

2004

www.spbrealty.ru

Ежемесячное информационное издание

Петербургская  
Недвижимость

N2(2)

# Перспектива

*Газета для тех, кто связывает свое будущее с будущим нашей компании*

КОРОТКО

В НОМЕРЕ

## АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ УЖЕ НАЧАЛИСЬ

Жилые дома на ул. Рихарда Зорге и ул. Сикейроса, застройщиком которых выступает Строительная Компания «Петербургская Недвижимость», вызывают живой интерес у потенциальных дольщиков с самого первого появления информации об их строительстве в прессе. Подтверждением этому служит количество заключенных в апреле договоров. Одновременно с этим в предложении **Центра развития проектов «Петербургская Недвижимость»** появился еще один новый дом, основным инвестором которого является «Петербургская Недвижимость». Это 10-этажный кирпично-монолитный дом на ш. Революции 35-37. Удобные планировки, большое количество одно- и двухкомнатных квартир, а также развитая инфраструктура района — это только небольшая часть достоинств этого объекта.

## ВАШ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОНСУЛЬТАНТ РАБОТАЕТ В «ПЕТЕРБУРГСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ»

**Центр развития проектов** приступает к реализации программы «Ваш инвестиционный консультант». Вложение средств в недвижимость с целью получения дополнительных доходов — современная тенденция, отражающая динамичное развитие рынка.

Высокий спрос на подобные операции на рынке недвижимости стал причиной формирования специального отдела в рамках ЦРП. Его сотрудники работают с частными инвесторами. Их задачей является формирование инвестиционных пакетов квартир, приносящих наибольшую прибыль, управление ими, а также оперативная работа с клиентами в режиме on-line.

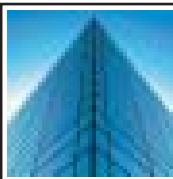
## НОВЫЙ ОПЫТ

Необычная сделка была заключена в департаменте жилой недвижимости **Агентства «Петербургская Недвижимость»** в марте, начало которой было положено в октябре 2003г. Тогда к агенту Людмиле Зильман обратились владельцы ресторана на Съезжинской ул. с просьбой о его продаже. Несмотря на то, что работа с коммерческой недвижимостью не является направлением деятельности этого департамента, была создана рабочая группа, в состав которой вошли также агент Ольга Клещева и менеджер Зоя Кильдюшевская. Нашим специалистам предстояла большая работа по урегулированию разногласий между собственниками, оформлению необходимых документов, поиску покупателя. Особенность этой сделки состояла еще и в том, что в собственность была оформлена не только недвижимость, но и земля.

Менеджер Зоя Кильдюшевская с гордостью говорит: «Приятно, что есть такие агенты, которые не боятся брать за новое дело. Они пришли к нам стажерами в феврале 2003 года и сразу проявили себя инициативными, грамотными специалистами. С такими людьми у нас впереди еще много успешных сделок».

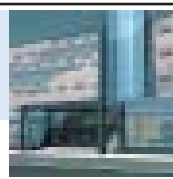
## НОВИНКИ ФЕШЕНЕБЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В августе в департаменте продаж строящегося жилья ЦРП открылось новое направление — **Центр элитных проектов**, которое предлагает клиентам жилье класса De Lux. Сейчас база уже насчитывает 10 объектов, среди которых «Максимум» на Крестовском острове, дом на 9 Советской — являются знаковыми для ценителей фешенебельных районов Санкт-Петербурга. Тем, кто предпочитает жить в тишине и уюте имперских пригородов Северной столицы, предназначены комфортабельные квартиры в Пушкине и Павловске. По словам Натальи Луговской — директора данного направления, это только начальный этап, но сохраняя такие темпы, мы рассчитываем в будущем выйти на продажу 50% строящегося в городе жилья класса De Lux.

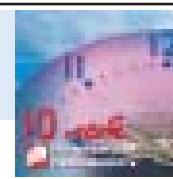


страница 2

КАК МЫ РОСЛИ



страница 3

ГОСТИНИЧНЫЙ  
БИЗНЕС

страница 4

НАШИ  
ВETERАНЫ

## Дорогие читатели!

Этот номер газеты «Перспектива» посвящен 10-летию Корпорации «Петербургская Недвижимость». Десять лет

для компании — много это или мало? В любом случае этого достаточно для того, чтобы за нашими плечами уже сложилась история.

История любой компании — это люди, которые в ней трудятся. Вот о них вы и прочитаете на страницах нашей газеты.

Редакция.

## НОВОСТИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ

### Новый дом «Петербургской Недвижимости»

Продолжаются активные работы на одной из строительных площадок «Петербургской Недвижимости» на ул. Сикейроса/ул. Есенина. В конце марта строители приступили к монтажу «коробки» здания и буквально на днях завершили «нулевой» цикл.

Новый проект представляет собой 16-этажный дом 137-й серии со встроенными помещениями. Впоследствии в этих помещениях расположатся аптека и парикмахерская. Общая площадь квартир в доме более 11 тыс. кв. м, а всего их — 217.

Строительную продукцию, а именно панели для этой серии производит ДСК «Блок», который выступает субподрядчиком на строительной площадке. Они же возводят и «коробку» из панелей собственного производства. По словам Директора по строительству Александра Макарова, пока трудно судить о каче-

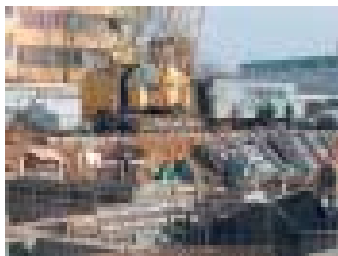
ствах нового партнера «Петербургской Недвижимости». «Мы сотрудничаем не так давно, поэтому делать какие-то выводы рано. Но первое впечатление хорошее. Строители трудятся добросовестно», — говорит Александр Федорович.

Что касается сроков — они очень сжатые. По официальным данным, дом должен быть сдан в первой половине следующего года. Но наш главный строитель настроен очень решительно: «Постараемся достроить уже к концу этого года», — ставит цель Александр Макаров.

Уложиться в сроки, обеспечить качественное строительство, наладить конструктивное взаимодействие между субподрядчиками — главная задача генерального подрядчика строительства — дочерней компании «Петербургской Недвижимости» — ООО «Монолитком». Генподрядчик организует всю стройку: обес-

печивает выход строителей на площадку и слаженность их действий, следит за своевременностью выполнения работ. Кроме того, работы по монолитной части фундамента ООО «Монолитком» выполняет собственными силами и средствами.

А работы впереди еще много. После возведения «коробки» здания с внутренними инженерными сетями необходимо выполнить отделочные работы, провести наружные сети и произвести благоустройство территории. Но и это не все. «Петербургская Недвижимость» также произведет ремонт части дорог в квартале, оборудует спортивную площадку для местной школы. Для удобства новоселов и жителей окружающих домов в ближайших дворах компания уже построила три детские площадки, потому что, по словам Александра Макарова, главное в деле строителей — это забота о людях, жителях нашего города.



Кипит работа на стройке «Петербургской Недвижимости».



Дружный коллектив строителей.



По старой традиции строителей — монетка «на счастье» в первый заложный угол будущего дома.

## Перспективы в Приморском районе

В начале апреля Корпорация «Петербургская Недвижимость» получила разрешение Инвестиционно-тендерной комиссии Администрации СПб на разработку масштабного проекта по развитию территории площадью 21 га в Приморском районе.

Наша компания намерена реализовать проект за 4 года и 3 месяца. Общая инвестиционная стоимость проекта оценивается в 184 миллиона долларов США.

Согласно концепции в этой части Приморского района будут возведены бизнес-центр с гостиницей площадью 100 тыс. кв. м., автоцентр, многоуровневая автостоянка, культурно-зрелищные, торговые и офисные объекты. Здесь же расположатся жилые объекты: многофункциональный элитный комплекс с видом на воду и точечные дома-башни, которые

сформируют перспективу Приморского района. В зоне, выходящей на Большую Невку, планируется строительство двух элитных жилых комплексов, а также отдельных жилых домов и предприятий обслуживания вдоль Приморского проспекта. Кроме того, концепцией предусмотрена реконструкция существующего стадиона «Приморец», строительство крытых спортзалов, возведение причала для маломерных судов, благоустройство набережной. Автор архитектурной части концепции — мастерская Мамошина. Основную часть работы по созданию технического задания, организации взаимодействия с различными городскими структурами осуществил **Департамент подготовки инвестиционных проектов совместно с Департаментом маркетинга и стратегического развития.**

Одно из главных преимуществ нашей концепции — перспектива расширения Приморского проспекта, движение по которому на сегодняшний день весьма затруднено. Кроме того, район будет обеспечен всеми необходимыми объектами инженерной инфраструктуры и социально-бытового назначения. Запланировано строительство двух детских садов и общеобразовательной школы, облагораживание парковой зоны и реставрация памятника архитектуры — бывшей Дачи Алсуфьевых. Одна из важных задач — реконструкция базы и пристани для катеров ОМОН, которые в настоящее время находятся в плачевном состоянии.

По оценкам специалистов нашей компании, в результате реализации проекта население района возрастет как минимум на 4 000 человек.



## ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА



**Любая компания — это всегда отражение устремлений ее лидера, его характера, желаний, отношения к жизни. С вопросами об этом мы и обратились к Максиму Шубареву — Президенту Корпорации «Петербургская Недвижимость».**

**Максим Валерьевич, 10 лет назад, когда создавалась «Петербургская Недвижимость», Вы сразу ставили для себя задачу вывести ее в лидеры петербургского рынка недвижимости?**

Наверное, да. Только тогда это были просто амбиции и ни на чем не основанные желания, в отличие от сегодняшнего дня, когда все, что мы делаем, опирается на тот базис, который нам удалось создать за эти десять лет.

**Но почему 10 лет назад выбор пал именно на сферу недвижимости?**

В какой-то момент меня заинтересовали вопросы оценки бизнеса. И я побывал на организованном американцами в Москве краткосрочном курсе, который давал возможность быстро освоить западные методики оценки. В итоге одним из первых в стране получил аттестат оценщика. Но оценка бизнеса и оценка недвижимости — они, в общем-то, основываются на одних и тех же методах. Поэтому по возвращении в Петербург начал думать, как эти знания применить на практике.

Но деятельность нашей корпорации началась не с управления промышленной и коммерческой недвижимостью — к этому мы пришли потом, а начали со строительства жилого дома. Взяли «недострой» и заработали на нем кучу проблем. Однако уже были взяты обязательства перед клиентами, поэтому проблемы необходимо было целенаправленно решать.

**Как Вы принимаете решения — быстро, вдумчиво, осторожно?**

Самое важное и сложное в деятельности любого руководителя — ответственность за принимаемые решения. Это чувство со-

провождает меня в работе уже более 10 лет, и в первую очередь оно стоит за каждым решением. Поэтому риску я всегда предпочитаю взвешенный и обдуманный подход. Ведь риск далеко не всегда может оправдаться. А бизнес — это слишком серьезная вещь для того, чтобы даже отчасти ставить под сомнение его надежность. За бизнесом стоят взаимоотношения с людьми, финансовые обязательства.

**Чем стала для Вас «Петербургская Недвижимость», какое место занимает в Вашей жизни?**

По значимости в моей жизни я мог бы сравнить «Петербургскую Недвижимость» с родным ребенком. Только это трудный ребенок, который требует от меня колоссальной самоотдачи и временных затрат.

**Самое яркое воспоминание за 10 лет работы компании?**

Кризис 98 года. Наша компания, как и многие другие, в этот период испытывала трудности. Пытаясь справиться с ситуацией, мы работали, не покладая рук. Но вот в какой-то момент мне вдруг показалось, что уже ничего невозможно сделать, и фирме не выжить... Это чувство удалось побороть — ведь на мне была ответственность не только за себя, но и за всю компанию, ее людей. Мы продолжали трудиться, и постепенно тяжкий рубец был преодолен. Кстати, эта ситуация в очередной раз продемонстрировала, как в кризисных ситуациях проявляется людская сущность. Пришлось испытать и радость от осознания надежности и верности коллег, и горечь разочарования — в чьей-то преданности и профессионализме я все-таки ошибался.

**Бытует мнение, что с друзьями лучше не работать в одной компании. Это так?**

Да. Но бывают исключения. От чего, по-вашему, будут зависеть дальнейшие успехи «Петербургской Недвижимости»?

Бизнес делают люди. Поэтому основу будущих успехов составит профессионализм сотрудников, а также их человеческие взаимоотношения. И я считаю, что надо стремиться к такому коллективу, в котором присутствуют доверие, взаимное уважение друг к другу — не только в профессиональном, но и в человеческом понимании, в котором любые конфликты и споры решаются путем разумного компромисса, умения уступать ради общего дела. В таком кругу единомышленников можно достигнуть очень многого.



Архив «ПН» (1995г.): на фото верхний ряд слева направо: 1 - Максим Шубарев, 4 - Илья Еременко, 5 - Ирина Черепкова (ДПСЖ), 6 - Ирина Трунова, 8 - Константин Крюков.

## АНАЛИТИКА

## Мы развивались вместе с рынком

**В начале 90-х гг.** в Петербурге начался период развития рынка строительства и недвижимости. Образование и рост Корпорации «Петербургская Недвижимость» органично вписались в общую картину рыночного становления.

**В 1991-94 гг.** инфляция «заморозила» строительство нескольких десятков домов в рамках городской программы ЖСК, и за возведение незаконченных сооружений взялись частные инвестиционно-строительные фирмы. Первым делом нашей компании, сразу после своего рождения **в марте 1994 года**, стало строительство незаконченного здания на ул. Белорусской — 16-этажного кирпичного дома. Годом позже, **в октябре 1995**, когда в городе заканчивался этап формирования легального рынка недвижимости и образовывались первые риэлтерские фирмы, в структуре Корпорации открылось Агентство «Петербургская Недвижимость».

**В 1996 году** настал период, когда строительным компаниям массово предоставлялись новые участки под застройку. Многие участники рынка пошли по накатанному пути, создавая в одних и тех же районах большую концентрацию новостроек. «Петербургская Недвижимость» сделала ставку на потребителя. Наши специалисты анализировали спрос и выявляли критерии при-

влекательности жилья для потребителя (районы, планировки, типы домов). Как результат, компания строила жилье, на порядок превышающее по качеству окружающие объекты.

**К 1997 году** присутствие Корпорации на рынке расширилось за счет выхода в сегмент недвижимости коммерческого назначения. Появился первый собственный бизнес-центр, открылась в структуре Корпорации Управляющая компания. Постепенно перечень объектов управления компании расширялся, формируясь в сеть бизнес-центров и промышленных территорий.

**В конце 90-х гг.** Корпорация накопила большой опыт, хорошо ориентировалась на рынке и могла прогнозировать экономическую ситуацию. Заказы на проведение исследований рынка поступали в компанию от многих серьезных участников рынка, в том числе от структур Администрации города. Многие строительные компании начали прибегать к помощи «Петербургской Недвижимости» в таких вопросах, как подготовка концепции застройки, формирование политики продаж и ценообразования, поставки строительных материалов, реализация квартир. Структурное подразделение Корпорации — Центр развития проектов «Петербургская Недвижимость» стал первым и крупнейшим брокером по продаже строящегося жилья

и ведущим поставщиком кирпича на десятки строящихся объектов города.

С ростом инвестиционной привлекательности Петербурга как столицы туризма «Петербургская Недвижимость» приняла решение о приобретении в собственность гостиничного комплекса в историческом центре города, на ул. Чапыгина.

Высокий потенциал Корпорации позволил всерьез задуматься о территориальном расширении бизнеса, в связи с чем **в конце 2002 года** компанией был принят выход на рынок Калининграда. В ближайшее время «Петербургская Недвижимость» начнет здесь строительство нескольких жилых комплексов.

**Сегодня наша компания** — крупнейший участник рынка недвижимости и строительства Санкт-Петербурга с 10-летним опытом успешной деятельности. Многопрофильный бизнес компании охватывает широкий спектр направлений — от реализации инвестиционно-строительных проектов, поставок строительных материалов и оказания услуг на рынке жилья до эффективного управления бизнес-центрами, промышленными территориями, гостиницами.

На текущий момент в работе находится порядка 200 тыс. кв. м. строительных объектов.

Постоянно увеличиваются активы компании — растет количество объектов недвижимости, находящихся в собственности Корпорации.

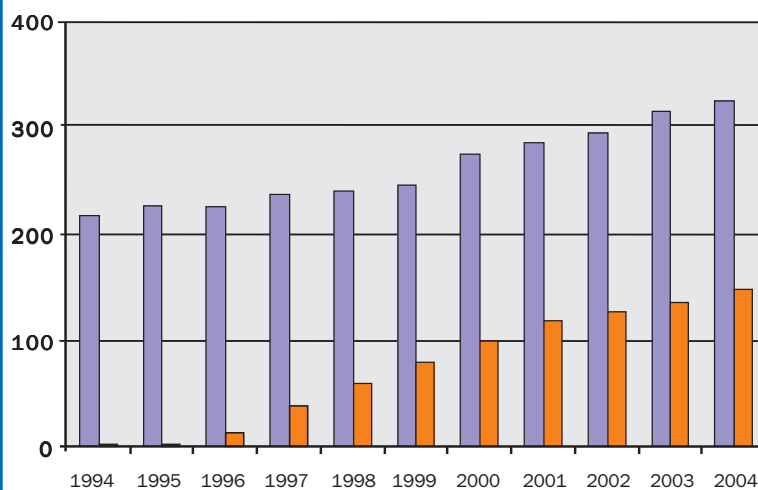
Наша компания выступает ведущим региональным поставщиком строительных материалов и ежемесячно осуществляет поставки более 2,5 млн. штук кирпича на строящиеся объекты города.

В управлении Корпорации десятки тысяч кв. м. коммерческой недвижимости (бизнес-центры, промышленные территории, гостиничный комплекс).

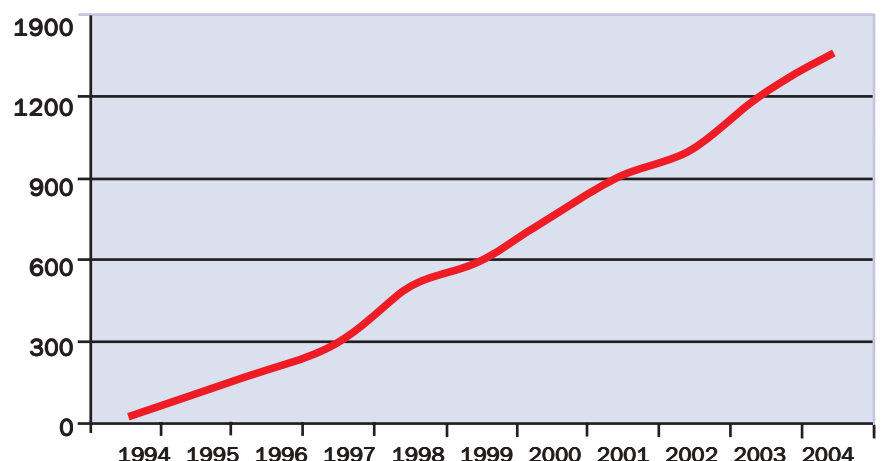
Компания является крупнейшим в Петербурге брокером первичного и вторичного рынка и ежемесячно осуществляет более 400 сделок с недвижимостью. За годы работы компания обеспечила жильем более 30 тысяч семей.

На фоне роста количества строящихся жилых домов в Санкт-Петербурге за последние 10 лет, отчетливо прослеживается тенденция к увеличению степени охвата рынка, которая на сегодняшний день у «Петербургской Недвижимости» составляет 25%.

Рост количества строящихся домов, в которых квартиры продает «Петербургская Недвижимость»



Увеличение численности сотрудников «Петербургской Недвижимости» с 1994 года по настоящий момент





## ДЕПАРТАМЕНТ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДСТАВЛЯЕТ

Гостиничный бизнес — одно из недавно возникших направлений работы Корпорации «Петербургская недвижимость». Временем рождения нового бизнес-направления можно считать февраль 2003 года, когда «Петербургская Недвижимость» приобрела у компании «Лукойл» гостиницу «Дружба» на ул. Чапыгина. Спустя некоторое время, **Управляющая Компания**, координирующая реализацию нового проекта, стала действительным членом Российской Ассоциации Туристских Агентств.

Дальнейшие планы Корпорации были связаны с капитальным ремонтом приобретенного здания и открытием современного отеля класса «3 звезды плюс». Для решения этой задачи уже в апреле 2003 года Корпорация начала ремонт помещений гостиницы. Примерно в это же время сотрудники Управляющей Компании совместно с сотрудниками существовавшего тогда Департамента маркетинга, рекламы и PR приступили к разработке стратегии, имиджа, позиционирования будущей гостиницы. 17 апреля для всего коллектива Корпорации был объявлен конкурс на название будущего отеля. Сотрудники предложили довольно большое количество вариантов. Путем общего голосования по внутренней электронной почте коллектив Корпорации выбрал несколько лучших названий, среди которых был выделен и «Андерсен-Отель» — победитель конкурса. В февра-

ле 2004 года зарегистрировано ООО «Андерсен-отель».

В последние полгода активно ведется подбор персонала в новое подразделение: 1 октября 2003 года на должность управляющего гостиницей принят серьезный специалист в сфере гостиничного бизнеса — Алексей Афанасьев, имеющий опыт работы на руководящих должностях в гостиничных комплексах «Прибалтийская» и «Пулковская», заместителем управляющего гостиницей была назначена Татьяна Лохова, ранее занимавшая должность управляющего бизнес-центром «Обводный 24». С 4 марта этого года Алексей Афанасьев назначен генеральным директором ООО «Андерсен-Отель». Службы гостиницы на настоящий момент возглавляют следующие сотрудники: Анна Вербина — начальник отдела размещения, Екатерина Ефимова — ведущий специалист отдела продаж, Валентина Шкут — начальник отдела номерного фонда.



Слева направо: Вербина Анна, Шкут Валентина, Афанасьев Алексей, Лохова Татьяна, Ефимова Екатерина.

## ИСТОРИЯ КОМПАНИИ В ЛИЦАХ

**Сергей Дроздов, Илья Еременко, Константин Крюков** сегодня известны сотрудникам как руководители различных направлений бизнеса нашей компании. Но генеральными директорами не рождаются, ими становятся, и не за один день. Можно сказать, что своих топ-менеджеров «Петербургская Недвижимость» вырастила сама.

Профессиональные биографии Сергея, Ильи и Константина очень разные, общими являются стартовые позиции и уровень занимаемых должностей сегодня.

Все начали свою трудовую деятельность в Корпорации «ПН» в 1994-95 годах с должности менеджера.

С. Дроздов перешел из Агентства «Кредо-Петербург» в созданное подразделение продаж жилого фонда. Своим опытом, организаторскими способностями и умением убеждать Сергей создал первую группу агентов и через некоторое время стал руководителем уже группы менеджеров, возглавив департамент продаж жилого фонда.

И. Еременко начал свою трудовую деятельность в компании в качестве менеджера по продажам. В то время шла реализация квартир на нашем первом объекте на ул. Белорусская. Наряду с реализацией квартир, Илья занимался изучением покупательского спроса, проводил анализ ситуации, и со временем его имеющийся материал по изучению рынка вылился в маркетинговые исследования, оформленные в виде трехтомного издания. Рабо-

та велась в тесном союзе с директором правового департамента Светланой Салтановой.

К. Крюков начинал свою деятельность в должности менеджера по проектам и занимался строительством нашего дома на Белорусской улице.

Проходит несколько лет. Растет компания. Растут профессионально и ее сотрудники.

Под умелым руководством Сергея Дроздова объемы продаж квартир идут вверх, количество сделок увеличивается, и уже бывшие агенты Сергея становятся менеджерами. Профессионализм Сергея, его способности как ставника растить собственные кадры, а главное, умение руководить большим коллективом сыграли решающую роль в том, что с августа 2001 года Сергей становится исполнительным директором Агентства «Петербургская Недвижимость».

В те же годы, будучи уверенным в собственных силах, Илья Еременко убеждает руководство компании в перспективности продаж не только собственного построенного жилья, но и жилья, возводимого другими компаниями-застройщиками. Так возникает отдел продаж, который к 1997 году выделяется в отдельное направление бизнеса — ЦРП «Петербургская Недвижимость», в котором Илья назначается на должность исполнительного директора.

На тот же период приходится появление проекта по созданию на наб. Обводного канала, д.24 бизнес-центра компании. В здании необходимо было провести

огромную работу по ремонту и реконструкции помещений и параллельно сдавать отремонтированные площади в аренду. Константин Крюков возглавляет этот проект и становится управляющим бизнес-центра. Еще один проект, который возглавлял Константин, — создание на промышленной территории ОАО «Технопарк» проекта «Бизнес-Сити», включающего комплекс зданий и инженерных сетей, требующих масштабной реконструкции и формирования концепции управления. Создание бизнес-центров «Московский, 212» и «Комсомола, 41» проходило также непосредственно под руководством Константина. В рамках реорганизации структуры компании было принято решение об объединении всех объектов управления в единую структуру — Управляющую компанию, в которой Константин в 2001 году становится заместителем генерального директора.

В октябре 2002 года Константин Крюков назначен на должность генерального директора Управляющей компании. В октябре 2003 генеральными директорами Агентства и ЦРП назначены соответственно Сергей Дроздов и Илья Еременко.

На сегодняшний день Агентство, Центр развития проектов и Управляющая Компания Корпорации «Петербургская недвижимость» — это самостоятельные, динамично развивающиеся бизнесы, которые по результатам различных рейтингов и экспертных оценок занимают лидирующие места в соответствующих сегментах рынка недвижимости нашего города.

## НАШ ЧЕЛОВЕК

**Салтанова Светлана Алексеевна** — директор правового департамента Корпорации. Один из сильнейших юристов нашего города в сфере недвижимости. Под ее руководством создан департамент, который трудится на благо нашего общего дела и на сегодняшний день насчитывает 10 сотрудников. Светлана любезно согласилась ответить на наши вопросы и поделиться своими мыслями о работе, семье, увлечениях...



**Почему Вы решили стать юристом?**

В детстве я мечтала о профессии врача и посещала школы юных медиков при медицинском институте... Но после окончания школы неожиданно для окружающих подала документы на юрфак, попробовать свои силы (на юрфаке был самый большой кон-

курс, как впрочем и сейчас), и поступила...

Так что холодным летом 1982 года я совершила самый необдуманный поступок в своей жизни, о чем, кстати, ни разу потом не пожалела.

**Что привлекает Вас в этой работе?**

Для меня юрист — это не столько профессия, сколько образ жизни. Не согласна с теми, кто считает нашу работу скучной, бумажной. В первую очередь — это живые люди с их проблемами, которые нуждаются в твоей реальной помощи. Недаром считается, что профессия врача и юриста похожи. Лично меня держит в профессии ощущение себя «вечным студентом», пребывающим в постоянных муках творчества. «Все течет, все изменяется» и «я знаю, что я ничего не знаю» — эти изречения известных древнегреческих философов не теряют для меня актуальности независимо от количества лет в профессии. Может быть, именно поэтому никак не могу расстаться со студентами, вот уже почти семнадцать лет занимаюсь преподавательской работой.

**По-вашему, какими качествами должен обладать хороший юрист?**

О качествах хорошего юриста спорят давно, как сами юристы, так и их клиенты.

Кратко я бы ответила на этот вопрос так: настоящий юрист —

тот, о результатах работы которого клиент никогда не скажет: «ответил не думая, дал совершенно правильный ответ и ничем нам не помог».

А вообще-то, хорошие юристы работают в «Петербургской Недвижимости», это мои коллеги, человеческие и профессиональные качества которых я ценю очень высоко.

**Расскажите, как Вы пришли в «Петербургскую Недвижимость»?**

Пришла я в «ПН» практически вместе с В.В. Семеновым и его «командой»: С.Ф. Дроздовым, Г.А. Афанасьевым, Р.Н. Репяховым и т.д.

В маленьком кафе за чашкой кофе на улице Восстания Максим Шубарев, приглашая меня на работу, с энтузиазмом рассказывал о грандиозных перспективах развития компании и я, очарованная, согласилась. И несмотря на то, что первое время нам с Галиной Алексеевной приходилось буквально сидеть на одном стуле, я не пожалела о своем выборе. А темпы развития компании давно превзошли те, о которых говорил президент в далеком теперь девяносто шестом.

**Что бы Вы хотели пожелать новичкам?**

На правах «старейшины» хочу пожелать почувствовать себя частью команды под названием «Петербургская Недвижимость», любить и знать свое дело и людей, которые тебя окружают на рабо-

те. Ведь именно здесь мы проводим большую часть своей жизни, и очень важно, чтобы мы шли в «ПН» с легким сердцем, не теряя силы и энергию на «выяснение отношений», а радуясь каждой встрече с коллегами.

**Вы считаете себя истинной бизнес-леди?**

Бизнес-леди — это не обо мне.

**Ваше жизненное кредо?**

«Если давний друг тебя предаст, Если вдруг любимый отвернется, Отпусти его без лишних фраз, А сама свети кусочком солнца» — эти строки я написала себе, когда мне было восемнадцать.

**Ваши профессиональные качества как-то проявляются дома, в быту? Ваши близкие чувствуют на себе Вашу «юридическую хватку»?**

В нашей семье два юриста — три мнения. Двое (муж и я) за ужином ведут разговоры на юридические темы, а третья (младшая дочь Ксюшка) выражает свое независимое мнение по поводу услышанного. Профессиональные качества «проявляются» дома моим частым отсутствием долгими будними вечерами (мама на работе), сидением за компьютером на даче в выходные дни, стопками книг на правовые темы на столе... Так что моим близким хотелось бы почаще чувствовать на себе мою «юридическую хватку», но все они, мои любимые, проявляют понимание и большое терпение, за что я им очень благодарна.

**Как Вы проводите свободное от работы время? Ваши любимые занятия, увлечения?**

В свободное время люблю поваляться на диване с хорошей книжкой, побыть за городом на даче, попариться в своей баньке. Еще я люблю выращивать цветы, обожаю собирать грибы, просто бродить по лесу. Конечно же, путешествовать по разным городам и странам, не возвращаясь дважды в одно и то же место.

Все члены моей семьи вот уже несколько лет увлечены достаточным экзотическим для России видом спорта — сквошем. И к моей гордости, достигли заметных успехов (особенно наша старшенькая — Алина). Участвуют во всевозможных соревнованиях, вплоть до чемпионата мира, а мое «хобби» — болеть за них и коллекционировать награды. Получаю удовольствие от посещения (вместе с дочерью) спортивного клуба. А самая последняя любовь — мой автомобиль с ласковым арабским именем «Акбарушка».





## ДЕПАРТАМЕНТ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДСТАВЛЯЕТ

### Ветераны «Петербургской Недвижимости»

В дружном и сплоченном коллективе «Петербургской Недвижимости» есть особые сотрудники — это люди, которые связывают свою жизнь с нашей компанией уже более семи лет и по праву могут считаться ветеранами Корпорации.

*Дорогие друзья! Сердечно благодарю вас за усилия и труд, за годы, которые вы посвятили нашей компании. Трудно переоценить чувства взаимодоверия и корпоративного патриотизма, которые вы искренне проявили за время работы, — ведь именно на этих ценностях все эти годы строился наш общий успех.*

*Президент Корпорации Максим Шубарев.*

ВОТ ИХ ИМЕНА:

**Абакарова Рагимат Ильясовна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Андрущук Екатерина Ивановна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Антонова Анжелика Павловна** — Диспетчер Административно-го отдела Корпорации,

**Армад Тая Васильевна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Асенчакова Лидия Викторовна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Афанасенко Галина Алексеевна** — Директор по продажам Агентства,

**Багаева Таисия Матвеевна** — Менеджер Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Баранская Наталья Павловна** — Менеджер Департамента аренды жилого фонда,

**Богатырева Светлана Анатольевна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Божукова Вера Владимировна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Боровкова Мюда Григорьевна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Булахова Ольга Георгиевна** — Менеджер Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Дупелева Светлана Владимировна** — Менеджер-администратор Департамента продаж строящегося жилья ЦРП,

**Ермолаев Николай Константинович** — Управляющий строительными проектами Департамента продаж строящегося жилья ЦРП,

**Задворный Виктор Иванович** — Менеджер Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Зотина Елена Леонидовна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Игнатъева Татьяна Александровна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Карасева Нина Михайловна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Кондрашина Ольга Владимировна** — Менеджер Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Кондрашова Светлана Михайловна** — Менеджер по работе с клиентами ДПСЖ ЦРП,

**Короткова Юлия Викторовна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Костылевская Галина Николаевна** — Главный бухгалтер Центра развития проектов,

**Красноперова Елена Александровна** — Специалист Эскро-службы Агентства,

**Курбатова Вера Ивановна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Кушкова Наталья Николаевна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Лапетина Оксана Александровна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Лебединская Лидия Владимировна** — Менеджер Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Литвинов Роман Александрович** — Менеджер Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Лопатенков Яков Яковлевич** — Водитель Агентства,

**Медведев Павел Сергеевич** — Менеджер Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Мельн Елена Антоновна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Михасева Талия Хусаиновна** — Менеджер Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Мищенко Людмила Николаевна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Морозова Наталья Георгиевна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Панкратов Сергей Анатольевич** — Менеджер Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Панова Татьяна Евгеньевна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Петров Эдуард Валентинович** — Менеджер Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Плетухина Елена Юрьевна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Полянинов Алексей Владимирович** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Прокофьев Сергей Александрович** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Ракова Тамара Анатольевна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Репяхов Роман Николаевич** — Менеджер Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Родионова Татьяна Анатольевна** — Бухгалтер-экономист ФЭД Строительной компании,

**Романовская Наталья Александровна** — Директор Департамента продаж строящегося жилья ЦРП,

**Рудник Сергей Николаевич** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Рябов Евгений Леонидович** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Салтанова Светлана Алексеевна** — Директор Правового департамента Корпорации,

**Синькова Татьяна Валерьевна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Смирнова Валентина Николаевна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Сологуб Ирина Эдуардовна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Сошенко Александр Александрович** — Управляющий по строительным проектам Департамента продаж строящегося жилья ЦРП,

**Сошенко Наталья Васильевна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Спире Полина Алимовна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Сударикова Валентина Николаевна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Тарасова Светлана Михайловна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Трунова Ирина Адольфовна** — Секретарь-референт Корпорации,

**Трынова Ирина Андреевна** — Менеджер Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Туманова Галина Николаевна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Тютин Алиса Георгиевна** — Менеджер Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Чеп Елена Ивановна** — Менеджер Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Черепкова Ирина Валентиновна** — Менеджер по работе с клиентами ДПСЖ ЦРП,

**Шелегова Людмила Федоровна** — Специалист Эскро-службы Агентства,

**Шипунов Владислав Владимирович** — Менеджер Департамента продаж жилого фонда Агентства,

**Шлыкова Елена Юрьевна** — Агент Департамента продаж жилого фонда Агентства.

**10 лет**  
Петербургская  
Недвижимость

"Перспектива" — ежемесячное информационное издание Корпорации "Петербургская Недвижимость", 196066, г.Санкт-Петербург, Московский пр., 212, тел./факс: (812) 327-9262, e-mail: redactor@spbrealty.ru. Тираж 500 экз.  
Редакционный коллектив: Базилевская Татьяна, Трунова Ирина, Ярош Инга.  
Design by АСМ, 2004.