

Директор Куан снискал громкую славу в девелоперских кругах, распродав жилой комплекс на миллиарды юаней ещё до того, как стройка вышла из нулевого цикла. Не только Чжуан Нин взглянул на него с новым уважением — конкуренты из других компаний замерли в стойке, готовые перекупить редкий кадр за любые деньги.

Сам Куан прекрасно понимал истинное положение дел. За пятнадцать лет в недвижимости он успел поработать и в государственных структурах, и у частных, провёл десятки объектов, но ни один проект не проходил настолько гладко. Дело в скрытом таланте? Да бросьте. Его квалификация, образование и прошлые показатели всегда оставались весьма средними. Раньше у него не было подобных взлётов лишь по одной причине: ему не везло с боссом!

В любой другой компании на том же участке и с той же концепцией элитного жилья разве осмелился бы хоть один руководитель влить такие колоссальные средства на старте, как Маленький господин Чжуан? Кто ещё обладал подобным прозорливым чутьём и так глубоко понимал запросы настоящих богачей? К тому же остальная команда компании оказалась сборищем настоящих гениев. Чего стоил отдел дизайна, превративший рядовой ландшафт в шедевр, или директор отдела себестоимости — внешне похожая на простую соседку-домохозяйку, но выбивавшая из поставщиков невероятные скидки. А парней из строительного отдела и вовсе можно сравнить с голодными волками: они дёргали подрядчиков так, что те не смели сэкономить ни на грамме бетона и пахали без выходных.

Куан сознавал: пусть он и числился директором по продажам, львиную долю контактов состоятельных клиентов ему преподнесла на блюде девушка из отдела PR по фамилии Ван, да и специальный помощник Бай передал немало ценных сведений. На протяжении всего процесса сам Куан лишь носил заведомо дорогой «рабочий костюм», ездил на роскошном служебном авто и с пакетом безупречно подготовленных презентаций выезжал на личные встречи. Никаких высших премудростей! Поставь на его место любого симпатичного юношу или миловидную девушку с подвешенным языком — результат был бы тот же. Вся суть заключалась в первоклассном продукте!

Поэтому на сумасшедшие посулы хедхантеров Куан даже не заглядывался. Говоря без экивоков: его посредственная персона держалась на плаву лишь благодаря мощному водовороту, закрученному Маленьким господином Чжуаном. Попробуй он сыграть сольную партию в другом месте — не станет ли это добровольным самоубийством? Главное достоинство человека — трезво оценивать свои силы и не витать в облаках. Без компании «Вечные Века» он ноль без палочки.

К тому же где ещё платят столь щедрый оклад, ежемесячно начисляют бонусы, без лишних вопросов подписывают любые отгулы и больничные, да ещё и не гоняют на сверхурочные по выходным? И даже если кто-то пообещает горы золота, разве сумеет другая фирма извлечь миллиардные прибыли из скромных вложений? У господина Чжуана слова всегда подкреплены звонкой монетой. А у остальных? К концу года их фирмы наверняка...

Отдохнув два дня, Чжуан Суань, сжав зубы, отправился в офис — на календаре как раз выпал

понедельник.

Два месяца он не появлялся на работе и теперь хотел лично оценить обстановку. Трудно угадать, сохранят ли сотрудники верность компании после того, как проект принёс безумные деньги. Если кто-то возомнил о себе лишнее или присмотрел место получше, стоит узнать об этом заранее. Выплатить им премиальные пораньше, да и отпустить — нельзя, чтобы такие специалисты уходили обиженными!

Отдел маркетинга сыграл ключевую роль в молниеносных продажах и возврате средств. Такого ценного сотрудника, как директор Куан, по всем законам рынка давно должны были обогреть с потрохами. Кадровая текучка в продажах огромная, а настоящие мастера всегда в дефиците. Если бы в своё время за Куаном не тянулся шлейф неудачника, проваливавшего проект за проектом, «Вечным Векам» никогда не удалось бы подобрать его на дне. Теперь же выяснилось, что он настоящий самородок. И как только Чжуан Суань мог так обсчитаться?

Прибыв в офис, Чжуан Суань не стал устраивать общее собрание, а вызвал руководителей подразделений по одному. При свидетелях люди стесняются говорить о планах на увольнение. Наедине же можно намекнуть: если кто-то помышляет о смене работы до Нового года — скажите прямо. Компания выплатит годовые бонусы заранее. Пока он остаётся генеральным директором, его слово — закон, а от денег ещё никто не отказывался.

Первым на ковёр вызвали директора по продажам.

Заносчивый перед клиентами, в кабинете Чжуан Суаня Куан мгновенно превратился в шёлкового и с услужливой улыбкой поинтересовался:

— Господин Чжуан, какие будут указания? Не беспокойтесь, по тем нескольким десяткам квартир, где ещё не поступила полная оплата, деньги закроем до конца года. Если покупатель элитного жилья не способен сразу внести всю сумму, то его состоятельность вызывает сомнения. Такому не место среди солидных соседей — засмеют же!

Чжуан Суань неловко усмехнулся:

— С деньгами можно и подождать. У всех бывают временные трудности. Не стоит так сильно давить на клиентов.

— Да-да, абсолютно верно! Сам живи и давай жить другим, — поддакнул Куан, с готовностью ловя каждое слово босса.

— Я слышал, конкуренты переманивают тебя на тройной оклад, — закинул удочку Чжуан Суань. Бай Юйсянь уже докладывал, что отдел кадров зафиксировал агрессивные атаки хедхантеров на их сотрудников.

Услышав это, Куан тут же принялся божиться, что верен компании до мозга костей, и от чистого сердца выложил: без «Вечных Веков» он никто, а текущие успехи — заслуга всей

команды.

На самом деле далеко не все в отделе продаж обладали самокритичностью Куана. Молодые сотрудники, вкусив лёгкого успеха, возомнили себя гениями продаж и подбивали директора уйти и открыть собственное агентство недвижимости. Модель казалась заманчивой: берёшь несколько объектов параллельно, быстро прокручиваешь сделки, задействуешь единую базу богатых покупателей. А в «Вечных Веках» пока лишь один проект — продали, и теперь полгода жди следующего. Столько времени впустую, столько денег упущено!

До прихода в «Вечные Века» Куан и сам помышлял о собственной фирме. Но суровая реальность такова: сильные девелоперы держат штатные отделы продаж, а слабые выдвигают кабальные условия за неликвидные объекты, где наживёшь только головную боль. Да и покупатели элитных квартир — не редиска на базаре, они приобретают такое жильё раз-два в жизни. Молодёжь судила слишком поверхностно.

Куда лучше вести по одному проекту в год: полгода пашешь, полгода бамбук куришь, а доход тот же!

Заметив задумчивость собеседника, Чжуан Суань решил, что тому просто неловко признаться в намерении уйти, и мягко подтолкнул его:

— Не стесняйся. В своё время мы тоже переманили тебя высокой зарплатой. Если есть вариант получше, с какой стати мне перекрывать тебе кислород? Единственный момент — если планируешь уходить до Нового года...

Куан знал эти правила: уволишься до Праздника Весны — лишишься годовой премии; уволишься после — новый работодатель сочтёт тебя рвачом. Вот только он вообще не собирался уходить!

— В любом случае, твоя заслуга в быстрой распродаже и возврате средств неоспорима, — искренне продолжал Чжуан Суань, мечтая, чтобы тот забрал деньги и освободил кресло. — Премию можешь забрать в любой момент. Если возникнут какие-то трудности — говори прямо. Поверь, я не из тех, кто станет чинить препятствия.

— Господин Чжуан, у меня и в мыслях не было увольняться! — твёрдо отрезал Куан, бросив бессмысленные оправдания.

Раз уж этот «герой труда» упирается руками и ногами, уволить его без причины не выйдет — коллектив не поймёт, да ещё и самого Чжуан Суаня сочтут сумасшедшим и упекут обратно в больницу «на реабилитацию». Что ж, придётся действовать по запасному плану: выделить сверхприбыльное жилое направление в отдельную структуру!

— Ладно, Куан, я тебе верю. По правде говоря, у меня давно созрел один замысел...

Директор Куан наконец «расшифровал» странные речи босса. Это же была проверка на вшивость! Но справится ли он с новой ответственностью?

— Господин Чжуан, о чём речь? Опасаюсь, мои навыки окажутся недостаточными.

— Оставь ложную скромность, ты идеальная кандидатура! — поспешил замять его сомнения Чжуан Суань. — Ты же знаешь, что мой брат приобрёл новый земельный участок? Я поразмыслил: покупатели элитного жилья — специфика особенная. Чтобы запустить целую линейку премиальных продуктов, нужен толковый человек, который будет непрерывно держать руку на пульсе.

У меня же есть другие планы, я не могу разрываться. Посему я хочу вычленить элитное жилое направление из состава нашей компании. Старый Куан, отныне ты назначаешься вице-президентом по недвижимости и возглавишь этот отдел. Всех нужных людей из любых подразделений переводи в Отдел элитной недвижимости. Финансовый учёт сделаем автономным, а чистая прибыль будет уходить напрямую в Группу. Посчитай, сколько средств потребуется на старт? Хватит ли тех денег, что сейчас лежат на счетах компании?

Куан мысленно ахнул: на счетах же под три миллиарда юаней! А отдел себестоимости заявлял, что на завершение текущей стройки уйдёт максимум миллиона триста. Разве мог он просить лишнее? Повышение от директора до вице-президента, полное руководство обособленным направлением — каков уровень доверия! Это же настоящий удел, пожалованный древним вассалам, с собственным бюджетом и полной свободой действий!

Слёзы благодарности подступили к глазам Куана. В нём вновь вспыхнул юношеский азарт. Однако снаружи он сохранял сдержанность:

— Господин Чжуан, вы ведь не шутите? Я... я ведь раздуваю щёки только в продажах, как я потяну целый отдел?

— Какие уж тут шутки. Ты лучше посчитай, во сколько обойдётся автономия.

Чжуан Суань понимал: новому подразделению нужен солидный стартовый капитал. Тем более впереди освоение нового участка. Если строить ещё один элитный комплекс, туда ухнет не один миллиард юаней! Он обязан был раздать эти проклятые миллиарды со счетов, чтобы не вышло так, будто после полугода тяжких трудов у него скопилось ещё больше денег.

Куан не был гением, но богатый жизненный опыт подсказывал: в элитке главное — зацепить клиента и довести сделку до конца. Разбираясь в этом, он чувствовал твёрдую почву под ногами. К тому же как мудро поступил Маленький господин Чжуан! Куан был самым старшим из директоров. Он своими глазами видел, как рос их первый ЖК, выучил буклет наизусть, ежедневно презентовал концепцию богачам. Никакой юнец не обладал подобным багажом. Да, по сухим цифрам он уступал лучшим девелоперам, но зато набил больше всех шишек в прошлом и гарантированно не повторит старых ошибок. А главное — середнячки вроде него хранят верность компании до конца.

Какая проницательность у босса! Какое умение расставлять кадры!

— Господин Чжуан, раз вы так высоко меня цените, я расшибусь в доску, но оправдаю доверие! — торжественно поклялся Куан и, сделав паузу, добавил: — Я слышал, что при выделении компании из Группы вы вложили миллиард юаней из личных средств. Имея в виду ваш пример, думаю, миллиарда юаней для Отдела элитной недвижимости хватит с лихвой. Тем более основные расходы по первому объекту уже закрыты.

— Как это «хватит»? — обомлел Чжуан Суань. — У тебя же не один объект! Новый участок куда масштабнее, там и затраты будут выше. Как тут может хватить какого-то миллиарда?!

Куан про себя усмехнулся: за землю-то уже полностью расплатились! А на остальное миллиарда хватит за глаза! Триста миллионов уйдёт на завершение текущего комплекса — получится эталонный шоурум прямо на объекте. На рекламе сэкономим, отдельный офис продаж строить не придётся. Колеблющихся клиентов будем везти прямиком на готовый объект — эффект гарантирован. А оставшиеся семьсот миллионов не только запустят новую стройку, но и оставят солидный резерв. Если подвернётся ещё одна хорошая площадка — можно смело брать!

Не дав Чжуан Суаню вставить слово, Куан по полочкам разложил свой бюджет.

Агентство по консалтингу? Вычеркиваем! В листе ожидания почти пятьсот клиентов, менять позиционирование не нужно. Дизайнеров оставляем прежних. Централизованная система закупок работает как часы: поставщики уже зарегистрированы на электронной платформе, при новых заказах дадут ещё более выгодные оптовые цены.

По всем контрактам с подрядчиками достаточно заложить лишь тридцатипроцентный аванс. По мере строительства пойдут платежи от покупателей, которыми и закрываются акты выполненных работ. Куан всегда так работал — это отличный стимул для отдела продаж! К тому же где это видано, чтобы заказчик сразу вываливал всю сумму? Обычно согласования тянут до последнего, пока половина объёма не будет выполнена.

Их компания и так поступает по-человечески — исключительно благодаря забитому деньгами счёту.

По правде говоря, с его опытом и при таком старте Куан закрутил бы новый проект вовсе без гроша в кармане. Были бы покупатели! История знает полно примеров, когда девелоперы строили на кредиты, зелёные коридоры от властей и авансы подрядчиков, расплачиваясь лишь после распродажи квартир. Прося миллиард, Куан даже немного смущался — он ожидал, что господин Чжуан сбреет половину бюджета и оставит миллионов пятьсот.

Кто ж знал, что босс окажется настолько щедрым и переживает, что денег не хватит? Узнай об этом коллеги по цеху, Куан со стыда бы сгорел!

— Господин Чжуан, миллиард — это предел! Дадите больше — значит, неуважение ко мне! — упёрся Куан.

— Да уважаю я тебя, уважаю! — Чжуан Суань попробовал зайти с другого бока. — А как же комиссионные продавцам за уже реализованные квартиры? Всё выплатили? Эти деньги нельзя вычитать из твоих десяти сотен миллионов! Все выплаты — за счёт основного счёта компании! Нельзя обижать ребят, пахавших на передовой!

— Не извольте беспокоиться! Сначала мы заложили базовый прайс без скидок. Но спрос оказался ажиотажным, и мы подняли цены на лучшие планировки. Сверхприбыль с лихвой перекрыла все проценты продавцам! Более того, для разгона мотивации мы выплачивали комиссионные сразу, как только поступала стопроцентная оплата за квартиру. Не закрыты выплаты всего по нескольким десяткам объектов — это капля в море, не больше десяти-двадцати миллионов, наш Отдел элитной недвижимости легко закроет их своими силами.

Чжуан Суань окончательно выпал в осадок. Основная часть комиссионных уже выплачена, а на счетах компании всё равно болтается почти три миллиарда?! И после всех уговоров Куан соглашается забрать лишь один миллиард?!

Значит, у него на балансе остаётся ещё минимум два миллиарда... Это же на целый миллиард больше, чем было в день, когда он попал в эту книгу?!

Господи небесный, за что?!

Сердце Чжуан Суаня обливало кровью. Называть другие кандидатуры он категорически расхотел. Вдруг кто-то из директоров огоршит его очередным «сюрпризом»? Ещё одного удара он просто не переживёт и снова свалится в обморок.

Глядя, как сияющий Куан покидает кабинет генерального директора, Бай Юйсянь быстро разузнал подробности беседы. В душе он восхитился: какова кадровая стратегия Чжуан Суаня! Продажники вроде Куана — перелётные птицы, привыкшие менять компании. Поддавшись соблазну конкурентов, он увёл бы с собой не только секреты элитного сегмента, но и всю клиентскую базу.

Чтобы удержать такого специалиста, Чжуан Суань проявил невероятную проницательность, выделив Отдел элитной недвижимости в самостоятельное подразделение. Теперь Куан привязан к проекту, словно запущенный в небо змей: лети как угодно высоко, а ниточка всё равно в руках хозяина. Простыми премиями такого не добиться — Чжуан Суань предоставил ему масштабную арену и свободу творчества. Разве в другой фирме ему дали бы такую автономию, такие средства и такие объекты на старте?

Сегодняшний успех Куана — это то, о чём когда-то мечтал сам Бай Юйсянь. Однако, узнав Чжуан Суаня получше, Юйсянь перерос подобные амбиции.

— А-Сянь, как думаешь, я не поступил предвзято? Возглавить Отдел элитной недвижимости напрямую поручили Старому Куану — у других директоров не будет возражений? Да и ты... Твои способности повыше его будут, ты не в обиде?

Бай Юйсянь покачал головой. В его глазах светилась нежность:

— Будь у меня за плечами столько же лет опыта, как у директора Куана, я бы, возможно, поборолся. Но я молод и не имею нужного веса. Назначь ты меня — как заставить подчинённых уважать решение? Все решили бы, что это кумовство и я получил должность через постель. Ты хотел защитить меня от косых взглядов и давления. Я понимаю это и очень ценю.

К тому же я хочу оставаться рядом с тобой, учиться и набираться опыта. Только сейчас я начал понимать комбинации с элитным жильём. Уверен, у тебя в запасе есть куда более масштабные замыслы. Выделив стабильный Отдел элитной недвижимости, ты ведь собираешься запустить нечто куда более грандиозное и рискованное, верно? Позволь мне остаться под твоим началом и учиться дальше.

«Более грандиозное и рискованное?»

Ну разумеется! Чжуан Суань мысленно дал себе зарок: следующий проект категорически не будет жилым комплексом! Никаких отделов продаж! Он найдёт то, что вообще невозможно продать, что гарантированно не принесёт ни копейки прибыли — и вот тогда он наконец-то осуществит свой грандиозный замысел по спусканию денег на ветер!

<http://bllate.org/book/19804/1992561>