FUTURE MARKET MAKERS 2022

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4040 | CRe КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Журнал выпущен при поддержке:

Radius GROUP

Mētrika

O1 STANDARD

MD FACILITY A Division of OMC

MANAGEMENT RD

Space 1

Mētrika
FLEX
СОВРЕМЕННЫЕ
СЕРВИСНЫЕ ОФИСЫ
В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ
+7 495 109 76 22
metrikainvestments.com

от РЕДАКТОРА

МИХАИЛ АНОСОВ

Главный редактор

Конечно, их много больше, чем сорок. Молодых, знающих, предприимчивых, успешных. Рынок коммерческой недвижимости богат на таланты. Перечислить всех – не хватит и многотомного справочника. Мы традиционно представляем вам сорок человек: молодых специалистов, которые, на наш взгляд, олицетворяют собой завтрашний день отрасли. Именно им предстоит осваивать тот мир, который станет действительностью через некоторое, весьма непродолжительное время. Каким он будет, зависит в том числе и от наших номинантов. Собственно говоря, они уже приступили к строительству этого нового мира. К своим 40 (возраст, на котором, согласно новой классификации Всемирной организации здравоохранения, молодость даже еще не заканчивается) они достигли определенных вершин, знают, куда идти, и ведают, что творят.

Сегодня мы поздравляем их и желаем удачи на профессиональном поприще. Чтобы дальше двигаться по восходящей, им придется приложить еще больше усилий – ведь в ближайшем будущем конкурировать им придется не только с новыми поколениями, но и с мэтрами рынка, которые совсем не собираются на покой. Конкуренция идей, знаний, опыта является доказательством того, что жизнь продолжается, мы развиваемся и завтра будет лучше, чем вчера.

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

Над номером работали:
Главный редактор:
Михаил Аносов
Корректор:
Елена Селиверстова
Дизайнер-верстальщик:
Алла Тюрина
Предпечатная подготовка:
Алексей Кошелев
Дизайн проекта и обложка:
Алексей Важенин

Издатель:
ООО «ПРЕССКОМ»
Генеральный директор:
Людмила Михайлова
Коммерческий директор:
Алена Мужикян
Руководитель отдела производства:
Елена Гусева
Руководитель отдела организации премии CRE Awards:
Елена Маслова

«Commercial Real Estate.
Коммерческая недвижимость»
Учредитель ООО «Пресском».
Отпечатано в ООО «Вива-Стар».
Выход в свет – 19.09.2022
Тираж – 5 000 экз.
Цена свободная.
Авторское право – Commercial Real Estate / Коммерческая Недвижимость.
Все права защищены.
Воспроизведение материалов полностью или частично без разрешения редакции запрещено.

Издание зарегистрировано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации:
ПИ № ФС77-65673.

Адрес редакции и издателя:
117105, Россия, Москва,
Варшавское шоссе, д. 5, корп.1.

Телефон: +7 (499) 490 0479
E-mail: info@cre.ru
www.cre.ru

О ПРОЕКТЕ: МЕТОДОЛОГИЯ

Проект «40/40» составлен экспертным советом, в который входят редакторы и обозреватели журналов, входящих в семейство CRE.

Сначала редакцией был составлен long list персон – в нем оказались более 80 человек. По каждому из номинантов было проведено исследование (первый этап) – сбор максимального объема информации. Помимо открытых независимых источников, журналисты запрашивали информацию в пресс- и PR-службах департаментов компаний, HR-компаниях, специализирующихся на подборе персонала для рынка коммерческой недвижимости. Следующий шаг – анализ полученных данных и выявление сорока финалистов.

При анализе собранной информации (второй этап) принимались во внимание следующие критерии:

- возраст (до 40 лет);
- позиция в компании (номинант не должен занимать позицию генерального директора, президента, председателя совета директоров компании);
- стаж в отрасли (от 5 лет на рынке коммерческой недвижимости).

Кроме того, также учитывались компетенции номинанта в компании, опыт реализации различных проектов на рынке недвижимости, инициативы в рамках профессиональных объединений, участие в конференциях и т. д.

При подготовке текстов анкет, посвященных участникам данного списка, использовалась вся имеющаяся в распоряжении журналистов редакции информация (заполненные анкеты, информация из открытых источников и проч.).

В случаях, если запрос редакции в компанию оставался без ответа, редакция принимала решение о включении номинанта в список на основании имеющейся информации из открытых источников. Данные, взятые из открытых источников, помечены звездочкой.

Персоны распределены по рубрикам согласно их ключевым компетенциям. Номинанты не ранжированы внутри разделов, а расположены в алфавитном порядке.

PRESSCOM

РЕКЛАМА

CRE FEDERAL AWARDS 2022

XIX ЕЖЕГОДНАЯ ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ЗАБРОНИРОВАТЬ ЛУЧШИЕ МЕСТА
499 490 04 79
ДОБ. 120 / 123 / 126

ПО ВОПРОСАМ СПОНСОРСТВА
985 217 28 68

ИНФОРМАЦИЯ НА САЙТЕ
WWW.CRE-AWARDS.RU

22 СЕНТЯБРЯ
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: ОТЕЛЬ «МЕТРОПОЛЬ»

THE GREEN BRICK AWARD

Премия присуждается объектам коммерческой недвижимости за ответственное отношение к вопросам устойчивого развития и применение зелёных технологий в строительстве и эксплуатации

ОСНОВАТЕЛЬ НОМИНАЦИИ

RAVEN RUSSIA

СПОНСОР НОМИНАЦИИ

CORE·XP

НЕЗАВИСИМЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

Б1 НОВЫЕ ВЫЗОВЫ НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

CROCUS НЕДВИЖИМОСТЬ ЭКСПЕРТ интерфакс НЕДВИЖИМОСТЬ ГУД

RETAIL.RU ARCHI.RU Restate.ru +1 SCA

СОДЕРЖАНИЕ

07 **ОПЕРАЦИОННЫЙ** МЕНЕДЖМЕНТ

41 **ФИНАНСОВЫЙ** МЕНЕДЖМЕНТ

51 **ПРОДВИЖЕНИЕ** И ПРОДАЖИ

67 **АНАЛИТИКА**

ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

01
02
03
04

Кирилл Акиньшин

Руководитель отдела консалтинга и оценки Maris

Дата рождения
07 ноября 1983 г.
Образование
Высшее
Высшая школа менеджмента, Санкт-Петербургский государственный университет
Дополнительное образование
Межотраслевой институт повышения квалификации, Санкт-Петербургский политехнический университет, Оценка бизнеса
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
16 лет
Стаж на руководящей должности
14 лет

ОПЫТ РАБОТЫ

2008–н.в.
Директор департамента оценки и консалтинга, Maris

2007–2008
Консультант-аналитик, отдел консалтинга и оценки, Maris

2007–2007
Специалист, отдел консультаций по недвижимости, ООО «Эрнст энд Янг-оценка»

2006–2007
Младший консультант, отдел исследований рынка и консалтинга, ООО «Коллиерз Интернешнл»

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- Начало знакомства с коммерческой недвижимостью в Colliers International.
- Переход в Maris, создание отдела консалтинга и оценки, развитие отдела исследований рынка.
- Кризис 2008–2009 годов позволил укрепить позиции компании Maris в области оценки коммерческой недвижимости.
- Совместная работа с командами компании CBRE из Москвы, различных городов Европы, Азии, Северной Америки.

ДОСТИЖЕНИЯ

«Этапы развития и становления специалиста всегда отличаются, – говорит Кирилл. – В своей работе и жизни я руководствуюсь принципом Life-long learning. Развитие и обучение никогда не должно останавливаться. Каждый новый проект – это всегда вызов. Многим кажется, что работа оценщика и консультанта скучная. На самом деле она полна новых знакомств, интересных и амбициозных проектов».

За последние два года департамент консалтинга и оценки, который возглавляет номинант, продолжил свое развитие.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Никогда не унывать. Даже в самой сложной ситуации найдется выход!

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Соберись, тряпка! До состояния, когда ничего не хочется, лучше не доводить.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Могут, проверено на практике. В обычной жизни конкуренты такие же люди, со своими жизненными проблемами, успехами и неудачами.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Рождение детей, переезд, очередная ипотека.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Такой город существует, я его посещал, называется он Сидней. К сожалению, до него не доехать на мотоцикле. При этом Петербург – мой родной город, и уезжать отсюда хочется только для смены обстановки, хорошей погоды и новых впечатлений.

Был реализован ряд крупных проектов для международных и российских инвесторов. Среди них анализы наилучшего использования различных земельных участков и объектов, приспособление под современное использование памятников архитектуры. Особо отметим:

- объект культурного наследия «Канатный цех с водонапорной башней», последний существующий объект архитектора Чернихова Я.Г. (Санкт-Петербург, 25-я линия В.О., дом 6, корпус 1, литера Б);
- объект культурного наследия Комплекс построек фабрики «Красное знамя» (Санкт-Петербург, Пионерская улица, дом 53, литера А);
- регулярная работа по оценке и оказанию консультационных услуг для крупнейших офисных центров Санкт-Петербурга («Аэропортсити», «Пулково Скай»), логистических центров («Логопарк М10»), индустриальных парков («Альянс Парк», Логопарк «Волхонка»), гостиничных и жилых объектов (Domina St. Petersburg 5*, МФК «GATCHINA GARDENS»).

ПЕРСПЕКТИВЫ

В настоящий момент завершается работа по международному архитектурно-градостроительному конкурсу по развитию территории «Горская», в котором компания вышла в финал и получила второе место. В конкурсе участвовали 76 компаний из 16 стран и 20 консорциумов. Уверены, что результаты проделанной работы будут использованы в дальнейшем развитии указанной территории для блага всего города.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Коммуникабельность, ответственность, стремление к постоянному саморазвитию, умение работать в команде, нацеленность на результат.

СЕМЬЯ

Женат, двойняшки Кира и Василиса, 3 года.

УВЛЕЧЕНИЯ

Путешествия на мотоцикле, недвижимость, горные лыжи, гастрономия.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Каждый сданный проект, каждый довольный клиент, каждый профессионал своего дела!

Виктория Антохина

Директор ТЦ «Жемчужная Плаза»
SRV

Дата рождения
11 мая 1984 г.

Образование
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов (ФИНЭК), факультет «Экономика и управление», специализация «Менеджмент организаций»

Дополнительное образование
2015 г., Школа бизнеса «Синергия», курс «Управление в сфере недвижимости»;
2015 г., International Council of Shopping Centers, Shopping Center Management Course

Иностранные языки
Английский – свободный; немецкий, финский – базовые.

Стаж в отрасли
Более 14 лет

Стаж на руководящей должности
7 лет

ОПЫТ РАБОТЫ

Июнь 2015–н.в.
SRV Group; последняя должность – управляющий ТЦ «Жемчужная Плаза»

2008–2015
Заместитель управляющего «МЕГА Дыбенко» – руководитель финансово-административного отдела, ООО «ИКЕА МОС (Торговля и Недвижимость)»

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- 2008 г. – начало работы в ТЦ «МЕГА Дыбенко» на позиции финансового специалиста.
- 2011 г. – перевод на должность менеджера гостевого сервиса ТЦ «МЕГА Дыбенко».
- 2014 г. – должность заместителя Управляющего ТЦ «МЕГА Дыбенко».
- 2015 г. – переход в компанию SRV на позицию заместителя управляющего ТЦ «Охта Молл».
- 2016 г. – открытие ТЦ «Охта Молл» в должности заместителя управляющего ТЦ. Подготовка концепции ТЦ, лизинговой стратегии.
- 2019 г. – должность директора ТЦ «4Daily», МО, переезд в Москву.
- 2020 г. – должность директора ТЦ «Жемчужная Плаза», возвращение в СПб.

ДОСТИЖЕНИЯ

1. Реализована антикризисная стратегия выхода из пандемии, что позволило сохранить 100% заполняемость ТЦ.
2. Постоянное повышение доходности ТЦ, даже в 2021 г.
3. Ротация покинувшей Россию «Призмы» на «Перекресток» с минимальным простоем помещения.

ПЕРСПЕКТИВЫ

1. Ротация иностранных ретейлеров, покидающих рынок России, на сегмент средний плюс.
2. Ротация части кинотеатра на фуд-холл с повышением количества ресторанов фаст-фуда, посадочных мест и уровня доходности.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Ответственность, нацеленность на результат.

УВЛЕЧЕНИЯ

Спорт, чтение, ландшафтный дизайн.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Моя дочь.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Всегда, в любой ситуации сохранять спокойствие.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
«И это тоже пройдет».

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Конечно, а иногда и наоборот, близкие люди – конкуренты за внимание, за любовь ребенка, за личные достижения.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
В прошлом происходило очень много крутых поворотов: это и смена места работы, смена семьи, смена города проживания. Сегодня, после всех глобальных изменений и в мире, и бизнесе, я стала подходить ко многим вопросам, прибегая к китайской мудрости: в данный конкретный момент не делать резких движений, более детально изучать ситуацию и обстановку. Наверное, любимая китайская пословица на злобу дня: «Если долго сидеть на берегу реки, то можно увидеть, как по ней проплывет труп твоего врага».

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Mediterranean – маленький городок на берегу Средиземного моря, в окружении гор, где люди занимаются сельским хозяйством, выращивают виноград, делают вино, где жизнь течет тихо и размеренно.

28 лет на рынке услуг

500+ объектов в обслуживании

16,5 млн м² в обслуживании

ВСЯ территория Российской Федерации

- FIT-OUT - РЕКОНСТРУКЦИЯ И РЕКОНЦЕПЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ
- ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЙ КОНСАЛТИНГ
- ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
- ОБСЛУЖИВАНИЕ И РЕМОНТ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ, КОНСТРУКТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЗДАНИЙ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ
- ИНФРАСТРУКТУРНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ
- СОПРОВОЖДЕНИЕ АРЕНДАТОРОВ
- ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ НА СКЛАДАХ И РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРАХ, В Т.Ч. УСЛУГ ПО ОБРАБОТКЕ ГРУЗА

FM УСЛУГИ ДЛЯ ВСЕХ ТИПОВ НЕДВИЖИМОСТИ

+7 (495) 737-61-81 | www.mdpm.ru | 8 (800) 100-71-39

Сигуш Бабоян

Директор департамента офисной недвижимости
Bright Rich | CORFAC International

Дата рождения
01 октября 1994 г.
Образование
СПбГУ, кафедра челюстно-лицевой хирургии и хирургической стоматологии;
РАНХиГС, Государственное и муниципальное управление
Дополнительное образование
Certified Property Manager – Institute of Real Estate Management / IREM (USA)
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
6 лет
Стаж на руководящей должности
4 года

ОПЫТ РАБОТЫ

2016–н.в.
Bright Rich | CORFAC International; прошла путь от младшего консультанта по офисной недвижимости в Петербурге до директора департамента офисной недвижимости сразу двух офисов Bright Rich | CORFAC International: в Петербурге и в Москве.

ДОСТИЖЕНИЯ

При участии Сигуш компания значимо увеличила долю присутствия на рынке коммерческой недвижимости, а в последние два года заключила ряд крупных сделок, в частности с компаниями Lamoda, Biglion, «Газпромнефть-Нефтесервис», Федеральным казначейством, Управлением министерства промышленности и торговли.

ПЕРСПЕКТИВЫ

В 2022 году при участии Сигуш Bright Rich | CORFAC Int. запустила бутик премиальной жилой недвижимости BR home и вышла на рынок бизнес-недвижимости ОАЭ. Сейчас ведется активная работа по этим двум направлениям.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Сигуш – очень целеустремленный человек, трудоголик и отличный наставник.

СЕМЬЯ

Не замужем.

УВЛЕЧЕНИЯ

Бокс – как бы необычно для девушки это ни звучало.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Успешные женщины в мире бизнеса.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
У меня поставленный правый боковой, и его никто и никогда не ожидает (шутка) ☺

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
«Не хочется» – это про эмоции. Как профессионал я стараюсь не поддаваться эмоциям и руководствоваться в первую очередь холодной головой.

Дата рождения
19 февраля 1985 г.
Образование
СПбГУ, факультет прикладной математики – процессов управления
Дополнительное образование
Сколковский институт, «Экосистемы бизнеса: платформенная бизнес-модель»
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
20 лет
Стаж на руководящей должности
15 лет

Роман Блонов

директор по развитию PropTech-центра «Миран»

ОПЫТ РАБОТЫ

2018 г.–н.в.
Директор по развитию PropTech, «Миран»

2011–2018
IT-директор, Becar Asset Management

2009–2011
Заместитель IT-директора, Becar Asset Management

2007–2009
Руководитель отдела программирования, Becar Asset Management

2003–2007
Web-программист, SEO-специалист, Becar Asset Management

2002–2003 гг.
Программист, «Сотамаркет»

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- В 2005 году «взломал» алгоритмы «Яндекса» и вывел на первые строчки по запросу «море» один из санаториев в Сочи. Так я научился мыслить нестандартно и работать с большими данными.
- В 2010 году, когда занимал должность заместителя IT-директора, перевел работу IT-отдела на управление по ITIL. Благодаря этим навыкам уже через год создал вместе с командой первый IT-продукт – Kaizen для управления недвижимостью.
- В 2011 году первая веб-версия Kaizen не выстрелила, но от идеи цифровизации недвижимости я не отказался. В течение следующих лет появились новые продукты: управление арендой на базе 1С, личный кабинет инвестора на базе Bitrix, Digital Concierge на базе мобильных приложений, а также обновленная версия Kaizen. В итоге все эти решения легли в основу платформенной бизнес-модели развития продуктов для PropTech-направления.
- В 2018 году я стал развивать PropTech-направление в рамках компании «Миран». Мы увидели, что наши решения пользуются спросом, и начали продавать их внешним клиентам. Одним из неожиданных препятствий стала наша «история» – некоторые клиенты считали, что если мы первоначально создавали продукты для Becar Asset Management, то, значит, мы являемся их конкурентом. На деле это, конечно, было не так. Хорошо, что многие это понимали.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Умею перемещаться по миру за секунду. У меня есть привычка: я присылаю себе открытки из разных путешествий и вешаю их на доску. Потом смотрю – и вмиг оказываюсь в нужном месте. Пока только мысленно.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
В трудные моменты всегда говорю себе: если что-то пойдет не по плану – стану пиццамейкером. Это успокаивает.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Однозначно могут! Работа в одной сфере дает возможность всегда о чем-то поспорить, что-то обсудить или поделиться опытом.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Прошлое.
– Когда учился в школе, выиграл олимпиаду по программированию и поступил на бюджет в СПбГУ.
– В 2002 году получил патент «Фланцевое соединение».
Настоящее.
– В 2021 году команда получила грант на развитие продукта Kaizen. Раньше был уверен, что это невозможно, А теперь понимаю: шанс есть у каждого.
Будущее.
– Самым крутым изменением станет переход жизни в цифровой мир.

- Сейчас продукты востребованы и активно используются в разных городах и странах.

ДОСТИЖЕНИЯ

- В 2021 году внедрил концепцию доступа к услугам отеля через мобильный телефон в первом digital-отеле в России Vertical Boutique (Best Western Signature Collection).
- В 2021 году выиграл вместе с командой грант на разработку SaaS-платформы «Кайдзен» для управления техническим обслуживанием, аварийными и профилактическими работами с использованием Технологии Информационного Моделирования зданий.
- В 2022 году под моим руководством Kaizen был внедрен в технополисе «Химград».
- В 2022 году PropTech-центр «Миран» вышел на международный уровень и внедрил свои программные продукты в отеле You&Co Dubai.
- В 2022 году договорились о партнерстве с «Яндексом».
- В 2022 году открыл вместе с командой первый шоурум цифровых продуктов в Санкт-Петербурге.

ПЕРСПЕКТИВЫ

- На текущий момент мы внедряем IT-продукты PropTech-центра «Миран» в Digital Village Vertical (более 3 тыс. номеров).
- Ведем переговоры о создании отелей в метавселенной.
- На базе программных продуктов также тестируем возможность реализации шеринг-пространств (коворкингов, коливингов) без персонала (или с минимальным количеством). Так, чтобы доступ на территорию отеля/ офиса осуществлялся с помощью мобильного приложения и системы распознавания лиц.
- Проектируем краудфандинг-платформу в недвижимости (коллективные инвестиции в недвижимость со стабильной доходностью).

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Скромность, инициативность, целеустремленность, настойчивость. Я открыт всему новому, интуитивно чувствую тренды и будущие изменения, умею находить правильные решения.

СЕМЬЯ

Женат, две дочки.

УВЛЕЧЕНИЯ

Настольный теннис, путешествия, дайвинг.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Меня вдохновляет природа – своей основательностью, горы – спокойствием, люди – энергией.

Дата рождения
29 октября 1986 г.
Образование
МГИМО, бакалавр по направлению «Юриспруденция»
Дополнительное образование
Московская школа управления «Сколково», Master of Business Administration
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
Более 12 лет
Стаж на руководящей должности
3 года

Алиса Бонд

Директор отдела по представлению интересов арендаторов и покупателей департамента офисной недвижимости Knight Frank Russia

ОПЫТ РАБОТЫ

2021 г.–н.в.
Директор по работе с арендаторами, Knight Frank

2014–2021
Консультант/Associate Director департамента офисной недвижимости, S.A. Ricci

2013–2014
Консультант, Cushman & Wakefield

2011–2013
Младший консультант/консультант по недвижимости, CBRE

2010–2011
Консультант по недвижимости, «InnovOffice»

2008–2010
Юрист, KPMG

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

За время работы в разных консалтинговых компаниях Алиса выиграла ко-эксклюзивный мандат на реализацию проекта БЦ «Домино», БЦ «ОКО» в «Москва-Сити» и закрыла несколько крупных сделок. Выиграла ко-эксклюзивный проект БЦ «Домино» девелопера KR Properties, а также «БЦ Око» девелопера Capital Group.

Реализовала крупные сделки с такими крупными компаниями, как BCG, Credit Europe Bank, «ТрансТелеКом», ABB, Orange Telecom, Clarins, LG, «Газпром-Медиа Холдинг, Halliburton и многими другими.

ДОСТИЖЕНИЯ

За время работы в Knight Frank Russia с помощью Алиссы был заключен ряд знаковых сделок, самая крупная из которых – аренда компанией «Газпром-Медиа» 9 500 кв. м в БЦ Alkon.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Коммуникабельность, любовь к нетворкингу и бизнес-девелопменту, оптимизм и любовь к жизни, активная жизненная позиция и много самых разных хобби.

СЕМЬЯ

Замужем.

УВЛЕЧЕНИЯ

Алиса возглавляет нетворк-сообщество студентов MBA школы управления «Сколково», организовывает для него различные мероприятия. В свободное время путешествует и много читает. Любит заниматься спортом, катается на всех видах досок, в последнее время сильно увлечена вейк-серфом, а также занимается интервальными тренировками и сайклингом, боксом и бегом.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

- Мэтью Макконахи;
- Илон Маск;
- Джон Кехо;
- Марина и Ирина Голомаздины.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Умение найти общий язык с любым человеком и любовь к построению крепких социальных связей! «С чертом договорюсь»☺

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Такого не бывает ☺ А если серьезно, то говорю себе, что я могу абсолютно все.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Конечно! И я – один из самых ярких примеров, так как до недавних пор у меня было по подруге и другу почти в каждой компании-конкуренте! Теперь часть из них работают со мной, а с остальными мы продолжаем дружить!

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Учеба и жизнь в сообществе МШУ «Сколково».

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Брошу все и уеду на Bond Island, где Bond City – «a city where everyone bonds!».

CRE FEDERAL AWARDS 2022

XIX ЕЖЕГОДНАЯ ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРОДОЛЖАЕМ СТРОИТЬ!

ЗАБРОНИРОВАТЬ ЛУЧШИЕ МЕСТА
499 490 04 79
ДОБ. 120 / 123 / 126

ПО ВОПРОСАМ СПОНСОРСТВА
985 217 28 68

ИНФОРМАЦИЯ НА САЙТЕ
WWW.CRE-AWARDS.RU

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
RAVEN RUSSIA

СПОНСОР СПЕЦИАЛЬНЫХ НАГРАД
Knight Frank

СПОНСОРЫ НОМИНАЦИЙ
CORE·XP
ФМ Сервис
Alfa-Service
MALLTECH
ПСБ
Sawatzky
LYNKS PROPERTY MANAGEMENT
DAKO professional team
APLEONA

ИНФОПАРТНЕРЫ
НЕДВИЖИМОСТЬ
ЭКСПЕРТ
ГУД
Restate.ru

НЕЗАВИСИМЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

BEST
FEDERAL
CENTRAL PROPERTIES
ДВ Макси
ДЕВЕЛОПМЕНТ
UNION BROKERS
RG
Avito
LCM CONSULTING

Дата рождения
04 декабря 1990 г.
Образование
КНИТУ КАИ им. Туполева (авиастроительный), факультет истории и связей с общественностью
Дополнительное образование
Работа – лучшая учеба
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
5 лет
Стаж на руководящей должности
4 года

Эльвира Валиуллина

Исполнительный директор
«Ключ»

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

Начала карьеру в 14 лет. «Начинала с того, что в странной юбке предлагала в «Ашане» акцию «при покупке 2 пакетов молока – 3-й в подарок» и подрабатывала моделью на съемках и прическах, – рассказывает номинант. – Затем долго работала в ресторанах официантом/администратором. Работала на Федеральную программу развития добровольного донорства крови. Далее устроилась директором в топовую кибер-арену (компьютерный клуб с турнирами), а потом взяла этот бизнес целиком в аренду. Переехала из Казани в Москву в 2015 году и работала в Федерации компьютерного спорта России пиарщиком (рассылала релизы о признании игр спортом), там же работала с киберспортивной организацией Virtus.pro. А уже с 2017 года меня почти случайно занесло в недвижимость и коворкинги. Начинала в «Таблице», где делала сумасшедшие мероприятия и комьюнити. В 2018 я попала в «Ключ» в качестве уже директора по маркетингу, а с этого года я здесь исполнительный директор и делаю «Ключ» лучшей сервисной компанией на рынке».

ДОСТИЖЕНИЯ

«Получаю по году ленту пресс-клипов с материалами и комментариями за ноль, выстроила маркетинг в «Ключе» так, что по году CPL – 130 рублей, разбираю концепции для исторических зданий на косточки, и здания заново оживают, сделала тысячи две презентаций. Отстроила бизнес-процессы, существенно сократила OPEX за счет оптимизации с улучшениями в качестве».

ПЕРСПЕКТИВЫ

«Хочу дооптимизировать компанию в полный цикл в плане эксплуатации, запустить 2 объекта, помочь коллегам выпустить топовое мобильное приложение и еще реализовать пару секретных идей».

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

«У меня второе место по России по «Мортал комбат» (видеоигра), со мной шутки плохи. Люблю много работать, созидать и творить. Я за софт павер и не люблю конфликты. Ну а в целом, если вы в википедии поищете слово целеустремленность, то там будет моя фотография».

СЕМЬЯ

«У меня два кота, что очевидно следует из пункта выше».

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Нужно изучать историю, чтобы понимать текущие процессы в мире. В нестабильное время меня это всегда удерживает в полном равновесии

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
«Эля, у тебя ипотека».

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Конечно, у меня такие были и есть на рынке.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Я существенно поумнела за последние пару лет.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Совинск – город, где все работают по ночам, а днем спят☺.

УВЛЕЧЕНИЯ

Видеоигры, литература, история, архитектура, бас-гитара, путешествия, пишу маслом.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Кто: шеф (Георгий Голенев), его партнер (Давид Биниашвили), Екатерина II, Столыпин.

Что: живопись, здания с историей, кейсы продуктовые.

Дата рождения
07 сентября 1986 г.
Образование
Белорусский государственный университет (Минск, Беларусь) – менеджмент
Европейский гуманитарный университет (Вильнюс, Литва) – международное право
Дополнительное образование
CCIM – Certified Commercial Investment Member (101, 102, 103)
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
13+ лет
Стаж на руководящей должности
3,5 года

Алексей Десюкевич

Директор отдела индустриальной и складской недвижимости CORE.XP (ранее CBRE)

ОПЫТ РАБОТЫ

2021–н.в.
Директор отдела, CORE.XP (CBRE)

2019–2021
Заместитель директора, CBRE

2017–2019
Старший консультант, CBRE

2013–2017
Консультант, CBRE

2011–2013
Консультант, Colliers International (Минск, Беларусь)

2009–2010
Оценщик, Национальное кадастровое агентство (Минск, Беларусь)

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

Наиболее ценным был переход в 2018 году от простых сделок к специализации в сложных built-to-suit решениях. За данный период удалось реализовать более 10 комплексных проектов, каждый из которых стал уникальным в своем сегменте.

ДОСТИЖЕНИЯ

1,2 млн кв. м – общая площадь реализованных сделок за 2020–2021 годы.

Всего 20 транзакций за данный период.

6 из них площадью 100+ тыс. кв. м, включая абсолютный рекорд рынка – пакетная сделка строительства BTS фулфилмент-центров для «Озон» (более 400 тыс. кв. м).

Награды за последние два года:

- CRE Awards 2022. Сделка года – аренда. Индустриальная недвижимость.
- CRE Awards 2022. Индустриальная недвижимость. Складской комплекс.
- CRE Awards 2021. Сделка года – аренда. Индустриальная недвижимость.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Качество предоставляемых услуг – первостепенный залог успеха. Поэтому важно продолжать формировать уникальную команду высококвалифицированных профессионалов и обеспечивать исключительный сервис для потребителей/девелоперов складской и индустриальной недвижимости.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Целеустремленность, работа на результат.

Обостренное чувство справедливости.

СЕМЬЯ

Женат.

УВЛЕЧЕНИЯ

Бег на марафонские дистанции.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Наши клиенты и девелоперы.

В процессе реализации проектов тесно взаимодействуешь с лучшими профессионалами рынка. Это уникальные личности, обладающие топ-навыками и качествами, такие люди действительно вдохновляют.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Не держу «джокер» в рукаве, играю в открытую: считаю важным быть искренним и честным.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Признаюсь себе в этом и иду работать дальше. Только упорство помогает в достижении цели на длинной дистанции.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Дружу с бывшими коллегами и горжусь этим. Просто не стоит обсуждать работу и сделки.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Присоединился к команде CBRE (CORE.XP), тут же встретил будущую супругу.

Анастасия Довченко

Директор департамента недвижимости
Crocus Group

Дата рождения
16 мая 1983 г.
Образование
РЭА им. Г.В. Плеханова, Институт финансов, специализация – Финансовый менеджмент, Финансы и кредит
Дополнительное образование
Сертифицированный специалист, Институт инвестиций в коммерческую недвижимость (Certified Commercial Investment member – CCIM)
Член ICSC, Сертификат Международного Совета Торговых Центров ICSC – «Управление торговыми центрами»
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
19 лет
Стаж на руководящей должности
14 лет

ОПЫТ РАБОТЫ

2021–н.в.
Директор департамента недвижимости, CROCUS GROUP

2017–2021
Директор управления арендой департамента недвижимости, CROCUS GROUP

2011–2017
Начальник отдела операционной деятельности объектов департамента недвижимости, CROCUS GROUP

2008–2011
Руководитель проектов, Art Properties

2003–2008
Ведущий консультант в отделе торговой недвижимости, CUSHMAN&WAKEFIELD

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- В качестве руководителя проекта в компании CUSHMAN&WAKEFIELD совместно с командой запущен первый в карьере торговый центр в г. Санкт Петербурге с учетом этапов реализации – от подготовки концепции до сдачи в аренду и открытия.
- На протяжении 12 лет совместно с командой запущена сеть трех проектов ТРЦ VEGAS с учетом этапов реализации – от подготовки концепции до сдачи в аренду и открытия.

ДОСТИЖЕНИЯ

Анастасия Довченко – признанный эксперт в сфере торговой недвижимости. Управляющий коммерческой недвижимостью с опытом работы заполнения и обеспечения доходности в торговых моллах площадью более 1 млн кв. м.

За последние два года к достижениям можно отнести: максимальное сохранение арендаторов в комплексах и обеспечение низкого уровня вакантных помещений относительно рыночного показателя (уровень заполняемости на начало 2022 года по проектам составил 95–97% в зависимости от объектов VEGAS), под руководством Анастасии были заключены крупные якорные сделки в проектах VEGAS, реализована большая часть запланированной реконцепции проекта VEGAS Каширское, включая реализацию фуд-молла (зона Food Bazar).

ПЕРСПЕКТИВЫ

В настоящее время работает над всеми проектами своего департамента в рамках компании CROCUS GROUP, в том числе: успешно функционирующий торговый центр «Крокус Сити молл», торгово-развлекательные комплексы VEGAS, VEGAS Крокус Сити, VEGAS Кунцево, Box City, Estate mall; отвечает за коммерциализацию объектов и увеличение доходов компании по объектам.

С учетом вызовов на текущем рынке перед командой стоят амбициозные задачи.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Лидерство, целеустремленность, ответственность, требовательна к себе и окружающим, высокая внутренняя мотивация и коммуникабельность.

СЕМЬЯ

Анастасия замужем, воспитывает дочь.

УВЛЕЧЕНИЯ

Сквош, путешествия.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Я сама.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Играю по-честному, в рукавах карт нет, но и раскрывать не намерена.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Прорвемся!

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Нет.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Настоящее.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
«Город, которого нет».

Дата рождения
11 августа 1987 г.
Образование
Высшее
Дополнительное образование
Теплоэнергетика (НИУ МЭИ)
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
Более 15 лет
Стаж на руководящей должности
Более 10 лет

Сергей Должков

Технический директор
ООО «Урбитек ФМ»

ОПЫТ РАБОТЫ

2019–н.в.
Технический директор, Urbitec FM

2018–2019
Руководитель службы эксплуатации, ОАНО «Школа «Летово»

2014–2018
Управляющий объектами недвижимости, Facilicom

2009–2014
Ведущий инженер, Московская объединенная энергетическая компания

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- 2014 – руководящая должность в управляющей компании.
- 2015 – первый самостоятельней запуск проекта с нуля.
- 2019 – начало работы в Urbitec FM.

ДОСТИЖЕНИЯ

- Внедрение автоматизации в бизнес- и эксплуатационные процессы в компании.
- Успешный запуск десятков проектов за короткий промежуток времени.
- Выход на управление более 100 000 м. кв.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Развитие направления деятельности по интеграции в процесс FM-услуг современного и уникального программно-аппаратного продукта – системы удаленного централизованного мониторинга и управления инженерными системами здания, разработанного и производимого в России (очень актуально на данный момент).

Данная система позволяет не только экономить энергоресурсы, но и создавать исключительный комфорт для пользователей офиса.

Данная система – будущее FM-услуг.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Мультизадачность, ответственность, выдержанность.

СЕМЬЯ

Женат, есть ребенок.

УВЛЕЧЕНИЯ

Триатлон.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Истории успеха.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Меня можно бросить в любое «пекло».

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
«Надо поработать».

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Да

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Семья, работа, спорт.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Toxicity.

Дата рождения
27 августа 1989 г.
Образование
Государственный университет по землеустройству, инженер Городского кадастра. Специалист, 2011
Государственный университет по землеустройству, аспирантура по специальности «Экономика и управление народным хозяйством», 2014

Дополнительное образование
«Эффективное управление земельными и природными ресурсами, недвижимым имуществом и другими активами бизнеса на основе рыночной оценки», 2011
«Оценка стоимости предприятия», 2012
Иностранные языки
Английский, сербский
Стаж в отрасли
11 лет
Стаж на руководящей должности
7 лет

Михаил Епихин

Руководитель отдела управления недвижимостью Sawatzky

ОПЫТ РАБОТЫ

06.2021–н.в.
Руководитель отдела управления недвижимостью, Sawatzky

11.2018–05.2021
Управляющий комплексом БЦ «Двинцев», Sawatzky

09.2016–10.2018
Управляющий зданием БЦ «Павловский», Sawatzky

08.2015–09.2016
Заместитель управляющего БЦ «Двинцев», Sawatzky

04.2013–08.2015
помощник управляющего БЦ «Северное Сияние», Sawatzky

03.2012–03.2013
Старший администратор БЦ «Метрополис» Здание 1, Sawatzky

12.2011–03.2012
Администратор здания БЦ «Метрополис» Здание 2, Sawatzky

12.2010–05.2011
Инженер-градостроитель, Homeland Group

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Перед принятием сложных решений стоит взять паузу и прогуляться пешком.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Главное начать.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Могут, если они профессионалы.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Возможность пожить в другой стране, выход из зоны комфорта с каждым повышением, переезд в дом, построенный по собственному проекту.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Бабрекюйс.

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- В 27 лет Михаил – самый молодой в компании управляющий коммерческой недвижимостью.
- Расширение компетенции в процессе работы с жилыми проектами в рамках карьерного роста.

ДОСТИЖЕНИЯ

- Увеличение чистой прибыли по действующим контрактам за счет увеличения объема услуг и оптимизации эксплуатационных расходов.
- Развитие Отдела управления недвижимостью за счет новых проектов и увеличения клиентской базы.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Ostankino Business Park – проект в рамках строительства 135 500 кв м. Проект представляет из себя единый комплекс со множеством собственников недвижимости, большим пулом арендуемых помещений и новым заказчиком с возможностью стратегического развития.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Нахождение оптимальных решений в нестандартных ситуациях, результативность, упорство, открытость переменам и желание развития.

СЕМЬЯ

Холост, детей нет.

УВЛЕЧЕНИЯ

Путешествия, книги, современные технологии.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Столыпин П.А.

Дата рождения
29 июня 1986 г.
Образование
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, факультет информатики и экономики
Иностранные языки
Английский язык
Стаж в отрасли
Более 14 лет
Стаж на руководящей должности
3 года 8 месяцев

Александр Кулаков

Партнер, Руководитель направления по работе с корпоративными клиентами, департамент складской и индустриальной недвижимости Commonwealth Partnership (CMWP)

ОПЫТ РАБОТЫ

2014–н.в.
CMWP (до апреля 2022 Cushman & Wakefield)

2010–2014
Консультант по представлению интересов корпоративных клиентов (сегмент: склады, офисы, производство), отдел корпоративных решений, Jones Lang LaSalle

2008–2010
Консультант по сопровождению сделок (сегмент: офисная недвижимость), KoeGel Immobilien Consulting

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Моя любимая семья – мой козырь. Супруга и дети. Без их внимания и поддержки мне не обойтись.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Не испытываю такого ощущения. Если и случается, то крайне редко от усталости – ничего не говорю. Отдыхаю, восстанавливаюсь.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Конечно, могут.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Много было резких поворотов, все не упомнишь. Но назвать крутым изменением могу день встречи со своей супругой. Она перевернула мою жизнь, и я счастлив.

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- Adidas – BTS в аренду 67 000 кв. м, центральный РЦ.
- Volkswagen Group Rus – более 5 проектов, включая BTS РЦ 52 000 кв. м, аренда офиса и учебный центр.
- Daimler/MBR – более 4 проектов, включая BTS центрального РЦ в России 53 000 кв м, центральный офис, тренинг-центр, объекты пост-продажного обслуживания.
- DHL – управление складским портфелем в России и сделки, 150 000 кв. м – все бизнесы DHL, с 2015 года по настоящее время.
- ВкусВилл – сопровождение складского развития сети и строительство новых РЦ в аренду, 350 000 кв. м.

ДОСТИЖЕНИЯ

1. Создание команды, находящейся на лидирующих позициях в сегменте строительства под ключ крупных мультитемпературных распределительных центров.
2. Реализация ряда проектов в городской логистике и fulfillment.
3. Сопровождение сделок по реализации технически уникальных и полностью кастомизированных проектов под потребности клиента, такие как: 4-сторонний кросс-док для DPD, двухъярусный мультитемпературный РЦ на МКАД для ВкусВилл под автоматизацию, производственно-складской комплекс и штаб-квартира для крупного продуктового ретейлера в сегменте ультра-фреш.

Закрыта крупнейшая сделка на рынке после начала СВО между ИД «Просвещение» и «ВкусВилл». Субаренда компанией ИД «Просвещение» 44 000 кв м в СК «Тиера» в Вешках у компании «Вкусвилл».

ПЕРСПЕКТИВЫ

Александр признан коллегами ведущим экспертом в области сопровождения сделок и представления интересов корпоративных клиентов среди девелоперов, инвесторов и арендаторов. Его основной опыт включает управление комплексными проектами строительства объектов «под ключ» (BTS), реструктуризацию и продление договоров аренды, управление портфелем складской недвижимости и сопровождение развития складской сети. Александр обладает глубокими знаниями локального и международных рынков и имеет обширный опыт управления проектами в России, странах СНГ, Центральной и Восточной Европы.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Скромность, глубокий и тщательный подход к решению задач, стремление и соблюдение высоких стандартов работы и коммуникации.

СЕМЬЯ

Женат, двое детей.

УВЛЕЧЕНИЯ

Путешествия, теннис, спортивная стрельба, охота, рыбалка.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Выдающиеся люди и обычные люди, совершающие выдающиеся поступки.

Дата рождения
22 октября 1987 г.
Образование
Высшее
Новосибирский государственный технический университет (НГТУ), микроэлектроника и твердотельная электроника, инженер
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
9 лет
Стаж на руководящей должности
6 лет

Василий Левин

Управляющий группой объектов
ADG group

ОПЫТ РАБОТЫ

2020–н.в.
Руководитель группы объектов, ADG group

2013–2020
Операционный директор, Ingka Centres Rus

2008–2013
Инженер-технолог, начальник отдела, исполнительный директор, ООО «НЭВЗ-Керамикс

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- Начало работы в компании ADG group. Проект ADG group является одним из самых сложных и амбициозных в Москве, т.к. предполагает реконструкцию, управление и эксплуатацию сразу нескольких десятков объектов. Операционная деятельность при таком формате работы тоже обладает своими уникальными особенностями – как с точки зрения tenant mix и взаимоотношений с арендаторами, так и с точки зрения работы с соседским комьюнити. Как человек, обладающий опытом работы как с крупными суперрегиональными торговыми центрами, так и с объектами районного масштаба, могу сказать, что районные центры предполагают гораздо более высокий темп работы и более сложные вызовы.

- Переезд в Москву и начало работы над проектом МЕГА Теплый Стан. Москва – это, безусловно, более конкурентный и насыщенный рынок, где цена принятого решения гораздо выше. В МЕГА Теплый Стан я расширил свою экспертизу в области работы над проектами коммерческих обновлений и реконцепции торговых центров, участвуя в проекте по коммерческому обновлению МЕГА Теплый Стан, который включал в себя изменение tenant mix, обновление интерьеров центра, а также подготовку крупнейшего расширения работающего коммерческого объекта, а именно увеличение арендопригодной площади на 55 000 кв.м.

- Реализация проектов обновления торгового центра в МЕГА Новосибирск и подготовка проекта расширения и коммерческого обновления центра. Проект, к сожалению, пока не реализован, но была проделана огромная работа по финансовому анализу, подготовке коммерческой концепции и стратегий, что дало мне огромный опыт.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Мой козырь – это моя жена. Когда я не знаю, что делать или мне кажется, что из ситуации нет выхода, она всегда приводит меня в чувства и делает так, что я продолжаю двигаться вперед.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Я говорю себе, что если мне не хочется ничего, то значит я делаю что-то не так, а это значит, что нужно сделать шаг назад, все обдумать и вернуться к делу с новыми идеями.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Моя жена – сотрудник компании, которая также работает в сфере коммерческой недвижимости. Не могу сказать, что мы прямые конкуренты, но думаю, что это подтверждение тому, что общие профессиональные интересы только укрепляют отношения.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Я уверен, что самое крутое впереди. Мы живем в интересное время, которое, я думаю, готовит нам еще много сюрпризов и возможностей.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Москва. Я счастлив жить в этом городе и вряд ли когда-нибудь его поменяю на другой.

ДОСТИЖЕНИЯ

- Разработка и внедрение структуры операционного управления объектами (создана команда управления практически с нуля).
- Разработка и внедрение правил и процедур управления.
- Разработка коммерческих стратегий для компании в целом и для отдельных объектов недвижимости.
- Проведена успешная ротация якорных арендаторов в условиях сложной рыночной конъюнктуры.
- Успешно запущено направление коммерциализации общих зон районных центров.
- Внедрение системы управления расходами объектов, а также оптимизация структуры расходов, что привело к улучшению финансовых результатов компании.

ПЕРСПЕКТИВЫ

- В этом году мы планируем открыть районные центры «Место встречи Байконур», «Место встречи Киргизия», «Место встречи Экран» и другие. Полностью завершить проект реконструкции мы рассчитываем в 2023 году.
- В связи с тем, что количество введенных в эксплуатацию объектов в ближайшие два года утроится, нам предстоит большая работа в части выстраивания структуры управления.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Нацеленность на результат, сильные аналитические способности, навыки формирования и организации работы команды.

СЕМЬЯ

Женат, двое детей: 6 лет и 4 месяца.

УВЛЕЧЕНИЯ

Чтение, спорт, путешествия.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Я всегда ищу вдохновение в своих коллегах. ADG group – это уникальная команда с удивительными людьми, которые обладают прекрасным опытом и глубоким знанием рынка. Даже по прошествии двух с половиной лет работы в компании я каждый день заряжаюсь энергией и узнаю что-то новое от людей, которые меня окружают.

FUTURE MARKET MAKERS 2022

Дата рождения
04 декабря 1987 г.
Образование
Московская финансово-промышленная академия
Стаж в отрасли
15 лет
Стаж на руководящей должности
10 лет

Анастасия Малкова

Управляющий партнер
STONE HEDGE

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Изучать смежные рынки и эффективно использовать элементы из разных сфер в своей нише.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
В первую очередь, я даю себе возможность побыть в этом состоянии, но и ставлю разумный срок на выход из него. Стараюсь заняться чем-то приятным для души. Восстанавливать ресурс мне помогают энергетические практики или пешие прогулки по городу, особенно в вечернее время.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Как известно, друзей не выбирают. За 15 лет на рынке недвижимости в моем близком окружении много коллег и партнеров, и бизнес не мешает нашей теплой дружбе.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Жизнь постоянно меняется, и за ее поворотами, какими бы страшными они нам ни казались, нас всегда ждут крутые изменения. Для меня одно из них – благотворительность и волонтерство. Они меняют не только мою жизнь, но жизнь и сознание всех, кто вместе со мной не остается равнодушным и включается в этот процесс.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
STONE land, где все будет продумано в деталях и сформировано для комфортной жизни человека.

ОПЫТ РАБОТЫ

- 2018 г.–н.в.
  Управляющий партнер, STONE HEDGE
- 2016 г.
  Коммерческий директор, STONE HEDGE
- 2015 г.
  Руководитель департамента продаж, STONE HEDGE
- 2012 г.
  Руководитель отдела продаж коммерческой недвижимости, STONE HEDGE
- 2007 г.
  Менеджер по продаже земельных активов, STONE HEDGE

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- Запуск бренда офисной недвижимости STONE, в рамках которого сегодня реализуется более 500 000 кв.м офисной недвижимости класса А.
- Реализация и внедрение первой на рынке недвижимости Москвы сервисной программы персонального оператора по искусству для объектов жилой и коммерческой недвижимости STONE HEDGE.
- Запуск deluxe-направления в компании и вывод на российский рынок элитной недвижимости нового формата – городские виллы. Caméo Moscow Villas был реализован за 8 месяцев до ввода в эксплуатацию.
- Внедрение масштабной программы корпоративной социальной ответственности (КСО) в партнерстве с «Ночлежкой», которая стала частью ESG-стратегии.

ДОСТИЖЕНИЯ

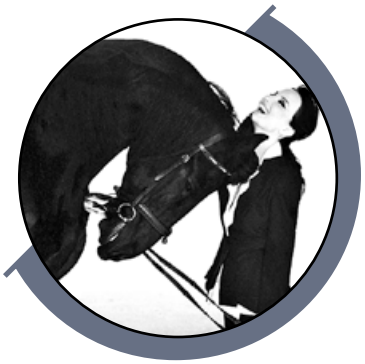
Под управлением Анастасии Малковой в 2021 году STONE HEDGE улучшил достижения 2020 года: в полтора раза увеличен объем продаж STONE HEDGE по портфелю офисных проектов класса А – свыше 15 млрд рублей по итогам года, на рынок успешно выведено четыре бизнес-центра под брендом STONE.

Весной 2022 года в период неопределенности, связанной с внешними факторами, команда под управлением Анастасии в кратчайшие сроки трансформировала подход к продажам, что позволило девелоперу сохранить высокие темпы реализации:

- за 6 месяцев открытых продаж (с января 2022 г.) в новом бизнес-центре STONE Ленинский было продано 45% офисных площадей,
- по итогам II квартала 2022 г. объем продаж ретейла в бизнес-центрах девелопера превысил 800 млн руб.

Среди застройщиков офисной недвижимости России STONE HEDGE занимает второе место по продаже квадратных метров в бизнес-центрах (рейтинг подготовлен аналитической группой «РБК Исследования рынков»). Стабильные темпы продаж стимулировали рост средних цен в проектах девелопера. Число повторных обращений в структуре сделок составило 40% благодаря клиентскому опыту и выстроенной годами программе сервисов и привилегий.

В 2021 году по инициативе Анастасии девелопер стал партнером благотворительной организации «Ночлежка» в Москве: в рамках КСО-программы подопечные «Ночлежки» могут получить работу в штате компании, а сотрудники и партнеры девелопера регулярно участвуют в волонтерских акциях.



ПЕРСПЕКТИВЫ

Девелопер продолжит реализацию бизнес-центров класса А на продажу со стратегией под инвестора, концентрируя свое внимание на заявленных концепциях, сроках и качестве строительства. В активной стадии реализации находятся офисный квартал STONE Towers, бизнес-центры STONE Савеловская и STONE Ленинский, а также отдельно стоящие офисные здания STONE Курская и STONE Пресня.

Среди ближайших планов STONE HEDGE – ввод в эксплуатацию офисного здания Tower A в составе квартала STONE Towers, строительство которого девелопер ведет согласно графику и планирует завершить в III квартале 2022 года.

Также в 2022 году команда Анастасии, согласно общей стратегии девелопера, продолжит активное развитие и усиление направления по работе с брокерами-партнерами.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Активная жизненная позиция, креативное мышление, оптимизм, надежность, отзывчивость, умение добиваться своих целей и внимание к деталям.

СЕМЬЯ

Замужем.

УВЛЕЧЕНИЯ

Архитектура комьюнити (выстраивание сообществ), благотворительность, искусство и операторство по культуре, спортивные путешествия.

Дата рождения
23 октября 1983 г.
Образование
Московская государственная юридическая академия
Стаж в отрасли
14 лет
Стаж на руководящей должности
12 лет

Владимир Пестеров

Директор по управлению арендными отношениями
LCM Consulting

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
На то он и джокер, чтобы не рассказывать.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
«Надо двигаться».

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Нет.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Главное достижение, что есть прогресс, надеюсь, и в будущем тоже.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Нет ничего круче реальной жизни и культурного наследия.

ОПЫТ РАБОТЫ

2021–н.в.
Директор по управлению арендными отношениями, LCM Consulting

2015–2021
Начальник отдела финансово-правового сопровождения, LCM Consulting

2010–2015
Начальник юридического отдела направления коммерческой недвижимости «Макси Девелопмент»

2008–2010
Специалист юридического отдела направления коммерческой недвижимости, «Макси Девелопмент»

2006–2008
Юридическая деятельность

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- 2008/2009 годы. Начало курирования договоров по торговым центрам не как юридического документа, а как комплексного проекта.
- 2010 год. Начало курирования деятельности отдела.
- 2015 год. Переход в LCM Consulting, организация собственных бизнес-процессов.
- 2021 год. Начало курирования арендных отношений.

ДОСТИЖЕНИЯ

- успешное выстраивание отношений с собственниками объектов под управлением;
- выстраивание бизнес-процессов компании LCM Consulting с учётом структурных изменений компании.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Владимир отвечает за управление арендными отношениями, и продолжает курировать согласование условий сотрудничества с собственниками объектов и сетями.

Курирует финансовую составляющую арендных отношений.

Руководит организацией бизнес-процессов в компании.

Владимир планирует совершенствование деятельности LCM Consulting в части улучшения финансово-правого сопровождения, а также и бизнес процессов в сфере управления арендными отношениями.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Прагматизм, ответственность, чувство юмора.

СЕМЬЯ

Женат, есть дочь.

УВЛЕЧЕНИЯ

Спорт, научно-популярная литература, видеоигры.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Все люди, делающие свое дело со страстью. К примеру, Александр Овечкин.

Дата рождения
24 февраля 1983 г.
Образование
Высшее, Орловский Государственный университет, факультет естественных наук
Дополнительное образование
МГУ аспирантура (незаконченное)
Иностранные языки
Английский, турецкий (в процессе изучения)
Стаж в отрасли
14 лет в Группе компаний «Киевская площадь»
Стаж на руководящей должности
1,5 года

Маргарита Пучкова

Руководитель отдела аренды
ООО «Щелковская площадь»

ОПЫТ РАБОТЫ

2020–н.в.
Руководитель отдела аренды, ООО «Щелковская площадь»

2018-2019
Главный специалист отдела аренды, СК Олимпийский

2010 – 2018
Менеджер отдела аренды, ЗАО Киевская площадь

2006-2010
Помощник генерального директора, ЗАО Дормаш (г. Орел)

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

2010 – начало работы в ГК «Киевская площадь».

ДОСТИЖЕНИЯ

Реализация проекта ТРЦ «Щелковский» от этапа строительства до открытия во время пандемии.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Совместная работа с коллегами по проекту СК «Олимпийский», ТРЦ «Европейский».

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Ответственность, порядочность, целеустремленность.

СЕМЬЯ

Не замужем, детей нет.

УВЛЕЧЕНИЯ

Иностранные языки, спорт, путешествия.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Руководители ГК «Киевская площадь» и объектов, входящих в состав ГК.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Всегда добиваюсь своего.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Действуй!

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Нет.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Работа в ГК «Киевская площадь».

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Санкт-Стамбург.

Андрей Романов

Исполнительный директор
ООО «ИнтелКон»

Дата рождения
11 августа 1982 г.

Образование
2 высших, оба в МАИ (Московский авиационный институт), магистр «Общий и стратегический менеджмент» (2010), инженер «Программная инженерия» (2005)

Дополнительное образование
Сертифицированный эксперт в областях ИТ-менеджмента (ITIL/ITSM), Agile-методологий (Scrum, Kanban, DevOps), проектного управления и оптимизации бизнес-процессов
Курсы Product management (Product University, ProductSense), управление финансами и инвестирование, ТРИЗ и инновации (МАТРИЗ), методики эффективного менеджмента, фасилитации (сертификаты)

Иностранные языки
Английский

Стаж в отрасли
Более 20 лет в ИТ (с 2000 года)

Стаж на руководящей должности
2 года опыта управления компанией.
Более 8 лет опыта управления бизнес-направлениями в группах компаний/холдингах.
Более 15 лет опыта управления командами, проектами/программами/портфелями, продуктами, подразделениями в ИТ

ОПЫТ РАБОТЫ

12.2020—н.в.
CEO / CPO, ООО «ИнтелКон» (компания-разработчик цифровых продуктов для сфер строительства и ЖКХ в составе крупного холдинга в сфере линейного строительства

03.2020—12.2020
CDO / CEO-1, JustNow – Digital агентство / AdTech платформа в рамках одного из крупнейших ИТ-холдингов из ТОП-10 в России

08.2018—03.2020
CTO & CIO / Deputy CEO, Mobio – ТОП-5 performance агентств с mobile AdTech

09.2009—08.2018
COO & Deputy CEO / CTO, РМБит / MedITGroup – Системный интегратор в сфере Healthcare в составе одного из крупнейших в России федеральных холдингов Лаборатория CMD

07.2007—09.2009
Технический руководитель проекта / Системный администратор, MGA Ad Group

P02.2002—06.2007
Разработчик C++ / Инженер по внедрению, ФГУП ВИМИ

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- Переход из специалиста в управленцы.
- Смена уровня ответственности с подразделения на уровень компании.
- Выход на позицию CEO.

ДОСТИЖЕНИЯ

- 2022 год – к середине года достигнут результат по выручке за весь 2021 год.
- 2021 год – получение первой выручки для стартапа в 13 млн.
- За 6 месяцев сформирована эффективная управленческая команда.
- За 12 месяцев отстроены 4 основных направления в «Клевер продукт», разработка, коммерция, внедрение/поддержка.
- Трансформация компании на 2 независимых продуктовых блока и внедрение продуктового подхода.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Большая жажда глубоких (первичных) знаний в особенности психологии и мироустройства

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Такого не бывает, у меня всегда есть вижн, цели, куда иду, – они мотивируют и не позволяют расслабляться, останавливаться. При необходимости я их корректирую или пересматриваю.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Нет, если есть конкуренция всегда есть точки противоречия, которые проявляются при определенных обстоятельствах. У кого-то быстро, у кого-то долго. На мой взгляд это неизбежно.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Прошлое: погружение в психологию, самопознание.
Настоящее: переход из CTO в CEO.
Будущее: свой бизнес / инвестор.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Камелот.

ПЕРСПЕКТИВЫ

- Сделать x5/x6 к выручке 2021.
- Привлечение 200–300 млн инвестиций.
- Получение гранта РФРИТ.
- Разработка полноценной платформы для автоматизации строительной отрасли.
- Проект цифровизации одной из крупнейших федеральной строительной компании в РФ (обследование бизнес-процессов и формирование ИТ-ландшафта).
- Проект BIM – применение BIM-систем и цифровых продуктов для построения решения для этапов проектирования и строительства.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Отношусь к работе, как к делу жизни.

Непрерывное обучение самосовершенствование, как постоянный путь к развитию профессиональных и личностных качеств.

Работаю одновременно на 4 уровнях – человека, команды, продукта и компании

Амбициозен, коммуникабельный, высочайший уровень ответственности.

СЕМЬЯ

Женат, 2-е детей.

УВЛЕЧЕНИЯ

- Спорт – бег, единоборства.
- Психология, самопознание.
- ЗОЖ.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Сильные люди, добившиеся в жизни больших высот упорным трудом и работой над собой.

FUTURE MARKET MAKERS 2022

Дата рождения
08 января 1989 г.
Образование
London School of Economics and Political Science – BSc (Hons) International Relations
Дополнительное образование
Peking University – MSc International Affairs
London School of Economics and Political Science – MSc International Affairs
Иностранные языки
Английский, французский, китайский
Стаж в отрасли
Более 10 лет
Стаж на руководящей должности
4 года

Тимур Рывкин

Директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers

ОПЫТ РАБОТЫ

2013–н.в.
Nikoliers: прошел путь от младшего консультанта Департамента развития бизнеса до директора Департамента жилой недвижимости и девелопмента земли

ДОСТИЖЕНИЯ

При непосредственном участии Тимура Nikoliers в течение нескольких лет стабильно реализует более 50% рынка земельных участков в Москве. При этом доля рынка Nikoliers в сделках, совершенных при участии консультантов, в том сегменте превышает 90%.

Среди наиболее значимых сделок можно отметить следующие.

- Продажа девелоперского проекта строительства ЖК суммарной поэтажной площадью 210 тыс. кв. м компании «Брусника».
- Продажа земельно-имущественного комплекса около ст.м. «Котельники» (10 га) компании «Брусника».
- Продажа девелоперского проекта строительства многофункционального общественно-жилого комплекса на Шарикоподшипниковской улице (ок. 8 га) суммарной поэтажной площадью 260 тыс. кв. м компании «Гранель». Продажа земельно-имущественного комплекса на Мосфильмовской улице (0,5 га) компании «Октябрь-Девелопмент».
- Продажа девелоперского проекта ЖК наземной площадью 111 тыс. кв. м на Дубининской ул. (ок. 4 га) компании «Гранель».

Тимур принимал активное участие в выходе ряда крупных региональных девелоперов на московский рынок и в увеличении портфеля их проектов качественными и перспективными площадками.

ПЕРСПЕКТИВЫ

В настоящий момент Тимур работает над множеством перспективных проектов не только в Москве и Московской области, но и в других регионах России, а также в расширении игроков московского рынка за счет крупных региональных компаний.

СЕМЬЯ

Не женат.

УВЛЕЧЕНИЯ

История, спорт (бокс и футбол), путешествия.

Дата рождения
20 октября 1982 г.
Образование
Высшее, с отличием, МГУс.
Институт электроники и сервиса информационных систем.
Дополнительное образование
АНО НАРК,
Курс «Подготовка экспертов по профессионально-общественной аккредитации основных профессиональных образовательных программ в сфере жилищно-коммунального хозяйства», 2018 год
BIM ACADEMY (Академия БИМ),
Курсы BIM MANAGEMENT, BIM TECHNOLOGY 2020 год
Ряд курсов для руководителей по управлению проектами, профессиональные аттестации.
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
18 лет
Стаж на руководящей должности
13 лет

Максим Сергеев

Технический директор
Управляющая компания Zeppelin

ОПЫТ РАБОТЫ

2015–н.в.
Технический директор, Управляющая компания Zeppelin

2013–2015
Руководитель отдела автоматизации и диспетчеризации, ОАО «ТПС Недвижимость»

2008–2013
Заместитель главного инженера, главный инженер, Управляющая компания Zeppelin

2006–2008
Инженер по направлению, ЗАО «ЛВН Девелопмент»

2004–2006
Инженер по направлению, Группа компаний «ИРИС»

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- В Управляющей компании Zeppelin начинал с позиции руководителя отдела, далее был заместителем главного инженера и главным инженером. Занимался разработкой методологии технического обслуживания, оптимизацией и автоматизацией внутренних процессов компании.
- Активно работал над внедрением цифровых технологий в УК Zeppelin. Руководит разработкой и внедрением современного программного обеспечения с мобильным приложением для реализации процессного подхода при оказании услуги.
- Развивал отдельное направление аудиторской деятельности, due diligance, технический консалтинг. Реализовал ряд проектов в России и Казахстане.
- В 2018 году совместно с Объединением АХП принял участие в разработке профессионального стандарта «Специалист по управлению коммерческой недвижимости».
- В ОАО «ТПС Недвижимость» участвовал во вводе объектов в эксплуатацию, среди них ТРЦ «Галерея Краснодар (145 тыс. кв. м), ТРЦ «Галерея Новосибирск» (134 тыс. кв.м), также участвовал в разработке методологии технического обслуживания и эксплуатации ТРЦ.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Любой предмет рассматриваю с точки зрения его жизненного цикла.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
«Делай, что должен, и свершится, чему суждено» © Марк Аврелий.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Конечно, особенно если это технические специалисты.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Появление семьи и детей.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Dreamland.

ДОСТИЖЕНИЯ

- Руководитель разработки и внедрения современного программного обеспечения, цифровизации УК Zeppelin – Zeppelin Information System. Внедрение актуальных технологий в бизнес-процессы компании.
- Постоянное совершенствование методологического блока компании, являющегося базой для оказания основной услуги клиентам.
- Повышение квалификации технического департамента и отдела главного инженера – подразделений, являющихся экспертным техническим ядром компании.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Работаю над постоянным совершенствованием цифровой платформы компании – ZIS (Zeppelin Information System), переводим максимальное количество внутренних и внешних бизнес-процессов в единую среду.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Комплексный взгляд на каждую задачу.

СЕМЬЯ

Женат, двое детей (4 года, 10 лет).

УВЛЕЧЕНИЯ

Велоспорт маунтинбайк, музыка, программирование, построение личных систем знаний.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Классические и современные философы.

FUTURE MARKET MAKERS 2022

Дмитрий Сысоев

Директор по управлению коммерческой недвижимостью «Макси Девелопмент»

Дата рождения
10 апреля 1986 г.

Образование
Вологодский государственный технический университет, специальность «Математические методы в экономике», квалификация – экономист-математик (2008), аспирантура «Управление инновациями» (2011)
Вологодский государственный педагогический университет, Юриспруденция (2011)

Дополнительное образование
Президентская программа подготовки управленческих кадров, специализация «Менеджмент» (2014)
Московская международная высшая школа бизнеса по программе MBA, специализация – «Управление инвестиционно-строительным бизнесом» (2018)
Программа Future of Real Estate бизнес-школы Saïd Оксфордского университета, Великобритания (2021)

Иностранные языки
Английский

Стаж в отрасли
Более 9 лет

Стаж на руководящей должности
Более 9 лет

ОПЫТ РАБОТЫ

2020–н.в.
Директор по управлению коммерческой недвижимостью, «Макси Девелопмент»

2013–2020
Руководитель проектов коммерческой недвижимости, заместитель директора по управлению проектами, «Макси Девелопмент»

2012–2013
Руководитель проектов в сфере строительства, транспорта и связи, ОАО «Корпорация развития Вологодской области»

2008–2012
Финансовый аналитик, финансовые организации Вологодской области

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

Каждый из этапов карьеры был по-своему ценен.

- В финансовых организациях получен опыт финансового моделирования и проектного финансирования девелоперских проектов.
- В структуре Корпорации развития – опыт управления проектами и GR.
- «Макси Девелопмент» – опыт управления в компании-девелопере полного цикла и управления активами, где каждый день приносит новый управленческий опыт.

ДОСТИЖЕНИЯ

Дмитрий Сысоев – один из разработчиков стратегии компании «Макси Девелопмент» в сфере коммерческой недвижимости до 2023 года. Ее основная идея заключается в раскрытии коммерческих потенциалов активов с учетом индивидуальных особенностей во всех сферах управления для получения дополнительных доходов.

Благодаря реализации инструментов стратегии под руководством Дмитрия Сысоева и его команды в 2021 году достигнуты лучшие с 2018 года финансовые результаты компании в сфере коммерческой недвижимости. Этого удалось достичь, несмотря на негативные тренды в отрасли и влияние кризисных явлений.

Команда Дмитрия Сысоева управляет портфелем объектов коммерческой недвижимости в Вологде, Череповце, Сыктывкаре, Петрозаводске, Туле, Архангельске, Северодвинске, Кирове и Рыбинске. Общая площадь объектов – свыше 500 000 кв. м, из которых более 200 000 кв. м реализованы под непосредственным руководством Дмитрия.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Конкуренция с самим собой: я никогда не останавливаюсь на достигнутом и постоянно совершенствуюсь.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Кто, если не я?

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Коллаборация – сейчас один из ключевых факторов успеха. В портфеле «Макси Девелопмент» есть несколько примеров успешного сотрудничества с конкурентами по созданию совместных активов.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Попадание в сферу девелопмента. В детстве я видел, как на месте заброшенных участков появлялись новые красивые здания – для меня это было магией. Теперь я ей владею.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Однозначно это будет Best city.

В 2021 году под руководством Дмитрия Сысоева реализован самый масштабный за последние годы инвестиционный проект компании – торгово-развлекательный центр «Макси» в Кирове.

Несмотря на ряд ограничений, связанных с пандемией, и глубоких кризисных явлений, строительство объекта было осуществлено в намеченные сроки.

Период брокериджа ТРЦ пришелся на разгар пандемии, когда международные компании и российский ритейл приостановили свое развитие. ТРЦ имеет сбалансированный пул арендаторов в сегменте mass-market (от «средний минус» до «средний плюс»). Торговая галерея включает более 100 магазинов федеральных и международных брендов, многие из которых появились в городе впервые: H&M, New Yorker, Bershka, Sinsay, Colin`s, Familia, Rendez-Vous и др. В отличие от других ТРЦ города, «Макси» имеет сильную развлекательную составляющую. Семейный парк активного отдыха «Мисти Парк» площадью 3 000 кв. м является крупнейшим в Кирове. В 2022 году в ТРЦ открылся самый большой в городе 8-зальный кинотеатр «Колизей». Правильное соотношение уникальных международных брендов и российского ритейла при управлении tenant-mix помогает активу успешно преодолевать вызовы 2022 года.

Под руководством Дмитрия идет активное изменение бизнес-процессов компании с векторами на цифровизацию и создание продуктов proptech. Одним из проектов является создание собственной цифровой системы управления взаимоотношениями с арендаторами. Она позволит получать управленческую аналитику для разных подразделений и выстраивать эффективное взаимодействие с арендаторами во всех сферах. В систему будут интегрированы уже созданные цифровые инструменты планирования финансовых показателей на основе исторических данных поступления арендного денежного потока, управления дебиторской задолженностью арендаторов, расчета коммунальных услуг для определения переменной части арендной платы, проведения проверок в сфере пожарной безопасности и многое другое.

Результаты деятельности компании в сфере коммерческой недвижимости, достигнутые при участии Дмитрия Сысоева, отмечены званием Девелопер года на CRE Federal Awards 2021.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Под руководством Дмитрия Сысоева и его команды продолжается реализация проекта ретейл-парка в Кирове общей площадью более 19 га. Он объединяет несколько операторов: DIY-гипермаркет, торгово-развлекательный центр, аквапарк, выставочный зал, АЗС и другие коммерческие объекты. Разработанная бизнес-модель позволяет распределить инвестированный капитал компании во времени и эффективно им управлять, а также нивелировать риски за счет разделения реализации проекта на этапы и привлечения партнеров. Это удачный пример адаптации бизнес-модели в девелопменте к текущим реалиям, в том числе экономическим кризисам, ковидным ограничениям, тренду на снижение средней арендной ставки.

Ключевой целью в 2022 году является сохранение рентабельности портфеля коммерческих активов компании на высоком уровне несмотря на риски закрытия крупных арендаторов в объектах.

Кроме того, в 2022 году под руководством Дмитрия Сысоева создается с нуля система управления продажами и маркетингом в сфере жилой недвижимости компании, бизнес-процессы которой выстраиваются в соответствии с концепцией born-digital. Строительство первых многоквартирных 15-этажных домов бизнес-класса под брендом Maxi Life осуществляется в Череповце и Архангельске. На разной стадии разработки проекты жилых кварталов общей площадью более 100 000 кв. м в других регионах. В планах компании увеличить портфель реализуемых объектов до 150 000 кв. м.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Умение достигать эффективного результата, системное и проактивное мышление, креативность, умение адаптироваться к изменениям, ответственность.

СЕМЬЯ

Женат, воспитывает дочь.

УВЛЕЧЕНИЯ

Волейбол, активный отдых, путешествия.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Герман Греф и Олег Тиньков – люди, которые смогли трансформировать бизнес и вывести его на новый уровень развития.

Дата рождения
08 июня 1990 г.
Образование
МГУ им. М.В. Ломоносова, социологический факультет
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
8,5 года
Стаж на руководящей должности
4 года

Ольга Тимофеева

Директор по управлению активами (ТРЦ)
Renaissance Development

ОПЫТ РАБОТЫ

2018–н.в.
С конца 2021 года – директор по управлению активами, Renaissance Development. Ранее – руководитель отдела аренды.

2014–2015
Менеджер по маркетингу, рекламе и коммерциализации, JLL Управление Недвижимостью.

2015–2016
Retail Profile. Реализация программ по управлению общими зонами ТРЦ

2016–2018
Отдел аренды, работа с действующими арендаторами и брокеридж, ECE

2014
Начало карьеры в сфере торговой недвижимости. Renaissance Development

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Наверное, мой козырь в том, что в рукавах или за спиной я стараюсь ничего не прятать.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Что все пройдет, а пока пора отдохнуть.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Я считаю, возможно все, но в моей жизни таких примеров нет.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Все лучшее – впереди ☺

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Всей душой люблю Москву.

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

Я бы назвала такими точками, или, скорее, периодами, каждый кризис, с которым столкнулась за время работы.

Это всегда время максимального напряжения и проявления эмоциональных и интеллектуальных способностей.

ДОСТИЖЕНИЯ

Достижение «доковидных» показателей ТРЦ в 2021 году. Сохранение высокого уровня заполняемости объектов.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Цифровизация процессов управления.

Участие в разработке нового проекта (ТРЦ).

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Критическое мышление, умение признавать, принимать и исправлять свои ошибки.

СЕМЬЯ

Не замужем, детей нет.

УВЛЕЧЕНИЯ

Друзья, книги, вино – в любом сочетании, желательно в разных концах света.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Стараюсь разглядеть качества, достойные восхищения, в каждом человеке.

Дата рождения
18 марта 1991 г.
Образование
Финансовая академия при Правительстве РФ
Факультет «Финансы и кредит»
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
11 лет
Стаж на руководящей должности
7 лет

Даниил Ткаченко

Директор по аренде
Metrika Investments

ОПЫТ РАБОТЫ

с 2022
Директор по аренде, Metrika Investments

2019–2022
Начальник департамента управления активами и аренды, Metrika Investments

2018–2019
Директор департамента продаж и маркетинга, RWB Group

2016–2018
Начальник департамента продаж и маркетинга, O1 Properties

2011–2015
Руководитель проектов, O1 Properties

2010–2011
Специалист департамента госдолга и государственных финансовых активов, Минфин России

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

Больше всего опыта было приобретено в кризисные и посткризисные периоды 2014–2015 годов, период ковида, поскольку последствия этих периодов заставляли чрезвычайно быстро адаптироваться к вновь сложившейся ситуации, пересматривать условия работы с партнерами и контрагентами, определенные элементы деятельности компаний и в целом рабочего процесса усиливать, что-то, наоборот, отодвигать на второй план.

ДОСТИЖЕНИЯ

В составе компании Metrika Investments совместно с коллегами сумели вывести как текущие объекты (ART Gallery, Mercedes-Benz Plaza), так и вновь приобретенные (Neva Towers, Трубная) на качественно новый уровень как с точки зрения аренды, так и с точки зрения эксплуатации и в целом позиционирования на рынке офисной недвижимости.

ПЕРСПЕКТИВЫ

В данный момент, несмотря на непростое время, наша компания не останавливается и продолжает поиск новых объектов и направлений развития в сегменте коммерческой недвижимости. Конкретные объекты называть на текущем этапе будет некорректным, но работа ведется, и большая ее часть уже проделана.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Трудолюбие, гибкость мышления, ответственность, эмоциональная уравновешенность, оперативность.

СЕМЬЯ

Не женат, детей нет.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
На то он и козырь, чтобы его не раскрывать до последнего момента.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Таких дней у меня нет и, надеюсь, не будет, поскольку всегда чего-то хочется и не всегда это связано с работой.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Да, могут, я знаю не один такой пример.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
У меня нет (или пока нет) таких изменений в жизни, которых я бы не ожидал совсем, поэтому назвать что-то прям крутым изменением сложно. Но все впереди.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Ткаченбург (шучу, конечно, у меня нет имперских замашек).

УВЛЕЧЕНИЯ

Путешествия.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Перечислять всех будет очень долгой и объемной задачей. Я считаю, что каждый человек из моего окружения хорош в чем-то определенном. Поэтому я стараюсь вдохновляться именно такими людьми и учиться/перенимать у них лучшие их качества.

Дата рождения
12 ноября1982 г.
Образование
РУДН, два высших образования
Дополнительное образование
1. Зеленое строительство (Бюро Техники), 2021
2. DCI Global (Diamond Cutter institute, США), Level 1–4 (2014–2017)
3. Корпоративный полугодовой тренинг по эффективным переговорам на основе системы DISC и SPIN продажи (Exect Business Training), Октябрь 2012 – Март 2013.

Иностранные языки
Английский, испанский, тувинский (свободно); чешский, латынь, немецкий, кыргызский (базово)
Стаж в отрасли
14 лет
Стаж на руководящей должности
18 лет

Юмбуу Алдынай

Директор по развитию
Lynks Property Management Узбекистан

ОПЫТ РАБОТЫ

2022–н. в.
Директор по развитию, Lynks Property Management Узбекистан

2019–2022
Партнер по развитию бизнеса и управлению недвижимостью, RRG,

2011–2019
JLL/Lynks Property Management, директор по коммерциализации/ старший управляющий

2008–2011
Key Account Manager, Retail Profile

2006–2008
Брокер, NRG

2004–2006
Рекламное агентство Tip Top

2002–2003
Заместитель директора, Сеть ресторанов Veterra («Панчо Пицца»),

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

1. В 2011 году Алдынай присоединилась к команде JLL, где осуществила запуск новой для России и СНГ бизнес-линии коммерциализации. Это создало сотни рабочих мест в этих странах и принесло Алдынай бесценный опыт.

2. Запустила волонтерский проект Nepal Relief Efforts после землетрясения в Непале 2015 года (17 000 человек признаны пострадавшими, десятки тысяч домов разрушены, повреждено более 500 000 зданий). Благодаря данному проекту удалось собрать fund-raising на строительство 26 домов.

В ноябре 2019 года Алдынай присоединилась к компании RRG в роли партнера. Это открыло для нее новые возможности предпринимательского мышления. В пандемию она запустила партнерский проект с компанией Habidatum – карту благоприятных районов Москвы для самоизоляции, использовав экспертизу компании для пользы населения Москвы в трудный период.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
На то он и тайный козырь, о котором никто не должен знать.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
И это тоже пройдет.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Почему бы и нет? Но у меня среди самых близких друзей конкурентов особо не наблюдается.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Самое крутое из случившегося – это рождение моей дочери, в настоящем – переезд в Узбекистан, насчет будущего… предстоит это узнать, когда оно случится.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Счастливль.

ДОСТИЖЕНИЯ

1. Получена премия за лучший pop-up store в рамках работы над проектом ТРЦ «Южный», Казань (Lynks Property Management, 2019 г.).

2. Обеспечила выход компании на рынок Узбекистана в разгар пандемии и при закрытых границах. Добилась подписания контракта с одним из крупнейших иностранных инвестиционных фондов в Узбекистане на два торговых центра, один из которых – самый популярный объект в городе (RRG, декабрь 2019 г.).

3. Запустила первую в мире концепцию детского бизнес-акселератора Kinder MBA в специализированном ТЦ «Аэробус» (сентябрь 2019 г.). Концепция «Дети для детей», где дети-предприниматели воплощают свои бизнес-идеи для других детей. Один из резидентов Kinder MBA в ТЦ «Аэробус» привлек 1,5 млн руб. финансирования на шоу СТС «Купите это немедленно».

4. Запуск dark-kitchen корейской кухни Korean Station, сентябрь 2021 года, в роли партнера. В пандемию удвоила выручку. На данный момент работают три онлайн-ресторана корейской кухни (Massita, Kuksu, Korean Station).

ПЕРСПЕКТИВЫ

Алдынай работает над развитием Lynks Property Management Узбекистан и стремится сделать так, чтобы компания стала №1 по управлению недвижимостью в стране. Выход на новый рынок имеет перспективное значение для компании и бесценный опыт для всей команды.

По итогам первых двух месяцев работы в Узбекистане, при участии Алдынай, удалось привлечь проект на управление Globus Mall. В переговорах на услуги Lynks Property Management сейчас находятся все ключевые игроки этого рынка, что позволяет прогнозировать 100% увеличение выручки компании на этот год.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Открытость новому, целеустремленность. Все эти качества проявляются в том, что Алдынай беспрерывно занимается самообразованием в широком смысле этого слова (не только в сфере недвижимости, но также интересуется и изучает философию, логику, восточную медицину, кулинарию). В настоящий момент осуществляет первые шаги в изучении узбекского языка.

СЕМЬЯ

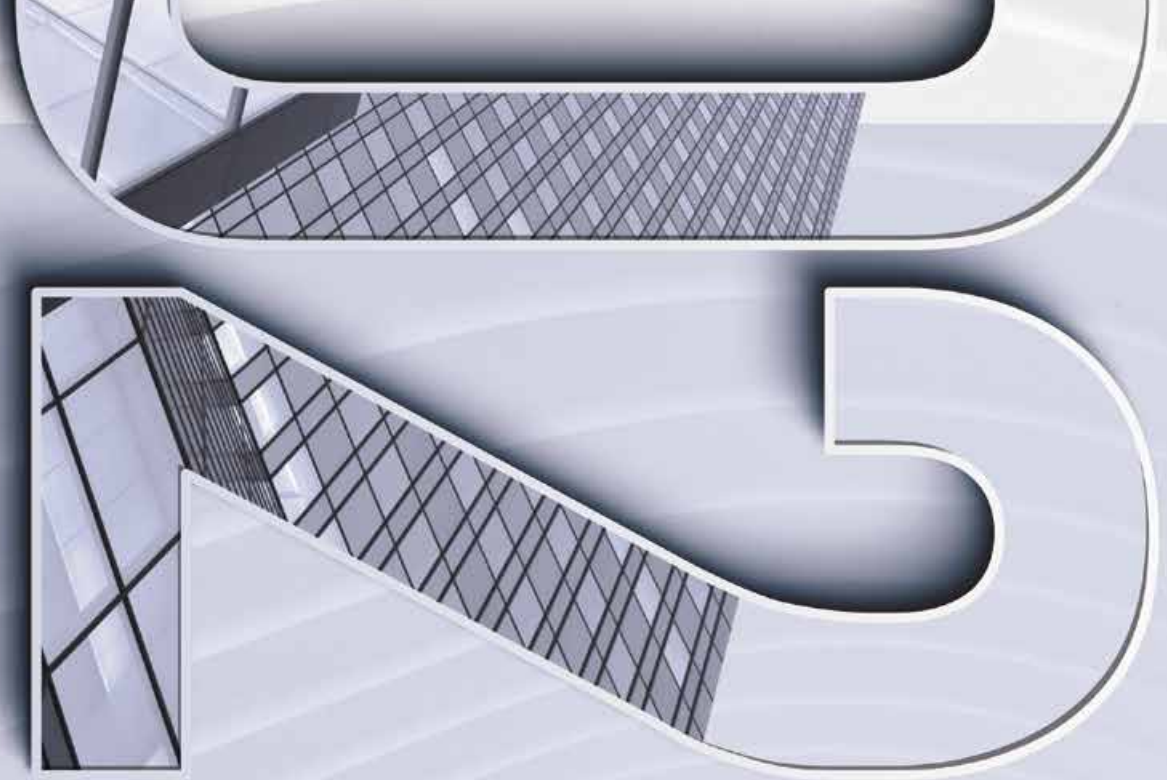
Замужем, дочь (18 лет).

УВЛЕЧЕНИЯ

Йога.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Далай-лама.



ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

01
02
03
04

Дата рождения
30 декабря 1988 г.
Образование
Высшее
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
8 лет
Стаж на руководящей должности
4 года

Сергей Антошкин

Руководитель отдела бизнес-планирования
MALLTECH

ОПЫТ РАБОТЫ

Сентябрь 2018–н.в.
Руководитель отдела бизнес-планирования, ООО «Моллтек»

2017–2018
Старший инвестиционный аналитик; член инвестиционного комитета при совете директоров, ООО «Парк Развлечений» (ГК «Регионы»)

2014–2017
Старший инвестиционный аналитик, ООО «Регионы-Девелопмент» (ГК «Регионы»)

Февраль 2014 – ноябрь 2014
Старший инвестиционный аналитик, ОАО «Объединенная мясная группа» (вертикально интегрированный агропромышленный холдинг)

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Умение создать комфортную атмосферу на вечеринках.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Мне доверяют в компании, и нельзя не оправдать это доверие.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Да, могут. Уверен, что конкуренция в бизнесе не только не мешает дружбе, а помогает сделать ее более прочной.

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- Привлечение финансирования на строительство ТРЦ «Планета» в Перми.
- Участие в привлечении финансирования на строительство проекта «Остров Мечты».
- Реструктуризация кредитного портфеля ГК «Регионы».

ДОСТИЖЕНИЯ

- Рефинансирование валютного кредита логистического центра «Крекшино».
- Успешное хеджирование роста процентных ставок.
- Разработка руководства для эффективной работы со свободной денежной позицией.
- Привлечение финансирования на строительство ТРЦ «Планета» в Перми.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Подготовка компании к безболезненному прохождению текущего кризиса: оптимизация структуры, кредитной нагрузки, финансовых показателей.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Целеустремленный, ответственный, скрупулезный в деталях.

СЕМЬЯ

Холост. Детей нет.

УВЛЕЧЕНИЯ

Путешествия, исторические события через призму архитектуры, прогулки на природе.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Отец.

Мария Кабанова

Коммерческий директор
Space 1

Дата рождения
10 июня 1986 г.

Образование
2003–2008 – МГУ им. Ломоносова, философский факультет

Дополнительное образование
2010–2013 – Высшая школа бизнеса. Менеджмент, международный бизнес и стратегия.

Иностранные языки
Английский свободный, испанский базовый

Стаж в отрасли
7 лет

Стаж на руководящей должности
12 лет

ОПЫТ РАБОТЫ

2020–н.в.
Коммерческий директор, Space 1

2017–2020
Менеджер по аренде, O1 Properties

2015–2017
Консультант, JLL

2010–2015
Заместитель генерального директора, ООО «Талисман-М»

2009–2010
Начальник отдела закупок службы снабжения, ООО «Фирма Мортадель»

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- 2013 – окончание обучения в Школе бизнеса МГУ на совместной программе с JLL. По итогам обучения меня пригласили пройти стажировку в офисе JLL в Лондоне. Там я поняла, что коммерческая недвижимость – это та сфера, где мне хотелось бы работать и развиваться. Это определило мою дальнейшую карьеру.
- 2020 – переход из сегмента классической аренды в новое и молодое направление flex-офисов. В рамках Space 1 мы создавали абсолютно новый для российского рынка продукт, параллельно мы формировали этот рынок – работали над повышением узнаваемости сегмента, рассказывали о ключевых преимуществах.

ДОСТИЖЕНИЯ

- Рост портфеля Space 1 с 2 000 кв. м на старте проекта до 35 000 кв. м готовых офисов.
- С начала 2020 года по февраль 2022 года все проекты Space 1 были полностью реализованы, средняя вакансия по портфелю за весь указанный период не превышала 5%.
- В 2021 году три площадки Space 1 – «Царская Площадь», Balchug и «Меркурий» были полностью сданы в аренду еще до завершения ремонтных работ, в том числе флагманский проект Space 1 Balchug общей площадью 12 000 кв. м.
- В портфеле Space 1 – крупные российские и международные компании.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Способность концентрироваться в стрессовых ситуациях. При необходимости умею быстро собраться, отключить эмоции и направить все силы на решение задачи вне зависимости от того, идет ли речь про бизнес или частную жизнь.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Говорю себе: «Соберись, ты можешь сделать это и даже больше». И это работает, или, другими словами, «везет тому, кто сам везет».

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Однозначно, да. Рынок коммерческой недвижимости очень тесный – люди переходят из компании в компанию, но мы продолжаем общаться и дружить. У меня есть одно ключевое правило – с конкурентами, даже если они твои друзья, бизнес не обсуждаем.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Прошлое – победа на конкурсе JLL на совместной программе с ВШБ МГУ им. Ломоносова, в результате которой появилась возможность стажировки в лондонском офисе JLL, а в дальнейшем повлекла смену направления деятельности. Настоящее – выход Space 1 на международный рынок. Будущее – надеюсь, что и в будущем я буду сопричастна к успеху компании в новых проектах, в том числе на новых рынках.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Очень люблю наш город и уезжать куда-то надолго не планирую.

- Сохранение положительной динамики по сдаче площадей в аренду в 1 полугодии 2022 года: в общей сложности в аренду сдано 3 815 кв. м площадей (сделки новой аренды).

Высокая степень узнаваемости бренда Space 1, вклад в становление одного из крупнейших операторов сервисных офисов. Существенный вклад в становление, развитие и продвижение сегмента flex в России.

ПЕРСПЕКТИВЫ

В июне 2022 года Space 1 объявила о выходе на новые рынки. Первые международные проекты Space 1 открывает в Дубае (ОАЭ), где компания уже предлагает клиентам портфель общей площадью около 20 000 кв. м.

В России ключевыми задачами остаются поддержание лояльности клиентов компании и положительная динамика по сдаче площадей, которые высвобождаются в рамках истекающих контрактов.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Коммуникабельность, нацеленность на результат, умение работать в команде, целеустремленность, конструктивная переговорная позиция, знание рынка, ответственность.

СЕМЬЯ

Замужем, воспитываю 3 детей.

УВЛЕЧЕНИЯ

Спорт и путешествия.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Меня вдохновляют новые проекты и новые вызовы. Мне интересно не только управлять процессами, но и работать на результат и создавать ценность для клиентов. Этот процесс требует серьезной отдачи и полной вовлеченности от команды, включения креативных способностей, иногда – работы 24/7. Но такой вдохновляющей атмосферы, как в компании, которая запускает новый продукт, нет больше нигде.

Реклама

MANAGEMENT
RD

+7 495 772 77 01

WWW.RDMS.RU

Дата рождения
09 октября 1982 г.
Образование
Финансовый университет при Правительстве РФ – Институт международных экономических отношений
Дополнительное образование
ACCA (Association of Chartered Certified Accountants)
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
18 лет
Стаж на руководящей должности
8 лет

Микаэл Казарян

Член совета директоров, руководитель департамента рынков капитала и инвестиций IBC Real Estate

ОПЫТ РАБОТЫ

2020–н.в.
Член совета директоров, руководитель департамента рынков капитала и инвестиций, JLL / IBC Real Estate

2015–2020
Директор департамента недвижимости, ИГ «Тринфико»

2012–2015
Директор по работе с крупнейшими корпоративными клиентами, ПАО Сбербанк

2009–2012
Deputy CFO, девелопмент отелей Courtyard by Marriott (СПб, Иркутск, Казань), ДК «Полис Сервис Девелопмент»

2007–2009
Transaction advisory (TAS), senior consultant, PWC

2004–2007
Senior auditor, Ernst & Young CIS

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- Начало карьеры в компании Ernst&Young. Здесь я получил колоссальный опыт, приобрел навыки системного подхода, ответственности за результат и высочайшего уровня работоспособности.
- Переход в Центральный аппарат Сбербанка. Это совершенно уникальное место во всех отношениях! Герман Оскарович не просто научил слона танцевать – он создал лучший Банк в Европе. Наибольшую концентрацию невероятно талантливых людей я встретил именно в Банке.

ДОСТИЖЕНИЯ

- АО «Тринфико». Продажа доли в компании иностранному инвестору из Германии (KGAL).
- JLL/IBC Real Estate. Существенный рост бизнеса по направлению рынков капитала и инвестиций – в 2021 году был закрыт рекордный для компании объем инвестиционных сделок.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Большое количество различных инвестиционных проектов в офисном, складском, жилом, гостиничном и торговом сегментах. Нет предела совершенству! Мы очень любим наше дело, полны планов и энтузиазма развивать его дальше.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Клиентоориентированность – в первую очередь необходимо «любить служить» [клиентам, контрагентам, семье] на уровне ДНК. В моем понимании это принципиально важное качество для профессионального консультанта.

А кроме того – добавляем щепотку добросовестности, капельку фанатизма к работе и горстку оптимизма.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Пожалуй, необычная смесь культур, менталитетов, воспитания и образования.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
«Дорогу осилит идущий», «Под лежачий камень вода не течет» и «Рота, подъем!.. ☺».

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Конечно! Есть ряд прекрасных примеров, которыми я очень горжусь.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Рождение сына, подкрепленное последующим рождением дочери.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Yerewonderful!

СЕМЬЯ

Женат, двое детей – сын и дочь.

УВЛЕЧЕНИЯ

Музыка (коллекционирую различные музыкальные инструменты и играю на них), спорт (триатлон, горные лыжи), путешествия (организация увлекательных туров для семьи и друзей).

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Все «сильные мира сего». Очень импонируют подходы великих первопроходцев и предпринимателей: Стива Джобса («Stay hungry, stay foolish»), Ингвара Кампрада, Дхирубхай Амбани и др.

Дата рождения
22 июня 1986 г.
Образование
МГУ им. М.В. Ломоносова
Дополнительное образование
Moscow Business School
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
11 лет в коммерческой недвижимости и инвестициях
Стаж на руководящей должности
8 лет

Алексей Смердов

Инвестиционный директор
PARUS Asset Management

ОПЫТ РАБОТЫ

2020–н.в.
Инвестиционный директор, PARUS Asset Management/Central Properties

2020
Руководитель отдела аналитики, R2 AM

2017–2019
Associated director, Accent Capital

2013–2015
Head of Research, Eastward Capital / Торговый квартал

2011–2013
Analyst, ГК «Новард».

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

«Торговый квартал» был отличной школой, вместе с командой оперировали невероятным объемом данных, одним из лучших в то время в ретейле (2013–2015 год).

Сейчас Central Properties и PARUS Asset Management дают отличные возможности и ресурсы для реализации самых смелых планов.

ДОСТИЖЕНИЯ

Главным результатом работы за 2021–2022 год стало увеличение портфеля УК PARUS Asset Management на 7 млрд рублей.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Моя зона ответственности – развитие портфеля недвижимости под управлением. Наш стратегический план – увеличить портфель под управлением компании до 100 млрд к 2025 году.

Мы рассматриваем к приобретению объекты институционального качества всех секторов коммерческой недвижимости (торговая, складская, офисная), как готовые, так и строящиеся.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Увлекающаяся натура, которой нужно напоминать, что пора в отпуск.

В голове гармонично сочетаются аналитический склад ума и гениальные, новые идеи.

Люблю все структурировать.

СЕМЬЯ

Женат, две дочки.

УВЛЕЧЕНИЯ

Свободное время провожу с семьей, люблю общаться со своими детьми и увлекаюсь чтением книг.

В качестве хобби предпочитаю трекинг в горах.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Вдохновлен своей женой и моими боссами на работе.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Сложно утверждать, что об этом не знает никто, но я люблю много работать. Все 16 лет моего стажа эта любовь была со мной, и нет предпосылок, чтобы она исчезла.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Обычно в такие дни я анализирую прошедшие события и строю планы на будущее. Довольно быстро начинает хотеться перейти к активным действиям.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Да, не связанные вещи.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Поступил в физмат-лицей, продал мотоцикл, взял ипотеку.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Мой дом – мой город мечты. Не хочу ничего бросать, но дом может переезжать и путешествовать.

Дата рождения
22 апреля 1988 г.
Образование
Кандидат наук, аспирантура СГСЭУ, тема кандидатской диссертации: «Учетно-аналитическое обеспечение управления затратами в строительстве»
Дополнительное образование
НИУ ВШЭ, «Экономика и управление недвижимостью»
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
11 лет
Стаж на руководящей должности
5 лет

Александр Ходоров

Финансовый директор проекта Comcity
PPF Real Estate Russia

ОПЫТ РАБОТЫ

2017–н.в.
Финансовый директор проекта, Comcity, PPF Real Estate Russia

2015–2017
Старший финансовый аналитик, PPF Real Estate Russia

2011–2015
Главный специалист департамента корпоративного финансирования, AFI Development

2010–2011
Менеджер по обслуживанию юридических лиц (привлечение и сопровождение клиентов), «Альфа-Банк».

2009–2010
Специалист отдела операций на финансовых рынках (управление ликвидностью банка: валютные операции, свопы), Банк «Агророс»

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

Доверие в организации финансового департамента проекта Comcity (действующая фаза и девелопмент). Переход из аналитической плоскости в управленческую.

ДОСТИЖЕНИЯ

1. В начале 2020 года компания привлекла финансирование в размере 17 млрд рублей на строительство и девелопмент второй очереди проекта комплексного развития территории Comcity, включающего в себя два офисных здания класса А, гостиницу Novotel и жилой комплекс бизнес-класса homecity.
2. Заключение 15-летнего контракта с гостиничным оператором Accor Hotels на управление гостиницей Comcity.
3. Финансовое сопровождение покупки второй башни бизнес-центра «Метрополис».
4. Рефинансирование фазы «Альфа» офисного парка Comcity – 185 млн евро.

ПЕРСПЕКТИВЫ

1. Улучшение коммерческой привлекательности новой фазы Comcity.
2. Стабилизация работы гостиницы.
3. Завершение продаж жилого комплекса homecity.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Проактивность, высокоразвитые коммуникативные навыки, ответственность, стрессоустойчивость, системное мышление.

СЕМЬЯ

Женат, двое детей.

УВЛЕЧЕНИЯ

Мастер спорта по баскетболу, горные лыжи, фридайвинг, серфинг, stand-up.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Дмитрий Тихонов (CEO PPF Real Estate), Jean-Pascal Duvieusart (PPF Group Shareholder), Elon Mask и Kobe Bryant.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Мало кто знает, что мое первое образование – управление персоналом, и в совокупности с 12-летним опытом в командном спорте (в роли капитана в том числе) и актерскими курсами (Gogol school) получается отличная комбинация для создания и мотивации любой команды на любые задачи.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
«А кто, если не ты», «После ты точно будешь собой гордиться», «Боевые лошади умирают стоя» ☺ (последнее – слова моего тренера из ЦСКА).

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Не «могут», а «должны быть»! Иногда один совет близкого друга – «конкурента» стоит тысячи страниц бизнес-литературы, и это всегда двустороннее движение.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Встреча любимой, рождение детей, игра в спектакле (Gogol school), подготовка к выступлению на открытом микрофоне (stand-up). Скоро всех приглашу!

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Балириж-на-Волге / Великий Балиж. Это будет микс моего любимого Бали плюс столицы, которую я мечтаю наконец посетить, и «Великий» / «на Волге», чтобы поближе к Москве, чтобы все близкие всегда могли собраться туда один в момент.

Дата рождения
02 июля 1985 г.
Образование
Московский государственный университет культуры и искусств.
Диплом «Культурология»
Дополнительное образование
Московский государственный университет культуры и искусств.
Диплом «Переводчик»
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
14 лет
Стаж на руководящей должности
10 лет

Сергей Черноусов

Коммерческий директор
Сеть сервисных офисов #BusinessClub от Capital Group

ОПЫТ РАБОТЫ

2019–н.в
Коммерческий директор, #BusinessClub от Capital Group

2017–2019
Директор по развитию, «Ключ»

2013–2017
Директор по развитию люксовых брендов, Mercury

2013–2009
Консультант, «Магазин Магазинов»

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

Многолетний опыт работы в Mercury с люксовыми брендами помогает сегодня быстрее находить общий язык с международными клиентами, открывает новые перспективы для освоения зарубежных рынков, а также в целом позволяет удерживать высокую планку в работе с крупными корпоративными клиентами.

Аналитический опыт, полученный в «Магазин Магазинов», позволяет всегда оставаться в тренде, грамотно интерпретировать события на рынке и принимать правильные решения.

Участие в формировании операционной модели сети коворкингов, а также разработка первых BTS-проектов сегодня позволяют заключать в #BusinessClub крупнейшие на рынке сервисных офисов сделки, создавать современные пространства для ведущих российских компаний.

ДОСТИЖЕНИЯ

Главное достижение Сергея Черноусова в #BusinessClub – увеличение оборота компании за 4 года практически в 100 раз.

Среди ключевых сделок, заключенных при прямом участии Сергея в период с 2020 по 2022 годов:

- аренда компанией «Яндекс» сервисных офисов #BusinessClub в МФК ОКО II совокупной площадью около 10 тыс. кв. м (с 3 по 11 этажи) для размещения своих подразделений;
- аренда сетью #BusinessClub от Capital Group 24,6 тыс. кв. м офисных площадей в БЦ «Искра-Парк» под реализацию сервисного офиса для компании Ozon. Арендная сделка стала самой масштабной на рынке сервисных офисов за всю историю существования формата и крупнейшей

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Обучение по специальности «Культурология» заложило во мне знание, что объективной правды не существует. На любую ситуацию можно посмотреть с разных углов. Что для одних покажется тупиком, для других станет возможностью реализовать новые интересные решения. В текущих условиях нам нужно почаще себе напоминать, что унывать не стоит, порой достаточно посмотреть на проблему с другой точки зрения.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
В ту точку, в которой я сейчас нахожусь, привел меня только мой выбор. И мне решать, в какой точке я окажусь завтра.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
У меня такого опыта нет. С лучшими друзьями мы про работу даже не разговариваем.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Переход из ретейла в офисную недвижимость в 2017 году. Пять лет назад я находился в поиске концептуально новых направлений в недвижимости, где могли бы пригодиться мои компетенции. Один товарищ обратил мое внимание на такой инновационный формат, как коворкинги. Эту рокировку я осуществил максимально своевременно, ведь с тех пор рост рынка ретейла замедлился, а новые офисные форматы активно развиваются и по сей день.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Идеальный город уже существует – это Москва. Правда, в моих мечтах Москву омывает какое-нибудь теплое море ☺.

в рамках рынка офисной недвижимости в целом с начала 2021 года.

Кроме того, Сергей руководил разработкой и выводом на рынок маркетплейса для поиска, бронирования и моментальной оплаты рабочих мест в гибких пространствах Home Office, а также отвечал за запуск второго коворкинга #BusinessClub от Capital Group в МФК ОКО II – площадью 580 кв. м.

ПЕРСПЕКТИВЫ

- Разработка и запуск новых IT-продуктов по аренде и управлению офисной недвижимостью.
- Реализация крупного девелоперского проекта в формате BTS.

- Расширение географии присутствия коворкингов, сервисных офисов, IT-продуктов сети #BusinessClub от Capital Group, в том числе в странах СНГ.
- Пополнение пула клиентов новыми крупными корпорациями.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Умение найти нестандартное решение в любых самых прозаичных ситуациях.

СЕМЬЯ

В отношениях.

УВЛЕЧЕНИЯ

Спорт, путешествия. В последнее время – ремонт.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Меня вдохновляют идейные личности, которые преданы своему делу на все 100%.

К их числу я, бесспорно, отношу собственников #BusinessClub и Capital Group.

FUTURE MARKET MAKERS 2022

ПРОДВИЖЕНИЕ И ПРОДАЖИ

Дата рождения
09 февраля 1982 г.
Образование
Государственный университет управления, Связи с общественностью и реклама (красный диплом)
Иностранные языки
Английский, испанский
Стаж в отрасли
15 лет
Стаж на руководящей должности
10 лет

Ксения Аксенова

Директор по маркетингу
NHOOD Россия

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Социально-психологическое образование, которое позволяет лучше понимать собеседника и его мотивы.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Такие дни бывают крайне редко, однако у меня есть проверенный рецепт – я обещаю себе, что завтра обязательно высплюсь и пройду 10 000 шагов на прогулке в парке.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Конечно, таких примеров очень много в нашей индустрии. Это придает дополнительный азарт и дает интересные темы для дискуссий.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Решение перейти в индустрию коммерческой недвижимости из девелопмента в сфере игорного бизнеса.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Идеал, который, как известно, недостижим.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

ОПЫТ РАБОТЫ

2021–н.в.
Работает в компании NHOOD Россия, новом сервисном операторе ассоциации брендов семьи Мюлье (AFM), где отвечает за корпоративный маркетинг, внешние коммуникации и управление маркетингом портфеля разноформатных объектов

2019–2020
Осуществляла консалтинг по улучшению пути клиента на ряде московских вокзалов

2017–2019
Присоединилась к команде XL Family Outlet, где отвечала за маркетинг сети ТРЦ XL и запуск XL family outlet

2015–2016
Optima Development

2014–2015
Директор по маркетингу, ТРЦ «Ривьера»

2007–2014
Работа над проектом ТЦ «Метрополис», где за 7 лет прошла путь от ассистента главы филиала Unibail-Rodamco до заместителя директора по маркетингу и краткосрочной аренде.

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- Открытие ТЦ «Метрополис» в 2009 году и последующая сделка по его продаже компании Morgan Stanley, которая впоследствии была признана самой крупной в Европе в 2013 году.
- Разработка концепции и запуск XL Family Outlet.
- Работа над реконцепцией и улучшением московских вокзалов, которая еще более подтолкнула к дальнейшему развитию в сфере клиентского опыта.

ДОСТИЖЕНИЯ

- Запуск внешнего консалтинга (в первый год компания NHOOD Россия оказывала услуги брендам AFM) и подготовка feasibility study для одного из проектов ГК «Гранель» – транспортно-пересадочного узла в Подмосковье.
- Разработка методологии, подготовка процедуры и организация всесторонней оценки объектов, находящихся в управлении компании.
- Совместно с командой – запуск службы Facility Management в ТДК «Тройка» и работа над ее масштабированием на другие объекты.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Дальнейшее руководство операционным маркетингом объектов наших клиентов и выход на запланированные KPI, несмотря на сложности текущей ситуации.

Внедрение методологии и метрик клиентского опыта в Nhood не только в России, но и на глобальном уровне.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Умение сплачивать людей и строить эффективные команды, способные работать в синергии друг с другом.

Способность реализовать любой проект, даже из смежной области.

Внимание к деталям и понимание, как даже из случайно подмеченной мелочи реализовать успешный проект.

СЕМЬЯ

Замужем.

УВЛЕЧЕНИЯ

Клиентский опыт, активные путешествия, танцы, помощь бездомным животным.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

В разные моменты жизни и в разных ситуациях меня вдохновляют разные люди. Сейчас, учитывая мой активный интерес к клиентскому опыту, это Джинн Блисс, специалист в клиентском опыте мирового уровня с 35-летним стажем.

Дата рождения
01 апреля 1983 г.
Образование
МГУ им. М.В. Ломоносова, факультет журналистики
Иностранные языки
Английский, китайский
Стаж в отрасли
14 лет
Стаж на руководящей должности
8 лет

Константин Анисимов

Head of Marketing Russia
Fashion House Group

ОПЫТ РАБОТЫ

- 2008–2009 ADG Group
- 2010–2012 ДС Девелопмент
- 2012–2014 ECE Русланд
- 2014 н.в. Fashion House Group

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- Открытие ТЦ «На Беговой», ТЦ «Сокольники».
- Открытие ТЦ «Аура», г. Ярославль.
- Стажировка в ТЦ OZAS, Литва.
- Открытие Аутлета Таллинское, г. Санкт-Петербург.
- Разработка многофакторной модели аналитики посещаемости и продаж в ТЦ.
- Ребрендинг Аутлетов Fashion House в России.
- Разработка ретейл-мероприятий, изменивших тренды посещаемости в аутлетах: «Аутлето», «Максивыходные» и т.д.
- Запуск электронных карт лояльности в аутлетах.
- Разработка концепции маркетинговых мероприятий во время пандемии и после пандемии.

ДОСТИЖЕНИЯ

- Полное восстановление трафика после пандемии до уровня 2019 г. в Москве и увеличение +22% – в Санкт-Петербурге.
- Увеличение уровня узнаваемости Аутлета Таллинское в Санкт-Петербурге на 40% к прошлому году.
- Повышение покупательского опыта во время закрытия якорных арендаторов – декорации, мероприятия и т.д.
- Привлечение более состоятельных клиентов в аутлеты на 17% к 2021 г.

ПЕРСПЕКТИВЫ

- Разработка открытия второй фазы Аутлета Таллинское.
- Разработка открытия третьей фазы Аутлета Шереметьево.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Любознательность, высокие аналитические способности.

СЕМЬЯ

Женат, двое детей.

УВЛЕЧЕНИЯ

Кайтсерфинг, виндсерфинг, литература, воспитание детей.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Марк Аврелий, Л.Н.Толстой.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Команда друзей-профессионалов, чьих имен никто не знает, и которые всегда помогут бесплатно. Всегда могу организовать коворкинг с ними в кафе – с меня лишь чай.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Иди помогай ближнему.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Естественно, могут, но только после подписания NDA.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
С рождением детей пришло убеждение, что чем больше ответственность, тем больше моя свобода. Раньше я думал иначе.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Константинополь.

Дата рождения
03 апреля 1984 г.
Образование
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, 2006
Инженерный бизнес и менеджмент
Дополнительное образование
Московская школа управления СКОЛКОВО, 2020
Executive MBA
Stockholm School of Economics, 2012
MBA
Иностранные языки
Английский
Русский – родной
Стаж в отрасли
1 год
Стаж на руководящей должности
18 лет

Дмитрий Вишняков

Управляющий директор
Multispace

ОПЫТ РАБОТЫ

2021—н.в.
Управляющий директор, Multispace;
Управляющий директор, Pridex

2019—январь 2021
Директор по управлению эффективностью, ООО «Запсибнефтехим»

2012—2019
Директор по экономике и операционной эффективности, ООО «СИБУР», головной офис, г. Москва

2011—2012
Финансовый директор, ООО «Акрилат»

2006—2011
ПАО «СИБУР-Холдинг», г. Москва

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- Запуск нового бренда рынка коммерческой недвижимости – сеть технологичных сервисных пространств Multispace.
- Сделка по аренде офисных площадей в ВТБ Арена Парк на общую площадь 10 400 кв. м.
- Реализация офисного пространства Multispace Paveletskaya и обеспечение нулевой вакансии актива.
- Выведение продукта Multispace на глобальный рынок, открытие первого офисного пространства на Кипре (г. Пафос).

ДОСТИЖЕНИЯ

- Реализация более 20 000 кв. м гибких офисных пространств с применением технологий Multispace, включая проекты в формате built-to-suit.
- Победа в номинации «Редевелопмент года» в премии CRE Moscow Awards 2022.
- Победа в номинации «Сервисный офис» в премии Best Office Awards 2022.

ПЕРСПЕКТИВЫ

- Запуск новых проектов Multispace на территории России и за рубежом.
- Реализация второго актива сети технологичных сервисных пространств – Multispace Dinamo.
- Проект по масштабированию и развитию сети Multispace по всему миру.
- Разработка стратегии развития нового технологичного продукта по цифровизации офисов и внутренней системы управления.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Он все еще в рукаве ☺

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
В такие дни я с собой не разговариваю.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Тут как в футболе: на поле враги, а в раздевалке обнимаемся.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Смена отрасли тяжелой промышленности на коммерческую недвижимость.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Jolly sunny.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Целеустремленность и надежность, трудолюбие и справедливость.

СЕМЬЯ

Женат, трое дочерей.

УВЛЕЧЕНИЯ

Кино, литература, музыка, приготовление блюд итальянской и ближневосточной кухни.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Идеолог и основатель Multispace – Сергей Кудрявцев.

Дата рождения
04 февраля 1991 г.
Образование
МГИ им. Дашковой
Дополнительное образование
ВШЭ MBA, маркетинг и продажи
Иностранные языки
Английский, испанский (специализация в вузе «перевод и переводоведение», красный диплом)
Стаж в отрасли
10 лет
Стаж на руководящей должности
6 месяцев

Кристина Дудко

Коммерческий директор
Инвестиционная компания Glincom

ОПЫТ РАБОТЫ

2022
Коммерческий директор, Glincom

2018–2022
Руководитель отдела продаж, Glincom

2015–2018
Руководитель группы продаж, Glincom

2013–2015
Старший менеджер отдела продаж, Imagine Estate

2012–2013
Помощник менеджера по продажам, Imagine Estate

ДОСТИЖЕНИЯ

Успешная полная реализация проекта клубного дома премиум-класса Sinatra в Москве, подготовка и вывод на рынок клубного дома премиум-класса Verdi (за первые полгода было продано 50% площадей). Оба проекта стали победителями престижных российских и международных премий в сфере недвижимости — European property awards, рекорды рынка недвижимости и др.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Клубный дом премиум-класса Verdi (10 000 кв. м), ультрасовременное офисное пространство «Ритм» (7000 кв. м), проект МФК BIG 9, включающий в себя апартаменты и офисы (18 000 кв. м), клубный дом элит-класса в центре столицы (10 000 кв. м).

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Терпеливость, сдержанность, результативность за счет внимания к деталям, умение мыслить в долгосрочной перспективе.

СЕМЬЯ

Замужем, есть сын.

УВЛЕЧЕНИЯ

Горные лыжи, вейксерф.

Дата рождения
10 октября 1992 г.
Образование
Высшее, «Практическая психология»
Иностранные языки
Английский язык
Стаж в отрасли
8 лет
Стаж на руководящей должности
7 лет

Дмитрий Иванченко

Директор по продажам, бизнес-юнит «Коммерческая недвижимость», Циан

ОПЫТ РАБОТЫ

2015 г.–н.в.
Циан

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- 2016 г. Руководитель регионального развития Циан (лидер направления продаж вторичной недвижимости в пилотных регионах, на основании которых принималось решение о федерализации Циан).
- 2017 г. Директор по региональному развитию Циан (возглавлял направление продаж по всем регионам РФ, кроме МСК и СПБ, построил отдел продаж и выстроил партнерские отношения с более чем 13 тыс. агентств недвижимости по всем регионам РФ).
- 2019 г. Директор по продажам БЮ «Коммерческая недвижимость» (выстроил новый процесс отношений с рынком коммерческой недвижимости по всей стране).

ДОСТИЖЕНИЯ

- Трехкратный рост выручки после старта работы в БЮ «Коммерческая недвижимость».
- Успешная монетизация проектов более чем в 20 регионах РФ.

ПЕРСПЕКТИВЫ

- Аналитическая платформа Cre.space.
- Маркетплейс cian.ru
- Расширение монетизации проектов.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Критический склад ума, уделяет большое внимание деталям, доверяет только фактам.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Везет тому, кто везет!

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Надо!

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Только так и может быть ☺

Самое крутое изменение в вашей жизни?
В 24 года стал директором по региональному развитию в крупной IT-компании, после этого жизнь перестала быть прежней.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Москва, это и есть город мечты для меня.

Честный, справедливый. Отлично понимает психологию поведения людей.

СЕМЬЯ

Женат, есть ребенок.

УВЛЕЧЕНИЯ

Бег, путешествия, книги.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Люди, которые меняют мир и культуры потребления: Стив Джобс, Илон Маск, Джефф Безос.

Дата рождения
05 июля 1982 г.
Образование
МГУ им. М.В. Ломоносова, географический факультет, кафедра картографии и геоинформатики
Дополнительное образование
РАНХиГС при Президенте РФ, Организация строительного процесса.
Иностранные языки
Английский
Стаж в отрасли
17 лет
Стаж на руководящей должности
14 лет

Вадим Каминский

Директор департамента геомаркетинга и ГИС-анализа RRG

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Если я о нем расскажу, то он перестанет быть Джокером ☺ Было время, когда увлекался роупджампингом.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Не помню, когда такие дни были, обычно чего-то хочется, всегда стараюсь занять себя каким-то бытом.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Я таких не встречал. Думаю, не смогут, если действительно будут в конкурентном поле.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Прошлое – переезд в Москву и поступление в МГУ.
Настоящее – мои дети.
Будущее – время покажет.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Сопряжение.

ОПЫТ РАБОТЫ

2018–н.в
Руководитель департамента геомаркетинга и ГИС-анализа, RRG

2015–2018
Руководитель департамента геомаркетинга и ГИС-анализа, RRG

2013–2015
Руководитель отдела геомаркетинга и ГИС-анализа, RRG

2008–2013
Начальник картографического отдела, RRG

2007–2008
Ведущий ГИС-специалист, RRG

2006–2007
ГИС-специалист, RRG

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

- Разработка модели численности населения и уровня доходов до каждого дома.
- Автоматизация гравитационной модели Хаффа.
- Разработка гравитационной модели по оценке «Белых пятен» и определению дополнительного рыночного потенциала.
- Разработка моделей расчета потенциального товарооборота отдельных операторов и ТРЦ.

ДОСТИЖЕНИЯ

- Провел исследование по поиску «Белых пятен» и определению лучших локаций для строительства ТРЦ в Москве и ближайшей агломерации для компании MMG.
- Сделал оценку потенциала рынка детских товаров в Санкт-Петербурге и Москве и разработал план развития с определением локаций для новых магазинов сети «Вотоня».
- Провел геомаркетинговое исследование по оценке рыночного потенциала и целевой аудитории ТРЦ «Ривьера».
- Провел оценку изменения товарооборота и посещаемости гипермаркета FMCG при его размещении совместно со спортивно-развлекательным МФК.
- Сравнительный анализ фактических и потенциальных зон охвата гипермаркетов FMCG.

ПЕРСПЕКТИВЫ

- Исследования зон охвата нескольких ТРЦ и рекомендации по их расширению и увеличению посещаемости.
- План развития для сети кофеен.
- Оценка локаций для развития сети электроники и бытовой техники.
- Разработка автоматизированного сервиса моделирования зон доступности на общественном транспорте.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Системность, последовательность, нацеленность на результат – частично благодаря занятиям спортом с детства.

В работе ценю добросовестность, принципиальность и прямоту.

СЕМЬЯ

Женат, две дочери.

УВЛЕЧЕНИЯ

Марафонский бег, баня, плов, путешествия в горы и труднодоступные места России.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Моя семья.

Дата рождения
27 октября 1989 г.
Образование
Высшее
2006–2011 гг.:
Санкт-Петербургский государственный экономический университет (ранее Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов).
Гуманитарный, переводоведение, перевод в сфере экономической коммуникации.

Дополнительное образование
2021: Grishakov School, Таргетированная реклама
2013: Учебный центр «Образование и карьера», Работа с векторными изображениями
Иностранные языки
Английский (C1)
Французский (A2)
Стаж в отрасли
10 лет
Стаж на руководящей должности
1 год

Екатерина Красавина

Руководитель отдела маркетинга и внешних коммуникаций RD Management

ОПЫТ РАБОТЫ

2021– н.в.
Руководитель отдела маркетинга и внешних коммуникаций, ООО «РД Менеджмент сервисез»

2012–2021
Менеджер по маркетингу, рекламе и PR, ООО «АПЛЕОНА РУС»

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

2012 год: смена собственника и проведение полного ребрендинга HSG Zander в Bilfinger HSG Facility Management.

Для начинающего специалиста такая глобальная задача стала большим вызовом. Основная сложность заключалась в необходимости кардинально сменить визуальную концепцию, при этом сохранив преемственность, и закрепить за новым брендом репутацию надежной известной компании, с которой уже знакомы заказчики.

2021 год: управление двумя брендами – RD Management и RD Residence (коммерческая и жилая недвижимость).

Я давно хотела выйти за пределы b2b сегмента, работа с УК, взаимодействующей напрямую с жителями, – это новый ценный опыт.

ДОСТИЖЕНИЯ

Налаживание бизнес-процессов и синергии двух подразделений – управления коммерческой и жилой недвижимостью. Видела эту задачу особенно важной, принимая во внимание резкий рост популярности формата mixed-use в девелопменте.

Успешно провела процедуру ребрендинга подразделения RD Residence в сжатые сроки, выстроила визуально-стилистическую концепцию бренда, которая успешно внедряется на объектах УК.

Участвовала в разработке и запуске брендированного приложения RD Home.

При существенной оптимизации рекламного бюджета компания вышла на уровень федеральных СМИ, активно принимает участие и выходит в финал престижных премий в сфере недвижимости.

Развитие сотрудничества с отраслевыми организациями и участие в обсуждении и формировании комментариев по важным для отрасли законопроектам и инициативам.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Участие в формировании и тестировании методологии открытой оценки управляющих компаний. Этот проект считаю важным не только для нашей компании, но и для рынка в целом.

Работа над усовершенствованием клиентского сервиса, доступностью

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Если я раскрою свой козырь, он перестанет быть козырем ☺

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Стараюсь прислушиваться к себе, не допускать выгорания. Поэтому в такие моменты просто отдаю приоритет более творческим задачам, которые заряжают меня энергией.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Не вижу в конкуренции ничего негативного, наоборот, считаю ее хорошим стимулом для развития. Поэтому, безусловно, конкуренты могут быть близкими друзьями, перенимать опыт и вдохновлять друг друга на новые победы.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Самое крутое изменение в жизни – это однозначно рождение детей. Для меня это стало мощнейшей и всесторонней прокачкой всех необходимых для моей работы ресурсов – тайм-менеджмента, стрессоустойчивости, копирайтинга (так как я пробовала себя в разных сферах, включая блогинг), насмотренности.

►

IT-решений для жителей наших домов, новыми возможностями, которые мы можем предложить в рамках нашего приложения.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Высокий уровень вовлеченности и персональной ответственности, коммуникабельность, способность выполнять задачи в сжатые сроки, любознательность и глубокое погружение в процессы, которыми необходимо управлять.

СЕМЬЯ

Замужем, 2 детей.

УВЛЕЧЕНИЯ

Бег – стараюсь пробегать 30–40 километров в неделю, для меня это своего рода медитация.

Огромное удовольствие мне доставляет игра на фортепиано, к сожалению, на это хобби остается совсем мало времени.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Меня вдохновляют люди. Волонтеры – те, кто вкладывает

не только деньги, но и огромные физические и душевные силы в благотворительность.

Дети – своей непосредственностью, честностью, прямотой и безусловной любовью и доверием к миру.

Люди, которые принимают рискованные решения, будь то смена сферы работы или кардинальная смена места жительства, всячески выходят из зоны комфорта – их успех и следование своим идеалам придают уверенности и смелости действовать нестандартно.

Удалось реализовать то, что давно планировала: заняться бегом на длинные дистанции, улучшить уровень владения английским, перейдя на чтение и просмотр фильмов в оригинале, получить дополнительное образование в сфере SMM и таргетированной рекламы, заняться изучением психологии. Полученные навыки помогают в реализации текущих рабочих задач, позволяют оптимизировать рекламные бюджеты, эффективнее контролировать подрядчиков.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.

Имя этого города – Сегодня. Часто ловлю себя на мысли, что горизонт планирования настолько далек, а темп жизни настолько быстр, что не мешало бы остановиться и просто побыть здесь и сейчас.

Дата рождения
01 июля 1985 г.
Образование
Ставропольский государственный аграрный университет.
Электроэнергетический факультет
Ставропольский государственный аграрный университет. Экономический факультет
Иностранные языки
Английский язык
Стаж в отрасли
12 лет
Стаж на руководящей должности
7 лет

Владимир Мовсисян

Директор по работе с государственными органами
ГК «Галс-Девелопмент»

ОПЫТ РАБОТЫ

2020–н.в.
ГК «Галс-Девелопмент»

2019–2020
ПАО «Брынцалов-А»

2017–2019
Freelance

2017–2017
АО «ТПС Недвижимость»

2013–2016
SMINEX

2012–2013
ООО «ИТТ»

2010–2012
«Союз Маринс Групп»

2004–2009
Государственные организации (ЖКХ)

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

В период с 2010 по 2012 годы в ходе одновременной реализации 25 коттеджных поселков в Московской области компания-застройщик успешно осуществила антикризисную коммуникацию в работе с населением. В результате была улучшена социальная оснащенность районов в зависимости от локальных потребностей: был осуществлен ремонт школ с меблировкой учебных кабинетов, часть районов получили скорые и пожарные машины.

Внесен существенный вклад в развитие терминальной инфраструктуры аэропорта Шереметьево. Всего за 9 месяцев были разработаны концепции Паркинга В, Терминала С и Центра таможенного декларирования. Была также получена и согласована исходно-разрешительная документация в рамках проектирования и строительства Терминала В и Межтерминального перехода (Метро). Введен в эксплуатацию крупнейший в РФ грузовой авиатерминал Москва Карго .

ДОСТИЖЕНИЯ

- Получена необходимая документация для реализации проекта на участке Москва-Сити (строительства пешеходного моста, соединяющего выход из метро/МЦК и комплекс ММДЦ Москва-Сити).
- Получена необходимая документация для реализации проекта строительства офисного делового центра Dubininsky.
- Получено положительное заключение Мосгосэкспертизы и разрешение на строительство многофункционального спортивно-тренировочного комплекса «Академия спорта "Динамо"» в рамках комплексной реконструкции территории Центрального стадиона «Динамо» на Ленинградском проспекте.
- Реализация внутрикорпоративного проекта в ГК «Галс-Девелопмент», направленного на упрощение процедур согласования документации и оптимизацию бизнес-процессов внутри компании – оценка перспективных проектов выполняется в 8 раз быстрее, повысилась конкурентоспособность ценообразования.
- Сокращены в 2 раза сроки получения исходно-разрешительной документации (включая РНС) за счет оптимизации внутренних процессов и регламентных процедур (экономический эффект соответствует приросту +12% NPV).

ПЕРСПЕКТИВЫ

На сегодняшний день в портфеле ГК «Галс-Девелопмент» – более 20 девелоперских проектов различной степени готовности (жилая, коммерческая, загородная недвижимость): часть из них находится в активной стадии реализации, другие стартуют в ближайшие два года.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Порядочность, надежность, верность слову.

СЕМЬЯ

Женат, 2 сыновей.

УВЛЕЧЕНИЯ

Хоккей (корпоративный).

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Сергей Юльевич Витте.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Непредвзятость. Важно понимать, что в жизни не бывает правильного и неправильного, точно так же как в природе не бывает абсолютно белого и абсолютно черного. Окрас всегда придает контекст, время и угол зрения.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Говорю себе, что я имею право ничего не делать.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Да, зачастую именно так и бывает.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Когда нет изменений, я делаю их сам.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Радость.

Диана Нилиповская

Коммерческий директор
ГК «Пионер»

Дата рождения
17 сентября1984 г.

Образование
Государственный университет по землеустройству по специальности «Экономика и управление на предприятии (операции с недвижимым имуществом)» и немецкий Университет прикладных наук Ангальт по специальности «Экономика недвижимости».

Дополнительное образование
В 2017 году прошла обучение по программе MBA в бизнес-школе Сколково.

Иностранные языки
Английский

Стаж в отрасли
Более 15 лет

Стаж на руководящей должности
Более 10 лет

ОПЫТ РАБОТЫ

С марта 2022 года
занимает должность коммерческого директора ГК «Пионер».

Диана Нилиповская начинала свою трудовую деятельность в Германии в международной компании по управлению коммерческой недвижимостью – ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG. После возвращения в Россию работала консультантом в компании Knight Frank, в девелоперском секторе Группы компаний «Базовый Элемент», где принимала участие в реализации объектов для проведения зимних Олимпийских Игр в Сочи в 2014 году и организации их постолимпийского использования. С 2015 года Диана Нилиповская – директор по продажам ГК «Пионер».

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Харизматичность, работа в режиме многозадачности.

СЕМЬЯ

Сын.

УВЛЕЧЕНИЯ

Путешествия.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Илон Маск, так как нужно всегда ставить интересные цели, иметь мечты и в них верить, даже если весь мир пока не верит).

А второй человек – сын, так как умеет и учит меня мечтать и является моим личным мотиватором.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
На то он и в рукаве, что никто о нем не должен знать, но он есть ☺.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Спасибо за день, за все, что есть в моей жизни. Все, что у меня есть и окружает – уже прекрасно, а сложный день – это всего лишь возможность стать лучшей версией себя. И это дает сразу силы и желание не опускать руки.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Конечно! Я вообще с большим уважением и любовью отношусь к коллегам. Только совместно можно делать города красивыми и становиться вместе более профессиональными.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Прошлое – приход в ГК «Пионер». Настоящее – поиск новых путей развития себя и компании. Будущее – создание уникального продукта, востребованного рынком.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Mowbai – если подумать, то можно догадаться: сочетание двух городов, где я часто бываю и люблю (сочетание истории и нового).

Дата рождения
15 сентября 1984 г.
Образование
Всероссийская академия внешней торговли, юрист по международному праву
Polimoda, Флоренция. Master in fashion marketing
Иностранные языки
Английский, итальянский, испанский, венгерский
Стаж в отрасли
11 лет
Стаж на руководящей должности
7 лет

Анастасия Попович

Директор по маркетингу
ОМС

ОПЫТ РАБОТЫ

2015–н.в.
Директор по маркетингу, ОМС

2011–2015
Руководитель отдела маркетинга, ОМС

2007–2009
Ассистент бренд менеджера, Gourjii

2006–2007
Специалист по маркетингу, Jamilco

2005–2006
Личный ассистент генерального директора, Maersk

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

Начало работы в компании ОМС.

ДОСТИЖЕНИЯ

1. Проведен аудит бренда. Цель – стать более удобным и понятным для клиентов и партнеров:
   - обновлены все визуальные коммуникационные материалы, создан новый сайт, созданы соцсети;
   - внедрены новые единые стандарты в регионах присутствия компании.
2. Оптимизирована рекламная кампания с результатом роста показателей цитируемости и охвата аудитории от 5 до 457 публикаций в год с позитивным и нейтральным тоном в отраслевых и деловых медиа по итогам 2021 года. Подразделение компании вошло в число номинантов Премии CRE Moscow Awards 2022. Президент компании дважды опубликован в рейтинге самых влиятельных персон рынка коммерческой недвижимости.
3. Самостоятельно и в составе рабочей группы внедрены проекты:
   - позиционирование бренда в условиях пандемии, направленное на сохранение жизни и здоровья персонала клиентов, введение новых услуг (дезинфекция);

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Джокер – на то он и джокер, чтобы всегда оставаться в рукаве.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Мне это состояние абсолютно незнакомо.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Да, не вижу проблемы.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Рождение детей.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Я и так живу в городе и месте своей мечты, здесь и сейчас.

- последовательная работа. над брендом в условиях изменившегося в 2022 году рынка и его потребностей, оптимизированы расходы на логистику в филиалы, создана единая база необходимых маркетинговых материалов и единый ресурс для коммуникаций;
- новое направление продвижения – комплекс услуг для медицинских организаций;
- новое направление продвижения – комплексное питание через вендинговые аппараты;
- реализован проект с компанией «TORK» в сфере профессиональной уборки – экологичность материалов, осознанность потребления, социальная ответственность компании;
- реализован проект с компанией Coca-Cola – ко-брендинг в кофейнях и столовых ОМС, включая реализацию напитков на растительном сырье и воды Smartwater;

- запущено 59 новых объектов корпоративного питания (столовые, кофейни, буфеты) в условиях кризиса. Увеличено количество питающихся на 11 900 человек. Сокращены расходы на производство элементов оформления 300 объектов питания с сохранением визуального ряда.

ПЕРСПЕКТИВЫ
- Развитие позиционирования бренда как наиболее успешного на рынке услуг аутсорсинга.
- Оценка новых рынков.
- Поддержание лояльности существующих клиентов/заказчиков в новых условиях рынка.
- Тендеры и реконтрактации.
- Информацию о конкретных проектах не разглашаем до их завершения. Могу сказать одно: они интересные.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА
Структурность, инициативность, способность быстро находить и принимать решения, креативность, эмпатия.

СЕМЬЯ
Замужем, 2 дочери.

УВЛЕЧЕНИЯ
Путешествия, книги, семья.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ
Мои родители.

FUTURE MARKET MAKERS 2022

Дата рождения
04 ноября 1987 г.
Образование
Высшее (ГУАП)
Дополнительное образование
CCIM (1-й этап)
Иностранные языки
Русский, английский
Стаж в отрасли
14 лет
Стаж на руководящей должности
Более 10 лет

Вероника Чаканова

Партнер, директор офисной группы IPG.Estate

ОПЫТ РАБОТЫ

Профессиональную деятельность начала в холдинге RBI

С 2010 года
перешла в компанию East Real, в которой прошла путь от консультанта до директора департамента

В августе 2017 года
назначена на должность руководителя отдела офисной недвижимости IPG.Estate. За годы работы сформировала успешную команду

В 2021 году
сменила должность и стала директором офисной группы, а также стала исполнительным директором коворкинга Case и ведет работу над сетевым развитием проекта совместно с Иваном Починщиковым

В конце 2021 года
назначена партнером компании

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

Важными этапами в карьере для меня стали несколько знаковых сделок. Первая из них – результат работы с IT-компанией VEEAM, для которой были открыты три офиса, крупнейший из которых в итоге объединил два первых на площади 5000 кв. м в новейшем на тот момент бизнес-центре класса А «Санкт-Петербург Плаза». Это был как мой личный рекорд, так и одна из крупнейших сделок в Петербурге за 2012 год. Также ценнейшим опытом для меня было сотрудничество с компанией «Аркадия» по открытию офиса 6,5 тысяч кв. м в БЦ Mezon Plaza.

Очень ценен для меня и ежегодный результат работы команды офисного департамента IPG.Estate. Знаковым стал 2018 год, когда мы реализовали более 31 000 кв. м офисной недвижимости и, заключив сделки с такими компаниями как «Красное & Белое», «Комус», Huawei, EPAM, ЦРТ и др., стали лидерами петербургского рынка по сданному объему площадей, представляя интересы собственников.

ДОСТИЖЕНИЯ

Участие в открытии и заполнении резидентами сервисного офиса под брендом Case.

Получение статуса партнера компании IPG.Estate, переход на должность директора офисной группы.

Вместе с командой IPG забрала приз в специальной номинации «Консультант года, регионы. Коммерческая недвижимость» по версии международной премии PROESTATE & TOBY Awards 2021.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Улыбка после снятия брекетов.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Я просто наливаю бокал игристого, и этим все сказано.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Убеждена, что да. Но степень близости – индивидуальный вопрос.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Прошлое: рождение ребенка. Когда время становится ограниченным, ты узнаешь его ценность и учишься эффективно им управлять и расставлять приоритеты. Настоящее: статус партнера IPG.Estate. Такое событие сработало на уверенность в себе и дало чувство неотделимости от компании. Это важный встречный жест, говорящий о доверии ко мне, к моим человеческим и профессиональным качествам. Будущее: поживем – увидим.

Вы построили город своей мечты – дайте ему название.
Saint Rome, State of New York
Эта геометка стала бы удачным симбиозом монументальной истории и эстетики Рима, ритмики Нью-Йорка и человеческой компоненты Санкт-Петербурга. Идеальное сочетание моих любимых городов и их лучших проявлений.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Для меня ценно доверие арендаторов и девелоперов, выраженное в долгосрочном сотрудничестве. Сегодня я участвую в ведении ключевых сделок компании по аренде офисной недвижимости, в частности сейчас на финальной стадии находится подписание контракта на несколько десятков тысяч кв. метров.

Также я активно работаю над развитием сети коворкингов под брендом Case. На сегодняшний день мы находимся в переговорах по ряду новых локаций в Санкт-Петербурге, Москве и регионах.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

В руках Вероники все становится целостным – будь то проект, профессиональная команда под ее управлением или общая атмосфера в коллективе. Ответственность, высокая самоотдача и поиск уникального решения вместе с умением выстраивать собственные границы говорят о внутреннем стержне Вероники и слагают ее главный козырь, ведущий по карьерному пути. Твердость характера гармонично дополняют прекрасное чувство

юмора и заразительное жизнелюбие. Есть люди, рядом с которыми можно чувствовать себя уверенно и спокойно, которых уважаешь за свою целостность. Вероника Чаканова – одна из таких людей.

СЕМЬЯ

Замужем, есть сын.

УВЛЕЧЕНИЯ

После рождения сына я с удовольствием, хотя не без сложностей, погрузилась в материнство, и чувствую себя довольно органично в этом амплуа. Моя давняя страсть – кулинария. Причем предпочтение я отдаю не конкретной кухне, а выпечке – будь то классическая шарлотка или многослойный торт. Из этой страсти выросла и моя мечта – открыть свою маленькую кофейню.

Я абсолютный фанат Мариинского театра, где просмотрела более ста постановок. Искусство оперы и балета действует на меня гипнотически.

Как и большинство, меня тянет к путешествиям, но с одним принципиальным условием. Идеальная поездка та, для которой я собственноручно проложила маршрут и составила свой уникальный план.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Мой пример для вдохновения – команда IPG. У нас сложился профессиональный, взаимодополняющий коллектив. Я всегда могу подзарядиться от его энергии, расширить горизонты и стремиться к чему-то большему и лучшему, чтобы соответствовать высокой планке, которую задают мои коллеги. Благодаря команде и ее идейному лидеру невольно начинаешь дышать полной грудью и мыслить шире, чем в какой-либо иной обстановке.

Дата рождения
08 декабря 1989 г.
Образование
Александра окончила Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (МГУ), Экономический факультет, бакалавриат, факультет высшей школы бизнеса, магистратура.
Дополнительное образование
Александра также проходила обучение в University of Queensland (Австралия) по специальности Project management.

Иностранные языки
знание английского языка на уровне носителя языка (Proficiency)
Стаж в отрасли
Опыт работы Александры в секторе коммерческой недвижимости составляет более 7 лет.
Стаж на руководящей должности
Опыт работы Александры на руководящей должности 1 год.

Александра Шакола

Заместитель директора по аренде и маркетингу
Radius Group

ОПЫТ РАБОТЫ

2018–н.в.
Заместитель директора по аренде и маркетингу, Radius Group

2017–2018
Research and Consulting Department Senior Analyst (Retail Segment), Knight Frank

2016–2017
Менеджер по аренде, «ТПС Недвижимость»

2014–2016
Менеджер по аренде, Renaissance Development

2013–2014
Консультант, Retail Department, JLL

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ В КАРЬЕРЕ

Александра начала свою карьеру в сфере торговой недвижимости, участвуя в реализации таких знаковых на рынке проектов, как ТЦ «Метрополис» и ТРЦ «Авиапарк», а также запуская проект ТЦ «Океания» в команде девелопера. С 2018 года Александра работает в Radius Group, где с успехом применяет свои знания и опыт из других сфер.

ДОСТИЖЕНИЯ

При непосредственном участии Александры в 2021 году общий объем закрытых арендных сделок в индустриальном парке «Южные Врата» составил более 173 000 кв. м, среди которых такие заметные на рынке, как распределительный центр на 25 000 кв. м, расширение логистического оператора компании Alibaba Cainiao до 65 000 кв. м, сделка с фармацевтическим оператором NC Logistic.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Сейчас Александра в составе Radius Group реализует новую фазу современного складского комплекса «Южные Врата» общей площадью 30 000 кв. м, верит в складской сектор и продолжает работу с текущими резидентами. 2022 год стал временем новых вызовов, и команда Александры активно ведет работу по привлечению новых компаний в «Южные Врата», стремясь увеличить выручку и арендный поток, сохранить звание трендсеттера рынка. Склады доказали свою устойчивость, остались привлекательными как для девелоперов, так и для инвесторов. Они хороши не сверхприбылью а стабильностью, которой большинство сегментов не может похвастаться.

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Целеустремленность, инициативность, самостоятельность, стрессоустойчивость, внимательность, ответственность, умение работать в команде, отзывчивость.

УВЛЕЧЕНИЯ

Активные виды спорта – сноуборд, сапборд, велосипед; путешествия, особенно нравятся дальние поездки на машине по России и ближним странам; литература.

ПРИМЕР ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Мой папа. Он совершенно не боится трудностей и меня научил тому же.

БЛИЦ-ОПРОС «ВСЕГО ПОНЕМНОГУ»

Расскажите о вашем козыре, про который не знает никто?
Это не секрет, но удивительно, как сильно помогают и в работе, и в обычной жизни искренняя улыбка и человеческое отношение.

Что вы говорите себе в те дни, когда не хочется ничего?
Напоминаю себе, что это не навсегда и за плохими днями обязательно придут хорошие. Но когда совсем ничего не хочется, даю себе время ничего не делать, это тоже часть жизни.

Могут ли конкуренты быть близкими друзьями?
Конечно, могут. Работа не определяет нас на 100% и не стоит забывать, что в первую очередь мы люди, а уже потом должности. Тем более что через какое-то время конкуренты могут стать партнерами, и наоборот.

Самое крутое изменение в вашей жизни?
Смена направления работы в коммерческой недвижимости – переход из торговой в складскую сферу очень сильно повлиял на мою дальнейшую карьеру. Также учеба за границей помогла расширить восприятие окружающего мира и научила общаться с совершенно разными людьми.

АНАЛИТИКА

текст: Иван Майоров

ВЕЛИКИЙ ИСХОД

Уже осенью на рынке ожидается масштабный исход иностранных компаний, которые не захотят «переименовываться-перекрашиваться» и примут решение уйти совсем. Российские фирмы и госструктуры в итоге имеют шанс получить специалистов, о которых, по словам представителей кадровых агентств, еще год назад не могли и мечтать, однако воспользоваться им смогут далеко не все.

Ситуация на кадровом рынке страны продолжает сохранять статус «все сложно». Сначала, во время пандемии коронавируса в 2020 году, многие работодатели начали массово сокращать сотрудников, и краткосрочная безработица, по данным SuperJob, росла до 15 млн человек. Затем этих же специалистов пытались вернуть обратно, но получалось уже не у всех и не всегда.

В 2021 году на рынке труда в итоге наблюдался жесточайший дисбаланс, который в 2022-м должен был только усугубиться. Но все изменилось после 24 февраля, когда, по данным hh.ru, динамика вакансий значительно замедлилась. Сейчас же, по словам вице-премьера РФ Андрея Белоусова, «на рынке труда России нет ухудшения ситуации, однако существуют риски для рабочих мест в ряде отраслей». В первую очередь сокращение может затронуть работников двух сфер: автомобильной и химической промышленности. Вице-премьер уточнил, что, возможно, сотрудников этих областей переведут на «разного рода промежуточные формы работы» – неполную занятость, снижение заработной платы, принудительные отпуска и др. В итоге «корректировке» могут подвергнуться 200–300 тысяч специалистов – по оценкам г-на Белоусова, это максимально возможное количество, и «правительство справится с такими объемами». Однако, оговорился чиновник, регионы все равно должны «подготовиться» и детально проанализировать ситуацию на рынке труда, прежде всего в указанных секторах.

Ранее Министерство труда России прогнозировало пик роста напряженности на кадровом рынке на конец 2022 года – начало 2023 года, уточняя, что в условиях санкционного давления «необходимо своевременно принять меры по поддержке занятости населения и рынка труда». Минэкономразвития прогнозирует уровень безработицы по итогам 2022 года на уровне 4,8% (предыдущая оценка – 6,7%), но в 2023 году ожидается рост до 5,2%. Менее оптимистичны кадровые агентства, которые оценивают рост до 10%. Так, по расчетам ANCOR, число рабочих мест в стране к декабрю может снизиться на 2 млн, что повлечет рост безработицы до 7,8%, причем такая ситуация на может сохраниться несколько лет.

Анна Теплова,
руководитель отдела кадров клининговой компании Cristanval:

– На мой взгляд, миграция персонала будет не такой ощутимой, как весной, потому что основной исход компаний произошел именно весной и в начале лета. В целом тенденция такова, что руководители среднего и высшего звена компаний, которые ушли с рынка, трудоустраиваются в другие места без особых проблем. Но это больше касается тех специалистов, которых готовы рекомендовать. Для остальных руководителей из ушедших компаний это нелегкое время проверки на профессиональные качества. Что касается линейного персонала, стоит отметить, что он менее привязан к сфере деятельности компании, к рынку, на котором она работает, поэтому здесь более широкое пространство для маневров. К тому же потребность именно в рядовых сотрудниках достаточно велика во всех сферах недвижимости.

В нашем сегменте исход иностранных компаний не отразился в плане кадровых изменений. На рынке клининга работают в подавляющем большинстве российские компании, они и продолжают работать. Персонал, освободившийся после разрыва контрактов, как правило, переходит на другие объекты того же работодателя. Если говорить о контрактах, то изменения заметны. Так, «Кристанваль» – очень крупный клининговый оператор, у нас было много клиентов с громкими именами как раз среди ушедших компаний. Сейчас в нашем портфолио происходят изменения, растет доля российских заказчиков.

Осенний марафон

Эксперты Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования считают, что ситуация на рынке труда в России может действительно ухудшиться уже осенью. Аналитики сообщают о двух структурных проблемах рынка: избыточной занятости там, где человеческий труд может быть заменен автоматизированным, и несоответствии квалификации и рабочей позиции.

Сейчас адаптация идет преимущественно за счет изменения форматов занятости и «корректировки оплаты труда», указывается в докладе «Рынок труда и проблема безработицы». В частности, отмечался рост числа находящихся в простое или на неполной занятости уже к началу июля. Вероятнее всего, решения в «новой нормальности» кадровый рынок и дальше будет искать не за счет увольнений, а за счет снижения зарплат, сокращения компенсационных пакетов и других «плюшек», а также перевода на неполную занятость.

Однако переход ряда иностранных игроков с выжидательной позиции к окончательному уходу из России, очевидно, может скорректировать прогнозы. Впрочем, в ЦБ РФ пока настроены оптимистично: по данным опроса банка, только 5% предприятий в России ожидают сокращения занятости «в той или иной форме». В докладе Банка России уточняется, что ситуация на рынке труда страны вообще «остается стабильной», но в ходе продолжающейся перестройки национальной экономики «существует вероятность усиления перетоков рабочей силы между компаниями и секторами». Вместе с тем регулятор уже в июне уточнял, что потребность работодателей в новых сотрудниках сократилась более чем на 15% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Количество же вакансий на рынке труда, по разным оценкам кадровых агентств, упало с 2,1 млн до 1,8 млн человек – по размаху показатели сравниваются с первой волной пандемии коронавируса.

В свою очередь, по данным опроса, проведенного финансовым сервисом Platforma и маркетплейсом «Сравни», чуть менее 20% некрупных фирм уже сейчас отдали некоторые виды работ на аутсорсинг, другие 26% снизили премиальные выплаты сотрудникам, а еще примерно четверть работодателей все же уволили часть персонала. Подобные меры были обусловлены падением доходов, а также отсутствием новых заказов и сокращением клиентской базы.

Кроме того, в стране продолжается и, вероятно усилится, рост «серого» сектора занятости – пропорционально росту числа безработных. К концу года количество персонала, нанятого «без оформления», может достигнуть пандемических показателей, когда зарплату в конверте в России получал каждый десятый.

Конкурентные преимущества

Еще одна причина, из-за которой российские специалисты могут остаться без работы – санкции и отсутствие поставок любого оборудования западных и части восточных игроков.

По летним данным **HeadHunter Group**, самая высокая конкуренция сохранялась на кадровом рынке среди юристов (9,3 резюме на 1 вакансию), студентов или соискателей без опыта (8,1), специалистов в области науки и образования (6,6), административного персонала (6,6) и среди HR (6,4). Дефицит же наблюдался в сфере консультирования (0,3 резюме на 1 вакансию) и домашнего

персонала (0,6). Для этих сегментов число вакансий пока больше, чем число резюме. Высоким спросом на сотрудников отличались и сферы транспорта и административного персонала – там число активных вакансий увеличилось на 11%.

58% работодателей, опрошенных UTEAM, уже сейчас отмечают, что за первые шесть месяцев 2022 года «рынок труда в России претерпел принципиально более глубокие изменения, чем за два года пандемии». Среди ключевых трендов респонденты называют и спад активности работодателей (повышенный спрос на некоторый персонал будет точечным: в силу структурных изменений экономики компании будут испытывать потребность в менеджерах по продажам, логистах, а также в специалистах разных направлений с опытом работы с азиатскими рынками), и запрос на высокую экспертизу и профильный опыт (в кризис компании заинтересованы не в новичках, а в профессионалах), и растущий спрос на «синие воротнички» (увеличился на 40%, но соискателей не становится больше: на одну вакансию, по оценкам hh.ru, приходится 1,2 активных резюме). Переход в условные «разнорабочие» для ряда соискателей в ближайший год все-таки может стать вынужденным – больше заработать будет банально негде. В свою очередь, в Минстрое готовы до 2030 года привлечь от 1,5 до 2 миллионов человек.

Упадочные настроения

Параллельно работодатели, особенно иностранные, пытаются «держать лицо» при сокращении штата или уходе из России.

Кстати

Упадок сил знаком большинству россиян. С разной периодичностью усталость испытывают 88%, среди молодежи 18–34 лет — абсолютное большинство (96–97%). Ежедневно с этим состоянием сталкивается треть наших сограждан (31%).

Главной причиной усталости, по мнению респондентов, является работа. Работа — преимущественно мужской источник усталости (36 и 33%), семья и дети — женский (26 против 8% среди мужчин). Источники усталости меняются по мере взросления. Отмечается также, что в группе риска находится старшее поколение (40%), также люди, которые считают свое материальное состояние низким (49%), и сельчане (41%). Каждодневная усталость больше беспокоит женский пол (34%, тем временем мужчин — 27%), причиной этого выступают разнообразие ролевых моделей, совмещение работы, быта и воспитания детей.

Источник: ВЦИОМ

Кирилл Скребнев,

административный директор БЦ «Кантри Парк»:

– К осени будет понятно, как и в каких сегментах сожмется экономика страны в целом. Соответственно этому будут сформированы бюджеты на 2023 год. Очевидно, что будут сокращены ненужные или избыточные штатные позиции, что приведет к пересмотру объемов офисной площади. Уже в пандемию было очевидно, что будут востребованы открытые мобильные офисы с гибким рабочим пространством, где все готово к тому, что сотрудник в любое время займет свободное место со свободным компьютером.

Кроме того, мы ожидаем развития тенденции отказа от одного большого централизированного офиса в пользу нескольких – двух-трех – локальных помещений со свободной планировкой, расположенных в разных частях города. Поскольку децентрализованные офисы по-прежнему дешевле при сопоставимом качестве, это может быть разумной стратегией для тех, кто хочет, с одной стороны, оптимизировать расходы на аренду, а с другой – предложить сотрудникам работу вблизи своих жилищ. После пандемии не все хотят совершать длинные поездки, но и работать из дома не всем комфортно, а вот рядом – в удовольствие. Связать же несколько удаленных офисов единой IT-инфраструктурой не является сегодня проблемой.

Space 1 - это готовые сервисные офисы, которые отвечают современным требованиям бизнеса: возможность быстрого размещения сотрудников без капитальных затрат на ремонт и мебель, гибкие условия аренды и полное сервисное обслуживание.

Space 1
ОФИСЫ
ГОТОВЫЕ
К РАЗМЕЩЕНИЮ

Space 1 custom
ОФИСЫ
РЕАЛИЗУЕМЫЕ
ПО ТЗ ЗАКАЗЧИКА

Space1.ru
+7 (499) 455-25-34

Так называемый тренд на аутплейсмент, когда компании помогают увольняемым сотрудникам подготовиться к выходу на рынок труда, а также усилить свои позиции как соискателя, сохранится до конца года. Бизнес столкнулся с кризисом совершенно нового формата, уточняют в UTEAM: таких масштабных санкций история капитализма и кадровых рынков еще не знала, а «ситуация неопределенности» достигает максимального уровня. И если в пандемию коронавируса «машина» экономики замедлилась, но потом все-таки поехала и даже быстрее, то сейчас она просто ломается, а восстановление займет достаточно много времени. «Но о массовом исходе говорить пока не стоит, – убежден **Дмитрий Пучков, руководитель по развитию Авито Работы.** – Большинство иностранных бизнесов остаются на рынке или передаются локальному менеджменту. При этом успешные российские компании, конкурентоспособные на мировом и национальном уровне, были и остаются в состоянии побороться за хорошие кадры с интернациональными игроками».

На хороших специалистов всегда сохраняется спрос, какой бы напряженной ни была ситуация, соглашается эксперт с коллегами. Сейчас активно растут объемы промышленного производства, а значит, появляется дополнительная потребность в новых квалифицированных кадрах. В топ самых востребованных групп профессий у работодателей на Авито во II квартале вошли «Производство, сырье, с/х» и «Продажи» (по 18% всех вакансий на платформе), «Строительство» (13%). При этом количество вакансий в сфере строительства на Авито Работе увеличилось на 35% по сравнению с I кварталом 2022 года, в производстве – на 14%, а в продажах – на 11%.

Холодное вето

Однако заморозка деловой активности может продлиться на российском рынке до II квартала 2023 года, из-за чего многие компании не смогут больше держать раздутый штат и будут вынуждены его оптимизировать, размышляет **Денис Беэр, основатель сети гибких рабочих пространств officeless и генеральный директор АО «Бизнес-Недвижимость».** «Если говорить о консультантах, например, то сложилась парадоксальная ситуация – настала пора второго эшелона, – продолжает он. – Конечно, главным выгодоприобретателем становится бизнес, который сумел сохранить бренд в нынешних обстоятельствах, но таких единицы. Перед специалистами без бренда стоит выбор – уходить во второй эшелон или организовывать собственные бутики. Второй вариант подходит специалистам, которые накопили экспертизу за годы работы в сфере недвижимости и приходят к решению открыть свое дело. Наработанные связи, опыт и клиентские базы помогают даже маленьким стартапам закрывать большие сделки, но таким компаниям необходимо финансирование, чтобы обеспечить сотрудников необходимой технической «начинкой» для ведения бизнеса. На примере проекта сети гибких рабочих пространств мы уже видим увеличение числа подобных стартапов, которых интересует размещение команд до двадцати сотрудников в сервисных офисах».

В свою очередь, российские девелоперы получили возможность привлечь специалистов из ушедших международных компаний, но трезво оценивают свои возможности, добавляет Денис Беэр. Заявленный ранее объем строительства будет скорректирован в меньшую сторону, и для него уже не нужно столько

Антон Помазан,
адвокат, советник BGP Litigation:

– Полагаем, что рынок труда существенно могут затронуть следующие законодательные изменения. С 14.07.2022 арендодатель может отказаться от договора аренды с арендатором, который находится под контролем компании из недружественного государства и приостановил использование объекта аренды. Изменения закреплены в ст. 21.2 ФЗ от 08.03.2022 № 46-ФЗ.

Такое право действует только в отношении договоров аренды торговых площадей с оплатой в виде процента от доходов арендатора, получаемых от использования объекта аренды.Чтобы реализовать право на односторонний отказ, арендодатель должен уведомить арендатора о необходимости возобновления использования торговой площади. Если арендатор отказывается или игнорирует уведомление, то арендодатель может расторгнуть договор.

Помимо расторжения договора, арендодатель может потребовать внесения арендной платы за период, в котором арендатор приостановил/прекратил использование арендуемого имущества. Размер арендной платы в таком случае будет равен среднемесячной арендной плате, полученной за 2021 год. Если использование объекта аренды началось с 01.01.2022, то средняя арендная плата рассчитывается с января 2022 года по 24 февраля 2022 года. Таким образом, сотрудники ушедших крупных арендаторов могут пополнить рынок труда.

сотрудников. Сложнее всего же сейчас специалистам по отделке и капитальному строительству, а также стратегическому консалтингу. «Но в строительной отрасли, как и в целом в недвижимости, на российском рынке практически не работали иностранные компании, – парирует **Андрей Данилов, генеральный директор компании ДНС. –** Так, эксперты отрасли оценивают долю зарубежного капитала на отечественном строительном рынке в пределах 10%. В том числе, активно работают в России турецкие компании. По данным Русско-Азиатского Союза промышленников и предпринимателей (РАСПП), к сентябрю 2021 года турецкие девелоперы и строители реализовали в нашей стране свыше 1400 проектов. На долю России в 2021 году пришелся 21% в сфере внешних подрядных услуг Турецкой республики. Уходить из России турецкие компании не планируют. Одна из них сейчас реализует проект развязки, которая станет частью Западного скоростного диаметра (ЗСД) в Санкт-Петербурге».

Соответственно, «великого исхода» со строительного рынка, в том числе с рынка проектно-изыскательских работ, не ожидается, резюмирует эксперт. В целом же высококвалифицированные сотрудники найдут работу быстро, для остальных все зависит в первую очередь от функционала, считает Денис Беэр. «Например, легче будет найти работу брокерам, чем людям на фиксированной заработной плате и небольшом проценте от реализации проекта, – поясняет он. – Что касается выхода на рынок кадров, о которых "российские компании не могли и мечтать", то отчасти это верно. Но не потому, что российский бизнес не мог купить хорошие кадры, а потому, что работа в западных компаниях считалась более престижной за счет инфраструктуры, технологий и в целом той платформы, которую им обеспечивали штаб-квартиры за рубежом». «Действительно, сотрудники ушедших западных компаний смогут заменить менее профессиональные кадры, но при этом вряд ли стоит ожидать роста уровня оплаты труда, – соглашается Андрей Данилов. – Как и вся экономика, строительство и девелопмент переживают непростые времена. Себестоимость строительства растет на фоне снижения спроса. И возможности увеличения ФОТ у строительных компаний в настоящее время нет».

Сильные управленцы выйдут на рынок в ближайшее время в логистической отрасли, сообщает, в свою очередь, **Елена Колпакова, старший консультант практики «Транспорт и Логистика» в Kontakt InterSearch Russia.** При этом ожидаемо больше всего свободных топ-менеджеров будет в сегменте мультимодальной логистики, поскольку большая часть уходящих иностранных компаний предоставляет именно такие перевозки. «Логистическая отрасль сейчас крайне нединамична, поэтому топ-менеджеры стараются задерживаться на текущем месте работе и все реже поддаются "хантингу", – продолжает она. – Кроме того, управленцы рассматривают для себя релокацию – для их удержания важны интересные задачи, возможности развития в компании. В ближайшем же будущем бизнесу придется комплексно подходить к вопросу мотивации топ-менеджеров. Еще один тренд, заметный уже сейчас: изначально узкий рынок логистических провайдеров сейчас находится в стагнации. Многие управленцы задумываются о переходе на сторону клиента (в департамент логистики), чтобы развиваться внутри компании».

Кстати

Чаще всего от увольнения может удержать повышение зарплаты: в этом случае свое решение об уходе с последнего места работы могли бы пересмотреть 38% россиян. Каждый пятый (22%) не исключает, что остался бы в компании в случае смены непосредственного руководителя. Гарантии соблюдения прав работника (оплата переработок, «белая» зарплата, нормированный рабочий день и т. п.) могли бы изменить решение об увольнении 8% опрошенных. Для 6% значимым аргументом в пользу продолжения работы стало бы повышение в должности, для 4% — изменение атмосферы в коллективе, для 3% — отсутствие задержек зарплаты. По 2% опрошенных признались, что удержать их от увольнения мог бы удобный график, отсутствие личных проблем и возможность брать отпуск в удобное время. Еще 1% остался бы, если бы имел возможность работать ближе к дому. Для 8% значимыми могли бы стать другие факторы: упоминались отмена обязательной вакцинации от коронавируса, корпоративное обучение, предоставление компенсационного пакета, стабильность, возможность удаленной работы, перевод в другой отдел и проч.

Ничто не удержало бы от увольнения каждого восьмого респондента (13%). В случае смены руководителя пересмотреть свое решение об увольнении чаще готовы мужчины, а в случае установления удобного графика и соблюдения прав работников — женщины. Тех, кого ничто не могло бы удержать от ухода с последнего места работы, также больше среди представительниц прекрасного пола.

Источник: SuperJob

АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

А

Акиньшин Кирилл 8
Аксенова Ксения 52
Анисимов Константин 53
Антохина Виктория 10
Антошкин Сергей 42

Б

Бабоян Сигуш 12
Блонов Роман 13
Бонд Алисса 15

В

Валиуллина Эльвира 18
Вишняков Дмитрий 54

Д

Десюкевич Алексей 19
Довченко Анастасия 20
Должков Сергей 21
Дудко Кристина 55

Е

Епихин Михаил 22

И

Иванченко Дмитрий 56

К

Кабанова Мария 43
Казарян Микаэль 46
Каминский Вадим 57
Красавина Екатерина 58
Кулаков Александр 23

Л

Левин Василий 24

М

Малкова Анастасия 26
Мовсисян Владимир 60

Н

Нилиповская Диана 61

П

Пестеров Владимир 28
Попович Анастасия 62
Пучкова Маргарита 29

Р

Романов Андрей 30
Рывкин Тимур 32

С

Сергеев Максим 33
Смердов Алексей 47
Сысоев Дмитрий 35

Т

Тимофеева Ольга 37
Ткаченко Даниил 38

Х

Ходоров Александр 48

Ч

Чаканова Вероника 64
Черноусов Сергей 49

Ш

Шакола Александра 66

Ю

Юмбуу Алдынай 39

PRESSCOM

O1 STANDARD

STANDARDS ABOVE
YOUR EXPECTATIONS

Управление и эксплуатация недвижимости по стандартам экологической эффективности.

Управляющая компания года - Property Management в рамках CRE Moscow Awards 2022.

Внедрение современных цифровых технологий в обслуживание зданий.

Реклама

RADIUS GROUP 15 ЛЕТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

1 000 000+ м2

Общая площадь реализованных индустриальных проектов класса А+

№1

Девелопер в России, выполнивший сертификацию складских объектов по стандарту BREEAM

644 000 м2

Сертифицировано Radius Group по стандарту экологичности и энергоэффективности BREEAM

Московская обл., г. Домодедово, территория Владение Склады 104 (Белые Столбы Мкр.) строение 2

+7 495 662 55 50

www.radiusrussia.com

t.me/radiusgroup

Radius GROUP