

Обработав людей из отдела себестоимости, Чжуан Суань поручил Бай Юйсяню созвать во второй половине дня совещание с директорами подразделений.

Ему требовалось внедрить в их головы свои соображения о том, как правильно разбазаривать... то есть инвестировать бюджет. И выковать эту идею нужно было, пока железо горячо: сыграть на опережение, воспользовавшись статусом наследника богатой династии, и сформировать у топ-менеджеров чёткое представление о потенциальных покупателях элитной недвижимости.

Людям свойственно поддаваться первому впечатлению. Повтори небылицу десятков раз, закрепи её в сознании — и она станет неопровержимой истиной. Ложь, произнесённая сотней уст, обретает вес чистейшей правды.

Впрочем, Чжуан Суань действовал не топорно. Он умело привязывал свои идеи к впечатлениям, которые руководство компании привезло из недавней заграничной поездки. К примеру, концепция клубного дома. В рядовом жилом комплексе воплотить её невозможно, а вот в элитном посёлке — пусть даже всего на пару сотен семей — инфраструктурный центр площадью от десяти тысяч квадратных метров смотрится солидно и внушительно.

Клубный дом — это место досуга собственников, где можно принять гостей или устроить пышный приём. Если в собственном коттедже легко организовать вечеринку во дворе, то в малоэтажной городской застройке места для размаха явно не хватит. Тут-то клубный комплекс и проявит себя во всей красе.

По сути, это продолжение гостиной и внутреннего дворика жильцов. И наполнение такого центра должно в полной мере отражать утончённый вкус состоятельных людей. Помимо бассейнов и тренажёрных залов, необходимо предусмотреть приватный кинотеатр, сигарную комнату, винный погреб с климат-контролем, ресторан высокого класса и, пожалуй, богатую библиотеку. О детских игровых зонах тоже забывать нельзя.

Каждый резидент комплекса обязан чувствовать себя как в пятизвёздочном отеле. Причём дело не только в техническом оснащении, но и в «софте» — в безупречном сервисе. Персональные управляющие, помощь в бронировании билетов и составлении маршрутов, вызов клининга, сиделок и прочих специалистов по первому требованию... Управляющая компания, базирующаяся в клубном доме, должна исполнять капризы жильцов мгновенно.

Чжуан Суань подкрепил свою речь красочным примером из собственного опыта — история произошла в реальности, но он слегка приукрасил её и приписал управляющей компании из их коттеджного посёлка:

— Сервис у нас дома поставлен образцово. Как-то у одного из резидентов возникли непредвиденные обстоятельства, и он рисковал опоздать в аэропорт. А рейс был критически важным — пропустишь, и сорвутся переговоры. Так персональный дворецкий из управляющей компании не задумываясь помчался в аэропорт на такси и сумел задержать вылет! Да, пассажиры на борту обрушили на него шквал проклятий, но факт остаётся фактом: наш жилец благополучно успел на самолёт. Вот что значит преданность делу и абсолютная забота о

клиенте!

Присутствующие замерли с открытыми ртами. Однако, порассуждав, пришли к выводу: в этом что-то есть.

Особенно глубоко проникся Бай Юйсянь. Сам он в особняках никогда не жил, но вспомнил, как во время визита в поместье Чжуанов все горничные и рабочие сходу величали их: «Здравствуйте, господин Чжуан», «Здравствуйте, господин Бай». Если каждый сотрудник управляющей компании запомнит имена и фамилии жильцов и будет оказывать подобное почтение, резиденты почувствуют себя настоящей аристократией, нанявшей личный штат слуг. Такая учтивость для богатого человека — не просто комфорт, а предмет гордости, которым приятно блеснуть перед гостями.

«А ведь Чжуан Суань невероятно хорош! — подумал Бай Юйсянь. — Богатый жизненный опыт позволяет ему с точностью снайпера бить по ключевым струнам психологии элитного покупателя».

Эти тонкости не вычитаешь в учебниках по маркетингу. Взять хотя бы идею отделки подземного паркинга — человеку, у которого нет пары-тройки люксовых спорткаров, подобное даже в голову не придёт.

Перо Бай Юйсяня стремительно летало по бумаге, фиксируя каждое требование Чжуан Суаня. Всё это были бесценные крупицы философии премиального дизайна.

Остальные директора, беря с него пример, торопливо конспектировали слова начальника.

Директор по маркетингу и вовсе пребывал в экстазе. Он давно ломал голову над тем, чем завлечь клиентов: заезженные штампы про «роскошь и масштаб» с привлечением звёзд давно набили оскомину. А идеи Чжуан Суаня открыли перед ним совершенно иную вселенную. Маркетинговому отделу следовало глубоко изучить скрытые потребности богачей: заваливать объект банальным дорогостоящим бетоном бессмысленно.

Повседневный быт резидентов, их статус, поддержание связей внутри высшего общества — всё это должно подкрепляться первоклассным премиальным обслуживанием. Экономить на данном направлении нельзя ни в коем случае; напротив, раздутый бюджет элитного сервиса станет главным козырем для взвинчивания цен на недвижимость.

Отдел маркетинга меньше всего волновала итоговая себестоимость. Если фишка позволяет заставить клиента выложить астрономическую сумму, маркетологи готовы аплодировать стоя и безоговорочно поддержать любую авантюру.

Чжуан Суань мысленно похвалил директора по маркетингу за понятливость: «Вот же смыслённый малый! На Новый год обязательно выпишу ему солидную премию».

Лишь Го Кэбэй из отдела себестоимости тяжело вздыхала про себя, глядя, как смета разрастается до космических масштабов.

Директор отдела дизайна Чжоу Фань тоже нахмурилась. Если отбросить тему с подземным паркингом, то разворачивать огромный клубный центр на десять-двадцать тысяч «квадратов» при общей площади комплекса в сто тысяч — не перебор ли? Неужели жильцам действительно нужен такой гигант? Для пышных торжеств и банкетов богачи обычно арендуют фешенебельные рестораны.

Она деликатно озвучила свои сомнения.

Чжуан Суань ответил с самым серьезным и деловым видом:

— Вопрос с подземным паркингом даже не обсуждается, а вот соотношение машино-мест вам ещё предстоит уточнить на основе исследований. У меня в семье, например, пять машин, а личный гараж при коттедже вмещает только три. Две постоянно мокли под дождём и выгорали на солнце, пока мы не срубили во дворе навес. К тому же у элитных авто длинная база, стандартные парковочные места для них тесны. Подземный паркинг должен быть просторным, иначе парковаться станет мучением.

— Что касается того, будут ли владельцы принимать гостей в клубном доме — тут мы угадать не можем. Но если наша инфраструктура окажется неспособна принять мероприятие нужного уровня, это станет позорным провалом для проекта, претендующего на статус истинного люкса. Директор Чжоу, проектированию клубного центра нужно уделить особое внимание. Вы профессионал высочайшего класса, так воссоздайте же у нас атмосферу зарубежных роскошных отелей! Впишите её в великолепный пейзаж с искусственным озером.

Совещание завершилось. Глядя на расходящихся директоров, погружённых в глубокие раздумья, Чжуан Суань не спешил расслабляться.

Его философия — вопреки стандартным канонам требовать раздутых инвестиций, делать ставку на беспрецедентное качество и не бояться высоких цен — не могла укорениться в умах мгновенно. Нужна была планомерная, исподволь ведущаяся работа. Топ-менеджеры успели повидать зарубежный шик, но, вернувшись на родину и столкнувшись с привычной серятиной, всё равно проходили через адаптацию. Нарушить шаблоны мышления за один день невозможно.

Теперь оставалось уповать на консалтинговое агентство и зарубежных мэтров дизайна — пусть они продолжают промывать мозги сотрудникам, шаг за шагом укрепляя веру в элитарность проекта. Главное — не торопить события.

Сейчас нужно было срочно изучить предварительный отчёт консультантов. Главное, чтобы они не вздумали петь отходную и отговаривать от концепции элитного жилья, иначе весь план пойдёт прахом!

Консалтинговая фирма, которую в своё время выбрал Чжуан Суань, была самой дорогой и базировалась в Стране М. Официальная презентация намечалась на завтра, но отчёт они прислали уже сегодня.

Файл получил Бай Юйсянь.

Английский у нынешнего тела Чжуан Суаня был вполне приличным, но одолела лень: зачем напрягать извилины, когда можно получить всё готовое? Он привлёк ассистента, попросив бегло просмотреть документ и пересказать ключевые выводы.

Уровень английского у Бай Юйсяня оказался феноменальным. Он листал многостраничный талмуд без единого обращения к словарю и мгновенно схватывал суть каждой страницы, выдавая точный и ёмкий перевод.

Профессиональная терминология в отчёте изобиловала узкоспециализированными понятиями из сферы архитектуры и девелопмента. Человек с обычным уровнем бизнес-английского неизбежно застрял бы. Специфический лексикон — как непроходимые джунгли: юрист или инженер вряд ли с ходу разберется в медицинских фолиантах. Бай Юйсянь же, судя по всему, досконально изучил терминологию сферы недвижимости и логику построения подобных отчётов, поэтому переводил безупречно.

Это сэкономило Чжуан Суаню кучу сил. С таким помощником другие ассистенты были просто не нужны! Бай Юйсянь заменял собой целое бюро переводов, владея несколькими языками. Такой мощный специалист на проекте, обречённом на убытки — настоящая трагедия и разбазаривание таланта.

Чжуан Суань почувствовал укол тревоги. Сказать ли Бай Юйсяню правду получше и пораньше? Признаться, что он вообще не планирует зарабатывать на этом объекте, и дать парню полную свободу выбора, дабы тот не тратил попусту дарование и юность?

Бай Юйсянь, разумеется, и не подозревал о бредовых мыслях, роившихся в голове начальника.

Закончив чтение, он искренне похвалил документ:

— Как говорится, скупой платит дважды. Мы щедро внесли аванс, и агентство за кратчайший срок выдало глубочайшую аналитику. Высочайший класс! Я опасался, что американцы слабо ориентируются в нашем строительном рынке, но их аргументация и анализ безупречны. Они прямо указывают: наш единственный путь — создание жилья класса люкс. Консультанты даже в курсе планов по расширению CBD на восток! По их данным, высокий спрос на элитную недвижимость в этом районе — главный тренд ближайших лет, и только так мы сможем отбить высокие затраты и получить прибыль. Их выводы полностью совпадают с вашими прогнозами, господин Чжуан.

Чжуан Суань мысленно вздохнул: «Надо же, какие догадливые». Во время предварительных

переговоров он обронил руководителю агентства пару слов о желании строить люкс. В итоге весь отчёт построили вокруг заданной темы, подогнав кучу убедительных доводов в пользу жизнеспособности элитного проекта. Интересно, они просто угождают перед заказчиком или люкс действительно может принести куш?

Погодите-ка... Что там Юйсянь упомянул про расширение CBD на восток?

Чжуан Суань не слишком ориентировался в хронологии этого книжного мира, но опираясь на прошлый жизненный опыт, отлично понимал: расширение Центрального делового района в сторону их участка — это катастрофически огромный плюс, которого он никак не хотел! ЦОД — это концентрация бизнес-центров высшей категории. Земля вокруг мгновенно взлетит в цене, а спрос на жильё — хоть эконом, хоть премиум — подскочит до небес.

Чжуан Суань глубоко вдохнул, пытаясь взять себя в руки. Спокойно! Даже если элитный проект логичен и сугубо прибылен, продукцию ещё нужно довести до ума, выставить адекватный ценник и продать.

Его задача — под благовидным предлогом освоить весь миллиардный бюджет, задрать цену до небес, чтобы квартиры простаивали годами, выполнить задание системы и свалить в свой реальный мир. А уж вернёт ли проект инвестиции в далёком будущем — не его забота.

Какой же он всё-таки гений! По сравнению с убогой экономией на бюджетном жилье, элитный комплекс требует колоссальных вливаний. Первоначальный план сработает без осечек!

Однако мысли о скором возвращении почему-то заставили его взгляд задержаться на Бай Юйсяне. Чжуан Суань заворожённо смотрел на ассистента. Неужели ему... жаль расставаться?

Красавчик уже побывал в его постели, но по сюжету им не суждено быть вместе. Овладев им единожды, неужели он не смог насытиться? Неужели хочет большего... хочет остаться навсегда?

— Господин Чжуан, почему вы так на меня смотрите? У меня что-то на лице или в одежде что-то не так? — Бай Юйсянь не выдержал этого пристального, исполненного нежности взгляда.

Чжуан Суань неожиданно спросил:

— Сяо Сянь, как думаешь... как долго мы сможем быть вместе?

<http://bllate.org/book/19804/1992552>