

Просидев три дня на жидкой кашке и отлежавшись на выходных, к следующему понедельнику Чжуан Суань кое-как заставил себя отправиться на работу. Единственным, что поддерживало в нём хоть какой-то рабочий задор, были записанные в постели безумные идеи по разбазариванию бюджета. Ну и, разумеется, Бай Юйсянь — они несколько дней общались только по телефону, а ведь разлука даже на день кажется вечностью.

Поговаривали, что в эти выходные специальный помощник Бай вопреки обыкновению не остался в офисе сверхурочно, а загадочно исчез на все два дня. Конечно, они созванивались ежедневно, но разговоры выходили странно скомканными: не успевал Чжуан Суань промолвить и пару фраз, как Юйсянь торопливо прощался и вешал трубку, явно загруженный какими-то неотложными делами.

В понедельник, едва переступив порог кабинета, Чжуан Суань первым делом украдкой оглядел Бай Юйсяня. Выглядел тот как обычно — свежим и собранным. И чем только он занимался эти два дня?

На этой неделе перед компанией стояли две ключевые задачи. Во-первых, зарубежная консалтинговая компания должна была представить первый вариант концепции. Во-вторых, прибыла зарубежная группа архитекторов — все шесть человек проектной команды прилетели в Императорскую столицу. Помимо осмотра участка, им предстояло навести мосты с местным институтом рабочей документации, чтобы заранее наладить рабочее взаимодействие.

Бай Юйсянь взял на себя организационную часть и вместе с профильными отделами подготовил четкий график. Всё было выверено до мелочей. Чжуан Суаню в роли президента оставалось лишь чинно восседать на ключевых совещаниях да выслушивать доклады, совершенно не забивая голову рутинной.

— Помощник Бай, зайти ко мне, — набрав внутренний номер, распорядился Чжуан Суань.

Вставать с мягкого кожаного кресла не хотелось совершенно. Хотя режущая боль при ходьбе почти прошла, бережёного бог бережёт — лучше поменьше двигаться.

В предыдущие дни Бай Юйсянь держался с коллегами с безупречной строгостью и не проболтался ни словом. Когда сотрудники допытывались, почему президент сквозь землю провалился и после праздника Циси лишь мелькнул на горизонте, помощник уклонялся от ответов. Ещё бы — не признаваться же, что шеф слёг в постель из-за его собственной чересмерной пылкости!

К слову, на прошлой неделе Юйсяня вызвал к себе в кабинет Старший Чжуан. Пусть Чжуан Нин и завуалировал разговор рассуждениями о делах холдинга, Бай Юйсянь отлично понимал: старший брат едва удерживается, чтобы не набить ему морду. Потемневший лик, сжатые челюсти и хруст суставов красноречиво свидетельствовали, что травмы Чжуан Суаня оказались весьма ощутимыми.

К счастью, Чжуан Нин сдержался, сквозь зубы бросив, что делает это исключительно ради брата.

Переживая за здоровье возлюбленного, Юйсянь каждый день осторожно справлялся о его самочувствии по телефону. Но Чжуан Суань ни словом не обмолвился о своих недомоганиях, отшучиваясь, будто просто отлынивает от работы, разнежившись дома. И чем беспечнее вел себя президент, тем сильнее Юйсяня грызла совесть. В итоге тот впрягся в работу с удвоенным ревностным пылом, поклявшись выжать из предстоящего проекта максимальную прибыль.

Впрочем, Чжуан Суань решил не допытываться про выходные. Они ведь не законные супруги, а лишь недавно начавшие встречаться партнеры. Навязчиво лезть в личное пространство Юйсяня вне работы не стоило. Каждому нужна известная доля свободы, иначе от чрезмерной душноты и приторности отношения быстро приедятся. Расстояние разжигает страсть — за неделю разлуки Чжуан Суань страшно соскучился, да и взгляд Юйсяня, прикованный к нему сейчас, пылал откровенным огнем.

Бай Юйсянь изо всех сил подавлял воспоминания об обнаженном теле Чжуан Суаня. Проявив выдержку профессионала, он безмятежным тоном доложил об основных результатах работы за последние дни, после чего поинтересовался:

— Господин Чжуан, будут какие-то особые указания?

Отчет был краткой сводкой, поэтому многие нюансы в него не вошли. К примеру, Директор Чжоу пока не завершила глубокий анализ инженерных решений по увеличению стоимости зеленой зоны, так что в официальный недельный отчет эти наработки не попали.

Чжуан Суань и понятия не имел, какой масштабный «сюрприз» подготавливает для него Чжоу Фань.

Зато он заметил, что отдел смет и затрат уже подготовил первый проект бюджета на благоустройство парковой зоны. Как он и опасался, расценки заложили смехотворные — по двести тридцать юаней за квадратный метр! Тридцать тысяч «квадратов» обходились компании всего в шесть с небольшим миллионов. Куда это годится?!

Он тут же вызвал к себе директора по финансово-сметному планированию, Го Кэбэй. Опасаясь перегнуть палку и перепугать почтенную женщину, Чжуан Суань постарался сгладить атмосферу. Жестом предложив ей и Бай Юйсяню сесть, он с чувством, толком взял себя в руки и с мягкой улыбкой произнес:

— Директор Го, вижу, ваш отдел времени даром не теряет.

Умудренная многолетним офисным опытом, Го Кэбэй нутром чуяла: когда молодой президент лично вызывает на ковер, добра не жди.

— Да что вы, работаем в штатном режиме, — угодливо улыбнулась она. — Помимо расчета лимита затрат на наш основной участок, сотрудники изучили аналоговые объекты муниципального благоустройства в Императорской столице за последние два года. На основе этих данных мы вывели вполне адекватную сметную стоимость. Разумеется, это лишь черновик, если есть замечания — мы готовы исправить.

— В вопросах бюджетирования вы, безусловно, неоспоримый эксперт, к профессионализму претензий нет, — облек свои мысли в максимально обтекаемую форму Чжуан Суань. — Но наш объект принципиально отличается от обычных городских парков столицы. Поэтому я и пригласил вас, чтобы обсудить некоторые детали.

Бай Юйсянь мягко направил разговор:

— Директор Го, помните, на прошлой встрече мы обсуждали повышающие коэффициенты?..

Го Кэбэй кивнула. Обладая колоссальным опытом в сметном деле, она без всяких шпаргалок и таблиц быстро провела подсчеты в уме и тут же предложила решение:

— Что ж, давайте поднимем норму затрат до пятисот юаней за квадратный метр. Считать по тысяче — это уже явный перебор, мы ведь не собираемся устраивать там масштабные водоемы и водные ландшафты.

Услышав это, Чжуан Суань мгновенно встрепенулся. В голове вспыхнула гениальная догадка!

— Погодите-ка! А кто сказал, что мы не делаем аквадизайн?

Го Кэбэй недоуменно нахмурилась:

— Господин Чжуан, я внимательно изучила документацию. Там сейчас обычный пустырь, никаких естественных водоемов нет, да и грунтовые воды залегают глубоко. На севере обустройство крупных искусственных водоемов — это не только колоссальные начальные вложения, но и астрономические расходы на эксплуатацию... Зачем нам выбрасывать деньги на ветер ради сомнительного результата?

«Так в этом же весь смысл — спалить как можно больше денег!» — мысленно ликовал Чжуан Суань. Как он сам раньше не додумался до такой роскошной статьи расходов?!

— Совсем наоборот! В нашем парке просто обязан быть водный ландшафт, иначе какой же это премиум-класс? — авторитетно заговорил он. — Более того, единую систему водоемов надо развернуть не только на парковой территории, но и связать её с основной жилой застройкой. А в центре устроим искусственное озеро с шикарным клубным комплексом на островке! Не бойтесь высоких затрат. Мы должны предложить то, чего нет ни у одного конкурента. О будущей эксплуатации тоже не переживайте: мы строим элитный жилой комплекс.

Качественная среда, премиальный сервис — да жильцы без ропота выложат и по пятнадцать-двадцать юаней за квадратный метр управляющей компании!

Вот что: изучите опыт южных мегаполисов и зарубежных резиденций премиум-сегмента. Вспомните, что мы видели во время заграничной поездки, проанализируйте эти кейсы. Не нужно ограничивать себя стереотипами, будто на севере невозможно создать качественный гидропарк!

Го Кэбэй мысленно прикинула цифры, и у неё аж дыхание перехватило.

— Господин Чжуан, — пробормотала она, — если действительно возводить здесь высокотехнологичные гидротехнические сооружения, стоимость ландшафтных работ подскочит почти до тысячи юаней за квадрат! А эксплуатационные расходы окажутся настолько высокими, что никакой платой за обслуживание их не перекроешь. Муниципалитет такой объект на баланс ни за что не возьмет — нам придется пожизненно содержать его за свой счет.

— Не загадывайте так далеко, — легкомысленно отмахнулся Чжуан Суань. — У нас будет элитный ценник. В стоимость квадратного метра мы заложим не только себестоимость, но и потенциальные эксплуатационные расходы на десять-двадцать лет вперед. Если управляющая компания начнет работать в убыток — доплатим из собственного кармана. Главное — бескомпромиссное качество и высший уровень сервиса.

Выслушав эти сногсшибательные установки, Бай Юйсянь глубоко задумался.

Предварительные затраты на проект вырисовывались колоссальными. Впрочем, все расходы в конечном счете закладываются в итоговую стоимость жилья. Но сколько готовы заплатить покупатели элитной недвижимости? В последнее время Бай Юйсянь активно изучал аналитические отчеты отдела маркетинга и пришел к интересному выводу: сейчас на столичном рынке под видом элитки продаются либо загородные виллы, либо просторные квартиры в старом фонде с хорошими школами по соседству. Реальных объектов, способных по качеству и уровню инфраструктуры сравниться с зарубежными премиальными комплексами, на рынке попросту не было.

А значит, ориентироваться на текущие рыночные цены обычных малоэтажных домов не имеет никакого смысла. Зачем загонять проект в рамки устаревших ценников и искусственно ограничивать бюджет?

Го Кэбэй тоже уловила эту логику, но сомнения всё же оставались:

— Но у цен на жилье всё равно есть разумный предел! Если мы будем бесконечно раздувать смету и при этом рассчитывать на прибыль, итоговая стоимость улетит в небеса. Что делать, если квартиры никто не купит?

Чжуан Суань только того и жаждал — чтобы цены вышли неподъемными и продажи

провалились с треском! Но озвучивать свой коварный замысел, естественно, не стал. Вместо этого он принял солидный вид и веско изрек:

— Директор Го, вы плохо представляете себе психологию действительно богатых людей. Поймите: когда твоё состояние исчисляется сотнями миллионов, разница в пару десятков миллионов за квартиру не имеет никакого значения. Если вещь действительно западает в душу, её покупают не глядя. А астрономических сделок на рынке нет лишь потому, что до сих пор никто не построил жилья, стоящего таких денег. И не стоит ограничиваться одной лишь Императорской столицей. Императорская столица — главный мегаполис страны! Какой состоятельный человек из провинции не мечтает обзавестись собственными представительными апартаментами в Императорской столице?

В голове Бай Юйсяня словно пазл сложился. Согласно свежей статистике, в стране насчитывалось не менее шести-семи миллионов человек с состоянием от десяти миллионов юаней. Пусть они и проживали в других регионах, купить статусный объект недвижимости в Императорской столице — идеальное вложение капитала и вопрос престижа!

— У нас ведь камерный проект, — напутственно продолжил Чжуан Суань. — Продаваемая площадь составит максимум восемьдесят тысяч квадратных метров, это меньше двухсот квартир! При таком масштабе наша целевая аудитория — сливки общества со всей страны и даже зажиточные хуацяо. Чтобы создать продукт, отвечающий их запросам, нельзя связывать себе руки устаревшими сметными нормами.

— Господин Чжуан, — вовремя уточнил Бай Юйсянь, — если строить по верхней границе разрешенного коэффициента плотности застройки, мы выходим на сто тысяч квадратных метров. Почему вы говорите только о восьмидесяти тысячах продаваемой площади?

Чжуан Суань одарил его выразительным взглядом:

— Ты забыл про клубный комплекс? Он займет не меньше десяти тысяч «квадратов». А еще помещения для управляющей компании, дизайнерские холлы, технические зоны и прочие нежилые объекты. Вот пара десятков тысяч метров и списана!

Выложив эти козыри, Чжуан Суань достал из стола стопку исписанных листов — свои ночные черновики по транжирству. Отобрав наброски с концепцией роскошного подземного паркинга, он во всех подробностях изложил их изумленным слушателям и в завершение подытожил:

— Разумеется, это лишь общие наброски, взгляд со стороны состоятельного покупателя. Конкретную реализацию мы доверим профессиональным архитекторам и проектировщикам. Но что касается финансовой стороны — смету нужно закладывать по максимуму. Формула простая и прямолинейная: берете стандартную себестоимость премиального жилья, умножаете её ровно на два, а сверху добавляете еще по миллиону-два на чистовую отделку каждой квартиры!

Тут Го Кэбэй не удержалась от возражений:

— Господин Чжуан, повышать стандарты отделки в общественных зонах — абсолютно логично. Но закладывать дизайнерский ремонт в смету каждого жилого помещения?.. Разве покупатели элитных квартир не предпочитают брать объект без отделки, чтобы потом оформить всё по собственному вкусу?

«Какой еще „черновой вариант“?! — про себя возмутился Чжуан Суань. — Только с отделкой! Иначе как я сдую бюджет на дизайнерские проекты по тысяче юаней за метр, на импортную мебель, премиальную технику и безумно дорогие отделочные материалы?!»

А понравится ли это жильцам — да какая разница! Кому не подойдет — снесут и переделают заново. А еще лучше, если из-за готового ремонта покупатели просто откажутся от покупки — меньше хлопот!

Естественно, вслух он выдал куда более убедительную аргументацию. Благо в прежней жизни сам занимался дизайном, так что заливать соловьем умел профессионально:

— Если мы продадим голые стены, новые владельцы годами будут терпеть ремонтный ад. Представьте: бесконечный шум перфораторов, строительный мусор в элегантных холлах, толпы рабочих в лифтах... Какой уж тут премиальный статус!

Вспомните зарубежный опыт: элитные городские резиденции продаются исключительно «под ключ», чтобы новоселы могли сразу въехать и жить. Это загородную виллу с участком в пару гектаров можно сдавать без отделки — там закрылся за высоким забором и никому не мешаешь. У нас же клубный дом, и мы обязаны обеспечить будущим жильцам идеальный комфорт. Что касается индивидуальных вкусов — отдел продаж предложит покупателям несколько готовых дизайнерских пакетов на выбор. Но сдавать объект мы будем строго в готовом виде, и только так гарантируем высочайший уровень жизни.

Бай Юйсянь стремительно конспектировал мысли шефа. Цифры и параметры проекта он помнил назубок, поэтому быстро перемножил данные в уме: при восьмидесяти тысячах квадратных метров продаваемой площади и удвоенной сметной стоимости... получается, цена за квадрат улетит далеко за рамки разумного!

На сегодняшний день самые дорогие квартиры в центральном районе Императорской столицы стоили от силы три-четыре миллиона юаней, а за пять миллионов можно было приобрести роскошную загородную виллу. С какой стати состоятельному покупателю отдавать астрономические суммы за квартиру в малоэтажном доме?

Бай Юйсянь засомневался: неужели даже при топовой комплектации и ярком ярлыке «ультрапремиум» найдется хоть один человек, готовый выложить такие деньги за элитную квартиру?