

Жильё как товар приобретает свою примерную стоимость ещё в момент покупки земельного участка, а вовсе не после завершения строительства. Когда земля куплена, наступает этап консалтинга и проектирования: планировок на чертежах ещё нет, но ценовая стратегия уже обязана обрести чёткие контуры.

Архитекторы ведь создают проект на основе отчёта консультантов — всё равно что шьют костюм по снятым меркам. Если упростить, задача девелоперского консалтинга — угадать, какие квартиры станут бестселлерами через год-два, определить позиционирование объекта, зафиксировать соотношение типов планировок и ключевые достоинства комплекса, а затем передать всё это архитекторам.

Зарубежное консалтинговое агентство завершило первый этап презентации. Идея позиционировать комплекс как элитную недвижимость получила единогласную поддержку всех подразделений компании недвижимости «Вечные Века» Группы Чжуан. Следом за этим консультанты предоставили матрицу квартирографии. Хотя общая строительная площадь составляла сто тысяч квадратных метров, для элитного жилья около двадцати тысяч отводилось под клубный дом и инфраструктуру, а распределить оставшиеся восемьдесят тысяч было не так уж сложно.

Однако именно этот проект нарезки площадей вызвал ожесточённые споры между отделами — в особенности между маркетингом и остальными структурами.

Чжуан Суань, мрачнее тучи прогулявший два дня, был вынужден вернуться в офис, чтобы лично поставить точку в вопросе квартирографии. В этом деле он не мог позволить себе ни малейшей слабости: нужно было во что бы то ни стало продать концепцию гигантских площадей.

«Ведь чем больше квартира, тем проще разбазарить квадратные метры и сделать пространство максимально неэффективным!»

Консультанты предложили два варианта. Первый — бескомпромиссный премиум: площади от четырёхсот квадратных метров и выше, без верхнего предела, исключительно с тремя и более спальнями. Второй вариант учитывал покупательную способность местного рынка: немного снизить метраж, сделав упор на «скромный люкс» в двести-триста квадратов для снижения чека, и лишь пару корпусов отдать под настоящие пентхаусы и резиденции.

Для Чжуан Суаня выбор был очевиден. Зачем вообще раздумывать? Конечно же, только огромные резиденции от четырёхсот метров!

Он хлопнул ладонью по столу, пресекая споры:

— Хватит дискуссий, решение за мной. Берём за основу четыреста квадратных метров как минимум, а общее число квартир в комплексе ограничим двумя сотнями. Независимо от этажности — в каждом подъезде отдельный лифт на квартиру. А для флагманских вариантов сделаем по семьсот-восемьсот метров, один этаж — одно владение, и два персональных лифта:

один для жильцов, второй — строго для прислуги и персонала.

Директор проектного отдела Чжоу Фань про себя восторженно согласилась. Учась в Стране М, она насмотрелась на настоящие пентхаусы Манхэттена, так что идея индивидуальных лифтовых холлов и чёткого зонирования прислуги от хозяев казалась ей единственно верной.

Директор отдела затрат Го Кэбэй к этому моменту уже достигла полного дзена. Для неё любой вариант сводился к простой математике — стоимости квадратного метра. Впрочем, она рассудила так: чем крупнее квартиры, тем меньше их общее число в комплексе. А значит, потребуется меньше комплектов встроенных кухонь и сантехники. Все те безумно дорогие кухонные гарнитуры, автоматические душевые системы за десятки тысяч и бронированные входные двери по сотне тысяч за штуку, о которых без конца твердил господин Чжуан, придётся закупать в меньшем количестве. Похоже, на больших площадях удастся даже немного сэкономить. В конце концов, сама коробка здания стоит копейки — львиную долю бюджета сжирают отделка и меблировка. Так что Го Кэбэй тоже проголосовала за гигантские метры.

Чжуан Суань бросил взгляд на директора отдела продаж, который ещё недавно выступал с ним единым фронтом за бескомпромиссное качество, и с нескрываемым недоумением спросил:

— Как вас там... Директор Куан, верно? Объясните, почему вы против больших площадей? Вы же сами ездили за границу, смотрели элитные объекты. Где вы там видели люкс меньше трёхсот квадратных метров? Всё, что меньше — обычные городские апартаменты, элитой там и не пахнет.

Директор Куан заискивающе улыбнулся:

— Господин Чжуан, тут нужно смотреть с двух сторон. Затраты на проект огромные, значит, и цена квадратного метра будет высокой. Если при такой цене задрать ещё и метраж, итоговая стоимость квартиры взлетит до небес. Я посчитал и боюсь, что покупатели просто не потянут такой чек, да и темпы продаж упадут до нуля.

Чжуан Суань мысленно ликовав: «Так мне того и надо! Главное — чтобы никто не покупал!» Но внешне сохранил совершенно невозмутимый, деловой вид:

— И какую же цену за квадратный метр вы считаете адекватной, директор Куан?

Как руководитель коммерческого департамента, Куан годами изучал рынок премиального жилья. Он досконально знал структуру цен и идеальную квартирографию не только Императорской столицы, но и других мегаполисов вроде Шанхая и Шэньчжэня. На вопрос Чжуан Суаня у него давно был готов ответ. Опираясь на статистику последних лет и прогнозы аналитиков, он сцепил зубы и озвучил цифру, которая казалась ему почти безумной:

— Сейчас особняки и виллы в Императорской столице продаются чуть дороже пятидесяти

тысяч за квадрат. У нас не отдельный коттеджный посёлок, а городская малоэтажная застройка. Даже с учётом премиальной начинки это всё же не виллы. По моим расчётам, на старте стоит заложить тридцать тысяч за метр, затем каждые несколько месяцев поднимать ценник, а к финалу продаж выйти на сорок пять тысяч. Если средняя цена по комплексу превысит сорок тысяч за квадрат, проект вполне реально реализовать.

Действие романа разворачивалось в эпоху, соответствовавшую началу двухтысячных годов. Кто в то время мог вообразить, что спустя каких-то пятнадцать лет подержанная хрущёвка в хорошем школьном районе будет стоять под двести тысяч за квадратный метр? Бывшие ведомственные квартиры, раздававшиеся за копейки, в пределах Четвёртого кольца уходили от пятидесяти тысяч за квадрат. В престижном районе Сичэн ценник стабильно держится выше сотни тысяч за метр: за тридцатилетнюю панельку без парковки и двора люди перебивают цены, отдавая по десять-двадцать миллионов за сто метров! Что уж говорить о премиальных комплексах в самом сердце столицы с безупречной инфраструктурой — там цены вообще улетели в космос, достигая сотен миллионов за лот.

Поэтому заявить в тех реалиях, что средняя цена на финише составит сорок тысяч за квадратный метр, со стороны директора Куана было проявлением недюжинной смелости.

— Если средняя цена будет сорок тысяч, а площадь ограничить тремя сотнями квадратов, то одна квартира обойдётся примерно в двенадцать миллионов, — продолжал убеждать Куан. — На такой ценник найти покупателей куда проще. Мы сможем быстро запустить продажи и вернуть оборотные средства. А оставшиеся несколько десятков крупных квартир придержим — пусть дорожают, потом продадим с максимальной прибылью.

Куан был тёртым калачом, прошёл путь от рядового риелтора до коммерческого директора, прекрасно зная и теорию, и суровую практику.

Вообще-то Чжуан Суань ни за что бы не нанял настолько грамотного специалиста. Однако в резюме Куана числилось несколько крупных объектов, которые под его руководством откровенно провалились в продажах и годами висели мёртвым грузом. Удача у человека явно хромала — именно то, что искал Чжуан Суань! И вот сейчас директор Куан, подсознательно боясь повторить прошлый провал, снова осторожничал.

Чжуан Суань решил зайти с другой стороны:

— Директор Куан, не переживайте. Наш проект должен стать абсолютной вершиной роскоши, полумер мы не потерпим. Квартиры по двести-триста метров сгубят саму идею премиальности. Посудите сами: разве люди, покупающие триста метров с четырьмя спальнями, и те, кто берёт пятьсот метров с тремя спальнями и отдельным блоком для прислуги — это одна и та же аудитория? Если смешать их в одном комплексе, мы разрушим однородность социальной среды. В итоге вы распродадите маленькие квартиры, а гигантские пентхаусы зависнут мёртвым грузом, потому что богачи не захотят жить бок о бок с «середняками».

Директор Куан опешил. А ведь в этом была доля правды! Из прошлых проектов он помнил:

если в комплексе есть и крупные, и средние квартиры, то крупный метраж почти всегда зависит. Ограничивая общий чек, девелопер на самом деле отсекает или привлекает конкретный социальный слой. Тот, кто готов выложить десять миллионов, далеко не всегда готов отдать тридцать...

Заметив, что Куан колеблется, Чжуан Суань тут же нажал сильнее:

— Поэтому мы не просто сделаем площади от четырёхсот метров, мы ещё и задерём ценник! У нас же жильё с полной дизайнерской отделкой! И все эти колоссальные затраты на качественные материалы нужно заложить в стоимость. Импортные кухонные гарнитуры за сотни тысяч, автоматика в ванных комнатах, двери на заказ, авторские ковры, отделка парадных холлами уровня пятизвёздочных отелей, подземный паркинг, ландшафтный парк... Всё это стоит сумасшедших денег! Директор Го, каков у нас минимальный бюджет себестоимости на квадратный метр?

Го Кэбэй на этот раз идеально уловила ход мыслей босса. Она скрупулёзно суммировала астрономическую стоимость отделки, а также заложила в квадратный метр продаваемой площади затраты на благоустройство собственного парка и прилегающего сквера. С учётом того, что компания строила на свои средства без кредитов (что сэкономило финансовые расходы), но с учётом безумно дорогой земли, итоговая цифра получилась внушительной.

Го Кэбэй спокойно произнесла:

— Господин Чжуан, по предварительным оценкам, совокупная себестоимость одного квадратного метра, включая покупку земли, составляет восемь тысяч восемьсот юаней.

— А здесь учтены субсидии, которые мы в будущем планируем выделять на содержание парка и управляющую компанию? — уточняюще спросил Чжуан Суань.

Го Кэбэй прикинула в уме и добавила:

— Если заложить и это, плюс добавить маркетинговый бюджет, себестоимость метра подберётся к десяти тысячам юаней. Общие затраты по проекту составят порядка одного миллиарда.

Присутствующие в кабинете синхронно ахнули. В те годы продать жильё по десять тысяч за квадрат считалось верхом роскоши. А у них только себестоимость ушла за эту отметку! И ведь место — не центр города, а окраина, за которой на востоке простираются бесконечные фермерские поля. Кто станет покупать квартиры за десятки миллионов в такой глуши?

Чжуан Суань же едва сдерживал ликование. Будучи архитектором по образованию, он сам прикидывал бюджет: как раз около миллиарда юаней! Один миллиард уже ушёл на землю, а оставшиеся девятьсот миллионов удастся без остатка спустить на строительство и отделку.

Находясь в прекрасном расположении духа, он мягко обратился к коллегам:

— Директор Го, ориентируйтесь на этот бюджет. Раз себестоимость так высока, то и продажная цена должна быть существенно выше. С этим же никто не спорит?

— Разумеется, — отозвался Куан. — Поэтому я и предлагал начать с тридцати тысяч.

В ту эпоху девелопмент считался сверхприбыльным бизнесом, ведь земля стоила копейки. Разница между себестоимостью и продажной ценой отличалась в разы: построить за десять тысяч, а продать за тридцать — нормальная маржинальность.

Но спустя годы, когда ценники на землю взлетели до небес, именно стоимость участка и обслуживание кредитов стали съедать всю прибыль. Себестоимость самого строительства оставалась в районе нескольких тысяч, а вот земля обходилась в десятки тысяч за метр. В итоге финальная цена упиралась в потолок покупательной способности, маржа застройщиков сжималась до мизера, а с приходом жёсткого госрегулирования многие компании и вовсе пошли ко дну.

«Сейчас как раз золотой век недвижимости, — размышлял Чжуан Суань. — Земля достаётся практически даром. Вот через десяток лет на миллиард юаней в столице даже клочка земли под застройку не купишь, деньги вылетели бы в трубу за секунду! А сейчас приходится ломать голову, как же растратить этот бюджет...»

Поразмыслив, Чжуан Суань озвучил свою стратегию:

— Наш объект должен обладать ярко выраженной индивидуальностью. Целевая аудитория — люди с состоянием от сотен миллионов юаней. Чтобы жильё соответствовало их статусу, итоговый чек должен начинаться от двадцати-тридцати миллионов за лот. И забудьте про тупое умножение метровки на коэффициент! У каждой квартиры будет своя цена, зависящая от видовых характеристик, этажа и индивидуальной отделки. Директор Куан, пусть ваш отдел детально проработает прайс-лист по каждой из двухсот квартир, когда архитекторы закончат проект. Даже одинаковые по площади планировки на первом и последнем этажах должны продаваться по-разному. Найдите уникальную изюминку для каждого лота.

— Пойдите, господин Чжуан... — Директора Куана пробил холодный пот. — Вы хотите продавать четыреста метров за двадцать-тридцать миллионов?! Это же получается по пятьдесят тысяч за квадратный метр! Где я вам найду две сотни дураков с такими деньгами?!

Сидевшая в углу Ван Сяомин, стажёрка, пришедшая пару дней назад, про себя пересчитывала список богачей-угольщиков, который ей дал отец. Там набралась бы добрая тысяча имён! Конечно, люди там разные, нужно провести разведку... Но ведь это Императорская столица! Богатые шахтёры из Шаньси и Внутренней Монголии, сколотив капитал, первым делом покупали роскошное жильё в столице — для них это был высший показатель успеха.

Секретарь Сяо Гао тоже задумался. Его старшая сестра работала в элитном турагентстве и располагала огромной базой контактов богатых клиентов, которым регулярно требовались справки о состояниях для выезда за рубеж. Среди них точно найдутся целевые покупатели!

Бай Юйсянь планировал задействовать свои связи среди стюардесс международной авиации и подтянуть клиентскую базу Лю Хуна — набрать пару сотен обеспеченных покупателей при грамотном подходе не составит труда.

Все трое молча переглянулись, загадочно улыбаясь.

Чжоу Фань, вращавшаяся в богемных кругах, вообще не видела проблемы в поиске богачей. Го Кэбэй радовалась: чем дороже продажи, тем свободнее можно раздувать смету. В итоге один лишь директор Куан сидел с растерянным видом, понимая, что поддержки ему ждать не от кого.

Чжуан Суань подлил масла в огонь:

— Директор Куан, не переживайте. Когда дом будет построен, люди своими глазами увидят шедевр и выстроятся в очередь. К тому же я предупреждал при найме: это не масс-маркет, я не буду требовать от вас быстрой распродажи. Ваша зарплата и бонусы от этого не пострадают. Зафиксируем среднюю цену в пятьдесят тысяч за квадрат, индивидуальный ценник на каждую квартиру и дадим вам небольшое право на скидку. Продавать дешёво такой эксклюзивный объект — просто преступление.

Директор Куан дрожащим голосом согласился, не смея спорить. В уме он уже высчитывал заманчивую схему: ставить ценник в двадцать один миллион, а продавать со «скидкой» за двадцать. Покупатели всё равно не знают, что себестоимость тут от силы пять миллионов! Чистая прибыль с одной квартиры — пятнадцать миллионов, а суммарный доход по проекту превысит два миллиарда.

К тому же, по действующим законам вовсе не обязательно ждать окончания строительства. Как только проект утвердят, можно получать разрешение на предпродажи или запускать закрытое бронирование. Через пару месяцев будут готовы рабочие чертежи, и он начнёт прогревать аудиторию. А к моменту возведения каркаса всё уже будет распродано! Вот это и есть работа настоящего директора по продажам.

После совещания Чжуан Суань, заметив глубокую задумчивость на лице Куана, перепугался: а вдруг тот не выдержит давления и уволится прямо сейчас, не дождавшись конца года?

Он тут же вызвал к себе Бай Юйсяня:

— А-Сянь, сходи-ка пообщайся с директором Куаном, успокой его. Главное — чтобы он не залез в глухую несознанку и не натворил глупостей.

Бай Юйсянь уверенно кивнул и, выйдя из кабинета президента, сразу позвал Сяо Гао и Ван Сяомин на мини-совещание к Куану. Если директора пугает отсутствие клиентов, они быстро предоставят ему готовый список потенциальных покупателей и вернут ему уверенность в завтрашнем дне.

Мини-театр

Чжуан Суань:

— Директор Куан выглядит куда более воодушевлённым. А-Сянь, ты настоящий мастер убеждения!

Бай Юйсянь:

— Да ничего особенного. Я просто собрал ресурсы наших сотрудников и составил для Куана список из нескольких сотен потенциальных покупателей.

Чжуан Суань *(едва не плюясь кровью)*:

— А-Сянь... Мне что-то плохо...

Бай Юйсянь *(с тревогой)*:

— Суань-Суань, не волнуйся! Пусть из этих сотен купит только малая часть, мы всё равно продадим пару десятков квартир и легко вернём наш миллиард!

<http://bllate.org/book/19804/1992556>