RUSSIAN MARKET MAKERS

CRE 100

\+ ПРОГНОЗ НА 2016/17

CRE 100

100 САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

TOP 100 MARKET MAKERS

c|R|e

MLP
Multinational
Logistics
Partnership

1,8 млн м² складских площадей класса «А»

- **Северное Домодедово**
  540 000 м², 11 км от МКАД
  по Каширскому шоссе (М4)

- **Чехов**
  337 000 м², 49 км от МКАД
  по Симферопольскому шоссе (М2)

- **Уткина Заводь**
  210 000 м², 200 м от г. С-Петербург
  на КАД

- **Подольск**
  206 000 м², 17 км от МКАД
  по Симферопольскому шоссе (М2)

- **Ленинградский терминал**
  198 000 м², 13 км от МКАД
  по Ленинградскому шоссе (М10)

- **Чайка**
  115 000 м², 5 км от Киевской
  окружной автодороги (Украина)

- **Никольское**
  107 000 м², 35 км от МКАД
  по Дмитровскому шоссе (А104)

- **Томилино**
  85 000 м², 6 км от МКАД
  по Новорязанскому шоссе (М5)



АРЕНДА:
+7 (495) 644-0-777, www.mlprussia.com

KR PROPERTIES

ДЕВЕЛОПЕР УНИКАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ









780 40 40
(495)

От редакции ~ Editor's Letter



Татьяна Ломакина, главный редактор
Tatyana Lomakina, Editor-in-chief

Представляем вам новый рейтинг самых влиятельных персон рынка коммерческой недвижимости — CRE 100. Для нашей отрасли 2015 г. стал, пожалуй, самым нестабильным с точки зрения эмоционального состояния. Нам было и страшно, и безысходно, и терпимо, и безразлично, и интересно, и весело. Очевидно одно: если эмоциональный спектр шире обычного, скорее всего, нас выбили из колеи: мы оказались там, где не привыкли быть, или увидели то, о существовании чего, возможно, раньше и не подозревали…

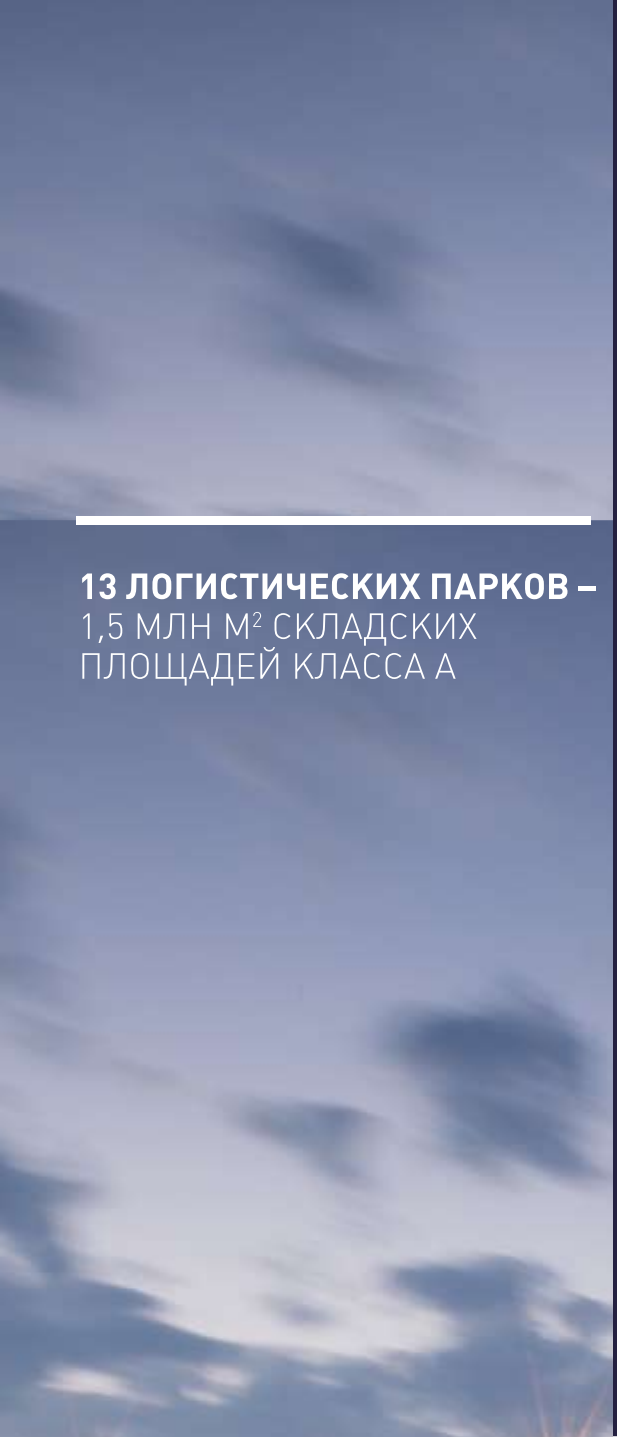
В общем, все так и есть — в 2015 г. рынок недвижимости вошел в активную фазу переосмысления. Компании меняли свои привычные сценарии, отказывались от некогда согласованных стратегий и начинали действовать нестандартно. Хотели ли они этого? Лучше спросите — был ли у них выбор… Если привычные методы ведения бизнеса перестают работать, если конкуренция за деньги потребителя обостряется, а самих денег при этом становится меньше, приходится искать новые подходы, отменять прежние условности и изобретать правила игры заново.

Рынок становится интересным, сложносочиненным. Теперь уже нельзя вот так просто взять и прийти из точки А в точку Б — скорее всего, придется как следует попетлять, прежде чем выйти на финишную прямую… И люди, которые сегодня прокладывают этот непростой маршрут — без навигатора и в условиях ограниченной видимости, — они и есть настоящие адепты отрасли. Делом, а не словом демонстрирующие приверженность рынку. Ежедневно доказывающие аксиому, что нет ничего невозможного. Уверенные в том, что стабильные условия неопределенности — это в известной степени уже определенность, с которой можно жить и работать.

We present to you the next rating of most influential people in the commercial real estate market – CRE 100. 2015 was perhaps the most emotionally unstable year for our industry. We felt scared, despondent and hopeless, tolerant and indifferent, excited and overjoyed. One thing is evident: when the emotional spectrum is broader than usual, most likely we were knocked out of our comfort zone: we found ourselves where we are not used to being, or we saw something we never suspected of existing…

This is true indeed: in 2015 the real estate market entered the active rethinking phase. Companies were changing their modus operandi, foregoing their modus vivendi, thinking out of the box, and making sometimes unexpected moves. Did they want it? Better ask if they had any choice… When the business as usual approach no longer works, competition for the consumer's money stiffens, while cash flows run dry, you have to look for new approaches, cancel former conventionalities, and invent the rules of the game anew.

The market becomes interesting, diversified, labyrinthine. Now you cannot just get from Point A to Point B – most likely, you'll have to zigzag and stray for a while before reaching the finishing straight… Those who are laying this roundabout route without any navigator under limited visibility are true adepts of the industry, demonstrating in deed rather than by word of mouth their allegiance to the market, daily proving the axiom that nothing is impossible, confident that stable uncertainty is already a certainty of their everyday business practice. These people are real pathfinders in today's volatile market.



13 ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПАРКОВ –
1,5 МЛН М^2 СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ КЛАССА А

www.rrpa.ru

RAVEN RUSSIA

Телефон:
+7 495 644 4448

Почта:
leasing@rrpa.ru

- → Надежный арендодатель
- → Ставки в рублях
- → Краткосрочные договоры аренды
- → Индивидуальный подход
- → Депозит - один месяц

10
ЛЕТ СТАБИЛЬНОГО РОСТА

www.rrpa.ru



CRE 100. Приложение к журналу Commercial Real Estate

Над номером работали:
Главный редактор: Татьяна Ломакина
Редакционный отдел: Анна Камынина, Марияна Кунчикалиева, Игорь Поспехин, Екатерина Реуцкая, Асия Салахетдинова, Екатерина Умнова
Ведущий дизайнер: Ольга Чакмак
Отдел производства: Алексей Кошелев
Автор дизайн-макета: Денис Леонтьев

«Издательский дом Импресс Медиа»
Генеральный директор: Дэвид Тзор
Заместитель генерального директора: Людмила Михайлова
Управляющий директор: Залина Хамизова
Коммерческий директор: Олег Блохин
Менеджеры по продажам: Виктория Дудина, Анна Саакян, Алена Кривенко
Руководитель отдела производства: Елена Гусева
Руководитель отдела распространения и подписки: Мария Затонских
Руководитель отдела телемаркетинга: Мария Ситник
Руководитель on-line проектов: Артем Танков
Руководитель отдела организации премии CRE Awards: Юрий Голубев
Руководитель IM Events: Екатерина Иванова

CRE 100, Commercial Real Estate Supplement

Working on this issue:
Editor-in-Chief: Tatyana Lomakina
Editorial Team: Anna Kamynina, Mariana Kunchikalieva, Ekaterina Reutskaya, Igor Pospekhin, Acia Salakhetdinova, Ekaterina Umnova
Leading Designer: Olga Chakmak
Design and Production: Alexei Koshelev
Creational Designer: Denis Leontyev

Impress Media Publishing house
General Manager and Publisher: David Tzor
Deputy General Manager: Ludmila Mikhailova
Managing director: Zalina Khamizova
Commercial Director: Oleg Blokhin
Sales Managers: Victoria Dudina, Anna Sahakyan, Alena Krivenko
Manager of production department: Elena Guseva
Head of Distribution and Subscription Department: Maria Zatonskikh
Head of Telemarketing Department: Maria Sitnik
Head of on-line projects: Artyom Tankov
Head of CRE Awards Department: Yuri Golubev
Head of IM Events: Ekaterina Ivanova

Commercial Real Estate / Коммерческая Недвижимость – журнал издается «Издательским домом Импресс Медиа».
Выход в свет проекта CRE 100 – 27.04.2016
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 27, 2016
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 Commercial Real Estate. Каждый из 7 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 142 человека. 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 2015-м – начале 2016 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 пр.).

Когда запрос редакции в компанию оставался без ответа, редакция принимала решение о включении номинанта в рейтинг только на основе имеющейся в открытых источниках информации. Информация, взятая из открытых источников, в рейтинге помечена звездочкой.

В текущем рейтинге позиция участника рейтинга 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 142 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 2015 – early 2016 (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.



Управление объектом и эксплуатация
Сдача в аренду и продажа | Стратегический консалтинг
Инвестиции | Оценка

JLL®

www.jll.ru

Содержание ~ Content


9 ADMINISTRATION
АДМИНИСТРАЦИЯ


19 PROPERTY OWNERS
СОБСТВЕННИКИ НЕДВИЖИМОСТИ


39 DEVELOPMENT
ДЕВЕЛОПМЕНТ


75 INVESTMENTS
ИНВЕСТИЦИИ


89 CONSULTING
КОНСАЛТИНГ


105 FINANCIAL SERVICES
ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ


113 BANKS
БАНКИ


121 PROPERTY MANAGEMENT
УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ


133 HOTEL OPERATORS
ГОСТИНИЧНЫЕ ОПЕРАТОРЫ


143 RETAIL
РИТЕЙЛ


149 LEGAL SERVICES
ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

CRE100

АДМИНИСТРАЦИЯ

ADMINISTRATION



Фото: «Итар-Тасс»

ИГОРЬ ШУВАЛОВ*,

1 2015

первый заместитель председателя Правительства Российской Федерации



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 Правительства РФ. 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 a number of other governmental commissions.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. Игорь Шувалов работал над многими инициативами, имеющими прямое отношение к рынку недвижимости. Во-первых, было принято решение к 2020 г. перейти к новой системе долевого строительства. Участникам девелоперской отрасли придется повысить прозрачность своих услуг и их безопасность для конечного пользователя. Одно из возможных решений – банковская гарантия, получаемая застройщиком и покрывающая весь объем финансирования строительства, а также трехсторонний договор, где кроме гражданина и застройщика в процессе участвует банковская организация. Прошлым летом Игорь Шувалов поручил подготовить поправки в действующее законодательство для усиления контроля за привлечением средств граждан при долевом строительстве. А уже с марта этого года заработала норма, согласно которой застройщик будет обязан раскрывать в интернете всю необходимую для дольщиков информацию о строящихся объектах недвижимости. При отсутствии раскрытия информации о застройщике могут перестать регистрировать ДДУ. Застройщик обязан разместить ряд документов на своем официальном сайте, а именно: информацию о бенефициарных владельцах застройщика, разрешения на строительство, документы, подтверждающие права застройщика на участок, и др.

Из других запомнившихся инициатив – в начале этого года первый вице-премьер предложил прекратить строить новые здания для органов власти за счет бюджета. По словам чиновника, органы власти могут использовать долгосрочную аренду зданий. «Все знают, что самый простой способ украсть – это капитальные вложения», – подытожил Игорь Шувалов.

И еще один интересный кейс с участием вице-премьера – еще в феврале прошлого года г-н Шувалов предостерег московских чиновников от сноса киосков. На совещании по проблемам малого предпринимательства г-н Шувалов отметил, что столичные власти создают трудности для деятельности малого бизнеса. «Доступ предпринимателей к инфраструктуре является одним из антикризисных инструментов», – отметил г-н Шувалов. Не в восторге был премьер и от идеи установки ларьков за счет бюджета города, когда столичные власти анонсировали соответствующую программу.

Из-за известного прецедента в конце осени на самом высшем уровне было принято решение усложнить жизнь турецким компаниям в России, включая сектор недвижимости. С 1 января 2016 г. были снижены квоты на привлечение турецких рабочих для работы в России. Это сильно озадачило отрасль недвижимости, учитывая, что отечественная экспертиза в строительстве сильно уступает турецкой. Как бы то ни было, Игорь Шувалов заверил, что ограничения не коснутся контрактов, заключенных до 31 декабря 2015 г.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Г-н Шувалов женат, у него четверо детей – двое сыновей и две дочери. Увлечения: теннис, автомобили.

IGOR SHUVALOV*,

First Deputy Chairman of Russian Government

INFLUENCE

In 2015 Mr. Shuvalov worked on many initiatives directly related to the real estate market. To begin with, the decision was made to pass over to a new shared construction scheme by 2020. Developers will have to increase the transparency of their services and their safety for the end user. One of the possible solutions is the bank guarantee obtained by the builder and covering the entire amount of construction financing as well as a tripartite agreement that would include a banking establishment, in addition to the private investor and the developer. Last summer Mr. Shuvalov ordered that amendments to the current legislation be prepared, to tighten control of fundraising mechanisms in shared construction. And starting in March this year another standard will be introduced, binding the developer to disclose all necessary information in the Internet for shared construction participants about real estate projects under construction. If information about the developer is missing, the co-investment contract may not be registered. The developer will be obliged to place a number of documents on its official site, namely information about its beneficiaries, the construction permit, documents corroborating the developer's titles to a plot of land, etc.

Among the other memorable initiatives is that at the turn of this year First Vice-Premier suggested that new buildings for public authorities should no longer be built at the federal budget's expense. "Everybody knows that the simplest way to steal is capital investments," the expert resumed.

Another noteworthy case with Vice-Premier involved is that as early as last February Mr. Shuvalov warned Moscow officials against the demolition of kiosks and light pavilions. At the meeting devoted to problems of small business, Mr. Shuvalov pointed out that Moscow authorities impede the activities of small business. "The access of entrepreneurs to infrastructure is one of antirecessionary tools," he noted. Vice-Premier was not delighted at the idea to set up stalls at the city's expense either, when Moscow authorities announced a respective program.

Late in the fall, when the Russian strike aircraft was downed by Turkish interceptors, it was decided at the summit level to harass Turkish companies operating in Russia, including in the real estate sector. Starting on January 1, 2016 quotas for Turkish workers involved in Russian projects were reduced. This move perplexed the real estate industry, given that the Russian expertise in construction is way inferior to that of Turkish contractors. Be that as it may, Igor Shuvalov assured that those restrictions won't apply to contracts signed prior to December 31, 2015.

INFORMAL

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

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. г-н Козак сделал несколько довольно одиозных для своей позиции заявлений. Так, в марте прошлого года вице-премьер публично признал, что институт СРО в строительстве не состоялся. По его словам, в отрасли по-прежнему происходит торговля допусками, неизвестно как расходуются компенсационные фонды, а качество строительства организаций, входящих в СРО, зачастую неудовлетворительное. Решение существующей проблемы Козак видит в совершенствовании законодательной базы в отношении СРО, причем в «достаточно радикальном». По словам вице-премьера, в первую очередь необходимо повышать финансовую ответственность за деятельность членов СРО. Хочется верить, что эти слова не останутся просто словами, как это происходит с громкими высказываниями в отношении ЖКХ. Еще в прошлом году г-н Козак



Фото: «Итар-Тасс»

ДМИТРИЙ КОЗАК*,

заместитель председателя Правительства Российской Федерации

1 2015

призывал «разговоры о совершенствовании реформы ЖКХ прекратить и к 2020 г. реализовать на практике все наработки». Между тем воз и ныне там. По словам Козака, РФ ежегодно продолжает тратить по 10 млрд рублей на «латание дыр» в ЖКХ. И ситуацию снова необходимо менять кардинально. Вице-премьер предлагает модернизировать отрасль, привлекая частные средства. В 2015 г. Дмитрий Козак заявил, что в течение нескольких лет органами федеральной власти вместе с местными и с привлечением экспертов велась работа по созданию условий для инвесторов. В частности, прорабатывалась идея использования средств пенсионных фондов для модернизации жилищно-коммунального хозяйства. На Всероссийском совещании по развитию концессий в ЖКХ представитель бизнес-сообщества предложил использовать средства пенсионных фондов для модернизации ЖКХ. И Козак посчитал справедливым тезис о том, что это «гарантированный способ сохранения пенсионных накоплений граждан».

Из других важных и спорных заявлений – реакция Козака на ситуацию, связанную с турецким конфликтом. По словам вице-премьера, следствием ухода турецких строителей с российского рынка станет увеличение спроса на услуги российских строителей и проектировщиков. По оценке Козака, строительный рынок в России достаточно конкурентен. Зарегистрировано 480 тысяч строительных организаций. «Они вполне в состоянии заместить работу турецких компаний, есть достаточно много сильных, профессиональных компаний, которые строят не хуже, чем это делают турецкие компании», – сказал Козак. При этом он умолчал о том, что по соотношению цена/качество туркам все-таки не было равных, кроме того, остается открытым вопрос наличия у отечественных компаний строительной экспертизы в реализации сложных объектов, например, высотных зданий. Что ж, только через несколько лет можно будет делать выводы о том, как видиозменился рынок недвижимости вследствие новых правил.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

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

ДАТА РОЖДЕНИЯ

7 ноября 1958 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Ленинградский государственный университет, юридический факультет.

ОПЫТ

В 1998 г. занял пост вице-губернатора Санкт-Петербурга, в 1999-м г. 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.

DMITRY KOZAK*,

Deputy Chairman of Russian Government

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 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 Minister of Regional Development, Russian Government.

INFLUENCE

In 2015 Mr. Kozak made some rather cringeworthy statements, given his position. Thus last March Vice Premier publicly admitted that the SRO institute in the construction industry failed. In his words, trading in permits is still a widespread practice; nobody knows how compensation funds are used; the quality of construction by SRO members is often unsatisfactory. The only way to address this problem, according to Mr. Kozak, is radical improvement of the SRO law. In the words of Vice Premier, "it is necessary above all to stiffen financial accountability of SRO members."

Hopefully these won't be just words, as it happens with resonant statements in relation to public utilities. Last year Mr. Kozak called on "all the talks about adjusting the reform of the public utilities sector and effect some practical improvements by 2020." Meanwhile "things have not budged an inch". In the words of Mr. Kozak, the Russian Federation continues spending 10bn rubles a year on "sticking plaster solutions" in public utilities. This situation ought to be changed dramatically. Vice Premier proposes to modernize the industry on private funds. In 2015 Mr. Kozak declared that during several years, federal authorities along with local government bodies worked towards creating conditions for investors. In particular, the concept of using pension funds for the revamping of public utilities was given a thought. At the All-Russian Meeting for the Development of Concessions in Public Utilities a representative of the business community proposed that pension funds be used for modernization of the housing and utilities sector. And Mr. Kozak thought it a fair proposition that this might be "a guaranteed method for preservation of pension savings made by citizens."

Among other important and controversial statements was Kozak's response to the situation caused by the recent conflict with Turkey. According to Vice Premier, the exodus of Turkish builders from the Russian market will spur demand for the services of Russian builders and designers. As estimated by Kozak, the Russian construction market is rather competitive, with 480,000 construction organizations already registered. "They are more than capable of substituting the work of Turkish firms; we have many strong professional companies which are not inferior to Turkish contractors in terms of quality," said Kozak. Yet he silenced the fact that Turks were unrivaled in terms of value for money; what's more, Russian builders often lack expertise in raising sophisticated high-rise buildings.

INFORMAL

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



Фото: «ИтарТасс»

2

МИХАИЛ МЕНЬ*,

2 2015

министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации

ДАТА РОЖДЕНИЯ

12 ноября 1960 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Московский государственный университет культуры. Российская академия государственной службы при Президенте РФ. Московский институт нефтехимической и газовой промышленности им. И. М. Губкина, специальность «промышленная теплоэнергетика».

ОПЫТ

1 ноября 2013 г. 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 Minister of Construction, Housing and Utilities.

ВЛИЯНИЕ

Один из ключевых проектов министерства под руководством Михаила Меня – работа над трансформацией действующего ФЗ-214 «О долевом строительстве». Для того чтобы обезопасить покупателей от возможной потери своих активов из-за банкротства застройщиков, еще в 2014 г. шла речь о пересмотре механизма долевого строительства и переходе к «взаимодействию между покупателем и девелопером полностью через банковскую конструкцию». «Речь о том, чтобы этот механизм привлечения средств не ассоциировался в сознании людей с обманутыми дольщиками. Мы хотим, чтобы при долевом строительстве появилась третья сторона – банк. Как происходит при строительстве объектов по госзаказу? Генподрядчик, прежде чем выйти на стройку, берет банковскую гарантию, что позволяет заказчику быть спокойным: в случае форс-мажора он застрахован банковской гарантией. Примерно такой же механизм можно использовать и на первичном рынке жилья», – процитировал слова главы Минстроя «Коммерсантъ». Однако банковская гарантия, по словам Михаила Меня, должна обслуживаться, и «может получиться так, что для граждан это менее выгодно, чем контракты, заключаемые напрямую по 214-му закону». «Здесь нужно пройти между Сциллой и Харибдой: и людей защитить, и не повысить стоимость строительства», – уточнил министр. Бизнес неоднозначно отнесся к этой инициативе, некоторые участники рынка восприняли ее как намерение чиновников вовсе отойти от схемы реализации квартир на этапе строительства. Глава Минстроя несколько раз оппонировал, что это не входит в их планы.

Из других инициатив министерства – подписан закон о создании единого института развития в жилищной сфере. Летом президент РФ подписал Федеральный закон «О содействии развитию и повышению эффективности управления в жилищной сфере и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ». Документ, разработанный Минстроем, предусматривает создание на базе Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) единого института развития в жилищной сфере. По мнению специалистов министерства, необходимость объединить компетенции существующих институтов развития на рынке жилья назрела давно: наработанные ими механизмы государственной поддержки целесообразнее использовать в рамках единой структуры.

Не остался г-н Мень в стороне и от «турецкого вопроса», как известно, сильно затронувшего строительный сектор. В конце прошлого года министр строительства сообщил журналистам, что появления новых турецких компаний в российском стройсекторе больше не ждут, дадут поработать только избранным и уже заключившим контракты. Также есть определенный перечень компаний, которые будут продолжать работу. Они отобраны прежде всего на основа-

нии «уникальности возводимых объектов и уровня компетенции компании».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

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

MIKHAIL MEN*,

Minister of Construction, Housing and Utilities, Russian Federation

INFLUENCE

One of the key projects of the Ministry led by Mr. Men is transforming the existing Federal Law #214 "On Participation in Shared Construction". In order to safeguard the buyers against the possible losses in the wake of developer's bankruptcy, back in 2014 the Ministry proposed revision of the shared construction mechanism and transition to "interaction between the buyer and developer via a banking structure". "We do not want this fund-raising mechanism to be associated in people's minds with deceived participants of the shared construction scheme and would rather introduce the third party: the bank. How does the government order work in construction?

Before entering the site, the general contractor is given the bank guarantee allowing the client to rest assured that in case of any force majeure the bank guarantee is a sure safeguard. A similar mechanism could be used in the primary housing market as well," said the Minister, as quoted by Kommersant. However, the bank guarantee has to be catered to, in the words of Mr. Men, and "it may prove to a lesser advantage of citizens, than contracts signed directly in accordance with Law 214." "Here it is necessary to pass between a rock and a hard place: protecting people without raising the cost of construction", the Minister specified. Business held an ambiguous attitude towards this initiative: some market players perceived that initiative as the intention of public officials to altogether depart from the scheme of housing sales at the construction stage. The Minister disagreed, saying this was not the Ministry's intention.

Among the other initiatives of the Ministry is the law on creating a unified institute of housing development. In summer Russian President signed the law "On assisting the development and higher efficiency of management in residential housing and on amending certain regulatory acts of the Russian Federation". The document developed by the Ministry of Construction, anticipates the establishment of the unified institute of housing development on the basis of Agency for Housing Mortgage Lending (AHML). In the opinion of the Ministry's experts, the need to pool the competences of existing development institutes on the housing market has long been brewing: it would be more expedient to use the mechanisms of government support they have developed within a unified structure.

Mr. Men was not aloof to the "Turkish issue" either, since the construction industry was greatly impaired by the ousting of Turkish contractors. At the end of last year the Minister told the journalists that new Turkish companies are unwonted in the Russian construction sector, but those that have already signed contracts will be allowed to execute them.

INFORMAL

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



Фото: «Итар-Тасс»

СЕРГЕЙ СОБЯНИН*,

мэр Москвы

3 2015

ВЛИЯНИЕ

В уходящем году правительство Москвы поддерживало высокий уровень активности в строительном секторе. По словам Собянина, несколько важных градостроительных решений приняла ГЗК Москвы, в частности были одобрены территориальные схемы Троицкого и Новомосковского административных округов, проект изменений в Генеральный план Москвы, проекты планировки территорий многих промышленных зон, транспортно-пересадочных узлов и набережных Москвы-реки. Уровень деловой активности в строительном секторе в 2016 г., несмотря на кризисные явления, по словам мэра, должен сохраниться. Об этом говорит большое количество заявок на оформление градостроительных планов земельных участков (ГПЗУ).Всего в 2015 г. в столице было построено

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 гг. – руководитель Администрации Президента РФ, заместитель председателя Правительства РФ – руководитель аппарата Правительства РФ (2008–2010). С 21 октября 2010 г. – мэр Москвы.

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 All-Union Law School by correspondence.

EXPERIENCE

From 2001 to 2005 Mr. Sobyanin served as Governor of Tyumen Region; 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 Mayor of Moscow.

более 9 млн кв. м недвижимости, из которых 3,5 млн кв. м – жилье.

В этом году, пожалуй, самым запоминающимся действом столичных чиновников стала «ночь длинных ковшей», когда в Москве начался снос торговых павильонов, которые в декабре прошлого года столичные власти признали самостроем. Всего в черный список мэрии попало более 100 объектов. Мэр столицы Сергей Собянин, комментируя снос павильонов, отметил, что снесенные строения представляли опасность для москвичей, поскольку были незаконно возведены на инженерных коммуникациях и над технической зоной метро. При этом за день до сноса торговых точек газета «Ведомости» со ссылкой на Эдуарда Гуляна, председателя отраслевого отделения коммерческой недвижимости «Деловой России», сообщила о том, что документы о собственности на 50 объектов, находившихся в списке на снос, были оформлены по всем правилам, а собственники 27 объектов имели на руках вступившие в силу решения судов об отсутствии самостроя. По данным издания, в некоторых случаях спор дошел до Верховного суда, и решения приняты не в пользу московских властей. Как бы то ни было, власти Москвы недавно заявили о том, что намерены подать в суд на владельцев снесенных павильонов из-за повреждений в подземных переходах. После полного демонтажа и разбора всех объектов городские власти планируют подавать к владельцам снесенных торговых точек иски на возмещение ущерба, в которые будет включена стоимость устранения повреждений. В свою очередь, собственники снесенных объектов намерены доказывать незаконность сноса в суде, и, по оценкам экспертов, их шансы на компенсацию достаточно высоки.

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.

SERGEY SOBYANIN*,

Moscow Mayor

INFLUENCE

In the outgoing year Moscow Government maintained a high level of activity in the construction industry. According to Mr. Sobyanin, the Urban Planning Commission of Moscow made several important urban planning solutions. In particular, it approved the territorial schemes of Troitsky and Novomoskovsky administrative districts, draft amendments to the General Plan, draft area plans for many industrial zones, transfer hubs and Moscow riverside. In 2016 the pace of business activity in the construction sector, in Mayor's words, should not slow down, despite the crisis. This can be judged by a large number of requests for city development plans for land (CDPL) to be formalized.

Overall more than 9m square meters of real estate were built in the capital city last year, of which housing accounted for 3.5m square meters.

The most memorable action of municipal officials this year has been "the night of long scoops", when they began taking down those shopping pavilions which were declared squatter development last year. Overall more than 100 objects were blacklisted by Mayor's Office. Commenting on the demolition of those pavilions, Moscow Mayor Sergey Sobyanin noted that the demolished structures posed danger to Muscovites, because they were illegally raised on utility lines and above the technical subway zone. Nevertheless, one day before the demolition of those points of sale Vedomosti gazette, referring to chairman of the sectoral commercial real estate division of Business Russia Eduard Gulian, informed that the certificates of ownership to 50 blacklisted facilities were formalized in accordance with all existing rules, while the owners of 27 objects had valid court verdicts on hand, attesting that these were not squatter development. According to the periodical, in some cases the dispute was heard at the Supreme Court, whose rulings did not favor the municipal officials. Be that as it may, the Moscow authorities announced recently that they intend to bring up a suit against the owners of demolished pavilions on account of damaged underground passes. After the complete dismantling of all facilities, the city administration plans to sue the owners of demolished points of sale, in order to claim the reparation of damages, which will include the cost of eliminating the impairment. In their turn, the owners of demolished facilities are determined to prove at courts that the action of the city administration to pull down their possessions was unlawful.

INFORMAL

Mr. Sobyanin's hobbies include hunting, fishing, fiction, classic music and tennis. In 2014 Moscow Mayor divorced his wife. The spouses have lived 28 years in wedlock and have two daughters.



Фото: «Интар-Тасс»

4

МАРАТ ХУСНУЛЛИН*,

4 2015

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

ВЛИЯНИЕ

По итогам 2015 г. в Москве было реализовано более 9 млн кв. м недвижимости, что, по словам г-на Хуснуллина, является рекордом за всю историю Москвы. Из них 3,5 млн кв. м составляет жилье, около 600 тыс. кв. м – апартаменты, 2,2 млн кв. м – промзоны, 2,7 млн – коммерческие и социальные активы. По словам заммэра, в настоящий момент градостроительный потенциал Москвы составляет 162 млн кв. м, при этом сегодня имеются действующие разрешения на строительство 32 млн кв. м. «Это не значит что все 162 млн будут строиться, это потенциал, с которым нужно работать», – обнадеживает г-н Хуснуллин.

Несмотря на успехи, о которых рапортует столичный стройкомплекс, здесь тоже есть к чему стремиться, и сам Хуснуллин это признает. Так, по словам чиновника, реализация программы по ТПУ в Москве идет недостаточными темпами. Среди ключевых задач на 2016 г. – закончить все градостроительные решения и начать привлекать инвесторов. По словам Хуснуллина, уже подготовлен к торгам ряд ТПУ, в течение 2–3 месяцев добавится еще ряд предложений. Напомним, всего до 2020 г. в Москве планируется построить 271 транспортно-пересадочный узел: 96 из них будут плоскостными, в виде перехватывающих парковок, а 175 – капитальными. Помимо ТПУ, власти озадачились скоростью строительства и других транспортных объектов. По некоторым объектам в рамках корректировки программы поставлена задача перед строителями рассмотреть возможность перенесения сроков строительства с 2017–2018 гг. на 2016 г.

Из других важных заявлений чиновника – его комментарий относительно того, что конфликт с Турцией не ухудшит обстановку в стройсекторе Москвы. «Я считаю, что для нашего рынка не будет каких-то глобальных ухудшений. Ну, какие-то объекты будут позже построены, что-то, возможно, придется пересмотреть. Но ничего страшного я в этом не вижу», – сказал Хуснуллин. Удорожания стройматериалов и оборудования чиновник тоже не ожидает, «потому что мы уже с 2014 г., весь 2015-й занимались импортозамещением, ушли от традиционных европейских поставщиков, мы ориен-

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 1987 г. работал главным бухгалтером, затем председателем строительного кооператива «Темп» (Казань). 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-го по 18 ноября 2010 г. – министр строительства, архитектуры и ЖКХ Республики Татарстан. В 2010 г. – руководитель Департамента городского строительства города Москвы, затем заместитель мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства.

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 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 LLC Interplastservice. In 1997–2000 Marat was CEO of LLC Construction Commercial-Industrial Firm Ak Bars (Kazan). In 2000–2001 he was Aide of CEO PEO Tatenergo. From November 11, 2001 to November 18, 2010 he was minister of Tatarstan's construction, architecture, housing and utilities. In 2010 he helmed the Urban Development Department in Moscow and was later promoted to the position of Deputy Moscow Mayor for Urban Development and Construction.

тируемся в основном на азиатский рынок – это Китай, Корея, Япония.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, трое детей.

MARAT KHUSNULLIN*,

Deputy Moscow Mayor for Urban Development and Construction

INFLUENCE

More than 9m square meters of real estate were sold in 2015, which, according to Mr. Khusnullin, is the absolute record in the history of Moscow. Of this amount housing accounts for 3.5m square meters, serviced apartments – for 0.6m sq m, industrial zones – for 2.2m sq m and non-residential and social assets – for 2.7m sq m. In the words of Deputy Mayor, at the present moment the urban development potential of Moscow reaches 162m square meters, with valid permissions to build 32m square meters available.

Despite the success reported on by the Moscow construction authorities, there's still something to strive for in this area as well, and Deputy Mayor admits that. According to the public official, the program of transfer hubs stalls in Moscow. Among the key objectives for 2016 is to bring all urban planning solutions to fruition and start attracting investors. In the words of Mr. Khusnullin, a number of transfer hubs have already been prepared for auction, with more to come during the next 2–3 months. Overall the plan calls for the construction of 271 transfer hubs, of which 175 will be capital structures and 96 will be flatbed or 2D. In addition to transfer hubs, the Moscow authorities are concerned about the pace of construction on other transport infrastructure. The builders were asked to consider the possibility to commission some projects in 2016, rather than in 2017–18. Above all, this regards roads and junctions, including those at the stage of reconstruction.

Among the other significant statements made by this official is his comment at the end of last year that the conflict with Turkey would not aggravate the situation in Moscow's construction sector. "I do not foresee any major deterioration in our market. Well, some of the projects will be built later and some will have to be reviewed. But this is not a big deal," said Khusnullin. The official does not expect higher prices on building materials and equipment either, "because we've been engaged in import replacement since 2014; throughout 2015, refocusing from traditional European suppliers to mainly Asian markets like China, Korea, Japan.was under way.

INFORMAL

Mr. Khusnullin is married and has three children.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. Законодательное собрание Петербурга отличилось сразу несколькими инициативами, непосредственно влияющими на отрасль недвижимости. Так, были утверждены ставки единого налога на недвижимость граждан. Напомним, налог на недвижимость начал рассчитываться с 1 января 2016 г., но в полном объеме будет начисляться только к 2020 г. Эксперты не исключают, что постепенное увеличение размера налога может со временем сказаться и на ценах квартир в новостройках Санкт-Петербурга.

Одна из инициатив г-на Полтавченко – возможность предоставления вычетов по налогу на прибыль инвесторам, которые строят за свой счет объекты социальной инфраструктуры и передают их в собственность регионов. «Дело в том, что Налоговый кодекс и 214-й ФЗ не предусматривают каких-либо налоговых вычетов при передаче в безвозмездную собственность субъектам РФ социальных объектов, а это означает удорожание для инвесторов где-то на 20% стоимости этого объекта», – сказал г-н Полтавченко на совещании



ГЕОРГИЙ ПОЛТАВЧЕНКО*,

губернатор Санкт-Петербурга



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. 1994–1999 гг. – начальник управления Федеральной службы налоговой полиции по Санкт-Петербургу, генерал-лейтенант налоговой полиции. 1999–2000 гг. – полномочный представитель Президента РФ в Ленинградской области. 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 Medicine Instruments.

EXPERIENCE

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

у премьер-министра РФ. «Мне кажется, было бы целесообразным рассмотреть этот вопрос более серьезно», – добавил губернатор.

Ставка налога на прибыль организаций в РФ в настоящее время составляет 20%, из них 18% направляются в бюджеты субъектов РФ, а остальные 2% – в федеральный бюджет.

Полтавченко попросил главу правительства рассмотреть возможность внесения соответствующих поправок в Налоговый кодекс РФ и подзаконные акты.

В 2015 г. губернатор Санкт-Петербурга подписал закон, который обязывает застройщиков согласовывать с городскими властями внешний вид новостроек, а также домов, подвергающихся реконструкции. Согласование внешнего облика зданий не затронет частные дома и линейные объекты. Закон, по словам Полтавченко, призван защитить город от «диссонирующих объектов». Новые правила для петербургских застройщиков начинают действовать с 1 января 2016 г.

В Петербурге продолжается работа по созданию нового Генплана на период 2019–2043 гг., который должен быть принят до конца 2018 г. По словам Георгия Полтавченко, работа над Генпланом поделена на три этапа. В рамках первого этапа, запланированного до конца 2016 г., будет разработана концепция. В течение следующего года (второй этап) будет осуществляться разработка самого документа. На завершающем, третьем этапе (2018 г.) Генплан планируют вынести на публичные слушания, на рассмотрение экспертным сообществом и Законодательным собранием. В этом же году предполагается окончательное утверждение проекта.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

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

GEORGIY POLTAVCHENKO*,

St. Petersburg Governor

INFLUENCE

In 2015, St. Petersburg legislature came up with several initiatives directly affecting the real estate sector. Thus the rates of unified real estate tax for private citizens were approved. We should remind that the property tax will be calculated from January 1, 2016, but will be fully assessed only by 2020. Experts do not exclude that the gradual increase of the tax amount may sooner or later affect residential prices in St. Petersburg.

One of Mr. Poltavchenko's initiatives is providing income tax deductions for those investors who build social infrastructure at their own expense and handing it over to regional governments. "The point is that the Tax Code and Federal Law #214 do not allow for any tax deductions in case social facilities are handed over free of charge to regions of Russia, which makes such facilities 20% more expensive for investors," said Mr. Poltavchenko at the meeting with Russian Prime-Minister. "I believe it would be expedient to give a more close examination to this matter," the governor added.

The corporate profit tax in Russia currently stands at 20%, of which 18% flow to the treasuries of Russian regions and the rest 2% – to federal coffers.

Mr. Poltavchenko asked the head of the government to think of entering respective amendments to the Tax Code of Russia and subordinate legislation.

In 2015, St. Petersburg Governor signed the law binding developers to agree with the city authorities the exterior of new builds as well as renovated buildings. This new procedure does not apply to private homes and linear objects. In the words of Mr. Poltavchenko, the law is called to protect the city from "discordant structures." The new rules for St. Petersburg developers will take effect from January 1, 2016.

Work is under way in St. Petersburg to develop a new General Plan for the period of 2019–2043, which must be adopted until the end of 2018. In the words of Mr. Poltavchenko, the work on the General Plan is divided into three stages. First is the stage of conceptual development, to last until the end of 2016. Next year (the second stage) the document per se will be developed. At the concluding third stage (2018) the General Plan will presumably be brought up for public hearings, examination by the expert community and Legislature. The draft plan is to be finalized also in 2018.

INFORMAL

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

CRE 100



СОБСТВЕННИКИ

PROPERTY OWNERS



Фото: «Итар-Тасс»

1

МИХАИЛ ГУЦЕРИЕВ*,

2 2015

совладелец ГК «БИН», владелец компаний «РуссНефть», 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, from the Russian I.M. Gubkin State University of Oil and Gas, from 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

Группа «БИН» сократила в 2015 г., по данным Forbes, доходы от сдачи площадей в аренду с $615 млн до $430 млн.

В прошлом году группа приобрела логистический комплекс «PNK-Чехов» общей площадью 337 тыс. кв. м. Сумма сделки не раскрывалась, но эксперты рынка оценили ее более чем в $200 млн. Еще $700 млн Михаил Гуцериев и его партнеры потратили на выкуп компании «А101 Девелопмент» экс-сенатора Вадима Мошковича. А в ноябре стало известно о приобретении отеля Sheraton Palace площадью 14 тыс. кв. м на Тверской ул. примерно за $100 млн.

В начале года в открытых источниках проходила информация о том, что группа «БИН» рассматривает возможность покупки у компании Eastward Capital логистического парка «Никольское» площадью 106 тыс. кв. м, расположенного в Дмитровском районе Московской области. Управлением этого комплекса в настоящий момент занимается подконтрольная «БИН» управляющая компания MLP.

Кроме того, группа ведет переговоры с торговым домом «ЦВУМ» по покупке бизнес-центра «Воздвиженка-центр» за $180 млн, а также проявляет интерес к торговому дому «Ясенево» Сергея Гордеева.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Осенью прошлого года столичные власти одобрили «БИН» строительство торгово-делового комплекса на ул. Дорожной, вл. 6. Площадь торгового центра составит 57,2 тыс. кв. м, высота не превысит 75 м. При объекте будет обустроена автостоянка на 430 мест.

Также группа собирается инвестировать порядка $1,2 млрд в девелоперские проекты на территории «Сколково».

В течение 5 лет в иннограде появится около 700 тыс. кв. м недви-



1

САИТ-САЛАМ ГУЦЕРИЕВ*,

2 2015

совладелец ГК «БИН», владелец «Чайка Плаза», член совета директоров «РуссНефти»

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 доктором экономических 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.

жимости. В данный момент идет строительство IT-кластера площадью 70 тыс. кв. м (сдача запланирована на I квартал 2017 г.), бизнес-центра на 80 тыс. кв. м и «Хаба» на 70 тыс. кв. м (объект будет введен в эксплуатацию во второй половине 2016 г.).

Также группа «БИН» построит на территории «Сколково» гостиничный комплекс на 800 номеров, многофункциональный комплекс «Квадрат» с конгресс-холлом и выставочными залами, торговым центром, театр, парк экстремальных развлечений и детский парк развлечений.

MIKHAIL GUTSERIEV*,

Co-Owner of BIN Group, Owner of RussNeft and Mospromstroy Companies

SAIT-SALAM GUTSERIEV*,

Co-Owner of BIN Group,
Owner of Chaika-Plaza, Board Member Russneft

MIKHAIL SHISHKHANOV*,

Co-Owner of BIN Group,
Main Shareholder and President of Binbank, Co-Owner of Inteco, Dekmos and other companies

INFLUENCE

According to Forbes, the BIN Group's rental income in 2015 dropped from $615m to $430m.

Last year the Group acquired the 337,000-sqm logistics complex PNK-Chekhov. The amount of the transaction was not disclosed, but market experts estimated it at more than $200 million.



Фото: «Итар-Тасс»

МИКАИЛ ШИШХАНОВ*,

2 2015

совладелец ГК «БИН», основной акционер и президент Бинбанка, совладелец «Интеко», ОАО «Декмос» и др.

Mikhail Gutseriev and his partners spent another $700 million on the buyout of ex-senator Vadim Moshkovich's A101 Development.

And in November it became known that BIN Group bought a 14,000-sqm Sheraton Palace Hotel on Tverskaya Street in Moscow roughly for $100 million.

Early in the year information was circulated in open sources that BIN contemplates the purchase from Eastward Capital of the 106,000-sqm logistics park Nikolskoe located in the Dmitrov district of the Moscow Region.

As a matter of fact, this center is presently managed by MC MLP under control of BIN. In addition, the Group is negotiating with Trade House TSVUM the possibility of buying BC Vozdvizhenka-centr for $180 million, and also takes interest in Sergey Gordeev's TH Yasenevo.

PLANS FOR THE FUTURE

Last fall Moscow authorities gave their OK to the construction by BIN of the 57,200-sqm trade and business center on Dorozhnaya Street, domain 6. The height won't exceed 75 meters. To be built near the property is a parking lot for 430 automobiles.The Group also intends to invest about $1.2bn in development projects on the territory of Skolkovo where during the next five years about 700,000 sq m of real estate will be developed.

At the present moment construction is under way on the 70,000-sqm IT cluster (its commissioning is scheduled for the first quarter of 2017), 80,000-sqm office project and 70,000-sqm Hub (the project will be put into operation in the second half of 2016). BIN is also going to build on the territory of Innovation Center Skolkovo a 800-room resort, MUC Kvadrat with a congress hall and showrooms, shopping center, theatre, park of extreme amusements, and a kids fun park.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

6 августа 1972 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1995 г. – магистратура факультета экономики и права Университета дружбы народов им. Патриса Лумумбы. В 2000 г. окончил Финансовую академию при Правительстве РФ. В 1998 г. защитил диссертацию на соискание ученой степени кандидата юридических наук, а в 2002 г. – доктора экономических наук. Член-корреспондент РАЕН.

ОПЫТ

Микаил в 1992–1993 гг. занимал должность заместителя генерального директора ТОО «БИН». В 1993–1994 гг. – генеральный директор АОЗТ «Промышленно-финансовая компания "БИН"». С июня 1994 г. – начальник управления по организации межбанковских связей и представителей ОАО «Акционерный коммерческий банк (АКБ) "БИН"» в регионах. В сентябре 1994 г. был назначен вице-президентом и избран заместителем председателя правления АКБ «БИН». С 2006–2008 г. – президент ОАО «Бинбанк». С мая 2008 г. – председатель совета директоров ОАО «Бинбанк». В октябре 2008 г. Микаил Шишханов вновь занял должность президента ОАО «Бинбанк».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает четверых детей. Является автором 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.



2

САМВЕЛ КАРАПЕТЯН,

1 2015

президент ГК «Ташир»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

18 августа 1965 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1986 г. окончил машиностроительный факультет Ереванского политехнического института. Д. э. н.

ОПЫТ

Свой путь в сфере недвижимости Самвел Карапетян начал в 1998 г., реализовав первые проекты в строительстве региональных торговых центров.
В 1999 г. г-н Карапетян создает ГК«Ташир», которая на сегодняшний день объединяет 200 компаний.

DATE OF BIRTH

August 18, 1965

EDUCATION

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

EXPERIENCE

Mr. Karapetyan began his career in real estate back in 1998, having delivered first regional retail projects. In 1999 Mr. Karapetyan founded Tashir Group which is now a powerful diversified group of national scope that has 200 companies integrated into it.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. «Ташир» ввел четыре новых объекта торговой недвижимости: торговую галерею в составе МФК «Гранд Марина» (10 тыс. кв. м) в Сочи, ТРЦ федеральной сети «РИО» в Твери и на Киевском ш. (45,5 тыс. кв. м и 70 тыс. кв. м), а также ТРЦ Avenue South-West на пр. Вернадского (85 тыс. кв. м).

Среди социально значимых проектов, реализованных группой в 2015 г., – строительство в Москве перинатально-кардиологического центра, а также реконструкция и модернизация «Российского государственного театра "Сатирикон" им. А.И. Райкина».

По состоянию на конец года в управлении «Ташир» находится 51 объект коммерческой недвижимости общей площадью более 2,5 млн кв. м. Текущий объем активного строительства группы составляет порядка 1,5 млн кв. м.

Знаковый проект года – строительство и реконструкция многофункционального административно-гостиничного комплекса на Тверской улице общей площадью около 120 тыс. кв. м.

В центре Ярославля «Ташир» приступил к строительству апарт-отеля комфорт-класса (43,3 тыс. кв. м) с собственной инфраструктурой. В активную стадию строительства вступили проекты ТРЦ «РИО» в Мытищах и МФК на Аминьевском ш. в Москве.

В 2015 г. «Ташир» нарастил портфель активов в области ритейла. Среди них: универмаг Take Away (более 15 тыс. кв. м), продовольственная сеть магазинов «Ферма.рф», сеть фирменных магазинов товаров для дома и уюта Goood's House.

Текущий год стал знаковым и для развития в сфере ресторанных проектов. Так, состоялось открытие двух новых ресторанов под действующим брендом «Долина Солнца», второго ресторана сети Seasons, а также стейк-хауса Baltazar, ресторана Kvartal, кофейни «Меланж», ресторана D.O.M. (более 2000 кв. м). В 2015 г. «Ташир» завершил реставрацию и воссоздание столичного ресторана «Арагви», открытие которого запланировано на I квартал 2016 г.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

На текущий момент в процессе строительства находятся проект ТРЦ «РИО» в г. Мытищи, проекты жилой недвижимости: многофункциональный жилой комплекс вблизи Сколкова, МФК на Краснопресненской наб., из региональных проектов – жилой комплекс в Ярославле и др.

В планах компании «Ташир» – дальнейшее укрепление позиций по всем ключевым направлениям группы. Также в этом году «Ташир» объявил о запуске проектов в сфере инноваций. В соответствии с подписанным меморандумом о сотрудничестве с Правительством Москвы, в столице будет создаваться инфраструктура для появления проектов и компаний в сфере высоких технологий.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, трое детей. Путешествует, увлекается горными лыжами.

SAMVEL KARAPETYAN,

President of Tashir Group

INFLUENCE

In 2015 Tashir commissioned four new retail projects: a 10,000-sq m shopping gallery within the Grand Marina mixed-use complex, shopping malls of the federal chain RIO in Tver and on Kievskoe shosse in Moscow (45,000 and 70,000 sq m), as well as 85,000-sqm Avenue South-West mall on Prospekt Vernadskogo in Moscow.

Among the socially significant projects delivered by Tashir in 2015 is the construction in Moscow of a perinatal-cardiology center, as well as the renovation and modernization of the state federal institution of culture Arkady Raykin Russian National Theatre Satirikon.

As of the year's end, Tashir Group managed 51 commercial properties with the aggregate area in excess of 2.5m square meters. The current volume of projects under construction nears 1.5m sq m.

A groundbreaking project of the year was construction and reconstruction of a 120,000-sqm mixed-use administrative-hotel complex on Tverskaya Street as part of the investment contract with the Administrative Department of the Russian President.

In the center of Yaroslavl Tashir set to the construction of a 43,300-sqm comfort-class apartment hotel with its own infrastructure. The RIO project in Mytishchi and mixed-use project on Aminyevskoe shosse in Moscow entered the active construction stage.

In 2015 Tashir accrued its retail asset portfolio. Among them is the first in Russia department store under its brand Take Away (more than 15,000 sq m), the first new chain of grocery stores Ferma.rf, the chain of home improvement stores Goood's House.

The past year was also special for Tashir's restaurant projects. Among them are two under the operational brand Sun Valley, along with the second Seasons restaurant and four new concepts: Baltazar steak house, Kvartal restaurant, Melange coffee-shop as well as the D.O.M. The latter 2,000-sqm plus restaurant will be the largest in the city of Sochi.

In 2015 Tashir Group completed restoration and recreation of Moscow restaurant Aragvi, due to open in Q1 2016.

PLANS FOR THE FUTURE

At the present moment the retail-entertainment project RIO in suburban Mytishchi is under construction, along with residential projects: mixed-use residential development near Skolkovo and MUC on Krasnopresnenskaya Embankment. Noteworthy among the regional projects is a residential project in the city of Yaroslavl.

Tashir led by Mr. Karapetyan plans to get further entrenched in all key businesses of the Group. This year Tashir has also announced the launch of some projects in the sphere of innovations. In keeping with the signed Cooperation Memorandum with the Moscow Government, infrastructure will be created in the capital city for hi-tech projects and companies to emerge later.

INFORMAL

Mr. Karapetyan is married and has three children. He travels and is fond of skiing.



БОРИС МИНЦ,

председатель совета директоров O1 Group

4 2015

ДАТА РОЖДЕНИЯ

24 июля 1958 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Ивановский государственный университет по специальности «теоретическая физика», кандидат технических 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.

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, 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).

«БОРИС МИНЦ И КОМАНДА»

BORIS MINTS AND HIS TEAM

Базовые правила работы с командой?
Я всегда оцениваю ситуацию и принимаю решения, исходя из разумной целесообразности и основываясь на двух главных принципах – честного и справедливого отношения к людям. Это, на мой взгляд, ключ к успеху в бизнесе и мотивирует работать на результат. Кроме того, я не боюсь привлекать суперпрофессионалов, зачастую обладающих более глубокими знаниями в какой-то области, чем я. Всегда готов учиться новому и воспринимать новые идеи. В конечном итоге такая синергия приносит свои плоды. Мой третий принцип – идти навстречу людям и оказывать помощь тем, кто в ней нуждается. Но, конечно, бывали случаи, когда люди не оправдывали моего доверия.

Basic rules of working with the team?
I always assess any situation and make decisions, proceeding from sensible expediency and leaning on two main principles: honest and fair attitude to people. In my opinion, this is a key to success in business, motivating to work for the sake of the final result. Furthermore, I am not afraid to contract super-professionals who often have more profound knowledge in some areas than me. I am always ready to learn something new and to perceive new ideas. In the final analysis, this synergy brings forth its fruit. My third principle is meeting people half-way and helping those who need it, even though sometimes people do not justify my trust.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. O1 Group увеличила долю в акционерном капитале австрийской CA Immo до 26% и объявила совместную оферту на частичный выкуп 7% акций Immofinanz AG.

Также O1 Properties закрыла сделки по продаже акций группе «ИСТ» и совладельцам Forum Properties Андрею Баринскому и Владимиру Зубрилину, доли в капитале компании которых составили 29% и 5,88% соответственно. На конец 2015 г. портфель O1 Properties оценивался в $4 млрд, арендная площадь 14 офисных центров – около 518 тыс. кв. м. Также в прошлом году O1 Group и английская компания Danshell Group приступили к строительству частного пансионата для пожилых людей в МО. Объем инвестиций в проект, который будет полностью реализован к 2020 г., превысит 1 млрд рублей.

В 2015 г. продолжалась работа по созданию первого в России музея русского импрессионизма, который разместится на территории культурно-делового комплекса «Большевик».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2016 г. произойдет слияние НПФ «Будущее» и НПФ «Стальфонд», принадлежащих O1 Group. Также в начале года закроется крупная сделка по покупке 100% акций НПФ «Уралсиб», в результате которой объем пенсионных накоплений под управлением фондов, входящих в состав O1 Group, превысит 229 млрд рублей, а количество застрахованных лиц составит 3,5 млн человек.

В планах O1 – дальнейшая диверсификация и расширение инвестиций на европейских рынках.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, четверо детей. Увлекается живописью, театром, охотой.

BORIS MINTS,

Board Chairman O1 Group

INFLUENCE

In 2015 O1 Group increased a stake in the shareholder capital of Austrian CA Immo to 26% and announced a joint offer for partial buyout of a 7% stake in Immofinanz AG.

In 2015 O1 Properties closed big deals, having sold its shares to Russian investors: ICT Group and co-owners of Forum Properties Andrei Barinsky and Vladimir Zubrilin. The shares of new shareholders in the company's capital are 29% and 5.88%, respectively. At the end of 2015 the portfolio of O1 Properties was estimated at $4 billion; the rental space of 14 office centers – about 518,000 sq m. Also last year O1 Group and UK-based Danshell Group launched a unique project of a private assisting living facility for senior citizens in the Moscow Region. The first 250-room phase is due to be completed in 2017. With financing provided by Sberbank, the project will be completed by 2020. Investments will exceed 1 bn rubles.

2015 became a milestone for the development of O1 Group's cultural and charitable projects. The company continued robust effort to create the first in Russia Impressionism Museum, to be accommodated in the culture and business center Bolshevik, developed by O1 Properties.

PLANS FOR THE FUTURE

The year 2016 will see the merger of IPF Buduschee and IPF Stalfond owned by O1 Group. O1 Group also plans to buy 100% of shares of IPF URALSIB. As a result, the volume of pension savings managed by O1 Group's funds will exceed 229bn rubles, with more than 3.5 million of insured people. Other plans include the expansion and diversification of European investments.

INFORMAL

Boris is married and has four children. He is fond of arts, theatre and hunting.



4

АРАС АГАЛАРОВ,

президент Crocus Group

5 2015

ДАТА РОЖДЕНИЯ

8 ноября 1955 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1977 г. г-н Агаларов окончил Бакинский политехнический институт по специальности «инженер электронно-вычислительных машин». Кандидат экономических наук.

ОПЫТ

В 1989 г. г-н Агаларов основывает 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

Сегодня общая площадь реализованных компанией проектов превышает 4 млн кв. м. На территории «Крокус Сити» расположены: МВЦ «Крокус Экспо» (более 1 млн кв. м), концертный зал «Крокус Сити Холл» (7000 мест), ТРК Vegas (285 тыс. кв. м), ТК «Твой Дом» (105,9 тыс. кв. м), ТЦ «Крокус Сити Молл» (62 тыс. кв. м).

В 2015 г. компания открыла надземный пешеходный переход, соединяющий выход из метро «Мякинино» с офисным зданием и ТРК «Vegas Крокус Сити». Кроме того, Crocus Group стала генподрядчиком строительства стадионов в Ростове-на-Дону и Калининграде к ЧМ-2018 по футболу, а также генподрядчиком реализации 1-й очереди ЦКАД.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Помимо инфраструктурных и спортивных проектов, сегодня Crocus Group занимается реализацией ТРЦ «Vegas Кунцево» (287 тыс. кв. м), строительством на территории «Крокус Сити» многофункционального жилищно-делового комплекса, океанариума (12 тыс. кв. м), концертного зала Vegas City Hall, башни № 1 проекта «Крокус Сити» (158 тыс. кв. м). Также корпорация проектирует две гостиницы – Holiday Inn на 1050 номеров и Marriott на 500 номеров.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, есть сын и дочь. Ведет активную общественную и культурную работу, являясь членом правления РСПП, вице-президентом Всероссийского Азербайджанского конгресса, учредителем Фонда культурно-музыкального наследия Муслима Магомаева.

ARAS AGALAROV,

President Crocus Group

INFLUENCE

At the present moment the total area of company's projects exceeds 4m sq m. Crocus City is now home for: Russia's biggest international exhibition center Crocus Expo (total area: 1,040,000 sq m), Crocus City Hall (7,000 seats), VEGAS Mall (285,000 sq m), 105,924-sqm Tvoy Dom trading center, 62,000-sqm SC Crocus City Mall. Currently under way is the construction on a mixed-use residential-business project, 12,000-sqm oceanarium and Vegas City Hall. In 2015 the company opened a pedestrian overpass connecting the exit from Myakinino subway with the office building and shopping mall VEGAS Crocus City. Last year Crocus Group became the general contractor for FIFA Cup 2018 arenas in Rostov-on-Don and Kaliningrad, along with the first phase of Central Ring Road, MR.

PLANS FOR THE FUTURE

Crocus City is also delivering the 287,000-sqm retail project VEGAS Kuntsevo, 12,000-sqm oceanarium and 158,000-sqm Tower #1 as part of the Crocus City project, and designing two hotels: 1,050-room Holiday Inn and 500-room Marriott.

INFORMAL

Mr. Agalarov is married and has a son and a daughter. He is Board Member of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs.


Фото: «Итар-Тасс»

5

ЗАРАХ ИЛИЕВ*,

3 2015

совладелец ОАО «Киевская площадь»

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.

ВЛИЯНИЕ

На текущий момент в портфель «Киевской площади» входит ТРЦ «Европейский» площадью 109 тыс. кв. м, отель «Radisson Royal Украина» на 535 номеров, ТК «Садовод» площадью 145 тыс. кв. м и ТК «Фуд Сити» площадью 610 тыс. кв. м.

Знаковым для компании ОАО «Киевская площадь» событием в прошлом году стал запуск на территории ВДНХ крупнейшего океанариума «Москвариум» площадью 53,6 тыс. кв. м. Объем инвестиций в проект, согласно открытым источникам, превысил $260 млн.

По данным Forbes, несмотря на увеличение площадей, выручка компании за год сократилась с $1,4 млрд до $1,115 млрд.

А из-за введенных санкций против Турции бизнесменам пришлось закрыть Турецкий центр в агрокластере «Фуд Сити».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

«Киевская площадь» в 2017 г. планирует начать строительство второго агрокластера на Ленинградском направлении Московской области. Размер будущего кластера будет сопоставим с центром «Фуд-Сити»

5

ГОД НИСАНОВ*,

3 2015

совладелец ОАО «Киевская площадь»

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.


Фото: «Итар-Тасс»

(88 га), расположенным на территории Новой Москвы. Объем инвестиций в проект пока не раскрывается.

ZARAKH ILIEV*, GOD NISANOV*,

Co-Owners of Kievskaya Ploschad

INFLUENCE

At the present moment the portfolio of Kievskaya Ploschad includes 109,000-sqm Evropeisky mall, 535-room Radisson Royal Ukraina Hotel, 145,000-sqm TC Sadovod, and 610,000-sqm TC Food City.

A milestone event for the company last year was the launch at VDNKH of the biggest 53,600-sqm oceanarium titled Moskvarium. According to open sources, the level of investments into this project exceeded 260m USD. According to Forbes, despite the expansion of space owned by the company, the yearly proceeds dropped from $1.4bn USD to 1.115bn USD. And in the wake of the sanctions against Turkey, the businessmen had to close the Turkish Center in agro cluster Food City.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2017 Kievskaya Ploschad plans to start building the second agro cluster along the Leningrad route of the Moscow Region. The cluster size will be comparable to that of Food City Center (88 hectares) located in the territory of New Moscow. The level of investments is not disclosed for now.



6

АЛЕКСАНДР КЛЯЧИН*,

6 2015

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

ВЛИЯНИЕ

В мае 2015 г. после масштабной реновации был запущен «Azimut Отель Владивосток» (в концепции Smart), рассчитанный на 378 номеров. Кроме того, Azimut Hotels Александра Клячина в прошлом году закрыла на реконструкцию отель «Белград», который к 2017 г. будет открыт под брендом Azimut Moscow Smolenskaya Hotel. По данным из открытых источников, реконструкция, в результате которой 20-этажный отель станет выше на 2 этажа, а номерной фонд увеличится до 474 номеров, может обойтись гостиничному оператору примерно в 2,5 млрд рублей.

Ключевым событием начала 2016 г. стало подписание соглашения о покупке «Яндексом» у компании «Красная Роза 1875 лимитед» (входит в KR Properties Александра Клячина) 80 тыс. кв. м в деловом квартале

ДАТА РОЖДЕНИЯ

18 мая 1967 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

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

ОПЫТ

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

«Красная Роза» на ул. Тимура Фрунзе. По условиям рамочного соглашения «Яндекс» становится единоличным собственником вновь созданного юридического лица, которому перейдет право владения указанными зданиями и долговые обязательства в размере около $490 млн. В свою очередь, «Яндекс» выпустит на имя компании «Красная Роза 1875 Лимитед» 12,9 млн обыкновенных акций класса А.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2016 г. KR Properties г-на Клячина сосредоточится на завершении сделки по приобретению площадей компанией «Яндекс» в деловом квартале «Красная Роза». Также продолжится работа над реконструкцией гостиницы «Белград».

ALEXANDER KLYACHIN*,

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

INFLUENCE

Launched in May 2015, after a large-scale renovation, was the 378-room Azimut Hotel Vladivostok (in the SMART concept). In addition, last year Alexander Klyachin's Azimut Hotels closed Belgrade Hotel for renovation. By 2017 it will be reopened under the brand Azimut Moscow Smolenskaya Hotel. It became clear from open sources that the renovation, to add two more floor levels to the 20-storey hotel and to increase the room stock to 474 keys, may cost the hotel operator roughly 2.5bn rubles.

The key event of the early 2016 was signing of an agreement about the purchase by Yandex from Krasnaya Roza 1875 Limited (part of Alexander Klyachin's KR Properties) of part of the business quarter Red Rose on Timura Frunze Street. The matter regards 80,000 out of 137,000 sq m of the entire cluster. As per the framework agreement, Yandex becomes the sole owner of the newly incorporated legal entity, to inherit the ownership of the said buildings and arrears amounting to about $490 million. In its turn Yandex will issue to the name of Krasnaya Roza Limited 12.9 million ordinary Class A shares.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2016 Mr. Klyachin's KR Properties will focus on completion of the transaction for the acquisition by Yandex of office space in the Red Rose business quarter. Work will also continue on the renovation of Belgrade Hotel.



NEWCOMER

7

ВЛАДИСЛАВ ДОРОНИН*,

председатель совета директоров Capital Group

ВЛИЯНИЕ

Совокупный объем реализованных проектов Capital Group составляет 7 млн кв. м или более 70 объектов, в числе которых знаковые здания современной Москвы: офисные центры Capital Tower, Capital Plaza, жилые и многофункциональные комплексы «Око», «Город Столиц», «Легенда Цветного», «Имперский дом», «Панорама», «Аэробус», «Авеню 77», сеть супермаркетов «Метромаркет» и др.

В 2015 г. компанией Capital Group была введена в эксплуатацию 2-я оче-

ДАТА РОЖДЕНИЯ

7 ноября 1962 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

МГУ им. М. В. Ломоносова (Россия); 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. Г-н Доронин – единственный российский бизнесмен, отмеченный в World Finance 100.

DATE OF BIRTH

November 7, 1962

EDUCATION

Moscow M.V. Lomonosov State University (Russia), 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.



ПАВЕЛ ТЁ*,

председатель совета директоров 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 «Узбекгидропроекта», работая инженером-теплоэнергетиком.
В начале 1990-х гг. занимался трейдингом. В 1994 г. вошел в состав акционеров холдинга «Капитал Груп».
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 he 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.

редь небоскреба «Око», состоящая из жилой 85-этажной башни и инфраструктурного «кристалла», а также заключена крупнейшая сделка по продаже 30 тыс. кв. м в офисной башне небоскреба «Око» структурам Правительства Москвы.

Прошлый год для Capital Group ознаменовался также запуском клубного дома Mon Cher на Большой Якиманке и ЖК «Триколор» на проспекте Мира.

Кроме того, начались работы по возведению нового микрорайона в Митине площадью около 1 млн кв. м.

Значимым достижением компании Capital Group в 2015 — начале 2016 гг. стало приобретение двух земельных участков на Софийской набережной в Москве.



ЭДУАРД БЕРМАН*,

председатель совета директоров Capital Group

ОПЫТ

Эдуард Берман вошел в состав владельцев холдинга «Капитал групп» в 1993 г.

EXPERIENCE

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

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В текущем году Capital Group выведет на активную стадию реализации порядка 2 млн кв. м проектов, среди которых МФК на Софийской наб., а также микрорайон в Митине.

Также Capital Group, по данным из открытых источников, в ближайшие полтора года планирует осуществить реконструкцию домакнижки на Новом Арбате площадью 28,9 тыс. кв. м. Компания собирается разместить в 26-этажном здании гостиничный комплекс с апартаментами на 350–400 номеров уровня «4 звезды».

VLADISLAV DORONIN*,

Board Chairman Capital Group

PAVEL TE*,

Board Chairman Capital Group

EDUARD BERMAN*,

Board Chairman Capital Group

INFLUENCE

The cumulative volume of projects delivered by Capital Group amounts to 7m sqm in more than 70 properties. Among them are some landmarks of contemporary Moscow like the office centers Capital Tower and Capital Plaza, residential and mixed-use estates OKO, Capital City, Legend of Tsvetnoy, Imperial House, Panorama, Aerobus, Avenue 77, the Metromarket supermarket chain, and others.

In 2015 Capital Group put into operation the second phase of OKO skyscraper comprising a residential 85-storey tower and an infrastructure "crystal" and signed the biggest deal, having sold 30,000 sqm in the office tower of OKO skyscraper to the structures of the Moscow Government.

Last year was also marked for Capital Group by the commissioning of the club house Mon Cher on Bolshaya Yakimanka and Tricolor housing estate on Prospekt Mira.

In addition, works commenced on the erection of a new neighborhood in Mitino, with total area nearing 1m sqm.

The company's remarkable attainment in 2015 – early 2016 was the acquisition of two land parcels on Sofiyskaya Embankment.

PLANS FOR THE FUTURE

This year Capital Group will tackle the active delivery of about 2m square meters of projects, including a mixed-use center on Sofiyskaya Embankment as well as another neighborhood in Mitino.

Capital Group also plans to renovate the 28,900-sqm 26-story book house where it is going to accommodate a 350-400 room four-star apartment hotel.

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 гг. – заместитель генерального директора ООО «ЧОП "Черный скорпион"». С 2007 г. – член совета директоров ОАО «Корпорация 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.



Фото: «Итар-Тасс»

РУСЛАН ГУТНОВ*,

председатель совета директоров ГК «ТЭН»

8 девелопмент 2015

ВЛИЯНИЕ

На текущий момент портфель ГК «ТЭН» включает более 600 тыс. кв. м торговых площадей и порядка 60 тыс. кв. м офисных площадей.

Весной 2015 г. состоялось открытие арены «ВТБ Ледовый дворец» площадью 70 тыс. кв. м в рамках реализации спортивно-развлекательного квартала «Парк легенд» на территории ЗИЛа, объем инвестиций в которую, по данным из открытых источников, составил около 4,5 млрд рублей. «ВТБ Ледовый дворец» является основным объектом спортивно-развлекательного

квартала. Так, большая арена рассчитана на 12 тыс. мест (хоккейные матчи) и 14 тыс. мест (концерты), малая же вмещает 3000 мест.

При этом большая и малая арены являются трансформерами, что позволит проводить на них не только хоккейные матчи, но и соревнования других видов спорта, а также концерты, фестивали, выставки и шоу-программы российского и международного уровня.

Кроме того, в конце 2015 г. на Святоозерской ул. компанией был запущен ТРЦ «Косино Парк» площадью 90 тыс. кв. м.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В текущем году ГК «ТЭН» продолжит работать над развитием спортивно-развлекательного квартала «Парк Легенд», в который, помимо ледового дворца, войдет комплекс водного спорта с Олимпийским центром синхронного плавания и зоной водных развлечений. Кроме спортивных объектов, в «Парке Легенд» будет реализовано несколько инфраструктурных проектов: современные паркинги, деловой центр, комплекс апартаментов, конгресс-центр с отелем «4 звезды» и другие офисные площадки. Неотъемлемой частью проекта станет благоустройство территории и возведение нового транспортно-пересадочного узла «ЗИЛ».

Также в стадии проектирования на текущий момент находится гостинично-офисный комплекс площадью 25,8 тыс. кв. м, который расположится в непосредственной близости от строящегося ТПУ «Рязанский». Кроме того, в Рязанском районе Москвы компания реализует масштабный жилой проект «126 квартал».

RUSLAN GUTNOV*,

Board Chairman of TEN Group

INFLUENCE

At the present moment the portfolio of TEN Group includes more than 600,000 sq m of retail space and about 60,000 sq m of office space. In spring 2015 the 70,000-sqm VTB Ice Palace arena opened its doors, as part of the sports and entertainment quarter Park of Legends on the ZIL territory. Investments into this project neared 4.5bn rubles, according to information from open sources. VTB Ice Palace is the main facility of the sports and entertainment quarter. Thus the big arena has 12,000 seats (ice-hockey) and 14,000 seats (concerts), while the small arena has 3,000 seats. Both the big and small arenas are transformers that can be used both for hockey matches and other sports as well as concerts, festivals, expositions and shows.

PLANS FOR THE FUTURE

This year TEN Group will follow up with the development of the sports and entertainment quarter Park of Legends, which will include, apart of the ice palace, a water sports cluster with an Olympic Center of Synchronized Swimming and a water fun zone. The Park of Legends will also be home to several infrastructural projects: contemporary parking facilities, business center, apartment buildings, congress center with a 4-star hotel and other office spaces. The erection of the new transfer hub ZIL and landscaping of the territory will be integral parts of the project. Also at the stage of design right now is the 25,800-sqm hotel-office project to sit in the immediate proximity to the transfer hub Ryazansky currently under construction. In addition, the company is delivering a large-scale residential project titled "Quarter 126" in Ryazansky residential area.



РОМАН АБРАМОВИЧ*,

владелец инвестиционной компании Millhouse

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. компания Millhouse продолжила активные строительные работы по проекту комплексного освоения территории «Сколково Парк». Так, в эксплуатацию был введен ЖК «Сколково Парк для Жизни», а также проложен первый участок из 26 км сети велопрогулочных дорожек в Одинцовском районе. Кроме того, команда Millhouse вывела на рынок пятый корпус бизнес-парка «Крылатские холмы» площадью 28 тыс. кв. м, в котором разместилась Adidas Group.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Millhouse в ближайшем будущем сосредоточится на реализации проекта КОТ «Сколково Парк», который подразумевает планомерное строительство и открытие объектов коммерческой,

ДАТА РОЖДЕНИЯ

24 октября 1966 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Роман Абрамович окончил Московскую государственную юридическую академию.

ОПЫТ

19 декабря 1999 г. жители Чукотского автономного округа избрали г-на Абрамовича депутатом нижней палаты российского парламента – Государственной Думы. В феврале 2000 г. он вошел в состав комитета Думы по вопросам Севера и Дальнего Востока, в том же году основал фонд «Полюс надежды» для управления благотворительными проектами на Чукотке.
В январе 2001 г., после победы на выборах 24 декабря 2000 г., г-н Абрамович занял пост губернатора Чукотки. В ноябре 2005 г. – назначен на второй срок указом президента Владимира Путина. В 2008 г. ушел в отставку с поста губернатора.
Бизнес-интересы г-на Абрамовича и его партнеров представляет московская управляющая компания ООО «Миллхаус» (Millhouse).

DATE OF BIRTH

October 24, 1966

EDUCATION

Roman graduated from Moscow State Academy of Law.

EXPERIENCE

On December 19, 1999 the residents of Chukotsky Autonomous District elected Mr. Abramovich a deputy of the lower chamber of the Russian Parliament – the State Duma. In February 2000 he became a member of the Duma Committee for matters of the North and the Far East and in the same year he established the Pole of Hope Foundation to manage charitable projects in Chukotka. 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.

социальной и торговой инфраструктуры на территории клубного квартала и в районе Сколкова.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Роман женат, отец семерых детей.

Г-н Абрамович является бенефициарным владельцем футбольного клуба «Челси».

ROMAN ABRAMOVICH*,

Owner of Millhouse Investment Company

INFLUENCE

In 2015 Millhouse continued robust construction works under the integrated development project Skolkovo Park.

Thus the housing estate Skolkovo Park for life was commissioned and the first section of 26-km network of cycling promenade lanes was laid in Odintsovo district. In addition, the Millhouse team brought out to the market the fifth 28,000-sqm building of business park Krylatskie Hills, where Adidas Group will be quartered.

PLANS FOR THE FUTURE

In the years to come Millhouse will focus on the integrated development project Skolkovo Park, which implies stepwise construction and inauguration of commercial, social and retail infrastructure facilities in the territory of the club quarter and in the area of Skolkovo.

INFORMAL

Roman is married and he is a father of seven children. Mr. Abramovich is the beneficiary of FC Chelsea.

ЮРИЙ И АЛЕКСЕЙ ХОТИНЫ*,

владельцы группы компаний «Комплексные инвестиции»

NEWCOMER



ВЛИЯНИЕ

По неофициальной информации, Юрию и Алексею Хотиным принадлежит около 2 млн кв. м недвижимости. Так, бизнесмены владеют ТК «Горбушкин Двор», ТЦ «Филион», БЦ East Gate и многими другими объектами недвижимости в столице.

В августе 2015 г. Юрий и Алексей Хотины приобрели у Сулеймана Керимова галерею «Модный сезон». Сумма сделки не озвучивалась, но при выставлении на продажу объект был оценен Керимовым в $350 млн. А вслед за галереей осенью закрылась сделка по покупке пятизвездочной гостиницы «Москва» на 118 номеров, находящейся под управлением Four Seasons.

Кроме того, в IV квартале 2015 г. компания «Комплексные инвестиции» ввела в эксплуатацию второе строение БЦ «Ривер Сайд» (33 тыс. кв. м).

По данным рейтинга Forbes «Короли российской недвижимости», без учета гостиничного комплекса «Москва», доход Хотиных от аренды в 2015 г. составил около $320 млн.

YURI AND ALEXEY KHOTIN*,

Owners of Complex Investments Group

INFLUENCE

According to unofficial information, Yuri and Alexei Khotin own about 2m square meters of real estate. These businessmen have TC Gorbushkin Dvor, SC Filion, BC East Gate and many other Moscow properties in their possession. In August 2015 brothers Khotin bought from Suleiman Kerimov the shopping arcade Modny Sezon (Fashion Season). The sum of the deal was not divulged, but Mr. Kerimov priced this property at $350 million, when he put it on the block. In the fall another deal was closed, whereby the brothers purchased a five-star 118-room Moscow Hotel managed by Four Seasons.

In addition, in Q4 2015 Complex Investments commissioned the second 33,000-sqm building of BC River Side. According to Kings of the Russian Real Estate rating drawn by Forbes, without Moscow Hotel, the rental income of the Khotins in 2015 neared $320m.



11

АЛИХАН МУЦОЕВ*,

7 2015

член совета директоров ГК «Регионы», президент ОАО «Регионы-Менеджмент»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

12 августа 1981 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1999 г. окончил Box Hill School в Лондоне. В 2004 г. – Финансовую академию при Правительстве РФ.

ОПЫТ

В 2005–2006 гг. – директор по развитию в ЗАО «Тирус Снаб». С 2006 по 2007 г. – заместитель исполнительного директора по внутреннему контролю за дебиторской задолженностью по филиалам ЗАО «МеТриС». С 2007 по 2009 гг. – заместитель генерального директора по внутреннему контролю и аудиту в ЗАО ТД «Уралтрубосталь». С 2006 г. – член совета директоров и совладелец ГК «Регионы», вице-президент ОАО «Регионы-Менеджмент».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Алихан воспитывает троих детей. Любит автомобили, мотоциклы.

DATE OF BIRTH

August 12, 1981

EDUCATION

1999 – Box Hill School in London. 2004 –Finance Academy under the Russian Government.

EXPERIENCE

In 2005-2006 Alikhan was Development Director at TIRUS SNAB. From 2006 to 2007 he took the position of Deputy COO for In-House Control of Accounts Receivable in the branches of MeTriS. From 2007 to 2009 he was Deputy General Director for In-House Control and Audit at Trading House Uraltrubostal. Since 2006 he has been Board Member and Co-Owner of Regions Group, Vice President of Regions Management.

INFORMAL

Alikhan has three children. He loves automobiles and motorcycles.

ВЛИЯНИЕ

В ноябре 2015 г. в Нагатинской пойме началось строительство проекта «Остров мечты», запуск которого запланирован на 2018 г. На территории в 100 га расположится самый крупный в мире крытый тематический парк развлечений, многофункциональный концертный зал, мультиплекс с залами IMAX, 4-звездочный отель, яхт-клуб и детская яхтенная школа, набережная с променадом, а также ландшафтный парк, который займет более половины всех площадей. Инвестиции в проект составят более $1,5 млрд.

Также в прошлом году ГК «Регионы» в рамках MIPIM-2015 анонсировала еще один московский проект – МФЦ «Июнь» на Преображенской площади (около 185 тыс. кв. м).

Кроме того, в III квартале 2015 г. в Красноярске открылась 2-я очередь ТРЦ «Июнь» площадью 20,5 тыс. кв. м (GLA – 13 тыс. кв. м).

По данным Forbes, доход от аренды ГК в 2015 г. составил около $250 млн.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

ГК «Регионы» в ближайшее время также собирается приступить к строительству тематических парков в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге.

ALIKHAN MUTSOEV*,

Board Member of Regions Group, President of Regions Management

AMIRAN MUTSOEV*,

Development Director of Regions-Finance, Board Member of Regions Group

AMIRKHAN MORI*,

Board Chairman, Regions Group

INFLUENCE

In November 2015, construction on the Dream Island project got underway in Nagatinskaya Floodplain. This project is slated for commissioning in 2018. To be spread on 100 hectares is the world's biggest indoors theme park of entertainments, mixed-use concert hall, a multiplex with IMAX halls, a four-star hotel, yacht club and Children's yachting school, a wharf with a promenade as well as a landscape park to cover more than half of the entire area. Investments will exceed $1.5bn. Also last year Regions Group, as part of MIPIM-2015, announced another Moscow project: 185,000-sqm mixed-use center June on Preobrazhenskaya Square. In addition, the second 20,500-sqm phase of June mall (GLA – 13,000 sq m) opened its doors in Q3 2015 in the city of Krasnoyarsk. According to Forbes, the Group's lease revenues in 2015 amounted to about $250m.

PLANS FOR THE FUTURE

In the nearest future Regions Group also intends to set to the construction of thematic parks in St. Petersburg and in Yekaterinburg.



АМИРАН МУЦОЕВ*,

7 2015

директор по развитию ОАО «Регионы-Финанс», член совета директоров ГК «Регионы»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

1 января 1983 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1999 г. окончил Box Hill School в Лондоне. В 2004 г. – Финансовую академию при Правительстве РФ по специальности «финансовый менеджмент» и бизнес-школу по направлениям: «основы коммерческой недвижимости», «управление коммерческой недвижимостью». Свободно владеет английским, курдским, грузинским, армянским, фарси, турецким, езидским языками.

ОПЫТ

С 2002 по 2004 г. – руководитель по стратегии и развитию «Грумант-С», уполномоченной организации от ОАО «Первоуральский новотрубный завод». С 2004 г. работает в должности директора по стратегии и развитию ОАО «Регионы-Девелопмент» (с 2013 г. – ОАО «Регионы-Финанс»). Амиран также является членом совета директоров ГК «Регионы».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Амиран предпочитает игровые виды спорта.

DATE OF BIRTH

January 1, 1983

EDUCATION

In 1999 Amiran graduated from Box Hill School in London and in 2004 he graduated from the Academy of Finance under the Russian Government, majoring in Financial Management, and the business school, majoring in Fundamentals of Commercial Real Estate and Commercial Property Management. He speaks fluent English, Kurdish, Georgian, Armenian, Farsi, Turkish and Ezdi.

EXPERIENCE

From 2002 to 2004 Amiran was Director for Strategy and Development at Gurmant-S, an authorized organization of Pervouralsk Pipe-Rolling Plant. Since 2004 he has been working as Strategic and Development Director of Regions Development (from 2013 – Regions-Finance). Amiran is also a Board Member of Regions Group.

INFORMAL

Amiran prefers playing sports.



АМИРХАН МОРИ*,

7 2015

председатель совета директоров ГК «Регионы»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

13 ноября 1961 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Московский государственный университет природообустройства.

ОПЫТ

Главный представитель в Москве Deblin International Limited. Член совета директоров ОАО «Оренбургеология». Генеральный управляющий GMBH Rorhimpex (Берлин). Заместитель директора «Первоуральского торгового дома». Управляющий партнер Red hill Fund Limited. Председатель совета директоров ОАО «Регионы».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, трое детей. Любит рыбалку и классические автомобили.

DATE OF BIRTH

November 13, 1961

EDUCATION

Moscow State University of Environmental Engineering.

EXPERIENCE

Chief Representative of Deblin International Limited in Moscow. Board Member of Orenburggeologia. General Manager of GMBH Rorhimpex (Berlin). Deputy Director, Pervouralsk Trading House. Managing Partner, Red Hill Fund Limited.
Board Chairman, Regions Plc.

INFORMAL

Amirkhan is married and has three children. He likes fishing and classical automobiles.


Фото: «Итар-Тасс»

АНДРЕЙ БАРИНСКИЙ*,

9 2015

12

глава и совладелец компании Forum Properties

ДАТА РОЖДЕНИЯ

4 августа 1969 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Московский институт радиотехники, электроники и автоматики.

ОПЫТ

В 1992 г. совместно с Владимиром Зубрилиным основал ЗАО «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.

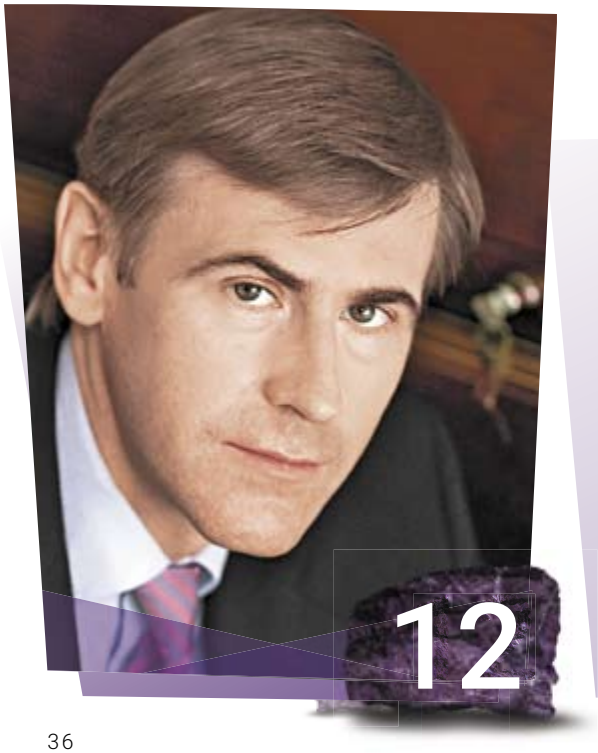
INFORMAL

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

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. компания Forum Properties ввела первый корпус 3-й очереди офисного комплекса «Аврора бизнес-парк», по которому уже удалось заключить ряд крупных сделок аренды. Компания вышла на новый для себя рынок девелопмента жилья эконом-класса. Так, началось проектирование нового квартала в Измайлове, а также строительство нового клубного дома Palazzo Imperiale.

В начале 2016 г. Андрей Баринский и Владимир Зубрилин выкупили допэмиссию акций компании O1 Properties



ВЛАДИМИР ЗУБРИЛИН*,

9 2015

12

председатель совета директоров Forum Properties

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. Кандидат юридических наук.

ОПЫТ

1992 г. – основывает вместе с Андреем Баринским ЗАО «ЦСМОР», позднее переименованное в ГК Forum Properties, где по сей день является председателем совета директоров.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает троих детей. Интересуется мировоззренческой, философской литературой. Увлекается также 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.

в размере 5,88% от капитала. Согласно открытым источникам, покупка доли в компании могла стать частью сделки по приобретению O1 Properties у Forum Properties БЦ «Аврора бизнес-парк» (86 тыс. кв. м).

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В планах Forum Properties – создание совершенно нового проекта на рынке жилого строительства. Кроме того, компания не исключает выход на рынок fee-development.

ANDREY BARINSKY*,

Head and Co-Owner, Forum Properties

VLADIMIR ZUBRILIN*,

Board Chairman Forum Properties

INFLUENCE

In 2015 Forum Properties commissioned the first building of the third phase Aurora Business Park, where the company could probe a new ground, namely the development market of budget-class housing. It set to the design of the new quarter in Izmailovo and launched construction on the new club house Palazzo Imperiale. At the turn of 2016, Mr. Barinsky and Mr. Zubrilin bought out the additional issue of O1 Properties (5.88% of the capital). This could be part of the sale deal, whereby Forum Properties sells 86,000-sqm Aurora BC to O1 Properties.

PLANS FOR THE FUTURE

The nearest plans of Forum Properties is creating a brand new project in the housing construction market and possibly entering the fee development market.



13

ИГОРЬ ЛЕЙТИС*,

8 2015

президент холдинга «Адамант»

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 «Сантехоборудование».
В 1989–1991 гг. работал заместителем председателя кооператива «Индустрия».
В 1992 г. стал генеральным директором ЗАО «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.

ВЛИЯНИЕ

Сегодня в портфель ХК «Адамант» входит более 700 тыс. кв. м торговых площадей, порядка 160 тыс. кв. м офисов и 125 тыс. кв. м складов.

Летом прошлого года компания «Адамант» заключила договор с X5 Retail Group на строительство на территории СК «Армада Парк» мультитемпературного склада площадью 27 тыс. кв. м для торговой сети «Пятерочка». Долгосрочный договор аренды заключен на 10 лет по схеме built-to-suit. Окончание строительных работ запланировано на лето 2016 г.

Согласно данным Forbes, доход холдинга от аренды в 2015 г. составил $230 млн.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В планах ХК «Адамант» – сохранение и укрепление позиций на рынке коммерческой недвижимости, а также

дальнейшее развитие производственного направления – «Российской Стекольной Компании».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, двое детей. Любит рыбачить и охотиться. Занимается развитием крупнейшего частного зоопарка редких копытных животных в Карелии – «Зоогринпарк».

IGOR LEYTIS*,

President of Adamant Holding

INFLUENCE

At the present moment the portfolio of HC Adamant includes more than 1.2m square meters of retail space, about 200,000 sq m of offices and 120,000 sq m of warehouses. Last summer Adamant signed a contract with X5 Retail Group for the construction on the territory of warehouse complex Armada Park of a 27,000-sqm multi-temperature warehouse for the retail chain Pyaterochka. This is a 10-year build-to-suit lease agreement. The completion of construction works is scheduled for summer 2016. According to Forbes, the holding's lease revenues in 2015 amounted to $230m.

PLANS FOR THE FUTURE

Adamant plans to get further entrenched in the commercial property market and develop the industrial arm Russian Glass Co.

INFORMAL

Igor is married and has two children. He is fond of fishing and hunting. Mr. Leytis is developing the biggest private zoo of rare hoofed animals in Karelia – Zoogreenpark.



14

МАКСИМ ЛЕВЧЕНКО*,

25 девелопмент 2015

управляющий партнер Fort Group

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. Fort Group запустила первый в России крытый парк активного отдыха Angry Birds Activity Park St. Petersburg (3900 кв. м) в ТРК «Европолис». Объем инвестиций в проект составил около €11,5 млн. Также прошлый год ознаменовался для Fort Group продажей БЦ «Орлов» и «Гелиос».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2016 г. компания планирует ввести II очередь ТК «Порт Находка» (10,8 тыс. кв. м) и БЦ Fort Tower (26,1 тыс. кв. м). Также Fort Group работает над созданием парка активного отдыха в Петербурге и задумывается над реконструкцией Большого Гостиного двора.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает троих детей.

MAXIM LEVCHENKO*,

Managing Partner Fort Group

INFLUENCE

In 2015 the development company Fort Group launched the first in Russia indoor park of recreational activities Angry Birds Activity Park St. Petersburg on 3,900 sqm in Europolis mall. Investments into the project neared 11.5m euro. Last year was also marked for Fort Group by the sale of business centers Orlov and Gelios, once bought from LSR.

PLANS FOR THE FUTURE

By 2016 the company plans to commission 10,860-sqm TC Port Nakhodka (second phase) and 26,105-sqm BC Fort Tower. At the present time Fort Group is working on the development of an active recreation park in St. Petersburg and ponders the renovation of the Gostiny Dvor building in the center.

INFORMAL

Maxim is married and has three children.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

8 октября 1978 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Юридический факультет СПбГУ (2000 г.). 2008 г. – London Metropolitan University.

ОПЫТ

В 2009 г. основал Fort Group для управления мебельным центром «Грейт», который был куплен у «Адаманта».

DATE OF BIRTH

October 8, 1978

EDUCATION

In 2000 Maxim graduated from the Law School of St. Petersburg State University. In 2008 he earned a degree from London Metropolitan University.

EXPERIENCE

In 2009 he founded Fort Group for managing the furniture center Great which was bought from Adamant.

CREIOO



ДЕВЕЛОПМЕНТ

DEVELOPMENT



ВАЛЕНТИНА СТАНОВОВА,

генеральный директор Capital Group

3 2015

ДАТА РОЖДЕНИЯ

23 мая 1969 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1992 г. окончила Московский государственный институт электронной техники по специальности «инженер».
В 1997 г. – Всероссийскую академию внешней торговли.
1995–2010 гг. – ведущие российские и зарубежные семинары и тренинги.

ОПЫТ

Гжа Становова пришла в Capital Group в 1997 г. на должность заместителя финансового директора. В 2001 г. была назначена финансовым директором Capital Group, в 2008 г. – вице-президентом компании по финансовым вопросам. С 2009 г. Валентина – первый вице-президент Capital Group.

DATE OF BIRTH

May 23, 1969

EDUCATION

In 1992 Valentina graduated from the National Research University of Electronic Technology; in 1997 she graduated from All-Russian Foreign Trade Academy; in 1995-2010 she completed leading Russian and foreign seminars and trainings.

EXPERIENCE

Ms. Stanovova came to Capital Group in 1997 to the position of Deputy CFO. In 2001 she was appointed CFO Capital Group and in 2008 – Vice President for Financial Issues. Since 2009 Valentina has been First Vice President of Capital Group.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. Capital Group ввела в эксплуатацию 2-ю очередь «Око», состоящую из жилой 85-этажной башни и инфраструктурного «кристалла». Кроме того, на рынок был выведен клубный дом Mon Cher и ЖК «Триколор».

В 2015 г. была заключена крупнейшая сделка по продаже 30 тыс. кв. м в офисной башне «Око» структурам Правительства Москвы.

Также начались работы по возведению нового микрорайона в Митине, площадь застройки – порядка 1 млн кв. м.



Кроме того, Capital Group в 2015 – начале 2016 гг. приобрела два земельных участка на Софийской наб.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В текущем году Capital Group выведет на активную стадию реализации порядка 2 млн кв. м проектов, среди которых МФК на Софийской наб., а также микрорайон в Митине.

По данным из открытых источников, Capital Group в ближайшие полтора года реконструирует дом-книжку на Новом Арбате площадью 28,9 тыс. кв. м. Девелопер собирается разместить в 26-этажном здании гостиничный комплекс с апартаментами на 350–400 номеров уровня 4*.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Валентина замужем, воспитывает дочь. Увлекается горными лыжами, туризмом, фото, кино.

VALENTINA STANOVOVA,

CEO Capital Group

IINFLUENCE

In 2015 Capital Group commissioned the second phase of OKO comprised of the residential 85-storey tower and infrastructural "crystal". The club house Mon Cher and residential project Tricolor were also brought out to the market last year. A major deal for the sale of 30,000 sq m in the office tower of OKO skyscraper to Moscow Government structures was closed in 2015 as well. What's more, works commenced to raise a new neighborhood in Mitino, with built-up area amounting to about 1m square meters. The most remarkable achievement of Capital Group in 2015 – early 2016 is the acquisition of two land parcels on Sofiyskaya Embankment.

PLANS FOR THE FUTURE

This year Capital Group will enter the stage of active delivery of about 2m square meters, including a mixed-use project on Sofiyskaya Embankment and a new neighborhood in Mitino.

According to the data fished out of open sources, Capital Group also plans to renovate the 28,900-sqm "book house" on Novy Arbat Street. The developer intends to accommodate a four-star hotel apartment complex in this 26-storey building, with 350-400 rooms. Without a shadow of doubt, Ms. Stanovova will be actively involved in the implementation of this plan as well.

INFORMAL

Valentina is married and brings up a daughter. Her hobbies include mountain skiing, tourism, photography and cinematograph.

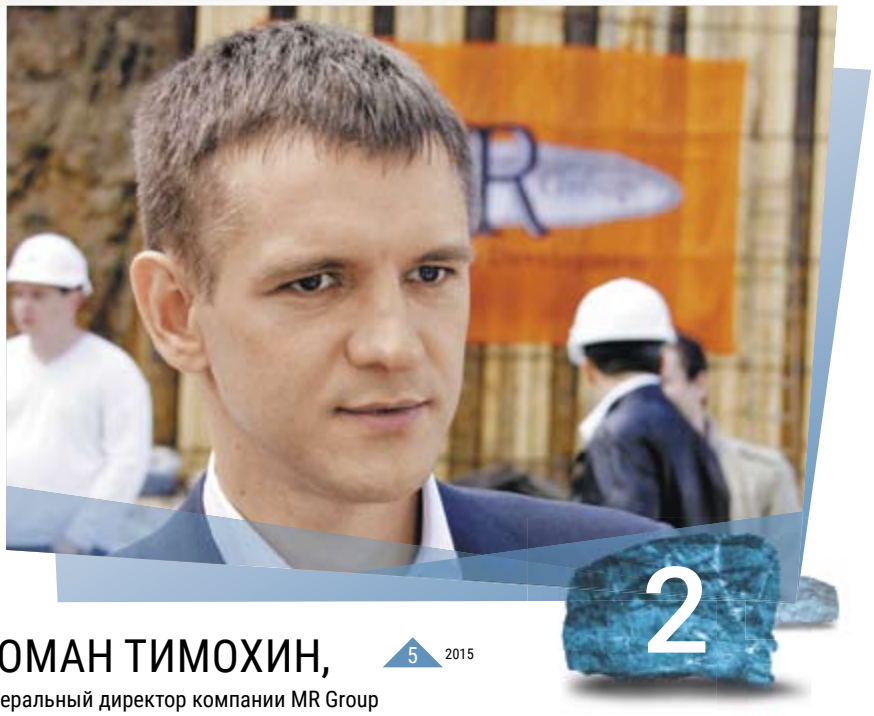
ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. MR Group на квартал раньше запланированного срока ввела в эксплуатацию ЖК «Водный», входящий во 2-ю очередь одноименного МФК. Аналогичная ситуация обстоит и с 1-й очередью МФК «Фили Град». Также в эксплуатацию был введен офисно-гостиничный комплекс Danilov Plaza и последняя очередь жилого микрорайона «Эко Видное».

В прошлом году компания также приступила к реализации 2-й очереди проекта «Фили Град», комплекса апартаментов «Двинцев, 14», жилых комплексов «Ясный», «Воробьев Дом», PerovSky и др.

В 2015 г. MR Group также стала fee-девелопером проектов компании Coalco («Пресня Сити», «Царская площадь» и «Басманный, 5»).

По версии CRE Moscow Awards 2015, МФК «Водный» стал победителем в номинации «Лучший МФК», а БЦ «Савеловский Сити» взял приз в номинации «Лучший БЦ класса В».



2

РОМАН ТИМОХИН,

5 2015

генеральный директор компании MR Group

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

MR Group продолжит работать над многофункциональными комплексами «Пресня Сити», «Фили Град» и «Савеловский Сити», а также над жилыми комплексами «Воробьев Дом», PerovSky, «Царская площадь», комплексами апартаментов «Двинцев, 14» и «Басманный, 5» и ИП «Ступино Квадрат».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Роман женат.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

28 апреля 1972 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Роман окончил Московский авиационный институт им. С. Орджоникидзе. Имеет степень MBA Государственного университета – ВЭШ.

ОПЫТ

С февраля 2003 г. является генеральным директором ЗАО «МР Групп».

DATE OF BIRTH

April 28, 1972

EDUCATION

Roman graduated from the Moscow S. Ordzhonikidze Aviation Institute. Mr. Timokhin holds an MBA from the State University – Higher School of Economics.

EXPERIENCE

Since February 2003 until now Roman has been CEO MR Group.

ROMAN TIMOKHIN,

CEO MR Group

INFLUENCE

In 2015 the residential quarter Vodny, part of the second phase of the mixed-use project, was commissioned ahead of schedule. The same can be said about the first phase of mixed-use project Fili Grad. Also commissioned was the office-hotel center Danilov Plaza and the last phase of Eco Vidnoe. MR Group started the second phase of mixed-use cluster Fili Grad, apartment center Dvintsev, 14, residential developments PerovSky and others. In 2015 MR Group also became the fee developer of Coalco projects (Presnya City, Tsarskaya Ploschad and Basmanny, 5).

According to CRE Moscow Awards 2015, MUC Vodny became the winner of the Best Mixed-use Center nomination while BC Savelovsky won asthe Best B-class BC.

PLANS FOR THE FUTURE

MR Group will keep on working on the mixed-use projects Presnya City, Fili Grad and Savelovsky City; housing estates Vorobyev House, PerovSky, Tsarskaya Ploshcad, apartment projects Dvintsev, 14 and others.

INFORMAL

Roman is married.



2 2015

СЕРГЕЙ КАЛИНИН,

президент, председатель правления ПАО «Галс-Девелопмент»

ВЛИЯНИЕ

Одним из главных достижений «Галс-Девелопмент» в 2015 г. стало открытие после реконструкции «Центрального детского магазина на Лубянке» площадью 73 тыс. кв. м.

В 2015 г. поступления от арендной деятельности и продаж недвижимости компании составили 21,1 млрд рублей. Доходы от арендной деятельности увеличены на 51%.

Также в прошлом году «Галс-Девелопмент» закрыла крупную сделку по проекту «Театральный дом» с японской компанией «Юника» на 1,7 млрд рублей.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2016 г. «Галс-Девелопмент» планирует завершить строительство пяти проектов жилой и коммерческой недвижимости общей площадью более 500 тыс. кв. м, а также социальной и коммерческой инфраструктуры. Речь идет о ЖК «Наследие», ЖК Wine House, комплексе апартаментов «Сады Пекина», башне с апартаментами МФК «IQ-квартал» в ММДЦ «Москва-Сити», гостинично-офисном центре Sheraton Rostov-on-Don.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Сергей женат, воспитывает шестерых детей. Увлекается фотографией, литературой, настольным теннисом, ретромашинами и мотоциклами.

SERGEY KALININ,

President, Board Chairman, Hals-Development

INFLUENCE

One of Hals-Development's main achievements in 2015 is reopening of the 73,000-sqm Central Children's Store on Lubyanka after its remodeling. In 2015 the company's rental and sales proceeds amounted to 21.1 billion rubles. The rental revenues rose 51%. Also last year Hals-Development closed a big deal worth 1.7bn rubles on the Theatre House project with Japan-based Unica.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2016 Hals-Development plans to complete the construction of five major residential and commercial real estate projects with the total area of over 500,000 sq m, along with social and retail infrastructure. The matter regards housing estates Nasledie ("Heritage"), Wine House, apartment building Peking Gardens, apartment tower of the mixed-use project IQ-quarter in MIBC Moscow City, hotel-office center Sheraton Rostov-on-Don.

INFORMAL

Sergey is married and brings up six children. His hobbies include photography, fiction, ping pong, retro cars and motorcycles.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

4 апреля 1973 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1995 г. окончил журфак МГУ. Позднее получил степень MBA по маркетингу в Американском институте бизнеса и экономики.

ОПЫТ

Начал карьеру в 1995 г. в «Bestfoods Россия», где за 4 года стал национальным менеджером по корпоративным клиентам. В 2001 г. перешел в 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 гг. возглавлял пивоваренный холдинг «Сармат». В 2007 г. перешел в KR Properties на пост гендиректора. С июня 2011 г. – президент, председатель правления ПАО «Галс-Девелопмент».

DATE OF BIRTH

April 4, 1973

EDUCATION

In 1995 Sergey graduated from the journalism department of MSU. Later he earned an MBA in Marketing (US Institute of Business and Economics).

EXPERIENCE

Mr. Kalinin began his career in 1995 at Bestfoods Russia where it took him 4 years to rise in ranks to the position of national manager for corporate clients. In 2001 he changed for Unilever CIS where he took the post of national accounts manager. In the same year he became regional sales manager in the brewing company SUN InBev where it took him 4.5 years to work his way up to the position of National Sales and Marketing Director. From 2005 to 2007 he helmed the brewing holding Sarmat as Chief Executive Officer. In 2007 he changed for KR Properties (Managing Director). Since June 2011 Mr. Kalinin has been President and Board Chairman of Hals-Development.

«СЕРГЕЙ КАЛИНИН И КОМАНДА»

SERGEY KALININ AND HIS TEAM

Базовые правила работы с командой?
Делегирование полномочий и ресурсов членам своей команды для выполнения поставленных задач; регулярная проверка выполнения и личное участие в рабочем процессе при возникновении необходимости.

Чему вы научились у коллег?
У нас большая команда и с несколькими десятками человек я работаю больше 10 лет. Меня восхищает умение команды не сдаваться и не отступать от задуманного и даже в критической ситуации нехватки ресурсов и времени всегда добиваться качественного результата в поставленные сроки.

Коллега, который вас удивил?
Меня всегда удивляет старший вице-президент компании Виктория Круглова – она постоянно с максимальной эффективностью и в сжатые сроки решает различные задачи, которые могут относиться и не к сфере ее профессиональной деятельности.

Basic rules of working with the team?
Delegation of powers and resources to members of my team for execution of the tasks set; regular checking of the execution and personal involvement in the working process if need be.

What did you learn from your colleagues?
We have a big team and I've been working with several dozens of people for more than 10 years. I admire my team's ability to never surrender or budge from our plans, achieving quality results within the set times even in a critical situation of scanty resources.

The colleague who pleasantly surprised you?
Throughout my work for Hals-Development I've always been pleasantly surprised at our CFO and Senior Vice President Victoria Kruglova who constantly meets various challenges with maximum efficiency on a tight timeline, even those that may not belong to the scope of her professional activity.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. команда под руководством Виталия Ефимкина закончила строительство ТРЦ «РИО» на Киевском ш. в Москве (70 тыс. кв. м). Помимо этого, компанией «Ташир» были введены в эксплуатацию еще три новых объекта торговой недвижимости, в их числе: торговая галерея в составе МФК «Гранд Марина» (10 тыс. кв. м) в Сочи, ТРЦ «РИО» в Твери (45,5 тыс. кв. м), а также ТРЦ Avenue South-West на пр. Вернадского в Москве (85 тыс. кв. м). Таким образом, общий объем введенных в 2015 г. площадей торговой недвижимости составил порядка 220 тыс. кв. м. Компания продолжила развитие ЖК «Дирижабль» и ЖК «Розмарин».

Виталий внес значимый вклад в развитие ГК «Ташир» – большинство как московских, так и региональных объектов, принадлежащих компании, были реализованы под его руководством.



4

ВИТАЛИЙ ЕФИМКИН,

6 2015

вице-президент ГК «Ташир»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

27 июля 1970 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил МГТУ им. Баумана, кандидат философских наук.

ОПЫТ

С 2001 г. г-н Ефимкин отвечает за стратегическое развитие строительного подразделения и за функционирование объектов недвижимости ГК «Ташир».
С 2009 г. также курирует телекоммуникационное направление ГК «Ташир».

DATE OF BIRTH

July 27, 1970

EDUCATION

Graduated from Moscow Bauman State Technical University, PhD in Philosophy.

EXPERIENCE

Since 2001, Mr. Efimkin has been in charge of strategic development of the construction division and the operation of Tashir Group's real estate assets.
Since 2009 he has also been overseeing the telecom division of Tashir Group.

По состоянию на конец прошлого года в управлении группы компаний находится 51 объект коммерческой недвижимости общей площадью более 2,5 млн кв. м.

В конце 2015 г. текущий объем активного строительства группы составил порядка 1,5 млн кв. м.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Виталий намерен продолжать развитие действующих и строящихся объектов компании в Москве, среди которых: БЦ «Газойл Плаза», ЖК «Розмарин», ЖК «Дирижабль», ЖК «Кронштадтский», специализированный мебельный ТЦ на Ленинградском ш., ТРЦ «РИО» в Мытищах и МФК на Аминьевском ш., а также реализация проекта апарт-отеля комфорт-класса в центре Ярославля.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает сына и дочь. Любит читать, катается на сноуборде, горных лыжах и занимается фитнесом.

VITALY EFIMKIN,

Vice President Tashir Group

INFLUENCE

In 2015 the team led by Vitaly Efimkin completed the construction of 70,000-sqm RIO Mall on Kievskoe shosse in Moscow. Furthermore, Tashir commissioned three new real estate projects, including a 10,000-sqm shopping gallery within MUC Grand Marina in Sochi, 45,500-sqm RIO Mall in Tver, as well as 85,000-sqm Avenue South-West mall on Prospekt Vernadskogo in Moscow. Therefore the total floor space of retail projects delivered to the market in 2015 amounted to about 220,000 sq m. The company followed up with the development of housing estates Dirigible and Rozmarin.

Vitaly's contribution to the development of Tashir is huge: most properties owned by the company in Moscow and regions were delivered under his supervision.

As of the end of last year, the group of companies managed 51 commercial properties with total space in excess of 2.5m square meters. As of the end of 2015, the current volume of the Group's robust construction nears 1.5m square meters.

PLANS FOR THE FUTURE

Vitaly intends to continue the development of functional and under construction projects in Moscow, including BC Gazoil Plaza, Rozmarin, Dirigible and Kronshtadsky housing projects as well as a special furniture center on Leningradskoe Highway, Construction on the RIO mall in suburban Mytishchi, MUC on Aminyevskoe shosse in Moscow, as well as a comfort-class apartment hotel project in central Yaroslavl will continue as well.

INFORMAL

Vitaly is married and brings up a son and a daughter. He loves reading, snowboarding, skiing and doing exercises in a gym.



МАЙКЛ БЕЛТОН,

президент Storm Properties

10 2015

5

ДАТА РОЖДЕНИЯ

11 июля 1969 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Массачусетский университет в Амхерсте, а также Ленинградский политехнический институт. Свободно владеет английским и русским языками.

ОПЫТ

До учреждения компании Storm Properties г-н Белтон работал в должности заместителя генерального директора компании CMI Development. Ранее в течение девяти лет Майкл проработал в должности директора по развитию недвижимости в компании Hines Int.

DATE OF BIRTH

July 11, 1969

EDUCATION

Michael is a graduate of Massachusetts University in Amherst and Leningrad Polytechnic Institute. He speaks fluent English and Russian.

EXPERIENCE

Prior to the founding of Storm Properties, Mr. Belton worked as Aide of CEO for CMI Development. Earlier Mr. Belton had worked for nine years as Real Estate Development Director at Hines Int.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. компания Storm Properties успешно завершила и сдала в эксплуатацию первые два здания «К2 Бизнес-парк». Первая очередь «К2 Бизнес-парк» введена в эксплуатацию в марте 2015 г., а в мае того же года сдана 2-я очередь объекта. Каждый корпус представляет собой 8-этажное офисное здание арендуемой площадью 18 500 кв. м. Проект располагает вместительной парковкой с уникальным для Москвы парковочным коэффициентом 1:28.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Компания в самое ближайшее время планирует выход на гостиничный рынок со знаковым для города проектом. Также Storm Properties начнет работать над несколькими проектами в сегменте коммерческой и жилой недвижимости.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Майкл женат, воспитывает трех дочерей. Основным увлечением г-на Белтона является хоккей. В хоккейном турнире «Росгосстрах Кубок Вызова 2007», играя в одной команде с легендарными «звездами» Игорем Ларионовым, Александром Могильным и Вячеславом Фетисовым, Майкл был признан лучшим защитником. Кроме того, Майкл занимается карате, а также любит путешествовать.

MICHAEL BELTON,

President Storm Properties

INFLUENCE

In 2015 Storm Properties successfully completed and commissioned first two buildings of K2 Business Park. The first phase of K2 Business Park was put into use in March 2015 and in May of the same year the second phase was commissioned. Each block represents an 8-storey office building with the GLA of 18,500 sq m. The project has spacious parking with a unique to Moscow parking ratio of 1:28.

PLANS FOR THE FUTURE

In the months to come the company plans to enter the hotel market with a landmark project. Storm Properties will also start working



on several projects in commercial and residential segments.

INFORMAL

Michael is married and brings up three daughters. His main hobby is ice hockey. Playing in one team with legendary hockey stars Igor Larionov, Alexander Mogilny and Vyacheslav Fetisov, Michael was named the best defenseman. Michael is also fond of karate and traveling.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. ГК «Снегири» ввела сложнейший из реализованных проектов – башню «Эволюция» (Evolution Tower) площадью около 145 тыс. кв. м в ММДЦ «Москва-Сити».

Весной прошлого года этот объект попал в финал конкурса MIPIM Awards, проходящей ежегодно в Каннах. А в конце 2015 г. в Чикаго Evolution Tower стала финалистом Международного конкурса лучших небоскребов мира CTBUH Awards 2015 в номинации «Лучшее высотное здание в Европе».

Из других знаковых новостей компании – в прошлом году в Сочи ГК «Снегири» под руководством Геннадия Мелкумяна запустила гостиницу «Хаят Редженси», ставшую победителем премии Russian Hospitality Awards в номинации «Лучший бизнес-отель 5* России 2015 г.».



ГЕННАДИЙ МЕЛКУМЯН,

экс-генеральный директор ГК «Снегири»

11 2015

6



НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Геннадий холост. Увлекается автомобилями, мотоциклами, футболом, теннисом, горными лыжами и рыбалкой.

GENNADY MELKUMYAN,

Ex CEO of Snegiri Group

ДАТА РОЖДЕНИЯ

9 июля 1963 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Геннадий окончил правоведческий факультет Университета дружбы народов им. Патриса Лумумбы (РУДН). Владеет русским, армянским, грузинским и английским языками.

ОПЫТ

Геннадий начал свою трудовую деятельность в ноябре 1980 г. в Издательстве ЦК КП Грузии. В ГК «Снегири» г-н Мелкумян пришел в апреле 1996 г. на должность главного юрисконсульта.
С января 2000 г. по июнь 2008 г. – начальник правового департамента.
С июля 2008 г. по август 2011 г. – первый заместитель генерального директора ГК «Снегири». С сентября 2011 г. по февраль 2016 г. – генеральный директор ГК «Снегири». В момент сдачи номера г-н Мелкумян сложил с себя полномочия руководителя ГК «Снегири» и ушел из компании.

DATE OF BIRTH

July 9, 1963

EDUCATION

Gennady graduated from the science of law department, Patrice Lumumba People's Friendship University (presently known as RUDN). He speaks Russian, Armenian, Georgian and English.

EXPERIENCE

Gennady began his career in November 1980 at the Publishing House of CPSU of Georgia. Mr. Melkumyan came to Snegiri Group in April 1996, to the position of Chief Legal Advisor. From January 2000 to June 2008 he was Head of the Law Department. From July 2008 to August 2011 he was First Deputy General Director of Snegiri Group. From September 2011 to February 2016 he was CEO of Snegiri Group. At the time of the given issue preparation for publication Mr. Melkumyan laid down the powers of CEO Snegiri Group and left the company.

INFLUENCE

In 2015 Snegiri Group commissioned the most challenging and sophisticated among the earlier delivered projects: 145,000-sqm Evolution Tower in MIBC Moscow City. Last spring this project reached the finals of the Mipim Awards competition that is annually held in

«ГЕННАДИЙ МЕЛКУМЯН И КОМАНДА»

GENNADY MELKUMYAN AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?

Ответственный, пунктуальный, доброжелательный и в то же время требовательный. Категорически не приемлю отсутствие профессионализма, безразличие к работе. С некоторыми из членов своей команды я работаю уже очень давно (от 8 до 20 лет), соответственно, со многими из них у меня дружеские отношения.

Базовые правила работы с командой?

На мой взгляд, базовое правило одно – каждый должен считать себя частью команды, ее неотъемлемой частью.

Что вдохновляет вас как лидера?

Движение – это жизнь, пока существует физическая возможность, необходимо продолжать движение. Несмотря на прошлые достижения, всегда надо ставить перед собой цели на будущее и говорить себе, что самые яркие и значимые достижения впереди.

What kind of boss are you?

Responsible, punctilious, well-wishing and exacting at the same time, can never agree with the lack of professionalism or indifference towards the work. With some of my team members I've been working together a long time (from 8 to 20 years); accordingly, I am on friendly terms with many of them.

Basic rules of working with the team?

In my opinion, there is only one basic rule: each must see themselves as an integral part of the team.

What inspires you as a leader?

Movement means life: while you are physically capable, you should move ahead. Despite the past achievements, you should always set ambitious goals for the future and say to yourself that most outstanding and significant attainments still lie ahead.

Cannes, France. And at the end of 2015, Evolution Tower was celebrated as a finalist of the International Competition of the World's Best Skyscrapers CTBUH Awards 2015 in the nomination Best High-Rise Building in Europe. Below is the list of the company's other sensational news: last year Snegiri Group led by Mr. Melkumyan launched Hyatt Regency Hotel in the city of Sochi, which became the winner of Russian Hospitality Awards as Best Five-Star Business Hotel in Russia, opened in 2015. Mr. Melkumyan played a significant role in all of the company's achievements of the previous year.

INFORMAL

Gennady is single. His hobbies include automobiles, motorcycles, soccer, tennis, mountain skiing, and fishing.



VENIAMIN GOLUBITSKY,

President KORTROS Group

INFLUENCE

In 2015 KORTROS Group set to the construction of 168,300-sqm Gulliver Residences in the center of Perm. The company plans to complete the project by 2020. In addition, the company acquired the right to develop a 160,000-sqm project in Perkhushkovo (Moscow Region).

The company also launched the development of a 26,000-sqm apartment building on Petrovsky Island (St. Petersburg).

INFORMAL

Veniamin is married and has three daughters. His hobbies include poetry and photography.

ВЕНИАМИН ГОЛУБИЦКИЙ,

7 2015

президент ГК «Кортрос»

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. ГК «Кортрос» приступила к строительству ЖК «Гулливер» площадью 168300 кв. м в центре Перми. Закончить реализацию проекта ГК планирует к 2020 г. Кроме того, компанией было приобретено право на застройку проекта площадью 160 тыс. кв. м в Перхушкове (Московская обл.). В этом году уже начато строительство комплекса апартаментов площадью 26 тыс. кв. м на Петровском острове (Петербург).

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Вениамин женат, у него три дочери. Увлекается поэзией и фотографией.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

28 апреля 1957 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Вениамин окончил юридический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова по специальности «правоведение», кандидат юридических наук. Г-н Голубицкий активно занимался научной деятельностью, прошел путь от аспиранта кафедры административного права МГУ до заведующего отделом права Института философии и права Уральского отделения Российской академии наук.

ОПЫТ

До создания «Ренова-СтройГруп», в течение девяти лет работал в государственных органах власти Свердловской области, где занимался широким кругом вопросов: от социальной сферы до управления государственной собственностью. В 2003–2005 гг. занимал должность руководителя Администрации губернатора Свердловской области.

DATE OF BIRTH

April 28, 1957

EDUCATION

Veniamin graduated from the law school of Moscow M.V. Lomonosov State University, majoring in Science of Law, Master of Law. Mr. Golubitsky was actively involved in research and worked his way up from postgraduate student of the administrative law school of the MSU to head of the law department at the Institute of Philosophy and Law, Urals Division of the Russian Academy of Sciences.

EXPERIENCE

Prior to the incorporation of Renova-StroyGroup he worked nine years at the government of Sverdlovsk Region where he dealt with a wide range of issues: from social policies to public property administration. In 2003-05 he spearheaded the Sverdlovsk Region Governor's Administration.



8

ЭРКАН ЭРКЕК*,

13 2015

генеральный директор Capital Partners

ДАТА РОЖДЕНИЯ

1 декабря 1967 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

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

ОПЫТ

Эркан Эркек посвятил московскому рынку недвижимости более 20 лет. В Capital Partners работает с 2004 г.

DATE OF BIRTH

December 1, 1967

EDUCATION

Mr. Erkek earned Master's degree in the design of buildings and structures from Virginia Technological University as well as the B.A. degree in Housing and Civil Engineering from Istanbul Technical University.

EXPERIENCE

Erkan devoted more than 20 years to the Moscow real estate market. He has been with Capital Partners since 2004.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. Capital Partners продала две офисные башни МФК «Метрополис» на Ленинградском ш. в Москве суммарной площадью 82 тыс. кв. м компаниям Hines и PPF Real Estate. Сумма сделки, по данным из открытых источников, могла составить $335 млн.

Напомним, в 2011 г. Capital Partners продала одну из офисных башен МФК «Метрополис» фонду Heitman за $125 млн. Сейчас на ее покупку претендует американская инвестиционная компания Hines.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Capital Partners планирует осенью 2016 г. ввести 2-ю очередь ТРЦ «Метрополис» площадью 65,8 тыс. кв. м. С запуском второй фазы, которая будет интегрирована в первую, общая торговая площадь «Метрополиса» увеличится до 120 тыс. кв. м, что позволит разместить дополнительно порядка 100 новых арендаторов.

ERKAN ERKEK*,

CEO Capital Partners

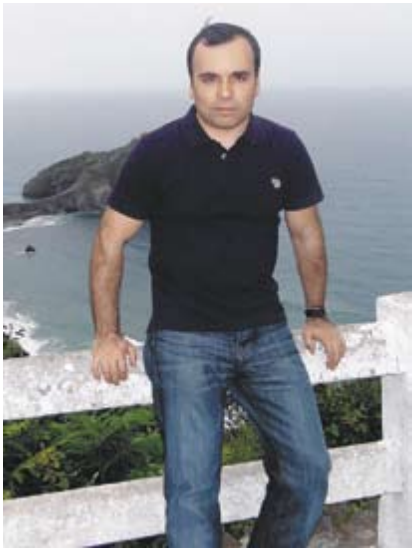
INFLUENCE

In 2015 Capital Partners sold two office towers of MUC Metropolis on Leningradskoe shosse, totaling 82,000 sq m, to Hines and PPF Real Estate. The amount of the transaction, as reported by open sources, could be $335 million.

In 2011 Capital Partners sold one of the office towers in the same complex to Heitman Fund for $125 million. Now US-based Hines eyes repurchasing it.

PLANS FOR THE FUTURE

Capital Partners plans the commissioning of the second 65,800-sqm phase of Metropolis Mall. The launch of the second phase to be integrated with the first one will increase the retail space of Metropolis to 120,000 sq m, enough to accommodate 100 new tenants.





АРМИН МИКАЭЛИ*,

20 2015

генеральный директор IKEA Shopping Centres Russia

9

ВЛИЯНИЕ

В начале 2015-го представители IKEA Shopping Centers Russia объявили о том, что в ближайшие годы компания планирует инвестировать в обновление и расширение существующих магазинов IKEA и ТЦ «Мега», а также строить новые.

Стало известно о том, что IKEA ведет переговоры о строительстве ТЦ под Петербургом и о покупке земельных участков между Хорошевским и Звенигородским ш., внутри МКАД.

В 2015 г. дочернее предприятие IKEA — ООО «ИКЕА Мос», выкупило право аренды земельного участка под ТРЦ в Красноярске — 477 тыс. кв. м. Новый ТРЦ в Красноярске должен появиться в течение 7 лет. Кроме того, «ИКЕА Мос» намерена вложить около 9 млрд рублей в расширение торговых площадей в Адыгее почти в два раза к 2018 г.

В январе 2016 г. IKEA Centres Russia также приобрела земельный участок площадью 40 га в Челябинской области. До 2020 г. планируется открыть магазин «ИКЕА», а на втором этапе запланировано строительство ТЦ.

IKEA объявила, что планирует потратить от 12 до 15 млрд рублей на строительство ТЦ «Мега» в Перми. Торговый центр должен появиться в течение двух лет в новом жилом районе «Ива-1».

Также компания продолжает развивать глобальный проект по обновлению фуд-кортов и ресторанных зон на объектах.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В рамках своей программы долгосрочного развития компания IKEA планирует построить 10 новых центров в Воронеже (44 тыс. кв. м в 2017 г.), Челябинске, Волгограде, Тюмени, Красноярске, а также Перми и Саратове до 2025 г. Два комплекса будут построены в Москве, и один – под Петербургом.

В 2016 г. IKEA Shopping Centers Russia продолжит заниматься реновацией уже существующих торговых центров. Так, к 2018 г. IKEA планирует увеличить площади ТЦ «Мега Теплый Стан» и «Мега Химки» на 30%. Компания уже проводит переговоры с властями, чтобы расширить ТЦ в Теплом Стане на 50 тыс. кв. м. ТЦ в Химках увеличится на 70 тыс. кв. м. Сумма инвестиций в один объект составляет от €80 млн до €100 млн. Также компания рассматривает возможность обновления ТЦ «Мега Белая Дача».

Большое внимание будет уделяться строительству торгового центра «Мега» с магазином IKEA площадью 215 тыс. кв. м в подмосковных Мытищах.

ARMIN MIKAELI*,

CEO IKEA Shopping Centres Russia

INFLUENCE

At the turn of 2015 representatives of IKEA Shopping Centers Russia announced that in the years to come the company plans to invest in renovation and expansion of

ДАТА РОЖДЕНИЯ

17 июня 1961 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Университет им. И. Гутенберга в городе Майнц (Германия) по специальности «государственная экономика».

ОПЫТ

Армин обладает 24-летним опытом в области управления торговой недвижимостью. Он начал свою карьеру в компании в 1991 г. в качестве руководителя административного отдела магазина IKEA в Гамбурге, Германия. После этого он занимал должности директора магазина, заместителя директора по закупкам в Центральной Европе и директора по продажам. С 2008 г. возглавлял департамент недвижимости и отвечал за экспансию розничной сети IKEA в Германии.

DATE OF BIRTH

June 17, 1961

EDUCATION

Mr. Mikaeli graduated from Johann Guttenberg University in Mainz, Germany, majoring in State Economics.

EXPERIENCE

Armin has 24 years of experience in retail property management. He began his career at the company in 1991 as head of the administration department of IKEA store in Hamburg, Germany. Later he worked in the capacity of shop manager, Deputy Director for Procurements in Central Europe and Sales Director. From 2008 he spearheaded the real estate department and was in charge of IKEA expansion in Germany.

the operational IKEA and Mega malls as well as to build new ones. It became known that IKEA was negotiating a construction project near St. Petersburg and the purchase of land parcels between Khoroshevskoe and Zvenigorodskoe highways inside the Moscow Ring Road (MKAD).

In 2015 IKEA MOS, a subsidiary of IKEA, bought out the development land leasehold for building a 477,000-sqm mall in Krasnoyarsk. The new mall must appear in Krasnoyarsk during the next 7 years. In addition, IKEA MOS intends to invest about 9bn rubles in the doubling of retail space in Adygeya by 2018. In January 2016 IKEA Centers Russia also bought a 40-hectare plot of land in Chelyabinsk Region. Until 2020 the company plans to open another IKEA store and to build a shopping mall at the second stage. IKEA announced that it plans to spend from 12 to 15 billion rubles on the construction of Mega Mall Perm. It will appear during the next two years in the new residential district Iva-1.

PLANS FOR THE FUTURE

As part of its long-term development program, IKEA plans to build 10 new centers in Voronezh (44,000 sq m, to be commissioned in 2017), Chelyabinsk, Volgograd, Tyumen, Krasnoyarsk as well as Perm and Saratov until 2025. Two complexes will be built in Moscow and one – near St. Petersburg. In 2016 IKEA Shopping Centers Russia will continue the renovation of the existing malls. Thus by 2018 IKEA plans to increase the floor space of Mega Teply Stan and Mega Khimki by 30%. The retailer is already negotiating the expansion of its mall in Teply Stan by 50,000 sq m with the Moscow authorities. The shopping mall in Khimki will be enlarged by 70,000 sq m. The amount of investments into one project varies between 80m and 100m euro. The company also contemplates the possible renovation of SC Mega Belaya Dacha. It will also prioritize the construction of SC Mega housing a 215,000-sqm IKEA store in suburban Mytishchi.



МАРК ГРОЙСМАН,

генеральный директор ООО «АФИ РУС»

12 2015

10

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

Марк Гройсман успешно управлял проектами в сфере гостиничной недвижимости в Канаде. С 1991 г. работал на позиции исполнительного директора и являлся партнером в Sawatzky Group в Москве. С июня 2011 г. занимает должность генерального директора ООО «АФИ РУС».

DATE OF BIRTH

July 23, 1961

EDUCATION

Mark graduated from Haifa Technion, majoring in Production Management as well as from American Institute of Real Estate (USA). He holds the CCIM degree and speaks Russian, English and Hebrew.

EXPERIENCE

Mr. Groysman successfully managed hotel real estate projects in Canada. From 1991 he worked as COO and Partner of Sawatzky Group in Moscow. Since June 2011 he has been CEO LLC AFI RUS.

ВЛИЯНИЕ

В условиях макроэкономической нестабильности и снижения активности на российском рынке недвижимости менеджмент под руководством Марка был сфокусирован на обеспечении доходности завершенных проектов и снижении операционных издержек.

В ТРЦ «Афимолл Сити» открыли свои магазины Eicholtz, флагманский магазин Derimod, Tom Tailor, первый монобутик корейской косметики Erborian, магазин одежды российского дизайнера Dasha Gauser и др.

Компания продолжала развитие своих офисных активов. Так, в августе 2015 г. AFI Development подписала долгосрочный договор аренды с компанией Brown-Forman в БЦ класса А Aquamarine III.

В конце 2015 г. компания приступила к строительству нового клубного квартала AFI Residence Paveletskaya (Павелецкая наб., 8).

«МАРК ГРОЙСМАН И КОМАНДА»

MARK GROYSMAN AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?
Результат работы и эффективность команды – вот самая строгая для меня оценка, ведь будущее компании зависит не только от работы генерального директора, но и от его умения эффективно организовать работу своих прямых подчиненных.

Базовые правила работы с командой?
Руководитель должен быть примером эффективности и работоспособности; должен давать обратную связь подчиненным, проявлять интерес к их работе; должен уметь проявлять гибкость в решении острых вопросов.

Что вдохновляет вас как лидера?
Для меня важно не только достижение поставленной задачи, но и путь ее решения. Важно дать сотрудникам возможность самостоятельно находить наилучшие решения для достижения целей компании.

What kind of boss are you?
The team's effective performance is the most unbiased assessment of my work, since the company's future depends on the chief executive's ability to organize the efforts of direct subordinates effectively.

Basic rules of working with the team?
The top manager should exemplify effectiveness and flawless work ethic; also provide feedback for his subordinates and show interest in their work; the manager must be flexible in addressing sensitive issues.

What inspires you as a leader?
The way of achieving the set goal is as important for me as hitting the target. It is important to encourage your employees to independently grope for best solutions for the company's objectives to be achieved.

В августе прошлого года AFI Development стала одним из лидеров Рейтинга информационной открытости застройщиков, подготовленного Рейтинговым агентством строительного комплекса (РАСК). Компании был присвоен рейтинг А3, которым характеризуются публичные компании с наивысшим уровнем информационной прозрачности.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В ближайший год команда AFI Development сфокусируется на строительстве масштабных жилых проектов – второго корпуса жилого микрорайона «Одинбург» и 1-й очереди клубного квартала AFI Residence Paveletskaya, а также на управлении текущими коммерческими активами. Также руководство компании планирует внедрить новые стимулирующие акции и специальные маркетинговые программы для покупателей ТРЦ «Афимолл Сити» – в поддержку арендаторов, которые работают на объекте.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

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

MARK GROYSMAN,

CEO AFI RUS

INFLUENCE

Under macroeconomic instability and sinking activity on the Russian real estate market, the company's management led by Mr. Groysman is focused on ensuring the profitability of completed projects and the reduction of operating costs.

Several landmark brands have opened their stores in Afimall City, including Eicholtz, flagship store of Deri&Mod, Tom Tailor, first mono-boutique of Korean cosmetics Erborian, Russian designer of garments Dasha Gauser, et al.

The company continues the development of its office assets. Thus in August 2015 AFI Development signed a long-term lease agreement in Class A business center Aquamarine III. The occupant is one of the world's biggest manufacturers of premium alcoholic beverages Brown-Forman.

At the end of 2015 it set to the construction of the new club quarter AFI Residence Paveletskaya (8 Paveletskaya nab.).

Last August AFI Development became one of the leaders in the Rating of information openness among developers, prepared by the Rating Agency of the Construction Complex (RACC). The company was assigned the A3 rating, typical of public companies with highest transparency levels.

PLANS FOR THE FUTURE

During the next year AFI Development will focus on the construction of large-scale residential projects: the second building in the residential neighborhood Odinburg and the first phase of the club quarter AFI Residence on Paveletskaya Embankment. The company will also prioritize the management of its non-residential assets and on the implementation of new incentive programs and special marketing programs for shoppers of Afimall City, to support the tenants operating in the mall.

INFORMAL

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



СЕРГЕЙ МАТЮХИН,

генеральный директор KR Properties

22 2015

11

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 РЭУ им. Плеханова.

ОПЫТ

В 2005 г. Сергей 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

February 7, 1979

EDUCATION

In 2001 Sergey graduated from the Military Institute of Radio Electronics in Voronezh. In 2010 he earned the MBA degree in Finance from Russian Plekhanov Economics University.

EXPERIENCE

In 2005 Sergey came to KR Properties. Prior to 2009 he had been Steward of BC Nagatinsky. In 2010 Mr. Matyukhin managed the Red Rose business quarter. Since 2011 he has taken the post of CEO KR Properties.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. KR Properties ввела в коммерческий оборот 3 корпуса в лофт-квартале «Даниловская мануфактура» совокупной площадью около 33 тыс. кв. м (корпусы «Мещерин», «Сатиновый», «Литейный»).

Также компанией было получено заключение ГЗК и разработан проект планировки в отношении 2-й фазы развития лофт-квартала «Даниловская мануфактура» для реализации МФК площадью свыше 89 тыс. кв. м.

В прошлом году началась реализация нового проекта лофтов и студий Depre общей площадью более 7000 кв. м и открылась 2-я очередь комплекса «Рассвет loft&studio» общей площадью более 9900 кв. м.

Кроме того, компанией были приобретены 4 площадки под развитие новых проектов, а также принят в управление БЦ «Авиатор» площадью более 10 тыс. кв. м.

В начале 2016 г. «Яндекс» подписал соглашение с компанией «Красная Роза 1875 Лимитед» о покупке семи офисных зданий классов А и В общей площадью около 80 тыс. кв. м в ДК «Красная Роза».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2016 г. KR Properties сосредоточится на завершении сделки по приобретению площадей компанией «Яндекс» в ДК «Красная Роза». До конца года компания планирует снизить уровень вакантных площадей в среднем по портфелю активов до показателей 3–5%.

KR Properties продолжит развитие форматов недвижимости, которые были выведены ею на столичный рынок в предыдущие годы. Это прежде всего деловые кварталы, БЦ клубного типа, склады-ситибоксы (self-storage), а также показавший свою востребованность формат «живи и работай». В рамках проектов также будут представлены нестандартные субпродукты: мансарды, классические городские таунхаусы, флэт-хаусы и т. д.

Компания готовит к выводу на рынок два принципиально новых для российского рынка проекта, анонсирование которых состоится в течение года.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Сергей женат, воспитывает дочь Варвару. Г-н Матюхин ведет активный образ жизни. Среди основных увлечений: дайвинг, сноуборд и мотоспорт. Сергей с детства занимается охотой. Парашютный спорт – еще одно из его любимых занятий, на счету Сергея три сотни прыжков. Сергей также любит читать, в круге его интересов в основном профессиональная литература.

SERGEY MATYUKHIN,

CEO KR Properties

INFLUENCE

In 2015 KR Properties put into commercial use three blocks of the loft quarter Danilovskaya Manufactory with the total area of about 33,000 sq m (Mescherin, Satinovy and Liteyny blocks). The company obtained a positive conclusion from the Urban Planning and Land Commission and developed a draft plan of the second phase of the loft quarter Danilovskaya Manufactory

«СЕРГЕЙ МАТЮХИН И КОМАНДА»

SERGEY MATYUKHIN AND HIS TEAM

Базовые правила работы с командой?
Главное правило – верить в тех, кто рядом. У меня прекрасный коллектив, в котором работают профессиональные, компетентные люди. Это слаженная, сплоченная команда, которая не боится идти вперед, к новым победам. А я в ней – играющий тренер.

Что вдохновляет вас как лидера?
Меня вдохновляют новые сложные задачи, которые раньше никем не решались.

Basic rules of working with the team?
The main rule is faith in those who work near at hand. I have a wonderful team of competent professionals. This is a tightly knit team who are not afraid to move ahead towards new victories, and I am a playing coach there.

What inspires you as a leader?
I am inspired by new challenges which were not met by anybody before.

for the delivery of an 89,000-sqm plus mixed-use project. Last year the company launched a new 7,000-sqm plus loft & studio project Depre and marketed the second phase of 9,900-sqm plus Rassvet loft & studio project. In addition, the company acquired 4 sites for the development of new projects and assumed the management of the 10,000-sqm plus BC Aviator.

Early in 2016 Yandex signed an agreement with Krasnaya Roza 1875 Limited about the purchase of 7 Class A and B office buildings with total area of about 80,000 sq m in the Red Rose business quarter.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2016 KR Properties will focus on completing the sale of office space in the Red Rose business quarter. Until the year's end the company plans to bring down the level of vacancies in its asset portfolio to 3–5%.. KR Properties will continue developing the real estate formats it brought out to the Moscow market in previous years: business quarters, club-type business centers, self-storage city boxes as well as the "live and work" format, non-standard products like lofts, classic townhouses, flat houses, etc. Today the company is getting ready for the marketing of two fundamentally new projects to the Russian market.

INFORMAL

Sergey is married, bringing up his daughter Barbara. Mr. Matyukhin is an adept of active lifestyle, having a multitude of interesting hobbies: diving, snowboarding and motor sports. Sergey has been a lover of hunting since his early years. Parachute sport is one of his favorite hobbies; his record counts 300 jumps. He also loves reading and the circle of his interests is mainly limited to professional literature.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. продолжилась реализация ЖК «Триумф Парк» в Петербурге (1 млн кв. м). Было также получено положительное заключение экспертизы на следующую очередь проекта (GBA – 121 тыс. кв. м) и разрешение на строительство более 11 тыс. кв. м.

В 2015 г. в ТРЦ «Вернисаж» в Ярославле открылся «Декатлон», а также «Кидбург». В «Триумф Молле» в Саратове – Penny Black и Baon. В 2016 г. рядом с ТРЦ «Вернисаж» откроется гипермаркет DIY (17 500 кв. м).

В 2015 г. была завершена сделка по продаже участка площадью 2,07 га ООО «Леруа Мерлен Восток».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В ближайших планах MirLand Development – ввод в эксплуатацию 95 тыс.



РОМАН РОЗЕНТАЛЬ,

19 2015

генеральный директор MirLand Development Corporation

12

ДАТА РОЖДЕНИЯ
12 мая 1968 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Окончил колледж Тель-Авива. Имеет квалификация независимого аудитора (CPA). Свободно владеет ивритом и английским.

ОПЫТ
Роман пришел в MirLand в 2006 г., где последние 5 лет работает генеральным директором. Входит в совет директоров.

DATE OF BIRTH
May 12, 1968

EDUCATION
Roman graduated from Tel Aviv College. He is Independent Auditor Certificated (CPA). Speaks fluent Russian, Hebrew and English.

EXPERIENCE
In 2006 Roman joined MirLand Development Corporation. For the last five years he has been the company's CEO. He is Member of the Board of Directors.

кв. м жилья, а также работа над увеличением доходной части арендного бизнеса за счет привлечения новых якорей в ТРЦ компании. В текущем году компания MirLand сосредоточится на полной реструктуризации существующих долговых обязательств в соответствии с текущей конъюнктурой рынка.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает двух дочерей. Любит баскетбол и путешествовать.

ROMAN ROZENTAL,

CEO MirLand Development Corporation

INFLUENCE

In 2015 the company, under the supervision of Mr. Rozental, went on delivering the flagship residential project Triumph Park in St. Petersburg, with the total area of 1m square meters. Last year MirLand also received a positive expert review and green light for the project's next 121,000-sqm phase as well as the construction permit for 11,200 sq m.

The deal of selling a 2.07-hectare land parcel to LLC Leroy Merlin East was also closed in 2015. The year 2016 will see the opening of a 17,500-sqm DIY hypermarket near Vernisazh mall in Yaroslavl.

PLANS FOR THE FUTURE

The nearest plans of MirLand Development include the commissioning of 95,000 sq m of housing. Next year MirLand will focus on complete restructuring of existing arrears in accordance with the current market situation.

INFORMAL

Roman is married, has two daughters; he likes playing basketball and travelling.

ИГОРЬ ПЯТИБРАТОВ,

руководитель отдела девелопмента компании Millhouse

26 2015

13



ДАТА РОЖДЕНИЯ
24 мая 1976 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Окончил в 1998 г. МГИМО МИД РФ.

ОПЫТ
С 2002 по 2005 гг. работал в Forum Properties. В 2005 г. перешел в Millhouse.

DATE OF BIRTH
May 24, 1976

EDUCATION
Igor graduated from MGIMO under Russia's MFA in 1998.

EXPERIENCE
From 2002 to 2005 he worked for Forum Properties. In 2005 he changed for Millhouse.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. продолжались активные строительные работы по проекту комплексного освоения территории «Сколково Парк». В эксплуатацию был введен ЖК «Сколково Парк для Жизни», а также в Одинцовском районе проложен первый участок сети велопрогулочных дорожек длиной в 26 км. Кроме того, по данным из открытых источников, команда Millhouse вывела на рынок 5-й корпус БП «Крылатские Холмы», в котором разместился Adidas Group.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В планах компании дальнейшая реализация проекта КОТ «Сколково Парк»: планомерное строительство и открытие объектов коммерческой, социальной и торговой инфраструктуры на территории клубного квартала «Сколково Парк» и в районе Сколкова.

IGOR PYATIBRATOV,

Head of Development at Millhouse

INFLUENCE

The year 2015 saw the continuation of construction activities for integrated development of Skolkovo Park. The residential development Skolkovo Park for Life was commissioned and the first 26-km section of cycling promenades in Odintsovo district was laid. In addition, Millhouse brought out to the market the fifth block of business park Krylatskie Hills, where Adidas Group is quartered.

PLANS FOR THE FUTURE

The company plans to follow on with the delivery of the integrated development project Skolkovo Park, completing and commissioning one after another projects of commercial, social and retail infrastructure in the territory of the club quarter Skolkovo Park.



14

СЕРГЕЙ ВОРОНИН,

16 2015

генеральный директор Forum Properties

ДАТА РОЖДЕНИЯ

8 октября 1962 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Московский институт управления. Кандидат экономических наук.

ОПЫТ

Сергей около 15 лет работал в крупном строительном холдинге (начальником отдела, затем финансовым директором). В «Форум Пропертиз» прошел путь от финансового директора, руководителя инвестиционного направления, исполнительного директора до генерального директора компании.

DATE OF BIRTH

October 8, 1962

EDUCATION

Mr. Voronin graduated from Moscow Institute of Public and Business Administration, holds Master's degree in Economics.

EXPERIENCE

Sergey worked about 15 years for a large construction holding as team head and CFO. In Forum Properties he climbed up the career ladder from CFO, Investment Director and COO to CEO of this company.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. был введен в эксплуатацию первый корпус 3-й очереди офисного комплекса «Аврора Бизнес-парк». Уже удалось заключить несколько крупных сделок аренды: с компаниями Caterpillar и Xanter Pharma, новым рейтинговым агентством АКРА, несколькими ритейлерами. Компания успешно вышла на новый для себя рынок девелопмента жилья эконом-класса. Начата реализация квартир в клубном доме на Полянке.

Компания приступила к проектированию нового квартала в Измайлове, а также начала строительство клубного дома Palazzo Imperiale.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Forum Properties в обозримом будущем планирует создать совершенно новый проект на рынке жилого строительства, выйдя на уровень продаж, существенно превышающий среднерыночный. Компания не исключает выход на рынок fee-development.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Сергей женат более 30 лет. У него есть 26-летний сын.

Каждый год в январские каникулы Сергей осваивает новые горнолыжные места, проезжая в день по 50–60 км. Еще одним увлечением Сергея является бадминтон.

SERGEY VORONIN,

CEO Forum Properties

INFLUENCE

In 2015 the first block of the third phase of the office cluster Aurora Business Park was commissioned. Several major lease deals have already been stricken with Carterpillar and Xanter Pharma, new rating agency ACRA and several retailers. The company successfully entered the market of budget housing development, where it was a novice. The sale of residences in the club house on Polyanka has already commenced. The company has set to the design of a new quarter in Izmailovo and commenced the construction of the new club house Palazzo Imperiale.

PLANS FOR THE FUTURE

In the foreseeable future Forum Properties plans to create a brand new project in the residential development market, attaining to the level of sales way above the market average. The company does not exclude the entry to the fee development market.

INFORMAL

Sergey has been married for more than 30 years. He has a 26-year-old son engaged in his own advertising and marketing projects. Every year, during the January winter vacations, Sergey discovers new mountain tracks, skiing 50-60 km on a daily basis. His other hobby is badminton.

«СЕРГЕЙ ВОРОНИН И КОМАНДА»

SERGEY VORONIN AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?

Я хороший руководитель ☺. Самое главное – я не боюсь делегировать полномочия и слушать мнения подчиненных. Неверное, нежелание серьезно наказывать подчиненных – моя главная слабость. С другой стороны, в той команде профессионалов, в которой я работаю, даже ошибки – это не следствие лени или глупости, а результат разумного риска или случайности.

Базовые правила работы с командой?

Живи в команде. Не бойся признавать свои ошибки. Отмечай заслуги подчиненных.

Что вдохновляет вас как лидера?

Вдохновляет командный дух, атмосфера открытости, отсутствия боязни обсуждать любые вопросы как с акционерами компании, так и с рядовыми сотрудниками.

What kind of boss are you?

A good one ☺. I'm not afraid to delegate powers and listen to the opinions of my subordinates, that's the bottom line. My key weakness is probably my unwillingness to administer strict measures against failing subordinates. On the other hand, in the team of professionals I lead mistakes are not a consequence of laziness or stupidity, but rather a result of reasonable risk or fortuity.

Basic rules of working with the team?

Stay with your team, do not be afraid to admit mistakes, celebrate the exploits of your subordinates.

What inspires you as a leader?

The team spirit, the atmosphere of openness, the lack of fear to discuss any issues both with the company's shareholders and with ordinary employees – this is the great source of inspiration.



МУРАТ ДУРАН*,

генеральный директор ООО «ЭНКА ТЦ»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

20 сентября 1972 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Стамбульский технический университет (Istanbul Technical University).

ОПЫТ

С 1995 г. по наст. вр. работает в ГК «ЭНКА». Сегодня г-н Дуран занимает должность гендиректора «ЭНКА ТЦ», является руководителем направления инвестиций и девелопмента ГК «ЭНКА» в России. Одновременно с этим Мурат Дуран – член совета директоров ОАО «Москва – Красные холмы» и «Мосэнка».

DATE OF BIRTH

September 20, 1972

EDUCATION

Murat graduated from Istanbul Technical University.

EXPERIENCE

From 1995 until now he has been working with ENKA Group. Today Mr. Duran is CEO ENKA TC, spearheading the investment and development division of ENKA Group in Russia. At the same time Murat Duran is a Board Member of Moscow – Krasnye Kholmy and Mosenka.

ВЛИЯНИЕ

Еще в 2011 г. Enka объявила о планах реконструкции четырех устаревших ТЦ «Капитолий». Осенью 2015 г. после реконструкции ТЦ на Ярцевской ул. состоялось открытие МФК «Кунцево Плаза» площадью 245 тыс. кв. м (торговая площадь – 110 тыс. кв. м, GLA – 62 тыс. кв. м). Объем инвестиций – более $500 млн. На данный момент в собственности ГК «ЭНКА» находится 1,2 млн кв. м коммерческой недвижимости, из них 1 млн кв. м – в Москве.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Еще один МФК будет реализован на месте действующего ТЦ «Капитолий» на пересечении Шереметьевской ул. и 11-го проезда Марьиной Рощи. Компания намерена вдвое сократить проект МФК, в итоге его площадь составит 98 тыс. кв. м вместо изначальных 180 тыс. кв. м. В проект войдет ТРЦ, апартаменты и парковка. Объем инвестиций в реализацию МФК оценивается примерно в 5–6 млрд рублей. В Петербурге на базе действующего «Капитолия» компания «Энка ТЦ» планирует реализовать дисконт-центр – «Капитолий Discount». Также «Энка ТЦ» выступит застройщиком делового центра на 44,9 тыс. кв. м в Москве. Общая площадь комплекса на Правобережной ул., 1Б, составит 64,8 тыс. кв. м.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Мурат катается на горных лыжах, играет в баскетбол, занимается off-road. Любит спортивные машины и путешествия.

MURAT DURAN*,

CEO ENKA TC

INFLUENCE

Back in 2011 Enka announced its plans to remodel four morally outdated buildings of Kapitoliy shopping centers. In autumn 2015, after a large-scale renovation of SC on Yartsevskaya Street, a 245,000-sqm MUC Kuntsevo Plaza (retail space – 110,000 sq m, GLA – 62,000 sq m) reopened its doors. The level of investments into the project exceeded $500 million. At the present moment ENKA Group owns 1.2m square meters of commercial real estate, of which 1m square meters are in Moscow.

PLANS FOR THE FUTURE

Another mixed-use project will be delivered at the site of the functional SC Kapitoliy at the intersection of Sheremetyevskaya Street and Eleventh Drive of Maryina Roscha. The company intends to halve the original size of the mixed-use project so that its total area will eventually be downsized to 98,000 sq m. The project will comprise a shopping and leisure center, apartments and parking. Investments into the mixed-use project are estimated roughly at 5-6 billion rubles.

In Saint-Petersburg, Enka TC plans to replace the current Kapitoliy with the Kapitoliy Discount center. What's more, Enka TC will reportedly develop a 44,900-sqm business center in Moscow.

INFORMAL

Murat loves skiing, playing basketball and off-road driving. He is fond of sport cars and travels.

ВЛИЯНИЕ

В июне 2015 г. Павел Фукс реализовал порядка 80 тыс. кв. м нераспроданных площадей ДК Imperia Tower, расположенного на территории ММДЦ «Москва-Сити», компании Solvers Олега Малиса.

А в декабре прошлого года MosCityGroup приобрела у Proxima Capital Group 30% акций «Росагромаркета», занимающегося строительством оптово-распределительных центров в подмосковном Подольске, Новосибирске и Ростовской области. По информации из открытых источников, только в ближайшие два года партнеры собираются вложить в совместный бизнес более 20 млрд рублей. В будущем, возможно, в проект будут привлечены и другие инвесторы.

В декабре прошлого года стало известно, что компания может лишиться земельного участка на Мыт-



Фото: «Итар-Тасс»

ПАВЕЛ ФУКС*,

9 2015

председатель совета директоров «МосСитиГрупп»

16



ДАТА РОЖДЕНИЯ

21 октября 1971 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Г-н Фукс окончил Харьковский государственный университет, а также РЭА им. Г. В. Плеханова.

ОПЫТ

С 1999 по 2000 гг. Павел занимал пост вице-президента ЗАО «Внешнеэкономическая корпорация».
С 2002 по 2004 гг. – председатель совета директоров ЗАО «Ингеоком-Инвест».
В период с 2004 по 2006 гг. г-н Фукс являлся генеральным директором ЗАО «Техинвест».
С 2006 г. и по наст. вр. – председатель совета директоров ОАО «МосСитиГрупп».
Также с 2008 г. Павел выступает членом правления РСПП.

DATE OF BIRTH

October 21, 1971

EDUCATION

Mr. Fuks graduated from Kharkov State University as well as Russian Plekhanov Economics Academy.

EXPERIENCE

From 1999 to 2000 Pavel took the post of Vice President, Foreign Economic Corporation. From 2002 to 2004 he chaired the Board of Directors Ingeocom Invest. From 2004 to 2006 Mr. Fuks was CEO Techinvest. From 2006 until now he has been Board Chairman MosCityGroup. Since 2008 Pavel has also been Board Member of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs.

ной ул. в центре Москвы, где ведется строительство жилого и офисного комплекса премиум-класса Sky House. Арбитражный суд Москвы отказался продлить инвестконтракт до июня 2017 г. подконтрольной MosCityGroup компании «Олтэр», выступающей застройщиком Sky House общей площадью 146,7 тыс. кв. м, объясняя свое решение тем, что компания до этого уже заключила допсоглашение о продлении инвестконтракта до июня 2014 г. Помимо всего прочего, «Олтэр» не перечислила городу инвестиционную составляющую в сумме $101,17 млн. Мэрия, не дождавшись оплаты по инвестконтракту, потребовала погасить $207 млн, включая основной долг и неустойку. Требования городских властей суд удовлетворил частично: застройщик обязан уплатить $35,6 млн в связи с истечением срока давности претензии.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В настоящий момент у «МосСитиГрупп» в стадии разработки находится проект Таганского бизнес-парка площадью 535 тыс. кв. м, который расположится вблизи Рязанского и Волгоградского проспектов и ТТК. Комплекс будет включать в себя офисные (224 тыс. кв. м) и торгово-развлекательные площади (22 980 кв. м), жилые апартаменты (27 200 кв. м), а также гостиницу (34 425 кв. м) и паркинг (160 тыс. кв. м). Проектом предусмотрено строительство в общей сложности восьми зданий разной этажности. Развлекательная часть комплекса будет состоять из киноцентра, фитнес-клуба и развлекательной зоны.

Кроме того, компания разрабатывает проект многофункционального комплекса «Аэровокзал» площадью порядка 200 тыс. кв. м на Ленинградском пр.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Павел женат, у него двое детей. Коллекционирует предметы старины и искусства.

PAVEL FUKS*,

Board Chairman,
MosCityGroup

INFLUENCE

In June 2015 Pavel Fuks let about 80,000 sq m of unsold space in BC Imperia Tower located on the territory of Moscow City to Oleg Malis' Solvers. Last December MosCityGroup bought from Proxima Capital Group a 30% stake in Rosagromarket engaged in the construction of wholesale-distribution center in Podolsk south of Moscow, Novosibirsk and Rostov Region. In accordance with the information fished out of open sources, during the nearest two years the partners are going to invest more than 20bn rubles in their joint business. In the future other investors will possibly be attracted to the project.

It became known last December that the company may get stripped of the land parcel on Mytnaya Street in central Moscow, where it carries out construction on the premium-class residential and office project Sky House. Moscow Arbitrage refused to prolong the investment contract until June 2017 for Olter Co. affiliated with MosCityGroup and acting as a builder of 146,700-sqm Sky House, motivating its ruling by the fact that prior to that the company had already signed a supplementary agreement on the investment contract prolongation till June 2014. Moreover, Olter did not transfer to the city's account the investment constituent in the amount of $101.17 million. The Town Hall, lying out of the investment contract money, claimed the repayment of $207m, including the principal plus the forfeit. The court partially answered to the claims of the city administration and bound the builder to pay $35.6m USD due to expiration of the limitation period.

PLANS FOR THE FUTURE

At the present moment MosCityGroup is working on 534,380-sqm Tagansky business park project which will lie near to Ryazansky and Volgogradsky prospects as well as the Third Ring Road. The project will house 224,000 sq m of office space, 22,980 sq m of retail and entertainment areas along with 27,200 sq m of residential apartments, a 34,425-sqm hotel as well as 160,000 sq m of parking space. The project anticipates developing the total of eight buildings of variable height. The entertainment part will feature a movie theatre, fitness club and fun zone. In addition, the company is developing the 200,000-sqm mixed-use project Aerovokzal on Leningradsky prospekt.

INFORMAL

Pavel is married and has two children. He collects art and antiquity.



17

АЛЕКСЕЙ ЧИНАЛИЕВ,

15 2015

первый вице-президент по коммерции компании «ТПС Недвижимость»

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 «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.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. компания «ТПС Недвижимость» вышла на завершающую стадию реализации двух московских проектов – ТРЦ «Океания» на Кутузовском пр. (GBA – 137 тыс. кв. м) и ТРЦ на Хорошевском ш. (GBA – 114 тыс. кв. м), которые планируется открыть в 2016 г. На сегодняшний день подписаны договоры с арендаторами на 75% площадей «Океании» и 65% площадей ТРЦ на Хорошевском ш.

Кроме того, несмотря на экономический кризис, девелоперу удалось обеспечить 95%-ю заполняемость ТРЦ «Галерея Новосибирск» (GBA – 134 тыс. кв. м), который открылся в конце 2014 г. В остальных действующих проектах «ТПС Недвижимости» уровень вакантных площадей не превышает 5%.

В 2015 г. привлечение внешних аудиторов, крупнейших международных игроков рынка торговой недвижимости, позволило компании произвести существенные концептуальные изменения, направленные на улучшение взаимодействия с целевой аудиторией действующих проектов компании.

Под руководством Алексея Чиналиева была разработана и внедрена гибкая система взаимодействия с арендаторами, в том числе система автоматического подсчета предоставляемых арендатору скидок, основанных на маркетинговых показателях: эффективности работы, доли товарооборота в арендных платежах и др. Также была создана система оценки эффективности проектов компании на основе анализа конкурентов (состав арендаторов, зона охвата, осведомленность о ТЦ целевой аудитории и пр.), позволяющая получить конкретные цели и инструменты для работы над увеличением эффективности проектов.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2016 г. «ТПС Недвижимость» планирует завершить строительство и открыть два ТРЦ в Москве – «Океания» и ТРЦ на Хорошевском ш.

В 2016–2017 гг. «ТПС Недвижимость» продолжит фокусироваться на повышении операционной эффективности своих действующих торговых центров. Кроме того, несмотря на тяжелую экономическую ситуацию, компания планирует продолжить работу по привлечению новых для российского рынка ритейлеров.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Алексей женат. Воспитывает четверых детей. Увлекается теннисом, горными лыжами и верховой ездой.

ALEXEY CHINALIEV,

First Vice President for Commerce, TPS Real Estate

INFLUENCE

In 2015, TPS Real Estate entered the final stage in the delivery of two Moscow projects: 137,000-sqm Oceania mall on Kutuzovsky Avenue and a 114,000-sqm mall on Khoroshevskoe shosse, both scheduled for opening in 2016. As of today

lease agreements have been signed to 75% of space in Oceania and 65% of retail space in the mall on Khoroshevskoe shosse. Furthermore, notwithstanding the economic crisis, the developer managed to ensure the 95% occupancy of its 134,000-sqm Galereya Novosibirsk mall that opened its doors at the end of 2014. In other operating projects of TPS Real Estate vacancies do not exceed 5%. The attraction of foreign auditors – biggest international retail real estate market players – allowed the company to bring out significant conceptual changes in 2015, aimed at better interaction between the company's functional projects and their target audience.

Under the supervision of Mr. Chinaliev a flexible system of engagement with tenants was developed and introduced, including the system of automatic calculation of discounts granted to a tenant, based on the marketing parameters: operational efficiency, the share of goods turnover in rental payments, etc. The company also implemented a system of assessing the efficiency of projects, based on their comparison with the performance of major competitors (tenant mix, catchment area and awareness of the target audience). This system helps identifying specific objectives and tools for increasing the efficiency of projects.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2016 TPS Real Estate plans to complete the construction and to open two retail projects in Moscow: Oceania and a mall on Khoroshevskoe shosse. In 2016-2017, TPS Real Estate will continue focusing on the increase of operational effectiveness of its functional shopping malls. Despite the difficult economic situation, the company plans to step up its efforts for attracting new retailers to the Russian market.

INFORMAL

Alexey is married and has four children. He is fond of tennis, skiing and horseback riding.



18 2015

КРИСТОФЕР ВАН РИТ*,

управляющий директор Radius Group

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. компания «Леруа Мерлен» и оператор складской недвижимости Radius Group подписали соглашение о строительстве распределительного центра площадью 100 тыс. кв. м в индустриальном парке «Южные врата» на юге Москвы.

Осенью 2015 г. Radius Group приобрела у AIG Global Real Estate участок площадью 45 га в Домодедовском районе Московской области. По оценкам экспертов, стоимость участка могла составить 0,8–1 млрд рублей. На приобретенном участке компания намерена построить комплекс площадью 130–140 тыс. кв. м для «Ашана». Стоимость проекта может составить 50–60 тыс. рублей/кв. м, а общая стоимость сделки – 6,5–8,4 млрд рублей.

В марте 2016 г. индустриальный парк «Южные врата» стал первым в мире объектом, сертифицированным одновременно по мировым экологическим стандартам LEED (Silver) и BREEAM (Very Good).

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2016 г. Radius Group планирует приступить к IV фазе реализации проекта «Южные врата», которая включит 136,4 тыс. кв. м складских помещений класса А. Две трети площадей в рамках данной фазы будут построены по индивидуальному заказу для Leroy Merlin.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Кристофер женат, воспитывает сына. Любит путешествовать и активно проводить время на природе.

CHRISTOPHER VAN RIET*,

Managing Director, Radius Group

INFLUENCE

In 2015 Leroy Merlin and the industrial real estate operator Radius Group signed an agreement about the construction of a



ДАТА РОЖДЕНИЯ

23 декабря 1970 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Кристофер получил степень бакалавра психологии в Университете Пенсильвании, а также степень бакалавра экономических наук в Уортенской школе бизнеса (Wharton School). Является членом общества «Фи Бета Каппа».

ОПЫТ

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

DATE OF BIRTH

December 23, 1970

EDUCATION

Christopher earned a B.A. degree in Psychology from Pennsylvania University as well as a B.A. degree in Economics from Wharton Business School. He is a member of the Phi Beta Cappa society.

EXPERIENCE

Before moving to Russia in 1995 Christopher had worked as banking investment expert at the investment bank Donaldson, Lufkin and Jenrette. Christopher was also Head of Investment Banking Services at Menatep Bank's subsidiary Alliance-Menatep, CFO of Transaero Airlines and board member of the oil company Yukos. Mr. Van Riet also worked as specialist of direct private investments and took the position of Executive Board Chairman of Dixy Retail Limited. In 2006 he founded Radius Group where at the present moment he takes the post of Managing Director.

100,000-sqm distribution center in the South Gate industrial park in Moscow South. In the fall of 2015 Radius Group acquired from AIG Global Real Estate a 45-hectare plot of land in Domodedovo district of the Moscow Region. In expert estimation, the price could be as high as 0.8-1.0 billion rubles. The company intends to build a warehousing estate for Auchan on this site, with the total area of 130-140 thou square meters. The project cost can be around 50-60 thou rubles per square meter, while the total amount of the transaction may reach 6.5–8.4 billion rubles.

In March 2016 the industrial park South Gate became the world's first facility certified simultaneously in accordance with the environmental standards LEED (Silver) and BREEAM (Very Good).

PLANS FOR THE FUTURE

In 2016 Radius Group plans to set to the fourth phase of the South Gate project that will include 136,345 sq m of A-class storage space. Two thirds of the floor space in this phase will be build-to-suit areas on demand of Leroy Merlin.

INFORMAL

Christopher is married, bringing up a son. He loves traveling and outdoor recreational activities.

ОЛЬГА ДМИТРИЕВА*,

генеральный директор Coalco

NEWCOMER



ВЛИЯНИЕ

В марте прошлого года Coalco передала на условиях fee-девелопмента проекты общей площадью более 1 млн кв. м компании MR Group, которая будет осуществлять полный комплекс услуг – разработку концепции, маркетинг, управление проектированием и строительством, получение разрешительной документации, сдачу в эксплуатацию и коммерческую реализацию.

На сегодняшний день портфель компании Coalco представлен проектами общей площадью более 15 млн кв. м. Земельный банк Coalco составляет более 20 тыс. га. В стадии реализации находится несколько проектов в Московской области – микрорайоны комфорт-класса «Большое Домодедово», «Одинцово-Архангельское», «Гальчино», «Данилово», «Растуново», кроме того, компания реализует промышленно-логистические комплексы «Вельяминово» и «Кузьминское». В Москве в стадии разработки находятся многофункциональные комплексы бизнес-класса Royal Plaza, Crystal Towers, «Басманный».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

На текущий момент Coalco совместно с MR Group ведет подготовительные работы по строительству нового комплекса апартаментов бизнес-класса «Басманный, 5», который расположен в ЦАО г. Москвы. В 19-этажном комплексе будут представлены апартаменты площадью от 40 до 177 кв. м. Первые этажи комплекса будут отданы под необходимые объекты инфраструктуры: кафе и ресторан, пекарню, фитнес-центр, бытовые услуги.

В проекте предусмотрена огороженная территория с современной авторской концепцией благоустройства, объектами паблик-арт, малыми архитектурными формами.

Кроме того, девелоперская компания уже приступила к реализации проекта по строительству апартаментов «Пресня-Сити» площадью 150 тыс. кв. м в Пресненском районе Москвы. Завершение строительства запланировано на 2018 г.

Также ведется реализация многофункционального комплекса «Царская площадь» площадью почти 290 тыс. кв. м на территории Стадиона юных пионеров на Ленинградском пр. Комплекс включит в себя квартиры, апартаменты и сопутствующую инфраструктуру. По данным из открытых источников, инвестиции в проект могут составить около $430 млн.

OLGA DMITRIEVA*,

CEO Coalco

INFLUENCE

Last March the development company Coalco commissioned MR Group with the fee development of more than 1m square meters. As part of the fee development mandate, MR Group will provide a full range of services – conceptual development, marketing, managing the design and construction processes, obtaining the enabling documentation, commissioning and commercial brokerage. As of today Coalco's portfolio contains assets with the cumulative floor space of more than 15m sq m. Coalco's land bank exceeds 20,000 hectares. Several projects in the Moscow Region are under development right now: comfort-class neighborhoods Greater Domodedovo, Odintsovo-Arkhangelskoe, Galchino, Danilovo, Rastunovo. In addition, the company is delivering industrial-logistics projects Velyaminovo and Kuzminskoe. Under design and development in Moscow are business-class mixed-use projects Royal Plaza, Crystal Towers, Basmanny.

PLANS FOR THE FUTURE

At the present moment Coalco, together with MR Group, is carrying out preparatory works to build the new business-class apartment project Basmanny, 5 in central Moscow. The 19-storey tower will feature apartments from 40 to 177 sq m. The lower floors will be used for requisite infrastructural facilities: café and restaurant, bakery, fitness center, household services. The project anticipates an enclosed area with an up-to-date author's landscaping concept, public art facilities and small architectural forms. In addition, the development company has already set to the construction of the 150,000-sqm Presnya-City apartments in Presnya community, Moscow. Construction works are slated for completion in 2018. Also under development is the nearly 290,000-sqm mixed-use project Tsarskaya Ploschad on the grounds of Young Pioneers Stadium on Leningradsky Avenue, including residential units, apartments and attendant infrastructure. According to open sources, investments into the project may near $430 million.



АЛЕКСЕЙ ЕМЕЛЬЯНОВ,

генеральный директор компании City & Malls PFM

20

ДАТА РОЖДЕНИЯ
29 апреля 1977 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
В 2000 г. окончил Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика 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 Центра внедрения «Протек», с 2003 г. по 2010-й работал в ООО «Мегапарк» финансовым директором. В компании City & Malls PFM Алексей с 2010 г.

DATE OF BIRTH
April 29, 1977

EDUCATION
In 2000 Alexei graduated from Samara Academic S.P. Korolev State Aerospace University. In 2002 he graduated from the Academy of Finance under the Russian Government.

EXPERIENCE
Total seniority exceeds 15 years. Alexei spearheaded the group of corporate finance at Protek Implementation Center; from 2003 to 2010 he worked for LLC MEGAPAK as CFO. Since 2010 he has been with City&Malls PFM.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. компания City&Malls PFM под руководством Алексея Емельянова пополнила свое портфолио такими объектами, как МФК «Бадаевский» (82 тыс. кв. м), ЦСИ «Винзавод» (21,5 тыс. кв. м), БЦ «Барклай Парк» (15,5 тыс. кв. м). Кроме того, компания вывела на рынок новый проект – ДК «Симоновский» (11 га, 350 тыс. кв. м), в том числе флагманский объект БЦ «Симонов Плаза» (65,6 тыс. кв. м). Общая площадь всех объектов, находящихся в управлении компании, составляет более 500 тыс. кв. м. В 2015 г. компания показала высокий результат по объему сданных площадей – около 100 тыс. кв. м площадей City&Malls PFM передала в пользование арендаторам.

Из своих профессиональных достижений за 2015 г. Алексей отмечает то, что он сумел создать команду эффективных управленцев и ответственных линейных сотрудников, а также увеличить рентабельность бизнеса на 5%.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В ближайшее время Алексей планирует сосредоточиться на успешной реализации поставленных планов по развитию

«АЛЕКСЕЙ ЕМЕЛЬЯНОВ И КОМАНДА»

ALEXEI EMELYANOV AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?
Вдумчивый и терпеливый.

Базовые правила работы с командой?
Каждый участник команды – профессионал своего дела; ответственный подход сотрудника к работе – залог успеха; успех общего дела складывается из достижений каждого сотрудника.

Чему вы научились у коллег?
Каждый участник команды вносит свой вклад в общее дело. Именно синергия различных навыков, подходов, темпераментов позволяет держать интенсивный темп и сохранять стабильно высокий результат работы.

Коллега, который вас удивил?
Изначально удивила рыночная ситуация: вопреки почти апокалиптическим прогнозам развития рынка недвижимости, как торговой, так и офисной, мы в 2015 г. наблюдали достаточно высокую активность участников. То есть наученные прошлым опытом, компании готовы воспринимать и использовать кризис как возможность развития бизнеса.
Аналогично и с участниками команды – несмотря на новые вызовы, команда продолжает эффективно работать, а компания – развиваться.

What kind of boss are you?
Reflective and patient.

Basic rules of working with the team?
Each team member is a professional of his or her trade; a responsible approach of the employee to work is the pledge of success; the success of common business is the function of each employee's achievements.

What did you learn from your colleagues?
Each member of the team contributes to the common cause. And it is the synergy of different skills, approaches, tempers that allows to keep up a high pace, ensuring the teamwork stability and high performance.

The colleague who pleasantly surprised you?
I was mostly surprised at the market situation: contrary to almost apocalyptic forecasts for both retail and office estate market, in 2015 we saw a rather high activity of the market participants. That is, taught by their past experience, companies are ready to treat the crisis as the opportunity for their business development.
The same can be said about our team members: despite new challenges, our team goes on working effectively and the company keeps growing.

компании и проектов, а также рассчитывает на дальнейшее пополнение портфеля компании новыми проектами.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Алексей женат. Воспитывает двоих детей. Увлекается боксом и вейкбордингом.

ALEXEY EMELYANOV,

CEO City&Malls PFM

INFLUENCE

In 2015 City&Malls PFM led by Mr. Emelyanov added such facilities to its portfolio, as 82,000-sqm MUC Badaevsky, 21,500-sqm Winzavod Art Center, 15,500-sqm BC Barklay Park. In addition, the company brought out a new project to the market – business quarter Simonovsky (11 hectares, 350,000 sq m), including the flagship facility BC Simonov Plaza (65,000 sq m). The aggregate area of all facilities managed by the company exceeds 500,000 sq m. In 2015 City&Malls PFM showed high results in terms of the volume of let areas as it handed over 100,000 sq m of space to occupants for commercial use. As for his personal achievements in 2015, Alexey points out that he succeeded in building a team of effective stewards and responsible line managers as well as to increase the business profitability by 5%.

PLANS FOR THE FUTURE

In the months to come Alexey plans to focus on successful fulfillment of the adopted plans for the development of his company and projects. He also hopes that new projects will be added to the company's portfolio.



INFORMAL

Alexey is married and brings up two children. His hobbies are boxing and wakeboarding.



21

БРЮС ГАРДНЕР*,

27 2015

партнер DG-19

ВЛИЯНИЕ

В 2013 г. после продажи бизнеса MLP с общей стоимостью активов $850 млн была образована компания Development Group 19 (DG-19). Компания нацелена на реализацию высококачественных девелоперских проектов в области торговой и складской недвижимости.

В конце 2015 г. компания DG-19 под руководством Брюса Гарднера открыла 1-ю очередь ТРЦ «Zelenопарк». Площадь объекта, расположенного на Ленинградском ш., на въезде в Зеленоград, составляет 140 тыс. кв. м (арендопригодная – 110 тыс. кв. м). Якорными арендаторами стали: «Ашан» (14,5 тыс. кв. м), «Леруа Мерлен», садовый центр «Дарвин», «Декатлон», «М. Видео», «Спортмастер», «Уютерра», «КидБург».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Компания начала строительство ТРЦ «Леденцовопарк». Объект расположится в Одинцове, предполагаемая арендуемая площадь составит 50 тыс. кв. м.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Брюс женат, у него двое сыновей. Увлекается лыжным спортом.

BRUCE GARDNER*,

Partner DG-19

INFLUENCE

In 2013, after the sale of MLP business for $850 million, Development Group 19 (DG 19) was founded. The company aims at the delivery of high-quality development projects in retail and warehousing segments. Late in 2015 DG-19 led by Bruce Gardner opened the first phase of Zelenopark mall. The total area of this project sitting on Leningrad Highway at the entry to the city of Zelenograd is 140,000 sq m (GLA – 110,000 sq m). Anchor tenants include a 14,500-sqm Auchan, Leroy Merlin, Gardening Center Darwin, Decathlon, M.video, Sportmaster, Yuterra, KidBurg.



PLANS FOR THE FUTURE

The company launched the construction of Ledentsovopark shopping mall in the suburban town of Odintsovo, with anticipated leasable area of 50,000 sq m.

INFORMAL

Bruce is married and has two sons. His hobby is skiing.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

14 марта 1962 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил магистратуру Гарвардского университета, бакалавриат Бостонского университета, получил докторскую степень в Суффолкском университете. Брюс владеет английским и русским языками.

ОПЫТ

1993 г. – советник Правительства России от Гарвардского университета;
1995 г. – партнер-основатель банка «Ренессанс Капитал Инвестмент»
2004 г. – партнер-основатель Многонационального логистического партнерства (MLP);
2009 г. – приглашенный лектор по недвижимости в Уортонской бизнес-школе;
2013 г. – партнер-основатель Development Group 19.

DATE OF BIRTH

March 14, 1962

EDUCATION

Bruce completed the Master's course at Harvard University, Bachelor's course at Boston University and earned a PhD degree from Suffolk University. He speaks English and Russian.

EXPERIENCE

In 1993 Mr. Gardner served as Advisor of the Russian Government from Harvard University. In 1995 he became partner-founder of Renaissance Capital Investment Bank and in 2004 – partner and founder of Multinational Logistics Partnership (MLP). In 2009 Mr. Gardner was invited by Wharton Business School to deliver lectures on real estate and in 2013 he became partner and founder of Development Group 19.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 – начале 2016 г. Онур Кырели активно занимался формированием сильной команды для развития проекта МФК в ММДЦ «Москва-Сити», а также для эффективного функционирования проектов ТРЦ «Аура» в Ярославле и Сургуте.

В сложной экономической ситуации работа г-на Кырели направлена в первую очередь на сохранение стабильности бизнеса (кризис-менеджмент).



ОНУР КЫРЕЛИ,

главный исполнительный директор ЗАО «Ренейссанс Девелопмент» и член совета директоров Desna Gayrimenkul Yatirim A.S.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

4 февраля 1980 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 2004 г. окончил факультет экономики и административных наук отделения делового администрирования Ближневосточного технического университета (г. Анкара, Турция). Владеет английским и русским языками.

ОПЫТ

Свою профессиональную деятельность начал в качестве партнера в международной консалтинговой и аудиторской компании PwC, где работал с 2004 г. по 2006 г.
В 2006 г. Онур Кырели присоединился к команде «Холдинга Ренейссанс», где в разные годы работал на позициях финансового аналитика и менеджера финансовой отчетности, главным финансовым директором ЗАО «Ренейссанс Девелопмент».
С 2014 г. является главным исполнительным директором ЗАО «Ренейссанс Девелопмент» и членом совета директоров Desna Gayrimenkul Yatirim A.S.

DATE OF BIRTH

February 4, 1980

EDUCATION

In 2004 Onur graduated from the Economics and Administrative Sciences Faculty of Business Administration Department, Middle East Technical University (Ankara, Turkey). He speaks English and Russian.

EXPERIENCE

Onur began his professional career as partner at the international consulting and auditing company PwC, where he worked from 2004 to 2006. In 2006 Mr. Kireli joined the team of Renaissance Holding where in different years he worked as financial analyst and manager of financial accounting and CFO of Renaissance Development. Since 2014 he has been Chief Executive Officer of Renaissance Development and Board Member of Desna Gayrimenkul Yatirim A.S.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Г-н Кырели планирует ввести в эксплуатацию новый объект недвижимости на московском рынке. Это высотный жилой проект с уникальной концепцией в районе ММДЦ «Москва-Сити», с жилыми апартаментами, офисами и коммерческими площадями под рестораны и ритейл. Кроме того, Онур надеется увеличить инвестиционный портфель до $2 млрд.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Онур женат. Увлекается спортом: баскетболом, футболом и настольным теннисом.

ONUR KIRELI,

**Chief Executive Officer of Renaissance Development,
Board Member of Desna Gayrimenkul Yatirim A.S.**

INFLUENCE

In 2015 – early 2016, Mr. Kireli was active building a strong team to develop a mixed-use project in MIBC Moscow City and also to take care of effective operations of Aura malls in Yaroslavl and Surgut. In a difficult economic situation Mr. Kireli focused above all on maintaining the stability of business.

PLANS FOR THE FUTURE

Mr. Kireli plans to put into operation a new real estate project in the Moscow market. This is a high-rise residential project with a unique concept in Moscow City with residential apartments, offices and commercial space for restaurants and retail. In addition, Onur hopes to swell the investment portfolio to $2 billion.

INFORMAL

Onur is married. His hobbies include basketball, soccer and table tennis.

«ОНУР КЫРЕЛИ И КОМАНДА»

ONUR KIRELI AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?
Я разделяю позицию Стива Джобса: «Не имеет смысла нанимать толковых людей, а потом указывать им, что делать».

Базовые правила работы с командой?
Соблюдать сроки. Быть частью команды.
Не стесняться задавать вопросы.

Что вдохновляет вас как лидера?
Позитивное мышление, оптимизм, адреналин (спорт – одно из главных увлечений) и путешествия.

What kind of boss are you?
I share the vision of Steve Jobs "It does not make sense to hire smart folks and then tell them what to do".

Basic rules of working with the team?
Adhere to timescales. Be part of the team.
Never hesitate to ask questions.

What inspires you as a leader?
Positive thinking, optimism, adrenalin: my hobbies are sports and traveling.



ДМИТРИЙ ЗОЛИН,

управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор»

15 консалтинг 2012

23

ДАТА РОЖДЕНИЯ
19 октября 1977 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Окончил Новгородский государственный университет по специальности «экономика и управление предприятием».

ОПЫТ
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 БЦ «Сенатор».

DATE OF BIRTH
October 19, 1977

EDUCATION
Dmitry graduated from Novgorod State University, majoring in Business Administration and Economics.

EXPERIENCE
From 2002 Dmitry was Development Director at Becar; from 2006 – Managing Director and Partner London Consulting & Management Company | LCMC. Since 2012 Dmitry has been Managing Director of the "Senator" network of business centers.

ВЛИЯНИЕ

В сеть БЦ «Сенатор» входит 26 объектов общей площадью 310 тыс. кв. м, расположенных в центре Петербурга. В 2015 г. сеть «Сенатор» сдала более 45 тыс. кв. м площадей, ввела в эксплуатацию БЦ на ул. Кропоткина, 1, и БЦ на Московском пр., 60. Также компания выкупила историческое здание на Большой Морской ул. и приступила к строительству БЦ на ул. Чапаева.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2016 г. «Сенатор» продолжит работать над реконструкцией здания Рускобанка, а также над строительством БЦ на Петроградской стороне (30 тыс. кв. м). Также компания рассматривает объекты для приобретения.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает сына. Питает страсть к средневековым замкам и крепостям. Является заядлым

болельщиком футбольного клуба «Севилья».

DMITRY ZOLIN,

Managing Director, Senator BC Chain

INFLUENCE

Now the Senator network comprises 26 facilities with the aggregate floor space of 310,000 sq m, all located in central St. Petersburg. In 2015 more than 45,000 sq m were let in the Senator network and new business centers were commissioned at 1 Kropotkina Street and 60 Moskovsky prospekt.

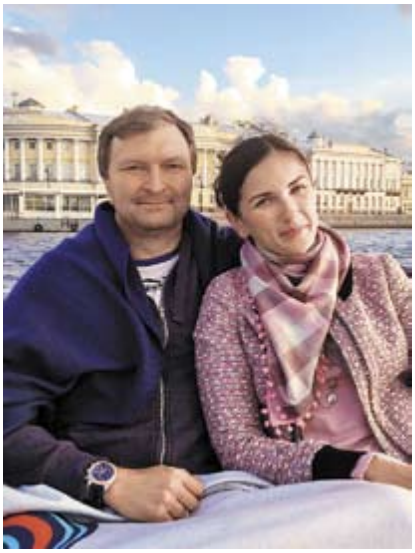
The company also bought out a historic building on Bolshaya Morskaya Street and tackled the construction of another business center on Chapaeva Street.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2016 Senator will continue working on reconstruction of the building of Russian Trade and Industry Bank as well as on the construction of a 30,000-sqm plus office project on the Petrograd side. Furthermore the company contemplates the acquisition of new properties.

INFORMAL

Dmitry is married and brings up a son. He developed a passion for medieval castles and fortresses, prefers to travel over Europe, and he is a ardent fan of FC Seville.



«ДМИТРИЙ ЗОЛИН И КОМАНДА»

DMITRY ZOLIN AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?

Я отходчивый и быстро забываю чужие промахи, поэтому не могу и не умею долго сердиться на своих сотрудников. Единственное, что я не прощаю, – это ложь. С людьми, которые мне врут, расстаюсь моментально и безболезненно. Среди сильных сторон – целеустремленность, справедливость и чувство юмора.

Базовые правила работы с командой?

У меня нет базовых правил при работе, я индивидуально подхожу к формированию команды, к людям. Стараюсь найти со всеми общий язык. С одними нужно жестче, с другими мягче. Кого-то нужно ругать, кого-то хвалить. Так формируется комплексный подход к команде: смотришь на каждого, действуешь индивидуально.

Что вдохновляет вас как лидера?

Вдохновляет, конечно, победа. Потому что осознание результатов своих трудов очень сильно мотивирует добиваться новых свершений. Неважно, будь то закрытая сделка, сданный офис, успешный реализованный проект, построенное здание, выполненный консалтинговый контракт. Если ты видишь, что результат приносит пользу не только тебе, но и людям, для которых ты это делаешь, это всегда радостно.

What kind of boss are you?

I am easily appeased, quickly forgetting other's blunders, so I can't be cross at my employees for too long. The only thing I cannot forgive is lies. I instantly and painlessly part with people who tell me lies. As for my strengths, you better ask my team (laughs). I think these are determination, fairness and a sense of humor.

Basic rules of working with the team?

I have no basic rules in my work as I find individual approaches to building the team and to different people. I try to speak a common language with everybody, being harder on some and softer on others. You have to criticize some and to praise others. This is how an integrated teambuilding approach is forged: you look at each person and try to find an individual approach to her or him.

What inspires you as a leader?

It's victory, to be sure, because the awareness of the results of my work strongly motivates me to climb to new highs. It does not matter, whether it is a closed deal, a commissioned office, a successfully delivered project, a completed building, or an executed consulting contract. If you see that the results benefit not only you, but also other people for whom you do this, you feel rewarded.



21 2015 24

НИКОЛАЙ АРТЕМЕНКО*,

генеральный директор «РосЕвроДевелопмент»

ВЛИЯНИЕ

«РосЕвроДевелопмент» работает на рынке коммерческой недвижимости уже 11 лет. К 2015 г. компания построила и сдала в аренду более 800 тыс. кв. м торговых площадей. В 2015 г. ТРЦ «Планета» в Новокузнецке стал победителем CRE Awards в номинации «Сверхбольшой торговый центр».

В марте 2016 г. стало известно, что московский холдинг «РосЕвроДевелопмент» консолидировал земли ипподрома, выкупив оставшиеся 5 га у ООО «Конкур-Пермь». На этой территории «РосЕвроДевелопмент» собирается построить ТРЦ «Планета» в Перми и конноспортивную школу. Объем инвестиций оценивается в 10 млрд рублей. Приступить к строительству ТРЦ компания планирует в 2017 г.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

К 2017 г. компания планирует реализовать ТРЦ «Планета» в Перми площадью 150 тыс. кв. м (GLA – 73 662 кв. м) и в Кемерове (GBA также 150 тыс. кв. м).

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Николай Артеменко женат, воспитывает двоих детей. Увлекается тайским боксом, экотуризмом, серфингом и альпинизмом.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

22 ноября 1975 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1998 г. окончил Московский физико-технический институт (МФТИ).
В 1999 г.– курсы ACCA UK: Management information, Accounting framework.

ОПЫТ

Николай Артеменко работает более 15 лет в области финансового менеджмента и менеджмента организаций.
В 1996 г. работал в АЦ «Концепт» в качестве аналитика консалтинговой компании по разработке систем организационного управления. Спустя полтора года стал финансовым менеджером компании Merlion – российского дистрибьютора компьютерной и цифровой техники. Через пять лет Николай возглавил компанию.
До прихода в «РосЕвроДевелопмент» занимал должность вице-президента «Национальной логистической компании» (НЛК). Под его управлением была проведена сделка по продаже НЛК международной логистической компании Itella.

NIKOLAY ARTEMENKO*,

CEO RosEvroDevelopment

INFLUENCE

RosEvroDevelopment has been working on the commercial real estate market for 11 years. By 2015 the company had built and let more than 800,000 sq m of retail space. In 2015 Planeta mall in Novokuznetsk won CRE Awards in the "Very Big Shopping Center" nomination. It became known in March 2016 that the Moscow holding RosEvroDevelopment is going to build Planeta Mall in Perm and an equestrian school. The level of investments is estimated at 10bn rubles. The company plans to set to the mall construction in 2017.

DATE OF BIRTH

November 22, 1975

EDUCATION

In 1998 Nikolay graduated from Moscow Institute of Physics and Technology (MIPT) and in 1999 he completed the ACCA UK: Management information, Accounting Framework course.

EXPERIENCE

Mr. Artemenko has been in financial management and corporate management for more than 15 years. In 1996 he worked for AC Concept as analyst of the consulting company to develop organizational management systems. One year and a half later he became financial manager of Merlion – a Russian distributor of computer and digital equipment. In five years Nikolay stood at the helm of the company. Before coming to RosEvroDevelopment he had taken the post of Vice President National Logistics Company (NLC) and overseen the deal of selling NLC to international logistics company Itella.

PLANS FOR THE FUTURE

By 2017 the company plans to deliver a 150,000-sqm Planeta mall (GLA is 73,662 sq m) and another 150,000-sqm mall in Kemerovo.

INFORMAL

Mr. Artemenko is married and brings up two children. His hobbies include Thai boxing, ecotourism, surfing and rock climbing.



ПЕТР ГАВЫРИН,

генеральный директор ООО «А Плюс Девелопмент»

ВЛИЯНИЕ

В конце 2015 г. Совет по инвестициям при Губернаторе Петербурга поддержал проект компании по развитию существующих и созданию новых индустриальных парков (ИП). Речь идет о действующих ИП в Пушкине, Калинине и Шушарах. Также A Plus Development осуществляет поиск трех площадок от 50 га, на которых планирует реализовать 750 тыс. кв. м индустриально-складских площадей класса А.

В конце 2015 г. девелопер закончил реализацию СК (34 тыс. кв. м) на территории ИП в Шушарах для X5 Retail Group, а также СК (11,5 тыс. кв. м) для крупной логистической компании. В настоящий момент в «А Плюс Парк Шушары» завершается реализация СК (25 тыс. кв. м) для Auchan, СК площадью 38 тыс. кв. м для производителя бытовой техники и холодильного склада (12 тыс. кв. м) для Norbert Dentressangle Logistics. На II квартал 2016 г. запланирован ввод распределительного комплекса для АО НПК «Катрен» площадью 10,5 тыс. кв. м.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Петр холост. Увлекается классической литературой, авто- и мотоспортом, охотой и рыбалкой.

PETR GAVYRIN,

CEO A Plus Development

INFLUENCE

In 2015, A Plus Development went on active operations in St. Petersburg industrial-warehousing market. At the end of last year the Investment Council under St. Petersburg Governor supported the company's project to develop the existing industrial parks and to create new ones. The matter regards the functional IPs in Pushkin, Kalinin and Shushary. A Plus Development is now looking for three sites from 50 hectares, where it plans to build about 750,000 sq m of Class A industrial-warehousing areas.

In 2015 the company, despite the difficult situation on the market, could not only retain the team in its entirety, but also to keep up the pace of construction of projects for clients. Thus in Q4 of 2015 the developer completed the delivery of a 34,000-sqm multi-temperature warehouse complex on the territory of an industrial park in Shushary for X5 Retail Group, as well as a 11,500-sqm multi-temperature warehouse complex for a large logistics company.

At the present moment the company is about to complete a 25,000-sqm multi-temperature warehouse project for Auchan, a 38,000-sqm warehouse for a manufacturer of home appliances, and a 12,000-sqm refrigerator warehouse for Norbert Dentressangle Logistics.

The commissioning of a 10,500-sqm distribution center for JSC Katren is scheduled for Q2 2016.

INFORMAL

Petr is single. He likes traveling and is fond of classic fiction, auto and motor sport, hunting and fishing.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

1 августа 1977 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

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

ОПЫТ

С 2004 по 2006 гг. Петр работал финансовым директором в ЗАО «Союз Квадро». С 2006 по 2014 гг. – генеральным директором в ООО «АКМ Лоджистикс». С 2011 г. является генеральным директором в ООО «А Плюс Девелопмент».

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.

«ПЕТР ГАВЫРИН И КОМАНДА»

PETR GAVYRIN AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?
Демократичный и целеустремленный. Я обладаю умением сплотить команду профессионалов, но при этом я достаточно несдержанный руководитель.

Базовые правила работы с командой?
Уважение к личности. Доверие. Требование к достижению результата.

Что вдохновляет вас как лидера?
Результаты. Вклад в развитие отрасли. Положительные отзывы контрагентов.

What kind of boss are you?
Democratic and goal-oriented; I know how to knock together a team of professionals, but quite often I lose my temper.

Basic rules of working with the team?
Respect for personality, trust and pressing for results

What inspires you as a leader?
Positive results, contribution to the industry development, positive feedback from counterparties



26

ВЕРА СЕЦКАЯ,

29 2014

президент GVA Sawyer

ВЛИЯНИЕ

В 2015 – начале 2016 г. GVA Sawyer активно работала над реализацией масштабного проекта КОТ – «Котка. Старый порт» в финской Котке. В состав проекта войдет аутлет-центр (45 тыс. кв. м), супермаркет, две гостиницы 3* и 4*, большие рекреационные зоны с барами, ресторанами и клубами, жилье и марина.

Компания также продолжает активную работу в Москве и регионах. Так, команда Веры Сецкой разработала концепцию Дворца водных видов спорта в Оренбурге площадью 14 тыс. кв. м. Также в прошлом году компанией была разработана концепция комплексной жилой застройки крупной территории в Пермской области (300 тыс. кв. м).

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

GVA Sawyer продолжит работать над реализацией проекта КОТ в Котке. В России же компания участвует в создании регионального проекта в формате ГЧП, работает над концепцией редевелопмента санатория в Пермской области, консультационным заключением в отношении развития двух премиальных отелей в Дальневосточном округе , а также над редевелопментом нежилого объекта в Москве.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Замужем, есть взрослый сын. Увлекается путешествиями, посещением концертов и выставок, чтением современной литературы.

VERA SETSKAYA,

President GVA Sawyer

INFLUENCE

GVA Sawyer worked on the delivery of the large-scale integrated development project Kotka: Old Port in the Finnish town of Kotka. The project will be comprised of a 45,000-sqm outlet center, supermarket, two hotels, large recreational areas with bars, restaurants and clubs, housing and a marina.

Besides the project in Finland, the company is active in Moscow and regions. Thus the team of Vera Setskaya developed the concept of the Palace of Water Sports in Orenburg (14,000-sqm).

Last year the company also developed the concept of integrated residential development of a large territory in the Perm Region (300,000 sq m).

PLANS FOR THE FUTURE

This year GVA Sawyer will keep working on the integrated development project in Kotka. In Russia the company presently participates in creating a large regional project of social importance in the PPP format and works on the concept of sanatorium redevelopment in the Perm Region, on a consultative conclusion relative to the development of two premium hotels in Russia's Far East as well as on the concept of non-residential property redevelopment in Moscow.

INFORMAL

Vera is married and has one adult son. Among her hobbies are traveling, visiting concerts and exhibitions, reading modern literature.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1982 г. окончила Московский государственный лингвистический университет им. Мориса Тореза. В 1996 г. получила диплом по менеджменту Московского государственного заочного финансово-экономического института. Г-жа Сецкая имеет степень CCIM и FRICS.

ОПЫТ

Вера Сецкая начала карьеру в сфере недвижимости в российско-американском СП «Перестройка» (с 1989 по 1993 гг.).
В 1993 г. стала соучредителем девелоперской и консалтинговой компании GVA Sawyer.
С 2007 г. – президент компании GVA Sawyer.
С 2014 г. Вера 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.

EDUCATION

In 1982 Vera graduated from Moscow State Maurice Thorez University of Foreign Studies with honors. In 1996 she earned the management diploma from Moscow State Institute of Finance and Economics by correspondence.
Ms. Setskaya holds the CCIM and FRICS degrees.

EXPERIENCE

Ms. Setskaya began her career in real estate at the Russian-US JV Perestroika (from 1989 to 1993). In 1993 she co-founded the development and consulting company GVA Sawyer. Since 2007 she has been president of GVA Sawyer. Since 2014 Ms. Setskaya has been a Board Member of RICS in Russia as well as Vice President of the RGUD. In 2015 she was appointed as the head of RGUD Representatives in Moscow and Moscow Region.

«ВЕРА СЕЦКАЯ И КОМАНДА»

VERA SETSKAYA AND HER TEAM

Какой вы руководитель?

Я умею брать на себя ответственность, а также принимать взвешенные решения. Но при этом в характере присутствует излишняя эмоциональность, завышенная требовательность и нетерпеливость.

Базовые правила работы с командой?

В работе с командой важно соответствовать тому, что требуешь от других; выслушивать мнение других до принятия окончательного решения; стараться вселять оптимизм.

Чему вы научились у коллег?

С годами я прежде всего переняла от коллег навыки стратегического управления. Хотя мне всегда была ближе ежедневная тактика. Я научилась отступать, ждать и выжидать в противовес быстрым спонтанным действиям, к которым я, в принципе, склонна. Я научилась принимать неэмоциональные решения, руководствуясь пользой для дела, а не личными амбициями и отношениями с людьми.

What kind of boss are you?

I can assume responsibility and make weighted decisions; for all that, excessive emotiveness, exactingness and impatience are part of my nature too.

Basic rules of working with the team?

In teamwork it is important: 1) to comply with the standards you impose on others; 2) to listen to others' opinions before making the final choice; 3) to try to inspire optimism.

What did you learn from your colleagues?

I think that with years I learned the skills of strategic management from my colleagues, although I've always been better at daily tactics. I learned to retreat, wait and sit on the hedge, as opposed to quick spontaneous action for which I have a general propensity. I learned to make unemotional decisions for the benefit of our business instead of being guided by personal ambitions and relationships with people.



NEWCOMER

27

ГРИГОРИЙ ВАУЛИН*,

генеральный директор ГК «Ферро-Строй»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

30 декабря 1975 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Григорий в 1998 г. окончил Уральскую государственную лесотехническую академию, а в 2002 г. Российскую экономическую академию им. Г.В. Плеханова.

ОПЫТ

Гн Ваулин начал свою трудовую деятельность в Москве в 2000 г., работая в должности менеджера, а затем заместителя генерального директора Государственного унитарного предприятия «Желдорторгснаб» МПС РФ.
В группе компаний «Ферро-Строй» Григорий Ваулин работает с 2003 г. За данный период занимал позиции заместителя генерального директора по финансам, исполнительного директора ЗАО «Ферро-Строй», коммерческого директора компании.
В 2010 г.назначен генеральным директором ЗАО «Ферро-Строй».

DATE OF BIRTH

December 30, 1975

EDUCATION

In 1998 Grigory graduated from Urals State Academy of Forestry Engineering; in 2002 – from Plekhanov Economics Academy.

EXPERIENCE

Mr. Vaulin began his career in Moscow back in 2000, working as manager and then as Deputy General Director of the state-owned company Zheldortorgsnab. Mr. Vaulin has been working for Ferro-Stroy since 2003 in the positions of Deputy Managing Director for Finance, COO and Business Development Director. Since 2010 he has been CEO Ferro-Stroy.

ВЛИЯНИЕ

В конце прошлого года девелоперская компания «Ферро-Строй» ввела в эксплуатацию свой флагманский проект – офисный центр класса А – Pallau RB площадью 56 тыс. кв. м, который расположился на пересечении МКАД и Рублево-Успенского ш. Объем инвестиций в реализацию БЦ составил порядка 4 млрд рублей.

Комплекс состоит из двух офисных зданий переменной этажности (8–10 этажей) на едином стилобате. Площадь корпуса А составляет 30 тыс. кв. м, площадь корпуса В – 14 тыс. кв. м.

В комплексе предусмотрены подземный паркинг на 220 м/м, пятиуровневый наземный паркинг на 360 м/м и гостевая автостоянка на 30 м/м. В инфраструктуру БЦ входит также столовая, ресторан и сопутствующий ритейл.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В планах компании «Ферро-Строй» в ближайшее время приступить к строительству торгового центра на Краснопрудной ул. (вл. 13А) площадью 20,5 тыс. кв. м.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Григорий женат, воспитывает сына и дочь.

GRIGORY VAULIN*,

CEO Ferro-Stroy Group

INFLUENCE

At the end of last year the development company Ferro-Stroy commissioned its flagship project – A-class 56,000-sqm office center Pallau RB sitting at the intersection of MKAD and Rublevo-Uspenskoe motorway. The level of investments was 4bn rubles.

The center comprises two office buildings of variable height (8–10 stories) rising above a common platform. Block A has the floor area of 30,000 sq m, Block B – 14,000 sq m.

The center features underground parking with 220 slots, five-level above-ground parking facility for 360 automobiles and a guest parking lot with 30 car spaces. The infrastructure includes a cafeteria, restaurant and attendant retail.

PLANS FOR THE FUTURE

Ferro-Stroy plans to set to the construction of a 20,500-sqm shopping center on Krasnoprudnaya Street (domain 13A) in the months to come.

INFORMAL

Grigory is married and brings up a son and a daughter.



Управление недвижимостью

на высшем уровне

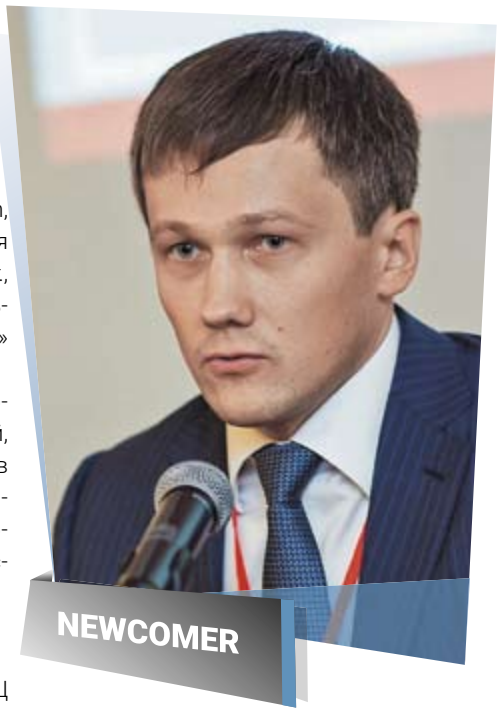
+7 (495) 690 89 39

www.zeppelinpm.ru

28

ЮРИЙ ДУНАЕВ,

генеральный директор «Макси Девелопмент»



ВЛИЯНИЕ

В начале 2015 г. компания «Макси Девелопмент» под руководством Юрия Дунаева открыла ТРЦ «Макси» в Смоленске. Якорными арендаторами комплекса стали «Лента», «М. Видео», «Спортмастер», «Детский Мир», «Снежная Королева», «Мираж синема», New Yorker, «Л'Этуаль», McDonald's и др. За 2015 г. компании удалось достичь более чем 90%-й заполняемости комплекса. В декабре трафик вышел на плановый уровень и составил 850 тыс. человек. Компании во главе с Юрием Дунаевым проект принес четвертую победу на профессиональной премии CRE Federal Awards 2015 – «Лучший средний торговый центр».

В ноябре в 2015 г. в Туле был открыт ТРЦ «Макси» площадью 105350 кв. м. «Якорями» комплекса стали «Лента», гипермаркет «Спортмастер», «Детский мир», «Эльдорадо», «Технопарк», O'Stin, Funday и др. Кроме того, готовится к открытию OBI во II квартале 2016 г., а также планируется к открытию восьмизальный кинотеатр «Синема парк» с поддержкой технологии IMAX.

В 2015 г. был проведен ряд структурных и организационных изменений, а также перенастройка процессов управления с целью успешной реализации проектов в изменяющихся условиях рынка коммерческой недвижимости и экономики страны.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В настоящее время строится ТРЦ «Макси» в Архангельске (GBA – 65,5 тыс. кв. м), компания планирует открыть его в сентябре 2016 г. Продолжается работа над реализацией ТРЦ «Макси» в Кирове (GBA – 69 420 кв. м).

На конец 2018 г. общая площадь коммерческой недвижимости, которая будет находиться в собственности компании, составит более 550 тыс. кв. м.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Юрий женат. Воспитывает двух дочерей. Увлекается яхтингом и горнолыжным спортом.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

5 июня 1982 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Юрий окончил Московскую государственную юридическую академию, Высшую школу финансового менеджмента АНХ при Правительстве РФ и Высшую школу бизнеса МГУ им. Ломоносова (Executive MBA).
Свободно владеет английским языком.

ОПЫТ

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

DATE OF BIRTH

June 5, 1982

EDUCATION

Yuri graduated from the Moscow State Academy of Law, Higher School of Financial Management under the Russian Government and Higher Business School of Moscow Lomonosov State University (Executive MBA). He speaks fluent English.

EXPERIENCE

Mr. Dunaev has been CEO Maxi Development since its foundation – more than 12 years.

YURI DUNAEV,

CEO Maxi Development

INFLUENCE

Early in 2015 Maxi Development led by Yuri Dunaev opened a Maxi mall in Smolensk, anchored by Lenta, M.video, Sportmaster, Detsky Mir, Snow Queen, Mirage Cinema, New Yorker, L'Etoile, McDonald's and others. During 2015 the company managed to fill more than 90% of the available gross built area with tenants. In December the traffic caught up with the planned figure and stood at 850,000 visitors. The project brought to the company led by Yuri Dunaev the fourth victory at the professional CRE Federal Awards 2015 in the Best Medium-Size Shopping Center nomination.

In November 2015 a 105,350-sqm Maxi mall opened its doors in Tula, its anchor tenants being Lenta, Sportmaster hypermarket, Detsky Mir, Eldorado, Technopark, O'Stin, Funday, et al. In addition, an OBI is scheduled for opening in the second quarter of 2016; also an eight-hall Cinema Park, supported by the IMAX technology is scheduled for opening in Q2 2016.

In 2015 a number of structural and organizational changes were carried out and management processes were retuned for the successful delivery of projects under the changing realities of national economy and commercial real estate market.

PLANS FOR THE FUTURE

At the present time a 65,500-sqm Maxi mall is being developed in the city of Arkhangelsk. The company plans to open it in September 2016 and keeps working on another 69,420-sqm Maxi project in the city of Kirov. At the end of 2018 the total area of commercial real estate to be managed by the company will exceed 550,000 sq m.

INFORMAL

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

CRE 100



ИНВЕСТИЦИИ

INVESTMENTS



ДМИТРИЙ МИНЦ,

председатель правления O1 Properties

1 2015

ДАТА РОЖДЕНИЯ

15 декабря 1981 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил МГИМО по специальности «менеджмент и маркетинг». Владеет английским и немецким языками.

ОПЫТ

С 2006 по 2011 гг. – управляющий директор 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 Moscow State Institute of International Relations (University), majoring in Management and Marketing. He speaks fluent English and German.

EXPERIENCE

From 2006 to 2011 he was Managing Director of FC Otkritie.
In 2011–2012 he was member of the Board of Directors, Bank Otkritie and FC Otkritie. He has been chairman of the managing committee O1 Properties since the company's foundation in 2010 and a member of the board of director O1 Group.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. при участии Дмитрия Минца были закрыты крупные сделки по продаже акций O1 Properties российским инвесторам – группе «ИСТ» и Forum Properties. O1 Properties стала владельцем бизнес-центра класса B+ «Заречье» (GLA – 15 тыс. кв. м), доля группы «ИСТ» в капитале компании в результате продажи актива увеличилась до 29%. Также 5,88% акций O1 Properties выкупили Андрей Баринский и Владимир Зубрилин, совладельцы Forum Properties. Средства, полученные от новых акционеров, будут направлены на рефинансирование и развитие портфеля недвижимости O1.

O1 Group (материнская компания O1 Properties) была активна и на европейских рынках. Среди ключевых сделок O1, в которых участвовал Дмитрий, – приобретение совместно с CA Immo (Австрия) 7% акций австрийской Immofinanz – публичной компании, специализирующейся на инвестициях в коммерческую недвижимость стран Центральной и Восточной Европы, акции которой торгуются на Венской и Варшавской фондовых биржах. Портфель компании оценивается более чем в €5 млрд.

Кроме того, при участии Дмитрия Минца O1 Group закрыла крупную сделку по покупке акций CA Immo, увеличив свою долю в акционерном капитале компании до 26%.

Несмотря на волатильность российского рынка, O1 Properties под руководством Дмитрия Минца в 2015 г. сумела максимально сохранить стоимость активов, стабилизировать долговые обязательства и продолжить развитие новых проектов. Так, в Москве была введена в эксплуатацию I фаза культурно-делового комплекса «Большевик» (GLA – 28 тыс. кв. м, инвестиции – около $150 млн), полностью завершено благоустройство территории. Офисная часть только 1-й очереди заполнена на 50%.

На текущий момент O1 Properties владеет и управляет 14 бизнес-центрами класса A и B+ в ключевых бизнес-районах Москвы общей арендной площадью 518 тыс. кв. м.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В планах O1 Properties – продолжать развитие девелоперского проекта БЦ «Большевик», ввод II фазы которого запланирован на 2017 г. Компания намерена полностью заполнить готовые офисные комплексы арендаторами, сделать эти объекты максимально конкурентоспособными на рынке. Также O1 Group планирует продолжать диверсифицированные инвестиции в европейскую недвижимость, фокусируясь в ближайшие несколько лет на рынках Австрии и Германии.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Дмитрий женат, воспитывает двоих детей. Любит путешествовать, увлекается большим теннисом, бильярдом и классической музыкой.

DMITRY MINTS,

Chairman of the Board O1 Properties

INFLUENCE

In 2015, Dmitry participated in the closure of major deals to sell O1 Properties shares to Russian investors – ICT Group and Forum Properties. O1 Properties became the owner of Zarechye B+ class business center (GLA: 15,000 sq. m); selling the asset increased the ICT Group share in the company's capital to 29%. Also 5.88% of O1 Properties shares were bought out by Andrey Barinsky and Vladimir Zubrilin, co-owners of Forum Properties. The funds received from the new shareholders will be directed to refunding and developing the real estate portfolio.

O1 Group (O1 Properties' parent company) was also active in the European markets. O1 key deals in which Dmitry participated included the acquisition, jointly with CA Immo, of 7% of shares of Austrian Immofinanz, a public company trading in the Vienna and Warsaw stock exchange markets and specializing in investments in commercial real estate in Central and Eastern European countries. The company's estimated portfolio is over 5 billion euro.

In addition, Dmitry participated in O1 Group's closure of a major deal to buy CA Immo (Austria) shares that increased its share in the joint-stock capital of one of the biggest players in the market of commercial real estate in Central and Eastern Europe to 26%. Therefore, last year O1 successfully diversified its real estate portfolio strengthening its positions in Europe.

Despite the volatility of the Russian market in 2015, O1 Properties under Dmitry's leadership managed to maintain the value of its assets to the utmost, to stabilize its debentures and to continue developing new projects. Therefore in Moscow, the first phase of the Bolshevik cultural and business complex (GLA 28,000 sq m, investments – around $150 million) was commissioned, and the site improvements fully completed. The office part of the first phase alone is 50% occupied.

Currently O1 Properties owns and operates 14 A and B+ class business centers in key business districts of Moscow with the gross leasable area of 518,000 sq m.

PLANS FOR THE FUTURE

O1 Properties plans to continue developing the Bolshevik BC developer project (GLA – 32,000 sq m), the second phase of which is planned to be commissioned in 2017; to completely lease the finished office complexes to tenants, to make these sites highly competitive in the market. Also O1 Group plans to continue making diversified investments into European real estate.

INFORMAL

Dmitry is married and has two children. He likes traveling, enjoys tennis, billiards and classical music.

ВЛИЯНИЕ

В текущем году Hines стал совладельцем двух офисных зданий «Метрополиса» на Ленинградском ш. суммарной площадью 82 тыс. кв. м. Партнером фонда в сделке, сумма которой оценивалась экспертами рынка в $335 млн, выступила PPF Real Estate.

Осенью прошлого года девелоперская компания Hines совместно с UFG Asset Management запустила в Санкт-Петербурге аутлет-комплекс «Outlet Village Пулково» площадью 25 тыс. кв. м. Инвестиции в проект составили примерно €75 млн.

В 2015 г. Hines также проявляла интерес к покупке торговой галереи «Модный сезон» площадью 28,5 тыс. кв. м Сулеймана Керимова.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В настоящий момент Hines рассматривает возможность приобретения третьей офисной башни «Метрополиса»



2

ЛИ ТИММИНС*,

4 девелопмент 2015

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. г-н Тимминс 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 in Hines for more than 20 years already. In 1993, he moved to Moscow, where as a 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 the creation of a private equity fund – the Hines Russia & Poland.

площадью 28 тыс. кв. м, принадлежащей фонду Heitman.

Кроме того, компания под руководством Ли Тимминса продолжает реализацию торгово-развлекательного комплекса Sky Mall площадью 130 тыс.кв. м на Киевском ш. в Новой Москве. Открытие проекта запланировано на конец 2017 г.

LEE TIMMINS*,

Senior Managing Director of Hines Russia

INFLUENCE

This year, Hines became co-owner of two office buildings of the Metropolis BC on Leningradskoe Shosse, with a total area of 82,000 square meters. Acting as the partner of the fund in the transaction, the amount of which was estimated by market experts at $335 million, was PPF Real Estate.

Last fall, the Hines Development Company, together with UFG Asset Management launched an outlet complex in St. Petersburg – the Outlet Village Pulkovo, with an area of 25,000 sq m. Investments into the project amounted to about 75 million euros.

In 2015, Hines also showed interest in buying the shopping gallery Modny Sezon, with an area of 28,500 sq m, owned by Suleiman Kerimov.

PLANS FOR THE FUTURE

This American investment fund is currently considering the purchase of a third office tower in the Metropolis BC, with an area of 28,000 sq m, owned by the Heitman Fund.

In addition, the company follows through with the implementation of its Sky Mall Shopping and Entertainment Complex, having the area of 130,000 sq m, on the Kievskoye Highway in New Moscow. The opening of this project is scheduled for the end of 2017.

NEWCOMER



САЙМОН ШЕН*,

старший управляющий директор и фондовый менеджер Hines

ВЛИЯНИЕ

Активы под управлением Hines Russia & Poland оцениваются в $84,9 млрд. Текущий портфель, по собственным данным фонда, включает 511 объектов недвижимости общей площадью свыше 16 млн кв. м.

У Hines Russia & Poland Fund (HRPF) в России немного проектов – Hines традиционно следует стратегии «брать не количеством, а качеством». В 2015 г. компанией было приобретено несколько крупных объектов, а сделка с приобретением офисных башен I и III БЦ «Метрополис» совместно с PPF Real Estate Holding B. V. названа консультантами знаковой для рынка. Во владение предприятий после завершения сделки перешло 56 тыс. кв. м арендуемых офисных площадей класса А. В обеих компаниях рассматривают транзакцию как первый шаг в плане установления долгосрочных партнерских отношений между PPF Real Estate и Hines и активно изучают другие инвестиционные возможности в российском секторе недвижимости.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

По словам Саймона Шена, компания продолжает в значительной степени ориентироваться на российский рынок недвижимости и планирует инвестировать в Россию через свои международные фонды.

SIMON SHEN*,

Senior Managing Director and Fund Manager, Hines

INFLUENCE

Hines, which entered the Russian market in 1992, is a private company operating in the investment, development and management of commercial real estate markets around the world. In Russia, the structures are known in the real estate development, asset management, property management, marketing, technical



BILFINGER

HSG FACILITY MANAGEMENT

ГЛОБАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД НА УПРАВЛЕНИЕ

НОВЕЙШИЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЛЮБОГО УРОВНЯ СЛОЖНОСТИ. КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ.

WE CREATE. WE CARE. WE CAN.

BILFINGER HSG FACILITY MANAGEMENT
www.ru-fm.bilfinger.com

operation of buildings, engineering services, strategic consulting, and financial control segments. Assets under management by Hines Russia & Poland are estimated at $84.9 billion. The current portfolio, according to the fund's own data, includes 511 properties totaling more than 16 million sq m.

The Hines Russia & Poland Fund (HRPF) in Russia has only a few projects — Hines traditionally follows the strategy "focus on quality rather than quantity". In 2015, the company acquired a few large properties, and the transaction involving the acquisition of office towers I and III in the Metropolis BC, together with PPF Real Estate Holding B. V., was called the largest deal by consultants.

After completion of the transaction, the company gained control of over 56,000 sq m of 'Class A' office premises. Both companies consider this transaction as the first step in establishing a long-term partnership between PPF Real Estate and Hines, and are now actively exploring other investment opportunities in the Russian real estate sector.

PLANS FOR THE FUTURE

According to Simon Shen, the Hines company continues to largely focus on the Russian real estate market, and plans to invest in Russia through its international funds.



3

ТОМАШ ЛАСТОВКА*,

3 2015

генеральный директор PPF Real Estate

ВЛИЯНИЕ

PPF Real Estate Holding управляет объектами недвижимости, входящими в портфель не только группы PPF, но и сторонних клиентов, и развивает свою деятельность в Чешской Республике, России и других европейских странах.

В марте–июле 2015 г. PPF Real Estate Holding B.V. и фонд Hines Russia & Poland приобрели у казахстанской Capital Partners два БЦ в МФК «Метрополис» на Ленинградском ш. По разным оценкам, здания, расположенные около ст. м. «Войковская», могли обойтись покупателям в $335–350 млн. Сделка стала крупнейшей на московском рынке недвижимости в 2015 г.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Несмотря на кризис, холдинг PPF намерен и в 2016 г. оставаться одним из наиболее заметных игроков на российском рынке недвижимости, традиционно выбирая топовые активы.

ОБРАЗОВАНИЕ

Гарвардский университет, Школа менеджмента Келлога, Чешский технический университет.

EDUCATION

Harvard University, Kellogg School of Management, Czech Technical University.

TOMASH LASTOVKA*,

CEO of PPF Real Estate

INFLUENCE

PPF Real Estate Holding manages the real estate assets included in the portfolio of not only the PPF Group, but also third-party clients, and develops its activities in the Czech Republic, Russia and other countries.

In March-July 2015, PPF Real Estate Holding B.V. and the Hines Russia & Poland Fund purchased, from the Kazakhstan-based company Capital Partners, two business centers in the Metropolis MUC on Leningradskoe Shosse.

According to various estimates, the buildings located near the Voykovskaya Subway Station, could have cost the new buyers $335-350 million. This deal was the largest transaction in the Moscow real estate market in 2015.

PLANS FOR THE FUTURE

Despite the crisis, PPF intends to remain one of the most prominent players in the Russian real estate market in 2016, traditionally selecting top assets.



ЭДРИАН БЕЙКЕР,

управляющий директор в Raven Russia Limited

2015 2 4

ДАТА РОЖДЕНИЯ

25 мая 1966 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

«По-прежнему борюсь с русским языком – прогресс дается очень нелегко».

ОПЫТ

Член Королевского института дипломированных оценщиков (RICS) с 1996 г., имеет опыт более 30 лет на рынках недвижимости Европы (Великобритания, Франция, Германия, Хорватия и Россия). Председатель RICS в России и СНГ с марта 2012 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 since March 2012.

ВЛИЯНИЕ

«Последний год был очень трудным для бизнеса в России. Макроэкономика была главным фактором, плохо влиявшим на деловую активность. Но я был поражен силой русского духа и решимостью извлечь максимум полезного из этой ситуации. Это поразительное свойство россиян убеждает меня в том, что человек способен найти выход из самых затруднительных ситуаций», – говорит Эдриан Бейкер.

В настоящее время под руководством г-на Бейкера компания Raven Russia Limited владеет и управляет портфелем из 13 завершенных складских проектов класса А совокупной площадью 1,5 млн кв. м, расположенных в Москве, Петербурге, Ростове-на-Дону и Новосибирске. Примерно 89% этих площадей сдано в аренду, аккумулируя $190 млн операционного дохода в год. «В 2016 г. будет непросто, – говорит г-н Бейкер. – Главное – работать сообща, чтобы пережить это неопределенное время. Несмотря на вялый рынок, у нас высокий уровень заполнения площадей, положительное сальдо и надежное финансирование. Мы уверены, что когда условия на рынке стабилизируются, мы сможем воспользоваться ведущим положением на рынке и совершить новый рывок в развитии».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Г-н Бейкер женат и воспитывает троих сыновей в возрасте 20, 18 и 15 лет. Увлекается ездой на велосипеде, кайтсерфингом и виноделием, а также планирует восхождение на гору Эльбрус в июне 2016 г.

ADRIAN BAKER,

Group Managing Director, Raven Russia Limited

INFLUENCE

"The past 12 months have been challenging for many business in Russia. Macroeconomic events have been a major factor and have negatively affected business activity across the whole real estate sector. But, I have been struck by the strength of the Russian spirit and resolve to preserve and make the most of the current situation. This is a remarkable characteristic that the Russian people possess and shows me that simple human effort can triumph against the biggest of challenges," says Mr. Baker.

Currently, under the leadership of Adrian Baker, Raven Russia Limited owns and manages a portfolio of 13 completed Class A warehousing projects, with a total area of 1.5 million sq m, located in Moscow, St. Petersburg, Rostov-on-Don and Novosibirsk. The portfolio was 89% let and produced almost $190 million of operating income a year.



«ЭДРИАН БЕЙКЕР И КОМАНДА»

ADRIAN BAKER AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?

Быть одновременно начальником и лидером очень трудно. Самое важное – уметь слушать людей и понимать, что тебе говорят, а не слышать только то, что тебе хочется услышать. Все члены команды должны понимать стратегию и свою роль в ее осуществлении. Четкая постановка задач исключает неверное понимание и ошибки. Важно быть энергичным и эмоциональным в своем деле.

Недвижимость – это та отрасль, где важно закрыть сделку и не заблудиться в деталях. Иногда для этого нужно идти на компромиссы, поскольку в долгосрочной перспективе они оказываются оправданными.

What kind of boss are you?

Being the boss and being a leader are very different. Listening to the people around you is the most important skill and trying to understand what you are being told rather than hearing what you want to hear. Everyone in the team should understand your strategy and understand their role in how to achieve that. Clear communication prevents misunderstandings and mistakes.

Being energetic and passionate about your business is important. Property is one of those industries where it's important to get the deal done and not get lost in the detail. Sometimes that involves making compromises, but they often turn out to be best for the long term.

"2016 will be a challenging year, but the key will be to work in partnership with our tenants, banks and advisers to navigate a way through these uncertain times, believes the expert.

"We are confident that when market conditions stabilize we will be able to capitalize on our leading position on the market and re-establish our forward momentum".

INFORMAL

Adrian Baker is married and has three sons. His hobbies are cycling, kite surfing and wine, but "not at the same time". He is also planning to climb Mt. Elbrus in June 2016.



ИГОРЬ БОГОРОДОВ,

глава филиала Raven Russia Limited

2015

4

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 стоял у истоков создания филиала Raven Russia Ltd. в Москве.

В настоящее время компания во главе с Игорем Богородовым владеет, сдает в аренду и управляет склад-

«ИГОРЬ БОГОРОДОВ И КОМАНДА»

IGOR BOGORODOV AND HIS TEAM

Базовые правила работы с командой?
Открытость, доверие и ответственность.

Что вдохновляет вас как лидера?
Вера.

Basic rules of working with the team?
Openness, trust and responsibility

What inspires you as a leader?
Faith.

ским портфелем, который насчитывает 13 логистических парков класса А и приносит годовую чистую операционную прибыль в $190 млн. Общая площадь складов составляет 1,5 млн кв. м с показателем заполняемости 89%, включая новые площади. Raven Russia Ltd. остается крупнейшим инвестором на рынке складской недвижимости в России, совокупный объем инвестиций оценивается в $1,6 млрд.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

По словам Игоря Богородова, несмотря на непростую ситуацию на рынке, компания настроена позитивно, чему способствует высокий показатель заполняемости площадей, надежное финансирование, наличие свободного денежного потока в размере $247 млн для осуществления стратегии и развития в будущем. Компания готова рассматривать для приобретения наиболее привлекательные проекты на рынке.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Игорь женат, воспитывает троих детей. Основное увлечение – хоккей на траве.

IGOR BOGORODOV,

Head of Affiliate, Raven Russia Limited

INFLUENCE

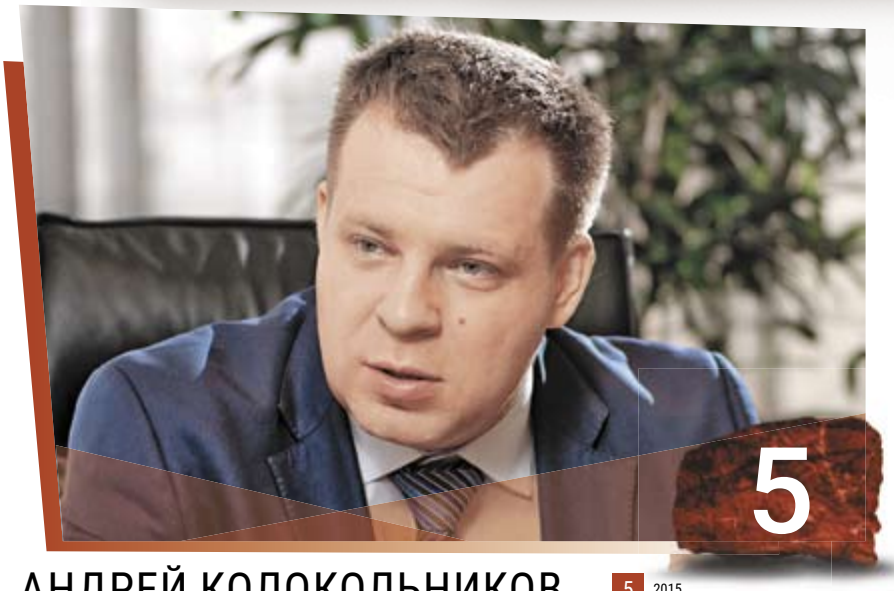
Igor Bogorodov established the affiliate of Raven Russia Ltd. in Moscow. Currently, the company headed by Igor Bogorodov owns, leases and manages a warehouse portfolio that includes 13 'Class A' logistics parks, and brings in annual net operating profits of $190 million. Total area of the warehouses is 1.5 million sq m, with an occupancy rate of 89%, including new premises. Raven Russia Ltd. remains the largest investor in the warehouse market in Russia, with total investments estimated at $1.6 billion.

PLANS FOR THE FUTURE

The company remains optimistic, something that is assisted by the high rate of occupancy of its premises, secure financing, and the availability of free cash flow of $247 million — which can be used for the implementation of development plans in the future.

INFORMAL

Igor is married and has three children. His main passion is field hockey.



АНДРЕЙ КОЛОКОЛЬНИКОВ,

5 2015

исполнительный директор Morgan Stanley

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).

В сентябре 2015 г. стало известно, что один из фондов под управлением Morgan Stanley ведет переговоры о приобретении ТРЦ «Атриум». Однако тогда в компании предполагаемую сделку комментировать отказались, а осенью 2015 г. на Восточном экономическом форуме Сон Ен Док, президент и гендиректор Lotte Hotels & Resorts, сообщил, что «Атриум» намерена приобрести Lotte Group.

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 spoken: English, German, Hungarian, Polish.

EXPERIENCE

2006-2007 – AT Kearney. 2007-present – Morgan Stanley.

По информации из открытых источников, Morgan Stanley претендует на покупку торгового центра Columbus (общая площадь – 277 тыс. кв. м).

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 своих хобби называет путешествия и изучение иностранных языков.

ANDREY KOLOKOLNIKOV,

Executive Director, Morgan Stanley

INFLUENCE

Morgan Stanley is known in Russia as a participant in "golden transactions" and an owner of high-end real estate – in particular, the company owns the Galeria mall in St. Petersburg (purchased in 2012 for $1.1 billion) and 80% of the Metropolis MUC in Moscow (purchased in 2013 for $1.2 billion). In September of 2015, it became known that one of the funds under the control of Morgan Stanley was in talks to acquire the Atrium SEC. However, the company declined to comment on this news, and in the fall of 2015, at the East Economic Forum, Song Yong Dok, the President and CEO of Lotte Hotels & Resorts, announced that his company was planning to purchase the Atrium SEC. Morgan Stanley is trying to purchase the Columbus Shopping Center, (total area – 277,000 sq m).

PLANS FOR THE FUTURE

The company expects to continue to further increase the number of assets under management of MSRE, develop in the real estate asset management field, and is convinced that the current realities provide 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 travel and the learning of foreign languages.

ВЛИЯНИЕ

Пионер среди иностранных инвесторов на рынке России, швейцарский Eastern Property Holdings по-прежнему один из наиболее влиятельных и активных игроков. Активами компании управляет швейцарская Valartis Group; в портфеле – четыре бизнес-центра класса А – «Берлин Хаус», «Женева Хаус» на Петровке, «Эрмитаж Плаза» на Краснопролетарской ул., «Северное сияние» на ул. Правды, два многофункциональных комплекса в Москве на Арбате, а также проекты в Ленинградской области; акции компании котируются на Швейцарской фондовой бирже.

В 2015-м – начале 2016 г. компания стала известна даже широкой публике благодаря знаменитому делу «Вымпелкома». Последний – якорный арендатор принадлежащего EPH «Эрмитаж Плаза». По словам представителей EPH, несмотря на то, что ранее



АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВ*,

исполнительный директор Valartis Group в России и СНГ, член инвестиционного комитета Eastern Property Holdings

4 2015 6

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Московский государственный институт международных отношений.

EDUCATION

Moscow State Institute of International Relations.

«Вымпелком» выражал полную удовлетворенность условиями пребывания в здании, сразу после завершения сделки в 2014 г., когда БЦ «Эрмитаж Плаза» вошел в структуру группы компаний EPH, арендатор инициировал переговоры по снижению арендной ставки, мотивируя это тяжелой ситуацией в экономике и общим снижением арендных ставок по рынку.

EPH предложил «Вымпелкому» пересмотреть условия договора аренды таким образом, чтобы до окончания срока текущего контракта арендатор имел возможность сэкономить не менее $12 млн в сравнении с действующим договором. В «Вымпелком» предложение отвергли и, угрожая судебными тяжбами, потребовали скидку в 60% от существовавшей арендной платы. В свою очередь, арендодатель, который имеет обязательства перед держателями облигаций, такую скидку предоставить не мог, и в мае 2015 г. «Вымпелком» подал в суд.

30 декабря Арбитражный суд Москвы постановил удовлетворить иск «Вымпелкома» к компании «Тизприбор» и дополнить валютный договор по аренде БЦ «Эрмитаж Плаза» пунктом о том, что если курс доллара составит более 42 рублей, арендный платеж будет производиться по курсу 42 рубля.

В свою очередь, 29 февраля 2016 г. «Тизприбор» подал апелляцию на решение суда, и суд пересмотрел решение в пользу «Тизприбора». По словам Александра Николаева, решение апелляции справедливо, а суд вернул бизнес-сообществу уверенность в незыблемости принципа свободы договора. При этом в компании заявили, что, несмотря на решение суда, они по-прежнему открыты для конструктивного диалога с «Вымпелкомом». По мнению участников рынка, дело EPH и «Вымпелкома» является знаковым для всего рынка недвижимости, а удовлетворение апелляции позволило сообществу избежать открытия «ящика Пандоры», в случае которого российские суды были бы завалены исками от арендаторов.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2016 г. EPH продолжит следовать стратегии инвестиций в прибыльную офисную недвижимость в Москве.

ALEXANDER NIKOLAEV*,

Executive Director Valartis Group for Russia and CIS, Member of the Investment Committee of Eastern Property Holdings

INFLUENCE

A pioneer among foreign investors in the Russian market, the Swiss Eastern Property Holdings is still one of the most influential and active players. The company's assets are managed by the Swiss-based Valartis Group. The portfolio includes four 'Class A' business centers – the Berlin House, Geneva House on Petrovka, Hermitage Plaza on Krasnoproletarskaya Street, "Northern Lights" on Pravda Street, two mixed-use centers in Moscow on Arbat Street, as well as projects in the Leningrad Region. The company's shares are traded on the Swiss Stock Exchange.

In 2015 and early 2016, the company became known even to the general public, thanks to the famous "VimpelCom case". VimpelCom was the latest anchor tenant of the Hermitage Plaza, owned by EPH. According to EPH, despite the fact that earlier VimpelCom had expressed complete satisfaction with the conditions of its residency in the building, immediately after the transaction was finalized in 2014, when the Hermitage Plaza BC entered into the structure of the EPH Group of Companies, the tenant initiated negotiations trying to reduce its rental fees. The difficult situation in the economy and the general decline in rental rates in the market was named as the main reason.

EPH proposed to VimpelCom to review the terms of the lease in such a way, that before the end of the current contract period, the tenant would be able to save at least $12 million, as compared with the current contract. VimpelCom rejected this offer, and threatened litigation, demanding a discount of 60% from the current rental fees. For its part, the landlord, who has obligations to its bondholders, could not provide such a discount, and so in May 2015, VimpelCom filed a lawsuit.

On December 30, the Moscow Arbitration Court decided to satisfy the claims of VimpelCom against the Tizpribor Company, and add to the foreign currency leasing agreement with the Hermitage Plaza BC a clause that stated: should the US Dollar exchange rate rise higher than 42 rubles, the rental payments would be made at the rate of 42 rubles. For its part, on February 29, 2016, Tizpribor appealed the decision of the court, and the court of appeals reviewed the decision in favor of Tizpribor. According to Alexander Nikolaev, this decision is justified, and in ruling thus, the court of appeals returned to the business community confidence in the inviolability of the principle of contractual freedom.

At the same time, the company stated that, despite the court's decision, it is still open to constructive dialogue with VimpelCom.

According to market participants, the "EPH vs. VimpelCom case" is a landmark ruling for the entire real estate market, and the satisfaction of the appeal allowed the business community to avoid opening a Pandora's Box, in which case the Russian courts would be inundated with lawsuits from tenants.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2016, EPH will continue to follow its current investment strategy in the lucrative office real estate market in Moscow.



7

МИХАИЛ ТАРАСОВ,

6 2015

глава представительства UFG Real Estate

ДАТА РОЖДЕНИЯ

3 ноября 1974 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Имеет два высших образования и степень кандидата экономических наук РГГУ. Владеет английским языком.

ОПЫТ

В UFG с декабря 2006 г.
До прихода в UFG г-н Тарасов 9 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 3, 1974

EDUCATION

Mikhail holds two higher education diplomas and a PhD in Economics from the Russian State University of Humanities. He speaks English.

EXPERIENCE

Mikhail joined UFG in December 2006. Prior to that, Mr. Tarasov had worked for nine years at the Zenit Bank in key management positions, including in the post of Advisor to the Board of Directors, and supervised a number of bank projects in the construction and real estate development spheres.
In 1996-1998, Mr. Tarasov was a trader of securities with fixed incomes at the Tokobank. In 1993-1996, he was Deputy General Director of the TOO TPF Provedenie – a retailer affiliated with Metro Cash & Carry.

ВЛИЯНИЕ

2015 г. был сложным, и все усилия Михаила Тарасова и его команды были направлены на анализ и сокращение расходов. Компанией были найдены двое инвесторов в проекты агробизнеса в Брянской области и в проект торгово-офисного здания в Москве площадью 41 тыс. кв. м. Была проведена подготовка к инвестированию нового фонда, уже сформированного в 2014 г. В UFG планируют не останавливаться на достигнутом и вложить фонд в коммерческую недвижимость в Москве.

По мнению г-на Тарасова, сейчас продавцам и покупателям особенно сложно договариваться о цене активов. «Очень сложно осознать, что рынок изменился и оценки активов уже не вернутся в 2007-й или 2011 гг., – сообщает Михаил Тарасов. – Очевидно, что рынок будет стагнировать в ближайшие два-три года. У нас в компании родилась пословица, характеризующая текущие взаимоотношения покупателей и продавцов: «Ваша жадность спасла нас от глупости».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В компании собираются «работать, работать и еще раз работать», готовить новые модели инвестирования, позволяющие учесть максимальное количество будущих ошибок.

В планах UFG – проекты приобретения коммерческой недвижимости в Москве, работа с арендаторами по объектам, которые находятся в управлении. «Мы верим, что через годы ситуация изменится к лучшему, но не стоит сидеть и ждать. Рынок, конечно, уже никогда не вернется обратно, но можно учесть ошибки и просчеты прошлого. Мы намерены работать еще больше, чтобы найти новых инвесторов».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Михаил женат, растит двух дочерей и сына. Хобби – беговые лыжи, гольф и горные лыжи, шахматы с сыном.

RUSSIAN BREAKFAST

NOVEMBER, 17 2016

AT MAPIC

MARCH, 15 2017

AT MIPIM

+7 (495) 662 82 42

Организатор

IM EVENTS
Sharing Experience

При поддержке:

c|R|e

RETAIL

c|R|e.RU

IIC Real RADIO

MIKHAIL TARASOV,

Head of the UFG Real Estate

INFLUENCE

The year 2015 was a difficult one, and all the efforts of Mikhail Tarasov and his team were focused on analysis and cost reduction. The company found two investors for agribusiness projects in the Bryansk Region and for a retail and office building project in Moscow, with an area of 41,000 square meters.

Preparations for a new investment fund had been completed already in 2014. The UFG does not plan to stop there, and will keep investing funds into commercial real estate in Moscow.

According to Mr. Tarasov, times are especially difficult for buyers and sellers when it comes to agreeing on the price of assets. "It is very difficult for them to understand that the market has changed, and that the assets are no longer worth what they were in 2007 or 2011," says Mikhail Tarasov. "It is obvious that the market will continue to stagnate in the coming two to three years. A saying was hatched in our company describing the current relations between buyers and sellers, – 'Your greed has saved us from our stupidity'."

PLANS FOR THE FUTURE

The company is going to "work and work", preparing new investment models to take into account the maximum number of future errors. In the plans of the UFG is the acquisition of commercial real estate projects in Moscow, working with tenants in those objects that are already operating and under management. "We believe that as time goes on, the situation will change for the better, but you cannot sit and wait for this to happen, but have to work constantly. The market will never return to what it used to be, but we can analyze the mistakes and failures of the past. We do not plan to stop there, and intend to work even harder to find new investors."

INFORMAL

Mikhail is married and has two daughters and a son. His hobbies include skiing and golf. He also enjoys playing chess with his son.

«МИХАИЛ ТАРАСОВ И КОМАНДА»

MIKHAIL TARASOV AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?
Об этом нужно спрашивать моих сотрудников и коллег. Мне приятно, что у нас сплоченный коллектив, нам доверяют инвесторы.

Базовые правила работы с командой?
Я стараюсь доверять команде как себе, но при этом контролирую процессы. Руководитель у нас – обязательно «играющий тренер»: нужно самому во всем разбираться и брать на себя ответственность.

Чему вы научились у своей команды?
Последнее время опыт и универсальность каждого члена команды характеризуют всю команду, это позволяет мне тратить меньше времени на коммуникации и на передачу информации.

Что вдохновляет вас как лидера?
В первую очередь, семья! Кроме того, вдохновляет движение вперед: нельзя останавливаться и опускать руки.

Коллега, который вас удивил?
Мы стараемся все делать сообща, иногда люди, даже не спрашивая, чем нужно помочь, остаются и работают ради общего результата. Безусловно, руководитель не должен этим пользоваться, но когда требуется плыть, нужно грести всем, сколько есть весел.

What kind of a boss are you?
You have to ask my co-workers and colleagues, I am pleased that we have a close-knit team, and we are trusted by investors.

Basic rules of working with the team?
I try to trust the team as I trust myself, but I always control the processes. I would like to mention that the leader of our team is always "playing coach"" – you need to understand everything and to assume personal responsibility.

What have you learned from your team?
In these last few years, the experience and versatility of each team member is what characterizes the team as a whole; it allows me to spend less time on communications and on information transfer.

What inspires you as a leader?
First of all, it is my family! In addition, I am inspired by the movement forward – you must never stop or give up.

The colleague who pleasantly surprised you?
We try to do everything together, sometimes, even without asking what you need help with; people stay to work for the common cause. Of course, the leader should not abuse this eagerness, but when you want to "move forward", everyone needs to row together, using every available oar.

CRE100



КОНСАЛТИНГ

CONSULTING



Консалтинговые компании всегда было непросто сопоставлять между собой ввиду отсутствия открытой информации по долям рынка, ключевым сделкам, не всегда очевидны те критерии, по которым компании можно сравнивать. Что принимать за основу ранжирования? Как сопоставлять, если большой объем информации остается «за кулисами»? С другой стороны, каким бы разношерстным ни был рынок, какой бы закрытой ни была информация, первый в сообществе заметен сразу. Он задает определенный стандарт в работе всего рынка и заметно и однозначно – прежде всего, беспрецедентным качеством своих проектов – заявляет о себе, даже если принципиально не общается с прессой и не посещает отраслевые мероприятия. В этом году в разделе «Консалтинг», на наш взгляд, не оказалось очевидного лидера, который в 2015 – начале 2016 гг. единолично и уверенно опережал бы всех своих коллег в объеме и качестве реализуемых проектов.

It has always been difficult to compare consulting companies in view of the lack of open information on their market shares and key transactions. The benchmarks to be used in comparing consultancies are also far from being obvious. What should be taken as the basis in the process of ranking different advisories? How to compare them in the absence of exhaustive information? On the other hand, however patchy the market could be, and the dearth of information notwithstanding, the leader is always conspicuous as it sets certain standards for the entire market and the quality of its projects is unprecedented. In 2015 – early 2016 we did not see any single consultancy which would have been far ahead of its colleagues and competitors in terms of project quality.



2

НИКОЛАЙ КАЗАНСКИЙ,

2 2015

управляющий партнер Colliers International в России

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. компании под руководством Николая удалось запустить 4 новых направления в Москве: департамент жилой недвижимости, департамент управления проектами и контроля строительства, департамент продаж офисной недвижимости, направление по техническому обслуживанию и эксплуатации инженерных систем. Также начал работу департамент street retail в Санкт-Петербурге.

Команда Colliers International в 2015 г. закрыла наибольшее количество инвестиционных сделок за всю историю существования компании в России. Среди наиболее значимых транзакций можно отметить сопровождение сделок по продаже Mercedez-Benz Plaza, БЦ «Бахрушин Хаус» и ТЦ «Солнечный II». Специалисты Colliers реализовали 370 тыс. кв.м складской недвижимости, оценили свыше 15 млн кв. м недвижимости, объем

«НИКОЛАЙ КАЗАНСКИЙ И КОМАНДА»

NIKOLAY KAZANSKY AND HIS TEAM

Чему вы научились у коллег?

Научиться чему-то можно у каждого человека, которого посылает судьба. Я с удовольствием стараюсь перенимать хорошие качества, которые вижу в своих коллегах как в России, так и за рубежом.

Коллега, который вас удивил?

Профессионально меня тяжело удивить, но я рад успехам Веры Зименковой – главы офисного направления Colliers. 2015 г. оказался лучшим для ее направления за всю историю.

What did you learn from your colleagues?

You can learn something from any person sent to you by the Providence. I am delighted to imitate good qualities I see in my colleagues both in Russia and abroad.

The colleague who pleasantly surprised you?

It's difficult to surprise me professionally, but I am happy to see the success of Vera Zimenkova, the head of offices at Colliers. The year 2015 was the best for her department in its entire history.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

5 октября 1980 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Санкт-Петербургский государственный политехнический университет по специальности «управление недвижимостью». Имеет степень CCIM, FRICS, является членом Young President's Organization (YPO), а также вице-президентом ГУД, членом президиума РСТЦ.

ОПЫТ

В 2003 г. присоединился к компании Colliers International в Санкт-Петербурге в качестве ассистента. В 2012 г. был назначен генеральным директором в России, в 2013 г. стал управляющим партнером российского офиса. В 2015 г. Николай Казанский вошел в совет директоров Colliers International в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка).

DATE OF BIRTH

October 5, 1980

EDUCATION

In 2002 Nikolay graduated from St. Petersburg State Polytechnic University, majoring in Property Management. He holds CCIM and FRICS degrees and is a member of Young President's Organization (YPO), as well as Vice President of the Managers and Developers Guild and Presidium Member of the Russian Council of Shopping Centers.

EXPERIENCE

In 2003 he joined Colliers International in St. Petersburg as an assistant. In 2012 he was appointed CEO for Russia. In 2013 he became Managing Partner of the Russian office. In 2015 Mr. Kazansky became Board member of Colliers International in the EMEA region (Europe, Middle East and Africa).

сделок по аренде офисов с привлечением корпоративных клиентов составил 115 тыс. кв. м. Департамент стратегического консалтинга реализовал 60 проектов площадью 17,6 млн кв. м. В 2015 г. было открыто 5 ТРЦ, в которых Colliers выступила агентом по сдаче площадей в аренду.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В планах Николая Казанского – усиление команды профессионалов, расширение географии проектов, а также продолжение развития департаментов, в том числе жилой недвижимости и управления недвижимостью.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Николай женат, воспитывает троих детей. Увлекается яхтингом, много путешествует. Является болельщиком ФК «Зенит».

NIKOLAY KAZANSKY,

Managing Partner, Colliers International Russia

INFLUENCE

In 2015 the company led by Mr. Kazansky managed to launch four new departments in Moscow: real estate department, construction control and project management department, office real estate sales department and engineering systems maintenance department. The street retail department in St. Petersburg was also launched.

In 2015 Colliers International closed the largest number of investment deals in the entire history of the company in Russia. Noteworthy among the most significant transactions is the support of transactions for the sale of Mercedez-Benz Plaza, BC Bakhrushin House and SC Solnechny II. The experts of Colliers helped let and sell 370,000 sq m of warehousing property and appraised over 15m sqm of real estate. The volume of office lease deals with the involvement of corporate clients came to 115,000 sq m.

The Strategic Consulting Department completed 60 projects with the total area of 17.6m sqm. Five malls were opened in 2015, where Colliers brokered retail space.

PLANS FOR THE FUTURE

Mr. Kazansky plans to strengthen the team of professionals, to expand the geography of projects and to continue developing different departments, including the residential real estate and property management departments.

INFORMAL

Nikolay is married and has three children. He is fond of yachting and traveling and has been a devout fan of FC Zenit.



ВЛАДИМИР ПИНАЕВ,

генеральный директор CBRE в России

4 2015 3

ДАТА РОЖДЕНИЯ

31 мая 1970 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Владимир окончил факультет международных экономических отношений МГИМО, а также бизнес-школу Университета Северной Каролины (США) по направлению «корпоративные финансы и недвижимость». В 2002 г. получил степень MBA. Владеет английским и немецким языками.

ОПЫТ

До прихода в CBRE был управляющим партнером в MR Group. Прежде занимал руководящие должности в JLL в России и СНГ.

DATE OF BIRTH

May 31, 1970

EDUCATION

Vladimir graduated from the department of international economic relations of MGIMO as well as the business school of North Carolina University (USA), majoring in Corporate Finance and Real Estate. In 2002 he earned the MBA degree. Vladimir speaks English and German.

EXPERIENCE

Before coming to CBRE he was Managing Partner at MR Group. Still earlier he had taken executive positions at JLL in Russia and CIS.

ВЛИЯНИЕ

Рост компании CBRE в 2015 г. составил более 150% по сравнению с 2014 г. CBRE увеличила свою долю на рынке более чем в 1,5 раза, закрыв сделки суммарной площадью более 150 тыс. кв. м. В их числе сделки по офисной недвижимости – по БЦ «Метрополис», White Stone, «Башня на Набережной», Amber Plaza, Wall Street, «Кругозор». CBRE сопровождала сделки ING Bank, «Славнефть», ИД «Бурда», Polyus Gold, AstraZeneca, Caterpillar, Volkswagen Bank, Akin Gump, Lilly.

Компания увеличила свою долю на рынке складской недвижимости с 16% до 20%, закрыв ряд сделок по аренде и покупке недвижимости общей площадью свыше 250 тыс. кв. м. В частности, CBRE сопровождала сделку по покупке компанией «Ресанта» здания в ЛП «PNK-Чехов II» (24 тыс. кв. м), а также сделки аренды: компанией Kärcher здания в ЛП «PNK-Северное Шереметьево» (11 тыс. кв. м), сетью «Дочки-Сыночки» 42 тыс. кв. м в СК «Логопарк Быково», сетью OBI 35 тыс. кв. м в ЛП «Север-2».

В 2015 г. портфолио объектов CBRE, находящихся в ротации, превысило 500 тыс. кв. м. География проектов была расширена до 20 городов. Площадь проектов, находящихся в реализации, превысила 1,5 млн кв. м.

В области стратегического консалтинга компания оказала услуги более чем по 20 проектам суммарной площадью свыше 15 млн кв. м. Ключевые клиенты в 2015 г. – PPF Real Estate Russia, «Нордстар Девелопмент», «БазЭл Недвижимость».

Была произведена оценка проектов общей стоимостью $7 млрд.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Владимир женат, воспитывает трех дочерей. Играет в большой теннис и катается на горных лыжах.

VLADIMIR PINAEV,

CEO CBRE Russia

INFLUENCE

The CBRE company's growth in 2015 exceeded 150% as compared to 2014. The company increased its market share by more than 1.5 times, having closed deals with the aggregate area in excess of 150,000 sq m. Among them are office real estate transactions with the owners of BC Metropolis, White Stone, Naberezhnaya Tower, Amber Plaza, Wall Street, Krugozor. CBRE mediated the deals for ING Bank, Slavneft, Burda PH, Polyus Gold, AstraZeneca, Caterpillar, Volkswagen Bank, Akin Gump, Lilly.

The company increased its share on the warehousing property market from 16% to 20%, having closed a number of property lease and buy deals with the total floor area of over 250,000 sq m. In particular, CBRE supported the transaction of Resanta buying 24,000 sq m in LP PNK-Chekhov II, as well as the lease deals of Kärcher in LP PNK-Severnoe Sheremetyevo (11,000 sqm),

Dochki-Synochki chain (42,000 sq m in warehouse complex Logopark Bykovo, the 35,000-sqm OBI chain in Logopark Sever-2.

In 2015 the portfolio of the company's assets in rotation exceeded 500,000 sqm. The geographic span of CBRE expanded to include 20 cities, from Moscow to Vladivostok. The area of the projects under delivery exceeded 1.5m sq m. In the area of strategic consulting the company rendered its services to more than 20 properties with the cumulative space of over 15m square meters. Among the key clients in 2015 were PPF Real Estate Russia, Nordstar Development, BazEl Real Estate. The company appraised projects with the total worth of $7 billion.

INFORMAL

Vladimir is married and brings up three daughters. He plays tennis and skis.

«ВЛАДИМИР ПИНАЕВ И КОМАНДА»

VLADIMIR PINAEV AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?
Мне кажется, что строгий, требовательный, но справедливый.

Базовые правила работы с командой?
Четкость при постановке целей и задач. Доверие к решениям команды. Солидарная ответственность за успехи и неудачи.

Что вдохновляет вас как лидера?
Основное кредо в нашей профессии – любить сложные вызовы и задачи. Чем сложнее, тем интереснее!

What kind of boss are you?
I see myself as strict, demanding but just.

Basic rules of working with the team?
Clearly set goals and objectives. Trusting the decisions of my team. Joint responsibility for successes and failures.

What inspires you as a leader?
The main motto in our trade is love for daunting challenges and tasks. The tougher the challenge, the keener the interest!

ТОМ ДЕВОНШИР-ГРИФФИН,

управляющий директор компании JLL в России и СНГ

4



ВЛИЯНИЕ

В феврале 2015 г. Том Девоншир-Гриффин был назначен управляющим директором компании JLL в России. Под началом нового руководителя компания продолжала активно работать во всех сегментах коммерческой недвижимости. Так, на рынке офисных площадей были закрыты сделки совокупной площадью порядка 380 тыс. кв. м. В числе достижений – сделка по аренде более 20 тыс. кв. м компанией Adidas Group в БП «Крылатские Холмы», транзакция по аренде БЦ «Пушкинский дом» группой «Автодор». При содействии JLL крупная российская промышленная компания арендовала 6000 кв. м в БЦ «Легион I», а Тинькофф Банк купил 8000 кв. м в МФК «Водный» для размещения штаб-квартиры.

В 2015 г. компания реализовала 570 тыс. кв. м ритейл-проектов. JLL выступила эксклюзивным брокером «ЦДМ на Лубянке», который к моменту открытия был сдан на 90%. С аналогичными показателями заполняемости были открыты ТРК «Питер-Радуга» и «Кунцево Плаза», сдачей в аренду которых также занималась команда JLL.

На рынке складской недвижимости JLL сопровождала сделку по покупке компанией Adidas Group 120 тыс. кв. м в ИП «PNK-Чехов II», а также первую сделку прямой аренды складских площадей немецкой Globus Group в России.

По части стратегического консалтинга компания провела работу над проектами общей площадью более 15 млн кв. м. Была произведена оценка

ДАТА РОЖДЕНИЯ

12 апреля 1977 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил London School of Economics и Newcastle University со степенью бакалавра экономики. Получил степень магистра по оценке недвижимости и законодательству в CASS Business School. Владеет английским и французским языками, а также латынью.

ОПЫТ

Присоединился к команде JLL в 2008 г. В 2012 г. получил статус регионального директора, а в 2013-м вошел в состав совета директоров. В начале 2015 г. возглавил JLL в России и СНГ.

DATE OF BIRTH

April 12, 1977

EDUCATION

Tom graduated from the London School of Economics and Newcastle University with a BA degree in Economics. He earned Master's degree in real estate appraisal and law from CASS Business School. He speaks English, French and Latin.

EXPERIENCE

Tom joined the JLL team in 2008. In 2012 he was appointed regional director and in 2013 he became a member of the board of directors. In early 2015 he stood at the helm of JLL in Russia and CIS.



объектов недвижимости суммарной стоимостью более $17 млрд.

Кроме того, JLL выступила эксклюзивным консультантом компании «Мосинжинвест» по развитию коммерческой составляющей 33 ТПУ в Москве в составе строящихся станций метро, а также группы компаний «Автодор» по развитию дорожного сервиса на федеральных трассах.

В 2015 г. портфолио JLL пополнила крупнейшая сделка по покупке компаниями Hines и PPF офисных зданий МФК «Метрополис» у Capital Partners.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В настоящий момент команда JLL под руководством Тома работает над рядом знаковых проектов на рынке коммерческой недвижимости, а также над крупными инвестиционными сделками – сейчас на стадии due diligence находятся инвесттранзакции объемом $500 млн.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Том женат, воспитывает сына.

TOM DEVONSHIRE-GRIFFIN,

Managing Director JLL in Russia and CIS

INFLUENCE

In February 2015 Mr. Devonshire-Griffin was appointed Managing Director of JLL Russia. Led by the new director, the JLL team solidified its positions in all segments of commercial real estate, having brokered transactions totaling about 380,000 sqm in the office segment. Among the major achievements is the lease of more than 20,000 sq m by adidas Group in business park Krylatsky Hills, the lease of business center Pushkinsky Dom by Avtodor Group. Also with the assistance of JLL a large Russian industrial firm leased 6,000 sqm in BC Legion I and Tinkoff Bank bought 8,000 sq m in MUC Vodny for its own headquarters. The company brokered 570,000 sqm of retail space. JLL was an exclusive broker of CDM on Lubyanka, which was 90% occupied by the grand opening date. SEC Piter-Raduga and Kuntsevo-Plaza had similar occupancy rates by the time of their grand opening, with JLL being their exclusive broker.

In the warehousing property market JLL mediated the deal of buying by Adidas of 120,000 sq m in IP PNK-Chekhov-II as well as the first direct lease deal of storage space by Germany-based Globus Group in Russia. As regards the strategic consulting, the company worked on projects with total floor space in excess of 15m sqm. It appraised properties worth more than $17bn in total. JLL also served as an exclusive consultant of Mosinzhstroy to develop the commercial function in 33 transfer hubs in Moscow. The biggest transaction completed by foreign investors in 2015 – the purchase by Hines and PPF of office buildings in MUC Metropolis from Capital Partners – was added to the JLL portfolio.

PLANS FOR THE FUTURE

Now JLL led by Tom is working on some projects in the cre market. Investment transactions worth more than $500m are now passing the due diligence stage.

INFORMAL

Tom is married and brings up a son.

«ТОМ ДЕВОНШИР-ГРИФФИН И КОМАНДА»

TOM DEVONSHIRE-GRIFFIN AND HIS TEAM

Базовые правила работы с командой?

Доверие, общение, работа в команде.

Коллега, который вас удивил?

Мой ассистент Катя удивляет меня каждый день. У меня непростой характер, но, несмотря на это, она все еще со мной.

Basic rules of working with the team?

Trust, communication, teamwork.

The colleague who pleasantly surprised you?

My assistant Katya surprises me every day. Despite my bad temper, she is still with me.



5

СЕРГЕЙ РЯБОКОБЫЛКО,

3 2015

управляющий партнер, генеральный директор Cushman & Wakefield

ДАТА РОЖДЕНИЯ

30 августа 1971 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Сергей получил степень бакалавра в Московском государственном лингвистическом университете. Изучал международные отношения и литературу в Калифорнийском Pomona College и финансовые вопросы в области недвижимости в CIREI в Чикаго. Окончил бизнес-школу INSEAD во Франции. Владеет английским и французским языками.

ОПЫТ

Сергей Рябокобылко является сооснователем российского офиса компании Cushman & Wakefield. Он действительный член Королевского института сертифицированных специалистов по недвижимости (FRICS).

DATE OF BIRTH

August 30, 1971

EDUCATION

Sergey earned the B.A. degree from Moscow State University of Linguistics. He studied international relations and literature at Pomona College in California and real estate finance – at the Institute of Commercial Real Estate Investments (CIREI) in Chicago. He completed the business school INSEAD in France and speaks English and French.

EXPERIENCE

Mr. Riabokobylko is co-founder of the Russian office of Cushman & Wakefield. He is a full member of the Royal Institute of Chartered Surveyors (FRICS).

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. компания Cushman & Wakefield выступила консультантом инвестиционной сделки рынка складской недвижимости на сумму свыше $200 млн. По заказу правительства Москвы компания реализовала проект по классификации объектов коммерческой недвижимости столицы, что легло в основу рекомендаций по ключевым градостроительным решениям.

Портфель компании пополнился проектами по развитию линейных сооружений ГУП МО «Мострансавто» в МО, по разработке стратегии развития тематического парка «Рязановское» и концепции редевелопмента ТЭС в Челябинском регионе для компании «Фортум». Продолжена работа по созданию проекта планировки ТПУ МКЖД.

Для ГК «Внешэкономбанк» Cushman & Wakefield провела мониторинг финансово-хозяйственной деятельности 8 заемщиков банка, построивших 11 отелей в Сочи к Олимпийским играм 2014 г., на основании которого было произведено рефинансирование заемщиков. Команда компании разработала концепцию и провела технико-экономическое обоснование проекта развития игорного кластера в Сочи, планируемого к открытию в текущем году.

В прошедшем году компания была назначена брокером по сдаче в аренду помещений ТРЦ «Океания» и ТРЦ на Полежаевской. Компания продолжила работу по ТРК Columbus, а также по 2-й фазе ТРК «Метрополис». Cushman & Wakefield проводила оценку активов для O1 Properties, «ИКЕА Мос (Торговля и Недвижимость)», Capital Group, «Метро Кэш энд Керри», «Лента» и пр. В 2015 г. Сергей как член европейского исполнительного комитета Cushman & Wakefield принимал активное участие в глобальном слиянии Cushman & Wakefield и DTZ.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Ближайшие два года компания планирует посвятить инновационному развитию новых областей деятельности и услуг, усилению управленческой команды и реализации новых подходов к консалтингу в недвижимости. Основные инвестиционные возможности Сергей Рябокобылко видит в расширении присутствия компании в ключевых секторах и более эффективном использовании глобальных CRM и IT-платформ объединенной компании Cushman & Wakefield.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Сергей женат, воспитывает четверых детей.

Все увлечения Сергея так или иначе связаны с движением – охота, горные лыжи, трейл/бег.



SERGEY RIABOKOBYLKO,

Managing Partner,
CEO Cushman & Wakefield, FRICS

INFLUENCE

Guided by Mr. Riabokobylko, the company in 2015 consulted investment transactions on the warehousing property market to the tune of more than $200 million. On demand of the Moscow Government, the company delivered a project of commercial property classification in Moscow. Added to the company's portfolio were projects for the development of linear installations for Mostransavto in the Moscow Region, the development strategy for the thematic park Ryazanovskoe and the redevelopment concept of a CHP plant in the Chelyabinsk for Fortum. The company continued working on the project of planning the commercial function of transfer hubs at the Small Railway Ring of Moscow (MKZD).

For Vnesheconombank Group Cushman & Wakefield monitored the financial-economic activities of 8 borrowers of the Bank, who had built 11 hotels in Sochi by the Winter Olympic Games 2014. The company's team developed a concept and performed a feasibility study of the gaming cluster development in Sochi.

In the past year the company was appointed a broker for leasing the premises of several retail centers in Moscow. Cushman & Wakefield provided the asset appraisal services for O1 Properties, IKEA Mos (Retail and Property), Capital Group, Metro Cash & Carry, Lenta, and others.

As a member of the executive committee of C&W, Sergey was involved in the global merger of C&W and DTZ.

INFORMAL

He is married and has four children. His hobbies are hunting, skiing, jogging and trail.

«СЕРГЕЙ РЯБОКОБЫЛКО И КОМАНДА»

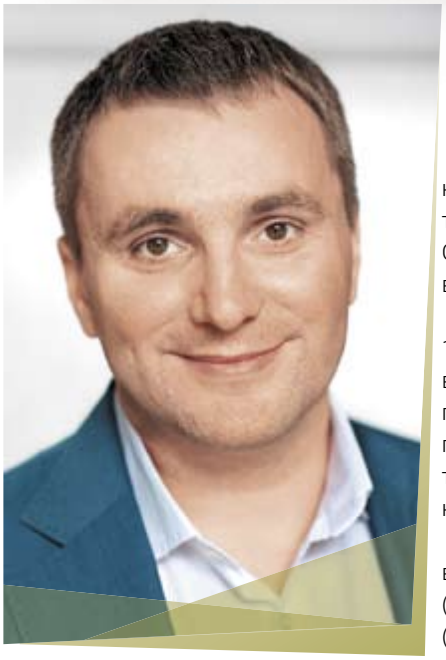
SERGEY RIABOKOBYLKO AND HIS TEAM

Базовые правила работы с командой?

Коллегиальность не отменяет личной ответственности.
Финансовый результат – это не цель, а следствие.
Никогда не переставайте учиться.

Basic rules of working with the team?

Team-spirit does not negate personal responsibility.
Financial results are a consequence rather than the aim.
Never stop learning



КИРИЛЛ СТАРОДУБЦЕВ,

5 2015

председатель совета директоров Knight Frank Russia & CIS



ВЛИЯНИЕ

Кирилл Стародубцев является учредителем, крупнейшим частным акционером и председателем совета директоров компании Knight Frank Russia & CIS, которая представлена офисами в Москве и Санкт-Петербурге.

В 2015 г. Knight Frank закрыла более 150 сделок на рынках офисной, торговой и складской недвижимости общей площадью около 500 тыс. кв. м, а также провела оценку объектов недвижимости общей площадью 2,25 млн кв. м на сумму 73 млрд руб.

В 2015 г. проект консорциума MLA+, в состав которого входила Knight Frank (Россия), стал одним из 6 финалистов (из 68 участников) международного конкурса на архитектурную концепцию застройки территории, прилегающей к Софийской наб., который проводила компания Capital Group.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Кирилл женат, воспитывает двоих сыновей и дочь. Увлекается плаванием, дайвингом, яхтингом и многим другим.

KIRILL STARODUBTSEV,

Board Chairman, Knight Frank Russia & CIS

INFLUENCE

Mr. Starodubtsev is founder, biggest private shareholder and board chairman of Knight Frank Russia & CIS which is represented by offices in Moscow and St. Petersburg. In 2015 Knight Frank closed more than 150 deals on the office, retail and industrial real estate markets, with total area nearing 500,000 sq m, and also valuated properties with the aggregate area of 2,246,469 sq m, worth 73bn rubles.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

2 июля 1971 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1992 г. окончил МГУ им. М. В. Ломоносова. В 2008 г. – бизнес-школу Insead, Advanced Management Program (Фонтенбло, Франция). Имеет степени CCIM и FRICS. Владеет английским и испанскими языками.

ОПЫТ

Более 10 лет (с 1996 по 2007 гг.) работал в должности генерального директора компании Knight Frank Russia & CIS, которая до 2003 г. носила название Property Marketing Consultants. С 2008 г. по наст. вр. является председателем совета директоров Knight Frank Russia & CIS.

DATE OF BIRTH

July 2, 1971

EDUCATION

In 1992 Kirill graduated from the Moscow M.V. Lomonosov State University. In 2008 he completed the business school Insead, Advanced Management Program (Fontainebleau, France). He holds CCIM and FRICS degrees. He speaks English and Spanish.

EXPERIENCE

From 1996 to 2003 Kirill was CEO of Property Marketing Consultants (PMC) (in 2003 the company was renamed as Knight Frank Russia & CIS). From 2003 to 2007 he was CEO Knight Frank Russia & CIS. Since 2008 until now he has been Board Chairman, Knight Frank Russia & CIS.



In 2015 the project of MLA+ consortium, with Knight Frank being part of it, was among the 6 finalists (out of 68 participants) of the international tender for best architectural concept of a mixed-use integrated development of the territory adjacent to Sofiyskaya Embankment (Golden Island), conducted by Capital Group.

INFORMAL

Kirill is married and brings up two sons and a daughter. He is fond of swimming, diving, yachting, and has many other hobbies.



СЕРГЕЙ ГИПШ,

управляющий партнер Knight Frank

5 2015

6

ВЛИЯНИЕ

За более чем 20-летнюю деятельность Сергея на рынке под его руководством реализованы десятки проектов, в числе которых: сеть ТРЦ «Капитолий», сеть ТРЦ «Золотой Вавилон», сеть ТРЦ «РИО» (Москва, регионы), торгово-развлекательные центры «Красный Кит», «Глобал Сити», «Калужский», «5 Авеню», «Гранд Каньон» (г. Санкт-Петербург), ТРЦ «Отрада», «Авиапарк», «Галерея Новосибирск» и др. В списке клиентов такие девелоперские компании, как: O1 Properties, Enka, AMMA Development, PPF Real Estate, MR Group, PNK, Raven Russia Ltd., RD Group, «Галс-Девелопмент», «ТПС Недвижимость», ГК «Ташир», ГК «Малышева» и др.

В течение 2015 г. под управлением Сергея Гипша компания Knight Frank провела более 150 сделок на рынках офисной, торговой и складской недвижимости общей площадью порядка 500 тыс. кв. м. Также была проведена профессиональная оценка объектов совокупной площадью 2,3 млн кв. м общей стоимостью 73 млрд рублей.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Сергей женат, воспитывает сына. Играет в теннис, занимается плаванием, интересуется психологией (малая психиатрия). Любит дальние путешествия за рулем.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

24 июля 1966 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1989 г. Сергей окончил Московский институт стали и сплавов (МИСиС). Свободно владеет английским языком.

ОПЫТ

К Knight Frank Сергей присоединился в 2011 г., став ее партнером и возглавив направление торговой недвижимости компании в России и странах СНГ. С сентября 2014 г. Сергей отвечает за оперативное управление московским офисом Knight Frank в должности управляющего партнера компании.

DATE OF BIRTH

July 24, 1966

EDUCATION

In 1989 Sergey graduated from the Moscow Institute of Steel and Alloys (MISiS). He speaks fluent English.

EXPERIENCE

Sergey joined Knight Frank in 2011, having become its partner and spearheading the retail property division in Russia and CIS. Since September 2014 Sergey has been in charge of operational management of Knight Frank's Moscow office in the capacity of the company's managing partner.

SERGEY GIPSH,

Managing Partner, Knight Frank

INFLUENCE

For more than his 20-year of activity on the market Sergey has overseen dozens of completed projects, including the Kapitoliy retail chain, Golden Babylon chain of malls, Rio malls chain (Moscow, region), Krasny Kit mall, Global City mall, SEC Kaluzhsky, SEC Fifth Avenue, SEC Grand Canyon (St. Petersburg), SEC Otrada, Avia Park mall, Galereya Novosibirsk mall, and others. The list of his clients features such developers as O1 Properties, Enka, AMMA Development, PPF Real Estate, MR Group, PNK, Raven Russia Ltd, RD Group, Hals-Development, TPS Real Estate, Tashir Group, Malysheva Group, and others.

During 2015 Knight Frank led by Sergey completed more than 150 transactions in the office, retail and warehousing property markets with the aggregate area of nearly 500,000 sq m. Knight Frank also carried out the professional appraisal of projects with the total area of 2.3m square meters and total worth of 73bn rubles.

INFORMAL

Sergey is married and brings up a son. He plays tennis, goes in for swimming and takes interest in psychology. He loves traveling at the steering wheel of his car.



ДМИТРИЙ БУРЛОВ,

6 2015

генеральный директор компании «Магазин Магазинов»

ВЛИЯНИЕ

За 17 лет компания «Магазин Магазинов» накопила богатый опыт работы на рынке коммерческой недвижимости в самых разных экономических условиях, что позволило ей продолжать двигаться к намеченным целям и в 2015 г. Так, за прошедший год портфолио компании пополнилось торговым центром «Небо» в Нижнем Новгороде и ТЦ «Алмаз» в Челябинске, вакантность которого составляет менее 10%. Еще три комплекса готовятся к открытию в текущем году.

Под руководством Дмитрия Бурлова в 2015 г. команда «Магазин Магазинов» закрыла порядка 40 сделок в сегменте street retail, включая знаковые сделки в Столешниковом переулке. Кроме того, компания реализовала 35 консалтинговых проектов. Самым важным профессиональным достижением в 2015 г. Дмитрий считает сохранение стабильной команды профессионалов.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

7 октября 1980 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Дмитрий получил инженерно-техническое образование в Пензенском артиллерийском инженерном институте. Второе – высшее экономическое – образование получил в РЭА им. Г. В. Плеханова. Прошел обучение в Институте коммерческих инвестиций в недвижимость США (CCIM). Владеет английским языком.

ОПЫТ

Дмитрий начал свою работу в компании «Магазин Магазинов» в 2006 г. и за семь лет сумел продвинуться с должности консультанта до генерального директора компании.
Дмитрий Бурлов входит в состав президиума Российского совета торговых центров (РСТЦ).

DATE OF BIRTH

October 7, 1980

EDUCATION

Dmitry earned his degree in Engineering and Technology from Penza Artillery Engineering Institute and his second degree in Economics from Russian G.V. Plekhanov Economics Academy. He also studied at the Institute of Commercial Real Estate Investments in the USA (CCIM) and speaks English.

EXPERIENCE

Dmitry began his career at Magazin Magazinov in 2006 and during seven years he climbed all the way through from the position of consultant to the office of Chief Executive Officer. Mr. Burlov is a Member of Presidium, Russian Council of Shopping Centers (RCSC).

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Компания планирует продолжить инвестировать в совершенствование технологий и разработку принципиаль-

но новых подходов и инструментов в сфере консалтинга и брокериджа. По словам Дмитрия, новая стратегия развития компании на ближайшие три года направлена на то, чтобы оставаться в авангарде меняющегося рынка, предлагая клиентам удобный и простой сервис в операциях с торговой недвижимостью.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Дмитрий женат. Воспитывает двоих сыновей и дочь.

DMITRY BURLOV,

CEO Magazin Magazinov

INFLUENCE

During 17 years on the commercial real estate market Magazin Magazinov has gained rich experience of working under different economic conditions, which allowed it to move towards the set goals even in 2015.

Thus, during the past year two properties were added to the company's portfolio: Nebo mall in Nizhny Novgorod and SC Almaz in Chelyabinsk, where the vacancy rate is below 10%.

Three more projects are due to open this year. Led by Dmitry, Magazin Magazinov closed about 40 deals in the street retail segment last year, including landmark deals at Stoleshnikov Alley. In addition, the company completed 35 consulting projects.

The most important professional achievement of 2015 for the company Magazin Magazinov, according to Mr. Burlov, was retaining of the stable professional team.

PLANS FOR THE FUTURE

The company plans to invest in the refinement of technologies and development of fundamentally new approaches and tools in the sphere of consulting and brokerage.

According to Dmitry, Burlov the new strategy of the Magazin Magazinov development for three nearest years is aimed at staying on the frontline of the changing market, offering a convenient and simple service in retail property transactions to clients.

INFORMAL

Dmitry is married and brings up two sons and a daughter.

«ДМИТРИЙ БУРЛОВ И КОМАНДА»

DMITRY BURLOV AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?
К своим сильным сторонам я бы отнес спокойствие и уверенность. Этому, как правило, предшествует серьезная подготовка.

Базовые правила работы с командой?
Честность; правильная постановка задач; внимательность к коллегам.

Чему вы научились у коллег?
В этом году я удивился тому, как незначительные кадровые перемещения позволили раскрыть потенциал двух сотрудников и дали серьезный толчок как исследовательскому направлению, так и вопросам стратегического развития компании.

Коллега, который вас удивил?
Созданная в компании атмосфера побуждает сотрудников к саморазвитию.
Так, в прошлом году мой партнер организовал в компании читательский клуб, в котором после прочтения обсуждаются профессиональные издания по технике переговоров, продаж и пр.

What kind of boss are you?
My key strengths, as I see it, are even temper and self-confidence, generally preceded by serious preparations.

Basic rules of working with the team?
Honesty; correct task setting; care for colleagues.

What did you learn from your colleagues?
This year I was surprised at how a minor HR reshuffle could unfold the potential of two employees and gave a strong impulse to both the company's research and strategic development.

The colleague who pleasantly surprised you?
The atmosphere created in the company encourages the self-development of our staff. Thus, last year my partner organized a reader's club, whose members discuss professional guides on methods of negotiations, sales, etc.



8

7 2015

ДЕНИС КОЛОКОЛЬНИКОВ,

председатель совета директоров компании RRG

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.

ОПЫТ

В 2005-м создал и возглавил консалтинговую компанию RRG, с 2011 г. – председатель совета директоров RRG.

DATE OF BIRTH

October 13, 1973

EDUCATION

Denis graduated from the Moscow State Aviation Institute and also earned his second degree in Economics and Management. He also completed the CCIM course and since 1999 he has been a certified analyst of the real estate market.

EXPERIENCE

In 2005 he started and helmed the RRG consultancy; since 2011 he has been Board Chairman of RRG.

ВЛИЯНИЕ

По словам г-на Колокольникова, выручка RRG в 2014 и в 2015 гг. стала рекордной за всю историю компании. В 2015 г. компанией было инициировано создание экспертного совета «Девелопмент под знаком "РЕ"» по редевелопменту в рамках РГУД, который уже приступил к работе. Наиболее важной разработкой последнего времени стала модель определения «белых пятен» и выполнение по данной методике проектов для таких крупнейших девелоперов России, как Crocus Group, Nordstar, Immofinanz и др. Кроме того, 2015 г. активно развивалось направление комплексного аудита и адаптации проектов к современным условиям. Была проведена работа для ряда клиентов, в том числе ВЭБ. Самое яркое событие 2015 г. – празднование 10-летия со дня основания компании.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Создание новых устойчивых концепций коммерческих проектов и универсальных объектов недвижимости.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат. Две дочери. До 17 лет жил в Узбекистане, поэтому увлекается кухней Средней Азии. Путешествует и занимается рыбалкой.

DENIS KOLOKOLNIKOV,

Board Chairman, RRG

IINFLUENCE

In the words of Mr. Kolokolnikov, the proceeds of RRG in 2014 and 2015 became record-breaking in the company's entire history. In 2015 the company initiated the establishment of the advisory panel "Development under the PF Sign" for redevelopment as part of the Managers and Developers Guild, and it has already commenced its operations. The most important development of recent times was the model for identifying "blank spots" and execution, using this methodology, of projects for such biggest Russian developers, as Crocus Group, Nordstar, Immofinanz, and others. In addition, the year 2015 saw the rapid development of integrated audit and adaptation of projects to the contemporary environment. Work was carried out for a number of clients, including VEB. The most salient event of 2015 was celebrating the tenth anniversary of the company.

PLANS FOR THE FUTURE

Creating new resilient concepts of commercial projects and universal real estate assets.

INFORMAL

Denis is married and has two daughters. Before turning 17, Denis had lived in Uzbekistan; that's why he is fond of the Middle Asian cuisine. He loves traveling and fishing.



26 МАЯ 2016

Посмотрите, как это работает!

Тур проведут девелоперы, управляющие объектами и архитекторы

AMSTERDAM — MOSCOW

AMSTERDAM PROPERTY TOUR

+7 (495) 662 82 42



Park 20/20

Проект комплексного строительства



The Edge

Самый экологичный офисный проект мира



МФК De Hallen

Успешный пример редевелопмента: из старого здания трамвайного депо в один из главных центров притяжения горожан

Организатор: IM EVENTS Sharing Experience

При поддержке: CRE, RETAIL, CRE.RU, Business Radio

«ДЕНИС КОЛОКОЛЬНИКОВ И КОМАНДА»

DENIS KOLOKOLNIKOV AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?
К своим сильным сторонам я бы отнес умение быть демократичным и лояльным руководителем. Считаю это важным качеством любого управленца, имеющего дело с креативными сотрудниками. К слабым качествам, наверное, можно отнести повышенное чувство ответственности.

Базовые правила работы с командой?
Ответственность, вовлеченность, креативность.

Что вдохновляет вас как лидера?
Неизведанность рынка недвижимости, уникальность объектов, стремление создать уникальный продукт.

Коллега, который вас удивил?
Больше всего меня приятно удивляют ключевые сотрудники нашей компании, которые зачастую проявляют инициативу и самостоятельно создают новые проекты, методики, технологии! Вообще я считаю, что инициатива подчиненных – лучший мотиватор для руководителя.

What kind of boss are you?
Among my strengths, as I see them, is the ability to be a democratic and loyal top manager – this seems to be an important quality for any steward working with creative professionals. One of my key weaknesses is perhaps a hypertrophied sense of responsibility.

Basic rules of working with the team?
Responsibility, involvement, creativity.

What inspires you as a leader?
The unchartered waters of the real estate market, the uniqueness of projects and the aspiration for creating a unique product.

The colleague who pleasantly surprised you?
I am pleasantly surprised by the key workers of our company, who often take initiative into their hands, creating new projects, methodologies, technologies! I generally believe that the initiative of subordinates is the best motivator for any top manager.

АЛЕКСЕЙ БОГДАНОВ,

управляющий партнер S.A. Ricci

8 2015 9

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. S.A. Ricci сопровождала крупные сделки по аренде офисных площадей. Так, при содействии S.A. Ricci компания Orange Business Services арендовала 5305 кв. м в БЦ «Меркурий Сити», компания «АВВ» – 4168 кв. м в бизнес-центре iCube, ФГУП «РЧЦ ЦФО» – 3600 кв. м в БЦ «Шереметьевский», компания «Медтроник» – 3100 кв. м в «Башне на Набережной», сеть Media Markt – 3100 кв. м в Newton Plaza и др.

Среди проведенных S.A. Ricci сделок по складской недвижимости – аренда фармкомпанией «Пульс» 31,7 тыс. кв. м в СК «Ленинградский терминал», компанией «В7 Склад» 20 тыс. кв. м в СК «ДДТ Логистик», покупка BTS компанией «Столичные поставки» 10 тыс. кв. м в ЛП «Север-2» с возможностью расширения до 20 тыс. кв. м.

Кроме того, в прошедшем году S.A. Ricci провела анализ эффективности портфеля недвижимости для банка АТБ и АО «Газпромбанк».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В статусе управляющего партнера S.A. Ricci Алексей Богданов планирует сосредоточить усилия и ресурсы на стратегии развития компании, росте эффективности бизнеса, увеличении доли корпоративных проектов в портфеле.



CRE

■ ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ

SPECIAL

ПРЕДЛОЖИТЕ СВОЮ ТЕМУ

8 495 662-82-42 **WWW.IMEVENTS.RU**



Организатор

IM EVENTS
Sharing Experience

При поддержке:

cRe

CRE RETAIL

cRe.RU

RADIO

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

Работает в области коммерческой недвижимости порядка 15 лет. До прихода в S. A. Ricci был партнером Swiss Realty Group Moscow. В феврале 2015 г. назначен управляющим партнером S. A. Ricci.

DATE OF BIRTH

November 29, 1981

EDUCATION

Mr. Bogdanov graduated from the department of international relations, Moscow State University of Linguistics. He holds the CCIM degree. In 2014 he earned the EMBA degree from the Moscow Management School Skolkovo. Alexey speaks English and French.

EXPERIENCE

Mr. Bogdanov has worked in the commercial real estate industry for about 15 years. Before coming to S.A. Ricci he was partner of Swiss Realty Group Moscow. In February 2015 he was appointed Managing Partner of S.A. Ricci.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Алексей женат. Увлекается спортом – триатлоном, сноубордингом и серфингом. В 2014 г. завоевал титул Ironman, успешно финишировав в сложнейшей в мире однодневной гонке на выносливость.

ALEXEY BOGDANOV,

Managing Partner, S.A. Ricci

INFLUENCE

In 2015, S.A. Ricci consulted a number of residential and commercial real estate projects in Moscow and in other regions of Russia.

S.A. Ricci supported big office space deals. Thus, with the assistance of S.A. Ricci, Orange Business Services leased 5,305 sq m in BC Mercury City, ABB leased 4,168 sq m in BC iCube, Radio Frequency Center of Central Russia leased 3,600 sq m in BC Sheremetyevsky, Medtronik leased 3,100 sq m in Naberezhnaya Tower and the Media Markt chain – 3,100 sq m in Newton Plaza. Among the warehousing property transactions mediated by S.A. Ricci is the lease by the pharmaceutical company Pulse of 31,700 sq m in LC Leningradsky Terminal, the lease by B7Sklad of 20,000 sq m in LC DDT Logistic, the BTS purchase by Stolichnye postavki of 10,000 sq m in LP Sever-2 with the possibility of expansion to 20,000 sq m.

Furthermore, S.A. Ricci analyzed the effectiveness of the real estate portfolio last year for ATB Bank and JSC Gazprombank.

PLANS FOR THE FUTURE

In the status of Managing Partner Alexey plans to concentrate his effort on the company's development strategy, on the growth of business effectiveness and on a larger share of corporate projects in the company's portfolio.

INFORMAL

Alexey is married. He is fond of sports, namely triathlon, snowboarding and surfing. In 2014 he won the Ironman title, successfully crossing the finishing line in the world's most challenging one-day stamina and endurance race.

«АЛЕКСЕЙ БОГДАНОВ И КОМАНДА»

ALEXEY BOGDANOV AND HIS TEAM

Базовые правила работы с командой?
Делегируй, доверяй, требуй результата.

Чему вы научились у коллег?
Мы постоянно подпитываемся друг от друга, сложно выделить кого-то в отдельности.

Что вдохновляет вас как лидера?
Меня вдохновляет, когда команда и/или отдельные индивиды преодолевают пределы ожидаемого, превосходят сами себя и движутся вперед, развиваясь как личности и профессионалы. Меня вдохновляют члены команды, которые следуют японской философии кайдзен и фокусируются на непрерывном самосовершенствовании.

Basic rules of working with the team?
Delegate, trust, demand results.

What did you learn from your colleagues?
We constantly charge each other with energy: it's hard for me to be more particular in this matter.

What inspires you as a leader?
I am inspired by our team and/or certain individuals who do more than expected of them, making tremendous progress as personalities and professionals. I am inspired by members of the team, who follow the Japanese philosophy of "kaizen" and focus on incessant self-perfection.

CRE100



ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ

FINANCIAL SERVICES



1 2015

ОЛЬГА АРХАНГЕЛЬСКАЯ,

партнер, руководитель группы по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости, транспорта, инфраструктуры и государственным компаниям в СНГ, EY

ВЛИЯНИЕ

В этом году отдел компании EY по оказанию услуг в сфере 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, в частности на Дальнем Востоке и в Южном федеральном округе. В этом году было усилено актуальное направление «Умные города» (Smart cities) и услуги по комплексному освоению территорий, инвестиционному и стратегическому развитию, управлению строительными проектами с услугами в области технологического и ценового аудита. Также компания укрепляет практику консалтинга в области гостиничного бизнеса и рекреационного сектора с углублением экспертизы в горнолыжной отрасли.

Для подразделения по управлению строительными проектами прошедший год стал особенным – в конце года была введена 2-я очередь строительства Благовещенской ТЭЦ, мониторинг строительства которой EY осуществлял на протяжении последних 2,5 лет.

Также нужно отметить работу, проведенную EY для правительства Республики Татарстан по развитию инновационных территорий и реализации нежилых помещений Дальневосточного федерального университета.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В дальнейших профессиональных планах Ольги стоит постоянное саморазвитие, приобретение новых знаний, навыков и движение только вперед.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Ольга воспитывает дочь. Занимается фотографией, коллекционирует фотокниги. Увлекается яхтингом.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

27 января 1974 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1996 г. окончила факультет вычислительной математики и кибернетики МГУ им. Ломоносова. Второе высшее образование по специальности «экономист» получила в Государственной финансовой академии при Правительстве РФ. В 2001 г. окончила Институт профессиональной оценки по специальности «оценщик». Имеет степени CCIM и MRICS. Свободно владеет английским, изучает немецкий.

ОПЫТ

С 1997 г. работает в компании EY. Помимо прочего, г-жа Архангельская является активным членом крупных международных и российских профессиональных организаций (AEB, ULI, RICS). С 1 марта 2015 г. Ольга стала председателем ULI в России и ведет активную деятельность в рамках этой роли.

DATE OF BIRTH

January 27, 1974

EDUCATION

In 1991–1996 Olga graduated from Moscow Lomonosov State University, the department of computational mathematics and cybernatics, majoring in Maths. She also graduated from the State Academy of Finance under the Russian Government, the department of audit and accounting, majoring in Economics. In 2001 she graduated from the Institute of Professional Appraisal, majoring in Valuation. Olga holds CCIM and MRICS degrees, speaks fluent English and is learning German.

EXPERIENCE

Since 1997 Olga has been with EY.

OLGA ARKHANGELSKAYA,

Partner, Head of Services for Real Estate, Transport, Infrastructure and State Companies in CIS, EY

INFLUENCE

This year the real estate service department of EY, led by Ms. Arkhangelskaya, continues working on the strategy of developing big territories and regions: the Group is increasingly active in strategically important regions – particularly, in Russia's Far East and in South Russia. The relevant focus on "smart cities" has been further enhanced, along with the services of integrated development of territories, investment and strategic development, management of construction projects with technological and pricing audit services. The company is active in hotel business advice.

EY did great work for the government of Tatarstan in developing innovation territories, brokered non-residential premises for the Far East Federal University and monitored the construction of Blagoveshchensk CHP during the last 2.5 years.

«ОЛЬГА АРХАНГЕЛЬСКАЯ И КОМАНДА»

OLGA ARKHANGELSKAYA AND HER TEAM

Какой вы руководитель?
В отношении своей команды я стараюсь сохранять те самые подходы, которые были ценны для меня. Структурированный подход с легкой взбалмошностью, дружеские отношения с понятной субординацией в работе также очень важны для меня.

Базовые правила работы с командой?
Уважайте «тараканов» других, тогда есть шанс, что вам простят ваших. Хороший сотрудник – счастливый сотрудник. Lead by example (пер. с англ. – «подавать пример»).

What kind of boss are you?
I try to use the same approaches to my team, which I treasure myself. A structured approach coupled with a pint of giddiness is important for me as well as friendly relationships with understandable subordination.

Basic rules of working with the team?
Be patient with the inner demons of others; then there is a chance that you'll be forgiven your own. A good employee is a happy employee. Lead by example.

PLANS FOR THE FUTURE

Hence ongoing self-development, acquisition of new knowledge and expertise and making constant progress constitute professional plans and agenda of Ms. Arkhangelskaya.

INFORMAL

Olga has a daughter. She is fond of photography, photo books collection and yachting.



ХОЛЬГЕР МЮЛЛЕР,

управляющий директор PwC Real Estate

2 2015

2

ДАТА РОЖДЕНИЯ
26 декабря 1965 г.

ОБРАЗОВАНИЕ
Получил степень магистра финансов в Университете Монпелье (Франция), докторскую степень в области банковского дела России – в Марбургском университете (Германия). Владеет немецким, русским, английским и французским языками.

ОПЫТ
Общий стаж Хольгера в области недвижимости – 21 год, из которых 14 лет – на российском рынке недвижимости.

DATE OF BIRTH
December 26, 1965

EDUCATION
Mr. Mueller earned Mater's degree in Finance from the University of Montpellier (France), Doctor's degree in Banking Business of Russia from Marburg University (Germany). He speaks German, Russian, English and French.

EXPERIENCE
Holger has 21 years of experience in real estate, including 14 years in the Russian real estate market.

ВЛИЯНИЕ

Профессиональные достижения Хольгера 2015 г. – продажа здания «Юпитер» в Санкт-Петербурге фонду «Благосостояние», привлечение и реализация многочисленных заказов от местных и международных клиентов. «Единственное, что мне не удалось сделать в 2015 г. – закрыть одну важную сделку на финансовом рынке, хотя мы были очень близки к этому», – признается Хольгер Мюллер.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В настоящее время команда во главе с Хольгером Мюллером работает над двумя крупными сделками слияния и поглощения по заказу крупных клиентов, а также консультирует клиентов

по реструктуризации задолженности ввиду несоответствия курсов валют.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает троих детей. Любит путешествовать, фотографировать, кататься на лыжах, увлекается коллекционированием немецких белых вин.

HOLGER MUELLER,

Managing Director, PwC Real Estate

INFLUENCE

His professional achievements in 2015 include the sale of Jupiter building in St. Petersburg to Blagosostoyanie Fund, numerous mandates from local and international clients.

"The only thing I failed to complete in 2015 was closing an important deal on the financial market, although we were very close to this target," admits Mr. Mueller.

PLANS FOR THE FUTURE

At the present time the team led by Holger Mueller works on two major M&A transactions on demand of large clients, and also advises on debt restructuring for the reason of mismatch between the currency rates.

INFORMAL

Holger is married and has three children. He loves traveling, photographing, skiing and collecting white German wines.

«ХОЛЬГЕР МЮЛЛЕР И КОМАНДА»

HOLGER MUELLER AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?

С подчиненными стараюсь обращаться, как с детьми: убеждать, а не заставлять и принуждать.

Базовые правила работы с командой?

Включать мозги; брать на себя ответственность; избегать эмоций в бизнесе.

What kind of boss are you?

I try to treat my subordinates in the same way I treat my kids: convincing instead of forcing them to do something.

Basic rules of working with the team?

I call upon them: to use their beam, to assume responsibilit, to avoid emotions in business.



ТИМОТИ ФЕНВИК*,

3 2015

управляющий директор компании Quantum Potes S. A.

ВЛИЯНИЕ

Тимоти Фенвик – известная фигура для российского рынка коммерческой недвижимости. Находясь за занавесом, но принимая непосредственное участие в жизни рынка, Тимоти консультирует инвестиционные сделки, направляет рынок в нужное русло и сохраняет спокойствие, когда все паникуют. Сам он видит свое влияние прежде всего в опыте: «Я ветеран московского рынка недвижимости, а опыт что-то да значит». В одном из интервью для CRE он говорил: «Многие люди в России слушают меня и верят мне, поскольку им интересно узнать о том, как правильно делать те или иные вещи. К слову, я часто обращаюсь в своих выступлениях к лучшим примерам из мировой практики. Для меня "лучшие примеры" значит соблюдение основополагающих мировых ценностей применительно к специфике российского рынка».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Главные планы на будущее – продолжать обслуживание клиентов.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Г-н Фенвик женат.

Увлекается историей, литературой, архитектурой, этнографией и путешествиями.

TIMOTHY FENWICK*,

Managing Director Quantum Potes S. A.

INFLUENCE

Timothy Fenwick is an iconic figure for the Russian commercial real estate market. Staying behind the curtain but taking direct participation in market operations, Timothy advises on investment deals, directing the market and maintaining his composure, when everyone is panic-stricken. He himself sees the source of his influence above all in his rich experience: "I am a veteran of the Moscow real estate market and experience still matters something." He said in one of his interviews for CRE: "Many people in Russia listen to me and believe me, since it is interesting for them to learn appropriate ways of doing some or other things. By the way, I often turn to best examples from the world practice. 'Best examples' to me mean compliance with the foundational global values as applicable to the Russian market specifics."

PLANS FOR THE FUTURE

Mr. Fenwick plans to continue offering his services to clients.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

24 сентября 1947 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Университеты в Англии, Бельгии и Италии.

ОПЫТ

В 1971–1995 гг. – Западная Европа, с 1995 г. до наст. вр. – Россия.

DATE OF BIRTH

September 24, 1947

EDUCATION

Universities in UK, Belgium and Italy.

EXPERIENCE

In 1971–1995 – Western Europe, since 1995 until now – Russia.

INFORMAL

Mr. Fenwick is married. His hobbies include history, literature, architecture, ethnography and traveling.



СВЕН ОСМЕРС,

4 2015

руководитель подразделения консультаций в сфере недвижимости компании KPMG в России и СНГ

ДАТА РОЖДЕНИЯ

20 февраля 1965 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Получил высшее инженерное образование в Университете Ростока, Германия. Окончил Европейскую бизнес-школу в г. Эстрих-Винкель по специальности «экономист по недвижимости». Свободно изъясняется на немецком и английском, немного говорит по-русски.

ОПЫТ

Свен работает в недвижимости и строительстве более 20 лет. В компании KPMG он создал авторитетную команду для оказания консультационных услуг в области недвижимости.

DATE OF BIRTH

February 20, 1965

EDUCATION

Sven holds a Diploma in Engineering, University of Rostock, Germany. He graduated as Real Estate Economist from European Business School Oestrich-Winkel, Germany. Speaks fluent German and English as well as some Russian.

EXPERIENCE

Sven has been working in the real estate & construction sector for more than 20 years. At KPMG he has built up a reputable real estate advisory team. In his role as engagement leader he provides a wide variety of services to clients: carrying out valuations for business decisions and reporting, real estate due diligence and other transaction advice, concept advice for complex real estate developments (including hotels), feasibility studies, and business planning to raise finance.

ВЛИЯНИЕ

«Рынок изменился, – констатирует Свен Осмерс, – совершается все меньше сделок, объемы упали. На финансирование существует огромный спрос – либо в форме рефинансирования, либо в форме партнерства с инвесторами. Девелоперы и владельцы недвижимости обращают больше внимания на нынешние показатели доходности, интересуясь альтернативами увеличения стоимости для акционеров. Они также склонны использовать сложные финансовые модели для поддержки своих решений.

Это те области, в которых компания KPMG успешно консультирует своих клиентов».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

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.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Свен женат и воспитывает сына.

Его увлечения – яхтенный спорт, путешествия и изучение разных культур.

SVEN OSMERS,

Head of Real Estate Advisory, KPMG Russia & CIS

INFLUENCE

As the market changes, fewer transactions are completed with lower volumes. Financing is highly demanded, either refinancing or partnering with co-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 and Mr. Osmers 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.

PLANS FOR THE FUTURE

According to Mr. Osmers, there is a trend to complex real estate developments instead of working with single assets. He believes it is necessary to support this trend at an early stage by using an integrated approach to urban planning, traffic solutions and landscaping. All together these will influence the attractiveness of a city image, paying back efforts to the city and to investors. KPMG will provide the services of analysing the bankability of those development projects and commenting on possible improvements in financial aspects.

Currently Sven's company is working for a few investors and developers on large-scale projects to raise financing on benign terms. This includes business planning and modeling as well as thorough preparation of marketing documents.

INFORMAL

Sven is married and has a son.
Besides yachting, he likes travelling and exploring different cultures.



СТИВ ОУПЕНШОУ,

5 2015

руководитель департамента недвижимости и партнер по аудиту в компании Deloitte

ДАТА РОЖДЕНИЯ

10 августа 1973 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Степень по математике от Варвикского университета, научный сотрудник Института дипломированных бухгалтеров в Англии и Уэльсе.

ОПЫТ

В Московскую практику Deloitte пришел в 2008 г. До этого работал в лондонских офисах компаний Deloitte и Arthur Andersen.

DATE OF BIRTH

August 10, 1973

EDUCATION

Steve holds a Degree in Mathematics (Warwick University), he is Fellow of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales.

EXPERIENCE

Joined the Moscow practice of Deloitte in 2008. Previously worked in the London offices of Deloitte and Arthur Andersen.

Загрузите в App Store

Загрузите на Google Play

IIIc Rell

RADIO

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:

RAVEN RUSSIA

o1properties

Colliers INTERNATIONAL

ZEPPELIN FACILITY MANAGEMENT

При поддержке:

IM EVENTS

cRe

Re TV

cRe RU

RETAIL

«СТИВ ОУПЕНШОУ И КОМАНДА»

STEVE OPENSHAW AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?
Целеустремленный и предпочитающий принимать решения коллегиально.

Чему вы научились у своих коллег?
Управлению временем.

Что вас вдохновляет как руководителя?
Меня вдохновляют те руководители, которые всегда находят время для людей.

What kind of boss are you?
Goal driven and consultative (to a point)

What did you learn from your colleagues?
Time management

What inspires you as a leader?
I won't name him but the best leader is somebody who always has time for people.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. команда департамента недвижимости компании Deloitte под управлением Стива Оупеншоу добилась значительных результатов в управлении строительством крупного предприятия на Камчатке. Удалось решить сложнейшие задачи материально-технического снабжения, возникавшие при доставке материалов и управлении трудовым коллективом в таком удаленном месте. Завод был введен в эксплуатацию в соответствии с графиком.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В планах Стива продолжать оказывать клиентам услуги в области налогообложения. В частности, в планах г-на Оупеншоу — проведение семинаров и круглых столов по данной тематике. Кроме того, в будущем Стив планирует продолжить работу по созданию сплоченной команды профессионалов, которая будет оказывать всестороннюю поддержку клиентам компании.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Стив увлекается лыжным спортом и плаванием.

STEVE OPENSHAW,

Head of Real Estate and audit partner, Deloitte

INFLUENCE

In 2015 the real estate department of Deloitte led by Mr. Openshaw achieved a great result in managing the construction of a major plant in Kamchatka. There were huge logistical challenges with delivery of materials and controlling the workforce in such a remote location. The factory was put into operation on time and the client was delighted.

As an audit partner, Steve was involved in many challenging meetings to discuss valuations of his clients' real estate objects. Steve's job is to give a view on the range of values which may be acceptable from an independent viewpoint and express this view at his meetings with management and audit committees. He thinks this year his company has reached a good balance, despite challenging market conditions, and this is appreciated by clients.

PLANS FOR THE FUTURE

Mr. Openshaw says they will continue to work in helping their clients understand the ever changing tax rules and environment. Most companies now understand the key issues around "Deoffshoriation" and have put plans in place. In a recent Deloitte round table they discussed some important points around the taxation of Controlled foreign companies. This depends upon understanding of international (not Russian) accounting rules and is a bit of a surprise to some people. They will run several more tax events for their clients over the next year or two. These are always very well attended and appreciated.

As ususal, Deloitte and Mr. Openshaw will be working intensely with several clients who are closing their year-end financial statements for issue in the next couple of months.

Steve says he'll continue to build a connected real estate team within Deloitte, who will deliver a great service to the clients. He is positive that the next few years will bring slow growth back to the country of Russia. Meanwhile Deloitte has a business that is well placed to grow.

INFORMAL

Steve's hobbies include skiing and swimming.



CRE100



БАНКИ

BANKS



ПАВЕЛ КОСОВ,

1 2015

старший вице-президент, руководитель департамента строительных проектов ОАО «Банк ВТБ», председатель совета директоров ООО «ВТБ Недвижимость»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

23 марта 1976 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Финансовую академию при Правительстве РФ по специальности «мировая экономика». Владеет английским, французским и итальянским языками.

ОПЫТ

Павел начал свою карьеру во Внешторгбанке в 2000 г. 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 «ВТБ Недвижимость».

DATE OF BIRTH

March 23, 1976

EDUCATION

Pavel graduated from the Academy of Finance under the Russian Government, 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 Director of Construction Projects. Today Mr. Kosov also takes the post of Senior Vice President of Bank VTB and since April 2011 he has also been Board Chairman of VTB Real Estate.

ВЛИЯНИЕ

В течение 2015 г. департаментом строительных проектов под руководством Павла Косова проводилась последовательная работа по расширению и укреплению сотрудничества с ключевыми клиентами строительной отрасли, такими как группа AFI, ГК «Моспромстрой», ООО «Плаза» и др.

В рамках этой работы была заключена крупная сделка по финансированию проекта редевелопмента 39 кинотеатров, расположенных в спальных районах Москвы (общая площадь кинотеатров после реконструкции составит более 300 тыс. кв. м). Проект получил название «Московские дворики».

Также реализована крупная сделка по финансированию приобретения акций компании-собственника (балансодержателя) гостиницы «Москва», (под управлением оператора Four Seasons). Данная сделка – вторая в портфеле группы ВТБ операция с гостиницами оператора Four Seasons. Кроме того, Павел Косов курирует работу по созданию на территории Московской области агропромышленного кластера «Агропарк "Максимиха"». Помимо организации финансирования строительства жилой и коммерческой недвижимости, департамент строительных проектов также осуществляет управление и контроль над проектами, реализуемыми за счет кредитных средств банка. Для этих целей в составе департамента сформирована и успешно функционирует служба координации строительных проектов.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Среди своих хобби Павел называет теннис, практическую стрельбу и фотоискусство.

PAVEL KOSOV,

Senior Vice President, Head of Construction Projects, Bank VTB, Board Chairman VTB Real Estate

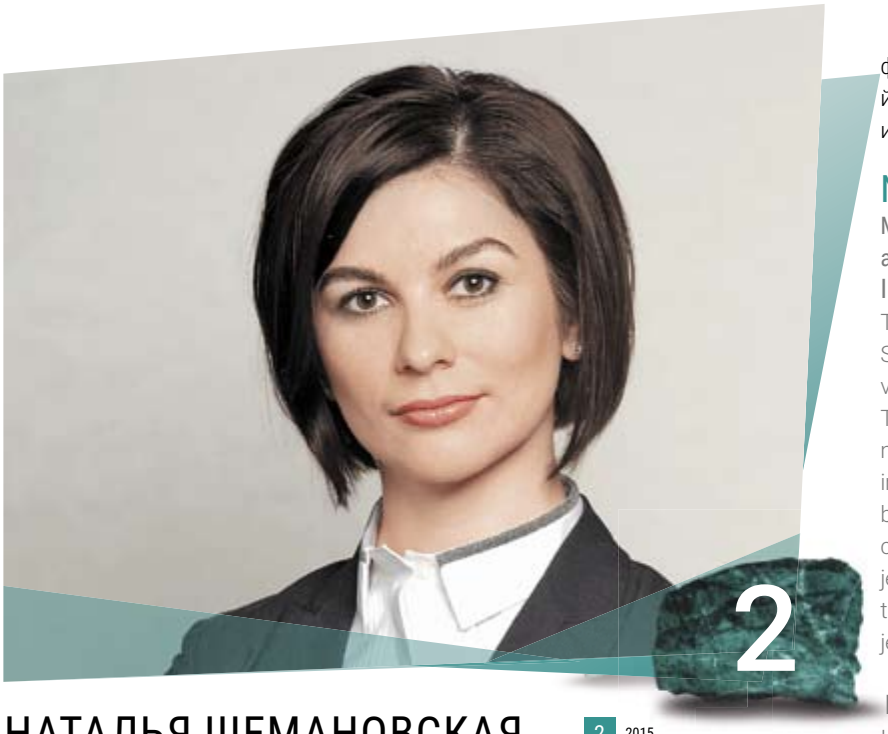
INFLUENCE

In 2015 the Department of Construction Projects, led by Mr. Kosov, did consistent work of expanding collaboration with the key clients of the construction industry, such as AFI, Mospromstroy Group, LLC Plaza and others. As part of this work, a big deal was closed to refinance a project of redevelopment of 39 movie theatres located in Moscow (their total area after renovation will exceed 300,000 sq m). The project was given the name "Moskovskie Dvoriki" (Small Yards of Moscow). Another major deal was refinancing of the stock acquisition for the owner and holder of Moscow Hotel assets (managed by Four Seasons). The given deal is second in the portfolio of VTB Group with Four Seasons hotels operator. Furthermore, Mr. Kosov supervises the project of creating the agro-industrial cluster Agropark Maximikha in the Moscow Region. Besides organizing the financing of construction on residential and commercial real estate, the department of construction projects also manages and controls projects delivered on the bank's loans.

For this purpose the construction projects coordination service was established.

INFORMAL

Pavel mentions tennis, practical shooting and photographic art as his hobbies.



НАТАЛЬЯ ШЕМАНОВСКАЯ,

2 2015

управляющий директор, начальник управления по работе с клиентами строительной отрасли и девелопмента департамента клиентского менеджмента Sberbank CIB

ВЛИЯНИЕ

Принимая во внимание рыночные реалии, основной фокус в работе Sberbank CIB в сегменте недвижимости был направлен на сохранение качества портфеля. В рамках данного направления банком проведена большая работа по внесению изменений в текущие условия финансирования по валютным кредитам в части предоставления заемщикам дополнительного комфорта.

Одновременно с этим Sberbank CIB продолжил финансирование качественных проектов в сегменте жилой недвижимости. Были заключены новые договоры о финансировании строительства 18 новых жилых проектов на общую сумму более 40 млрд рублей.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В сегменте недвижимости Sberbank CIB в ближайшее время сосредоточится на поддержании качества портфеля и поиске решений, которые позволят обеспечить баланс между интересами застройщиков/владельцев коммерческой недвижимости и интересами банка. В 2016 г. Sberbank CIB продолжит финансировать жилую недвижимость, будет активно сопровождать сделки купли-продажи объектов, разрабатывать новые как корпоративные, так и розничные продукты. Отдельное внимание будет уделяться повышению уровня удовлетворенности клиентов банка.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Наталья замужем, воспитывает 16-летнюю дочь. Увлекается фотографией, разведением орхидей, любит йоркширских терьеров, путешествия и пр.

NATALYA SHEMANOVSKAYA,

Managing Director, Head of Construction and Development Division at Sberbank CIB

INFLUENCE

Taking the market realities into account, Sberbank CIB mainly focused on preservation of the real estate portfolio quality. Towards this goal, painstaking effort was made to amend the current terms of financing in foreign exchange, in order to relieve borrowers. At the same time Sberbank CIB continued financing quality residential projects. New contracts were signed to finance the construction of 18 new residential projects totaling more than 40bn rubles.

PLANS FOR THE FUTURE

In the months to come Sberbank CIB will focus on maintaining the quality of its real estate portfolio and looking for ways to assure the balance between the interests of developers and owners of commercial properties and the bank's interests. In 2016 Sberbank CIB will continue financing residential real estate, vigorously supporting property sale and purchase deals, developing new corporate and retail products. Special attention will be paid to raising the level of bank clients' satisfaction.

INFORMAL

Natalya is married and brings up a 16-year-old daughter. She is fond of photography, orchids, Yorkshire terriers, traveling and has other hobbies as well.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

21 июня

ОБРАЗОВАНИЕ

Закончила МГУ им. М. 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 Sberbank 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 London Business School.

EXPERIENCE

Since 2005 she has been working for Sberbank Russia. Since February 2014 she has been Managing Director, Head of Construction and Development Division at Sberbank CIB.



3

АЛЕКСАНДР ОЛЬХОВСКИЙ,

1 2015

вице-президент, управляющий директор ОАО «Банк ВТБ», вице-президент РГУД

ВЛИЯНИЕ

В настоящий момент команда под руководством Александра Ольховского работает над административно-деловым кварталом «Невская Ратуша» (площадь застройки – 370 тыс. кв. м); индустриальным парком «Марьино» (площадь застройки – 130 га); многофункциональным кварталом «Югтаун» (площадь застройки – 200 га); проектом приспособления объекта культурного наследия федерального значения для использования в образовательных целях НОУ ВПО «Европейский университет в Санкт-Петербурге» (8000 кв. м) и др.

В 2015 г. деловой квартал «Невская Ратуша», признанный лучшим многофункциональным комплексом Санкт-Петербурга, стал обладателем «золотого» сертификата отечественного экостандарта Green Zoom, а также получил сертификат РГУД о присвоении класса А введенному в эксплуатацию бизнес-центру.

В минувшем году награду получил и другой проект «ВТБ Девелопмент». В 2015 г. индустриальный парк «Марьино», находящийся под управлением компании, получил награду «Инвестор года».

Летом 2015 г. профессионализм команды «ВТБ Девелопмент» оценили эксперты Совета по сохранению культурного наследия при правительстве Санкт-Петербурга, единогласно утвердив проект приспособления для современного использования объекта культурного наследия федерального значения – Малого Мраморного дворца (особняка Н. А. Кушелева-Безбородко) – для нужд Европейского университета.

Зимой 2016 г. было подписано соглашение о создании «российского Голливуда» – кинопарка «Ленфильм» на территории многофункционального квартала «Югтаун».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В ближайшем будущем Александр планирует продолжить реализацию стратегических планов «ВТБ Девелопмент», связанных с расширением пула инвестиционных проектов в Санкт-Петербурге, а также продолжить профессиональную деятельность в качестве вице-президента Российской гильдии управляющих и девелоперов.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Александр женат, воспитывает пятерых детей. Увлекается классической литературой и французской живописью XIX в. Является автором книги «Инвестиции в коммерческую недвижимость. Жизненный цикл объекта». Кроме того, Александр Ольховский – кандидат в мастера спорта по шахматам.

ALEXANDER OLKHOVSKY,

Vice President and Managing Director Bank VTB, Vice President Russian Guild of Managers and Developers (RGUD)

INFLUENCE

At the present moment the team led by Alexander Olkhovsky works on the administrative and business quarter Nevskaya

ДАТА РОЖДЕНИЯ

22 октября 1968 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1991 г. Александр окончил Винницкий политехнический университет.

ОПЫТ

До прихода в ВТБ Александр Ольховский руководил инвестиционной дирекцией ОАО «Промышленно-строительный банк», а также был председателем совета директоров «ПСБ – Инвест Групп». С 2006 г. по наст. вр. – управляющий директор и вице-президент ОАО «Банк ВТБ». В 2007–2009 гг. занимал пост президента Гильдии управляющих и девелоперов, в настоящий момент является ее вице-президентом. Обладатель профессиональной награды CRE Saint Petersburg Awards 2008 в номинации «Персона года».

DATE OF BIRTH

October 22, 1968

EDUCATION

In 1991 Alexander graduated from Vinnitsa Polytechnic University.

EXPERIENCE

In 2002-2005, Mr. Olkhovsky was Director of the Investment Office at Industrial Construction Bank and Board Chairman of PSB – Invest Group. Since 2006 until now he has been Managing Director and Vice President of Bank VTB. In 2007-2009 he took the post of President at the Guild of Managers and Developers and right now he serves as its Vice President. Alexander is the winner of CRE Saint Petersburg Awards 2008 in the Personality of the Year nomination.

«АЛЕКСАНДР ОЛЬХОВСКИЙ И КОМАНДА»

ALEXANDER OLKHOVSKY AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?
Я готов к дискуссии с подчиненными по ключевым вопросам – это мое сильное и слабое качество. Однако зачастую именно дискуссии приводят к верной тактике.

Базовые правила работы с командой?
Открытость, демократичность, персональная ответственность.

Чему вы научились у коллег?
Я пришел в девелопмент с фондового рынка, где операции совершаются мгновенно, решения принимаются быстро и результат может быть достигнут в кратчайшие сроки. В девелопменте все происходит значительно медленнее. Так вот, один из членов нашей команды научил меня терпеть. Это как спринтер, бегущий на стайерскую дистанцию, он обязан терпеть.

Что вдохновляет вас как лидера?
Творческий процесс в девелопменте. Созидание делает участников этого процесса создателями.

What kind of boss are you?
I am ready to discuss all key questions with my subordinates – this is both my strength and weakness. Yet quite often it is discussions that lead to a proper tactic.

Basic rules of working with the team?
Openness, democratic approach, personal responsibility.

What did you learn from your colleagues?
I came to development from the stock market where transactions are completed in no time, decisions are made quickly, and the result can be achieved within the shortest time. In development all processes take much longer time to transpire. Therefore one of my team members taught me the art of patience. It's like a sprinter running a long race; he must be patient.

What inspires you as a leader?
Creative process in development: creativity turns all stakeholders into creators.

Ratusha (built-up area: 370,000 sq m), industrial park Maryino (built-up area: 130 hectares); mixed-use neighborhood Yugtown (built-up area: 200 hectares); the accommodation of a national cultural heritage building for educational use as the European University in St. Petersburg (8,000 sq m), and other projects.

In 2015 the business quarter Nevskaya Ratusha recognized as the best mixed-use cluster of St. Petersburg, became the owner of the "golden" Green Zoom (national sustainability standard) certificate and was awarded the RGUD certificate on adjudication of Class A to the recently commissioned business center.

Last year another project also became a prize winner. In 2015 the industrial park Maryino managed by VTB Development was awarded as Investor of the Year.

In summer 2015 experts from the Council of Cultural Heritage Conservation under St. Petersburg Government appreciated the professionalism of VTB Development's team, having unanimously endorsed the project of accommodating for modern usage of the national cultural heritage building – Small Marble Palace (the manor of N.A. Kushelev-Bezborodko) – for the needs of the European University.

In winter 2016 an agreement was signed on creating the "Russian Hollywood" – the cine park Lenfilm on the territory of mixed-use neighborhood Yugtown.

PLANS FOR THE FUTURE

In the nearest future Alexander plans to continue the implementation of VTB Development's strategic plans related to the expansion of the pool of investment projects in St. Petersburg, as well as his professional activity as Vice President of the Russian Guild of Managers and Developers.

INFORMAL

Alexander is married and brings up five children. His hobbies are classic literature and French art of the XIX century. He authored "Commercial Real Estate Investments: Property's Lifecycle". Furthermore, Alexander is Chess Master Candidate.





МАКСИМ ПЕРШИН*,

5 2015

член правления, соруководитель корпоративного бизнеса блока «Корпоративно-инвестиционный банк», Альфа-Банк

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. под руководством Максима Першина банку удалось «побороть» проблемные проекты: например, недавно Арбитражный суд Московского округа подтвердил решение о взыскании в пользу Альфа-Банка около $61 млн с четырех компаний, входящих в девелоперский холдинг DVI Group бизнесмена Вячеслава Каминского.

Также в начале этого года Альфа-Банк попросил Арбитражный суд Москвы взыскать с ООО «Акварель», владеющего двумя торговыми центрами – «Фили» на ул. Барклая и комплексом на Большой Филевской ул., – $39,8 млн и обратить взыскание на заложенное имущество. Еще в июле 2015 г. московский арбитраж удовлетворил иск банка, и теперь заложенное имущество должно быть продано на торгах.

Кроме того, в настоящий момент в Арбитражном суде столицы находится иск Альфа-Банка о взыскании 1,78 млрд рублей с ООО «А плюс парк Пушкин» и ООО «ИСК "Балтик-строй"», входящих в группу A Plus Development. Представители банка требуют взыскать со структур девелопера $22,6 млн по кредитному договору от 2013 г. Впрочем, по данным A Plus Development, нарушения кредитного договора формальны и вызваны утратой в результате пожара одного из корпусов проекта «Пушкин». Объект был застрахован в «Альфастраховании», документы направлены страховщику и девелопер ожидает решения о выплате. Все эти средства будут направлены на погашение основного долга по кредиту, говорят в A Plus Development.

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 кандидата юридических наук.

ОПЫТ

Общий стаж работы в Альфа-Банке – более 10 лет. В 2010 г. стал соруководителем корпоративного бизнеса блока «Корпоративно-инвестиционный банк». Является членом главного кредитного комитета банка, инвестиционного комитета и комитета по управлению активами.

MAXIM PERSHIN*,

Board Member, Co-Director of Corporate Business at Corporate-Investment Bank, Alfa Bank

INFLUENCE

In 2015 the bank led by Maxim Pershin succeeded in "overpowering" distressed assets – e.g. a short time ago the Commercial Court of the Moscow District confirmed the ruling about the collection in favor of Alfa Bank of about $61 million from four companies which are part of the DVI Group owned by businessman Vyacheslav Kaminsky.

Also at the turn of this year Alfa Bank appealed to the Commercial Court of Moscow about the collection of $39.9 million from LLC Aquarelle that owns two shopping centers – Fili on Barklaya Street and another center on Bol. Filevskaya Street – and foreclosure on the collateralized assets. Back in July 2015 the Commercial Court ruled for the plaintiff and now the collateralized assets must be sold by auction.

At the present moment another lawsuit of Alfa Bank is examined by the Commercial Court about collecting 1.78bn rubles from LLC A Plus Park Pushkin. Bank representatives claim $22.6 million from the developer's structure as per the credit contract from 2013. According to A Plus Development, however, breaches of the loan agreement in question are technical and caused by the loss of one of the buildings in the Pushkin project from the fire that occurred last year. The property was insured at Alfa Insurance Company.

DATE OF BIRTH

1977

EDUCATION

Maxim graduated from the law school of the Higher Institute of Management, majoring in Jurisprudence and from the Economics Department of Moscow State University of Geodesy and Cartography, majoring in Engineering Management. He holds the Master of Law degree.

EXPERIENCE

His total track record in Alfa Bank exceeds 10 years. Since 2010 Maxim has co-directed the corporate business of the corporate and investment bank block. He is a member of the bank's main credit committee, investment committee and asset management committee.



5

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 State S. Ordzhonikidze University of Management. He speaks German and had internship in Dresdner Bank AG.

EXPERIENCE

Mr. Pervukhin has been with Gazprombank since 2008. Prior to that he had worked during 14 years for Sberbank Russia.

ПЕТР ПЕРВУХИН*,

4 2015

руководитель дирекции финансирования проектов в недвижимости – исполнительный директор департамента проектного и структурного финансирования Банка ГПБ (АО)

ВЛИЯНИЕ

На протяжении семи лет Петр Первухин возглавляет дирекцию финансирования проектов в недвижимости департамента проектного и структурного финансирования. За этот период профинансировано более 20 проектов в различных сегментах рынка недвижимости. Среди проектов, реализованных при непосредственном участии Петра, – проектное финансирование ТРЦ «Колумбус» (Москва), ТРЦ «Авиапарк» (Москва), ТРЦ «Планета» (Уфа), гостиницы «Марриотт» (Красноярск); рефинансирование гостиницы «Метрополь» (Москва) и ТРЦ «Планета» (Красноярск).

Среди проектов 2015 г. стоит отметить кредитование на 4,3 млрд рублей группы компаний «Т Плюс», приобретение совместно с United Capital Partners (UCP) на паритетных началах компании «Стройгазконсалтинг» и др.

На недавно прошедшем финансовом форуме Петр Первухин, оценивая взаимоотношения между девелоперами и банками, сообщил, что последние сегодня не стремятся изымать активы у застройщиков, попавших в трудную финансовую ситуацию, и не хотят управлять недвижимостью самостоятельно. «В отличие от предыдущего кризиса, сегодня такие ситуации – это крайний случай, когда больше ничего нельзя сделать», – уверен эксперт.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Среди своих увлечений Петр называет историю архитектуры XX в., а также спорт (в качестве зрителя) и музыку (в качестве слушателя).

PETR PERVUKHIN*,

Head of Real Estate Financing Directorate, Executive Director of Design and Structural Financing, Gazprombank (JSC)

INFLUENCE

During seven years Mr. Pervukhin has been spearheading the real estate projects financing directorate in the department of design and structural financing. During this period more than 20 projects were financed in different segments of the real estate market. Among the projects delivered under the direct participation of Petr is the design financing of SEC Columbus (Moscow), SEC Aviapark (Moscow), SEC Planeta (Ufa), Marriott Hotel (Krasnoyarsk); refinancing of Metropol Hotel (Moscow) and SEC Planeta (Krasnoyarsk).

Noteworthy among the projects of 2015 is the 4.3bn loan for T Plus Group, joint acquisition with United Capital Partners (UCP), on a parity basis, of Stroygazconsulting Co. and other assets.

At the recently held financial forum Petr Pervukhin, assessing the relationship between developers and banks, informed that the latter do not now seek the seizure of assets from the developers who have found themselves in a financial predicament, and do not want to manage property on their own. "Unlike the previous crisis, such situations today are an extreme case, when nothing else can be done," the expert knows.

INFORMAL

Petr mentions among his hobbies the history of architecture of the XX century as well as sports (being just spectator and fan) and music (as listener, not performer).



6

ОКСАНА ПАНЧЕНКО*,

5 2015

член правления ЗАО «Райффайзенбанк», руководитель дирекции обслуживания и финансирования корпоративных клиентов

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 работает более 10 лет; выполняла функции начальника отдела по работе с корпоративными клиентами, начальника управления по обслуживанию и финансированию корпоративных клиентов, заместителя директора.

DATE OF BIRTH

December 15, 1971

EDUCATION

Oksana graduated from the Moscow State Pedagogical Institute and from the Moscow International Higher Business School MIRBIS. She speaks fluent English and German.

EXPERIENCE

At Raiffeisenbank Ms. Panchenko has been working for more than 10 years; she was provisional head of the corporate clients division, head of the corporate clients service and financing division, and deputy director.

ВЛИЯНИЕ

По итогам 2015 г. кредитный портфель банка сократился на 6,9% – до 558 млрд рублей – в соответствии со стратегией группы по сокращению взвешенных по риску активов. Кроме того, Райффайзенбанк уменьшил свое присутствие более чем в 20 городах России и продал негосударственный пенсионный фонд «Райффайзен» группе «БИН» Микаила Шишханова и братьев Гуцериевых. Кредитная политика Райффайзенбанка в 2015 г. в основном характеризуется вниманием к сферам торговли, в частности ритейла. Среди проектов можно выделить кредитование на 500 млн рублей группы компаний «Обувь России», финансирование компании «Энкор» на сумму 60 млн рублей, кредитование на 100 млн рублей ООО «ПКФ "Проксима"» и т. д.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Снижение кредитования российских компаний иностранными банками в 2015 г. стало самым значительным после кризиса 2008 г. Как бы то ни было, несмотря на негативные оценки экономической ситуации, у российского и иностранного большого бизнеса остаются здесь возможности для маневра и развития, а значит, есть основания полагать, что спрос на кредитование будет восстановлен. Ключевым остается вопрос – когда?!

OKSANA PANCHENKO*,

Board Member Raiffeisen Bank, Head of Corporate Clients Service and Financing

INFLUENCE

Despite the strategy of asset reduction and the conservative lending policy announced last year, Raiffeisenbank increased its profit by IFAS standards in 2015 from 12.3bn rubles to 31.2bn rubles. The Bank's loan portfolio shrank by 6.9% to 558bn rubles, in accordance with the Group's strategy of decreasing risk-weighted assets. What's more, Raiffeisenbank scaled down its presence in more than two dozens of Russian cities and sold the non-government pension fund Raiffeisen to BIN Group of Mikhail Shishkhanov and brothers Gutseriev.

The credit policy pursued by Raiffeisenbank in 2015 was mainly characterized by the focus on trade in general and retail in particular. Noteworthy among the projects was a 500m-ruble loan to Obuv Rossii Group, financing of Enkor to the tune of 60m rubles, a 100m-ruble loan for LLC PCF Proksima, etc.

PLANS FOR THE FUTURE

A slump in the lending by foreign banks of Russian companies was deepest last year after the crisis of 2008. Be that as it may, despite the negative assessments of the economic situation, Russian and foreign big business still has opportunities for maneuvering and development here; hence there are all grounds to assume that the demand for lending will be restored. The key question is when?

CRE 100



УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

PROPERTY MANAGEMENT



НАТАЛЬЯ ЯКИМЕНКО,

4 2015

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 и испанским языками.

ОПЫТ

В период 2000–2012 гг. работала в Noble Gibbons/CBRE, где сначала возглавляла финансовый департамент, а с 2005 г. занимала пост генерального директора российского офиса компании. Ранее Наталья работала в крупнейших международных компаниях – DHL, PepsiCo, Cadbury Confectionery. С 2012 г. возглавляет департамент управления недвижимостью и эксплуатации компании JLL. В 2015 г. стала региональным директором компании.

DATE OF BIRTH

July 24, 1971

EDUCATION

Natalia holds a Degree in Political Economy, Economics of Foreign Countries from the M.V. Lomonosov Moscow State University. She speaks English, German, French and Spanish.

EXPERIENCE

In 2000-2012, she worked at Noble Gibbons / CBRE, where she first headed the finance department, and from 2005 held the post of CEO of the Russian office. Previously, she worked in major international companies – DHL, PepsiCo, Cadbury Confectionery. Since 2012, she has been spearheading the department of property management and operations at JLL. In 2015, she became the regional director of the company.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. команда JLL PFM под руководством Натальи Якименко значительно расширила портфолио проектов в сфере управления недвижимостью и эксплуатации: в течение года были выиграны тендеры по 20 новым объектам, в результате общий объем портфеля достиг 1,4 млн кв. м. Особое внимание было уделено сегменту торговой недвижимости: количество ТЦ в управлении и эксплуатации команды JLL достигло 15 объектов.

Запущенное в предыдущем году направление sophisticated brokerage в рамках PFM-департамента продемонстрировало высокие результаты. Команда JLL закрыла порядка 80 сделок совокупной площадью 15,5 тыс. кв. м в управляемых ею объектах.

В прошедшем году командой Натальи Якименко был успешно открыт ТРЦ «Парма» в Сыктывкаре, который уже вышел на высокие показатели: ежемесячная посещаемость объекта составляет в среднем 15 тыс. человек. Также JLL удалось консолидировать все услуги в ТЦ «Водный» в Москве – управление, эксплуатацию и эксклюзивный брокеридж. В результате по итогам первого года работы заполняемость ТЦ достигла 98%, а посещаемость превысила 20 тыс. человек в день.

В числе новых торговых объектов в портфолио JLL – ТЦ «Италмас» в Ижевске и крупнейший ТЦ в Заполярье «Мурманск Молл».

В 2015 г. команда JLL вошла в тройку лучших управляющих компаний по версии CRE Moscow Awards. В числе значимых итогов 2015 г. – достижение цели по формированию сбалансированного портфолио с точки зрения и секторов рынка недвижимости, и географии.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Принципиальным вопросом для Натальи является гарантированно высокий уровень сервиса для каждого клиента и индивидуальный подход к каждому отдельному объекту. Команда г-жи Якименко сегодня концентрируется на достижении отличных результатов на объектах, находящихся в управлении компании.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Наталья замужем, воспитывает дочь и сына (Ира и Вова, 6 и 5 лет).

Увлекается спортом, в частности, бодибилдингом и бегом, регулярно путешествует на соревнования F1 и по биатлону.

NATALIA YAKIMENKO,

Regional Director, Property & Facility Management, JLL

INFLUENCE

In 2015, the JLL PFM team led by Natalia Yakimenko significantly expanded the company's portfolio of projects in the field of real estate management and operations. During the year, they won tenders for 20 new objects, and as a result, the company's

«НАТАЛЬЯ ЯКИМЕНКО И КОМАНДА»

NATALIA YAKIMENKO AND HER TEAM

Какой вы руководитель?
На мой взгляд, я очень демократичный руководитель, сотрудники для меня в первую очередь партнеры, мнение которых для меня ценно.

Базовые правила работы с командой?
Давать полномочия. Требовать результата (от каждого – по его способностям).
Вознаграждать (каждого – по его труду).

Чему вы научились у коллег?
Довольно бытовое, но очень полезное умение я приобрела благодаря Ольге Зориной: она научила меня летать в командировки без багажа! На одну-две ночи в любую точку региона я могу отправиться с дамской сумкой, а весь секрет – в трикотажных платьях, которые занимают минимум места и не мнутся!

Коллега, который вас удивил?
На заре становления департамента управления недвижимостью в JLL, мы задались вопросом, как сделать из facility management ценную для клиентов услугу. Задались вопросом – и разошлись по домам. На следующее утро один из сотрудников пришел ко мне с проработанной идеей FM+ (персонализированного подхода к собственникам, арендаторам и посетителям), над которой он думал всю ночь и которую мы впоследствии успешно внедряли на наших объектах.

What kind of a boss are you?
In my opinion, I am very democratic leader, the staff for me, in the first place, are my partners, whose opinions I value.

Basic rules of working with the team?
Empower; demand results (from each – according to his/her ability).
Reward (to each – according to his/her work).

What did you learn from your colleagues?
I acquired quite "common" but very useful skills, thanks to Olga Zorina – she taught me to fly on business trips without luggage! I can go for a night or two to anywhere in the region, with just my handbag, and the whole secret here lies in – knitted dresses, which take up little space and do not crumple!

The colleague who pleasantly surprised you?
At the dawn of the formation of the Department of Real Estate Management and Operations at JLL, we wondered how to turn the FM service into a really valuable service for our customers. The question was assigned – and we all went home. The next morning one of the staff came to me with the elaborated idea of FM+ (personalized approach to owners, tenants and visitors), which he had thought about the entire night, and then we successfully implemented it at our facilities. I appreciate very much this level of commitment to work.

portfolio reached a total of 1.4m square meters. Particular attention was paid to the retail real estate segment, with the number of shopping centers in the management and operation by the JLL team growing to 15 objects.

Launched in the previous year, the direction of sophisticated brokerage within PFM-department, in 2015, showed good results. The JLL team completed about 80 transactions with a total area of 15,500 square meters in the facilities managed by the company.

Last year, Natalia Yakimenko's team successfully opened the Parma SEC in Syktyvkar, which has already reached high indicators – monthly attendance of the facility averages 15,000 people. JLL also managed to consolidate all the services in the Vodnoy Shopping Center in Moscow – management, operation and exclusive brokerage. As a result, in the first year, the occupancy of the shopping center has reached 98%, and attendance has exceeded 20,000 people per day.

Among the new retail facilities in the JLL portfolio are the Italmas Shopping Center in Izhevsk and the largest shopping center north of the Arctic Circle – the Murmansk Mall. In 2015, the JLL team entered the Top-3 asset management companies rating, according to CRE Moscow Awards. Among the significant outcomes of 2015 – is achieving the goal of building a balanced portfolio, in terms of the real estate market sectors, and geographic presence.

PLANS FOR THE FUTURE

The fundamental task for Natalia is a guaranteed high level of service for each client and individual approach to each individual object. Ms. Yakimenko's team today focuses on achieving excellent results.

INFORMAL

Natalia is married and has one daughter and one son. She is fond of bodybuilding, jogging and thriathlon.



ДАТА РОЖДЕНИЯ

6 июля 1977 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончила Московский государственный лингвистический университет им. Мориса Тереза; IREM (Institute of Real Estate Management). Владеет английским, немецким и итальянским языками.

ОПЫТ

В 1995 г. пришла в The Sawatzky Group of Companies; с 2001 г. – генеральный директор Sawatzky Property Management, входящей в The Sawatzky Group of Companies. С 2004 г. – партнер Sawatzky Property Management.

DATE OF BIRTH

July 6, 1977

EDUCATION

Eugenia holds a degree from the Maurice Thorez Moscow State Linguistics University; IREM (Institute of Real Estate Management). She speaks English, German and Italian.

EXPERIENCE

She joined The Sawatzky Group of Companies in 1995; from 2001 she is the CEO of Sawatzky Property Management – part of The Sawatzky Group of Companies. Since 2004 – Partner of Sawatzky Property Management.

ЕВГЕНИЯ ВЛАСОВА,

1 2015

генеральный директор, партнер Sawatzky Property Management

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. Sawatzky Property Management пополнила портфолио несколькими знаковыми проектами. Начался этап предварительной эксплуатации на объектах МФК «Оружейный, 41», ТРЦ на Кутузовском пр. и ТРЦ на Хорошевском ш.

В течение года компания выполнила несколько технических аудитов и консультационных проектов для объектов коммерческой недвижимости общей площадью порядка 315 тыс. кв. м. Количество контрактов на услуги по технической эксплуатации офисов арендаторов за 2015 г. увеличилось на 16%. Прирост обслуживаемых площадей также составил 16%.

Вместе с тем расширен портфель предоставляемых услуг – компания начала оказывать услуги по экологической сертификации объектов недвижимости по стандартам BREEAM (BREEAM in-Use и BREEAM New Construction).

Важным событием стала победа компании в номинации «Управляющая компания года» на 12-й Ежегодной премии CRE Moscow Awards 2015.

В ноябре 2015 г. компания успешно прошла ресертификационный аудит системы менеджмента качества, по результатам которого подтвердила соответствие требованиям ISO 9001:2008.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

По словам Евгении, одна из главных задач компании в настоящее время – предложить каждому клиенту оптимальное решение, соответствующее рыночной ситуации и потребностям объекта и арендаторов. Компания под руководством Евгении Власовой планирует продолжать развитие и закреплять свои позиции в области управления коммерческой недвижимостью, совершенствуя качество оказываемых услуг.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Евгения замужем, есть сын. Любит путешествовать и изучать иностранные языки.

EUGENIA VLASOVA,

CEO, Partner of Sawatzky Property Management

INFLUENCE

In 2015, Sawatzky Property Management expanded its portfolio with several significant projects. The preliminary stages of operation began at the 'Oruzheyniy, 41' SEC, the SEC on Kutuzovsky Avenue and the SEC on Khoroshevskoe Shosse.

During the year, the company has carried out a number of technical audits and consulting projects in the commercial real estate sphere, involving a total area of 315,000 square meters. The volume of contracts for the technical operations of office buildings had increased by 16% in 2015, with the total area of premises under management also increasing by 16%.

Along with that, the portfolio of offered services also expanded – the company started to provide services to help achieve environmental certification of real estate objects by BREEAM standards (BREEAM in-Use and BREEAM New Construction).

An important event was the company's receipt of a prize at the 12th Annual

CRE Moscow Awards 2015. The title "Management Company of the Year" has been the exclusive right of Sawatzky Property Management since 2011.

In November 2015, the company successfully passed a recertification audit of its quality management system, the results of which confirmed its compliance with ISO 9001:2008.

PLANS FOR THE FUTURE

Under the direction of Ms. Vlasova, the company plans to continue to develop and consolidate its position in the commercial real estate management sphere, continuously improving the quality of its services.

INFORMAL

Eugenia is married and has one son. She loves to travel and learn foreign languages.



2 2015

3

ВИКТОР ЕФРЕМОВ,

генеральный директор ООО «Билфингер ХСГ ФМ»

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. компания добавила к списку городов присутствия Краснодар. Портфолио Bilfinger HSG Facility Management пополнилось такими знаковыми объектами, как МФЦ Neopolis (Москва, 104 тыс. кв. м), ТРЦ «Золотой Вавилон» (Москва, 241 тыс. кв. м), ТРЦ «OZ Молл» (Краснодар, 227 тыс. кв. м), Президентский центр им. Б. Ельцина в Екатеринбурге (77 тыс. кв. м).

ДАТА РОЖДЕНИЯ

22 сентября 1961 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Военный Краснознаменный институт по специальности «иностранный язык, переводчик-референт по польскому и английскому языкам», прошел обучение в Государственной академии повышения квалификации для строительства и ЖКК по специализациям «строительство зданий и сооружений», «проектирование зданий и сооружений». В 2006 г. окончил IREM по курсу «Управление недвижимостью. Земля и земельные отношения».

ОПЫТ

В 2003 г. возглавил ООО «Билфингер ХСГ ФМ».

DATE OF BIRTH

September 22, 1961

EDUCATION

Victor has a Degree in Foreign Language Translations — Interpreter of Polish and English Languages from the Red Banner Military Institute. He completed studies at the State Academy of Advanced Training for Construction and FCC in the specializations Construction of Buildings and Structures, and Design of Buildings and Structures. In 2006, he graduated from IREM in the program Real Estate Management, Land and Land Relations.

EXPERIENCE

In 2003, he headed the Bilfinger HSG FM LLC.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2016 г. компания планирует открыть подразделения в Беларуси и собирается сфокусировать свое внимание на расширении портфолио в новом регионе. Одним из основных приоритетов остается совершенствование качества услуг, а также поддержание высоких показателей в сфере охраны труда и пожарной безопасности, за которые компания была удостоена призового места внутри концерна Bilfinger.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, есть взрослые дочь и сын. Увлекается спортом и изучением истории России.

VICTOR EFREMOV,

CEO of Bilfinger HSG FM LLC

INFLUENCE

In 2015, the company added Krasnodar to the list of cities in which it operates. Bilfinger HSG Facility Management has added to its portfolio such iconic facilities as the Neopolis MUC, Golden Babylon Mall, OZ Mall, and the Boris Yeltsin Presidential Center in Yekaterinburg.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2016, the company plans to open offices in Belarus. One of the main priorities is improving the quality of provided services, as well as maintaining the highest indicators in the field of occupational safety and fire safety, for which the company was awarded an internal prize by the Bilfinger Concern.

INFORMAL

Victor is married and has a grown daughter and a son. He is fond of sports and Russian history.

«ВИКТОР ЕФРЕМОВ И КОМАНДА»

VICTOR EFREMOV AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?

Большая доля личной ответственности и вовлеченности – можно сказать, что это является и сильным, и слабым качеством руководителя. С одной стороны, я всегда открыт для общения с заказчиками и подчиненными, с другой – не всегда хватает времени уделить всем внимание. На данный момент мы модернизировали управленческую структуру, в компании появились новые опытные сотрудники, в том числе среди топ-менеджмента, что, как я верю, позволит мне делегировать больше задач и посвятить свое время решению тех вопросов, которые требуют моего непосредственного участия.

Базовые правила работы с командой?

Открытость.
Мотивация.
Доверие.

What kind of a boss are you?

A large proportion of personal responsibility and commitment – it could be said that this is both a strong and weak quality of a leader. On the one hand, I am always open for communication with customers and subordinates; on the other hand – I do not always have the time to pay attention to everything.
At the moment, we have modernized the management structure in our company, hired new employees with experience, including in the top management ranks, which I believe will allow me to delegate more tasks and devote my time to addressing those issues that require my direct involvement.

Basic rules of working with the team?

Openness.
Motivation.
Confidence.



4

АРМЕН САРУХАНЯН,

генеральный директор RD Management

3 2015

ВЛИЯНИЕ

В 2015 – начале 2016 гг. компания RD Management не только сохранила свое положение на FM-рынке, но и продолжила развитие. В портфеле RD Management 16 высококлассных зданий офисной и торговой недвижимости общей площадью более 1,2 млн кв. м.

В феврале 2016 г. RD Management заключила договор с австрийским девелопером Immofinanz по обслуживанию ТРЦ GoodZone общей площадью 143 тыс. кв. м. На данный момент это самый большой объект торговой недвижимости в портфеле RD Management.

Компания продолжает оказывать услуги по комплексному обслуживанию как самих зданий, так и его арендаторов. В феврале этого года компания заключила договор на оказание услуг технического обслуживания инженерных систем и оборудования нового офиса группы «Астерос». Таким образом, «Астерос» стала третьим крупным арендатором Comcity, который обслу-

ДАТА РОЖДЕНИЯ

18 июля 1961 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Имеет два высших образования – юридическое и экономическое. Окончил Ереванский институт народного хозяйства и Ереванский государственный университет.

ОПЫТ

Возглавляет RD Management с 2007 г.

DATE OF BIRTH

July 18, 1961

EDUCATION

Armen has two degrees – in law and economics. He graduated from the Yerevan Institute of National Economy and the Yerevan State University.

EXPERIENCE

Heads RD Management since 2007.

живает RD Management. В 2015 г. были заключены договоры на оказание facility-услуг с Oracle, ГК «Систематика», «Новатэк».

RD Management увеличила портфель предоставляемых услуг. С 2015 г. специалисты RD выполняют функцию технического заказчика, ремонтно-строительные работы, реконструкцию и проектирование, внутренние отделочные работы. Кроме того, компания получила лицензию на выполнение электроизмерительных работ – комплекса мероприятий по проверке надежности электробезопасности здания.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Стратегия развития компании RD Management направлена на увеличение портфеля проектов компании и расширение спектра предоставляемых FM-услуг, выход на региональные рынки и в новые сегменты недвижимости.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Армен Саруханян женат, у него двое сыновей. Любит путешествовать, катается на лыжах, играет в волейбол.

ARMEN SARUKHANYAN,

CEO of RD Management

INFLUENCE

In 2015 – early 2016, the RD Management Company not only maintained its position on the FM-market, but also continued to develop. RD Management's portfolio includes office and retail real estate objects with a total area of over 1.2 million square meters.

In February 2016, RD Management signed a contract with the Austrian developer Immofinanz to provide services for the Good Zone SEC. At the moment, this is the largest retail real estate object in RD Management's portfolio.

The Company continues to provide complex maintenance services for buildings, and for their tenants. In February of this year, the company signed a contract for the provision of technical maintenance services for engineering systems and equipment for the new office of the Asteros Group. Thus, Asteros has become the third largest tenant in the Comcity BC that is being serviced by RD Management. In 2015, the company signed contracts to provide FM services with Oracle, Systematika Group, and NOVATEK.

RD Management increased its portfolio of provided services. Since 2015, RD specialists have been performing the functions of a technical customer, repair and construction works, renovation and design, and interior finishing work. The company received a license to perform electrical work.

PLANS FOR THE FUTURE

RD Management's development strategy aims at increasing the company's portfolio of projects and expanding the range of offered FM-services, entering regional markets and new real estate segments.

INFORMAL

Armen Sarukhanyan is married and has two sons. He loves to travel, ski, and play volleyball.

«АРМЕН САРУХАНЯН И КОМАНДА»

ARMEN SARUKHANYAN AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?

Своими сильными чертами считаю настойчивость, упорство и целеустремленность. Я способен вовлекать людей в процесс, открыт для общения, ко мне в кабинет можно «зайти без стука».

Базовые правила работы с командой?

Честность. Открытость.
Умение слушать команду и уважать мнение своих коллег.

Что вдохновляет вас как лидера?

Команда, неограниченные возможности для развития и результат.

What kind of a boss are you?

Among my strengths, I consider persistence, perseverance, and dedication. I am able to engage people in the process, and am open to dialogue – people can come to my office "without knocking".

Basic rules of working with the team?

Honesty. Openness.
The ability to listen to the team and to respect the opinions of colleagues.

What inspires you as a leader?

The team, unlimited opportunities for development and achieving results.



5

ВИКТОР КОЗИН,

6 2015

вице-президент NAI Becar

ДАТА РОЖДЕНИЯ

17 февраля 1968 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Получил высшее образование в МПГУ им. В. И. Ленина по педагогике и психологии. Прошел курс повышения квалификации «управление эксплуатацией жилой и нежилой недвижимости» в АНХ при Правительстве РФ. Окончил курсы по управлению недвижимостью в IREM. Прошел практический курс по Facility Management в RICS, курсы эффективной эксплуатации коммерческой недвижимости в Германии. Владеет английским и немецким языками.

ОПЫТ

В 2008 г. занял пост исполнительного директора, а в 2016-м – вице-президента NAI Becar.

DATE OF BIRTH

February 17, 1968

EDUCATION

Victor holds a Degree in Pedagogy and Psychology from the V.I. Lenin Moscow State Pedagogical University. He also completed the professional development course in Operations Management of Residential and Non-residential Real Estate in the Academy of National Economy under the Government of the Russian Federation. He completed courses in real estate management at IREM. He also completed a practical course in Facility Management at RICS, as well as courses on efficient operations of commercial real estate objects in Germany. He speaks English and German.

EXPERIENCE

In 2008, he became executive director, and in 2016 – the Vice President of NAI Becar.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. NAI Becar пополнила портфель объектами гостиничного сегмента – компания взяла в управление гостиницы «Золотое кольцо» в центре Москвы и «Новотель» в Шереметьеве. В рамках всей группы Becar определена стратегия дальнейшего развития компании как asset-компании, что потребует определенных преобразований как в подходе к клиенту, так и во внутренних корпоративных коммуникациях.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Компания планирует продолжать внедрение авторских программных продуктов по управлению и контролю процессов обслуживания объектов. Кроме того, в разработке у компании находятся модели комплексного управления имущественными комплексами корпоративных собственников.

В планах – дальнейший вертикальный и горизонтальный рост компании. В частности, развитие специализированных бизнесов на базе партнеров FM: в том числе в клининге это сбор и утилизация отходов, а в эксплуатации – обслуживание и ремонт грузоподъемного оборудования.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Виктор женат. Увлекается активными видами спорта и чтением книг.

VICTOR KOZIN,

Vice President of NAI Becar

INFLUENCE

In 2015, NAI Becar expanded its client portfolio with objects in the hotel segment – the company undertook the management of the Golden Ring Hotel in the center of Moscow and the Novotel Hotel in Sheremetyevo. The Becar Group, as a whole, has defined its strategy for further development of the company as becoming an asset-company, which will require some changes in the approach to each client.

PLANS FOR THE FUTURE

The company plans to continue the implementation of its proprietary software products for the management and control of maintenance processes. In addition, the company is currently developing integrated management models for corporate owners of property complexes.

The plans include further vertical and horizontal growth. In particular, the development of specialized businesses based on FM partners.

INFORMAL

Victor is married. He is fond of active sports, reading books.

«ВИКТОР КОЗИН И КОМАНДА»

VICTOR KOZIN AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?
Моя сильная сторона – в умении убеждать и договариваться, не стесняюсь засучить рукава и окунуться в процесс. Слабое качество – иногда с трудом делегирую, боюсь полностью отпустить и подстраховываю.

Базовые правила работы с командой?
Умей верить, доверять и делегировать.
Фокусируйся на сильных сторонах человека и развивай их; не издевайся над человеком, требуя развития его слабых сторон, чаще всего это «не лечится», нужно правильно подобрать компенсаторы.
Правильно подбирай мотиваторы, демотивированный сотрудник не работник.

Что вдохновляет вас как лидера?
Вера в успех. Если не верить в успех, коллеги это чувствуют. А без веры в успех зажечь и вдохновить не получится.

What kind of a boss are you?
My strengths include the ability to convince and negotiate, not hesitate to roll up my sleeves and plunge into the process. Weak qualities – sometimes having difficulty when it comes to delegating, I am afraid of letting go and try to hedge my bets.

Basic rules of working with the team?
Know how to believe, trust and delegate.
Focusing on the strengths of a person, and developing these; never putting down people, thus developing their weaknesses; most often these are "not treatable", you need to select the right compensators.
Correctly select the motivators, demotivated employees are no good workers.

What inspires you as a leader?
A belief in success. If you do not believe in success, your colleagues will sense this. Without a belief in success, you will never be able to ignite and inspire your people.



6

АНДРЕЙ КРОТКОВ,

генеральный директор, партнер Zeppelin

7 2015

ДАТА РОЖДЕНИЯ

29 января 1971 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Имеет три высших образования, дополнительно прошел обучение по программе MBA.

ОПЫТ

С 2006 г. начал свою деятельность в сферах HoReCa и property & facility management. С 2007 по 2011 гг. работал в инвестиционно-девелоперских холдингах RDI Group и «МДК групп», где руководил управлением коммерческой и рекреационной недвижимостью в России и Украине. В 2012 г. присоединился к УК Zeppelin в должности генерального директора, с 2015-го занял позицию партнера и совладельца ГК.

DATE OF BIRTH

January 29, 1971

EDUCATION

Andrey holds three degrees, and has completed an MBA program.

EXPERIENCE

Since 2006, he started his career in the sphere of HoReCa and Property & Facility Management. From 2007 to 2011, he worked in the investment and development holding companies RDI Group and MDK Group, where he led the management teams operating commercial and recreational real estate objects in Russia and Ukraine. In 2012, he joined the Zeppelin Management Company as its CEO, and in 2015, he became a partner and co-owner of the Group of Companies.

«АНДРЕЙ КРОТКОВ И КОМАНДА»

ANDREY KROTKOV AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?
Я зануда и перфекционист. Многие критикуют меня за это. Да и самому доставляет дискомфорт постоянное стремление к совершенству. Но, как ни парадоксально, это же мне и помогает в жизни ☺.

Базовые правила работы с командой?
Главной своей задачей на пути к достижению цели всегда видел создание команды единомышленников.
Доверяй и делегируй. Чтобы не скатиться в ситуационный менеджмент, необходимо уметь расставаться с частью полномочий.
Ошибка – это инвестиция в опыт. Причем, кто бы из подчиненных ни совершил ошибку, это в первую очередь упущение лидера. Значит, он допустил промах в выборе единомышленника или просчет в распределении ролей и приоритетов.

What kind of a boss are you?
I am a bore and a perfectionist. Many criticize me for this. And it also gets to me, this discomfort from constant striving for perfection. But, surprisingly, this helps me achieve much in life. ☺

Basic rules of working with the team?
The main task on the way to achieving a goal has always been creating a team of like-minded associates.
Trust and delegate. In order not to slip into situational management, it is necessary to be able to part with a portion of your powers.
Mistakes – are an investment into experience. And if a subordinate makes a mistake, this is first and foremost due to the leader's omission. This means that the leader made a mistake in choosing a like-minded associate or miscalculated in the distribution of roles and priorities.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. Zeppelin пополнила портфель контрактов высококлассными офисными объектами, среди которых штаб-квартира и комплекс зданий концерна «СИБУР» общей площадью свыше 40 тыс. кв. м, МФК «Савеловский Сити» (более 80 тыс. кв. м), штаб-квартира и имущественный комплекс холдинга «Газпром-Медиа» (свыше 30 тыс. кв. м). В сегменте торговой недвижимости – подписаны договоры с тремя ТЦ, продолжилось развитие сотрудничества с H&M, L'Occitane, а компания Uniqlo доверила в обслуживание Zeppelin все магазины своей сети в московском регионе.

Zeppelin реализовала комплекс FM-аудитов на объектах совокупной площадью свыше 200 тыс. кв. м, а также технический due diligence инженерных систем и электрооборудования в 25 отделениях банка «ВТБ-24» на территории РФ от Калининграда до Хабаровска.

В производственной недвижимости к имеющимся контрактам с концернами Tetra Pak и ABB добавилось обслуживание двух фабрик одного из международных кондитерских брендов, а также предэксплуатация более 50 тыс. кв. м ЛК Mercedes-Benz на территории ИП «Северное Шереметьево».

В целях дальнейшего расширения профессиональных компетенций компания Zeppelin зарегистрировала собственную электроизмерительную лабораторию, а для подтверждения соответствия своих бизнес-процессов высоким требованиям успешно прошла международный социальный аудит по системе стандарта SMETA.

Итоговый рост операционных показателей группы компаний в 2015 г. достиг 70%, а площадь обслуживаемой недвижимости превысила 1,5 млн кв. м.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Стратегической целью управляющей компании Zeppelin по-прежнему остается массированный выход в регионы, а в числе тактических задач на ближайшее будущее – расширение присутствия в сегменте торговой недвижимости.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Андрей женат. Воспитывает дочь и сына. Любит путешествовать по миру, увлекается практической стрельбой.

ANDREY KROTKOV,

CEO, Partner of Zeppelin

INFLUENCE

In 2015, Zeppelin expanded its portfolio of contracts involving the management of upscale office buildings, including the headquarters and building complex of the SIBUR Concern, with a total area of over 40,000 square meters, Savelovsky City MUC (over 80,000 square meters), and the headquarters and property complex of the Gazprom-Media Holding (over 30,000 square meters). In the retail real estate segment – the company has signed agreements with three shopping centers, continues to develop cooperation with H&M and L'Occitane, while the Uniqlo Company has

entrusted Zeppelin to service all the stores of its network in the Moscow Region.

Zeppelin has carried out comprehensive FM audits at various facilities with a total area of over 200,000 square meters, as well as performed technical due diligence of engineering and electrical equipment systems in 25 branches of the VTB24 Bank in the Russian Federation, from Kaliningrad to Khabarovsk.

In the industrial real estate segment, to the existing contracts with the corporations Tetra Pak and ABB, the company has added two other factories – one an international confectionery brand, and the other – Mercedes-Benz in Severnoe Sheremetyevo Industrial Park, where it is providing pre-operational services to premises with a total area of 50,000 square meters.

In order to further expand its professional competencies, Zeppelin has registered its own electrical laboratory, and to verify compliance of its business processes, it has successfully passed the high requirements of the international social audit based on the SMETA standards system.

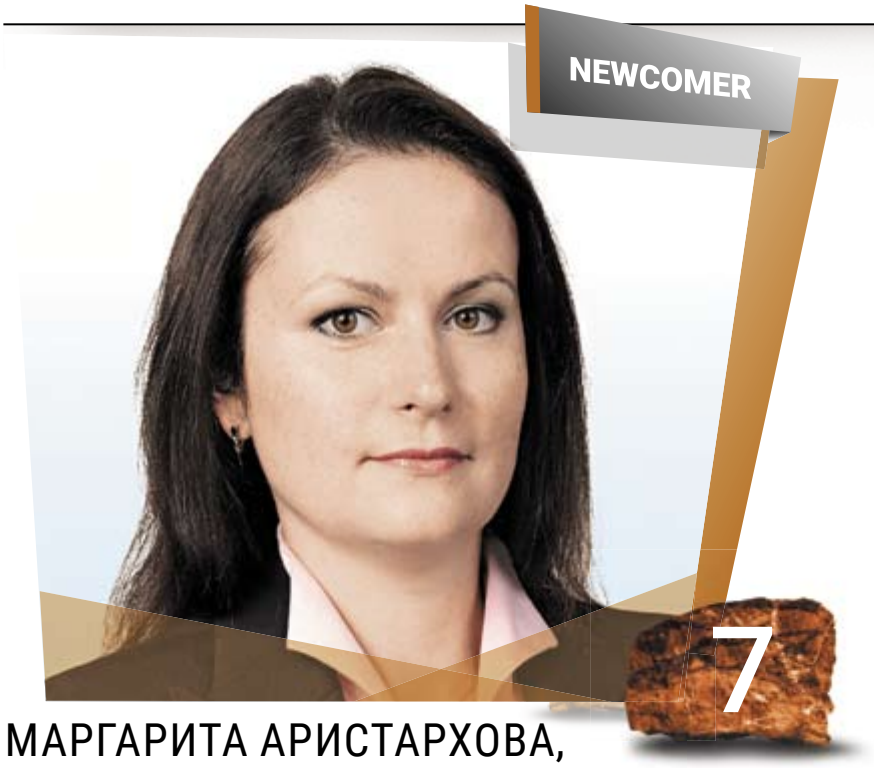
The operating indicators of the group of companies grew 70% in the year 2015, while the total area of serviced real estate objects surpassed 1.5 million square meters.

PLANS FOR THE FUTURE

The strategic objective of the Zeppelin company continues to be a massive expansion into the regions, while among the tactical tasks for the near future is expanding its presence in the retail segment.

INFORMAL

Andrey is married and has a daughter and a son. He loves to travel the world, and enjoys practical shooting.



МАРГАРИТА АРИСТАРХОВА,

региональный директор департамента управления недвижимостью Colliers International

ВЛИЯНИЕ

В августе 2015 г. под непосредственным руководством Маргариты Аристарховой было открыто новое самостоятельное направление PM-департамента: Facility Management. И сразу был выигран тендер на управление БЦ G10.

В начале 2016 г. было открыто новое направление «Маркетинг и коммерциализация»: подписан договор с ТРЦ «Колумбус» на рекламу и продвижение. Кроме того, при непосредственном участии г-жи Аристарховой были продлены контракты на управление ТРК «Арена» (Воронеж) и ТРК «Лето» (Санкт-Петербург), а также подписан договор на коммерческое управление ТРК «Рига Молл» в Москве.

В настоящий момент команда Маргариты активно работает над повышением эффективности всех объектов, находящихся в управлении компании. В ТРЦ «РИО» реализуется программа повышения всех KPI объекта, уже достигнут стабильный рост посещаемости, рост оборотов арендаторов, увеличение конверсии. ТРЦ «Лето» в 2015 г. достиг рекордных цифр по всем KPI: заполняемость объекта составила 98%, посещаемость приросла на 7%, конверсия – на 8%. Сейчас департамент управления работает над «ювелирным обновлением тенант-микса, чтобы поднять доходность объекта на еще более амбициозный уровень». В ТРЦ «Рига Молл» идет подготовка к торжественному открытию и полному запуску объекта. В ТРЦ «Колумбус» команда Маргариты Аристарховой занимается разработкой и реализацией комплексной маркетинговой стратегии, увеличением оборотов действующих арендаторов.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В планах – адаптировать международные стандарты и инструменты управления объектами коммерческой недвижимости Colliers International к кризисным реалиями сегодняшнего дня.

«Девелоперам сейчас как никогда необходима профессиональная помощь, – убеждена г-жа Аристархова. – Безусловно, существуют бизнес-цели: увеличение Revenue и EBITDA департамента, –

но это достижимо только через реализацию программы развития каждого объекта, т. к. прежде необходимо помочь собственникам объектов (особенно в регионах) сохранить стабильность и прибыльность бизнеса».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Маргарита замужем. Воспитывает взрослого сына и двух дочерей. Среди увлечений – путешествия, дача, кошки, верховая езда.

MARGARITA ARISTARKHOVA,

Regional Director of the Property Management Department at Colliers International

INFLUENCE

In August of 2015, under the direct supervision of Margarita Aristarkhova a new independent direction was opened in the PM-department – Facility Management. And right away, it won the tender for management of the G10 BC.

At the beginning of 2016, a new direction was opened – Marketing and Commercialization, and an agreement on advertising and promotion was signed with the Columbus SEC. In addition, with the direct participation of Ms. Aristarkhova, management contracts were renewed with the Arena SEC (Voronezh) and the LEO SEC (St. Petersburg). In addition, a contract was signed for the commercial management of the Riga Mall SEC in Moscow. Currently, Margarita's team is actively working to improve the efficiency of all facilities under the company's management. At the RIO SEC, they are implementing a program to increase all KPI of the object – and they have already achieved a steady growth in attendance, an increase in sales turnover for tenants, and increase in conversion rates. The LETO SEC reached record figures across all KPI in 2015 – the occupancy rate reached 98%, attendance has risen 7%, and conversion – 8%. Now the Management Department is working "on the jewelry upgrade of the tenant mix, to raise the profitability of the object to an even more ambitious level!". In the Riga Mall SEC, they are preparing for the grand opening and launch of the full facility. In the Columbus SEC, Margarita Aristarkhova's team is developing and implementing an integrated marketing strategy, in order to increase the sales turnover of current tenants.

PLANS FOR THE FUTURE

The plans include adaptation to the international standards and instruments, for the management of commercial real estate facilities by Colliers International, to the economic crisis realities of today.

INFORMAL

Margarita is married and has an adult son and two daughters. Her hobbies include traveling, dacha, cats, and horse riding.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

2 сентября 1979 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Маргарита окончила филологический факультет Казанского государственного педагогического университета по специальности «русский язык и литература». Получила сертификат CPM в IREM. Владеет английским языком.

ОПЫТ

Карьеру в сфере недвижимости Маргарита начала в 2006 г. в ГК «Регионы», где с 2008 г. занимала должность директора департамента по работе с арендаторами, отвечала за брокеридж и разработку концепций ТРЦ по России. В 2011 г. присоединилась к Colliers International, с января 2016 г. назначена на должность регионального директора департамента управления недвижимостью.

BORN

September 2, 1979

EDUCATION

Margarita holds a Degree in Russian Language and Literature from the Philological Faculty of Kazan State Pedagogical University.
She also holds a CPM Certificate from IREM and speaks English.

EXPERIENCE

Margarita started her career in real estate at the beginning of 2006 with the Regions Group, where from 2008, she held the post of director for working with tenants, responsible for brokerage and development of concepts for shopping centers in Russia.
In 2011, she joined Colliers International, and in January 2016, she was appointed to the position of Regional Director of the Real Estate Management Department.

«МАРГАРИТА АРИСТАРХОВА И КОМАНДА»

MARGARITA ARISTARKHOVA AND HER TEAM

Базовые правила работы с командой?

Брать на работу профессионалов и не мешать им работать.
Относиться к объекту, как к своему дому, а к работе – как к собственному бизнесу.
Всегда делать чуть больше, чем от тебя ждут.

Basic rules of working with the team?

To hire professionals and never interfere in their work.
To treat each object as your own house, and to work – as one's own business.
Always do a little more than is expected from you.

CRE100



ГОСТИНИЧНЫЕ ОПЕРАТОРЫ

HOTEL OPERATORS



1

АЛЕКСИС ДЕЛАРОФФ,

3 2015

региональный директор Accor Hotel Services в России, Грузии и СНГ, генеральный директор ООО «Рашэн Мэнэджмэнт Хотэл Кампани»

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. группа Accor Hotels активно расширяла свое присутствие в России, Грузии и странах СНГ. Так, были открыты отели Mercure в Тюмени, Воронеже и Тбилиси, Ibis – в Чебоксарах, Москве, Красноярске и Астане, Ibis Styles – во Львове, Novotel – в Красноярске.

Также были подписаны более 12 договоров по дальнейшему развитию сети в России.

В 2015 г. компанией было открыто 9 отелей, что позволило Accor Hotels закрепиться на 2 месте среди международных гостиничных операторов по общему числу отелей в регионе.

В прошедшем году группа Accor Hotels вышла в лидеры по количеству действующих отелей на гостиничном рынке Москвы (10 отелей) и планирует в ближайшее время увеличить это количество на 50%.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2016 г. группа готовит открытие еще 10 отелей, что станет абсолютным рекордом среди всех гостиничных операторов в России за последние 25 лет.

В 2016 г. совместно с компанией «Патеро Девелопмент» Алексис Деларофф готовится открыть еще один отель. Гостиничный комплекс будет расположен рядом с Киевским вокзалом в Москве (первый совместный проект был открыт в конце 2013 г. на ул. Бахрушина). В состав комплекса на ст. м. «Киевская», рассчитанного в общей сложности на 700 номеров, войдут 3 отеля брендов Ibis, Adagio и Novotel. Также к концу 2016 г. планируется открыть еще 2 отеля в Москве на ст. м. «Октябрьское поле», в одном из которых будет функционировать премьерный для Accor Hotels бренд в России – Ibis Budget.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Алексис женат, у него три сына и дочь. Увлекается фотографией, катается на лыжах, любит путешествовать.

ALEXIS DELAROFF,

Regional Director, Accor Hotel Services in Russia, Georgia and CIS; CEO Russian Management Hotel Company

INFLUENCE

In 2015 Accor Hotels was aggressively expanding in Russia, Georgia and CIS, opening Mercure hotels in Tyumen, Voronezh and Tbilisi, Ibis in Cheboksary, Moscow, Krasnoyarsk and Astana, ibis Styles in Lvov , Novotel in Krasnoyarsk. More than 12 agreements were signed for the chain's further development in Russia. Overall the company opened 9 hotels in 2015, which allowed Accor Hotels to clinch the second spot among the international hotel operators by the total number of hotels in the region.

Last year Accor Hotels Group became the leader by the number of operational hotels on the Moscow hospitality market (10 hotels) and plans to increase this number 50% in the nearest future.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

29 апреля 1960 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Алексис закончил технологический университет в г. Сен-Дени (Франция) по специальности «экономика и маркетинг». Свободно владеет французским, английским и 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 ООО «Рашэн Мэнэджмэнт Хотэл Кампани» (регионального подразделения Accor в России и странах СНГ).

DATE OF BIRTH

April 29, 1960

EDUCATION

Alexis graduated from Technological University in Saint Denis, France, specializing in economics and marketing. He speaks fluent French, English and Russian.

EXPERIENCE

Alexis began his career in 1985 as a manager in a private French hotel and was then employed by IHG. In 2002 he was invited to Accor as General Manager. In 2006 he was appointed to the position of Managing Director, LLC Russian Management Hotel Company (regional division of Accor in Russia and CIS).

«АЛЕКСИС ДЕЛАРОФФ И КОМАНДА»

ALEXIS DELAROFF AND HIS TEAM

Базовые правила работы с командой?
Доверяй команде: ведь сотрудников приглашают на работу не для того, чтобы их все время держали за руку и все бы за них делали...
Позволяй делать ошибки: они ускоряют процесс обучения. Не навязывай свой опыт – сопровождай своих людей и помогай им сделать правильный выбор и выводы. Шути.

Чему вы научились у коллег?
Умению входить в конфликт (хоть я и неконфликтный человек), если есть такая потребность, и ставить оппонента в неудобное положение, когда он вынужден защищаться и повышать голос. Кто меня этому научил? – Джокер.

Basic rules of working with the team?
Trusting the team, since people are employed not to be always held by the hand and shown what needs to be done and how...
Allowing mistakes – they accelerate the learning process. Abstain from imposing your experience on people: backing my team members and helping them make the right choice and conclusions. Using more humor.

What did you learn from your colleagues?
I learned to enter into a conflict from my colleagues (though I am a non-confrontational person), when need be, and placing your opponent in an awkward position, forcing him to bite back and raise his voice. You may ask, who taught me this skill? It was Joker.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2016 the company led by Alexis Delaroff is opening 10 more hotels – an absolute record among all hotel operators in Russia. In partnership with a longstanding partner in PateroDevelopment Alexis is preparing to open one more hotel in Moscow, near to Kiev Rail Terminal – 3 hotels under the Ibis, Adagio and Novotel brands. By total room count (700 keys) it will be the largest hotel cluster in Moscow built since the Olympics of 1980. Two more hotels will open at Oktyabrskoe Pole subway by late 2016. One of them will be a debut of Ibis Budget brand.

INFORMAL

Alexis is married, has 3 sons and a daughter. Fond of photography, skiing and traveling.

ВЛИЯНИЕ

В прошедшем году Hilton Worldwide продолжила активно наращивать свое присутствие в России и СНГ. В 2015 г. компания открыла 6 отелей в России (Hampton by Hilton Strogino в Москве, Hilton Garden Inn и Hampton by Hilton в Уфе, DoubleTree by Hilton в Екатеринбурге и Казани, Hilton Garden Inn в Ульяновске).

Основным достижением компании в 2015 г. стало подписание контракта на реконструкцию исторического здания гостиницы «Центральная» на Тверской в отель Hilton. Согласно договору, открытие отеля Hilton Moscow Tverskaya Luxe площадью 47 тыс. кв. м, рассчитанного на 220 номеров и 52 апартамента, ожидается в середине 2018 г.

Hilton Worldwide в начале 2016 г. стал триумфатором премии Russian Hospitality



ВЛАДИМИР ИЛЬИЧЕВ,

директор по развитию Hilton Worldwide в России и СНГ, глава филиала Hilton Russia LLC

2 2015

«ВЛАДИМИР ИЛЬИЧЕВ И КОМАНДА»

VLADIMIR ILICHEV AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?

Мудрость руководителя состоит в том, чтобы собрать команду единомышленников, имеющих общую стратегическую цель. Нужно поддерживать их мотивацию в достижении цели и поощрять инициативу и самостоятельность. Креативность – важнейшее качество, которое должно быть присуще всем, кто занимается развитием проектов в недвижимости и гостиничным бизнесом.

What kind of boss are you?

The top manager's wisdom is in gathering a team of like-minded people having a common strategic goal. It is necessary to uphold their motivation in reaching this goal, encouraging initiative and independence. Creativity is the most important quality which must be inherent to all engaged in the development of real estate and hospitality business projects.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

7 сентября 1955 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Владимир окончил Московский инженерно-строительный университет по специальности «экономика и организация строительного производства». Также обучался в АНХ при Правительстве РФ и проходил стажировку в Вирджинии США по Real Estate Development. В совершенстве владеет английским языком.

ОПЫТ

Вот уже 17 лет Владимир занимается развитием международных отелей в России, из которых последние 8 лет – выводом на рынок отелей Hilton Worldwide.

DATE OF BIRTH

September 7, 1955

EDUCATION

Vladimir graduated from the Moscow University of Civil Engineering, majoring in Economics and Organization of Construction. He also studied at People's Economy Academy under the Russian Government and had internship in Real Estate Development in Virginia, USA. He speaks fluent English.

EXPERIENCE

Mr. Ilichev has been busy developing international hotel chains in Russia for 17 years already; the last 8 years of these he has been bringing Hilton Worldwide hotels out to the market.

Awards, получив награды в пяти номинациях: «Лучший 4-звездочный бизнес-отель» – DoubleTree by Hilton Moscow Marina; «Лучший 3-звездочный бизнес-отель» – Hampton by Hilton Volgograd; «Лучший загородный отель» – Hilton Garden Inn Moscow New Riga; «Открытие года» – Hilton Garden Inn Ufa, «Девелопер года» – «Амтел Пропертиз» с отелем Hampton by Hilton Strogino.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Hilton Worldwide планирует в 2016 г. открыть в России 4–5 новых отелей, включая отели в Санкт-Петербурге, Тюмени, Нижнем Новгороде, Волгограде. Компания сосредоточится на подготовке гостиничной инфраструктуры в России к чемпионату мира по футболу, до старта которого остается всего два года.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Владимир женат, воспитывает дочь. Увлекается горными лыжами, гольфом и фитнесом. Также проявляет интерес к фотографии, джазу и авторской песне.

VLADIMIR ILICHEV,

Director for Development in Russia and CIS, Hilton Worldwide, Head of Hilton Russia LLC

INFLUENCE

Last year Hilton Worldwide continued rapidly building up its presence in Russia and CIS. In 2015 the company opened 6 hotels in Russia (Hampton by Hilton Strogino Moscow, Hilton Garden Inn Ufa, Hampton by Hilton Ufa, DoubleTree by Hilton Yekaterinburg, DoubleTree by Hilton Kazan, Hilton Garden Inn Ulyanovsk).

The company's main achievement in 2015 was signing a contract for redevelopment of the historic building of Central / Deluxe Hotel on Tverskaya into Hilton Hotel. As per the agreement, the opening of the 47,000-sqm 220-room and 52-apartment Hilton Moscow Tverskaya Luxe is expected by mid 2018.

Early in 2016 Hilton Worldwide triumphed at Russian Hospitality Awards, having won prizes in five nominations: Best Four-Star Business Hotel – DoubleTree by Hilton Moscow Marina; Best Three-Star Business Hotel – Hampton by Hilton Volgograd; Best Countryside Hotel – Hilton Garden Inn Moscow New Riga; Opening of the Year – Hilton Garden Inn Ufa; Developer of the Year – Amtel Properties with Hampton by Hilton Strogino Hotel.

PLANS FOR THE FUTURE

Hilton Worlwide plans to open 4-5 new hotels in Russia during 2016, including hotels in St. Petersburg, Tyumen, Nizhny Novgorod and Volgograd. The company will focus on the preparation of hotel infrastructure in Russia for the FIFA Cup 2017, with only two years left.

INFORMAL

Vladimir is married and has a daughter. He is fond of skiing, golf and fitness and also takes interest in photography, jazz and bard song.



NEWCOMER

3

ДЭВИД ДЖЕНКИНС,

вице-президент по развитию бизнеса компании Carlson Rezidor

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. международный гостиничный оператор Carlson Rezidor запустил ряд отелей. Так, в апреле 2015 г. в Волгограде начал функционировать Park Inn by Radisson, в июне открылся «Park Inn by Radisson Новосибирск», в сентябре – «Park Inn by Radisson Новокузнецк» и «Park Inn by Radisson Нижний Тагил».

Кроме того, было подписано соглашение о реализации Radisson Blu Olumpiysky в Москве.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

На текущий момент Carlson Rezidor работает над различными гостиничными и курортными объектами на территории России, а также в странах Балтии и СНГ.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Дэвид женат, воспитывает двоих детей. Катается на горных лыжах. Любит путешествовать, проводить время с семьей и готовить.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1990 г. Дэвид окончил университет Strathclyde. Владеет английским и русским языками.

ОПЫТ

Карьеру в гостиничной индустрии начал с операционной деятельности в отелях Лондона и Москвы. В 2006 г. присоединился к Horwath HTL в качестве директора российского регионального представительства. В 2008 г. назначен на позицию директора и руководителя группы гостиничной недвижимости московского офиса компании DTZ. В 2010 г. он стал партнером и руководителем отдела гостиничной недвижимости компании Cushman & Wakefield в Москве, а в дальнейшем присоединился к отделу гостиничного консалтинга JLL в качестве исполнительного вице-президента по России и СНГ. В сентябре 2015 г. г-н Дженкинс был назначен вице-президентом по развитию бизнеса в России и СНГ компании The Rezidor Hotel Group.

EDUCATION

In 1990 David graduated from Strathclyde University. He speaks English and Russian.

EXPERIENCE

David began his career in the hospitality industry with operating activities in the hotels of London and Moscow. In 2006 he joined Horwath HTL as Director of Russian Regional Representatives. In 2008 David was appointed to the position of Director and Head of the Hotel Real Estate Group at the Moscow Office of DTZ. In 2010 he became Partner and Head of the Hotel Real Estate Division at Cushman & Wakefield in Moscow and later joined the hotel consulting team of JLL as Executive Vice President for Russia and CIS. In September 2015 Mr. Jenkins was appointed to the position of Vice President for Business Development in Russia and CIS for The Rezidor Hotel Group.

DAVID JENKINS,

Vice President for Business Development, Carlson Rezidor

INFLUENCE

In 2015 the international hotel operator Carlson Rezidor launched a number of hotels. Thus in April 2015 Park Inn by Radisson began functioning in Volgograd, in June Park Inn by Radisson Novosibirsk opened its doors, and in September Park Inn by Radisson Novokuznetsk and Park Inn by Radisson Nizhny Tagil hotels were commissioned. In addition, an agreement was signed on the delivery of Radisson Blu Olympiysky in Moscow.

PLANS FOR THE FUTURE

At the present moment Carlson Rezidor is working on different hotel and resort projects in Russia, CIS and the Baltic region.

INFORMAL

David is married and brings up two children. He likes skiing, traveling, cooking and spending time with his family.



«ДЭВИД ДЖЕНКИНС И КОМАНДА»

DAVID JENKINS AND HIS TEAM

Базовые правила работы с командой?
Взаимное уважение, пунктуальность, сотрудничество.

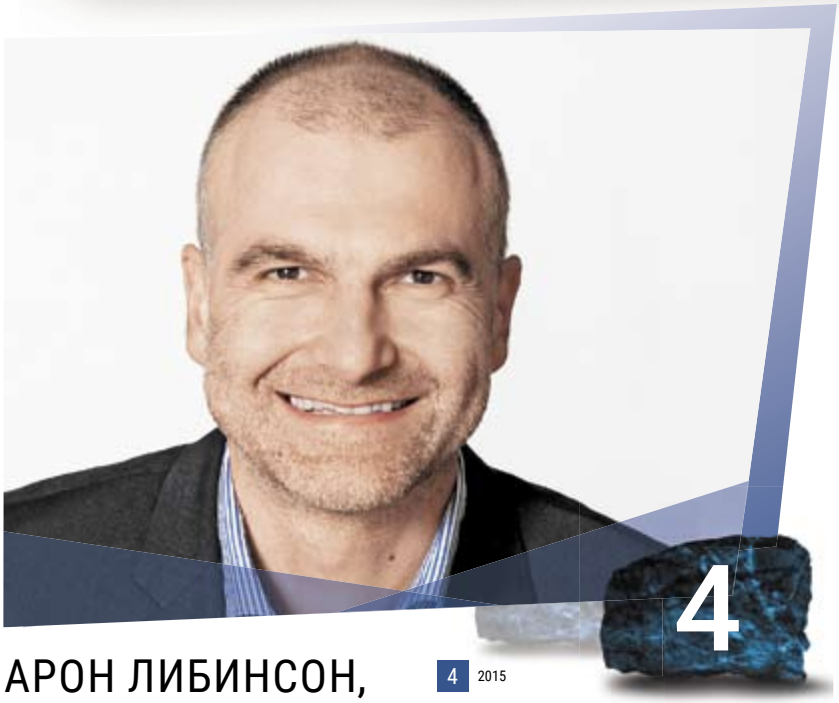
Чему вы научились у коллег?
Терпению и способности посмотреть на проблему со стороны для того, чтобы найти решение.

Что вдохновляет вас как лидера?
В жизни важно быть на своем месте. Если вы не замотивированы, если то, чем вы занимаетесь, не приносит вам удовольствия, это проявится в какой-то момент. Иногда мы должны быть достаточно смелыми, чтобы правильно оценить ситуацию и себя самого.

Basic rules of working with the team?
Mutual respect; Punctuality; Cooperation

What did you learn from your colleagues?
Patience and the ability to take a detached view of the problem for a solution to be found.

What inspires you as a leader?
Another important lesson I learned in my life and could pass over to several former employees – it's important to be in your proper place. Unless you are motivated, unless you enjoy your work, this will show at some or other moment. Sometimes we must be bold enough to rightly assess the situation and ourselves.



АРОН ЛИБИНСОН,

4 2015

вице-президент InterContinental Hotels Group по операционной деятельности и развитию бизнеса в России и странах СНГ

ВЛИЯНИЕ

В компании InterContinental Hotels Group Арон Либинсон отвечает за рост бизнеса компании в регионе, за управление операционной деятельностью и развитие отелей под брендами IHG.

В 2015 г. международный гостиничный оператор подписал ряд соглашений об открытии отелей. Речь идет о запуске первой гостиницы IHG в Монголии на 169 номеров, Holiday Inn Express на 130 номеров в Ереване. Также в марте 2015 г. было подписано соглашение на управление отелем Holiday Inn Moscow – Seligerskaya (201 номер), запуск которого состоится в 2016 г.

В августе 2015 г. IHG заключил соглашение об открытии отеля Holiday Inn Moscow – Volokolamskoye (322 номера). Управление отелем, который планируется открыть в 2018 г., к ЧМ по футболу, будет осуществляться в рамках договора с АО «Тушино 2018». В октябре 2015 г. было подписано соглашение с ООО ПКФ «Пирамида-Д» по запуску в 2018 г. второго отеля бренда Holiday Inn в Петербурге – Holiday Inn St Petersburg – Proletarskaya на 414 номеров.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Уже в этом году IHG подписала соглашение с ВАО «Интурист» об открытии к 2018 г. отеля Holiday Inn Express Moscow – Dubininskaya (243 номера). Также в начале текущего года состоялось подписание соглашения с компанией «Парк Хуаминг» об открытии отеля

ОБРАЗОВАНИЕ

Арон окончил курс MBA в Tanaka Business School, Imperial College London и Школу гостиничного управления American Hotel and Lodging Institute. Прошел программы обучения «Дизайн и планирование гостиниц» и «Стратегическое управление гостиничной недвижимостью и активами» в Корнельском университете (США).

ОПЫТ

Г-н Либинсон начал свою трудовую деятельность в Бельгии и Великобритании в качестве специалиста в области недвижимости. В Ливерпуле работал в компании городского развития, где отвечал за гостиничное направление. В 2007–2010 гг. занимался стратегическим развитием и управлением гостиничными активами сети «Премьер Отели» от имени собственника активов, в 2010–2011 гг. работал руководителем департамента недвижимости и членом совета директоров ОАО «Гостиничная компания». С апреля 2011 г. – вице-президент по стратегическому развитию в России и СНГ компании InterContinental Hotels Group.

EDUCATION

Aron completed the MBA course at Tanaka Business School, Imperial College London and graduated from the American Hotel and Lodging Institute. He completed the tuition programs The Design and Planning of Hotels and Strategic Planning of Hotel Real Estate and Assets at Cornwell University (USA).

EXPERIENCE

Mr. Libinson began his career in Belgium and UK as a real estate expert. In Liverpool he worked for a city development company where he was in charge of hotels. In 2007-2010 he was involved in strategic development and management of the hotel assets of Premier Hotels chain on behalf of the asset owner. In 2010-2011 he worked as real estate department director and Board Member of Hotel Company. Since April 2011 Mr. Libinson has been Vice President for Strategic Development in Russia and CIS, InterContinental Hotels Group.

Crowne Plaza Moscow Park Huaming на 340 номеров.

ARON LIBINSON,

Vice President of InterContinental Hotels Group for Business Operations and Development in Russia and CIS

INFLUENCE

Aron Libinson is responsible for his company's business growth in the region, for operations management and hotel development under the IHG brand.

In 2015 the international hotel operator InterContinental Hotels Group signed a number of agreements..The matter regards the launch of the first 169-room IHG Hotel in Mongolia and 130-room Holiday Inn Express Yerevan. Another agreement on 201-room Holiday Inn Moscow – Seligerskaya was concluded in March 2015. The hotel will open early next year and its management will be part of the contract with Amtel Properties.

In August 2015 the hotel operator signed a contract for the opening of 322-room Holiday Inn Moscow – Volokolamskoye Hotel. Due to open in 2018 towards the FIFA World Cup, the hotel will be managed, as part of the agreement with JSC Tushino 2018. Last October an agreement was signed with LLC PKF Piramida-D, to launch the second hotel in St. Petersburg – 414-room Holiday Inn St. Petersburg – Proletarskaya.

PLANS FOR THE FUTURE

Already this year IHG led by Mr. Libinson signed an agreement with VAO Intourist about the opening by 2018 of 243-room Holiday Inn Express Moscow – Dubininskaya. Also early this year another agreement was signed with Park Huaming about the opening of 340-room Crowne Plaza Moscow Park Huaming.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

23 июня 1964 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Вальтер получил степень MBA в сфере управления туристической деятельностью в университете Chur (Швейцария).

DATE OF BIRTH

June 23, 1964

EDUCATION

Walter earned an MBA degree in tourism management from the University of Chur (Switzerland).



5

ВАЛЬТЕР КУРТ НОЙМАНН*,

генеральный директор Azimut Hotels

5 2015

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. после масштабной реновации был запущен «Azimut Отель Владивосток» (в концепции Smart). Кроме того, в прошлом году гостиничный оператор закрыл на масштабную

реновацию отель «Белград», который к 2017 г. будет открыт под брендом Azimut Moscow Smolenskaya Hotel.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

На 2016 г. Azimut Hotels запланировал открытие после частичной реновации в концепции Smart «Azimut Отель Астрахань» и «Azimut Отель Воронеж».

WALTER KURT NEUMANN*,

CEO AZIMUT Hotels

INFLUENCE

In 2015 Azimut Hotel Vladivostok (in the concept of Smart) was redelivered to the market after a full-blown renovation. Furthermore, last year the hotel operator closed for a large-scale renovation the Belgrade Hotel which will reopen by 2017 under the new brand: Azimut Moscow Smolenskaya Hotel.

PLANS FOR THE FUTURE

Azimut Hotels has planned the opening of Smart Azimut Hotel Astrakhan (a brand new concept) after partial renovation, as well as Azimut Hotel Voronezh – for the year 2016.



6

МИХАИЛ КОЛЕСНИК*,

7 2015

директор по развитию Marriott International в России и странах СНГ

ОБРАЗОВАНИЕ

Михаил окончил МГЮА, а также прошел магистерскую программу «Стратегический менеджмент в туризме» бизнес-школы Sketa со специализацией в гостиничной сфере.

ОПЫТ

В 2008 г. работал консультантом в московском офисе Horwath HTL.
С 2009 г. – представитель в Москве и руководитель гостиничного направления компании «БрокерКом».
В том же 2009 г. отвечал за проектное управление строительством гостиницы в Москве.
В 2010 г. занимал должность инвестиционного консультанта в компании DTZ.

EDUCATION

Mikhail graduated from Moscow State Law University and also completed the Master's program Strategic Management in Tourism at Sketa business school with specialization in hospitality.

EXPERIENCE

In 2008 he worked as consultant at the Moscow office of Horwath HTL. Since 2009 he has been Moscow representative and head of the hotel division at BrokerCom. In that same year 2009 he was in charge of hotel project construction management in Moscow. In 2010 he took the position of investment consultant at DTZ.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. компания Marriott подписала договоры на отели в Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону и Батуми. В конце прошлого года в Нижнем Новгороде был открыт Courtyard by Marriott.

Ключевым событием 2015 г. стал анонс сделки по слиянию со Starwood.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В текущем году должна закрыться сделка по слиянию Marriott со Starwood. В случае слияния Marriott International станет крупнейшей гостиничной компанией в мире с 5500 отелями (1,1 млн номеров), присутствием в 100 странах мира и программой лояльности в 75 млн участников.

В 2016 г. Marriott также планирует запустить отели в Минске, Воронеже, Краснодаре.

MIKHAIL KOLESNIK*,

Director for Development in Russia and CIS, Marriott International

INFLUENCE

In 2015 Marriott signed contracts for hotels in Nizhny Novgorod, Rostov-on-Don and Batumi. At the end of last year a Courtyard by Marriott hotel opened in Nizhny Novgorod. The key event of 2015 was the announced merger with Starwood.

PLANS FOR THE FUTURE

This year the merger deal of Marriott with Starwood was closed. In case of merger Marriott International will become the biggest hotel company in the world with 5,500 hotels (1.1m rooms), the presence in 100 countries of the world and the loyalty program of 75m participants. In 2016 Marriott also plans to launch hotels in Minsk, Voronezh and Krasnodar.

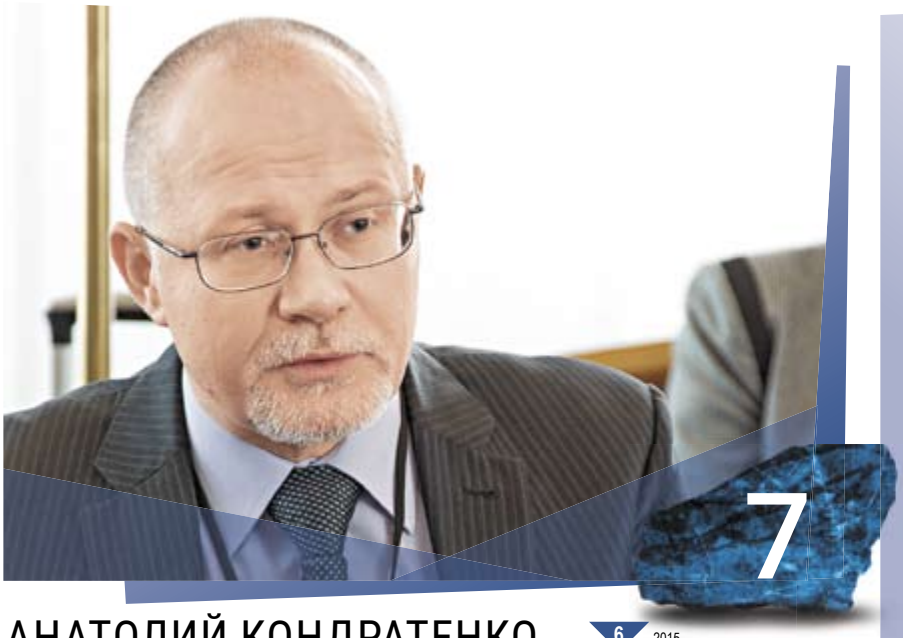
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
IMPRESSMEDIA

COMMERCIAL REAL ESTATE

ЛИДИРУЮЩЕЕ ИЗДАНИЕ, ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОСВЕЩАЮЩЕЕ РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



● ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ ПОДПИСКИ: +7 (495) 662 82 42
● E-MAIL: PODPISKA@IMPRESSMEDIA.RU



7

АНАТОЛИЙ КОНДРАТЕНКО,

6 2015

старший директор по развитию Starwood Hotels & Resorts Worldwide в России, СНГ и Прибалтике

ДАТА РОЖДЕНИЯ

29 июля 1970 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

1995 г. – Всесоюзный заочный финансово-экономический институт.
1999 г. – УРАО.

ОПЫТ

С 2000 по 2007 г. занимал пост финансового директора в Hyatt Regency в Бишкеке и Park Hyatt в Москве. С 2004 г. возглавлял офис всемирных продаж Global Hyatt в Москве.

DATE OF BIRTH

July 29, 1970

EDUCATION

1995 – All-Union Institute of Economics and Finance in Moscow. 1999 – Russian Education Academy University.

EXPERIENCE

From 2000 to 2007 he took the post of CFO in Hyatt Regency Hotels in Bishkek, Kirgizia, and at Park Hyatt Moscow. From 2004 he also spearheaded the world sales office of Global Hyatt in Moscow.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. открылись две новые гостиницы Starwood в России. Сеть стала 6-й в стране по количеству отелей и номеров среди международных брендов с долей 5%.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Компания намерена открыть в СНГ и РФ новые гостиницы под брендами: Aloft, W Hotels, Le Meridien, Westin, St. Regis, Tribute Portfolio, The Luxury Collection и расширить сети Sheraton и Four Points by Sheraton.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает 5 детей, увлекается авторским кино и бонистикой.

ANATOLY KONDRATENKO,

Senior Development Director, Starwood Hotels & Resorts Worldwide Russia, CIS, Baltic

INFLUENCE

Thanks to the effort of Mr. Kondratenko, two new Starwood hotels opened in Russia. The Starwood chain is sixth in the country by hotel and room count, its share rising to 5%. It will double the number of its hotels during the next several years.

PLANS FOR THE FUTURE

Planned soon is the emergence of new hotels and brands: Aloft, W Hotels, Le Meridien, Westin, St. Regis, Tribute Portfolio, The Luxury Collection and further expansion of Sheraton и Four Points by Sheraton.

INFORMAL

Anatoly is married and has 5 children.

«АНАТОЛИЙ КОНДРАТЕНКО И КОМАНДА»

ANATOLY KONDRATENKO AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?

Считаю себя справедливым и ответственным руководителем, который заботится о своих подчиненных, старается сделать их жизнь лучше, ярче и веселей. Требую от сотрудников глубокого знания своей работы, креативности и инициативы. Не прощаю, когда пренебрегают интересами и целями дела.

What kind of boss are you?

I consider myself a fair and responsible boss who cares for his subordinates, tries to make their experience better, brighter and more joyful. I require from my employees profound knowledge of their work, creativity and initiative. I do not forgive them a neglect of our company's interests and goals.

CRE 100



РИТЕЙЛ

RETAIL



Фото: «Итар-Тасс»

1

ЖАН-ПЬЕР ЖЕРМЕН*,

7 2015

исполнительный президент «Ашан Ритейл Россия»

ВЛИЯНИЕ

В ноябре 2015 г. в Auchan Holding произошли структурные изменения. После реорганизации холдинг включает в себя три крупных автономных компании: Auchan Retail, Immochan (управление собственностью) и Oney Banque Accord (банковские услуги). В результате в рамках структуры «Auchan Retail Россия», возглавляемой Жан-Пьером Жерменом, объединились российские сети Auchan и «Атак».

В 2015 г. компания инвестировала в российский рынок около 10–11 млрд рублей, открыв 8 новых гипермаркетов. На сегодняшний день под маркой «Ашан» в России открыто 92 магазина: 58 классических гипермаркетов, 27 гипермаркетов формата «Ашан Сити» и семь гипермаркетов «Наша Радуга». В компании работает более 37 тыс. человек.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Компания «Auchan Retail Россия» в конце 2015 г. объявила о планируемом открытии 10 магазинов в 2016 г. Французский ритейлер готов вложить в их реализацию порядка 15 млрд рублей, против 10–11 млрд рублей в 2015 г. Входящая во французскую группу «Ашан» сеть супермаркетов «Атак» объявила о планах инвестировать свыше 35 млрд рублей в открытие более 120 супермаркетов в Подмосковье до 2018 г.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Женат, воспитывает четверых детей.

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 «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 received a diploma from the Chamber of Industry and Commerce of Paris.

EXPERIENCE

Mr. Germain began working for Auchan in 1975 as a shop assistant of the fruit and vegetables section. During his 40 year career in Auchan Group Jean-Pierre has climbed all steps of the career ladder and thoroughly studied all specifics of retail. In the team which started developing Auchan in Russia back in 2001 Jean-Pierre helmed the office of procurements and in 2007 he was appointed CEO of Auchan Russia. Since 2014 he has been President of Auchan Russia. Since 2015 he has been Executive President of Auchan Retail Russia.

JEAN-PIERRE GERMAIN*,

Executive President, Auchan Retail Russia

INFLUENCE

In November 2015 structural changes took place in Auchan Holding. After reorganization the holding comprises three large autonomous companies: Auchan Retail, Immochan (property management) and Oney Banque Accord (banking services).

Russian Auchan and Atac merged as part of the structure of Auchan Retail Russia spearheaded by mr. Germain. In 2015 the company invested about 10-11bn rubles in the Russian market, having opened eight new hypermarkets. As of today, 92 stores have been opened in Russia under the AUCHAN brand: 58 classical hypermarkets, 27 AUCHAN City hypermarkets and seven NASHA Raduga hypermarkets. The company's headcount exceeds 37,000 people.

PLANS FOR THE FUTURE

Late in 2015 Auchan Retail Russia announced the opening of ten stores in 2016. The French retailer is willing to invest about 15bn rubles in them. In addition, the Atac supermarket chain, part of Auchan Group, announced its plans to invest 35bn rubles in the opening of more than 120 supermarkets in the Moscow Region until 2018.

INFORMAL

Mr. Germain is married and has 4 children.



ВЕНСАН ЖАНТИ*,

генеральный директор «Leroy Merlin Россия»

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. «Леруа Мерлен» открыл восемь гипермаркетов вместо запланированных десяти: в Подмосковье, Санкт-Петербурге, Пензе, Туле, Набережных Челнах, Шолохове, Челябинске и Барнауле. К концу 2015 г. в портфеле компании насчитывалось 42 гипермаркета в 21 городе России, в которых работает более 16 тысяч сотрудников. К апрелю 2016 г. в портфеле компании появилось еще 4 магазина – в Казани, Новокузнецке, Ярославле и Кемерове.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Компания планирует расширить сеть в России с 45 до 140 гипермаркетов в течение пяти лет. По словам г-на Жанти, в год планируется открывать в среднем до 20 магазинов. В 2016 г. ритейлер намерен увеличить сеть на 15–16 точек, инвестиции в них составят около 30 млрд рублей. «У нас есть план развития компании, предполагающий открытие магазинов в городах, где проживает более 400 тысяч жителей», – комментирует ситуацию г-н Жанти. В 2015 г. компания Leroy Merlin договорилась с Radius Group о строительстве складского комплекса built-to-suit на 110 тыс. кв. м в логистическом парке «Южные врата».

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

У Венсана трое детей.

VINCENT GENTIL*,

CEO Leroy Merlin Russia

INFLUENCE

In 2015 Leroy Merlin opened eight hypermarkets instead of the planned 10: in the Moscow Region, St. Petersburg, Penza, Tula, Naberezhnye Chelny, Sholokhov, Chelyabinsk and Barnaul. By the end of 2015 the company's portfolio numbered 42 hypermarkets in 21 cities of Russia, staffed with more than 16,000 employees. By April 2016 four new stores were added to Leroy Merlin's asset portfolio: in Kazan, Novokuznetsk, Yaroslavl and Kemerovo.



PLANS FOR THE FUTURE

The company plans to expand its chain in Russia from 45 to 140 hypermarkets during five years. According to Mr. Gentil, his company plans to open up to 20 new every year. In 2016 the retailer intends to open 15–16 outlets and invest about 30bn rubles in cities with 0.5-million population.

Leroy Merlin commissioned Radius Group with developing a 110,000-sqm warehouse complex in the South Gate logistics park.

INFORMAL

Vincent has three children.

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. он перешел на пост генерального директора «Леруа Мерлен Россия».

DATE OF BIRTH

1961

EDUCATION

Vincent graduated from the department of international trade in the Paris Dauphine University.

EXPERIENCE

In 1989 Vincent Gentil came to Leroy Merlin France as the Head of Décor, Paints and Lighting. He also managed one of the stores and several years later became CEO of Leroy Merlin Italy. His rich experience in management as well as high professionalism enabled Vincent to helm three companies several years later – Leroy Merlin Italy, Brazil and Greece. Since 2011 he has been CEO Leroy Merlin Russia.

NEWCOMER



3

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

Moscow M.V. Lomonosov State University of Fine Chemical Engineering.

EXPERIENCE

From 1996 to 2002 Nikolay spearheaded the wholesale department of Sportmaster Group in the Moscow Region. Since 2002 he has been director of the real estate department, Sportmaster Group.

НИКОЛАЙ ЮСЬКИВ*,

директор департамента недвижимости ГК «Спортмастер»

ВЛИЯНИЕ

Компания «Спортмастер» имеет в портфеле более 450 магазинов в 200 городах на территории России, Украины, Белоруссии, Казахстана и Китая. В 2014 г. компания вышла на китайский рынок и в настоящий момент в стране открыто уже три магазина.

Магазины «Спортмастер», а также бренды O'Stin (более 700 магазинов собственной розничной сети) и Funday (более 50 розничных магазинов) в различных форматах присутствуют в подавляющем большинстве торговых центров страны. Кроме того, компания развивает по франшизе сети Columbia.

Тем не менее компания в последние годы несколько замедлила темпы своего развития, сосредоточившись на пересмотре и оптимизации уже открывшихся точек. «Мы серьезно сократили планы по росту на 2014 и 2015 гг.», – заявлял в свое время Николай Юськив.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Официальные планы по развитию группа компаний не объявляет и громких заявлений не дает. Но тем не менее в большинстве крупных качественных торговых центров, заявленных к открытию в ближайшее время, «Спортмастер» стабильно значится в арендаторах.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Николай увлекается путешествиями, посещением театров и выставок.

NIKOLAY YUSKIV*,

Director of Real Estate Department, Sportmaster Group

INFLUENCE

Sportmaster has more than 450 shops in 200 cities of Russia, Ukraine, Belarus, Kazakhstan and China.

In 2014 the company entered the Chinese market and by now has already opened three stores in this country. Sportmaster along with the O'Stin brand (more than 700 shops in this retail chain) and Funday brand (more than 50 retail stores) outlets of different sizes is present in most national shopping centers. Furthermore, the company develops Columbia chains, based on a franchise agreement.

In recent years the company has slowed down its expansion, though, focusing on the revision and optimization of the already operating points of sale. "We slashed our growth plans for 2014 and 2015", Mr. Yuskiv stated on one occasion.

PLANS FOR THE FUTURE

The Group does not announce any official development plans and makes no sensational statements. Nevertheless, in most large quality shopping malls due to open soon, Sportmaster is in the list of anchor tenants.

INFORMAL

Nikolay is fond of traveling and he is a great lover of the drama theatre and various exhibitions.



ВЛАДИМИР ЧИРАХОВ*,

генеральный директор ГК «Детский мир»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

26 января 1974 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1996 г. окончил Академию ФСБ. С 1996 по 1999 гг. – адъюнктура при Академии ФСБ. В 2000 г. получил дополнительное образование в Московской международной высшей школе бизнеса МИРБИС по программе «Системный анализ и управление в бизнесе». В 2001 г. с отличием окончил АНХ при Правительстве РФ по специальности «менеджмент». В 2013 г. – курс Executive MBA в Московской школе управления «Сколково».

ОПЫТ

В «Детский мир» пришел в марте 2012 г. из компании «Кораблик», где работал с 2009 г., пройдя путь от коммерческого до генерального директора. В 2009 г. стал коммерческим директором ООО «Линдекс». С 2001 по 2009 гг. работал в ООО «Партия-Электроника» и «М.Видео».

DATE OF BIRTH

January 26, 1974

EDUCATION

In 1996 Vladimir graduated from the FSB Academy. From 1996 to 1999 he completed postgraduate studies under the FSB Academy. In 2000 he got additional education at the Moscow International Higher Business School MIRBIS, completing the program System Analysis and Management in Business. In 2001 he graduated from the Russian Academy of National Economy under the Russian Government, majoring in Management. In 2013 he completed the Executive MBA course at the Skolkovo Moscow School of Management.

EXPERIENCE

Mr. Chirakhov came to Detskiy Mir in March 2012 from Korablik where he came in 2009, working his way up from Business Manager to CEO. In 2009 he took the position of Business Manager at LLC Lindex. From 2001 to 2009 he worked at leading retail companies LLC Partia-Elekrtonika and M.video.

ВЛИЯНИЕ

К концу 2015 г. число магазинов группы увеличилось до 425 с совокупной торговой площадью 491 тыс. кв. м. В 2015 г. было открыто 104 новых магазина: 103 новых супер- и гипермаркета «Детский мир» и один новый магазин ELC.

Предварительный объем консолидированной неаудированной розничной выручки группы увеличился за прошлый год на 32% – до 59,5 млрд рублей – по сравнению с 45,0 млрд рублей в 2014 г.

В 2015 г. компания закрыла сделку по продаже 23,1% акций ОАО «Детский мир» (основным акционером является ОАО АФК «Система») Российско-китайскому инвестиционному фонду. Сумма сделки составила 9,75 млрд рублей. Соглашение стало первой крупной сделкой на рынке детских товаров с участием иностранного капитала.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2016 г. ГК «Детский мир» намерена продолжить реализацию программы развития сети, в планах компании открыть не менее 50 новых магазинов в текущем году.

Также группа компаний планирует в ближайшее время, но не ранее осени 2016 г., привлекать инвестиции через IPO.

Кроме того, компания заявила о желании выйти на зарубежные рынки. Международную экспансию ритейлер начинает с арабских стран, Китая и Индии (сюда компания приходит в партнерстве с Tata Group). По словам топ-менеджеров, команда «Детского мира» приняла решение о выходе на зарубежные рынки в связи с опасением перенасыщения сегмента в России. Кроме того, сеть по доле рынка здесь находится «на грани соблюдения антимонопольного законодательства». Учитывая закрытие сделки с РКИФом, ритейлер теперь сможет позволить себе развитие и расширение в международном масштабе, включая Китай.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Владимир женат. Воспитывает сына.

VLADIMIR CHIRAKHOV*,

CEO Detskiy Mir Group

INFLUENCE

By the end of 2015 the number of Group's stores reached 425; they covered the cumulative retail space of 491,000 sq m. In 2015

the company opened 104 new shops: 103 supermarkets and hypermarkets Detskiy Mir and one new ELC store. Consolidated unaudited retail proceeds of the Group rose 32% last year to 59.5bn rubles against 45.0bn rubles in 2014. The company also closed the deal in 2015, having sold a 23.1% stake in Detskiy Mir Plc (the main shareholder being AFK Sistema) to the Russian-Chinese Investment Fund. The amount of the transaction was 9.75bn rubles. This was the first big deal on the kid stuff market with the involvement of foreign capital.

PLANS FOR THE FUTURE

In 2016 Detskiy Mir Group intends to continue implementing the chain development program and the company plans to open at least 50 new shops this year. The Group also plans in the nearest future, but no sooner than the fall of 2016, to lure investments via IPO.

The company also stated its intention to enter overseas markets. The retailer will start its international expansion from Arabic countries, China and India (the company comes here in partnership with Tata Group). In the words of top managers, the team of Detskiy Mir decided to enter foreign markets because it fears oversaturation of this segment in Russia. What's more, in terms of its market share in Russia the chain is "on the verge of breaching the antimonopoly law." Given the deal closed with RCIF, the retailer may now afford worldwide expansion, including the Chinese market.

INFORMAL

Vladimir is married and has a son.



Фото: «Итар-Тасс»

ВУГАР ИСАЕВ*,

президент и владелец компании «Снежная Королева»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

19 мая 1968 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1990 г. закончил Московский физико-технический институт (государственный университет, МФТИ) по специальности «прикладная математика и физика». В 1990–1995 гг. учился в аспирантуре и работал 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 (MIPT State University), majoring in Applied Mathematics and Physics. In 1990–1995 he studied at the postgraduate course and worked at the Institute of Physics under the Academy of Sciences.

EXPERIENCE

Since 1998 Mr. Isaev has been owner and president of the federal retail chain of multi-brand shops Snow Queen.

ВЛИЯНИЕ

«Снежная Королева» – крупнейшая российская сеть мультибрендовых магазинов модной одежды. Открытие первого магазина компании состоялось в Москве в 1998 г. Сегодня в обеих столицах и крупных региональных городах открыто более 120 магазинов компании.

За свое 18-летнее существование компания стала бесспорным лидером в сегменте «шубы и меха». Команда под руководством Вугара Исаева развивает формат Department Store и является желанным арендатором галерей торговых центров.

VUGAR ISAEV*,

President and Owner of Snow Queen

INFLUENCE

Snow Queen is Russia's biggest chain of multi-brand fashion stores. The first shop was opened in Moscow back in 1998. Today more than 120 stores of the company successfully function in both Russian capitals and major regional cities. During its 18 years on the market the company has become an undisputable leader in the Furs and Coats segment. The team led by Vugar Isaev develops the Department Store format and is welcome by any large shopping center as a shopping gallery's tenant.

CREDO



ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

LEGAL SERVICES



МАРК БАРТОЛОМИ,

1 2015

партнер, руководитель корпоративной практики,
руководитель практики по недвижимости «Клиффорд Чанс»

ДАТА РОЖДЕНИЯ

21 февраля 1966 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил Кельнский университет (Германия).
Владеет немецким, английским, русским языками.

ОПЫТ

В 1994 г. начал работу в «Клиффорд Чанс» (офис во Франфуркте).
С 1999 г. по наст. вр. – партнер московского офиса.

DATE OF BIRTH

February 21, 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.

ВЛИЯНИЕ

Г-н Бартоломи руководил работой по юридическому сопровождению ряда ключевых сделок в недвижимости, в том числе по покупке контрольного пакета акций в австрийском холдинге CA Immo группой O1, по вопросам добровольного тендерного предложения о приобретении до 13% акций Immofinanz компаниями O1 и CA Immo. Марк и его команда консультировали «Ингеоком» в отношении предполагаемой продажи ТЦ «Атриум».

В числе знаковых проектов «Клиффорд Чанс»: консультирование Sberbank Investments Limited относительно предполагаемых мезонинных инвестиций в холдинговую структуру — собственника БЦ Nordstar Tower; владельцев ТРК «Красный Кит» по созданию совместного с другими партнерами предприятия; одного из продавцов в отношении планируемой продажи элитного торгово-офисного комплекса класса А «Новинский Пассаж».

Марк 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.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В планах г-на Бартоломи — находить новые ниши и возможности для развития компании.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Г-н Бартоломи женат. Ключевое хобби — горные лыжи.

MARC BARTHOLOMY,

Partner, Head of Corporate practice, Head of Real Estate practice, Clifford Chance

INFLUENCE

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 acquisition of a controlling stake in Austrian listed property firm CA Immo. Marc and his team also advised O1 Group and CA Immo on the voluntary tender offer to acquire up to 13% of the total issued shares in Immofinanz, and Engeocom on the sale of Atrium premises.

Clifford Chance Real Estate practice experience in 2015 also includes advising: Sberbank Investments Limited on proposed mezzanine investment into the holding structure that owns the Nordstar office tower; one of the sellers in the proposed sale of the Novinsky Passage luxury retail and office "A class" complex, etc.

Marc Bartholomy is recognized as one of the leading Corporate/M&A lawyers in Russia by the international legal directories Chambers Global, Legal 500 and IFLR1000.

PLANS FOR THE FUTURE

To focus on strengths and identify niches in a challenging environment.

INFORMAL

Marc is married. His main hobby is skiing.

«МАРК БАРТОЛОМИ И КОМАНДА»

MARC BARTHOLOMY AND HIS TEAM

Базовые правила работы с командой?
Доверие к моей команде и уверенность в том, что ее участники хорошо делают свою работу. Постоянный поиск новых талантов и стремление удержать их в своей команде. Способность делить успех с командой

Что вдохновляет вас как лидера?
Работа с командой, в которую я верю. Возможность наблюдать за ее развитием. Выход из зоны комфорта. Стремление не терять любопытство.

Basic rules of working with the team?
Having trust in my team members to do their job well. Constant finding and retaining new talent. Ability to share credit.

What inspires you as a leader?
Working with a team that I believe in and trust. Watching them grow and develop as professionals. Pushing myself outside my comfort zone. Remaining curious and constantly challenging myself.



2

ЭРИК МИХАЙЛОВ,

3 2015

партнер White & Case

ДАТА РОЖДЕНИЯ

1969 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

В 1990 г. Эрик с отличием окончил юридический факультет Университета Аделаиды и был допущен к юридической практике в штате Нью-Йорк, Англии, Уэльсе и Австралии. Является членом Гильдии российских адвокатов. Владеет русским и английским языками.

ОПЫТ

Работая в White & Case с 1992 г., Эрик сопровождал заключение многих крупных сделок по слиянию и приобретению предприятий в России. В 2002 г. был назначен партнером.

DATE OF BIRTH

1969

EDUCATION

In 1990 Eric graduated from the law school of Adelaide University of The Guild of Russian Attorneys and was admitted to the legal practice in New York State, England, Wales and Australia. He speaks Russian and English.

EXPERIENCE

Working for White & Case since 1992, Eric supported the conclusion of many big M&A deals in Russia.
In 2002 he was appointed the company's Partner.

ВЛИЯНИЕ

Эрик регулярно представляет интересы инвестиционных фондов, фондов частных инвестиций и компаний из списка Fortune 500 по вопросам корпоративного права и слияний и поглощений в России, особенно в сфере недвижимости, товаров массового спроса и телекоммуникаций. В 2015 г. Эрик Михайлов оказывал всестороннюю консультационную поддержку компании Capital Partners по вопросам продажи двух офисных зданий в многофункциональном комплексе «Метрополис» фондам Hines и PPF. Кроме того, он консультировал Radius Group по вопросам девелопмента и продажи крупнейшего логистического центра built-to-suit французскому ритейлеру «Леруа Мерлен». Сделка была признана лучшей сделкой по купле-продаже на ежегодной церемонии вручения наград в сфере коммерческой недвижимости CRE Awards 2015.

Кроме того, в 2015 г. был реализован ряд больших инфраструктурных сделок и сделок в секторе ритейла, которые в силу соглашений о конфиденциальности компания не раскрывает.

ERIC MICHAILOV,

Partner, White & Case

INFLUENCE

Eric represents on a regular basis the interests of investment funds, private equity funds and companies from the Fortune 500 list, advising them on the corporate law, mergers and acquisitions in Russia, particularly in the sectors of real estate, mass-market goods and telecommunications. In 2015 Mr. Michailov was advising Capital Partners, a market-leading real estate investment and development company focusing on pioneering projects in emerging markets, on the sale of two office buildings in the Metropolis Complex, with a combined gross leasable area of 80,000 sq m, to a real estate fund managed by Hines and PPF, a US-based, privately owned, global real estate leader. White & Case represented Radius Group, one of the leading developers of Class A warehouses in Russia, on the sale of the largest build-to-suit distribution centre in Russia (totaling 100,000 sq m) to leading French retailer Leroy Merlin. That transaction was celebrated as The Deal of the Year – Purchase-Sale at the annual ceremony of CRE Awards 2015.



3

2 2015

ВИТАЛИЙ МОЖАРОВСКИЙ,

партнер Goltsblat BLP LLP, руководитель практики недвижимости и строительства

ВЛИЯНИЕ

В 2015–2016 гг. команда под руководством Виталия Можаровского оказывала юридическую поддержку международному аэропорту «Шереметьево» в связи с продолжающейся реализацией многомиллиардного девелоперского проекта. Команда также оказывала консультационные услуги по строительству завода Teva Pharmaceutical в Ярославле. В прошлом году практика под руководством Виталия успешно защитила права IKEA на «Химки Бизнес-парк» в знаковом деле против КСХП «Химки». Кроме того, команда консультировала «Мосфильм» в девелоперском проекте «Альтера Парк», а также представляла интересы Danone в сделке покупки производственной площадки.

Одно из ключевых достижений практики недвижимости и строительства Goltsblat BLP – консультирование компании Capital Group в связи с продажей O1 Properties офисной части МФК «Легенда Цветного».

В числе новых клиентов команды Виталия такие компании, как Adidas, Barry Callebaut, «Сибур», «Уралкалий», X5 Retail Group, PPF Real Estate, и др.

Уже который год подряд Best Lawyers присуждают г-ну Можаровскому звание лучшего юриста: Виталий признан юристом года в области недвижимости за 2014–2015 гг. и юристом года в области строительства за 2016 г. Ведущие международные справочники Chambers Europe и Legal 500 также высоко оценивают профессионализм Виталия.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В текущем году Виталий вместе со своей командой продолжит работать по проектам реконструкции международного аэропорта «Шереметьево» и консолидации его активов, а также будут оказывать консультационные услуги IKEA и Castorama по проектам дальнейшего развития.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Виталий женат, воспитывает троих детей. В качестве своего увлечения называет семью.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

30 сентября 1971 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Виталий окончил международно-правовой факультет МГИМО. Владеет английским и немецким языками.

ОПЫТ

Работает в юридической сфере 19 лет.

DATE OF BIRTH

September 30, 1971

EDUCATION

Vitaly graduated from MGIMO and speaks fluent English and German.

EXPERIENCE

He has been working in law for 19 years.

VITALY MOZHAROVSKY,

Partner Goltsblat BLP, Head of Real Estate and Construction Practice

INFLUENCE

In 2015-16 Vitaly and his team provides legal support for the international airport Sheremetyevo in view of ongoing delivery of a multibillion development project. The team advises on the construction of Teva Pharmaceuticals plant in Yaroslavl. Last year the practice led by Vitaly successfully protected the rights of IKEA to Khimki Business Park in the token case against KSHP Khimki. What's more, the team advised Mosfilm on the development project Altera Park and represented Danone in the industrial purchase deal.

One of the key achievements of the real estate and construction practice of Goltsblat BLP was advising Capital Group on the sale to O1 Properties of the office part of mixed-use project Legend of Tsvetnoy.

Best Lawyers have bestowed upon Vitaly the Lawyer of the Year title for several years in a row. The leading international reference guides Chambers Europe and Legal 500 also think high of Vitaly Mozharovsky's professional acumen.

PLANS FOR THE FUTURE

This year Vitaly will continue wor-king on the renovation of International Airport Sheremetyevo and consolidation of its assets, and will advise IKEA and Castorama on projects to be developed in the future.

INFORMAL

Vitaly is married and has three children. He mentions his family as his main hobby.

«ВИТАЛИЙ МОЖАРОВСКИЙ И КОМАНДА»

VITALY MOZHAROVSKY AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?
Из достоинств, наверное, можно отметить честность, чувство юмора, терпеливость и умение ждать, расставлять приоритеты, быть хладнокровным, прагматичным и практичным. А про недостатки не скажу! ☺

Базовые правила работы с командой?
Командный дух, взаимовыручка, доверие.

Чему вы научились у своих коллег?
Кто это был – не скажу, но от одного из своих коллег я научился хладнокровию, умению держать себя в руках и контролировать ситуацию.

What kind of boss are you?
Noteworthy among my strengths is honesty, a sense of humor, patience, the ability to wait and to set priorities, maintaining self-control, pragmatism and tough-mindedness. And I'd better keep my weaknesses in secret ☺.

Basic rules of working with the team?
Team spirit, mutual assistance, trust!

What did you learn from your colleagues?
I'd rather not mention this person, but one of my colleagues taught me to be self-possessed, never lose temper and keep any situation under control.

ВЛАДИСЛАВ СУРКОВ,

2 2015

партнер Goltsblat BLP LLP



ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. Владислав Сурков пополнил свое резюме новыми сделками на рынке недвижимости с участием таких компаний, как PPF Real Estate, Adidas, РФПИ и др.

Среди знаковых проектов компании, реализованных при непосредственном участии г-на Суркова, – консультирование PPF в рамках крупнейшей сделки, связанной с приобрете-

ДАТА РОЖДЕНИЯ

2 февраля 1975 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Владислав окончил юридический факультет МГИМО. Владеет английским и французским языками.

ОПЫТ

В юридической сфере Владислав работает почти 20 лет.

DATE OF BIRTH

February 2, 1975

EDUCATION

Vladislav graduated from the Law School of MGIMO and speaks fluent English and French.

EXPERIENCE

Vladislav has been working in law for nearly 20 years.

нием двух офисных зданий класса А в МФК «Метрополис» (совместно с Hines Russia & Poland Fund), консультирование Adidas в сделке по приобретению у PNK Group складского комплекса класса А.

По версии Best Lawyers, Владислав вошел в списки лучших юристов России 2015–2016 гг. в областях недвижимости, строительства, проектного финансирования. Высоко оценивает процессионализм Владислава и издание Chambers Europe.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В настоящий момент Владислав занимается юридическим сопровождением нескольких сделок – например, сделки по покупке складского здания по схеме built-to-suit. Также г-н Сурков консультирует несколько иностранных инвесторов, которые не исключают свой выход на российский рынок недвижимости.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Владислав женат, воспитывает двоих детей. Среди увлечений называет спорт, путешествия, чтение.

VLADISLAV SURKOV,

Partner, Goltsblat BLP LLP

INFLUENCE

In 2015 Vlad added new real estate market deals to his CV, with the involvement of such companies as PPF Real Estate, Adidas, Russian Direct Investments Fund, etc.

Mr. Surkov advised PPF on the biggest deal of buying two A-class office buildings in MUC Metropolis (together with Hines Russia & Poland Fund), advising Adidas on the acquisition from PNK Group of an A-class warehouse project.

According to Best Lawyers, Vlad was included in the lists of best lawyers of Russia 2015-2016 in the following areas: real estate, construction, project financing and land use. According to Chambers Europe, in 2015 Mr. Surkov was included in the first group of the lawyers rating.

PLANS FOR THE FUTURE

At the present moment Mr. Surkov is engaged in the legal support of several deals – e.g. the deal of buying a build-to-suit warehouse building. Also Mr. Surkov advises several foreign investors who do not rule out their entry to the Russian real estate market in the years to come.

INFORMAL

Vladislav is married and brings up two children. Among his hobbies he mentions sports, traveling and reading.

«ВЛАДИСЛАВ СУРКОВ И КОМАНДА»

VLADISLAV SURKOV AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?

Мои сильные стороны – способность принимать решения, способность доверять людям, неформальность в общении со всеми людьми, в том числе с подчиненными. Из слабых сторон – многие годы я пытаюсь научиться не давить на людей. Получается ну с очень переменным успехом…

Базовые правила работы с командой?

Открытость, предоставление полной информации о проекте. Доверие, готовность простить ошибки. Нетерпимость к малейшим проявлениям непорядочности и позиции «моя хата с краю».

Что вдохновляет вас как лидера?

Человеческая благодарность. Это вообще удивительное человеческое качество. И, возможно, самый сильный мотиватор из всех.

What kind of boss are you?

My strengths include the ability to make decisions, to trust people, and to maintain informal communication with all, including my subs. One of my weaknesses is that I still fail to learn not to put too much pressure on people…

Basic rules of working with the team?

Openness, rendering full information about a project. Trust, readiness to forgive mistakes. Intolerance to slightest manifestations of the lack of integrity and to the position described by the phrase “I am not my brother’s keeper”.

What inspires you as a leader?

Human gratitude which is an amazing human quality and probably the strongest motivator of all.



4

КСАВЬЕ ХАНТЕР,

6 2015

партнер «Линклейтерз», солиситор

ДАТА РОЖДЕНИЯ

21 мая 1965 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Окончил College of Law, Law Society Finals Examinations (с отличием); Leicester University, LL. B. 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. Ксавье 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.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. в сфере недвижимости и строительства команда под руководством Ксавье участвовала в ряде крупных сделок, включая консультирование международного инвестора по вопросам финансирования в отношении приобретения крупного жилого комплекса в Москве, а также ведущего девелопера и оператора складской недвижимости в отношении потенциального приобретения земельного участка.

Специалисты фирмы также участвовали в ряде знаковых проектов в нефтегазовой отрасли, энергетике и инфраструктуре. В частности, юристы «Линклейтерз» консультировали кредиторов и держателей облигаций в отношении финансирования проекта строительства и эксплуатации платной скоростной трассы Москва – Санкт-Петербург (543–646 и 646–648 км). Это первый ГЧП проект в России, финансируемый посредством банковского займа и инфраструктурных облигаций, обеспеченных залогом прав по концессионному соглашению. Специалисты фирмы также консультировали крупную фармацевтическую компанию Lupin в отношении приобретения «Биоком», российской компании по производству дженериков, а также нескольких объектов недвижимости с целью расширения производственной базы компании «Биоком»; кредиторов и SACE в отношении проектного финансирования строительства завода «Еврохим» по производству аммиака, в том числе по вопросам земельной и строительной документации.

XAVIER HUNTER,

Partner, Linklaters, Solicitor

INFLUENCE

On the real estate side of the firm Xavier Hunter and his team advised an overseas investor on a loan facility to be provided for the purpose of refinancing of a substantial real estate asset, a major warehousing developer and operator on a potential acquisition of a land site, and other challenging and high profile real estate and construction deals in the market.

Significant work was carried out in the oil and gas, energy, infrastructure sectors. The firm was involved in landmark and first in market deals, such as M11 Moscow – St.-Petersburg Motorway project (sections 543-646km and 646-648km), the first PPP project in Russia financed by combination of bank debt and infrastructure bonds secured by the concession rights and Lupin, a pharmaceuticals group, on the acquisition of a Russian generics manufacturer Biocom and a pool of real estate for further expansion of Biocom's facilities.

Linklaters also advised on a €557 million SACE-covered project financing for EuroChem's ammonia project in Russia, including land and construction contracts.



5

ФЛОРИАН ШНАЙДЕР,

управляющий партнер Dentons в России

6 2015

ВЛИЯНИЕ

Флориан специализируется на вопросах корпоративного права и недвижимости, оказывает содействие клиентам, оперирующим в сфере розничной торговли, товаров народного потребления, девелопмента, строительства и др. Среди клиентов – Selgros, Media-Saturn-Group, Kuhne, Nemak, Fuchs Oil и др.

В 2015 г. Флориан Шнайдер был признан одним из лучших юристов в области корпоративного права (M&A) по версии Chambers Global, Chambers Europe и The Legal 500. The International Who's Who Legal и Best Lawyers назвали г-на Шнайдера ведущим экспертом в области недвижимости в России.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В настоящее время Флориан работает над индустриальными строительными проектами в Ульяновске и Череповце. Он также консультирует клиентов по приобретению земельных участков в таких городах, как Сочи, Зеленоград и Самара. Помимо этого, он помогает многим клиентам в пересмотре договоров аренды. В планах Флориана – эффективное сотрудничество с коллегами из других офисов фирмы по проектам, связанным с Россией и странами СНГ.

НЕМНОГО ЛИЧНОГО

Играет в гольф, любит оперу, театр.

ДАТА РОЖДЕНИЯ

13 декабря 1973 г.

ОБРАЗОВАНИЕ

Флориан окончил Фрайбургский университет им. Альберта Людвига, Германия. Имеет университетскую юридическую степень. Прошел стажировку в Верховном земельном суде Дюссельдорфа. В 2012 г. прошел курс по специфике управления юридической фирмой в Harvard Law School.

ОПЫТ

В 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 2016 г. назначен управляющим партнером Dentons по России.

DATE OF BIRTH

December 13, 1973

EDUCATION

Florian graduated from Albert Ludwig University in Freiburg, Germany. He holds a university degree in law. He completed the program of introductory education of junior lawyers at the Supreme Land Court of Dusseldorf. In 2012 he completed a course in managing a law firm at Harvard Law School.

EXPERIENCE

In 2007 he joined the team of Salans which in April 2013 merged with SNR Denton and FMC, having formed the biggest international law firm in Russia: Dentons. In 2016 he was appointed Managing Partner of Dentons in Russia.

FLORIAN SCHNEIDER,

Managing Partner, Dentons Russia

INFLUENCE

Florian specializes in corporate law and real estate, assisting clients operating in retail and FMCG industries as well as in the development and construction of real estate. Among his clients are Selgros, Media-Saturn-Group, Kuhne, Nemak, Fuchs Oil, Media-Saturn-Group, etc. According to Chambers Global, Chambers Europe and The Legal 500, Mr. Schneider was recognized as one of the best lawyers in corporate law (Mergers&Acquisitions). The International Who's Who Legal and Best Lawyers named Mr. Schneider a leading expert in real estate in Russia.

PLANS FOR THE FUTURE

At the present time Florian works on industrial construction projects in the cities of Ulyanovsk and Cherepovets. He also advises clients on the acquisition of land parcels in such cities as Sochi, Zelenograd and Samara. In addition, he helps many clients in reviewing lease agreements. Florians plans effective collaboration with his colleagues from other offices of the law firm Dentons on projects related to Russia and CIS.

INFORMAL

Florian plays golf, likes opera, theatre and ballet.

«ФЛОРИАН ШНАЙДЕР И КОМАНДА»

FLORIAN SCHNEIDER AND HIS TEAM

Какой вы руководитель?
Я терпелив и обладаю отличными навыками общения. Но, к сожалению, я слишком много работаю.

Базовые правила работы с командой?
Я поощряю профессиональное развитие членов моей команды, их самостоятельную работу, что способствует их карьерному росту.

Что вдохновляет вас как лидера?
Лояльность и упорная работа моих коллег. Способность получать удовольствие от работы над проектами.

What kind of boss are you?
I am patient and possess excellent communication skills, but unfortunately, I work too much.

Basic rules of working with the team?
I encourage the professional growth of my team members, their independent work, since this boosts their career growth.

What inspires you as a leader?
Loyalty and hard work of my colleagues.
The ability to enjoy the work on projects.



6

7 2015

АЛЕКСЕЙ КОНЕВСКИЙ,

партнер «Пепеляев Групп», практика недвижимости и строительства

ВЛИЯНИЕ

Практика Алексея Коневского оказывает комплексную юридическую поддержку целому ряду крупных российских и международных клиентов. Так, в 2015 г. г-н Коневский с командой провели правовую проверку и согласовали документы к сделке по покупке крупной российской компанией комплекса офисных зданий в Москве. Кроме того, крупному глобальному ритейлеру была оказана всесторонняя юридическая консультация в связи с приобретением земельных участков под строительство ТЦ. Юристы «Пепеляев Групп» участвовали в реализации нескольких инвестиционных проектов в различных областях России, включая Новокузнецк и Московскую область.

Практика недвижимости предоставляет комплексную правовую поддержку известному американскому производителю спортивной одежды в связи с открытием сети розничных магазинов по всей Российской Федерации. Также стоит отметить работу команды по юридическому сопровождению многочисленных сделок по аренде и управлению недвижимостью одного из крупнейших международных концернов в сфере строительства коммерческой недвижимости.

Юристы во главе с Алексеем Коневским активно разрабатывают и дополняют существующее законодательство, регулирующее отрасль недвижимости. Так, в 2015 г. компанией были проведены юридические консультации по вопросу о внесении изменений в российское законодательство для развития инфраструктуры (стадионов и сооружений), необходимой для проведения ЧМ по футболу 2018 г. Кроме того, компания разрабатывала поправки в Земельный и Градостроительный кодексы для упрощения строительства электрических распределительных сетей, оказывала правовую поддержку Управлению по защите прав предпри-



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 группы компаний ECH и директором юридического департамента ООО «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 of LLC Rusenergosbyt.

нимателей в г. Москве. Был успешно завершен проект по оспариванию результатов определения кадастровой стоимости помещений для одного из крупных ТЦ Москвы. По итогам судебного разбирательства размер кадастровой стоимости был снижен в разы, что существенно уменьшило размер налогооблагаемой базы по налогу на имущество организаций и помогло компании сэкономить значительные средства.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В ближайшей перспективе Алексей намерен продолжать консультировать клиентов компании по крупным инвестиционным проектам, по проектам локализации производства, сделкам купли-продажи крупных объектов недвижимости, включая промышленные объекты, бизнес-центры. Кроме того, Алексей планирует продолжать работу по законопроектной деятельности.

«Очевидно, что ближайшее время будет не очень простым для российского бизнеса в целом и многих из наших клиентов в частности, – говорит Алексей Коневский. – Но я считаю, что юристы должны приложить значительные усилия для улучшения правовой среды и создания условий для облегчения ведения бизнеса в России».

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 Alexey Konevsky provides integrated legal support for a number of big Russian and international clients. Thus in 2015 Mr. Konevsky with his team carried out due diligence and agreed documents for the deal of buying by a large Russian company of a cluster of office buildings in Moscow. Furthermore, the company provided an all-round legal advice for a large global retailer on the acquisition of land parcels for the construction of a shopping center. The lawyers of Pepeliaev Group participated in the delivery of several investment projects in different regions of Russia, including Novokuznetsk and Moscow Region.

The real estate practice provides integrated legal support to a well-known US manufacturer of sports clothing in view of the opening of a retail chain across Russia. The work of the team providing legal support for one of the biggest international concerns in commercial real estate construction is also worthy of mention, in view of numerous property management and lease transactions.

The lawyers led by Mr. Konevsky actively develop and complement the current regulation in the real estate industry. Thus in 2015 the company conducted legal advice on amending the Russian legislation for the development of infrastructure (stadiums and arenas) necessary to hold the FIFA World Cup 2018. What's more, the company developed amendments to the Land Code and Urban Development Code, to simplify the construction of electric distribution networks and provided legal support to the Moscow Administration for the Protection of Entrepreneurial Rights.

The lawyers of Pepeliaev Group, led by Alexey Konevsky, successfully completed the project of disputing the results of determining the cadastral value of premises for one of the large shopping malls in Moscow. Based on the results of legal proceedings, the cadastral value was reduced by several times, which significantly decreased the taxable base for the corporate property tax and helped the company save appreciable amounts.

PLANS FOR THE FUTURE

In the nearest future Alexey intends to continue consulting the company's clients on large investment projects, production localization projects, the deals of purchase and sale of large properties, including industrial facilities and business centers. In addition, Alexey plans to continue his work of drafting new bills.

"Obviously, the nearest time won't be easy for Russian business at large and for many of our clients," says Mr. Konevsky. "But I believe that lawyers must make considerable effort to improve the legal environment and to create more favorable conditions for doing business in Russia."

INFORMAL

Alexey is fond of traveling, eager to see remote and exciting parts of our planet, which are not always visited by regular tourists.



The Best of Retail

Лидеры, двигающие рынок вперед

Книги
Развлечения
Дети и родители

12 Номинаций

60 Персон

Одежда и обувь
Телекоммуникации
Общепит

Аксессуары и украшения
Косметика и парфюмерия
Фармацевтика

Гипермаркеты и супермаркеты
Электроника и бытовая техника
Дом и ремонт

Для приобретения издания звоните
8 (495) 662 82 42



7

4 2015

КОНСТАНТИН КУЗИН,

партнер московского офиса Baker & McKenzie, глава практики по недвижимости и строительству

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

Konstantine 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 Konstantine is partner of the Moscow office Baker & McKenzie and head of the real estate and construction practice. He specializes in real estate and construction.

ВЛИЯНИЕ

В 2015 г. Константин Кузин и его команда традиционно предоставляли консультации по всему кругу вопросов, связанных с недвижимостью и строительством. Среди клиентов компании – застройщики, владельцы объектов недвижимости, арендаторы, банки, посольства и др.

В 2015 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 2015 г.

С 2009 г. такие авторитетные международные юридические справочники, как Chambers и Legal 500, ежегодно называли Константина Кузина ведущим специалистом в сфере недвижимости.

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

INFLUENCE

In 2015 Konstantine and his team traditionally provided advice on the entire range of issues related to real estate and construction.

Among the client's companies are developers, property owners, tenants, banks, embassies, international organizations, construction firms, etc.

In 2015 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. Because of privacy agreements, the company does not disclose any specific deals stricken in 2015. Mr. Kuzin is highly appreciated by clients, thanks to his ability to manage a project at all development stages. Since 2009 Konstantine has been annually recognized as the leading real estate specialist by such reputable international law guides as Chambers and Legal 500.

INFORMAL

Konstantine is married and brings up children. He is fond of diving, traveling, reading books on history and natural sciences.

АДМИНИСТРАЦИЯ ADMINISTRATION

1	Игорь Шувалов Igor Shuvalov Дмитрий Козак Dmitry Kozak
2	Михаил Мень Mikhail Men
3	Сергей Собянин Sergey Sobyanin
4	Марат Хуснуллин Marat Khusnullin
5	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	Арас 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	Роман Абрамович Roman Abramovich
10	Юрий и Алексей Хотины Yuri and Alexey Khotin
11	Алихан Муцоев Alikhan Mutsoev Амиран Муцоев Amiran Mutsoev Амирхан Мори Amirkhan Mori
12	Андрей Баринский Andrey Barinsky Владимир Зубрилин Vladimir Zubrilin
13	Игорь Лейтис Igor Leytis
14	Максим Левченко Maxim Levchenko

ДЕВЕЛОПМЕНТ DEVELOPMENT

1	Валентина Становова Valentina Stanovova
2	Роман Тимохин Roman Timokhin
3	Сергей Калинин Sergey Kalinin
4	Виталий Ефимкин Vitaly Efimkin
5	Майкл Белтон Michael Belton
6	Геннадий Мелкумян Gennady Melkumyan
7	Вениамин Голубицкий Veniamin Golubitsky
8	Эркан Эркек Erkan Erkek
9	Армин Микаэли Armin Mikaeli
10	Марк Гройсман Mark Groysman
11	Сергей Матюхин Sergey Matyukhin
12	Роман Розенталь Roman Rozental
13	Игорь Пятибратов Igor Pyatibratov
14	Сергей Воронин Sergey Voronin
15	Мурат Дуран Murat Duran
16	Павел Фукс Pavel Fuks
17	Алексей Чиналиев Alexey Chinaliev
18	Кристофер ван Рит Christopher van Riet
19	Ольга Дмитриева Olga Dmitrieva
20	Алексей Емельянов Alexey Emelyanov
21	Брюс Гарднер Bruce Gardner
22	Онур Кырели Onur Kireli
23	Дмитрий Золин Dmitry Zolin
24	Николай Артеменко Nikolay Artemenko
25	Петр Гавырин Petr Gavyrin
26	Вера Сецкая Vera Setskaya
27	Григорий Ваулин Grigory Vaulin
28	Юрий Дунаев Yuri Dunaev

ИНВЕСТИЦИИ INVESTMENTS

1	Дмитрий Минц Dmitry Mints
2	Ли Тимминс Lee Timmins Саймон Шен Simon Shen
3	Томаш Ластовка Tomash Lastovka
4	Эдриан Бейкер Adrian Baker Игорь Богородов Igor Bogorodov
5	Андрей Колокольников Andrey Kolokolnikov
6	Александр Николаев Alexander Nikolayev
7	Михаил Тарасов Mikhail Tarasov

КОНСАЛТИНГ CONSULTING

1	Нет персоны No person
2	Николай Казанский Nikolay Kazansky
3	Владимир Пинаев Vladimir Pinaev
4	Том Девоншир-Гриффин Tom Devonshire-Griffin
5	Сергей Рябокобылко Sergey Riabokobylko
6	Кирилл Стародубцев Kirill Starodubtsev Сергей Гипш Sergey Gipsh
7	Дмитрий Бурлов Dmitry Burlov
8	Денис Колокольников Denis Kolokolnikov
9	Алексей Богданов Alexey Bogdanov

ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ FINANCIAL SERVICES

1	Ольга Архангельская Olga Arkhangelskaya
2	Хольгер Мюллер Holger Mueller
3	Тимоти Фенвик Timothy Fenwick
4	Свен Осмерс Sven Osmers
5	Стив Оупеншоу Steve Openshaw

БАНКИ BANKS

1	Павел Косов Pavel Kosov
2	Наталья Шемановская Natalia Shemanovskaya
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	Наталья Якименко Natalia Yakimenko
2	Евгения Власова Eugenia Vlasova
3	Виктор Ефремов Victor Efremov
4	Армен Саруханян Armen Sarukhanyan
5	Виктор Козин Victor Kozin
6	Андрей Кротков Andrey Krotkov
7	Маргарита Аристархова Margarita Aristarkhova

ГОСТИНИЧНЫЕ ОПЕРАТОРЫ HOTEL OPERATORS

1	Алексис Делароff Alexis Delaroff
2	Владимир Ильичев Vladimir Ilichev
3	Дэвид Дженкинс David Jenkins
4	Арон Либинсон Aron Libinson
5	Вальтер Курт Нойманн Walter Kurt Neumann
6	Михаил Колесник Mikhail Kolesnik
7	Анатолий Кондратенко Anatoly Kondratenko

РИТЕЙЛ RETAIL

1	Жан-Пьер Жермен Jean-Pierre Germain
2	Венсан Жанти Vincent Gentil
3	Николай Юськив Nikolay Yuskiv
4	Владимир Чирахов Vladimir Chirakhov
5	Вугар Исаев Vugar Isaev

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА LEGAL SERVICES

1	Марк Бартоломи Marc Bartholomy
2	Эрик Михайлов Eric Michailov
3	Виталий Можаровский Vitaly Mozharovsky Владислав Сурков Vladislav Surkov
4	Ксавье Хантер Xavier Hunter
5	Флориан Шнайдер Florian Schneider
6	Алексей Коневский Alexey Konevsky
7	Константин Кузин Konstantine Kuzin

АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ ~ ALPHABETICAL LIST

А
Абрамович Роман 32
Агаларов Арас 26
Аристархова Маргарита ... 131
Артеменко Николай 68
Архангельская Ольга 106

Б
Баринский Андрей 36
Бартоломи Марк 150
Бейкер Эдриан 81
Белтон Майкл 44
Берман Эдуард 30
Богданов Алексей 102
Богородов Игорь 82
Бурлов Дмитрий 98

В
Ван Рит Кристофер 60
Ваулин Григорий 72
Власова Евгения 124
Воронин Сергей 55

Г
Гавырин Петр 69
Гарднер Брюс 64
Гипш Сергей 97
Голубицкий Вениамин 47
Гройсман Марк 50
Гутнов Руслан 31
Гуцериев Михаил 20
Гуцериев Саит-Салам 21

Д
Девоншир-Гриффин Том 93
Деларофф Алексис 134
Дженкинс Дэвид 137
Дмитриева Ольга 61
Доронин Владислав 29
Дунаев Юрий 74
Дуран Мурат 56

Е
Емельянов Алексей 62
Ефимкин Виталий 43
Ефремов Виктор 125

Ж
Жанти Венсан 145
Жермен Жан-Пьер 144

З
Золин Дмитрий 66
Зубрилин Владимир 36

И
Илиев Зарах 27
Ильичев Владимир 135
Исаев Вугар 148

К
Казанский Николай 90
Калинин Сергей 42
Карапетян Самвел 23
Клячин Александр 28
Козак Дмитрий 11
Козин Виктор 128
Колесник Михаил 140
Колокольников Андрей 83
Колокольников Денис 100
Кондратенко Анатолий 142
Коневский Алексей 157
Косов Павел 114
Кротков Андрей 129
Кузин Константин 160
Кырели Онур 65

Л
Ластовка Томаш 80
Левченко Максим 38
Лейтис Игорь 37
Либинсон Арон 138

М
Матюхин Сергей 52
Мелкумян Геннадий 45
Мень Михаил 13
Микаэли Армин 49
Минц Борис 24
Минц Дмитрий 76
Михайлов Эрик 151
Можаровский Виталий 152
Мори Амирхан 35
Муцоев Алихан 34
Муцоев Амиран 35
Мюллер Хольгер 107

Н
Николаев Александр 84
Нисанов Год 27
Нойманн Курт Вальтер 139

О
Ольховский Александр 116
Осмерс Свен 109
Оупеншоу Стив 110

П
Панченко Оксана 120
Первухин Петр 119
Першин Максим 118
Пинаев Владимир 92
Полтавченко Георгий 17
Пятибратов Игорь 54

Р
Розенталь Роман 53
Рябокобылко Сергей 95

С
Саруханян Армен 126
Сецкая Вера 70
Становова Валентина 40
Стародубцев Кирилл 96
Собянин Сергей 14
Сурков Владислав 153

Т
Тарасов Михаил 86
Тё Павел 30
Тимминс Ли 77
Тимохин Роман 41

Ф
Фенвик Тимоти 108
Фукс Павел 57

Х
Хантер Ксавье 155
Хотин Алексей 33
Хотин Юрий 33
Хуснуллин Марат 17

Ч
Чиналиев Алексей 59
Чирахов Владимир 147

Ш
Шемановская Наталья 115
Шен Саймон 78
Шишханов Микаил 22
Шнайдер Флориан 156
Шувалов Игорь 10

Э
Эркек Эркан 48

Ю
Юськив Николай 146

Я
Якименко Наталья 122

A
Abramovich Roman 32
Agalarov Aras 26
Aristarkhova Margarita 131
Arkhangelskaya Olga 106
Artemenko Nikolay 68

B
Baker Adrian 81
Barinsky Andrey 36
Bartholomy Marc 150
Belton Michael 44
Berman Eduard 30
Bogdanov Alexey 102
Bogorodov Igor 82
Burlov Dmitry 98

C
Chinaliev Alexei 59
Chirakhov Vladimir 147

D
Delaroff Alexis 134
Devonshire-Griffin Tom 93
Dmitrieva Olga 62
Doronin Vladislav 29
Dunaev Yuri 74
Duran Murat 56

E
Efimkin Vitaly 44
Efremov Victor 125
Emelyanov Alexei 62
Erkek Erkan 48

F
Fenwick Timothy 108
Fuks Pavel 57

G
Gardner Bruce 64
Gavyrin Petr 69
Gentil Vincent 145
Germain Jean-Pierre 144
Gipsh Sergey 97
Golubitsky Veniamin 47
Groysman Mark 50
Gutnov Ruslan 31
Gutseriev Mikhail 20
Gutseriev Sait-Salam 21

H
Hunter Xavier 155

I
Ilichev Vladimir 136
Iliev Zarakh 28
Isaev Vugar 148

J
Jenkins David 137

K
Kalinin Sergey 42
Karapetyan Samvel 23
Kazansky Nikolay 90
Khotin Alexey 33
Khotin Yuri 33
Khusnullin Marat 16
Kireli Onur 65
Klyachin Alexander 28
Kolesnik Mikhail 140
Kolokolnikov Andrey 83
Kolokolnikov Denis 100
Konevsky Alexey 157
Kondratenko Anatoly 142
Kosov Pavel 114
Kozak Dmitry 11
Kozin Victor 128
Kuzin Konstantine 160
Krotkov Andrey 129

L
Lastovka Tomash 80
Levchenko Maxim 38
Leytis Igor 37
Libinson Aron 138

M
Matyukhin Sergey 52
Melkumyan Gennady 45
Men Mikhail 13
Michailov Eric 151
Mikaeli Armin 49
Mints Boris 25
Mints Dmitry 76
Mori Amirkhan 35
Mozharovsky Vitaly 152
Mutsoev Alikhan 34
Mutsoev Amiran 35
Mueller Holger 107

N
Neumann Kurt Walter 139
Nikolaev Alexander 84
Nisanov God 27

O
Olkhovsky Alexander 116
Openshaw Steve 109
Osmers Sven 109

P
Panchenko Oksana 120
Pershin Maxim 118
Pervukhin Petr 119
Pinaev Vladimir 92
Poltavchenko Georgiy 17
Pyatibratov Igor 54

R
Riabokobylko Sergey 95
Rozental Roman 53

S
Sarukhanyan Armen 126
Schneider Florian 156
Setskaya Vera 70
Shemanovskaya Natalya 115
Shen Simon 78
Shishkhanov Mikhail 22
Shuvalov Igor 10
Sobyanin Sergey 15
Stanovova Valentina 40
Starodubtsev Kirill 96
Surkov Vladislav 153

T
Tarasov Mikhail 86
Te Pavel 30
Timmins Lee 77
Timokhin Roman 41

V
Van Riet Christopher 60
Vaulin Grigory 72
Vlasova Eugenia 124
Voronin Sergey 55

Y
Yakimenko Natalia 122
Yuskiv Nikolay 146

Z
Zolin Dmitry 66
Zubrilin Vladimir 36

29-30 июня 2016

CRE SUMMIT 2016

INSPIRATION TIME

XI ЕЖЕГОДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ САММИТ
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ

- ЭФФЕКТИВНЫЕ ТРЕНИНГИ
- КОУЧИНГ
- СПЕЦИАЛЬНО ПРИГЛАШЕННЫЕ БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ
- БЕСПРОИГРЫШНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ
- НОВЫЙ ФОРМАТ БИЗНЕС-МЕРОПРИЯТИЯ
- ВЛАДЕЛЬЦЫ БИЗНЕСА
- МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАКТИКИ
- ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ
- БИЗНЕС-СЕМИНАРЫ
- ИСТОРИИ, ОСНОВАННЫЕ НА СОБСТВЕННОМ УНИКАЛЬНОМ ОПЫТЕ
- ПРИЗНАННЫЕ ЭКСПЕРТЫ
- ЛУЧШИЕ АНТИКРИЗИСНЫЕ РЕШЕНИЯ

Организатор: IM EVENTS Sharing Experience

При поддержке: C|R|e коммерческая недвижимость; CRE RETAIL; C|R|e.RU; IC R ell RADIO

Генеральный партнёр: RAVEN RUSSIA

НАЙДИ СЕБЯ В COLLIERS



Colliers INTERNATIONAL

Accelerating success.

123317 Москва, Пресненская набережная, д. 10
БЦ «Башня на Набережной», блок С, 52-й этаж
Тел. +7 495 258 51 51

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