has been with Gazprombank since 2008. Prior to that, he had worked 14 years for Sberbank Russia.

PETR PERVUKHIN*,

Head of the Directorate for Financing Real Estate Projects, Executive Director of the Project and Structured Finance Department of the Bank GPB (JSC)

INFLUENCE

In June 2016, Gazprombank planned to invest about 15 billion rubles into various housing and utility projects, the Bank plans to act as an investor and financial consultant in the projects.

Projects in various regions of Russia are being considered. According to representatives of the bank, one of the main sources of investments into housing and utility services in the foreseeable future may be the banking sector.

In addition, Gazprombank sold to FC Otkritie the debt of Mirs LLC (owner of the Columbus Shopping Center) for $350 million.

As Mr. Pervukhin has often noted at conferences, the bank is ready to support development projects, but the selection of projects is carried out with special care.

Most interesting for the bank are retail projects with an understandable risk-free concept.

INFORMAL

Among his hobbies, Petr lists history of architecture of the 20th century, as well as sports (as a spectator) and music (as a listener).



ОКСАНА ПАНЧЕНКО*,

6 2016

заместитель председателя правления Банка «Санкт-Петербург»
(до февраля 2017 г. – член правления Райффайзенбанка, руководитель дирекции обслуживания и финансирования корпоративных клиентов)

ВЛИЯНИЕ

Оксана Панченко стояла у истоков создания корпоративной дирекции Райффайзенбанка в России и за долгие годы руководства внесла значительный вклад в развитие кредитного бизнеса на российском рынке. В феврале 2017 г. на посту руководителя дирекции обслуживания и финансирования корпоративных клиентов Райффайзенбанка Оксану сменил Никита Патрахин. Тем не менее деятельность Райффайзенбанка в 2016-м и начале 2017 г. была подконтрольна Оксане.

«Мы работаем с обширной аудиторией, и промышленные компании входят в число наших клиентов. Да, конкуренция с госбанками есть; она здоровая и все время толкает нас к тому, чтобы пересматривать уровень сервиса, искать новые продуктовые наполнения. Но нас, отдельные наши продукты и услуги выбирают крупнейшие корпорации. Также мы внедрили стратегию "домашнего банка" для международных предприятий. Кроме того, мы можем сотрудничать по целевым программам. Например, у нас работает программа взаимодействия с МСП Банком, где мы кредитуем предприятия среднего бизнеса», – рассказала Оксана Панченко «РИА Новостям».

«Наши ключевые сегменты – это корпоративный бизнес и розница, в которых мы широко представлены. Но у нас есть еще много дополнительных продуктовых решений: это и сильная инвестиционно-банковская команда, и возможности для консультирования клиентов, и бизнес дочерних подразделений, в частности, "Райффайзен-Лизинга" и управляющей компании, и сильная команда private-банкинга», – продолжила Оксана.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

15 декабря 1971 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончила Московский государственный педагогический институт и Московскую международную высшую школу бизнеса «МИРБИС». Свободно владеет английским и немецким языками.

ОПЫТ

В Райффайзенбанке Оксана Панченко работала более 10 лет; выполняла функции начальника отдела по работе с корпоративными клиентами, начальника управления по обслуживанию и финансированию корпоративных клиентов, заместителя директора.

В марте 2017-го совет директоров банка «Санкт-Петербург» согласовал назначение Оксаны Панченко заместителем председателя правления кредитной организации.

OKSANA PANCHENKO*,

Deputy Chairman of the Board of Saint-Petersburg Bank
(Until February 2017 – Member of the Board of Raiffeisenbank CJSC, Head of Directorate for Servicing and Financing Corporate Clients)

INFLUENCE

"We work with a large audience, and industrial companies are among our clients. Yes, there is competition with state-owned banks. This is healthy and always pushes us to revise the level of our service, to look for new products. Nevertheless, our individual products and services, are selected by the largest corporations. We have also implemented a "home bank" strategy for international enterprises. In addition, we can cooperate on targeted programs. For example, we have a program of interaction with the SME Bank, where we are lending to medium-sized businesses," Oksana Panchenko told RIA Novosti.

"Our key segments are corporate business and retail, in which we are widely represented. However, we have many additional product in particular Raiffeisen-Leasing and the management company, and a strong private banking team," continued Oksana.

DATE OF BIRTH

December 15, 1971

EDUCATION

Graduated from Moscow State Pedagogical Institute and Moscow International Higher Business School Mirbis. Fluent in English and German.

EXPERIENCE

In Raiffeisenbank, Oksana Panchenko worked for more than 10 years; Served as head of the department for dealings with corporate clients, head of the department for servicing and financing of corporate clients, and deputy director.

In March 2017, the board of directors of the Saint-Petersburg Bank agreed on the appointment of Oksana Panchenko as deputy chairman of the board of the lending institution.

CRE 100

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

PROPERTY
MANAGEMENT



ЕВГЕНИЯ ВЛАСОВА,

2 2016

генеральный директор, партнер Sawatzky Property Management

ДАТА РОЖДЕНИЯ

6 июля 1977 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Московский государственный лингвистический университет им. Мориса Тереза; IREM (Institute of Real Estate Management).

Владеет английским, немецким и итальянским языками.

ОПЫТ

В 1995 г. начала работать в The Sawatzky Group of Companies. С 2001 г. назначена генеральным директором Sawatzky Property Management, входящей в The Sawatzky Group of Companies.

С 2004 г. – партнер Sawatzky Property Management.

DATE OF BIRTH

6 July 1977

EDUCATION

Moscow State Linguistics University and IREM (Institute of Real Estate Management).

Eugenia speaks English, German and Italian.

EXPERIENCE

In 1995 she began working for The Sawatzky Group of Companies.

And since 2001 she has been CEO Sawatzky Property Management, part of The Sawatzky Group of Companies.

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. были продлены контракты по всем объектам, находящимся в управлении Sawatzky Property Management, а портфель компании пополнился новыми объектами, среди которых БЦ «Павловский», БЦ и деловой центр «Дмитровский», комплекс зданий Московской Биржи и др.

В прошлом году были открыты ставшие уже знаковыми объекты торговой недвижимости в Москве: ТРЦ «Океания», ТРЦ «Хорошо!», и вторая очередь ТРЦ «Метрополис», где в период строительства и подготовки к открытию Sawatzky Property Management оказывала услуги предэксплуатации, а после запуска проектов приступила к технической эксплуатации торговых центров.

В течение года компания выполнила несколько технических аудитов и консультационных проектов для объектов коммерческой недвижимости общей площадью порядка 400 тыс. кв. м.

На 13-й ежегодной премии Commercial Real Estate Moscow Awards 2016 Sawatzky Property Management шестой раз подряд была признана «Управляющей компанией года». Также компания подтвердила статус лидера рынка управления недвижимостью, став «Лучшей Управляющей компанией» по версии PROEstate Awards 2016 «Лучшие за 10 лет».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

По словам Евгении Власовой, планы на будущее у компании «стабильные».

«Мы будем продолжать развитие компании, подстраиваться под разные течения рынка, изменять пакеты услуг, наращивать портфель, – сообщает г-жа Власова. – Компания планирует увеличение присутствия в Санкт-Петербурге и развитие в других регионах России. В настоящий момент мы активно работаем в секторе жилья и апартаментов. С 2006 г. у нас уже сложилась практика оказания услуг в этом сегменте, сейчас у нас есть новые объекты жилого назначения, над которыми мы работаем».

С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Я очень люблю кошек, потому что они уверенные в себе, независимые и загадочные животные.

I love cats because they are self-confident, independent and mysterious creatures.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Евгения замужем, есть сын. Любит путешествовать и изучать иностранные языки.

EUGENIA VLASOVA,

CEO and Partner Sawatzky Property Management

INFLUENCE

In 2016 contracts were prolonged on all properties managed by Sawatzky; new properties were also added to the company's portfolio; standing out among them are BC Pavlovsky and Dmitrovsky, a cluster of Moscow Exchange buildings and others.

Opened last year were landmark retail projects in Moscow – Oceania and Khorosho! Malls – as well as the second phase of Metropolis where, during the project construction and preparation for opening, Sawatzky Property Management provided pre-commissioning services while after the projects were put into operation the company set to their facility management. During the year Sawatzky performed several technical audits and consulting projects for commercial properties with total area reaching 400 thou sq. m.

At the 13th annual Commercial Real Estate Moscow Awards 2016 Sawatzky Property Management was recognized as the Management Company of the Year for the sixth time in a row.

The company also confirmed the status of being a property management leader as it was named Best Management Company according to the PROESTATE Awards 2016 version "Best in 10 Years".





PLANS FOR THE FUTURE

"We'll continue the company's development, getting adapted to various market trends, changing our service packages and building up our portfolio," informs Ms. Vlasova. "The company plans to increase its profile in St. Petersburg and other regions of Russia. At the present moment we are active in the housing and apartments sector. Since 2006 we've had an established practice of providing services in this segment and we have new residential projects we are working at now."

INFORMAL

Eugenia is married and has a son.

She loves traveling and learning languages.



НАТАЛЬЯ ЯКИМЕНКО,

1 2016

региональный директор, управление недвижимостью и эксплуатация, JLL

ДАТА РОЖДЕНИЯ

24 июля 1971 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Наталья окончила МГУ им. М. В. Ломоносова по специальности «Политэкономия», «Экономика зарубежных стран». Владеет английским, немецким, французским, испанским языками.

ОПЫТ

Наталья работала в крупнейших международных корпорациях – DHL, PepsiCo, Cadbury Confectionery. В период 2000–2012 гг. работала в Noble Gibbons/CBRE: сначала возглавляла финансовый департамент, а с конца 2005 г. занимала пост генерального директора российского офиса компании. С конца 2012 г. возглавляет направление управления недвижимостью и эксплуатации компании JLL. В 2015 г. стала региональным директором компании.

DATE OF BIRTH

24 July 1971

EDUCATION

Natalya is a graduate of Moscow Lomonosov State University, majoring in Political Economy and the Economy of Foreign Countries.

EXPERIENCE

Natalya worked for biggest international corporations, like DHL, PepsiCo, Cadbury Confectionery. From 2000 to 2012 she worked for Noble Gibbons/CBR, first as the head of the financial department and later starting in 2005 – as CEO of the Russian Office. Since the late 2012 she spearheaded the property and facility management arm of JLL. In 2015 she became Regional Director.

ВЛИЯНИЕ

В 2017 г. исполняется ровно пять лет с момента создания Натальей департамента управления недвижимостью и эксплуатации в российском офисе компании JLL. За этот период команда под руководством г-жи Якименко заслужила репутацию одной из наиболее профессиональных УК в регионе России и СНГ, что в том числе подтверждают регулярное вхождение в топ-3 игроков рынка по версии CRE Awards и работа на объектах ключевых клиентов на протяжении многих лет.

По словам Натальи, в 2016-м она фокусировалась в первую очередь не на значительном расширении портфеля объектов под управлением JLL, а на его стабилизации и качестве. В то же время ряд знаковых проектов пополнили портфель компании, в частности, «Бутово Молл» в Москве, «Европа Сити Молл» в Волгограде, «Электра» в Санкт-Петербурге, в результате его общий объем недвижимости превысил 1,5 млн кв. м.

Помимо этого, команда под руководством г-жи Якименко увеличила количество проектов в складском сегменте, выиграв тендеры на управление двумя складскими комплексами.

В добавление к международному сертификату ISO 9001:2008 управляющая компания JLL прошла сертификацию по российскому стандарту ISO 9001:2015, получила пожарную лицензию с целью оптимизации бюджетов клиентов компании.

В числе важных достижений – рост показателей посещаемости и товарооборота во всех торговых центрах под управлением команды JLL, несмотря на их снижение в целом по рынку. Так, увеличение посещаемости ТЦ «Мурманск Молл» за прошедший год составило 76%, ТРЦ «Мозаика» – 63,7%. Стабильно успешные результаты демонстрирует направление брокериджа, открытое в кризисный 2014 г.: в прошлом году команда УК закрыла 750 сделок в управляемых ею торговых центрах.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Наталья уверена: кризис – это период не только сложностей, но и серьезных возможностей, что и продемонстрировала по своему портфелю проектов в 2014–2016 гг. «Благодаря уже подтвердившим свою успешность инструментам, а также инновационным технологиям, которые JLL с нынешнего года внедряет в России, компания даст возможность проектам своих клиентов выгодно дифференцироваться в условиях по-прежнему сложного рынка и выходить на запланированные показатели», – отмечает г-жа Якименко.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Наталья замужем. Воспитывает двоих детей – Иру (7 лет) и Вову (6 лет).

С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Моя мечта – быть медведем: спать зимой, которую я совершенно не люблю, и есть малину. Однако на деле я скорее ассоциирую себя с верблюдом: приходится много трудиться, приспосабливаться к сложным условиям (и побеждать их) и «тянуть» все на себе. Да и в нашем бизнесе регулярно приходится доказывать, что ты «не верблюд»!

My dream is being a bear, falling into a hibernation in winter which I dislike and eating raspberries. But in reality I associate myself with the camel working hard, getting adapted to challenging conditions, vanquishing them and "pulling" a blanket to myself.

And in our business you have to prove again and again that you are not a camel.

Увлекается спортом, в частности, бодибилдингом и бегом, а также путешествиями на соревнования F1 и по биатлону.

NATALYA YAKIMENKO,

Regional Director, Property & Facility Management, JLL

INFLUENCE

Natalya has been with the property and facility management department at the Russian Office of JLL five years sharp, since its very establishment in 2012. During this period the team she leads has earned the reputation of one of the most professional MCs in Russia and CIS, which is corroborated by its regular inclusion in the top-3 market players according to CRE as well as working at the facilities of key clients throughout many years.

According to Natalya, in 2016 she was more focused on stabilization and quality of the JLL portfolio, than on its considerable enlargement. At the same time a number of token projects were added to the company's portfolio, such as Butovo Mall in Moscow, Europe City Mall in Volgograd, Electra in St. Petersburg. As a result, the total space of projects exceeded 1.5m sq. m.

In addition, the team led by Ms. Yakimenko, expanded the industrial projects portfolio after winning tenders for the management of two warehouse complexes.

In addition to the international certificate ISO 9001:2008, MC JLL also passed certification in compliance with the Russian standard ISO 9001:2015 and also got the fire license with an eye on the budget optimization of its clients.

Among the important achievements is growing footfall and retail turnover in all shopping centers managed by Natalya, despite their sinking across the entire market. Thus the footfall of Murmansk Mall increased by 76% last year, while the attendance of SEC Mozaika grew by 63.7%. The brokerage line of the MC's business, opened during the crisis year 2014, also demonstrates sustainably successful results: last year MC's team closed 750 deals in the shopping malls under its management.

PLANS FOR THE FUTURE

Natalya is positive that the crisis is not only the time of problems, but also the time of impressive opportunities, which she demonstrated by her portfolio of projects in 2014-2016. "Thanks to the instruments which have already proved successful and innovation technologies which JLL has been introducing in Russia starting this year, the company makes it possible for the projects of its clients to stand out in a still challenging market environment, reaching the planned parameters," notes Ms. Yakimenko.

INFORMAL

Natalya is married and brings up two children. She is fond of sports, especially bodybuilding and jogging, also traveling to F1 and biathlon competitions.





АРМЕН САРУХАНЯН*,

генеральный директор RD Management

4 2016

ДАТА РОЖДЕНИЯ

18 июля 1961 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Ереванский институт народного хозяйства и Ереванский государственный университет.

ОПЫТ

Возглавляет RD Management с 2007 г.

DATE OF BIRTH

18 July 1961

EDUCATION

Armen is a graduate of Yerevan Institute of National Economy and Yerevan State University.

EXPERIENCE

He has been helming RD Management since 2007.

ВЛИЯНИЕ

На сегодня в портфеле RD Management 16 объектов недвижимости общей площадью свыше 1,2 млн кв. м, среди которых UWC Dilijan College, Comcity, «Легенда Цветного», «Романов двор», «Олимпия Парк», «Времена года», Evolution Tower, «МонАрх» и др. Имеет опыт эксплуатации зданий в соответствии с «зелеными» стандартами BREEAM, LEED и DGNB. Профессиональный уровень RD Management подтвержден сертификатом соответствия ISO 9001:2008, ISO 14001:2004 и сертификатом СРО.

В 2016 г. портфель пополнился ТРЦ «Гудзон». Ключевым этапом выхода на объект было проведение детального технического аудита, по результатам которого восстановлена полноценная работа системы холодоснабжения.

Летом 2016 г. RD Management вступила в Британскую академию фасилити менеджмента (BIFM) с целью обмена опытом на рынке управления недвижимостью и стала «послом» этой организации в России и частью профессиональной структуры, насчитывающей 17 тыс. членов по всему миру.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Стратегия развития компании по-прежнему направлена на увеличение портфеля проектов и расширение спектра предоставляемых FM-услуг, выход на региональные рынки и новые сегменты недвижимости.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Армен Саруханян женат, у него двое сыновей. Любит путешествовать, катается на горных лыжах, играет в волейбол.

ARMEN SARUKHANYAN*,

CEO RD Management

INFLUENCE

Now RD Management's portfolio includes 16 facilities with total area in excess of 1.2 million sq. m, including UWC Dilijan College, Legend of Tsvetnoy, Romanov Dvor, Olympia Park, Vremena Goda, Evolution Tower, MonArch and others. The company has experience in FM services in compliance with BREEAM, LEED and DGNB standards. The professional level of RD Management is confirmed by the certificate of compliance with quality standards, ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, the company holds a CPO certificate.

In 2016 one more token retail project SEC GoodZone, was added to the company's portfolio. The key stage in entering the facility was the conduct of detailed technical audit followed by the recovery of full-scale operations of the cold supply system.

In summer 2016 RD Management joined the British Facility Management Academy with the purpose of exchanging experience in the FM and PM market, and became the ambassador of this institution in Russia and part of the professional structure counting 17,000 members all over the world.

PLANS FOR THE FUTURE

The development strategy of RD is still aimed at swelling the project portfolio and widening the spectrum of FM services provided, along with entry to regional markets and new real estate segments.

INFORMAL

Armen Sarukhanyan is married and has two sons. He loves traveling, skiing and playing volleyball.

ВЛИЯНИЕ

В 2016 – начале 2017 г. City & Malls PFM взяла в управление ряд объектов, среди которых БЦ «Омега Плаза» (стр. 6) площадью 16,3 тыс. кв. м, приняла в полное – коммерческое и техническое – управление БЦ «Каланчевская Плаза». Общая площадь объектов в управлении превышает 500 тыс. кв. м.

Компания занимается развитием ДК «Симоновский»: за 2016 г. заключено более 350 договоров аренды.

Проведена реновация части первого этажа МЦ Roomer. Площадь торговой галереи увеличилась более чем на 10%, открылось 40 новых салонов европейской и российской мебели.

Компанией выведены на рынок 8 новых зданий: деловой дом «Омега-2» (600 кв. м), БЦ «Омега-2» (корпус В, 1977 кв. м), 3 флигеля (291 кв. м), дисконт Roomer (2300 кв. м), «Лофт#2» (1130 кв. м), «Лофт 2210» (2500 кв. м).

Также компания продолжает развивать «Экспострой на Нахимовском».

В 2016–2017 гг. City & Malls PFM увеличила рентабельность бизнеса на 7%.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, двое детей. Увлекается боксом и вейкбордингом.



АЛЕКСЕЙ ЕМЕЛЬЯНОВ,

20 2016, Девелопмент

генеральный директор управляющей компании City & Malls PFM

ALEXEY EMELYANOV,

CEO City&Malls PFM

INFLUENCE

In 2016 – early 2017 the company took up the management of some facilities, one of them being 16,300-sqm BC Omega Plaza. The total area of property managed by the company exceeds 500,000 sq. m.

City&Malls PFM is engaged in the development of business quarter Simonovsky, with more than 350 lease agreements concluded in 2016.

Renovation of the ground floor of IC ROOMER was carried out. The area of the shopping arcade increased by more than 10% and 40 new European and Russian furniture salons opened up.

The company brought out 8 new buildings to the market: business house Omega-2 (600 sq.m), BC Omega-2 block B (1,977 sq. m), 3 outhouses (291 sq. m), ROOMER discounter (2,300 sq. m), Loft #2 (1,130 sq. m), Loft 2210 (2,500 sq. m).

The company continues developing the Design and Interior Center Expostroy on Nakhimovsky: City&Mall PFM increased the profitability of this business by 7% in 2016-2017.

INFORMAL

Alexey is married; his hobbies are boxing and wakeboarding

ДАТА РОЖДЕНИЯ

29 апреля 1977 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 2000 г. Алексей окончил Самарский государственный аэрокосмический университет им. С.П. Королева.

В 2002 г. окончил Финансовую академию при Правительстве РФ.

ОПЫТ

Общий трудовой стаж составляет более 15 лет.

Занимал должность руководителя группы корпоративных финансов ЦВ «Протек», с 2003 по 2010 г. работал в компании «Мегапак» финансовым директором.

В компании City & Malls PFM с 2010 г.

DATE OF BIRTH

29 April 1977

EDUCATION

In 2000 Alexey graduated from Samara S.P. Korolev State Aerospace University and in 2002 he graduated from the Academy of Finance under the Russian Government.

EXPERIENCE

His total track record in business exceeds 15 years.

He spearheaded the corporate finance group at the Protech Implementation Centre and from 2003 to 2010 worked as CFO for Megapak. Since 2010 Alexey has been with City & Malls PFM.



ВИКТОР КОЗИН,

5 2016

вице-президент NAI Becar (входит в Becar Asset Management Group)

ДАТА РОЖДЕНИЯ

17 февраля 1968 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

С отличием окончил МПГУ им. В.И. Ленина по специальности «Педагогика и психология». Закончил курсы повышения квалификации «Управление эксплуатацией жилой и нежилой недвижимости» в АНХ при Правительстве РФ, курсы по эффективной эксплуатации коммерческой недвижимости в Германии, курсы по управлению недвижимостью IREM.

Прошел практический курс по Facility Management в RICS, а также обучение по международному стандарту Британского Института Стандартов ISO 55001 «Управление активами». Имеет сертификат по внедрению ЛИН-технологий организаций производства.

ОПЫТ

В 2008 г. занял пост исполнительного директора NAI Becar, с 2016 г. является вице-президентом компании.

DATE OF BIRTH

17 February 1968

EDUCATION

Viktor graduated from Lenin Pedagogical University, majoring in Pedagogics and Psychology. He also completed the skills raising course Residential and Non-Residential Property Management under the Russian Government's Academy of National Economy as well as commercial facility management courses in Germany and IREM property management courses.

He also completed a hands-on training FM course at RICS as well as a course in International Asset Management Standard at the British Standards Institute. Mr. Kozin holds a certificate in LEAN production technology implementation.

EXPERIENCE

In 2008 Mr. Kozin took the position of COO NAI Becar and since 2016 he has been Vice President of the company.

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. компания NAI Becar расширила портфель проектов в сферах управления, управления техническими сервисами на 950 тыс. кв. м, а также клининговых услуг – более чем на 1 млн кв.м. На сегодняшний день в управлении компании находится свыше 5 млн кв. м коммерческой недвижимости, а на 3200 объектах по всей России и в странах СНГ компания оказывает услуги facility management.

Портфель пополнили как объекты офисной, торговой и гостиничной недвижимости, так и современные производственные комплексы.

Прошлый год ознаменовался для всей группы Becar кардинальной сменой стратегии, базирующейся на принципах asset management. УК NAI Becar, в частности, это позволило сконцентрироваться на развитии услуг по комплексному управлению непрофильными активами госкорпораций и банков.

Помимо всего прочего, NAI Becar в прошлом году переосмыслила подход к ведению бизнеса. Проанализировав передовые форматы (agile, scrum, Kanban, lean management), компания создала свой уникальный framework, который позволил существенно повысить эффективность бизнес-процессов при одновременном сокращении затрат. Кардинальные изменения в связи с переходом на новый формат бизнеса претерпело и офисное пространство компании, реализованное по принципам agile, что способствовало максимальной вовлеченности персонала в решении стратегических задач, развитию командной работы проектных групп, коллективной ответственности за результат, а также креатива и синергии в рабочей среде.

В 2016 г. управляющая компания NAI Becar вошла в число финалистов номинации «Лучшая управляющая компания» по версии профессиональной премии в области коммерческой недвижимости CRE Moscow Awards.

С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

С гепардом. Успешность бизнеса напрямую зависит от того, насколько быстро ты реагируешь на изменяющиеся реалии рынка.

Cheetah: business success directly depends on how quickly you respond to changing market realities.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2017 г. УК NAI Becar собирается сконцентрироваться на улучшении инновационных авторских программных продуктов по управлению и контролю процессов обслуживания объектов на мобильных устройствах, а также модели комплексного управления имущественными комплексами корпоративных собственников.

Также в ближайшей перспективе компанией будет сделан упор на диверсификацию бизнеса, в том числе за счет сделок слияния и поглощения, с целью укрупнения собственных позиций на рынке, а также развития самых перспективных направлений в бизнесе.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Виктор женат. Увлекается активными видами спорта, а также чтением художественной и профессиональной литературы.

VIKTOR KOZIN,

Vice President NAI Becar (part of Becar Asset Management Group)

INFLUENCE

In 2016 NAI Becar reached the finals of The Best Management Company nomination, according to the professional CRE Moscow Awards

In 2016 NAI Becar expanded its portfolio of projects in FM and technical maintenance services by 950,000 sq. m as well as in cleaning services by more than 1m square meters. Today the company manages over 5m square meters of space and at 3,200 facilities across Russia and CIS where the company provides FM services. The portfolio swelled with office, retail and hotel projects as well as modern logistics complexes.

Last year marked a radical turn in the strategy based on Asset Management principles for the entire Becar Group. In particular, this helped MC NAI Becar focus on the services of integrated management of non-core assets for state corporations and banks.

Apart from anything else, last year NAI Becar rethought its approach to business. After analyzing progressive formats (agile, scrum, Kanban, lean management), the company created its unique framework, that allowed it to raise the efficiency of business processes significantly while cutting the costs at the same time. The company's office space based on the agile principle also underwent radical changes in view of transition to a new business format, which boosted maximum involvement of its personnel in addressing strategic objectives, enhancing the teamwork of its design groups, collective responsibility for the final result as well as creativity and synergy in the working environment.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2017 NAI Becar is going to focus on betterment of innovation software for property management and facility management from mobile gadgets and to improve the model of integrated asset management for corporate owners. Also in the months to come the company will put effort in business diversification, including due to M&A transactions, to consolidate its own foothold on the market and to develop most promising lines of business.

INFORMAL

Viktor is married. He is fond of outdoor sports and likes reading fiction and professional literature.





АНДРЕЙ КРОТКОВ,

генеральный директор и партнер Zeppelin

6 2016

ДАТА РОЖДЕНИЯ

29 января 1971 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Получил три высших образования, дополнительно прошел обучение по программе MBA.

ОПЫТ

Почти 20 лет посвятил государственной службе в структуре органов безопасности РФ.

С 2006 г. начал свою деятельность в сферах HoReCa и Property & Facility Management. С 2007 по 2011 г. работал в инвестиционно-девелоперских холдингах RDI Group и «МДК групп», где руководил коммерческой и рекреационной недвижимостью в России и на Украине. В 2012 г. присоединился к команде Zeppelin в должности генерального директора, с 2015 г. стал партнером и совладельцем группы компаний Zeppelin.

Активный участник отраслевых мероприятий; член жюри профессиональных конкурсов и премий в сфере недвижимости.

DATE OF BIRTH

29 January 1971

EDUCATION

Andrey holds three degrees and passed additional training under the MBA program.

EXPERIENCE

Andrey devoted almost 20 years of his life to public service, working for Russian Security Service.

In 2006 he began his activities in the HoReCa segment and in Property & Facility Management. From 2007 to 2011 he worked at investment-development holdings RDI Group and MDK Group where he oversaw commercial and recreational property in Russia and Ukraine. In 2012 he joined Zeppelin as CEO and since 2015 he has been Partner and co-owner of Zeppelin Group.

Andrey is an active participant of sectoral events, a jury member of professional real estate competitions and awards.

ВЛИЯНИЕ

Операционные показатели УК Zeppelin растут уже пятый год, и на начало 2017 г. портфель FM-оператора составляет более 3 млн кв. м.

В 2016 г. УК Zeppelin под руководством Андрея пополнила портфель контрактов рядом международных и российских клиентов, в том числе ИФД «КапиталЪ», MR Group, Воскресенский Ново-Иерусалимский ставропигиальный мужской монастырь, Boehringer Ingelheim, DHL, H&M, Adidas, Центральный Банк России, ИЦ «Сколково», ЖК «Миракс Парк», НПФ «Лукойл-Гарант», МВЦ «Екатеринбург-Экспо». Совокупный прирост обслуживаемых площадей в 2016 г. превысил 1 млн кв. м. Кроме того, компании удалось сохранить и развить сотрудничество с Siemens, Tetra Pak, Mercedes, «Газпром-медиа Холдингом», Prime Property Management, НТВ, ABB, СИБУР, ВТБ 24, РЖД и др., пролонгировать абсолютное большинство действующих договоров.

Численность персонала Zeppelin за минувший год увеличилась в два раза, парк коммунальной техники – на 30%, непрерывно совершенствовались бизнес-процессы, регламенты и стандарты, разрабатывалось и внедрялось программное обеспечение и мобильные IT-сервисы, большое внимание уделялось повышению квалификации и компетенций сотрудников. НИОКРы и методическая работа также были в фокусе – особый акцент был поставлен на сотрудничестве с АНО «НИИУРС» по формированию первого российского экостандарта Green Zoom для действующих объектов.

Знаковым событием 2016 г. стала адаптация компании под потребности рынка и получение лицензии на работу с жилыми объектами.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

По словам Андрея Кроткова, за последние годы российские FM-компании смогли приобрести большой опыт обслуживания различных типов недвижимости, что позволило им на равных

конкурировать с представительствами зарубежных facility-корпораций. В связи с этим у владельцев недвижимости становится все больше аргументов в пользу выбора для своих объектов управляющих компаний и FM-операторов российского происхождения, и Zeppelin готов мобилизовать все силы и накопленный опыт, чтобы подтвердить эту тенденцию.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает сына и дочь. Любит путешествовать, увлекается практической стрельбой.

ANDREY KROTKOV,

CEO and Partner Zeppelin

INFLUENCE

The performance of Zeppelin has been on the rise for the fifth year in a row and as of the beginning of 2017 the FM operator's portfolio has more than 3m square meters of floor space.

The accrual of areas in the company's management exceeded 1m square meters in 2016. The company also succeeded in preserving and developing collaboration with Siemens, Tetra Pak, Mercedes, Gazprom-Media Holding, Prime Property Management. NTV, AVV, SIBUR, VTB24, Russian Railways and other companies, and in prolonging the majority of current contracts.

The headcount doubled in the past year, the fleet of municipal vehicles increased by 30%, business processes, regulations and standards kept improving, requisite software and mobile IT services were developed and implemented, and a great emphasis was laid on raising the skills and competences of employees. R&D and methodological work were also in focus, special emphasis laid on collaboration with NIIURS to shape the GREEN ZOOM standard for functional facilities.

A token event of 2016 for Andrey and the FM operator under his supervision was the company's adaptation to market requirements and receipt of the license for working with residential projects. This decision was a response to the trend of developing mixed-use projects in real estate, when the license for managing multi-family houses becomes compulsory, rather than optional.

PLANS FOR THE FUTURE

According to Mr. Krotkov, in recent years Russian FM companies could gain great experience in looking after various types of real estate: from warehouses and business centers to malls and mixed-use centers, which enabled them to compete on a par with Russian offices of foreign FM corporations. This fully eliminated the timing advantages in entering the Russian market, which foreign companies enjoyed for a time being, while greater price elasticity of "locals" made them a lot more attractive. Thus property owners have more and more arguments for making a choice in favor of Russian PM and FM companies and Zeppelin is willing to mobilize its potential and accumulated experience in order to back this trend.

INFORMAL

Andrey is married and brings up a son and a daughter. He loves traveling and shooting.



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

По гороскопу я Кабан, и неоднократно убеждался в наличии у меня приписываемых этому знаку качеств. Я всегда ставил перед собой цели и настойчиво шел к их достижению. Пусть не быстро, не с наскока – но неуклонно. Добившись же необходимого результата, я уже имел очередной ориентир и, не останавливаясь, двигался к следующему рубежу. В работе и в быту для меня важны собранность, тотальный Ordnung и контроль ситуации, но с друзьями я, напротив, люблю подурачиться и похулиганить. А вот в семье все-таки предпочитаю быть львом. В личной жизни для меня важны комфорт домашнего очага, теплые и доверительные отношения. Я должен возлежать на возвышенности, в окружении близких, и чтобы они постоянно были у меня в поле зрения.

My zodiacal year is the Year of the Boar and I've demonstrated many qualities ascribed to this animal in my life, setting goals and persistently moving to their achievement, negotiating any barriers. Yet in my family life I prefer being the lion. I want to lie on some elevation and have all of my loved ones within my sight. I also value the home hearth, warm and trustful relationships.



ВИКТОР ЕФРЕМОВ,

генеральный директор «Билфингер ХСГ ФМ»

3 2016



ДАТА РОЖДЕНИЯ

22 сентября 1961 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1987 г. Виктор закончил Военный Краснознаменный институт по специальности «Иностранный язык, переводчик-референт по польскому и английскому языкам». В 2005 г. обучался в Государственной академии повышения квалификации («Строительство зданий и сооружений», «Проектирование зданий и сооружений»). В 2006 г. прошел обучение в IREM («Управление недвижимостью. Земля и земельные отношения»).

ОПЫТ

Занял пост генерального директора компании «Билфингер ХСГ ФМ» в 2003 г.

DATE OF BIRTH

22 September 1961

EDUCATION

In 1987 Viktor graduated from the Military Red Banner Institute, majoring in Foreign Translations from Polish and English. In 2005 he studied at the National Academy of Raising the Level of Skills ("Construction of Buildings and Structures", "Design of Buildings and Structures"). In 2006 he completed a course in IREM (Property Management and Land Relations).

EXPERIENCE

In 2003 he took the post of Director at Bilfinger HSG FM.

ВЛИЯНИЕ

В начале 2017 г. произошло расширение присутствия на территории России за счет подписания корпоративных договоров с заказчиками международного уровня.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В рамках ребрендинга планируется создать интегрированную систему качества, подразумевающую многоступенчатое вовлечение операционных отделов компании и коллегиальную оценку между объектами для обмена опытом. Системный подход станет приоритетом управления под новым брендом, подразумевающий целостный, систематический и документированный процесс, сообщают в компании. Также планируется совершенствование единой информационной платформы и повышение эффективности через максимальную автоматизацию процессов управления.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Виктор женат, есть взрослые дочь и сын.

Увлекается спортом и изучением истории России.

VIKTOR EFREMOV,

CEO Bilfinger HSG FM

INFLUENCE

Early in 2017 the company expanded in Russia by signing corporate contracts with international clients.

PLANS FOR THE FUTURE

As part of rebranding, the plan calls for creating an integrated quality system implying a multistage involvement of the company's operational teams and collegial property-by-property valuation for the exchange of experience. The consistent approach will become the management priority under a new brand, implying an integrated, systematic and documented process. The plan also calls for improvement of the integrated information platform and raising effectiveness via maximum automation of the management processes.

INFORMAL

Viktor is married and has adult daughter and son. His hobbies include sports and studying the history of Russia.



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Я ассоциирую себя с гордым и благородным оленем.

The proud and noble deer.

CRE 100

HOTEL OPERATORS

ГОСТИНИЧНЫЕ ОПЕРАТОРЫ



АЛЕКСИС ДЕЛАРОФФ,

1 2016

региональный директор AccorHotels в России, Грузии и СНГ, генеральный директор ООО «Рашэн Мэнэджмэнт Хотэл Кампани»

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. группа AccorHotels увеличила свое присутствие в регионе Россия, Грузия и СНГ, открыв третий гостиничный комплекс, расположенный рядом с Киевским вокзалом. В состав ГК «Киевский» вошли сразу 3 отеля – ibis, Adagio, Novotel. Общая вместимость комплекса составляет 701 номер.

Благодаря открытию ГК «Киевский», группа AccorHotels стала лидером среди международных операторов по количеству действующих отелей в Москве (14 отелей) и России (36 отелей).

Помимо ГК «Киевский», был открыт первый отель AccorHotels в Московской области – «ibis Ступино», а также ibis в Краснодаре. В апреле 2016 г. был проведен первый хакатон в России, который стал частью глобальной цифровой трансформации AccorHotels, направленной на обеспечение наиболее эффективного сочетания преимуществ новых технологий с ноу-хау отельеров и повышение качества обслуживания гостей отелей; внедрена клиентоориентированная философия во всех отелях региона, обеспечено постоянное профессиональное развитие сотрудников.

Кроме того, в 2016 г. отель «ibis Москва Динамо» получил «золотой кирпич» в номинации «Гостиничная недвижимость» на CRE Moscow Awards 2016.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2017 г. региональный офис AccorHotels под руководством г-на Деларoффа готовит открытие нескольких отелей различных брендов. В Москве рядом со ст. м. «Октябрьское поле» откроется 4-й гостиничный комплекс, который будет состоять из двух отелей – ibis и ibis Budget. Ibis Budget – новый для России бренд AccorHotels сегмента «эконом». К концу 2017 г. планируется открыть самый восточный отель AccorHotels в Иркутске (ibis) и самый северный отель в Архангельске (Novotel), второй отель в Московской области (ibis Домодедово). В 2017 г. пройдет интеграция в сеть AccorHotels гостиниц бренда Rixos, работающих в Казахстане.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Счастливо женат. Четверо детей – 3 сына и дочь. Хобби – фото, горные лыжи, путешествия.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

29 апреля 1960 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Закончил технологический университет в г. Сен-Дени (Франция), специализация – «Экономика и маркетинг». Владеет французским, английским, русским языками.

ОПЫТ

Карьеру начал в 1985 г. менеджером в частном отеле во Франции, затем устроился работать в IHG. В 2002 г. приглашен на работу в Accor в качестве генерального менеджера. В 2006 г. назначен на должность директора по управлению «Рашэн Мэнэджмэнт Хотэл Кампани» (регионального подразделения Accor в России и странах СНГ).

DATE OF BIRTH

April 29, 1960

EDUCATION

Graduated from the Technological University in Saint-Denis (France), specialization – Economics and Marketing. He speaks French, English and Russian.

EXPERIENCE

He started his career in 1985 as a manager at a private hotel in France, then got a job at IHG. In 2002, he was invited to work in Accor as a general manager. In 2006, he was appointed as Managing Director of the Russian Management Hotel Company LLC (regional division of Accor in Russia and CIS countries).

ALEXIS DELAROFF,

Regional Director of Accor Hotels in Russia, Georgia and the CIS; General Director of Russian Management Hotel Company LLC

INFLUENCE

In 2016, the Accor Hotels Group increased its presence in the Russia, Georgia and CIS region by opening the third hotel complex



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

С гепардом – он быстрый, тонкий, стремительный, красивый, ловкий и хороший семьянин.

A cheetah – he is fast, slim, impetuous, handsome, dexterous and a good family man.

located near the Kievsky Railway Station. The structure of Kievsky HC included just 3 hotels – ibis, Adagio, Novotel. The total capacity of the complex is 701 rooms.

Thanks to the opening of Kievsky HC, the Accor Hotels Group has become the sole leader among international operators, in terms of the number of operating hotels in Moscow (14 hotels) and in Russia (36 hotels).

In addition to the Kievsky HC, the first hotel of Accor Hotels in the Moscow region – the ibis Stupino, as well as ibis in Krasnodar – were opened. In April 2016, the first hackathon in Russia was held, which became part of the global digital transformation of Accor Hotels aimed at providing the most effective combination of the advantages of new technologies with the know-how of hoteliers and improving the quality of service for hotel guests. The client-oriented philosophy has been introduced in all hotels of the region as well as constant professional development of employees.

In addition, in 2016 the ibis Moscow Dynamo hotel received a "golden brick" in the category "Hotel Real Estate" at the CRE Moscow Awards 2016.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2017, the regional office of Accor Hotels, under the leadership of Alexis Delaroff, is preparing the opening of several hotels of various brands, both those well-known in Russia and new ones. In Moscow, next to the Oktyabrskoye Pole subway station, the 4th hotel complex will open, which will consist of two ibis and ibis Budget hotels. Ibis Budget is the new brand of Accor Hotels for the economy segment. In addition, by the end of 2017, they plan to open the easternmost hotel of Accor Hotels in Irkutsk (ibis) and northernmost hotel in Arkhangelsk (Novotel), the second hotel in the Moscow region (ibis Domodedovo). In 2017, integreated into the Accor Hotels network will be Rixos Hotels in Kazakhstan.

INFORMAL

Alexis is happily married, having 4 children – 3 sons and a daughter. Hobbies include photography, mountain skiing and travel.

ВЛАДИМИР ИЛЬИЧЕВ,

2 2016

сениор директор по развитию Hilton в России и СНГ, глава филиала Hilton Russia LLC





ВЛИЯНИЕ

Во второй половине 2016 г. компания превысила знаковый рубеж в России – 50 отелей работающих, строящихся и проектируемых.

С момента открытия первого отеля в России в 2008 г. Hilton продолжает активно расширять портфель отелей по всей стране, показывая самые высокие темпы развития.

В прошедшем году Hilton продолжил активно наращивать свое присутствие в России и СНГ. В 2016 – начале 2017-го компания открыла в регионе 8 отелей (Hilton St. Petersburg ExpoForum – 236 номеров, Hilton Garden Inn Moscow Krasnoselskaya – 292 номера, «DoubleTree by Hilton Тюмень», «DoubleTree by Hilton Ереван», «DoubleTree by Hilton Минск» и др.). Во второй половине 2016 г. компания преодолела знаковый рубеж в России – 50 отелей работающих, строящихся и проектируемых.

Сейчас в России насчитывается 23 работающих отеля и 30 проектирующихся и строящихся под различными торговыми брендами компании Hilton. По итогам 2016 г., во всех странах СНГ, за исключением одной страны, Hilton имеет работающие или находящиеся на стадии проектирования

ОБРАЗОВАНИЕ

Владимир Ильичев окончил Московский инженерно-строительный университет («Экономика и организация строительного производства»), АНХ при Правительстве РФ. Прошел стажировку в Вирджинии, США, по Real Estate Development. Свободно владеет английским языком.

ОПЫТ

Начинал работать мастером, прорабом на строительстве ЦМТ и президент-отеля в Москве. Успешно развивал сеть отделений, офисных комплексов в Москве и регионах для Российского Акционерного Банка и ряд гостиничных проектов на юге Турции. С российско-британским СП развивал проекты МФК в Москве. В качестве директора по развитию начинал развитие первой фармацевтической сети в России – «Аптеки 36,6».

Последние 18 лет Владимир занимается развитием международных отелей в России. С мая 2008 г. отвечает за развитие отелей Hilton в России и СНГ.

EDUCATION

Moscow Engineering and Construction University (Economics and Organization of Construction Industry), Academy of National Economy under the Government of the Russian Federation. Internship in Virginia USA on Real Estate Development. Fluent in English.

EXPERIENCE

After graduation, he began working as a master, foreman during the construction of the World Trade Center and president of a hotel in Moscow. Vladimir successfully developed a network of offices, office projects in Moscow and the regions for a large Russian Joint Stock Bank, as well as a number of hotel projects in the south of Turkey. With the Russian-British joint venture, he was engaged in the development of projects for multifunctional office and shopping complexes in Moscow. As the director of development, he began the development of the first pharmaceutical network in Russia – Pharmacy 36.6. During the last 18 years, Vladimir has been developing international hotels in Russia. Since May 2008, he is responsible for the development of Hilton hotels in Russia and the CIS.

и строительства гостиницы (67 отелей в России и СНГ работающих, проектирующихся и строящихся).

Кроме того, завершилось строительство проекта, начатого Владимиром Ильичевым совместно с компанией «Красносельская». В результате в Москве открылся первый отель бренда Hilton Garden Inn Krasnoselskaya на 292 номера, который является крупнейшим отелем этого бренда в Европе.

В компании рассчитывают не останавливаться на достигнутом, планируя увеличить количество гостиниц в портфеле сети вдвое в ближайшем будущем. В 2016 – начале 2017 г. в России и СНГ подписано 9 новых контрактов на строительство отелей сети Hilton.



ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Основной акцент Hilton планирует сделать на подготовке гостиничной инфраструктуры в России к ЧМ-2018 по футболу. Планируется также открыть в 2017–2018 гг. в России и СНГ до 15 новых отелей, включая отели в Москве, Новороссийске, Оренбурге, Иркутске, Ташкенте, Бресте и др., и выйти на цифру в более чем 60 работающих и строящихся отелей в России и более 80 отелей в России и СНГ.

«Hilton имеет амбициозные планы для дальнейшего расширения в России, и я хочу занимать лидирующую роль в их реализации», – сообщает Владимир Ильичев.

С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Я, скорее всего, ассоциирую себя с бегуном, который бежит стайерскую дистанцию, с препятствиями, с ориентированием по пересеченной местности. Причем это командный бег, когда нужно думать обо всей команде и прийти к финишу вместе. Как пел Владимир Высоцкий, «...мой финиш – горизонт, а лента – край земли... Узнай, а есть передел там, на краю земли, и можно ли раздвинуть горизонты...» Хорошая, философская песня, очень вдохновляющая..

I, most likely, associate myself with the runner who runs a stayer's distance, with obstacles and orientation on rough terrain. Moreover this is a team run, when you need to think about the whole team, and come to the finish line together. As Vladimir Vysotsky sang – "... my finish is the horizon, and the ribbon is the edge of the earth.... find out there if there is limit there on the edge of the earth, and whether it is possible to push the horizons ..." A good, philosophical song, very inspiring.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, есть взрослая дочь.

Увлечения: горные лыжи, гольф, фитнес. Также увлекается фотографией, авторской песней и джазовой музыкой, любит путешествовать по новым местам.

VLADIMIR ILYICHEV,

Senior Director of Development at Hilton Russia and CIS, Head of Hilton Russia LLC

INFLUENCE

In the second half of 2016, the company achieved a milestone in Russia – 50 operating, under construction and under design hotels.

Since the opening of the first hotel in Russia in 2008, Hilton continues to actively expand its portfolio of hotels throughout the country, showing the highest rates of development.

Last year, Hilton continued to actively expand its presence in Russia and the CIS . In 2016 and early 2017, the company opened 8 hotels in this region (Including Hilton St. Petersburg Expoforum – 236 rooms, Hilton Garden Inn Moscow Krasnoselskaya – 292 rooms, DoubleTree by Hilton Tyumen, DoubleTree by Hilton Yerevan, DoubleTree by Hilton Minsk, and other hotels).

Now in Russia there are 23 working hotels and 30 under design and under construction projects, under various trade brands of Hilton. At the end of 2016, in all the CIS states, with the exception of one country, Hilton has functional or in the process of designing and building hotels (67 hotels in Russia and the CIS that are operating, or under design and under construction).

In addition, the construction project started by Vladimir Ilyichev together with the company Krasnoselskaya was completed. As a result, the first hotel of the Hilton Garden Inn Krasnoselskaya brand was opened in Moscow with 292 rooms, which is the largest hotel of this brand in Europe.

The company expects not to stop at that and rest on the laurels; no, it is planning to double the number of hotels in the near future. In 2016 – the beginning of 2017 in Russia and the CIS, nine new contracts were signed for the construction of hotels in the Hilton network.

PLANS FOR THE FUTURE

The main focus of Hilton is to prepare the requisitehotel infrastructure in Russia for the FIFA World Cup, with a little more than a year remaining before it starts.

They plan to open up to 15 new hotels in Russia and the CIS in 2017-2018, including hotels in Moscow, Novorossiysk, Orenburg, Irkutsk, Tashkent, Brest and other cities, and reach the figure of more than 60 working and under construction hotels in Russia as well as more 80 hotels in the pipeline for Russia and the CIS.

"Hilton has ambitious plans for further expansion in Russia, and I want to take a leading role in implementing these plans," said Vladimir Ilyichev.

INFORMAL

Vladimir is married and has an adult daughter. His hobbies include mountain skiing, golf, fitness. He also enjoys photography, original songs and jazz music, and likes to travel to new places.



ДЭВИД ДЖЕНКИНС,

3 2016

вице-президент по развитию бизнеса The Rezidor Hotel Group

ОБРАЗОВАНИЕ

Получил степень бакалавра в области гостиничного менеджмента в Университете Стратклайда (Великобритания). Дэвид владеет английским и русским языками.

ОПЫТ

В Москве Дэвид Дженкинс с 1995 г. Недавно присоединился к компании Rezidor в качестве вице-президента по развитию бизнеса в России, странах СНГ и Балтии. До этого 10 лет работал в крупной консалтинговой компании. До перехода в консалтинг Дэвид провел 8 лет в компании Interstate, работая с гостиницами под брендом Marriott.

EDUCATION

Obtained a bachelor's degree in hotel management from Strathclyde University in the UK. David speaks English and Russian.

EXPERIENCE

David Jenkins has been in Moscow since 1995; He recently joined Rezidor as vice president of business development in Russia, CIS and Baltic countries. Before that, he worked for 10 years for a large consulting company. Before switching to consulting, David spent eight years with Interstate, working with hotels under the Marriott brand.



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Ассоциация с орлом – он всегда ищет новые цели и возможности.

Associations with the eagle – he is always looking for new goals and opportunities.

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. The Rezidor Hotel Group пополнила портфель объектов 9 гостиницами общим объемом 1180 номеров в России, СНГ, Грузии и странах Балтии.

В регионе влияния г-на Дженкинса в 2016 г. был подписан отель «Park Inn by Radisson, Измайлово» в Москве, который открылся 31 марта 2017 г., отель «Radisson Blu, Ростов-на-Дону» (открытие в 2017 г.).

«Как группа мы выполнили наши задачи по подписаниям и открытиям в 2016 г., и нам удалось открыть "Park Inn, Измайлово" в запланированные сроки. Ввиду этого мы полностью удовлетворены своими результатами», – делится г-н Дженкинс.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Компания планирует продолжить развитие и сохранить лидерские позиции для Radisson Blu и Park Inn by Radisson в России и регионе в верхнем и среднем ценовых сегментах рынка. «Мы работаем над развитием бренда Radisson RED, над несколькими отелями Radisson Blu и Park Inn by Radisson по всему региону, – сообщает г-н Дженкинс. – В этом году мы планируем открыть гостиницу Radisson Blu в Ростове-на-Дону, а также нашу первую гостиницу бренда Park by Inn Radisson в Киеве».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, двое детей. Увлекается катанием на лыжах, бегом, путешествиями, кулинарией, гольфом. Любит проводить время с семьей.

DAVID JENKINS,

Vice President of Business Development
The Rezidor Hotel Group

INFLUENCE

Last year, The Rezidor Hotel Group expanded its portfolio to 9 hotels with a total of 1,180 rooms in Russia, the CIS, Georgia and the Baltic countries.

In the region under the influence of David Jenkins in 2016 there was the signing of the hotel Park Inn by Radisson, Izmailovo in Moscow, which opened on March 31, 2017, the Radisson Blu Hotel, Rostov-on-Don (opening in 2017).

"As a group, we fulfilled our goals of signing and opening in 2016, and we managed to open Park Inn, Izmailovo on schedule. In view of this, we are completely satisfied with the results we achieved," said David Jenkins.

PLANS FOR THE FUTURE

The company plans to continue development, and retaining leadership positions for the Radisson Blu and Park Inn by Radisson in Russia and the region, in the upper and middle price segments of the market. " Today, we are working on the development of the Radisson RED brand, as well as several Radisson Blu and Park Inn by Radisson hotels throughout the region," said Mr. Jenkins. "This year, we are planning to open a Radisson Blu hotel in Rostov-on-Don, as well as our first hotel brand Park by Inn Radisson in Kiev."

INFORMAL

David is married, and has two children,

He is fond of skiing, jogging, traveling, cooking and golf. Likes to spend time with his family.



ГОНСАЛО АГИЛАР*,

вице-президент по Восточной Европе (курирует российский рынок) Marriott International, Inc.

ИВИКА КАСИК*,

вице-президент по развитию в регионах Восточная Европа, Россия и СНГ (развитие отелей) Marriott International, Inc.

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. компания Marriott International завершила сделку по приобретению Starwood Hotels & Resorts Worldwide, в результате которой образовалась крупнейшая в мире гостиничная корпорация. Таким образом, Marriott International вытеснила с 1-го места прежнего лидера – бри-

танскую InterContinental Hotels Group. По некоторым данным, сумма сделки – $ 13,6 млрд. По оценкам на момент сделки, разовые расходы на слияние компаний составили приблизительно $ 140 млн, а руководство Marriott прогнозировало получение $ 250 млн прибыли за счет синергии корпоративных расходов.

Напомним, по экспертным оценкам, в объединенной Marriott – 5700 отелей с общим фондом в 1,1 млн номеров, это 30 брендов от средней до высшей ценовой категории в более чем 110 странах. После сделки число гостиниц Marriott в Азии, на Ближнем Востоке и в Африке увеличилось более чем в два раза. В России в портфеле отелей объединенной компании Marriott – 24 отеля 9 различных брендов, это 5% от общего количества гостиниц в Европе.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В России компания планирует открыть 12 новых гостиниц: четыре отеля Four Points (в компании считают этот бренд особенно перспективным в комфортном сегменте, особенно в России), три отеля Courtyard, два Marriott, два Sheraton. Кроме того, в компании недавно объявили об открытии первого в России бутик-отеля Bulgari в Москве. В странах СНГ у компании имеются планы по открытию St. Regis Astana, The Ritz-Carlton в Астане, в Ереване – The Alexander Hotel, входящий в сеть The Luxury Collection.

GONZALO AGUILAR*,

Vice President for Eastern Europe (oversees the Russian market)
Marriott International, Inc.

IVIKA KASIK*,

Vice President for Development in Eastern Europe, Russia and the CIS (development of hotels)
Marriott International, Inc.

INFLUENCE

In 2016, Marriott International completed the acquisition of Starwood Hotels & Resorts Worldwide, which resulted in the formation of the world's largest hotel corporation. Thus, Marriott International ousted the former leader – the British InterContinental Hotels Group – from the top position. According to some estimates, the transaction amount was worth $13.6 billion. At the time of the transaction, the one-off costs for the merger amounted to approximately $140 million, while the Marriott management forecasted $250 million in profits through synergy of corporate expenses.

We should recall that according to expert estimates the united Marriott now has 5,700 hotels with a total stock of 1.1 million rooms. These are in 30 brands from the middle to the highest price categories in more than 110 countries. After the transaction, the number of Marriott hotels in Asia, as well as in the Middle East and Africa has more than doubled. In Russia, in the portfolio of hotels of the united Marriott, there are 24 hotels of 9 different brands. This is 5% of the total number of hotels in Europe.

PLANS FOR THE FUTURE

In Russia, the company plans to open 12 new hotels: four Four Points Hotels (the company considers this brand to be especially promising in the comfortable segment, especially in Russia), three Courtyard hotels, two Marriott hotels, and two Sheraton hotels. In addition, the company recently announced the opening of the first in Russia boutique hotel – the Bulgari in Moscow. In the CIS countries, there are plans for the opening of St. Regis Astana, The Ritz-Carlton in Astana, and in Yerevan – The Alexander Hotel, part of The Luxury Collection.

ВАЛЬТЕР КУРТ НОЙМАНН,

генеральный директор Azimut Hotels

5 2016





ВЛИЯНИЕ

В прошлом году Azimut добавил к своему портфелю два объекта в «Роза Хутор», Сочи, и готовит к открытию новый отель «Azimut Смоленская» в центре Москвы. Azimut был признан лучшей гостиничной сетью России и СНГ по версии Business Traveler Award 2016.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Azimut – один из крупнейших гостиничных операторов в стране, имеющий в управлении около 6000 номеров в 26 гостиницах в 19 городах России, Германии и Австрии, и у сети еще много проектов, намеченных к реализации. Крупнейший проект,

ДАТА РОЖДЕНИЯ
23 июня 1964 г.

DATE OF BIRTH
23 June, 1964

С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

С волком – сильным, быстрым и красивым животным, который живет в стае и знает, чего хочет.

The wolf. A strong, fast and beautiful animal that operates in a pack and knows what he wants.

над которым компания сейчас работает, – это открытие и эффективная эксплуатация гостиницы «Azimut Смоленская» с 474 номерами, 900 кв. м конференц-залов и пятью ресторанами в сердце Москвы.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат 25 лет, отец двух красивых дочерей. Увлечения: путешествия, чтение, спорт.

INFLUENCE

For the past year Azimut has added to its portfolio two properties in Sochi, Rosa Khutor and is preparing the new Azimut Smolenskaya in the center of Moscow.

Azimut Hotels has been named the Best Hotel Chain in Russia & CIS according to Business Traveler Award 2016.

PLANS FOR THE FUTURE

Azimut Hotels is one of the largest hotel operators in the country with around 6,000 rooms in 26 hotels in 19 cities in Russia, Germany and Austria. And we are planning to develop our pipeline further.

One of the biggest project for the company now is the opening and further smooth operations of Azimut Smolenskaya with 474 rooms, almost 900 sq. m of conference facilities and five restaurants in the heart of Moscow.

INFORMAL

Kurt is married 25 years and fathers 2 beautiful daughters.
Hobbies: Traveling, Reading, Sports.

WALTER CURT NEUMANN,
Chief Executive Officer of Azimut Hotels



АРОН ЛИБИНСОН*,

4 2016

вице-президент по стратегическому развитию InterContinental Hotels Group в России, СНГ, странах Балтии и Скандинавии

ОБРАЗОВАНИЕ

Изучал гостиничный бизнес в Великобритании и США, окончил курс MBA в Tanaka Business School, Imperial College London и Школу гостиничного управления American Hotel and Logding Institute. Прошел программы обучения «Дизайн и планированию гостиниц» и «Стратегическое управление гостиничной недвижимостью и активами» в Корнельском университете (США).

ОПЫТ

Карьеру начал в Бельгии и Великобритании в качестве специалиста в области недвижимости. С апреля 2011 г. Арон Либинсон – вице-президент по стратегическому развитию в России и СНГ компании InterContinental Hotels Group.

EDUCATION

Aron studied hotel business in the UK and the USA, completed an MBA course at Tanaka Business School, Imperial College London and the American Hotel and Lodging Institute School of Hotel Management. Passed the training programs "Design and planning of hotels" and "Strategic management of hotel real estate and assets" in Cornell University (USA).

EXPERIENCE

He started his career in Belgium and the UK as a specialist in real estate. Since April 2011, Aron Libinson is the Vice President for Strategic Development in Russia and the CIS at the InterContinental Hotels Group.

ВЛИЯНИЕ

В октябре 2016 г. компания заявила о том, что подписаны контракты по 128 новым гостиницам. В целом IHG продолжает расширять портфель брендов и укреплять их присутствие в регионе влияния, введя «Holiday Inn Москва Селигерская» – 201 номер (ребрендинг).

Кроме того, InterContinental заявила о запуске новой системы бронирования в России, которая предоставит гостям более широкие возможности планирования путешествий, например, возможность искать номер с видом на океан в конкретной местности, указывая максимальную цену, которую они готовы заплатить; предложение, в которое входит как размещение в отеле, так и посещение театра.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

IHG стала первой гостиничной компанией (и одной из первых компаний в целом), которая разработала чат-бота в Facebook Messenger для автоматизации процесса обслуживания клиентов. В основном бот используется как инструмент службы поддержки для клиента до его заезда в отель – для подтверждения бронирования, сбора данных о предпочтениях гостей и ответа на их различные вопросы. В дальнейшем компания планирует также акцентироваться на высоких технологиях.

ARON LIBINSON*,

Vice-President for Strategic Development in Russia, the CIS, the Baltic States and Scandinavia

INFLUENCE

In October of last year, the company announced that it signed contracts for 128 new hotels. In general, IHG continues to expand its portfolio of brands and strengthen their presence in the region of influence, by delivering the 201-room Holiday Inn Moscow Seligerskaya (rebranding).

In addition, the company announced the launch of a new booking system in Russia, which will provide guests with more opportunities for travel planning – for example, the ability to search for a room with ocean views in a specific location, indicating the maximum price they are willing to pay; the proposal that includes both accommodation in the hotel and a visit to the theater.

INFORMAL

IHG became the first hotel company (and one of the first companies in general) to develop a chat-bot in Facebook Messenger, in order to automate the customer service process. In general, the bot is used as a support tool for the client before his arrival at the hotel – to confirm the reservation, collect information about the preferences of the guests and answer their various questions. In the future, the company also plans to focus on high technologies.

NEWCOMER



МАССИМИЛИАНО (МАКС) МУСТО,

генеральный менеджер отеля Four Seasons Hotel Moscow

ВЛИЯНИЕ

Макс Мусто присоединился к Four Seasons Hotels & Resorts в 1998 г. в Бангкоке. «С тех пор я жил и работал в 10 разных странах/городах: Бангкок, Куала-Лумпур, Сингапур, Лос-Анджелес, Гавайи, Токио, Сан-Диего, Маврикий, Александрия в Египте и, наконец, в Москве, – вспоминает г-н Мусто. – В июне 2013 г. я уехал из Александрии, чтобы открыть первый в Москве отель Four Seasons, который открыл свои двери 25 октября 2014 г. после 12 лет строительства».

Four Seasons Hotel Moscow – часть гостинично-торгового комплекса, который включает в себя 180 гостиничных номеров, конференц-залы, спа, жилые апартаменты, торговую галерею и кинотеатр. «Для меня лично это опыт, который обогатил как личную, так и профессиональную жизнь, так как я очень мало знал о Москве и России в целом, – продолжает Макс Мусто. – На мне лежала колоссальная ответственность – открыть лучший отель, с самым гостеприимным и дружелюбным сервисом в городе. Эта задача вдохновила меня на поиски только лучших сотрудников, которые хотели бы стать частью впечатляющего и уникального проекта. Тогда



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Я считаю, что я Тигр, потому что я большой, сильный и могу напугать, но в то же время я могу быть послушным котом, если оставить меня одного, в тишине и мире с другими животными.

I believe that I am a tiger, because I am big, strong, and can scare, but at the same time, I can be an obedient cat, if you leave me alone, in silence and at peace with other animals.

мы провели более 1600 собеседований в течение двух дней открытых дверей. Безусловно, составляющие первоклассного отеля – это месторасположение, история и узнаваемость бренда, но, самое главное – это люди, и Four Seasons Hotel Moscow прекрасно сочетает в себе все эти компоненты».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В планах команды Макса Мусто на следующие несколько лет – продолжать совершенствовать уровень персонализированного сервиса. «В наше время уже недостаточно обладать лучшим месторасположением, отличной историей, известным брендом и лучшими сотрудниками, – считает г-н Мусто. – Мы не можем позволить себе расслабиться, поскольку в Москве есть много высококлассных отелей, часть которых в шаговой доступности от нас. Поэтому основное внимание мы уделяем обучению, обучению, обучению – и стабильности. Сейчас мы сосредоточены на Кубке Конфедерации FIFA, который должен состояться в июне 2017 г., и на Чемпионате мира FIFA в июне 2018 г. Также важно развитие наших ресторанов в таком динамичном и насыщенном ресторанами городе, как Москва».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Макс – гражданин Италии, женат. Сыну Массимо 10 лет, дочери Марселе 8 лет. Свободное время старается проводить с семьей, ходит в тренажерный зал при отеле и посещает новые рестораны.

MASSIMILIANO (MAX) MUSTO,

General Manager of Four Seasons Hotel Moscow

ДАТА РОЖДЕНИЯ

23 мая 1969 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Thames Valley University (Лондон), Institute of Hospitality – Professional Certificate.

Прошел военную службу в Воздушных силах Италии в ВТА-DA.

Свободно владеет итальянским и английским языками, имеет базовые знания в тайском и французском.

ОПЫТ

Начал свою карьеру с менеджера ресторана в лондонском отеле The Langham Hilton Hotel в 1993 г. С 1998 г. работал в различных отелях Four Seasons. С июня 2013 г. по наст. вр. – генеральный менеджер Four Seasons Hotel Moscow.

DATE OF BIRTH

May 23, 1969

EDUCATION

Thames Valley University, London

Institute of Hospitality – Professional Certificate

Military: Air Force Italy in BTA-DA

Fluent in Italian and English and has basic knowledge of French and Thai.

EXPERIENCE

June 2013 to present – General Manager of Four Seasons Hotel Moscow.

Since 1998, he worked in various hotels of Four Seasons. He began his career as a manager of the restaurant at the Langham Hilton Hotel in London in 1993.

INFLUENCE

Max Musto joined Four Seasons Hotels & Resorts in 1998 in Bangkok. "Since then I have lived and worked in 10 different countries / cities: Bangkok, Kuala Lumpur, Singapore, Los Angeles, Hawaii, Tokyo, San Diego, Mauritius, Alexandria in Egypt, and finally, in Moscow," says Mr. Musto. "In June 2013, I left Alexandria to open the first in Moscow Four Seasons Hotel, which started receiving guests in October 25, 2014 after 12 years of construction. .

Four Seasons Hotel Moscow is partly a hotel and partly a shopping complex, which includes 180 guest rooms, meeting rooms, spa, residential apartments, a shopping gallery and a cinema."

PLANS FOR THE FUTURE

Plans of the Max Musto team for the next few years are to continue to improve the level of personalized service."Nowadays it is not enough to have the best location, excellent history, well-known brand and the best employees," says Mr. Musto. "We cannot afford to relax, because in Moscow, there are many high-class hotels, many of which are within walking distance from us. Therefore, we focus on training ... training ... training and stability. Now we are focusing on the FIFA Confederations Cup to be held in June 2017 and at the FIFA World Cup in June 2018".

INFORMAL

Italian citizen, married, 10-year-old son Massimo, and daughter Marseilles – 8. He tries to spend his free time with the family, but also goes to the gym in the hotel and visits new restaurants.

CRE100

РИТЕЙЛ





фото: ИгорТасс

СЕРГЕЙ ГАЛИЦКИЙ*,

1 2015

член совета директоров розничной сети «Магнит»

ДАТА РОЖДЕНИЯ
14 августа 1967 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Сергей окончил Кубанский государственный университет, факультетэкономики и планирования народного хозяйства, специальность «Финансы и кредит».

ОПЫТ
В 1994 г. создал с партнерами компанию «Трансазия» (дистрибьюция парфюмерии и косметики). Через год компания получила право эксклюзивно представлять Procter & Gamble в Южном регионе. В конце 1995 г. вышел из бизнеса и основал компанию «Тандер». В 1998 г. открыл в Краснодаре первый магазин формата cash&carry. В 1999 г. создал торговую сеть «Магнит».

DATE OF BIRTH
August 14, 1967

EDUCATION
Kuban State University, Faculty of Economics and Planning of the National Economy, majoring in Finance and Credit

EXPERIENCE
In 1994, he created, with the partners, the company Transasiya (distribution of perfumes and cosmetics). One year later, the company was given the right to exclusively represent Procter & Gamble products in the Southern Region. In late 1995, he left the business and founded the company Thunder. In 1998, he opened the first cash & carry store in Krasnodar. In 1999, Sergey established the retail network Magnit.

ВЛИЯНИЕ

Розничная сеть «Магнит» работает в четырех форматах: магазин «у дома», гипермаркет, магазин «Магнит Семейный» и магазин косметики. По собственным данным, компания является лидером по количеству продовольственных магазинов и территории их размещения и на конец 2016 г. включала 14059 торговых точек, из них: 10521 – в формате «магазин у дома», 237 гипермаркетов, 194 магазина «Магнит Семейный» и 3107 – «Магнит Косметик». Выручка компании за 2016 г. составила 1,07 трлн рублей. Магазины «Магнит» расположены в 2494 населенных пунктах России, около $^{2}/_{3}$ магазинов – в городах с населением менее 500 тыс. человек. Компания имеет собственную дистрибьюторскую сеть из 35 распределительных центров и автопарк, насчитывающий более 6000 автомобилей. Общая численность сотрудников компании – около 300 тыс. человек, 1000 из них – люди с ограниченными возможностями.

В 2016 г. «Магнит» обновил концепцию магазинов формата «у дома» (первая торговая точка в редизайне открылась в Краснодаре) и ввел три распределительных центра «Магнит»: в Дмитрове, Оренбурге и Кемерове. Кроме того, по собственным данным компании, сеть «Магнит Косметик» стала самой быстрорастущей компанией года в сегменте Non-Food.

В ноябре 2016 г. СМИ сообщили о продаже миноритарным акционером Владимиром Гордейчуком примерно половины своего пакета. Ценовой диапазон составил 9500–9600 рублей за акцию «Магнита»; по данным IFR, сделка была закрыта 4 ноября по нижней границе, продавец привлек 11,4 млрд рублей. По данным «Магнита», на конец сентября 2016 г. Гордейчуку принадлежали 2,3% «Магнита». На протяжении последних лет он постепенно сокращал долю своего участия в компании: до IPO в 2006 г. у Гордейчука было 5,5% «Магнита». По мнению некоторых экспертов, одной из причин продажи стало не только замедление роста продовольственного рынка в России, но и замедление роста бизнеса на фоне стремительного роста его основного конкурента – «Пятерочки».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Недавно компания заявила, что собирается открыть несколько тысяч аптек – уже в июне будут открыты четыре тестовые аптеки в Краснодаре. На первом этапе аптеки будут открывать на базе действующих «магазинов у дома» и гипермаркетов.

Кроме того, «Магнит» продолжит расширять сеть за счет роста плотности покрытия ключевых рынков присут-

ствия и органического развития в наименее освоенных регионах России. В компании сообщают также о продолжении развития мультиформатной бизнес-модели и агрессивных планах открытия проектов всех форматов.

SERGEY GALITSKY*,

Member of the Board of Directors of the Magnit Retail Network

INFLUENCE

The retail chain Magnit operates in four formats: a neighborhood store, a hypermarket, a Magnit Family store and a cosmetics store. According to its own data, the company is the leader in the number of food stores and the territory of their placement, and at the end of 2016, it had 14,059 outlets, including: 10,521 in the neighborhood store format, 237 hypermarkets, 194 Magnit Family and 3,107 Magnit Cosmetic. The company's revenues for 2016 amounted to 1.07 trillion rubles. Magnit stores are located in 2,494 settlements in Russia, and about two thirds of the stores are in cities with populations of less than 500,000 people. The company has its own distribution network of 35 distribution centers and a fleet of 6,000 vehicles. The total number of employees of the company is about 300,000 people, one thousand of these are people being with disabilities.

In 2016, Magnit renewed the concept of the neighborhood store format (the first outlet in the new design opened in Krasnodar) and introduced three new Magnit distribution centers – in Dmitrov, Orenburg and Kemerovo. In addition, according to the company's own data, the Magnit Cosmetic network has become the fastest growing company of the year in the Non-Food segment.

In November 2016, media reported the sale of the minority stake of Vladimir Gordeychuk, a minority shareholder. The price range was 9,500-9,600 rubles per share of Magnit, according to IFR, the deal was closed on November 4 at the lower border, the seller raising 11.4 billion rubles. According to Magnit, at the end of September 2016, Mr. Gordeychuk owned 2.3% of Magnit; over the past few years, he was gradually reducing his share: before the IPO in 2006, Gordeychuk had 5.5% of Magnit. According to some experts, one of the reasons for the sale was not only a slowdown in the growth of the food market in Russia, but also a slowdown in business growth amid the rapid growth.

PLANS FOR THE FUTURE

Recently, the company said that it is going to open several thousand pharmacies – in June, four test pharmacies will be opened in Krasnodar. At the first stage, the pharmacies will be opened on the basis of operating neighborhood stores and hypermarkets.



Фото: «Итар-Тасс»

ЖАН-ПЬЕР ЖЕРМЕН*,

1 2016

исполнительный президент компании «Ашан Ритейл Россия»

ВЛИЯНИЕ

В декабре 2016-го компания открыла 100-й гипермаркет в России – «Ашан Сити Ритейл Парк»; инвестиции в проект составили 302 млн рублей. В 2016 г. инвестиции холдинга в российский рынок составили 23 млрд рублей, в планах на 2017 г. – еще 30 млрд рублей. Кроме того, «Ашан» стал первым ритейлером в России, инвестирующим в сельское хозяйство: компания поддерживает Государственную программу развития сельского хозяйства и запускает производство мяса полного цикла от фермы до прилавка «Фильеры», предоставляя фермерам софинансирование, обучение, долгосрочное партнерство.

В 2016 г. компания «Ашан» сообщила о том, что стала первой на российском рынке компанией, в которой стартуют аудиты на основе стандарта IFS Food Store – инвестиции в проведение независимой экспертизы составят 12 млн рублей. В августе 2016 г. «Ашан» открыл в Москве свой первый магазин Lillapois, в котором продаются средства ухода, декоративная косметика и парфюмерия (в ассортименте представлены 7500 наименований).

ДАТА РОЖДЕНИЯ
1954 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
В 1973 г. получил диплом Торгово-промышленной палаты Парижа.

ОПЫТ
Начал работать в компании «Ашан» в 1975 г. в должности работника торгового зала отдела «овощи-фрукты». За 40 лет работы в магазинах «Ашан» Жан-Пьер прошел все ступени карьерной лестницы и досконально изучил все особенности торговли. В команде, которая в 2001 г. начинала развитие компании «Ашан» в России, Жан-Пьер возглавил дирекцию по закупкам, а в 2007 г. стал гендиректором ООО «Ашан Россия». С 2014 г. – президент «Ашан Россия», с 2015 г.– исполнительный президент «Ашан Ритейл Россия».

DATE OF BIRTH
1954

EDUCATION
In 1973 he graduated from the Chamber of Commerce and Industry in Paris.

EXPERIENCE
He began working at the Auchan Company in 1975 as an employee of the retail hall of the Vegetables and Fruits Department. During his 40 years of work at Auchan stores, Jean-Pierre passed all the steps of the career ladder and thoroughly studied all the features of the retail business. As part of the team that started the development of Auchan in Russia in 2001, Jean-Pierre headed the purchasing department, and in 2007, he became General Manager of Auchan Russia LLC. Since 2014, he was president of Auchan Russia, and since 2015, the Executive President of Auchan Retail Russia.

Также сеть заявила о работе над мультиканальным брендом, который объединит все направления деятельности торговой сети: гипермаркеты, супермаркеты, магазины шаговой доступности и интернет-торговлю. По мнению представителей «Ашана», решение является одним из этапов трансформации компании и направлено на повышение эффективности и развитие омниканальности. Реализация проекта займет около 1,5 лет и предполагает не только ребрендинг магазинов, но и изменение коммерческой концепции каналов продаж супермаркетов и магазинов «у дома». В качестве основы предложения выбраны свежие продукты и собственное производство.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2017 г. «Ашан» планирует инвестировать в развитие сети в России 17 млрд рублей – это на 4 млрд больше, чем в 2016 г. В 2017 г. компания намерена открыть в России четыре гипермаркета «Ашан» (Москва, Новокузнецк, Владимир), четыре магазина среднего формата «Ашан Сити», 40 супермаркетов «Атак» и магазин «Наша радуга». Кроме того, у компании есть планы по открытию гипермаркетов в Кемерова, Тюмени, а возможно, еще в Новосибирске и Москве. Однако основным трендом станет открытие магазинов «у дома», на которые компания сделала ставку во время кризиса.

До конца года в Москве будут открыты еще два тестовых магазина Lillapois. Они будут работать в формате стрит-ретейла, их ассортимент будет включать, помимо косметических средств, еще и бытовую химию.

Кроме того, «Ашан» планирует открыть 10–20 магазинов Lillapois в Москве в следующем году. Планы по развитию сети касаются пока только столицы, объем инвестиций предположительно составит 400 млн рублей.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает четверых детей.

JEAN-PIERRE GERMAIN*,

Executive President of Auchan Retail Russia

INFLUENCE

In December 2016, the company opened its 100th hypermarket in Russia – the Auchan City Retail Park, Investments into the project amounted to 302 million rubles. In 2016, the holding's investments into the Russian market reached 23bn rubles, the plans for 2017 include another 30bn rubles. In addition, Auchan became the first retailer in Russia to invest into agriculture – the company supports the State Program for the Development of Agriculture and is launching full-cycle meat production from the farm to the counter, providing farmers with co-financing, training, and partnerships.

In 2016, Auchan reported that it was the first company in the Russian market to start audits based on the IFS Food Store standards – making investments into an independent examinations amounting to 12 million rubles. In August 2016, Auchan opened its first Lillapois store in Moscow, which sells personal care products, decorative cosmetics and perfumes (7,500 items). In addition, the network announced the start of work on a multi-channel brand, which will unite all areas of the retail network – hypermarkets, supermarkets, convenience stores and Internet commerce. According to representatives of Auchan, this decision is one of transformation stages, aimed at increasing the efficiency and development of the omnichannel retail network. The project will take about 1.5 years to implement, and involves not only the re-branding of stores, but also a change in the commercial concept of sales channels from supermarkets and neighborhood stores. Fresh food and own products are the basis of this offer.

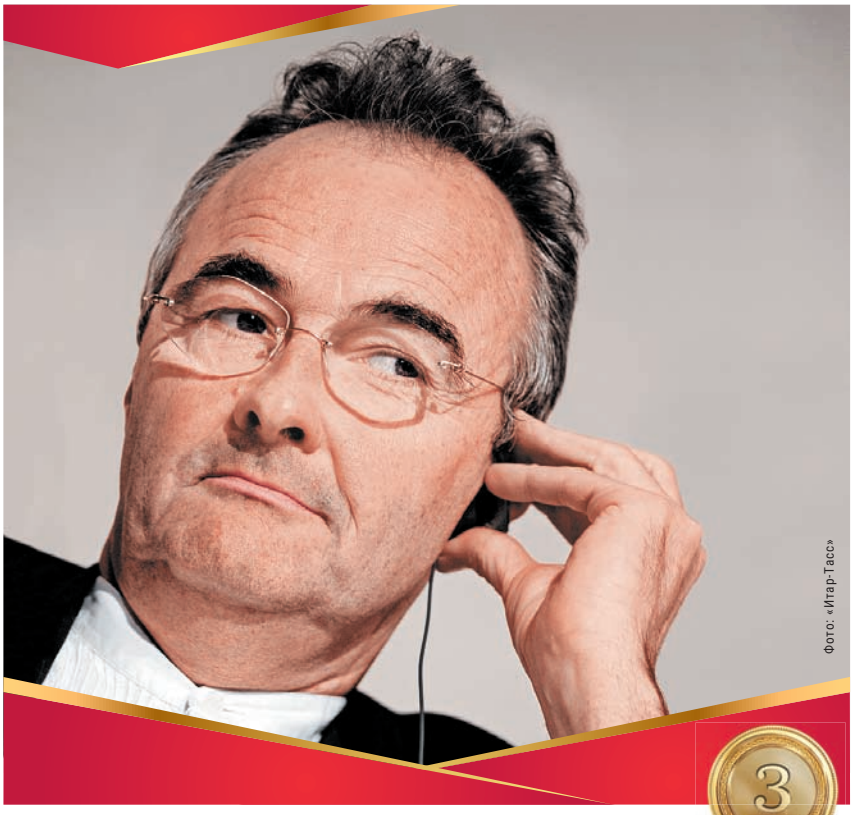
PLANS FOR THE FUTURE

In 2017, Auchan plans to invest 17bn rubles into the development of the network in Russia, which is 4bn more than in 2016. The company intends to open four Auchan hypermarkets in Russia (Moscow, Novokuznetsk, Vladimir), four medium-sized Auchan City stores, 40 Atac supermarkets, and the Our Rainbow store. In addition, the company has plans to open hypermarkets in Kemerovo, Tyumen, and possibly even in Novosibirsk and Moscow. However, the main trend will be the opening of neighborhood stores.

Until the end of the year, two more Lillapois test stores will also be opened in Moscow. They will work in a street-retail format, and their range will include household chemicals, in addition to cosmetics. Auchan plans to open 10-20 Lillapois stores in Moscow next year. Plans for the development of the network relate only to the capital, the amount of investments is expected to be 400 million rubles.

INFORMAL

He is married and has four children.


Фото: «Итар-Тасс»

ВЕНСАН ЖАНТИ*,

2 2016

генеральный директор «Leroy Merlin Россия»

ВЛИЯНИЕ

В России «Леруа Мерлен» насчитывает 61 гипермаркет в 30 городах России.

В ноябре 2016 г. компания открыла крупнейший распределительный центр «Леруа Мерлен»: новый склад площадью 100 тыс. кв. м разместился в ИП «Южные врата», застройщиком стала Radius Group. Инвестиции в проект со стороны торговой сети – около 5 млрд рублей. В компании считают, что новый центр позволит не только оптимизировать логистику компании для более быстрого и надежного обслуживания магазинов, но также повысит доступность продукции и удовлетворенность клиентов.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В ближайшие пять лет компания планирует увеличить число гипермаркетов «Леруа Мерлен» в России с 60 до 140. Одна из приоритетных задач «Леруа Мерлен» – развитие сети региональных поставщиков, в частности поставщиков-производителей. В 2019 г. на севере Москвы появится второй распределительный центр сети.

Кроме того, уже с 2018 г. сеть планирует открывать магазины нового формата. По словам Венсана Жанти, площадь будет составлять 8000 кв. м. Кроме того, г-н Жанти заявил о планах компании выйти на самоокупаемость в России через три года.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

У Венсана трое детей.

ДАТА РОЖДЕНИЯ
1961 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Окончил факультет международной торговли в парижском университете Дофин.

ОПЫТ
Венсан Жанти в 1989 г. пришел в «Леруа Мерлен Франция» в качестве руководителя секторов «декор», «краски» и «освещение». Работал также директором одного из магазинов, а спустя несколько лет стал генеральным директором «Леруа Мерлен Италия». Богатый опыт управления, а также высокие профессиональные качества позволили Венсану спустя несколько лет возглавить сразу три компании «Леруа Мерлен» – в Италии, Бразилии и Греции. С 2011 г. перешел на пост генерального директора «Леруа Мерлен Россия».

DATE OF BIRTH
1961

EDUCATION
Vincent graduated from the Faculty of International Trade at the University of Paris Dauphin.

EXPERIENCE
In 1989, Mr. Gianti joined Leroy Merlin France as head of the decor, paint and lighting sectors. He also worked as a shop director, and a few years later became the General Director of Leroy Merlin Italy. Rich experience in management, as well as high professional skills allowed Vincent, several years later, to lead three Leroy Merlin companies – in Italy, Brazil and Greece. Since 2011, he has been CEO Leroy Merlin Russia.

VINCENT GIANTI*,

General Director of Leroy Merlin Russia

INFLUENCE

In Russia, Leroy Merlin has 61 hypermarkets in 30 Russian cities, employing more than 20,000 people.

In November 2016, the company opened its largest distribution center Leroy Merlin, a new warehouse with an area of 100,000 sq. m, located in the South Gate Industrial Park. The developer was the Radius Group. Investments into the project from the retail network amounted to about 5 billion rubles. The company believes that the new center will not only optimize the company's logistics for faster and more reliable servicing of stores, but will also increase the availability of products and customer satisfaction.

PLANS FOR THE FUTURE

In the next five years, the company plans to increase the number of Leroy Merlin hypermarkets in Russia from 60 to 140. One of the priorities of Leroy Merlin is the development of a network of regional suppliers, in particular, suppliers-producers. In 2019, in the north of Moscow, a second distribution center will open.

INFORMAL

Vincent has three children.



НИКОЛАЙ ЮСЬКИВ*,

3 2016

директор департамента недвижимости ГК «Спортмастер»

ВЛИЯНИЕ

Сеть «Спортмастер» по общим показателям входит в топ-10 мировых розничных спортивных сетей, а в России и на территории Восточной Европы занимает 1-е место. Сейчас под вывеской компании работает более 450 магазинов в 200 городах на территории России, Украины, Республики Беларусь, Казахстана и Китая. Сеть представляет мультибрендовые товары марок Columbia, Nike, Puma, Skechers, KETTLER, Merrell и многих других и напрямую работает с крупнейшими мировыми брендами, являясь для многих из них эксклюзивным представителем на российском рынке. Кроме того, компания развивает собственные торговые марки: Joss, Demix, Outventure, Nordway.

В апреле 2017 г. на 3-м этаже ТРЦ «Мозаика» ожидается открытие нового магазина товаров для спорта и активного отдыха «Спортмастер»; общая арендуемая площадь составит 3000 кв. м.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В июне «Спортмастер» открывает в ТРК «Рига Молл» 85-й магазин в Москве площадью 1850 кв. м. Объект станет первым в проекте масштабного спортивного кластера, который планируется сформировать в молле.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Николай увлекается путешествиями, посещением театров и выставок.

ОБРАЗОВАНИЕ

Московский государственный университет тонких химических технологий им. М. В. Ломоносова.

ОПЫТ

В 1996–2002 гг. работал руководителем отдела оптовых продаж по Московскому региону в ГК «Спортмастер».

С 2002 г. занимает пост директора департамента недвижимости ГК «Спорт-мастер».

EDUCATION

Lomonosov Moscow State University of Fine Chemical Technologies.

EXPERIENCE

In 1996-2002, he worked as the head of the wholesale department for the Moscow Region in Sportmaster GC. Since 2002, he has been Director of the Real Estate Department of Sportmaster GC.

NIKOLAY YUSKIV*,

Director of the Real Estate Department at Sportmaster GC

INFLUENCE

The Sportmaster network is among the top-10 of the world's retail sports networks, in terms of overall indicators, and in Russia and Eastern Europe it ranks first. Today, under the name of the company, there are more than 450 stores in 200 cities in Russia, Ukraine, Belarus, Kazakhstan and China. The network represents multibrand products of brands like Columbia, Nike, Puma, Skechers, KETTLER, Merrell and many others, and works directly with the world's largest brands, being for many of them the exclusive market dealer in the Russian market. In addition, the company is developing its own brands Joss, Demix, Outventure, and Nordway.

In April 2017, on the third floor of the Mosaic Shopping and Entertainment Center, the company plans to open a new store selling goods for sports and recreational activities – the Sportmaster, with total leased area of 3,000 sq. m.

PLANS FOR THE FUTURE

In June, Sportmaster will open its 85th store in Moscow in the RIGA MALL SEC, with an area of 1,850 sq. m. The facility will be the first in the large-scale sports cluster project, which is planned to be formed in the mall.

INFORMAL

Nikolay is fond of traveling, visiting theaters and exhibitions.



МИШЕЛЬ АБАЛЛЕА*,

10 2016

генеральный директор Decathlon

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. в России открыто 49 магазинов Decathlon, последние из которых в городах Ульяновск, Оренбург (мегамолл «Армада») и второй магазин в Уфе. Сеть усиливает акцент на открытии магазинов меньшей, чем раньше, площади. Однако, несмотря на развитие среднего формата, оператор вряд ли будет выходить из торговых центров в стритритейл, считают участники рынка.

В марте 2016 г. JLL сертифицировала два магазина Decathlon по экостандарту BREEAM. По данным аналитиков JLL, это позволило повысить энергоэффективность освещения гипермаркетов на 25–30%. На территории магазинов были установлены велопарковки и организованы удобства для велосипедистов. В планах Decathlon – сертификация всех новых гипермаркетов в России.

Также для Decathlon компания «А Плюс Девелопмент» построила в Шушарах распределительный центр площадью 10 тыс. кв. м. В течение семи лет арендатор планирует расширить занимаемые площади до 30 тыс. кв. м.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

К 2020 г. компания планирует открыть 58 магазинов. Кроме того, сети особенно интересно развитие в торговых галереях в составе ТПУ.

MICHEL ABALLEA*,

General Director of Decathlon

INFLUENCE

In 2016, 49 stores were opened in Russia. .

In March 2016, JLL certified two Decathlon stores according to the ecological standard BREEAM. According to JLL analysts, compliance with econorms allowed increasing the energy efficiency of illumination of hypermarkets by 30% and 25%, respectively. Decathlon plans to certify all of its new hypermarkets in Russia.

In addition, the A Plus Development Company built for Decathlon a distribution center in Shushary with an area of 10,000 sqm. During the next seven years, the tenant plans to expand the occupied area to 30,000 sqm.

PLANS FOR THE FUTURE

By 2020, the company plans to open 58 stores.





ВЛАДИМИР ЧИРАХОВ*,

4 2016

генеральный директор ГК «Детский мир»

ВЛИЯНИЕ

По собственным данным компании, торговая выручка группы в 2016 г. выросла на 31,4 % и достигла 79,5 млрд рублей, а прибыль компании достигла 3,8 млрд рублей, увеличившись на 74,8 %.

За прошедший год сеть магазинов «Детский мир» выросла более чем на 100 объектов, в том числе в новых регионах. В итоге всего под управлением компании находится 525 магазинов (включая ELC) суммарной площадью 596 тыс. кв.м. По мнению Владимира Чирахова, по результатам 2016 г. группа компаний получила рекордную сумму прибыли и выплатила рекордную в своей истории сумму дивидендов.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Владимир женат, воспитывает сына.

VLADIMIR CHIRAKHOV*,

CEO Detskiy Mir Group of Companies

INFLUENCE

According to the company's own data, the sales revenues in 2016 increased by 31.4%

ДАТА РОЖДЕНИЯ
26 января 1974 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Владимир окончил Академию ФСБ. Получил доп. образование в Московской международной высшей школе бизнеса МИРБИС. Окончил АНХ при Правительстве РФ, курс Executive MBA в Московской школе управления «Сколково».

ОПЫТ
В «Детский мир» пришел в марте 2012 г.

DATE OF BIRTH
January 26, 1974

EDUCATION
Federal Security Service Academy, Moscow International Higher School of Business MIRBIS, the Academy of the National Economy, the Executive MBA course at Skolkovo.

EXPERIENCE
Came to Detskiy Mir in March 2012 from Korablik. director. In 2009 – Business Manager Lindex LLC. 2001-2009 – M. Video.

to 79.5bn rubles, while the company's profit reached 3.8 billion rubles, an impressive increase of 74.8%..

Over the past year, the Detskiy Mir chain of stores has grown by more than 100 sites, including in new regions. As a result, under the management of the company there are now 525 stores (including ELC) with a total area of 596,000 sq. m. According to Vladimir Chirakhov, in 2016, the group of companies earned a record amount of profit and paid a record amount of dividends.

PLANS FOR THE FUTURE

The Detskiy Mir is currently present in Russia and Kazakhstan, and going to actively explore new markets. In particular, the group of companies is interested in opening stores in India and Armenia.

INFORMAL

Vladimir is married and has one son



Фото: «Интар-Тасс»

ДАТА РОЖДЕНИЯ
19 мая 1968 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Закончил Московский физико-технический институт, аспирантура в Физическом институте Академии наук.

ОПЫТ
С 1998 г. является собственником и президентом федеральной розничной сети мультибрендовых магазинов «Снежная Королева».

DATE OF BIRTH
May 19, 1968

EDUCATION
In 1990, he graduated from the Moscow Institute of Physics and Technology (State University MIPT) majoring in Applied Mathematics and Physics.
In 1990-1995, he attended the graduate school and worked in the Physical Institute of the Academy of Sciences.

EXPERIENCE
Since 1998, he is the owner and president of the national retail network of multi-brand stores, the Snow Queen (Snezhnaya Koroleva).

ВУГАР ИСАЕВ*,

5 2016

президент и владелец компании «Снежная Королева»

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. компания продолжила акцентироваться на формате department store и мультиканальности, а также заявила об усилении партнерства с российскими производителями при поддержке Минпромторга (в частности, Пятигорском). Кроме того, «Снежная Королева» открыла новый магазин площадью свыше 650 кв. м в ТРЦ «Жемчужная Плаза».

VUGAR ISAYEV*,

President and owner of Snow Queen

INFLUENCE

In 2016, the company continued to focus on the department store and multi-channel format, and announced the strengthening of its partnership with Russian producers, with the support of the Ministry of Industry and Trade (in particular, Pyatigorsk). In addition, the company opened a new store with area of over 650 sq. m on the first floor of the Pearl Plaza Shopping Center in St. Petersburg, next to the main entrance.

CRE 100

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

LEGAL
SERVICES



ДАТА РОЖДЕНИЯ
21 февраля 1966 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Окончил Кельнский университет (Германия).
Владеет немецким, английским, русским.

ОПЫТ
В 1994 г. начал работу в Clifford Chance (офис во Франфуркте).
С 1999 г. по наст. вр. – партнер московского офиса Clifford Chance.

DATE OF BIRTH
21 February 1966

EDUCATION
Marc is a graduate of the University of Cologne in Germany.
He speaks German, English and Russian.

EXPERIENCE
In 1994 Marc began his career at Clifford Chance (Frankfurt office). Since 1999 he has been a partner of the Moscow office.

МАРК БАРТОЛОМИ,

1 2016

партнер, руководитель корпоративной практики, руководитель практики по недвижимости Clifford Chance

ВЛИЯНИЕ

Практика недвижимости Clifford Chance консультировала следующие компании в 2016 – начале 2017 г.:

• O1 Group по продаже 26% акций автрийской компании CA Immo AG покупателю Immofinanz AG примерно за 604 млн евро;

• «Норильский Никель» по продаже БЦ «Легион 2» группе UFG Asset Management за $100 млн;

• O1 Properties по ряду сделок с Forum Properties, включая приобретение БП «Аврора», а также по созданию совместного предприятия для целей приобретения;

• «Фортум», «дочки» Fortum Oyj, в связи с планируемым проектом строительства ветропарка мощностью 35 МВт в Ульяновской области;

• РФПИ в связи с предполагаемым приобретением доли в проекте комплекса офисных зданий класса А общей площадью 430 тыс. кв. м в Новой Москве;

• O1 Group по вопросам соинвестирования в проект строительства многофункционального жилого и делового центра;

• Фонд развития Дальнего Востока в связи с прямым и косвенным финансированием строительства муниципального объекта по переработке твердых отходов в Сахалинской области.

Марк возглавляет корпоративную практику, практику по вопросам недвижимости московского офиса Clifford Chance. Он признан одним из ведущих юристов в сфере корпоративного права, слияний и поглощений в России по версии международных юридических справочников Chambers Global, Legal 500 и IFLR1000.

Марк Бартоломи руководил работой по юридическому сопровождению нескольких ключевых проектов российского рынка коммерческой недвижимости.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Продолжать концентрироваться на главном: сохранении стабильности бизнеса и, по возможности, его развитии.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Марк женат, воспитывает детей, любит кататься на лыжах.

MARC BARTHOLOMY,

partner, Head of Corporate practice, Head of Real Estate practice Clifford Chance

INFLUENCE

Clifford Chance Real Estate practice experience in 2016 (beginning of 2017) includes advising:

O1 Group on the sale of a 26% stake in Austrian CA Immo AG to Immofinanz AG. The total value of the transaction was approximately EUR604 million.

Norilsk Nickel on the sale of Legion II business centre to UFG Asset Management Group at US$100 million.

O1 Properties on a series of transactions with the Forum Properties group, including acquisition of the Aurora Business Park, which consists of (1) an office and retail complex of more than 60,000 sq.m and (2) a 40,000 sq.m office development, as well the entry into joint venture arrangement in respect of such acquisitions.

Fortum OJSC, subsidiary of Fortum Oyj (a European energy corporation), in connection with its plans to build a wind farm with a capacity of 35 MW in Ulyanovsk region.

RDIF on its proposed acquisition of a portion of the equity in a Class A campus-style urban office development with a planned total leasable area of 430,000 sq.m located in the New Moscow area.

O1 Group on its co-investment in a project involving the construction of a multifunctional residential/office centre.

Far East Development Fund in connection with direct and indirect financing of construction of a municipal solid waste treatment facility in Sakhalin region.

Marc Bartholomy is a Head of the Corporate and Real Estate practices in the Moscow office of Clifford Chance. He is recognized as one of the leading Corporate/M&A lawyers in Russia by the international legal directories Chambers Global, Legal 500 and IFLR1000.

Marc Bartholomy acted as lead partner on a number of milestone commercial real estate projects in Russia, including advising the firm's longstanding client O1 Group on the sale of a 26 % stake in Austrian CA Immo AG to IMMOFINANZ AG (the total value of the transaction was approximately EUR604 million). Marc and his team also advised Norilsk Nickel on the sale of Legion II business centre to UFG Asset Management Group.

PLANS FOR THE FUTURE

Ability to accept the challenges of the market, demonstrate innovative approach and speak both "legal" and "commercial".

To continue focusing on what matters: keeping business stable and, where possible, growing it.

INFORMAL

Mark is married. He have children. His hobby is skiing.



КОНСТАНТИН КУЗИН*,

партнер московского офиса Baker & McKenzie, глава практики по недвижимости и строительству

7 2016

ВЛИЯНИЕ

В 2016 г. Константин Кузин и его команда традиционно предоставляли консультации по всему кругу вопросов, связанных с недвижимостью и строительством.

В 2016 г. компания продолжала консультировать клиентов по регистрации и перерегистрации прав собственности на различные объекты, проводить юридическую экспертизу, осуществлять подготовку договоров и регистрацию залога и других обеспечительных документов для клиентов, представляющих самые различные отрасли экономики. В силу соглашений о конфиденциальности, компания не раскрывает конкретные сделки 2016 г.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает детей. Увлекается дайвингом, любит путешествовать, читать книги по истории и естественным наукам.

KONSTANTINE KUZIN*,

Baker & McKenzie Moscow partner and head of Real Estate and Construction Practice Group

ДАТА РОЖДЕНИЯ
27 июля 1973 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Константин с отличием окончил юридический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова в 1995 г. Свободно владеет английским языком.

ОПЫТ
До прихода в Baker & McKenzie в 2008 г. г-н Кузин работал партнером в юридической фирме PricewaterhouseCoopers CIS Law Offices BV (специализация – недвижимость) и консультантом по вопросам недвижимости в фирме Linklaters CIS. В наст. вр. Константин Кузин – партнер московского офиса Baker & McKenzie и глава практики по недвижимости и строительству.

DATE OF BIRTH
July 27, 1973

EDUCATION
Constantine graduated from the law school of Moscow State University in 1995 (with honors), having received a lawyer's diploma. Mr. Kuzin speaks fluent English.

EXPERIENCE
Before coming to Baker & McKenzie in 2008, Mr. Kuzin worked as partner in the law firm Pricewaterhouse Coopers CIS Law Office BV (specialization: real estate) and real estate consultant in the firm Linklaters CIS.
At the present time Constantine is partner of the Moscow office Baker & McKenzie and head of the real estate and construction practice.
He specializes in real estate and construction.

INFLUENCE

In 2016 Constantine and his team traditionally provided advice on the entire range of issues related to real estate and construction. In 2016 the company continued consulting clients on registration and re-registration of titles to various properties, conduct due diligence procedures, prepare contracts and registration of collaterals and other security documents for clients representing different sectors of economy.

INFORMAL

Constantine is married and brings up children. He is fond of diving, reading books on history and natural sciences.



ДАТА РОЖДЕНИЯ
30 сентября 1971 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Окончил МГИМО.
Владеет английским и немецким языками.

ОПЫТ
20 лет.

DATE OF BIRTH
September 30, 1971

EDUCATION
Graduated from MGIMO.
He speaks English and German.

EXPERIENCE
20 years.

ВИТАЛИЙ МОЖАРОВСКИЙ,

3 2016

старший партнер Goltsblat BLP, руководитель практики недвижимости и строительства

ВЛИЯНИЕ

Новые клиенты практики недвижимости и строительства включают крупнейшие российские и международные компании, такие как Nord Stream 2 AG (проект «Северный поток 2»), «Ашан», «Эльдорадо», Media-Markt-Saturn, Unilever Rus, Toyoko Inn (международная сеть японских бизнес-отелей), ФК «Открытие», Credit Suisse Bank, OTIS Elevators, Kingfisher и др.

Компания продолжает работать по масштабным инфраструктурным и нефтегазовым проектам, таким, как реконструкция северной терминальной зоны международного а/п «Шереметьево»: строительство пассажирского и грузового терминалов, строительство межтерминального подземного транспортного туннеля, снос старого терминала и строительство уникального транспортного тоннеля под двумя взлетно-посадочными полосами между южной и северной зонами аэропорта; консультирование

по проекту строительства подводного газопровода South/TurkStream Offshore Pipeline из России в Европейский Союз; комплексное юридическое сопровождение проекта строительства новой фармацевтической фабрики компании TEVA в Ярославле.

В 2016–2017 гг. Виталий продолжает руководить работой по таким проектам, как реконструкция международного а/п «Шереметьево», строительство газопровода South/TurkStream; новым масштабным проектам фирмы по строительству газопровода «Северный поток 2», строительству и эксплуатации дорожной сети в одном из регионов.

На протяжении последних четырех лет международный юридический справочник Best Lawyers присуждает Виталию звание «Юрист года». Ведущие международные справочники Chambers Europe и Legal 500 также высоко оценивают Виталия.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Виталий женат, воспитывает троих детей.

VITALY MOZHAROVSKY,

Senior Partner, Goltsblat BLP, Head of Real Estate and Construction Practice

INFLUENCE

New clients of the Real Estate and Construction Practice include the largest Russian and international companies, such as Nord Stream 2 AG (Nord Stream 2 project), Auchan, Eldorado, MediaMarkt-Saturn, Unilever Rus, Toyoko Inn (international network of Japanese business- hotels), FK Otkritie Holding, Credit Suisse Bank, OTIS Elevators, Kingfisher and others.

In 2016-2017, he continues to lead the work on such landmark projects as the reconstruction of the Sheremetyevo International Airport, the construction of the South/TurkStream gas pipeline; New large-scale projects of the company for the construction of the Nord Stream 2 gas pipeline, construction and operation of the road network in one of the Russian regions, and others.

During the last four years in a row, the international legal guide Best Lawyers awarded Vitaly with the title of Lawyer of the Year. Leading international directories Chambers Europe and Legal 500 also highly evaluate Vitaly's work.

INFORMAL

Vitaly is married and has three children.



ВЛАДИСЛАВ СУРКОВ,

3 2016

старший партнер Goltsblat BLP, практика недвижимости и строительства

ДАТА РОЖДЕНИЯ
2 февраля 1975 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Окончил юридический факультет МГИМО. Владеет английским и французским языками.

ОПЫТ
20 лет.

DATE OF BIRTH
February 2, 1975

EDUCATION
Faculty of Law, MGIMO. English and French.

EXPERIENCE
20 years.

ВЛИЯНИЕ

Компания продолжает работать по масштабным инфраструктурным и нефтегазовым проектам.

К достижениям компании относится представительство интересов крупнейшей в России розничной сети БТиЭ в связи с приобретением в Казани СК площадью 35тыс. кв. м, построенного с учетом индивидуальных требований клиента, а кроме того, полное юридическое сопровождение



С КАКИМ ЖИВОТНЫМ ВЫ СЕБЯ АССОЦИИРУЕТЕ?

WHICH ANIMAL DO YOU ASSOCIATE YOURSELF WITH?

Впервые об этом задумался…

Я точно не хищное животное. Наверное, с крупной собакой. Я бесхитростный и верный. За тех, кого люблю и уважаю, всегда «впрягусь». Мне кажется, это характерно для собак…))) Хотя что я знаю про животных…)))))))

Thought about it for the first time…

I am not a predator, that's for sure.. I am like a big dog, guilless and loyal, always standing up for those whom I have in respect. This seems to be chacarteristic of dogs...

сделки по аренде офисного помещения в БЦ «Четыре Ветра» в Москве для размещения головного офиса Credit Suisse в России.

Среди новых «звездных» проектов практики – масштабный проект ГЧП по строительству и эксплуатации дорожной сети в одном из регионов России; консультирование по юридическим аспектам, связанным с прокладкой по дну Балтийского моря российского участка газопровода «Северный поток 2»; сделку по покупке 90,99% акций ПАО «ОПИН» группы «ОНЭКСИМ».

Сделка для PPF Real Estate, которую вела команда GBLP, в 2016 г. была признана сделкой года по версии CRE Awards, а две другие сделки (для adidas и Flybridge Asset Management (FBAM)) вошли в шорт-лист.

В 2016–2017 гг. Владислав продолжает активно работать над крупнейшими сделками в России с компаниями «Эльдорадо», Huawei, ICBC Bank, Indesit, World Class и др.

Ведущие международные юридические справочники включают г-на Суркова в лидеры своих рейтингов. Так, по версии Best Lawyers, он вошел в списки лучших юристов России 2016–2017 гг. в области недвижимости, строительства, проектного финансирования, землепользования; в 2017 г., третий год подряд, Chambers Europe включают Владислава в первую группу рейтинга среди юристов. Практика недвижимости и строительства также входит в первую группу.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Владислав женат. Воспитывает двоих детей. Увлекается спортом, путешествиями, чтением и вокалом.

VLADISLAV SURKOV,

Senior Partner, Goltsblat BLP, Real Estate and Construction Practice

INFLUENCE

New clients of the Real Estate and Construction Practice include the largest Russian and international companies such as Nord Stream 2 AG (Nord Stream 2 project), Auchan, Eldorado, Media-Markt-Saturn, Unilever Rus, Toyoko Inn (international network of Japanese business hotels), FK Otkritie Holding, Credit Suisse Bank, OTIS Elevators, Kingfisher, Huawei, Indesit, World Class, ICBC Bank, and others.

The company continues to work on large-scale infrastructure and oil and gas projects.

Representation of the interests of the largest retail network in Russia selling household appliances and electronics, in connection with the acquisition of a warehouse in Kazan with an area of 35,000 sq.m, built to meet the individual requirements of the client.

Complex legal support of the project for the construction of a new pharmaceutical factory of TEVA Company in Yaroslavl.

Full legal support of the transaction for the lease of office space in the Four Winds Office Complex, Moscow, to host the head office of Credit Suisse in Russia.

Among the new stelar projects of the practice can be mentioned: a large-scale PPP project for the construction and operation of a road network in one of the regions of Russia; Consulting on legal aspects related to laying the Russian section of the Nord Stream 2 gas pipeline under the Baltic Sea; A transaction involving the purchase of a 90.99% stake in OPIN PJSC of the ONEXIM Group.

Transaction for PPF Real Estate led by the GBLP team was recognized in 2016 at the CRE Awards as the Transaction of the Year, and two other transactions (for Adidas and Flybridge Asset Management (FBAM) were shortlisted).

In 2016-2017, despite the general decline in the real estate market, Vladislav continues to actively work on the largest transactions in Russia with companies such as Eldorado, Huawei, ICBC Bank, Indesit, World Class, and others.

Leading international legal guides include Vladislav among the leaders in their ratings: thus, according to Best Lawyers, Vladislav entered the list of the Best Lawyers in Russia 2016-2017 in the field of real estate, construction, project finance, land use; In 2017, for the third year in a row, Chambers Europe includes Vladislav Surkov in the No. 1 Group ranking among lawyers. The practice of Real Estate and Construction is also included in the No. 1 Group.

INFORMAL

Vitaly is married and has three children.



ЭРИК МИХАЙЛОВ,

2 2016

партнер фирмы «Уайт энд Кейс»

ВЛИЯНИЕ

Эрик является партнером практики корпоративных вопросов, M&A и недвижимости в московском и лондонском офисах «Уайт энд Кейс». Он также является главой практики в России и СНГ.

Уже который год Эрик числится в ранге самых высококвалифицированных юрисконсультов в России в области корпоративного права, что свидетельствуется такими авторитетными изданиями, как Chambers Global (личный рейтинг первого уровня), Legal 500 и IFLR 1000.

За прошедший год Эрик участвовал в ряде крупных проектов в сфере недвижимости, инфраструктуры, телекоммуникационного и финансового секторов. Так, он консультировал крупные розничные компании в связи с покупкой активов в России и за рубежом; крупного IT-провайдера по вопросам приобретения компании, владеющей большим офисным комплексом; представлял интересы крупного инвестиционного фонда в сделке по продаже двух офисных зданий в крупном торговом комплексе; консультировал многие российские и иностранные фонды в рамках двух логистических проектов, включающих более 200 тыс. кв. м объектов и земель.

Среди других достижений Эрика – его работа на сделках в сфере коммерческой недвижимости, удостаивавшихся звания «Сделка года» на церемониях вручения наград CRE Awards на протяжении пяти лет подряд.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

С каждым годом возрастает сложность сделок, и опыт специалистов уровня г-на Михайлова становится неоценимым. Учитывая спад рыночной активности, одной из первостепенных целей становится выработка оптимального уровня качества предоставления услуг, когда необходимо учитывать не только потребности той или иной сделки, но и возможности самого клиента. Ориентиром служит предоставление профессиональных услуг с эффективными и минимальными затратами. Эрик не первый год руководит группой специалистов, объединенных уникальным опытом консультирования по самым сложным и крупным сделкам в России. Также он ежегодно принимает участие в ряде международных сделок с участием иностранных инвесторов из стран Ближнего Востока и Азии, которые позволяют создавать прецеденты и использовать новые инновационные структуры.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Эрик женат, трое детей.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

7 февраля 1969 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Бакалавр права, закончил с отличием Аделаидский университет в 1990 г.

Специалист в области предпринимательства, Аделаидский университет, 1989 г.

Профессиональные ассоциации: Американская ассоциация адвокатов, Коллегия адвокатов штата Нью-Йорк, Общество юристов Англии и Уэльса.

Коллегии адвокатов и суды: Верховный суд Австралии, 1992 г.; Общество юристов Англии и Уэльса, 1997 г.; Коллегия адвокатов штата Нью-Йорк, 1999 г.; Гильдия российских адвокатов (почетный член), 2000 г.

Владеет русским, английским языками.

Является юристом фирмы «Уайт энд Кейс» с 1992 г.

DATE OF BIRTH

February 7, 1969

EXPERIENCE

Bachelor of Law, University of Adelaide (graduated with honors), 1990.

Specialist in the field of entrepreneurship, University of Adelaide, 1989.

Professional associations: American Bar Association, State Bar of New York, The Law Society of England and Wales.

Bar associations and courts: High Court of Australia in 1992, Law Society of England and Wales in 1997, State Bar of New York in 1999, and Guild of Russian Lawyers (honorary member) in 2000.

Fluent in Russian and English.

Lawyer with White & Case Law Firm since 1992.

ERIC MIKHAILOV,

partner at White & Case

INFLUENCE

Eric is a partner in the practices of corporate law, M&A and real estate in Moscow and London offices of White & Case. He is also the head of the legal practice in Russia and the CIS.

For many years, Eric has been listed in the ranking of the most highly qualified legal advisers in Russia in the field of corporate law, as evidenced by such authoritative publications as Chambers Global (personal rating of the first level), Legal 500 and IFLR 1000.

During the past year, Eric has participated in a number of major projects in the field of real estate, in infrastructure, telecommunications and financial sectors. For example, he advised a major retail company in connection with the purchase of assets in Russia and abroad; the largest IT provider when purchasing a company that owns a large office complex; he represented the largest investment funds in the sale of two office buildings in a large shopping mall; he advised many Russian and foreign funds within two logistics projects involving more than 200,000 sq.m in facilities and land.

Among his other achievements, Eric's work on transactions in commercial real estate has earned him the Deal of the Year Award at the CRE Awards for five consecutive years.

PLANS FOR THE FUTURE

With each passing year, the complexity of the transactions increases, and so the level of experience of professionals like Eric Mikhailov becomes invaluable. Given the decline in market activity, one of the primary goals of development has become an optimal level of the quality of service, when it is necessary to take into account not only the needs of a transaction, but also the possibilities of the client. Focus is on providing professional services that are efficient and cost-effective. For many years already, Eric has been leading a group of professionals, united by a unique experience, advising clients on the most complex and large transactions in Russia. Eric also participates annually in a number of international transactions involving foreign investors from the Middle East and Asia, which allow creating precedents and the use of new and innovative structures.

INFORMAL

Eric is married and has three children.



ФЛОРИАН ШНАЙДЕР,

управляющий партнер Dentons в России

5 2016

ВЛИЯНИЕ

2016 г. стал для Dentons годом роста; компания номинирована на звание «Лучшая юридическая фирма года в России» Chambers Europe Awards 2017.

Флориан специализируется на вопросах недвижимости и корпоративного права, оказывает содействие клиентам, оперирующим в сфере автомобильной, химической промышленности, ж/д транспорта, авиатранспортной отрасли, розничной торговли, товаров народного потребления, девелопмента и строительства объектов недвижимости. Флориан консультирует российских и европейских клиентов с 1999 г. при реализации их проектов в России. Он имеет опыт сопровождения сделок слияния и поглощения, реорганизации компаний и создания совместных предприятий, включая структурирование сделок по приобретению прав на земельные участки, зданий, офисных помещений и портфелей недвижимости, а также стратегического консультирования клиентов в ходе уголовного судопроизводства. Среди клиентов Флориана – Selgros, Media-

ДАТА РОЖДЕНИЯ
13 декабря 1973 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Флориан окончил Фрайбургский университет им. Альберта Людвига, Германия. Имеет университетскую юридическую степень. Прошел программу вводного обучения младших юристов в Верховном земельном суде Дюссельдорфа. В 2012 г. прошел курс по специфике управления юридической фирмой в Harvard Law School.

ОПЫТ
С 2007 г. присоединился к команде Salans, которая в апреле 2013 г. объединилась с SNR Denton и FMC, образовав крупнейшую международную юридическую фирму в России – Dentons. В 2012 г. назначен управляющим партнером московского офиса, а в 2016-м – управляющим партнером Dentons по России.

DATE OF BIRTH
December 13, 1973

EDUCATION
Florian graduated from Freiburg Albert Ludwig University, Germany. He completed an introductory training program for junior lawyers at the Supreme Court of Düsseldorf. In 2012, in addition to this, he took a course on the specifics of management of a law firm in Harvard Law School. He was admitted to the German Bar Association in 2002.

EXPERIENCE
He has extensive experience in the legal sector. Florian worked in Beiten Burkhardt and Arthur Andersen Worldwide. In 2006-2007, he was a partner and head of the Russian real estate practice in Beiten Burkhardt, Moscow. In 2007, he joined the Salans team, which in April 2013 merged with SNR Denton and FMC.

Saturn-Group, BILLA, Rütgers Group, Bosch, Vossloh, SITA, Transgourmet и т. д.

В январе 2016 г. был назначен управляющим партнером Dentons по России. Флориан занимает ведущие позиции в международных рейтингах. В 2016 г. стал членом правления Российско-Германской внешнеторговой палаты, а в 2017 г. вошел в консультативный совет Best Lawyers по России.

В 2016–2017 гг. Флориан активно работал над проектами клиентов в области розничной торговли, а также над проектами по локализации производства, в частности в автомобильной сфере.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В планах Флориана – эффективное сотрудничество с коллегами из других офисов фирмы по проектам, связанным с Россией и странами СНГ, а также по проектам по локализации в России.

В настоящее время Флориан консультирует клиентов по вопросам создания совместного предприятия в России для строительства производственной площадки в автомобильной сфере, приобретения лидера российского рынка по поставкам продуктов питания и сопутствующих товаров в сегмент HoReCa, сопровождает приобретение земельных участков в Сочи, Москве и Московской области и консультирует дипломатическое представительство по вопросам недвижимости в России. Помимо этого, он помогает многим клиентам в пересмотре и приведении в соответствие с требованиями российского законодательства бизнес-процессов некоторых клиентов и созданию систем комплаенс.

Планирует поддерживать институциональных и промышленных инвесторов в проекты greenfield, brownfield и создание совместных предприятий, развивать клиентскую базу розничных компаний и практику Dentons в области розничной торговли в России и по всему миру.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат. Воспитывает дочь. Играет в гольф, любит оперу, театр, балет.

FLORIAN SCHNEIDER,

Managing partner of Dentons in Russia

INFLUENCE

In 2016 Dentons was nominated for Best Law Firm of the Year in Russia by the Chambers Europe Awards 2017.

Florian specializes in real estate and corporate law issues, and assists clients in the automotive, chemical, railway, air transport, retail, consumer, development and real estate sectors.

In January 2016, Florian was appointed as the Managing Partner of Dentons in Russia. Florian holds a leading position in international rankings. In 2016, he became a member of the board of directors of the Russian-German Foreign Trade Chamber. And in 2017, he joined the advisory council of Best Lawyers in Russia.

In 2016 -2017, Florian worked actively on projects of his clients in the field of retail trade, as well as on localization projects, particularly in the automotive sector.

PLANS FOR THE FUTURE

In the plans of Florian are the effective cooperation with colleagues from other offices of the firm, in projects related to Russia and CIS countries, as well as localization projects in Russia.

Currently, Florian advises clients on the establishment of joint ventures in Russia, to build production sites in the automotive sector, on acquisition of the leading Russian food supplier to the HoReCa segment, accompanied by acquisition of land in Sochi, Moscow and the Moscow region, and advises the Diplomatic Representative Office for Real Estate in Russia. In addition, he helps many clients revise and adjust the business processes of certain customers, and in the creation of compliance systems, in accordance with the requirements of Russian legislation.

INFORMAL

Florian is married and raises a daughter. He plays golf, loves opera and ballet.





АЛЕКСЕЙ КОНЕВСКИЙ*,

6 2016

партнер «Пепеляев Групп», практика недвижимости и строительства

ВЛИЯНИЕ

Практика Алексея Коневского оказывает комплексную юридическую поддержку целому ряду крупных российских и международных клиентов.

Алексей является желанным гостем многих конференций, посвященных вопросам взаимодействия бизнеса и власти.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Алексей увлекается путешествиями, стремится увидеть удаленные и интересные уголки нашей планеты, которые не всегда посещают обычные туристы.

ALEXEY KONEVSKY*,

Partner of Pepeliaev Group, Real Estate and Construction Practice

INFLUENCE

The practice of Mr. Konevsky provides legal support to a number of large Russian and international clients.

Alexey is a much-desired guest of many conferences devoted to matters of interaction between business and public authorities.

INFORMAL

Alexey is fond of traveling, eager to see remote and exciting parts of our planet, which are not always visited by regular tourists.



ДАТА РОЖДЕНИЯ

16 октября 1975 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1999 г. окончил Санкт-Петербургский государственный университет по специальности «Юриспруденция». В 2006 г. прошел обучение в Университете Сан-Диего (Калифорния, США) по направлениям «Международные сделки», «Налогообложение международных сделок». Свободно владеет английским языком.

ОПЫТ

До прихода в «Пепеляев Групп» Алексей работал ведущим юристом, руководителем практики земли, недвижимости, строительства и реализации инвестиционных проектов в московском офисе международной юридической компании Hannes Snellman. Еще раньше Алексей был заместителем начальника юридического департамента ГК ЕСН и директором юридического департамента компании «Русэнергосбыт».

DATE OF BIRTH

October 16, 1975

EDUCATION

In 1999 Alexey graduated from St. Petersburg State University, majoring in Jurisprudence. In 2006 he graduated from San Diego University (California, USA), majoring in International Transactions, Taxation of International Transactions. He speaks fluent English.

EXPERIENCE

Before coming to Pepeliaev Group, Alexey worked as leading lawyer, head of the real estate, construction and land practice and the delivery of investment projects in the Moscow office of the international law firm Hannes Snellman. Prior to that, Alexey had worked as Deputy Director of the Law Department of ESN Group and Director of the Legal Department at LLC Rusenergosbyt.



Кто они - самые яркие представители нового поколения лидеров?

ИЩИТЕ ОТВЕТЫ В ПРОЕКТЕ 40/40!

СКОРО

ИЮНЬ 2017

Для приобретения издания свяжитесь с редакцией по телефону:
+7 (499) 490-04-79 E-mail: subscription@impressmedia.ru
Контактное лицо: Мария Затонских



КСАВЬЕ ХАНТЕР*,

4 2016

партнер «Линклейтерз», солиситор

ВЛИЯНИЕ

В России «Линклейтерз» представлена с 1992 г. Компания сопровождала одну из крупнейших сделок M&A в России между группами СУАЛ, РУСАЛ и Glencore. Кроме того, осуществляла сопровождение размещения IPO «Росснефти».

В 2016 г. «Линклейтерз» консультировала «Роснефть» по продаже 20%-ных обыкновенных акций ПАО «Верхнечонскнефтегаз», одного из крупнейших добывающих дочерних компаний группы «Роснефть», компании «Пекин Газ Груп». В продажу входит совместное предприятие, созданное для дальнейшего изучения Верхнечонского месторождения.

Кроме того, в 2016 г. состоялась продажа и совместное предприятие – пятая крупная сделка, которую «Роснефть» провела с зарубежным нефтегазовым капиталом в отношении его производственных мощностей в Восточной Сибири за последние два года, и четвертой, в которой участвовал «Линклейтерз».

В 2016 г. вновь вошел в список лучших юристов России по версии Best Lawyers.

ДАТА РОЖДЕНИЯ
21 мая 1965 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Окончил College of Law, Law Society Finals Examinations (с отличием); Leicester University, LL. Владеет английским, французским и русским языками.

ОПЫТ
Ксавье более 20 лет консультирует по различным вопросам в сфере недвижимости и представляет интересы клиентов по всему миру. Специализируется на вопросах, связанных с застройкой (девелопментом), созданием совместных предприятий для целей строительства и инвестиционными приобретениями.

DATE OF BIRTH
May 21, 1965

EDUCATION
1987–1988: College of Law, Law Society Finals Examinations (Honours).
1984–1987: Leicester University, LL. B.
Xavier speaks English, French and Russian.

EXPERIENCE
Xavier has been advising on real estate transactions for over 20 years. He has acted in some of the most complex real estate transactions around the globe. His experience covers every aspect of both international and local real estate transactions, including advising on acquisitions and disposals of commercial, industrial and retail property, secured finance and leasing. Xavier has particular competence in development work, real estate joint ventures and investment corporate purchases.

XAVIER HUNTER*,

Partner, Linklaters, Solicitor

INFLUENCE

The company has been represented on the Russian market since 1992 and supported one of the biggest M&A transactions in Russia between SUAL, RUSAL and Glencore groups. Furthermore, the company supported the IPO of Rosneft.

In 2016, the company Linklaters advised Rosneft on selling 20% of the ordinary shares of Verkhnechonskneftegaz PJSC, one of the largest mining subsidiaries of the Rosneft Group, to the Beijing Gas Group. The sale includes a joint venture, established to further explore in Verkhnechonsk.

The sale and joint venture is the fifth largest deal that Rosneft has made with foreign oil and gas capital, in relation to its production capacities in Eastern Siberia, during the last two years, and the fourth, which was supported by Linklaters.

In 2016 Xavier was again included in the list of best lawyers in Russia, according to the Best Lawyers edition.

АДМИНИСТРАЦИЯ ADMINISTRATION

1	Игорь Шувалов Igor Shuvalov
2	Дмитрий Козак Dmitry Kozak
3	Сергей Собянин Sergey Sobyanin
4	Марат Хуснуллин Marat Khusnullin
5	Михаил Мень Mikhail Men
6	Георгий Полтавченко Georgiy Poltavchenko

СОБСТВЕННИКИ НЕДВИЖИМОСТИ PROPERTY OWNERS

1	Михаил Гуцериев Mikhail Gutseriev Саит-Салам Гуцериев Sait-Salam Gutseriev Микаил Шишханов Mikhail Shishkhanov
2	Самвел Карапетян Samvel Karapetyan
3	Борис Минц Boris Mints
4	Араз Агаларов Aras Agalarov
5	Зарах Илиев Zarakh Iliev Год Нисанов God Nisanov
6	Александр Клячин Alexander Klyachin
7	Владислав Доронин Vladislav Doronin Павел Тё Pavel Te Эдуард Берман Eduard Berman
8	Руслан Гутнов Ruslan Gutnov
9	Юрий и Алексей Хотины Yuri and Alexey Khotin
10	Роман Абрамович Roman Abramovich
11	Андрей Баринский Andrey Barinsky Владимир Зубрилин Vladimir Zubrilin
12	Амиран Муцоев Amiran Mutsoev
13	Игорь Лейтис Igor Leytis
14	Максим Левченко Maxim Levchenko

ДЕВЕЛОПМЕНТ DEVELOPMENT

1	Сергей Калинин Sergey Kalinin
2	Валентина Становова Valentina Stanovova
3	Роман Тимохин Roman Timokhin
4	Виталий Ефимкин Vitaly Efimkin
5	Вениамин Голубицкий Veniamin Golubitsky
6	Александр Островский Alexander Ostrovsky
7	Кристофер Ван Рит Christopher Van Riet
8	Николай Артеменко Nikolay Artemenko
9	Марк Гройсман Mark Groysman
10	Милен Генчев Milen Genchev
11	Сергей Воронин Sergey Voronin
12	Эркан Эркек Erkan Erkek
13	Сергей Матюхин Sergey Matyukhin
14	Ирфан Кайя Irfan Kaya
15	Алексей Чиналиев Alexey Chinaliev
16	Мурат Дуран Murat Duran
17	Андерс Лильенстолпе Anders Liljenstolpe
18	Павел Фукс Pavel Fuks
19	Роман Розенталь Roman Rozental
20	Петр Гавырин Petr Gavyrin
21	Андрей Постников Andrey Postnikov
22	Брюс Гарднер Bruce Gardner
23	Вера Сецкая Vera Setskaya
24	Максим Гасиев Maxim Gasiev
25	Юрий Дунаев Yuri Dunaev
26	Дмитрий Золин Dmitry Zolin

ИНВЕСТИЦИИ INVESTMENTS

1	Дмитрий Минц Dmitry Mints
2	Ли Тимминс Lee Timmins
3	Эдриан Бейкер Adrian Baker Игорь Богородов Igor Bogorodov
4	Кирилл Дмитриев Kirill Dmitriev
5	Андрей Колокольников Andrey Kolokolnikov
6	Максим Бубон Maxim Bubon
7	Михаил Тарасов Mikhail Tarasov
8	Джеймс Корриган James Corrigan

КОНСАЛТИНГ CONSULTING

1	Николай Казанский Nikolay Kazansky
2	Том Девоншир-Гриффин Tom Devonshire-Griffin
3	Владимир Пинаев Vladimir Pinaev
4	Кирилл Стародубцев Kirill Starodubtsev Сергей Гипш Sergey Gipsh
5	Сергей Рябокобылко Sergey Riabokobylko
6	Дмитрий Бурлов Dmitry Burlov
7	Денис Колокольников Denis Kolokolnikov
8	Алексей Богданов Alexey Bogdanov

ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ FINANCIAL SERVICES

1	Ольга Архангельская Olga Arkhangelskaya
2	Олег Малышев Oleg Malyshev Хольгер Мюллер Holger Mueller
3	Светлана Фонарева Svetlana Fonareva Свен Осмерс Sven Osmers
4	Сергей Турушев Sergey Turushev

БАНКИ BANKS

1	Наталья Шемановская Natalia Shemanovskaya
2	Павел Косов Pavel Kosov
3	Александр Ольховский Alexander Olkhovsky
4	Максим Першин Maxim Pershin
5	Петр Первухин Petr Pervukhin
6	Оксана Панченко Oksana Panchenko

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ PROPERTY MANAGEMENT

1	Евгения Власова Eugenia Vlasova
2	Наталья Якименко Natalia Yakimenko
3	Армен Саруханян Armen Sarukhanyan
4	Алексей Емельянов Alexey Emelyanov
5	Виктор Козин Victor Kozin
6	Андрей Кротков Andrey Krotkov
7	Виктор Ефремов Victor Efremov

ГОСТИНИЧНЫЕ ОПЕРАТОРЫ HOTEL OPERATORS

1	Алексис Деларофф Alexis Delaroff
2	Владимир Ильичев Vladimir Ilichev
3	Дэвид Дженкинс David Jenkins
4	Гонсало Агилар Gonzalo Aguilar
5	Ивика Касик Ivika Kasik
6	Вальтер Курт Нойманн Walter Curt Neumann
7	Арон Либинсон Aron Libinson
8	Массимилиано (Макс) Мусто Massimiliano (Max) Musto

РИТЕЙЛ RETAIL

1	Сергей Галицкий Sergey Galitsky
2	Жан-Пьер Жермен Jean-Pierre Germain
3	Венсан Жанти Vincent Gentil
4	Николай Юськив Nikolay Yuskiv
5	Мишель Абаллеа Michel Aballea
6	Владимир Чирахов Vladimir Chirakhov
7	Вугар Исаев Vugar Isaev

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА LEGAL SERVICES

1	Марк Бартоломи Marc Bartholomy
2	Константин Кузин Konstantine Kuzin
3	Виталий Можаровский Vitaly Mozharovsky Владислав Сурков Vladislav Surkov
4	Эрик Михайлов Eric Michailov
5	Флориан Шнайдер Florian Schneider
6	Алексей Коневский Alexey Konevsky
7	Ксавье Хантер Xavier Hunter

АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ ~ ALPHABETICAL LIST

А
Абаллеа Мишель 147
Абрамович Роман 31
Агаларов Араз 24
Агилар Гонсало 136
Артеменко Николай 47
Архангельская Ольга 104
Б
Баринский Андрей 32
Бартоломи Марк 150
Бейкер Адриан 76
Берман Эдуард 29
Богданов Алексей 100
Богородов Игорь 78
Бубон Максим 82
Бурлов Дмитрий 97
В
Власова Евгения 120
Воронин Сергей 52
Г
Гавырин Петр 63
Галицкий Сергей 142
Гарднер Брюс 65
Гасиев Максим 68
Генчев Милен 51
Гипш Сергей 93
Голубицкий Вениамин 43
Гройсман Марк 49
Гутнов Руслан 30
Гуцериев Михаил 18
Гуцериев Саит-Салам 19
Д
Девоншир-Гриффин Том 89
Деларофф Алексис 132
Дженкинс Дэвид 135
Дмитриев Кирилл 80
Доронин Владислав 28
Дунаев Юрий 69
Дуран Мурат 58
Е
Емельянов Алексей 125
Ефимкин Виталий 42
Ефремов Виктор 130
Ж
Жанти Венсан 145
Жермен Жан-Пьер 143
З
Золин Дмитрий 72
Зубрилин Владимир 33
И
Илиев Зарах 25
Ильичев Владимир 133
Исаев Вугар 148
К
Казанский Николай 88
Кайя Ирфан 56
Калинин Сергей 38
Карапетян Самвел 21
Касик Ивика 136
Клячин Александр 27
Козак Дмитрий 12
Козин Виктор 126
Колокольников Андрей 81
Колокольников Денис 98
Коневский Алексей 158
Корриган Джеймс 86
Косов Павел 113
Кротков Андрей 128
Кузин Константин 151
Л
Левченко Максим 36
Лейтис Игорь 35
Либинсон Арон 138
Лильенстолпе Андерс 59
М
Малышев Олег 106
Матюхин Сергей 54
Мень Михаил 15
Минц Борис 22
Минц Дмитрий 74
Михайлов Эрик 155
Можаровский Виталий 152
Мусто Массимилиано (Макс) 139
Муцоев Амиран 33
Мюллер Хольгер 107
Н
Нисанов Год 26
Нойманн Вальтер Курт 137
О
Ольховский Александр 114
Осмерс Свен 108
Островский Александр 44
П
Панченко Оксана 118
Первухин Петр 117
Першин Максим 116
Пинаев Владимир 91
Полтавченко Георгий 16
Постников Андрей 64
Р
Рит Кристофер Ван 46
Розенталь Роман 61
Рябокобылко Сергей 95
С
Саруханян Армен 124
Сецкая Вера 66
Собянин Сергей 13
Становова Валентина 39
Стародубцев Кирилл 93
Сурков Владислав 153
Т
Тарасов Михаил 84
Тё Павел 28
Тимминс Ли 75
Тимохин Роман 41
Турушев Сергей 110
Ф
Фонарева Светлана 108
Фукс Павел 60
Х
Хантер Ксавье 160
Хотин Алексей 31
Хотин Юрий 31
Хуснуллин Марат 14
Ч
Чиналиев Алексей 57
Чирахов Владимир 147
Ш
Шемановская Наталья 112
Шишханов Микаил 20
Шнайдер Флориан 156
Шувалов Игорь 10
Э
Эркек Эркан 53
Ю
Юськив Николай 146
Я
Якименко Наталья 122

A
Aballea Michel 147
Abramovich Roman 31
Agalarov Aras 24
Aguilar Gonzalo 136
Arkhangelskaya Olga 104
Artemenko Nikolay 47
B
Baker Adrian 76
Barinsky Andrey 32
Bartholomy Marc 150
Berman Eduard 29
Bogdanov Alexey 100
Bogorodov Igor 78
Bubon Maxim 83
Burlov Dmitry 97
C
Chinaliev Alexey 57
Chirakhov Vladimir 147
Corrigan James 86
D
Delaroff Alexis 132
Devonshire-Griffin Tom 89
Dmitriev Kirill 80
Doronin Vladislav 28
Dunaev Yuri 69
Duran Murat 58
E
Efimkin Vitaly 42
Efremov Viktor 130
Emelyanov Alexey 125
Erkek Erkan 53
F
Fonareva Svetlana 108
Fuks Pavel 60
G
Galitsky Sergey 142
Gardner Bruce 66
Gasiev Maxim 68
Gavyrin Petr 63
Genchev Milen 51
Germain Jean-Pierre 143
Gianti Vincent 145
Gipsh Sergey 93
Golubitsky Veniamin 43
Groysman Mark 49
Gutnov Ruslan 30
Gutseriev Mikhail 18
Gutseriev Sait-Salam 19
H
Hunter Xavier 160
I
Ilyichev Vladimir 133
Isayev Vugar 148
J
Jenkins David 135
K
Kalinin Sergey 38
Karapetyan Samvel 21
Kasik Ivika 136
Kaya Irfan 56
Kazanskiy Nikolay 88
Khotin Alexey 31
Khotin Yuri 31
Khusnullin Marat 14
Klyachin Alexander 27
Kolokolnikov Andrey 82
Kolokolnikov Denis 98
Konevsky Alexey 158
Kosov Pavel 113
Kozak Dmitry 12
Kozin Viktor 126
Krotkov Andrey 128
Kuzin Konstantine 151
L
Levchenko Maxim 36
Leytis Igor 35
Libinson Aron 138
Liljenstolpe Anders 59
M
Malyshev Oleg 106
Matyukhin Sergey 54
Men Mikhail 15
Mikhailov Eric 155
Mints Boris 22
Mintz Dmitry 74
Mozharovsky Vitaly 152
Mueller Holger 107
Musto Massimiliano (Max) 139
Mutsoev Amiran 33
N
Neumann Walter Curt 137
Nisanov God 26
O
Olkhovsky Alexander 114
Osmers Sven 108
Ostrovsky Alexander 44
P
Panchenko Oksana 118
Pershin Maxim 116
Pervukhin Petr 117
Pinaev Vladimir 91
Poltavchenko Georgiy 16
Postnikov Andrey 64
R
Riabokobylko Sergey 95
Rozental Roman 61
S
Sarukhanyan Armen 124
Schneider Florian 156
Setskaya Vera 66
Shemanovskaya Natalia 112
Shishkhanov Mikhail 20
Shuvalov Igor 10
Sobyanin Sergey 13
Stanovova Valentina 39
Starodoubtsev Kirill 93
Surkov Vladislav 153
T
Tarasov Mikhail 85
Te Pavel 28
Timmins Lee 75
Timokhin Roman 41
Turushev Sergey 110
V
Van Riet Christopher 46
Vlasova Eugenia 120
Voronin Sergey 52
Y
Yakimenko Natalya 122
Yuskiv Nikolay 146
Z
Zarakh Iliev 25
Zolin Dmitry 72
Zubrilin Vladimir 33

ЦИКЛ ОБУЧАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ

CRE_VIEW

PART I

30 .05 2017



IDEAS THAT WORK

БУДУЩЕЕ СЕЙЧАС:
ИННОВАЦИОННЫЕ КЕЙСЫ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ЗАКАЗ БИЛЕТОВ ПО ТЕЛЕФОНУ
+7 (499) 490-04-79

IM EVENTS Sharing Experience | c|R|e | CRE RETAIL | c|R|e.RU | IC RELL RADIO

JLL®

Achieve Ambitions

Ваши цели уникальны.
Вместе мы сможем их достигнуть.

Реклама

www.jll.ru