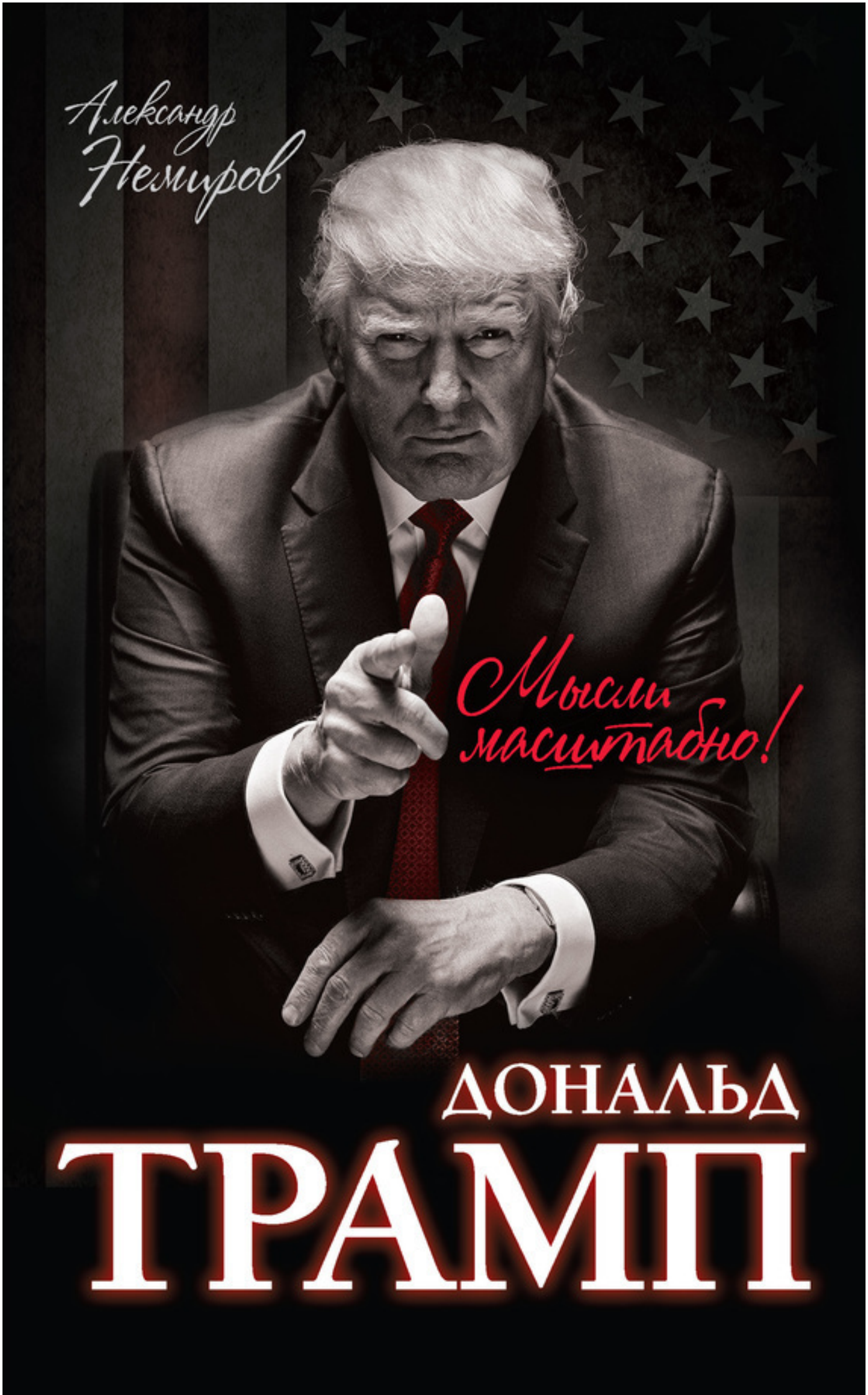
Александр Немиров



Мысли масштабно!

ДОНАЛЬД ТРАМП

Титаны XX века

Александр Немиров

Дональд Трамп. Мысли масштабно

«Алгоритм»
2016

УДК 65.011
ББК 65.290-2

Немиров А. Д.

Дональд Трамп. Мысли масштабно / А. Д. Немиров — «Алгоритм», 2016 — (Титаны XX века)

ISBN 978-5-906861-52-8

«До тех пор, пока у тебя есть возможность мыслить, мысли масштабно!» – таков девиз легендарного бизнесмена и провокатора. По мнению миллиардера, для того чтобы стать великим, нужно отделить себя от 98 % населения, рисковать и учиться у великих. Вашему вниманию предлагается уникальная биография Трампа и редкая возможность поучиться у мастера. Из книги Вы узнаете: Как заработать первый миллион, а затем и миллиард? Как заключать сделки и всегда выигрывать? О чем предпочитает молчать Дональд Трамп?

УДК 65.011
ББК 65.290-2

ISBN 978-5-906861-52-8

© Немиров А. Д., 2016
© Алгоритм, 2016

Содержание

Семья 6
От обучения к практике 15
Фред Трамп и Дональд Трамп: семейный бизнес 19
«Swifton Village» 20
Манхэттен 23
Penn Central 25
Конгресс-Центр 26
«Коммодор» 28
Конец ознакомительного фрагмента. 36

А. Немиров
Дональд Трамп. Мысли масштабно

© Немиров А. Д., 2016
© ООО «ТД Алгоритм», 2016

***

Правило № 1.

Если вы не будете рассказывать людям о своем успехе, очень вероятно, что они так и не узнают о нем.

Дональд Трамп

Деньги не являются конечной целью, это лишь вторичный продукт.

Семья

Семья Трампов была известна в связанных с недвижимостью кругах Нью-Йорка задолго до восхождения Дональда Трампа. Основной доход отца составлял сбор арендных платежей со съемщиков принадлежащих ему многочисленных зданий – в основном трущоб в таких неблагополучных районах Нью-Йорка, как Квинс и Бруклин.

Как вы сами понимаете, бизнес был не из легких: в большинстве своем плательщиками являлись люди из низших слоев общества, что объясняло бесконечные просрочки, некоторые жильцы имели привычку сбегать с арендуемых площадей за день до внесения оплаты, приходилось вступать в постоянные конфликты, разрешавшиеся не всегда цивилизованно…

А теперь все по порядку.

История семьи Трамп начинается в 1885 году, когда Фредерик Трамп (14.03.1869 – 30.03.1918), дед Дональда, оставив винодельческий бизнес, переехал из Германии в Соединенные Штаты, город Нью-Джерси. В 1905 году родился отец Дональда – Фред Крист Трамп (11.10.1905 – 25.06.1999).

Строительные магнаты. Дональд и Фред Трампы

Фредерику Трампу принадлежал небольшой ресторан, приносивший скромную прибыль. По сути своей Фредерик был пьяницей и гулякой, уделявшим мало времени своей семье и бизнесу. Он умер от воспаления легких, когда отцу Дональда исполнилось 11 лет. Кормильцем семьи стала Элизабет Трамп, бабушка Дональда (10.10.1880 – 6.06.1966). Чтобы как-то заработать на жизнь себе и троим детям, она стала подрабатывать швеей. В то время старшей дочери Элизабет было 16 лет, младшему сыну Джону – девять. Фред был средним ребенком, но старшим из сыновей. Поэтому после смерти отца ему пришлось стать главой семьи. И почти сразу же он начал подрабатывать, не гнушаясь никаким трудом: зани-

мался доставкой на дом покупок из местной фруктовой лавки, был чистильщиком обуви, таскал бревна на соседней стройке.

Фред Трамп

Стройка и собственно строительное дело в целом всегда привлекали Фреда. Еще в средней школе он записался на вечерние профессиональные курсы, где изучал плотницкое дело, учился читать чертежи и делать строительные расчеты. Юноша считал, что, имея профессию строителя, всегда сможет заработать на жизнь. Свое первое «здание» он построил, когда ему едва исполнилось 16 лет, это был каркасный гараж на две машины для соседа. В ту пору представители среднего класса только начинали обзаводиться личными автомобилями, поэтому Фред с большим успехом влился в этот новый вид строительного бизнеса, начав ставить соседям сборные гаражи за 50 долларов каждый.

В 1922 г. Фред окончил среднюю школу, но, поскольку надо было обеспечивать семью, будущий отец Дональда не мог позволить себе продолжить образование и устроился помощником плотника к подрядчику, строившему жилые дома в Куинсе. У Фреда всегда были умелые руки, и, кроме того, для новичка в строительстве он был весьма смышленым парнем. Даже в глубокой старости отец Дональда был способен складывать в уме до пяти колонок чисел, никогда не ошибаясь и легко запоминая все результаты.

Вечерние строительные курсы и врожденный здравый смысл выделяли его среди других строителей, многие из которых вообще не имели образования. Очень скоро он уже показывал им некоторые строительные приемы, например, учил их, как проще всего скреплять стропила стальными угольниками.

Фред всегда был человеком целеустремленным и честолюбивым. Многие парни со стройки были довольны тем, что имели работу, но Фреду этого было мало, он всегда хотел не просто работать, а преуспевать и двигаться вверх. А кроме того, он любил работать. С самых ранних лет он говорил Дональду: «*Запомни, сын, самое главное в жизни – любить то, что ты делаешь. Только так можно добиться успеха в своем деле*».

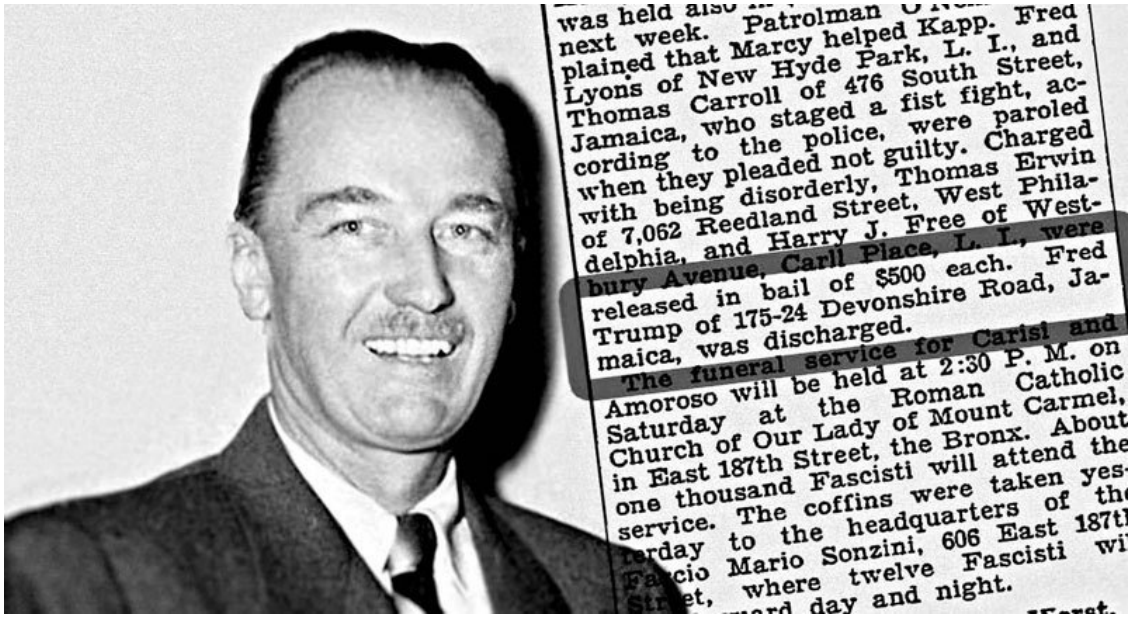
Фред Трамп построил свой первый дом всего через год после окончания школы – это был небольшой дом на одну семью в Вудхейвене, в Куинсе. Строительство дома обошлось ему в сумму чуть меньше 5 тысяч долларов, а продал он его за 7,5 тысяч долларов. Ему пришлось назвать свою компанию «Elizabeth Trump & Son», потому что в ту пору он был еще несовершеннолетним, и все документы и чеки подписывала его мать Элизабет. Продав свой первый дом, он тут же вложил полученные деньги в новое строительство, а затем еще, еще и еще. Он строил жилые дома в рабочих районах Куинса – в Вудхейвене, Холлисе, Куинс Виллидж. Для рабочих, привыкших ютиться большими семьями в маленьких тесных квартирках, построенные Фредом домики из красного кирпича, рассчитанные на одну семью, открывали новый мир.

Дома расходились мгновенно. Обладая недюжинным деловым чутьем, Фред со временем стал мыслить более масштабно: к 1929 году он уже ориентировался на более состоятельных клиентов и строил более крупные проекты. На смену маленьким домикам из красного кирпича пришли трехэтажные особняки в колониальном, викторианском или тюдоровском стиле, расположенные в более богатом районе Куинса, который впоследствии получил название Джамайка Эстейтс. Здесь же он построил дом и для своей семьи.

В годы Великой депрессии[1], когда рынок жилья рухнул, отец Дональда не растерялся и обратил свой взор к другим видам бизнеса. Сначала он купил обанкротившуюся компанию

[1] *Великая депрессия* – это последствие первого лопнувшего пузыря на Уолл-Стрит. Началом принято считать «черный четверг» 1929 года. Из-за биржевого краха разорились тысячи инвесторов, потери которых оценивались как минимум в

по обслуживанию ипотечных кредитов и через год продал ее с неплохой прибылью. Затем он построил в Вудхейвене магазин самообслуживания – это был один из первых магазинов подобного типа. Местные продавцы и мастеровые очень быстро поняли преимущество расположения предприятий под одной крышей, и вскоре все свободные площади в новом магазине были арендованы под мясную лавку, сапожную мастерскую, швейное ателье и др. Все это обеспечило начинанию Фреда немедленный успех. Однако через год, желая вернуться в строительный бизнес, Фред продал супермаркет Кингу Каллену (заметим, это была очень выгодная сделка).


was held also
next week. Patrolman
plained that Marcy helped Kapp. Fred
Lyons of New Hyde Park, L. I., and
Thomas Carroll of 476 South Street,
Jamaica, who staged a fist fight, ac-
cording to the police, were paroled
when they pleaded not guilty. Charged
with being disorderly, Thomas Erwin
of 7,062 Reedland Street, West Phila-
delphia, and Harry J. Free of West-
bury Avenue, Carll Place, L. I., were
released in bail of $500 each. Fred
Trump of 175-24 Devonshire Road, Ja-
maica, was discharged.
The funeral service for Carisi and
Amoroso will be held at 2:30 P. M. on
Saturday at the Roman Catholic
Church of Our Lady of Mount Carmel,
in East 187th Street, the Bronx. About
one thousand Fascisti will attend the
service. The coffins were taken yes-
terday to the headquarters of th
Fascio Mario Sonzini, 606 East 187t
Street, where twelve Fascisti wi
guard day and night.

1927 г. Фред Трамп арестован за драку с полицейскими

К 1934 г. депрессия пошла наконец на убыль, однако с деньгами все еще было туго, и Фред решил вновь обратиться к строительству дешевого жилья. На этот раз он выбрал недорогой земельный участок в унылом районе Бруклина – Флэтбуше. Он предвидел там неплохие возможности для развития. Чутье не подвело Фреда и на этот раз – всего за три недели ему удалось продать 78 квартир. В течение последующего десятилетия отец Дональда, становясь все более преуспевающим предпринимателем, построил еще 2,5 тыс. квартир в Бруклине и Куинсе.

В 1936 г. Фред женился на удивительной женщине – Мэри Маклеод (10.05.1912 – 7.08.2000). Так родилась знаменитая семья Трампов.

Упрочившееся положение Фреда позволило ему дать своему младшему брату Джону то, чего он был лишен сам, – образование. Так с помощью Фреда дядя Дональда Джон Трамп окончил колледж, затем получил степень доктора философии в Массачусетском технологическом институте и, наконец, стал профессором с докторской степенью по физике и одним из выдающихся ученых страны.

Из-за того, что ему не удалось окончить в свое время колледж, Фред всегда относился к образованным людям с большим уважением, граничившим с благоговением. Многие из них не заслуживали этого: Фред, благодаря своему опыту, был человеком намного более знающим, проницательным и мудрым, доказательством чему стал преследующий его успех.

30 миллиардов долларов.

В семье Трампов всегда царил традиционный уклад. Отец Дональда был главой семьи и добытчиком, мама – превосходной домохозяйкой. Она не тратила свой досуг на развлечения или болтовню по телефону, а заботилась о своих пятерых детях, воспитывала их, целыми днями готовила, убирала, стирала, штопала носки и еще находила время для благотворительной работы в местной больнице. У Трампов был большой дом, но дети никогда не считали себя отпрысками из богатой семьи. Семья Трампов была сплоченной, дружной они всегда были очень близки между собой.

Фредди Трамп

Фред, разумеется, хотел, чтобы старший сын пошел по его стопам, но, к сожалению, Фредди не был рожден для бизнеса. Первенец не испытывал ни малейшего интереса к операциям с недвижимостью или к строительству, это было «не его». Он был совершенно лишен делового чутья, никогда не мог жестко поговорить с грубым поставщиком или перехватить уплывающий строительный контракт. Поэтому у него постоянно возникали конфликты с отцом, причем Фредди почти никогда не выходил из них победителем. В конце концов, стало понятно, что бизнесмена-строителя из него не получится. И тогда наконец он занялся тем, что ему было по душе. Переехав во Флориду и закончив там школу авиапилотов, Фредди стал профессиональным летчиком и одно время даже работал в авиакомпании TWA. Живя во Флориде, он предавался и другим своим увлечениям – рыбной ловле и гребному спорту. Это было счастливым временем в его жизни.

Дональд не понимал брата, считая, что тот тратит свою жизнь впустую, хотя на тот момент был на 8 лет его моложе. Нападки со стороны Дональда и Фреда были частыми, они называли Фредди бездельником, но впоследствии сожалели об этом. Главное заключалось в том, что Фредди самому нравилось то, чем он занимался, – нужно было оставить его и принять таким, каков он есть, но этого не произошло. В конце концов, он потерял и уверенность в себе, и вкус к жизни. Фредди начал пить, опустился. Он умер в сорок три года. Дональд считал брата прекрасным парнем, который не смог найти себя в этой жизни. Дело, которым занималась семья Трамп, было не для него, но, к сожалению, осознание этого пришло слишком поздно.

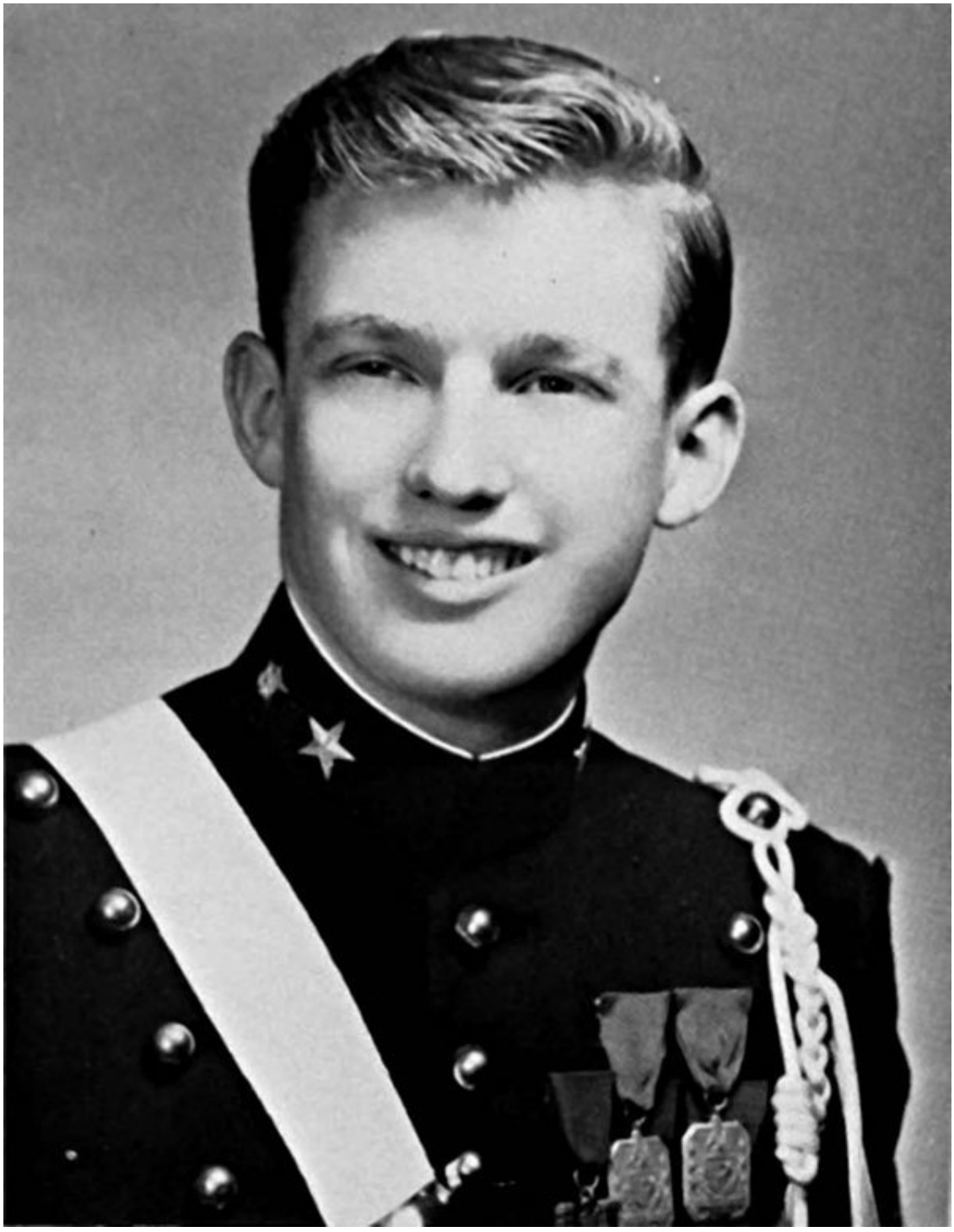
Дональд Трамп

В отличие от своего старшего брата и многих других подростков, Дональд рано заинтересовался бизнесом. Тем самым он избежал давления со стороны отца, – напротив, Фред только поощрял его. Отношения между Дональдом и Фредом были больше деловыми, чем семейными, и строились на взаимном уважении.

Своими детскими воспоминаниями Дональд Трамп делится в книге «Искусство заключать сделки»:

> «Иногда я думаю, что не смог бы так преуспеть, если бы с детства не был настолько увлечен бизнесом. Еще в начальной школе я был довольно самоуверенным и агрессивным парнишкой. Во втором классе я, можно сказать, подрался с учителем музыки, поставив ему синяк под глазом, поскольку считал, что он совершенно не разбирается в музыке. Меня чуть не исключили из школы. Я вовсе не горжусь этим поступком, но это лишний раз доказывает, что еще с детства я привык отстаивать свое мнение. Сейчас я все тот же, хотя уже научился действовать умом, а не кулаками. С детства я был лидером в своем окружении. И тогда, так же, как и сейчас, меня

или очень любили, или ненавидели. В своей компании я был заводилой, всегда пользовался симпатией, многие мне подражали. В подростковом возрасте я был чуть ли не настоящим хулиганом. По каким-то причинам мне нравилось делать все не так, как другие, всегда хотелось испытывать людей на прочность, терпение, силу. Я кидал водяные «бомбы» (наполненные водой воздушные шары), стрелял шариками из жеваной бумаги, безобразничал на школьном дворе и в гостях на днях рождения сверстников. Я действовал не столько под влиянием злых намерений, сколько просто давал выход своей энергии, агрессивности».



Дональд Трамп в военной академии

Когда Дональду исполнилось 13 лет, отец отправил его в Нью-Йоркскую военную академию, таким образом он хотел приучить своего сына к дисциплине. Идея отца пришлась молодому Дональду не особо по вкусу, но пребывание в этом заведении оказалось весьма полезным. В нем Дональд научился направлять свою энергию в определенное русло, планировать и осуществлять поставленные цели, развился физически. На последнем курсе его даже избрали капитаном курсантской бейсбольной команды.

Особое уважение Дональда, по его признанию, заслужил преподаватель Теодор Добиас:

> «В академии на формирование моей личности сильное влияние оказал один из преподавателей – Теодор Добиас, бывший сержант морской пехоты, в свое время обучавший новобранцев строевой подготовке. Это был физически очень сильный человек, жесткий и резкий, один из тех парней, которые, со всего маху врезавшись в стойку ворот, скорее проломят ее, нежели разобьют башку. Он не спускал никому, особенно сынкам из привилегированных семей. Если вы хоть на дюйм заступали за линию строя, он мог треснуть вас, и притом довольно чувствительно. Очень скоро я понял, что не сумею сладить с ним силой. Некоторые из моих менее дальновидных сокурсников пытались сделать это, но он быстро обламывал их. Большинство же ребят придерживались иного подхода, предпочитая стать тихонями. Они никогда не пытались бросить вызов Добиасу.
>
> Я же выбрал третий путь, я хотел заставить Добиаса считаться со мной, но при помощи ума, а не силы. Я стал думать, как завоевать его уважение, и в конце концов нашел способ. Мне помогло то, что я с детства был неплохим легкоатлетом, а он – нашим тренером по бейсболу, кроме того, я был капитаном нашей команды. И я придумал, какой линии поведения держаться с ним.
>
> Мне хотелось показать Добиасу, что я уважаю его авторитет, но ничуть не боюсь его. Тут требовался очень тонкий баланс. Как все сильные люди, если он чувствовал в человеке малейшую слабину, то шел до конца, чтобы победить его. С другой стороны, ощущая силу противника и понимая, что он не претендует на его авторитет, Добиас начинал уважать его. С тех пор как я понял это – скорее по наитию, нежели при помощи умозаключений, – мы с ним прекрасно ладили».

Чтобы накопить карманные деньги, Дональд со своим братом Робертом собирали пустые бутылки из-под газировки и сдавали их в магазин. Предприимчивость и энергичность – неотъемлемые качества Трампа – проявились уже в подростковом возрасте. Сам Трамп признавался:

> «В академии я учился достаточно хорошо, но никогда сильно не напрягался. Учеба давалась мне легко, хотя изучаемые предметы не слишком-то интересовали меня. Я очень рано понял, что все эти уроки и задания, вся эта учеба – только прелюдия перед главными событиями жизни, которые наступят после окончания академии».

Практически все свободное время Дональд проводил со своим отцом, гулял по стройке, присутствовал на деловых встречах с подрядчиками и прорабами, увлеченно слушал, как его отец ведет переговоры о покупке очередного участка.

Все мы знаем, как обстановка влияет на человека: через какое-то время мы становимся частью того, что нас окружает. Дональд чувствовал себя в своей среде, он постигал и впитывал основы бизнеса: отец невольно создал атмосферу, наиболее благоприятную для сына, стремящегося к построению бизнеса.

Недвижимость – не просто бизнес, это жестокая игра, в которой выживают самые крепкие, безжалостные игроки. Необходимо уметь считать деньги, контролировать расходы. Фред Трамп прекрасно освоил игру и жестко вел переговоры с поставщиками, добиваясь выполнения своих условий. Фред мастерски продавал продукт. Первым преимуществом Фреда была полная осведомленность в финансовых вопросах – его нельзя было обмануть. Второе преимущество – надежность: поставщики знали, что получат оплату в срок, заказчики были уверены в выполнении проекта точно к оговоренной дате. Конкуренты не особо соблюдали данные правила, поэтому цена сделки не имела статус решающего фактора. Заказчики предпочитали надежность, а кто ее может обеспечить лучше, чем человек, который постоянно строит? Данные доводы являлись железными даже для самых несговорчивых клиентов.

Фред был требовательным и строгим начальником. Каждое утро, в 6 часов, он начинал работу на стройплощадке. Фред Трамп устраивал целое представление – надзирал, давил, подгонял, учил и наказывал. Прекрасно разбираясь во всех этапах строительства в целом и в работе каждого строителя в частности, он мог объяснить нерадивому или неумелому рабочему, если видел такого, как правильно выполнить задание.

Дональд Трамп со своими родителями Фред и Мэри

Имея такие убедительные преимущества, Фред Трамп зачастую придерживался следующей тактики. Он начинал строительство жилого комплекса, а неподалеку стройку начинали 2–3 конкурента. Фред не только заканчивал строительство раньше остальных на 3–4 месяца, но и по качеству превосходил соседей: само здание было лучше. Просторные комнаты, огромные холлы, комплекс и участок вокруг него выглядели нарядными и чистыми – квартиры легко расходились в аренду. Часто после такой гонки несколько ее участников, так и не успев достроить здание, становятся банкротами, и Фред Трамп с удовольствием скупает их объекты.

В 1949 году, когда Дональду было всего 3 года, Фред начал строительство первого крупного многоквартирного комплекса «Шу Хэйвен Эпартментс», за которым последовало несколько подобных проектов, и в конечном итоге Фред стал одним из крупных землевладельцев в дальних пригородах Нью-Йорка.

Как вы сами понимаете, Фред за долгие годы работы завоевал репутацию исключительно эффективного, надежного застройщика. В то время муниципальные власти еще финансировали проекты строительства социального жилья средней и низкой стоимости. Поэтому, например, Фред получил кредит от Федерального управления жилищного строительства на возведение «Шу Хэйвен Эпартментс» в размере 10,3 млн долл. Это предпринимателю удалось и потому, что, по мнению управления, представленный им проект основывался на разумных, справедливых затратах, включая прибыль застройщика в размере 7,5 %. Умея жестко вести дела как с подрядчиками, так и с поставщиками строительных материалов, Фред умудрялся завершать проекты раньше срока, часто с экономией, доходившей до 1 миллиона долларов. Он получал прибыль, которую стали называть «внезапной» – термином, специально придуманным для обозначения того, чего Фред Трамп и некоторые другие застройщики умудрялись добиваться тяжелым трудом и умелой организацией. В конце концов на подобный род прибыли был введен запрет.

Строительство, которым занимался Фред Трамп, сейчас никого не привлекает. Качественные квартиры для людей со средним и низким достатком строить не выгодно. Да и государственной программы, которая осуществляла бы финансирование подобных проектов больше нет.

Даже на сегодняшний день дома Фреда Трампа в Бруклине и Куинсе остаются в Нью-Йорке самым удобным жильем, которое можно получить за умеренную цену.

От обучения к практике

Дональд посещал занятия в Фордхэмском университете в Бронксе, который находился недалеко от его дома. Он проучился там 2 года, но позже осознал потребность в более качественном образовании с бизнес-уклоном. Позже Дональд поступил в Уортон, школу бизнеса, находящуюся при Пенсильванском университете.

> «После окончания Нью-Йоркской военной академии в 1964 году я думал о поступлении в киношколу… но в итоге решил, что недвижимость – это более прибыльный бизнес. – пишет Трамп в книге «Иск усство заключать сделки». – Я начал учиться в Фордэмском университете… но по прошествии двух лет решил, что учеба в колледже для меня – то же, как если бы я и не учился вовсе. Поэтому я подал заявление в Уортонскую школу бизнеса Пенсильванского университета… Я так радовался, когда ее окончил».

В Уортоне через некоторое время Дональд осознал, что значение диплома и академических степеней в жизни слишком преувеличено. Настоящую же ценность в жизни имеет опыт, именно его объем и правильное использование влияют на эффективность принимаемых решений.

После окончания учебы Дональд вернулся домой и начал работу с отцом. Продолжая постигать тонкости семейного бизнеса и накапливая опыт, Дональд стал задумываться о начале собственного дела.

Дональд Трамп со своим отцом Фредом

Бизнес, связанный с недвижимостью, всегда был жестоким, тем более при взгляде новичка на него. Жестокость проявляется в буквальном смысле, даже в физическом.

Так как основными съемщиками жилья у Фреда Трампа являлись люди с низким доходом, во время сбора арендной платы многие увиливали, приходилось использовать физическое воздействие. Поэтому, чтобы зарекомендовать себя хорошим сборщиком арендой

платы, нужно было иметь убедительно мощную мускулатуру. О своем опыте в этой сфере деятельности Трамп писал следующее:

> «Одна из первых тонкостей этого дела, которую я узнал, состояла в том, что никогда не следует стоять прямо перед дверью. Напротив, вы должны стоять поодаль у стены и просто протянуть руку к звонку. Когда сборщик платы в первый раз объяснял мне эту премудрость, я ничего не понял. „Зачем?" – спросил я. Он посмотрел на меня, как на умалишенного. „Да затем, что когда ты стоишь сбоку от двери, то опасности подвергается только рука, которая звонит в звонок, а не голова", – разъяснил он. Но я все еще не до конца понимал, что он имеет в виду, и тогда он пояснил: „В этом бизнесе, если ты в недобрый час позвонишь не в ту дверь и не тем людям, ты рискуешь получить пулю"».

Фред старался показать сыну всю суть своего бизнеса, не исключая его темной и жестокой стороны. Вскоре Дональд понял, что это не совсем тот мир, в котором он хотел бы жить. Например, среди квартиросъемщиков были такие, кто выбрасывал мешки с мусором в окно, не удосуживаясь относить их в мусоросжигательную печь. В будущем Дональду даже пришлось организовать программу обучения жильцов пользованию мусоросжигателем. И даже несмотря на такое повышенное внимание, оставались люди, не желающие вести себя цивилизованно.

Однако, кроме того, самым малопривлекательным аспектом отцовского бизнеса был крайне низкий размер прибыли. Приходилось собирать ее буквально по крупицам, экономя и изворачиваясь. Не могло быть и речи о введении в проект жилого дома каких-либо дополнительных удобств, не говоря уже о роскоши. Нечего было и думать об изменении проекта с заданными начальными параметрами: все дома должны были быть похожи друг на друга, везде одни и те же стены, одинаковые фасады, самая простая планировка. Для строительства следовало использовать красный кирпич, причем совсем не потому, что его находили особенно красивым, а потому что он был самым дешевым.

> «До сих пор не могу забыть один курьезный момент, когда отец в самый разгар строительства посетил строительную площадку «Трамп Тауэр». – вспоминал Дональд Трамп. – Фасад здания был облицован сплошным листовым стеклом, гораздо более дорогостоящим, нежели кирпич. Кроме того, мы использовали самый дорогой вид стекла, какой только можно было найти, – с отражающим бронзовым покрытием. Отец, едва взглянув на эту красоту, заметил: «Да забудь ты про это проклятое стекло! Если тебе так уж хочется, облицуй им несколько этажей, а все остальное клади из кирпича. Кто там будет задирать голову и высматривать, из чего сложен верхний этаж!» Это было классно: стоя на перекрестке Пятой авеню и 57-й улицы, в самом фешенебельном месте Нью-Йорка, Фред Трамп советовал мне, как сэкономить пару баксов! Я был очень тронут. Я знал, откуда это у него, но также знал и то, почему сам ушел из его бизнеса».

Более грандиозные и честолюбивые замыслы невозможно было реализовать, не выходя за рамки строительства жилья для среднего класса в пригородах. Это было главной причиной, по которой Дональд решил посвятить свое время проектам, наполненным впечатляющим шиком и масштабом. Как вспоминает сам Дональд, такое стремление, возможно, передалось ему от матери: хотя она была обычной домохозяйкой, это ее не ограничивало, она помнила, каким огромным и волнующим был мир за пределами домашних стен. Мэри Энн Трамп восхищали грандиозные проекты, волновали события мирового масштаба, а Фред

был, напротив, очень приземленным и практичным, он больше всего ценил компетентность и деловитость.

Мать Дональда Трампа, Мэри Энн Маклеод Трамп

Фред Трамп и Дональд Трамп: семейный бизнес

Как мы уже знаем, Фред Трамп не был обычным отцом. Фред не водил детей играть на улицу, смотреть кино, но при этом он делал нечто большее – учил их зарабатывать деньги. Маленький Дональд часто прогуливался вместе с отцом по строительным площадкам. Фред никогда не кричал, но был строг, а выглядел при этом немного отстраненно. Дональд стал понимать его по-настоящему, только когда вступил в семейный бизнес.

Дональд наблюдал за отцом, когда тот общался с подрядчиками, представителями профсоюзов, удивляясь, как он может извлекать максимальную выгоду из каждого строительного участка. Отличительным почерком Фреда Трампа стало добавление к каждому построенному им зданию какой-нибудь приманки, например, он одним из первых стал строить в Бруклине дома со встроенными гаражами. Кроме того, когда было необходимо, Фред превращался в настоящую звезду бруклинских газет: все первые полосы были забиты информацией об очередном торжественном мероприятии, организованном Трампом при открытии нового объекта. Дело было даже не в рекламе, секрет был прост: Трампы добивались задуманного лишь потому, что строили лучшие здания в лучших местах, опираясь на наиболее востребованные целевой аудиторией варианты. Фред Трамп учил Дональда общаться с профсоюзами и политиками, чтобы строить, не превышая смету и опережая проектные сроки. А уж потом, после завершения строительства, когда оказывалось, что очередное здание завоевало заслуженный успех, окружающим казалось, что это грандиозный промоушен. На самом же деле обретенный успех был продуктом хорошо выполненной работы.

Фред Трамп проработал в бизнесе 50 лет, и за это время он никому не позволял подписывать свои чеки, кроме Дональда, когда тот к нему присоединился. Фред всегда доверял сыну и никогда не сомневался в его способностях.

«Swifton Village»

«Swifton Village» представлял собой жилой комплекс на 1200 квартир в Цинциннати (штат Огайо). Как оказалось, это был совершенно гиблый проект: 800 квартир так и не были сданы в аренду, застройщики разорились, федеральные власти объявили об отказе в праве выкупа закладной на этот комплекс – в общем, дело закончилось кучей неприятностей. Однако отец с сыном увидели огромные возможности, открывающиеся благодаря этому делу.

Сотрудничая с государственными учреждениями по вопросам заложенного имущества, Трампы убедились, что государственники как можно быстрее стараются избавиться от такого рода имущества, потому что не обладают правом управлять им. В случае со «Свифтон Виллидж» было все настолько плачевно, что никто, кроме Трампов, не хотел его покупать.

Трампы предложили за «Свифтон» самую низкую цену, и их предложение было принято. Комплекс был приобретен за 6 миллионов долларов, а это в 2 раза ниже стоимости его строительства. Дональд и Фред тут же смогли получить ипотечный кредит на эту сумму и еще 100 тыс. долл. на обустройство и приведение жилья в порядок. Иными словами, они получили этот комплекс, фактически не вкладывая собственных денег. Единственное, что им оставалось сделать, – это грамотно распорядиться комплексом. Ситуация была такая, что даже если бы они потратили на обустройство квартир «Свифтон» в два раза меньше усилий, то все равно, благодаря поступлениям от арендной платы, средств хватило бы, чтобы расплатиться по закладной.

Дональд и Фред Трамп. 1973 г.
Последний проект Фреда в Квинсе, Дональд на тот момент был его учеником.

Дональд и Фред были рады такому развитию событий, им нравилось заниматься одним большим проектом, не разменяваясь на мелочи. Сложность управления зданием с 50 сдаваемыми в аренду квартирами была такая же, как и управление 1200-квартирным жилым комплексом. Только в последнем случае прибыль была намного больше.

Следующим шагом был умелый маркетинг: нужно было заселить квартиры жильцами, которые были бы порядочными, настроенными на долгосрочную аренду и могли бы регулярно вносить арендную плату.

Бывшие арендаторы, которые снимали жилье в «Свифтон» до того, как им стали владеть Трампы, были бедняками, принадлежавшими к самым низким прослойкам общества, имевшими по 6–8 детей. Многие из них не имели собственного имущества и считали, что платить арендную плату совсем необязательно. Дональд Трамп понимал, что ему нужно избавиться от подобного контингента, чтобы привлечь нормальную публику.

После разрешения проблем с ненужными элементами, необходимо было придать зданию приличный вид. Был произведен косметический ремонт, теперь поблекшее кирпичное здание выглядело вполне прилично – с отголоском колониального стиля, уютно и чисто. «Свифтон» наконец приобрел вид хорошего товара.

В то время мало кто в Цинциннати рекламировал недвижимость – развернутая Дональдом рекламная кампания привлекла многих людей. Они с удовольствием шли и смотрели квартиры в новом «Свифтон Виллидж», о жилом комплексе вскоре распространились самые лестные отзывы, и все квартиры постепенно были сданы внаем.

Следующим шагом было найти нормального управляющего. Их сменилось больше полудюжины. Лишь малая часть из них были порядочными людьми, в основном попадались странные, глупые нерасторопные претенденты на должность. В конце концов Дональд, руководствуясь своим чутьем, смог подобрать подходящего управляющего.

В дальнейшем Дональду пришлось выставить «Свифтон Виллидж» на продажу в связи с обострившейся ситуацией в округе: квартал начал меняться, появилось много банд и других криминальных элементов. Предложение о покупке пришло быстро: на тот момент «Свифтон Виллидж» приносил 700 тысяч долларов в год в виде арендной платы. И все же, продав его, Трампы сорвали большой куш.

Покупателем стал Prudent Real Estate Investment Trust, вкладывавший капитал в недвижимость. Тогда подобные фонды были очень популярны, банки охотно давали им ссуды под недвижимость. У них была одна, но существенная проблема: они не обладали ни малейшим представлением о работе с недвижимостью. Дональд знал об этом и называл их «ребятами с лишними баксами». Это был тот сорт людей, которые готовы выбросить огромные деньги на покупку недвижимости где-нибудь в Пуэрто-Рико, даже не позаботившись посмотреть на нее. В конечном итоге зачастую оказывалось, что здание, которое они купили, вовсе не было построено, не существовало в природе.

Правление Prudent, полностью оправдывая название траста (англ. prudent – «благоразумие»), направило в Цинциннати своего представителя, который должен был осмотреть и оценить приобретаемый комплекс. От его заключения зависело окончательное решение траста. Представитель, которого они отправили, был похож больше на неопытного подростка, чем на официальное лицо компании. После поверхностного просмотра им «Свифтон Виллидж» и заранее подготовленного сытного обеда он вернулся обратно в Нью-Йорк и доложил своим боссам, что место прекрасное и комплекс сулит компании огромные прибыли. Совет одобрил покупку.

На момент подписания сделки было занято 100 % арендуемого жилья, но у многих к тому времени заканчивались сроки договоров аренды, и не факт, что жильцы стали бы их продлевать. Дональд это понимал, и поэтому в договор был включен еще один пункт, обязывающий покупателя в любом случае завершить сделку, в противном случае предусматрива-

лась выплата огромной неустойки продавцу. Это также было необычно для подобного рода документов, поскольку во всех других аналогичных сделках покупатель вносил залог в размере 10 %, и если потом не мог завершить сделку, то терял лишь эти деньги.

На деле люди из «Благоразумия» должны были проявить больше этого самого благоразумия. Излишняя торопливость их подвела. К тому моменту, когда сделка была завершена, в «Свифтоне» были десятки пустых квартир. Цена сделки составила 12 миллионов долларов, и на ней Трампы заработали 6 миллионов долларов.

Непоколебимая уверенность Дональда в своих силах стала результатом огромного влияния, оказанного на него отцом. Он смог показать, что значит быть жестоким в самом жестоком бизнесе. Благодаря отцу Дональд научился управлять людьми, мотивировать и вдохновлять сотрудников, стал компетентным и эффективно действующим предпринимателем. Даже когда в начале 1990-х Дональд находился в отчаянном положении из-за миллиардных долгов вследствие изменения конъюнктуры и резкого падения рынка недвижимости, когда его жена с адвокатами, а также некоторые банки всерьез угрожали ему разорением, Фред Трамп поддерживал его, не давая ему пасть духом. В книге «Думай как миллиардер» Дональд с благодарностью пишет:

> «Я освоил науку мыслить как миллиардер, наблюдая за своим отцом Фредом Трампом. Это был величайший человек из всех, кого я знаю, оказавший огромное влияние на мою жизнь».

A Builder Looks Back—and Moves Forward

The New York Times/Barton Silverman

Fred C. Trump, who owns Trump Village (rear) and 38 other apartment projects in the city, with his son Donald. They plan to enter the Manhattan housing market.

1983 г. Донна Миллс и Дональд Трамп во время ежегодной американской премии «Image Award» в отеле Шератон в Нью-Йорке

Манхэттен

Дональд, опираясь на отцовский опыт работы с малоимущими, решил избрать для себя работу только с элитой – людьми, с которыми не возникнет проблем при оплате, из кого не придется выбивать деньги. Ему хотелось выйти за рамки отцовского бизнеса, действовать на свой страх и риск, создавая собственное имя.

После окончания колледжа в руках Дональда было около 200 тысяч долларов, вложенных в жилые дома Бруклина и Куинса.

Дональд выжидал, на тот момент он уже проработал 5 лет в строительной компании отца.

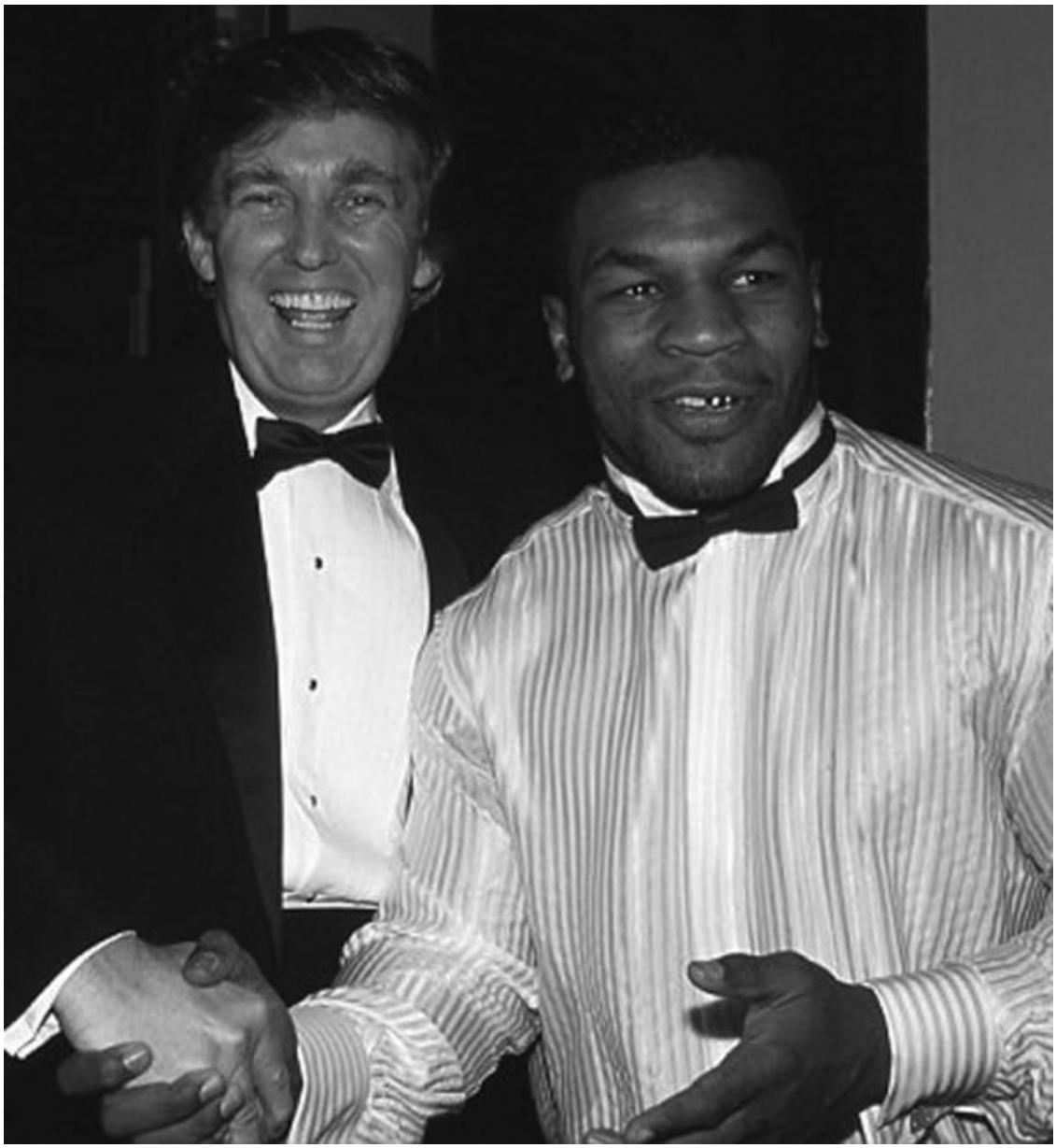
Он мечтал переехать на Манхэттен с 1968 года, после того как окончил Уортон. В нем он видел больше открытых горизонтов, меньше преград, которые создавало провинциальное строительство. Для мечты и стремления к росту нужно место большего масштаба – таким местом стал Манхэттен.

Переезд произошел в 1971 году. Дональд снял квартиру-студию в здании, располагавшемся на пересечении Третьей авеню и 75-й улицы.

Находившаяся на одном из верхних этажей здания, окнами она выходила на искусственный пруд во внутреннем дворике соседнего дома.

Дональд получил множество эмоций от переезда: еще вчера он был мальчиком, работающим на отца в Куинсе, а уже сегодня живет на Манхэттене, в Верхнем Ист-Сайде. Трамп часто гулял, осматривая широкие улицы, оценивая недвижимость в округе. Живя на Манхэттене, он продолжал работу с отцом в мрачном Бруклине.

Мальчик постепенно превращался в энергичного юношу.



1989 г., Дональд Трамп с бывшим чемпионом по боксу в супертяжелом весе Майком Тайсоном.

Их дружба началась в 1988 году когда Трамп поспособствовал боксерскому матчу между Тайсоном и Майклом Спинксом

Penn Central

Однажды летом 1973 года на глаза Дональду попалась газетная статья о железнодорожной компании Penn Central, находящейся на грани банкротства. В статье было сказано, что ответственным за распродажу имущества компании был назначен некий Виктор Пальмьери. В списке на продажу была недвижимость, находящаяся на заброшенных участках в районах Западных 60-х и Западных 30-х улиц. Договор с компанией Penn Central предусматривал получение Виктором Пальмьери процента со сделки всякий раз, когда его фирма находила покупателя на распродаваемую недвижимость.

В тот же день Дональд позвонил в фирму Виктора Пальмьери и попросил продать ему участок в районе 60-х улиц. Напор и энергичность Дональда понравились Пальмьери, и они договорились о встрече.

Во время встречи Дональд старался рассказать Виктору обо всех трудностях, с которыми можно столкнуться при подготовке участка к строительству, указав, в частности, на Счетную комиссию, ответа от которой можно ожидать целую вечность, и при этом не забывал рекламировать себя.

Дональду на тот момент было всего 27 лет, ни он, ни его отец в то время еще не имели недвижимости на Манхэттене, но Виктор проникся к молодому предпринимателю симпатией: самореклама, молодой энтузиазм и энергичность помогли юноше. Только одной симпатии оказалось не достаточно: Виктор никогда бы не пошел на сделку, если бы не был уверен, что за Дональдом стоит крупная строительная компания, заслуживающая доверия. У компании Трампа тогда даже не было официального названия, и Дональд, стараясь придумать название посолиднее, начинает гордо именовать ее «Trump Organization», хотя в 1973 году «Trump Organization» имела всего пару маленьких офисов на авеню Зет в Бруклине.

Хорошие взаимоотношения с Виктором помогли Дональду составить с ним соглашение, предоставлявшее эксклюзивное право на покупку участков в районах 60-х и 30-х улиц. Более того, Penn Central согласилась принять на себя расходы по застройке – это было безумной щедростью. Сейчас в это сложно поверить, но по большей части это было связанно с тем, что город умирал и никто в нем не хотел строить.

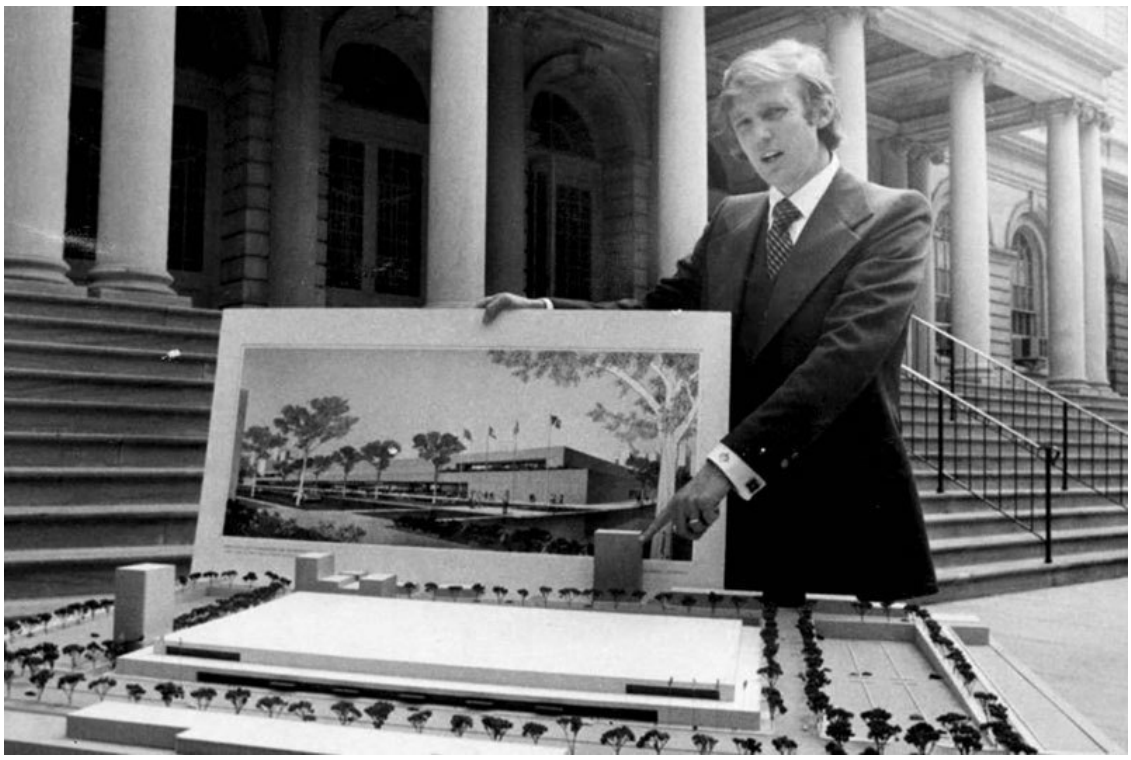
29 июля 1974 года «Trump Organization» получила преимущественное право покупки у компании Penn Central двух земельных участков вдоль береговой линии Гудзона от Западной 59-й до Западной 72-й улицы и от Западной 34-й до Западной 39-й по цене 62 миллионов долларов. Сделка не предусматривала внесения покупателем наличных средств. Сообщение о ней попало на первой страницу New York Times.

Так произошла первая сделка Дональда Трампа на Манхэттене.

Конгресс-Центр

Дональд Трамп старался наладить связь с политиками Нью-Йорка. Одним из них был Эйбрахам Бим, который в 1973 году стал мэром Большого Яблока. Фред Трамп вместе с Эйбрахамом были выходцами из одного демократического клуба и прекрасно знали друг друга. Как и другие предприниматели, Дональд со своим отцом делали пожертвования политикам, в том числе и Эйбрахаму. Делать пожертвования политикам было общепринятой практикой среди бизнесменов Нью-Йорка вообще и застройщиков в частности.

Целых четыре года, пока Эйбрахам был у власти, Дональд пытался продвинуть идею по строительству городского конгресс-центра на своем участке. Первоначально Дональд хотел построить там многоквартирные дома для людей со средним уровнем достатка по смешной по нынешним временам цене в 110–125 долл. за комнату, но у города начались финансовые трудности, и финансирование муниципального строительства внезапно остановилось. Переговоры с Эйбрахамом так ни к чему и не привели, Дональд смог получить одобрение лишь от преемника Бима, избранного в 1978 году Эда Коха, который и утвердил участок как место под строительство конгресс-центра.



Дональд Трамп презентует в мэрии Конгресс-Центр

Главной причиной победы была изнуряющая всех настойчивость Трампов. Они ни на минуту не прекращали борьбы, и оппозиция постепенно стала сдаваться. В 1977 г. Бим назначил очередную комиссию по изучению альтернативных вариантов размещения конгресс-центра, которая пришла к выводу, что предложение Трампов наилучшее.

В январе 1978 г. пост мэра Нью-Йорка, как уже говорилось, занял Эд Кох, который тут же решил провести собственное исследование данной проблемы. Дональд опасался, что новый мэр откинет всю сделку к началу. Но все было сделано очень быстро, и предлагаемый Дональдом участок был признан все же самым удачным. Наконец, в апреле 1978 г. город и

штат объявили о решении приобрести участок на Западной 34-й улице под строительство городского конгресс-центра. Это была настоящая победа.

Что интересно, заработав в итоге 12 миллионов долларов, Дональд был даже готов отказаться от комиссионных, если конгресс-центр назовут именем его отца, но местные власти от такой идеи отказались – предприниматель получил на 600 тыс. долларов больше, а фамилия Трамп осталась не увековеченной.

После этого случая желание называть здания фамилией отца переросло, можно сказать, в манию присваивать реализуемым проектам собственное имя.

«Коммодор»

Однажды Дональд узнал, что компания Penn Central владела несколькими старыми гостиницами в районе вокзала Гранд Сентрал. Они располагались в пределах одного-двух кварталов, недалеко одна от другой: «Билтмор», «Барклай», «Рузвельт» и «Коммодор». Первые три еще приносили хоть какой-то доход, поэтому их цена могла оказаться выше, чем Дональд мог себе позволить. Что же касается последнего отеля, то он испытывал серьезные финансовые трудности. В течение многих лет он был убыточным, да еще имел многолетнюю задолженность по налогу на недвижимость. Эту новость сообщил Виктор. Дональд быстро сообразил, что у «Коммодора», расположенного в самом сердце Нью-Йорка, на 42-й улице в районе Парк-авеню, буквально в двух шагах от Гранд Сентрал, большие перспективы.

В тот же день Дональд отправился взглянуть на «Коммодор». Как оказалось, отель и прилегающий к нему район были в совершеннейшем запустении. Здания поблизости стояли пустые и заколоченные, они явно ожидали продажи через аукцион. «Коммодор» производил весьма удручающее впечатление: кирпичный фасад был грязным и обшарпанным, во многих местах здание совсем обветшало, в мрачном вестибюле царило запустение. Своим внешним видом и «убранством» помещение скорее походило на приют для неимущих, чем на отель. На первом этаже размещались сомнительного вида лавки, больше напоминавшие блошиный рынок: половина витрин заколочена досками, в проходах «отдыхают» какие-то нищие оборванцы – словом, полный мрак.

Однако чутье, воспитанное Фредом в Дональде, заставляло обратить внимание еще на несколько деталей. Рядом со зданием находилась станция метро, и, соответственно, ежедневно перемещались огромные потоки людей. Они были прилично одетыми пассажирами, ежедневно приезжающими на работу в Нью-Йорк из Коннектикута и Вестчестера. Не оценить потенциала района Дональд не мог: тысячи благополучных, вполне обеспеченных граждан каждый день проходили по этой улице. Так что главная проблема заключалась в безобразном состоянии отеля, а вовсе не в том, что плох весь район.

Дональд решил возродить «Коммодор»: он был уверен, что отель под его началом будет пользоваться несомненным спросом. В свою очередь, Виктор хотел поскорей избавиться от этого отеля, потому что все клиенты считали его пропавшим вариантом. Разумеется, он был очень рад предложению Дональда о покупке.

Фред Трамп принял новость о приобретении «Коммодора» своим сыном за шутку. Впоследствии свою реакцию он описал в беседе с журналистом:

> «Я решил, что Дональд просто спятил: покупать “Коммодор”, в то время как даже в “Крайслер Билдинг” уже распоряжаются конкурсные управляющие, – это все равно что драться за билет на “Титаник”».

Отель Коммодор

По существу, сделка с отелем «Коммодор» была довольно хитрым трюком и требовала много сноровки и изворотливости. Прежде всего следовало постоянно быть на глазах собственников отеля, доказывая им, что это предложение о покупке самое лучшее, и при этом как можно дольше оттягивать момент, когда нужно будет выкладывать деньги. В то же время нужно было найти и уговорить опытного оператора гостиничного бизнеса еще до оформления сделки.

Дональд понимал, что надежный партнер поднимет его престиж в глазах банкиров, когда он придет к ним за кредитом. Но и этого было недостаточно. Ему еще требовалось убедить городские власти, что в их же интересах предоставить беспрецедентные налоговые льготы. Он хорошо понимал, что это укрепит позиции на переговорах с банками и придаст убедительность его финансовым выкладкам. Следовало учитывать, что в то время банки

были не склонны предоставлять кредиты под строительство даже в благополучных районах. Самое парадоксальное, что отчаянное финансовое положение Нью-Йорка стало самым мощным оружием убеждения. Дональд говорил Пальмьери, что является практически единственными застройщиком, который вообще согласился купить убыточный отель, да еще в кризисном районе умирающего города. Дональд пытался взывать к чувству ответственности банкиров, утверждая, что финансирование нового строительства – их моральный долг, что это поможет городу вновь встать на ноги. А городским властям он твердил, что в обмен на освобождение на длительный срок от уплаты налога он готов создать тысячи новых рабочих мест в сфере строительства и сервиса, спасти от окончательной гибели целый район и, наконец, поделиться с городским бюджетом прибылью, которую принесет «Коммодор».

Осенью 1974 г. Дональд завел с Пальмьери серьезный разговор об этой сделке. Было известно, что восемь-девять месяцев назад компания «Penn Central» вложила 2 миллиона долларов в модернизацию отеля «Коммодор», и это по степени глупости можно было сравнить с попыткой отполировать кузов автомашины, только что побывавшей в серьезной аварии. На 1974 г. прогнозировались огромные убытки. Положение усугублялось и тем, что задолженность «Коммодора» по налогам за прошлые годы составляла 6 миллиона долларов. Этот отель был настоящей финансовой дырой.

Вскоре они составили общий план сделки. Трампу предоставлялся опцион на покупку отеля по цене 10 миллионов долларов при условии, что он сможет добиться значительной налоговой льготы – длительного освобождения от уплаты налога на недвижимость, а также обеспечить финансирование и привлечь в качестве партнера компанию, занимающуюся гостиничным бизнесом. От него также требовалось заранее заручиться всеми необходимыми договоренностями. Иначе говоря, Дональд должен был проработать все компоненты сделки еще до ее официального заключения. А к моменту, как все это будет сделано, он должен был внести за право покупки невозмещаемый залог в размере 250 тысяч долларов. В этом месте возникала одна небольшая проблема: Трампу совершенно не хотелось выбрасывать на ветер даже 250 тысяч долларов за сделку, которая могла окупиться очень нескоро. Кроме того, в 1974 г. это были для Дональда огромные деньги. Он прилагал все усилия, чтобы протянуть время. Это удавалось, несмотря на то что все контракты были уже подготовлены.

Прежде всего нужна была какая-нибудь фантастическая идея, чтобы проект поражал воображение публики. Дональд решил привлечь к работе молодого талантливого архитектора Дера Скатта. Они встретились в пятницу вечером, Дональд растолковал Деру, что было нужно, и тот тут же, прямо на листках ресторанного меню, принялся делать наброски.

Главное, сказал Дональд Скатту, «нужно придумать что-нибудь абсолютно новое, что поразило бы всех своей оригинальностью». Он был уверен, что причиной всех несчастий отеля «Коммодор» был его мрачный, непрезентабельный вид. Трамп же с самого начала решил облицевать его фасад листами бронзы (если это будет экономически приемлемым) или, на крайний случай, стеклом прямо поверх кирпича. Он хотел, чтобы «Коммодор» имел самый современный вид, чтобы он блестел и сверкал, приковывая внимание всех, кто проходит или проезжает мимо.

Дер сразу ухватил суть идеи.

Также Дональд предупредил его, что нужно создать впечатление, будто на их подготовку была потрачена изрядная сумма. Известно ведь, что хорошо подготовленная презентация – весьма полезная вещь для переговоров. Уже весной 1974 года работа шла полным ходом.

В конце 1974 Дональд приступил к поискам опытного партнера в сфере гостиничного бизнеса. В ту пору он не имел никакого представления об этом. Ему было всего 27, и он сам еще ни разу не останавливался в настоящем отеле. И тем не менее пытался купить этот

огромный «Коммодор» площадью полтора миллиона квадратных футов и предлагал сделать там 1400 номеров. Это был бы самый большой отель в городе со времен реконструкции в середине 1950-х годов нью-йоркского «Хилтона». Было ясно, что нужна известная крупная компания с большим опытом и крепкой репутацией. Он даже допускал, что это может быть и гостиничная сеть.

Дональд Трамп представляет эскиз реконструкции отеля Коммодор во время встречи с министром экономического развития Нью-Йорка

С самого начала на первом месте в его списке стояла сеть отелей «Хайатт». Ему очень нравился имидж гостиничной сети «Хайатт». Их отели были современными, номера светлыми, чистыми, даже с некоторым лоском. Именно таким он представлял себе и «Коммодор». А кроме того, сеть гостиниц «Хайатт» традиционно обслуживала многочисленные конференции и съезды, что он считал очень выгодным для отеля, расположенного в районе вокзала «Гранд Сентрал». Помимо всего прочего, сотрудничество с сетью «Хайатт» значительно укрепило бы его позиции на переговорах по поводу сделки с «Коммодор». Дело в том, что к тому времени у «Хилтон», равно как и у «Шератон», уже были отели в Нью-Йорке и их владельцы были не очень заинтересованы в приобретении еще одного, особенно когда в городе свирепствовал финансовый кризис. «Хайатт» же, завоевав к тому моменту прочные позиции в других городах, еще не имел своего флагмана в главном городе страны и, по имеющимся у Трампа сведениям, стремился заполучить его.

В конце 1974 г. Дональд позвонил президенту Hyatt, некому Хьюго М. Френду-младшему, и они договорились о встрече. Хьюго не произвел на Дональда большого впечатления, но фактически подтвердил догадку о стремлении компании «Хайатт» закрепиться в Нью-Йорке.

Они начали переговоры по проекту отеля «Коммодор» и довольно быстро сумели составить обстоятельный предварительный договор, предусматривающий все возможные случайности. Однако двумя днями позже новый знакомый позвонил и сказал: «Мне очень жаль, но мы не можем подписать такой договор». Потом это превратилось в традицию: они разрабатывали новые условия, вносили поправки, ударяли по рукам, а через пару дней сделка вновь срывалась. Он извинялся, и все начиналось по новой. Однажды Дональду позвонил его приятель из компании «Хайатт», с которым он успел сдружиться, и намекнул, что стоит связаться напрямую с Джеем Прицкером, тогда дело пойдет быстрее. И тут Дональду стало понятно, почему у него ничего не выходит. Ведь, если хочешь заключить серьезную сделку, следует иметь дело только с тем, кто на самом верху. Все, кто стоит ниже самого главного руководителя, – просто наемные служащие, а никакой служащий никогда не будет изо всех сил биться за твою сделку. Если он за что и будет сражаться, так это за повышение собственного оклада или за солидный рождественский бонус, и уж меньше всего он захочет огорчать своего руководителя или перечить ему. То есть он представит твое предложение, но проталкивать его не будет. С тобой он может быть полон энтузиазма, щедр на обещания, но, придя в кабинет начальника, просто сообщит: «Тут есть некий Дональд Трамп из Нью-Йорка, он предлагает то-то и то-то». Далее последуют все «за» и «против», после чего он спросит, что желал бы сделать с этим предложением начальник. Если боссу идея понравится, все пойдет как по маслу, если же нет – служащий промямлит: «Да-да, я тоже так думаю, но хотел предоставить решать вам».

В начале весны 1975 года Дональд позвонил Джею Прицкеру, и тот был рад звонку. Штаб-квартира «Хайатт» располагалась в Чикаго, но Прицкер сказал, что на будущей неделе приедет в Нью-Йорк и сможет встретиться с Трампом.

Оказалось, что Джей не очень-то доверяет людям в бизнесе, но и Дональд был таким же – они быстро нашли общий язык. Собеседники держались довольно настороженно, но с самого начала испытывали уважение друг к другу. Довольно быстро удалось проработать все условия сделки. Они становились равноправными партнерами. Дональд брал на себя обязательство построить гостиницу, а компания «Хайатт» – управлять ею. Причем гораздо важнее, чем сама предварительная договоренность, было то, что отныне в случае возникновения каких-либо проблем Дональд имел дело непосредственно с самим Прицкером. И с того момента, несмотря на возникавшие время от времени разногласия, сотрудничество было и остается прочным, поскольку любой вопрос всегда обсуждается напрямую.

4 мая 1975 года была созвана пресс-конференция, на которой партнеры объявили о своей договоренности совместно приобрести отель «Коммодор», перестроить и обновить его изнутри и снаружи при условии, что смогут получить соответствующее финансирование и освобождение от налога. Сотрудничество с крупной сетью отелей, отлично выполненный архитектурный проект Скатта и предварительная смета затрат стали тем арсеналом, с которым Дональд мог начать наступление на банки. К тому же он сумел привлечь к этому делу опытного брокера по работе с недвижимостью Генри Пирса. И они вместе отправились выбивать кредит.

Генри Пирс возглавлял компанию Plaintif Pearce, Urstadt, Mayer & Greer Realty Corp. («PUMG»). Это был фантастический человек. Тогда ему было уже под семьдесят, но любой двадцатилетний мальчишка мог позавидовать его неиссякаемой энергии. Когда нужно было добиться финансирования проекта, он проявлял чудеса настойчивости и целеустремленности. Самое интересное, что помог и его возраст. Дональду предстояло встречаться с банкирами, а это была публика, отличающаяся крайней консервативностью и осторожностью. Можно было предположить, как они себя поведут, если никогда не слышали о Дональде Трампе. В некоторых вопросах Дональд был намного консервативнее Генри, но зато банкиры

знали его, десятилетиями вели с ним дела. И в союзе с этим убеленным сединами человеком Трамп внушал им больше доверия.

Отель Гранд Хайат на сегодняшний день (в прошлом Коммодор)

Дональд рассказывал о солидной компании «Trump Organization», о ее достижениях, особо упирая на то, что они умеют строить в оговоренный срок и при этом не выходят за пределы бюджета. Он уже знал, что банкиры пуще смерти боятся перерасходов, которые могут «убить» даже очень выгодный заем. Команда Трампа демонстрировала предваритель-

ные чертежи, рисунки и масштабный макет отеля, который планировалось построить. Они обсуждали, как работа по проекту поможет преобразовать и возродить прилегающий городской район, создать тысячи новых рабочих мест. Они снова и снова расписывали, какой фантастической, несравненной, мощной и солидной компанией является «Хайатт», и даже намекали, что город готов предоставить освобождение от уплаты налога на длительный срок. Обычно этот пункт всегда привлекал внимание банкиров, но, к сожалению, они попадали в замкнутый круг: пока не будет гарантировано финансирование, городские власти не будут заинтересованы в предоставлении крупных налоговых льгот, а банкиры, в свою очередь, не будут заинтересованы дать кредит, пока Трамп с командой не договорится с городской администрацией о льготах по налогам.

В конце концов Дональд решил предпринять еще одну атаку на банкиров. Убедившись, что наступление с позитивных позиций не удалось, Трамп с командой стал апеллировать к их ответственности, страху и чувству вины: «Вы обязаны помочь Нью-Йорку. Сейчас город испытывает огромные трудности, но это великий город и это ваш город. Если вы не будете верить в него, вкладывать в него деньги и поддерживать его, то чем это может обернуться для вас? Если уж вы предоставляете миллионные кредиты странам третьего мира, компаниям, строящим огромные загородные супермаркеты и торговые центры, то не кажется ли вам, что вы должны дать хоть что-нибудь и собственному городу? Разве это не ваш долг, не ваша обязанность помочь Нью-Йорку?» Но даже это не принесло плодов.

Единственным способом получить деньги под проект было добиться, чтобы городские власти предоставили освобождение от уплаты налога на длительный срок. Дональд возлагал большие надежды на Программу поощрения бизнес-инвестиций, которую приняли в начале 1975 г. Она была призвана стимулировать коммерческое строительство в неблагоприятных рыночных условиях путем временного освобождения застройщиков от уплаты налога. Город отчаянно нуждался в новом строительстве, и муниципальные власти готовы были пойти на что угодно, лишь бы стимулировать застройщиков.

В октябре 1975 года Дональд обратился к муниципальным властям, он говорил им откровенно: «Отель “Коммодор” несет огромные убытки и быстро деградирует. Район Гранд Сентрал постепенно превращается в трущобы. Мощная сеть отелей “Хайатт” готова сделать “Коммодор” своим ведущим отелем в Нью-Йорке, но мы не можем позволить себе выбросить миллионы долларов на его возрождение, пока город не предоставит нам на некоторый срок освобождение от налога на собственность».

Муниципальные экономисты согласились разработать программу сотрудничества, в рамках которой Трамп и город становились партнерами. Городские власти соглашались предоставить освобождение от уплаты налогов на недвижимость на 40 лет. За это Дональд должен был ежегодно выплачивать в городской бюджет установленную сумму плюс долю прибыли от отеля.

Механизм этой программы был довольно сложным. Сначала Трамп должен был купить «Коммодор» у железнодорожной компании «Penn Central» за 10 миллионов долларов, из которых 6 миллионов должны были немедленно пойти на покрытие налоговой задолженности отеля за прошлые годы. Затем необходимо было продать отель за символическую сумму в один доллар городу, который тут же сдавал его предпринимателю в аренду на 99 лет. Арендная плата, которую Дональд должен был платить вместо всех налогов на недвижимость, на первоначальном этапе составляла 250 тысяч долларов с последующим повышением к концу 40-го года до 2,7 миллионов долларов. Кроме того, он должен был отдавать городу долю прибыли от отеля. К моменту окончания периода налоговой льготы Дональд обязывался платить в бюджет города Нью-Йорка сумму, эквивалентную всем налогам на недвижимость, исходя из оценочной стоимости отеля на 1974 год, то есть на момент подписания договора с городскими властями.

Условия сделки должна была утвердить городская Счетная комиссия, которая в первый раз рассматривала их на заседании, проходившем в конце декабря 1975 г. За неделю до рассмотрения Дональд обратился к Виктору Пальмьери и объяснил, что, если они хотят заставить городские власти всерьез отнестись к вопросу об освобождении от налогов, следует показать им, что отель «Коммодор» находится в отчаянном положении и долго не протянет. Тот согласился с доводами предпринимателя. И вот 12 декабря Пальмьери официально объявил, что за истекший год убытки отеля «Коммодор» достигли 1,2 миллионов долларов, причем, поскольку на будущий год прогнозируются еще более крупные потери, принято решение о закрытии отеля.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.