

«Коротко о главном» №6, апрель 2012.

Воронежское информационное агентство Консультант.

Страница клиента: Интервью с Первым лицом

ООО «Агентство недвижимости «Адвекс»

На вопросы корреспондента отвечает:

ГУНЬКИН Алексей Владимирович – Генеральный директор

Корреспондент: Здравствуйте Алексей Владимирович! Компания «Адвекс» хорошо известна как одна из старейших риэлтерских компаний в Воронеже. Расскажите пожалуйста, как Вы начинали свою деятельность?

Алексей Владимирович: Сначала я хотел бы пояснить: «Адвекс» это не только Воронежская компания, это целая корпорация, объединяющая риэлтерские компании в ряде крупных российских городов (центральный офис в Санкт-Петербурге). Корпорацию основал и возглавляет Александр Юрьевич Романенко. В свое время он работал в Калифорнии (США), занимался риэлтерским бизнесом там, а в 1993 году, когда законодательные изменения позволили это сделать, начал осваивать это же направление в России. В нашей профессии Александр Юрьевич - очень уважаемый человек. Он избирался президентом Российской Гильдии риэлторов, президентом Объединения ассоциаций специалистов по недвижимости стран Центральной и Восточной Европы (CEREAN), сейчас он возглавляет Всемирную федерацию профессионалов рынка недвижимости (FIABCI). При его участии впервые в нашей стране (с 14 по 17 мая этого года в Санкт-Петербурге) пройдет Всемирный конгресс по недвижимости.

В Воронеже мы с командой единомышленников начинали в 1994 году. Пятнадцатого марта нам исполнилось 18 лет. Все, кто начинал, имели высшее образование, полученное в советское время, умели творчески мыслить. Я, например, окончил Воронежский политехнический институт (сейчас Воронежский технический университет) по инженерной специальности «физика полупроводниковых приборов». В начале 90-х старая система развалилась, многие оказались не у дел, и когда представилась возможность попробовать новое неизведанное направление, стало интересно, да и возможность заработать появилась. Первые шаги были не такими простыми, естественно. Пришлось столкнуться по полной программе и с бандитами, и с административным беспределом. Но мы все это прошли, все это выдержали и на этом, как видите, не останавливаемся.

Корр: Как Вам удастся столь долго поддерживать безупречную репутацию компании? На каких принципах Вы строите свою работу?

А.В.: Хотя наша корпорация - одна из самых известных в России, мы не ставим себе задачу, бесконечно расширяясь, обязательно охватить своими услугами каждый регион. В каждом городе и регионе свой менталитет участников рынка. Его обязательно надо суметь учесть при развитии. Для нас - всегда «репутация у потребителя», а - не «деньги любой ценой» было определяющим направлением. Соответствующую работу мы проводим с каждым своим сотрудником. Наш принцип: «Клиент не должен уйти недовольным». Ведь второй попытки ему угодить клиент уже не представит – слишком высоки для людей риски при сделках с недвижимостью.

Корр: Так как же по-вашему выглядит «идеальный риэлтер»?

А.В.: Настоящий риэлтер – это прежде всего тот, кто сможет правильно понять цель клиента, выходящего на рынок недвижимости, а затем предложить ему такой вариант,

чтобы он остался по-настоящему доволен. То есть высшее риэлтерское искусство проявляется тогда, когда удается связать «мечту клиента» с конкретным объектом.

Корр: Есть ли проблемы с набором кадров?

А.В.: Сейчас многие бизнесмены сталкиваются с проблемой кадров. Уровень образования упал. У молодых людей зачастую отсутствуют четкие жизненные принципы, недостаточна самомотивация. Способ преодолеть проблему известен - это постоянный широкий набор кадров, продуманная система подготовки и мотивации сотрудников. Вообще этот процесс похож на золотодобычу. Чтобы намыть крупинку золота приходится отсеять тонны пустой породы.

Корр: Как обучаются Ваши сотрудники?

А.В.: До начала девяностых риэлтерского опыта в нашей стране не было ни у кого. Поэтому многие наши ведущие сотрудники проходили обучение и стажировались в институте недвижимости Калифорнийского университета. В Америке школа этого бизнеса насчитывает более двухсот лет. Хотя, разумеется, не все, что работает у них - работает и у нас. В «Адвексе» вообще одни из самых жестких требований к сотрудникам. Наш финансовый директор Вяткина Маргарита Олеговна имеет диплом CCIM (Институт недвижимости Чикаго), что у нас в регионе редкое явление. Конечно, у нас разработана и собственная программа обучения для сотрудников. Ежегодно руководители всех наших региональных компаний собираются в Санкт-Петербурге, где мы обмениваемся опытом.

Корр: Существует ли в Вашей компании специализация на отдельных сегментах рынка недвижимости?

А.В.: Мы работаем на всех сегментах: сделки с жилой и нежилой недвижимостью, в том числе строящейся, аренда всех видов недвижимости, все виды сделок с землей:

Корр: Как можно охарактеризовать текущую ситуацию со строительством новых объектов жилой недвижимости в Воронеже?

А.В.: Все мы знаем о проблеме так называемой точечной застройки – это когда новый многоэтажный дом строится посреди существующего жилого квартала или среди одноэтажных частных домов и подключается к существующим коммуникациям без учета их нагрузки. Довольно долгое время наш город застраивался практически бессистемно. Последнее время в связи с принятием Генерального плана развития Воронежа и ужесточением некоторых норм Градостроительного кодекса ситуация вроде бы меняется к лучшему. Закладывается все больше жилых комплексов в новых районах и с полной инфраструктурой.

Корр: Многих интересует, что происходит с объемом спроса/предложения и ценами на жилую недвижимость в предыдущие годы и в настоящее время, каковы прогнозы на ближайшее будущее?

А.В.: Вообще цены на недвижимость довольно инертны. На изменение макроэкономических показателей они реагируют с задержкой на несколько месяцев. С 2008 по конец 2010 года рынок находился в стагнации. Объем сделок упал, но цены фактически не изменялись. Новых объектов закладывалось мало. С начала 2011 года возобновился интерес участников рынка, и цены начали расти. За 2011 год цены выросли в среднем более чем на 20% по вторичному рынку жилой недвижимости и более чем на 15% - по новостройкам. Я думаю, что и в 2012 году темпы роста цен сохранятся. Сейчас мы наблюдаем рост ипотечной активности банков. Типичный покупатель квартир помолодел. Сейчас это те, кто берут кредиты в расчете на будущий карьерный рост и стабильные зарплаты. Сократилось количество простых продаж. Иногда цепочки покупатель-продавец достигают длины до десяти звеньев. Люди съезжаются - разъезжаются, что сопровождается сложным разменом. Опытный риэлтер сейчас должен быть готов к таким сложным многоступенчатым сделкам.

Корр.: Насколько часто Вам и Вашим специалистам приходится погружаться в правовые вопросы?

А.В.: Достаточно часто. Прежде всего, это касается бухгалтерских и налоговых вопросов. Наш финансовый директор постоянно работает с СПС КонсультантПлюс, а кроме того, посещает многие тематические семинары, которые вы проводите. В сфере недвижимости тоже постоянно нужно отслеживать изменения. Например, сейчас большое внимание специалистов вызывает закон 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности...»

Корр.: **И в заключение несколько слов о себе. Чем занимаются члены Вашей семьи? Чем Вы увлекаетесь помимо работы?**

А.В.: Моя супруга занимается бизнесом. Сыну скоро шестнадцать, радуется хорошей учебной, серьезно увлекается сноубордом, а в профессиональном плане пока не определился. Сам я люблю рыбалку. Много лет выезжаю на реки, чтобы отдохнуть и половить хищную рыбу на спиннинг. Ловлю в основном на Дону, иногда выезжаю на Волгу. Также с детства я занимаюсь единоборствами (сейчас правда меньше). Раньше я долгое время преподавал карате и кулачный бой.

Корр.: **Огромное спасибо за интересную информацию! Желаем всяческих успехов Вам и Вашей уважаемой компании!**