

В тот день Чжуан Суань опять позволил себе отлынивать от работы. Он остался в своём сихэюане и возился со скетчбуком — чисто для души. При виде традиционной застройки и эскизов с изящными современными переработками у него невольно чесались руки. Пользуясь тем, что Специального помощника Бая не было дома, Чжуан Суань рисовал наброски на скорую руку. Впрочем, на виду альбома не оставлял: сделав очередной чертёж, он тут же прятал его в самый дальний ящик письменного стола.

На случай, если Бай Юйсянь всё же наткнётся на эти до безумия профессиональные графические листы, отговорка уже была готова: мало ли кто из гостей мог забыть свои вещи в кабинете? Главное — сам он тут абсолютно ни при чём.

Иностранное архитектурное бюро сработало куда оперативнее, чем ожидал Чжуан Суань.

В Поднебесной проект на сотню тысяч квадратных метров считался рядовым. В золотую эпоху китайской недвижимости главный архитектор из крупного проектного института посмеивался над теми, кто не выдавал по миллиону «квадратов» в год. За рубежом же многие именитые зодчие за всю карьеру проектировали лишь частные виллы, и совокупная площадь их объектов за двадцать-тридцать лет работы едва дотягивала до десятка тысяч метров.

Посему этот заказ стал для заграничной фирмы настоящим подарком: гонорар солидный, выплаты без задержек, да ещё и масштаб развёртывания — целых сто тысяч квадратных метров. Настоящий мегапроект! В работу включилась вся контора: семь или восемь ведущих архитекторов подхватили десяток стажёров и погрузились в дело с головой.

Один специалист разрабатывал генеральный план, другой оттачивал планировки квартир, а детальные чертежи кухонь и санузлов поручили отдельным сотрудникам. Заказчик потребовал больше двадцати типов планировок, и зарубежные мастера не стали отмахиваться: распределили варианты по человеку на каждый и довели детализацию до совершенства, добившись индивидуального характера для каждой квартиры. Не забыли и про фасады, остекление, интерьеры, а также концепцию ландшафта и освещения — проект так и дышал передовыми мировыми решениями.

Словом, пусть иностранцы и не имели лицензии на выпуск рабочей документации по местным стандартам, их концептуальные чертежи по степени проработки вплоть до мелочей соответствовали стадии стадийного проекта. Финальный альбом, отпечатанный на листах формата A1, по толщине мог соперничать с полным Оксфордским словарём. Одно его весомое присутствие на столе наглядно демонстрировало: свыше десяти миллионов юаней, отданных за дизайн, были потрачены не зря.

Когда встал вопрос о выборе местной организации для адаптации и подготовки рабочей документации, Чжоу Фань предложила несколько кандидатур. Чжуан Суань, верный своей тактике, без колебаний ткнул пальцем в самый дорогой вариант.

При вскрытии конвертов выяснилось, что победитель тендера — государственное проектное бюро высшей категории «А», где когда-то трудился отец Чжоу Фань.

Директор Чжоу знала об участии этого института, но, глядя на их баснословные расценки, заранее списала старую контору со счетов. Частные бюро действуют гибче, а кадры для чертёжной рутины переманивают из тех же госструктур; при этом берут скромнее и сервис предоставляют получше.

Кто же мог подумать, что господин Чжуан выберет самый дорогой коммерческий offer?

Забрав контракт, действующий директор государственного гиганта лично помчался к старому коллеге с дарами — выразить почтение и поблагодарить за «негласную поддержку». В институте были свято уверены, что Чжоу Фань посодействовала отцу, а тот надавил на дочку. Иначе с чего бы заказчику отдавать предпочтение самой дорогой заявке? Разве в Китае конкурсы выигрывают не те, кто сбивает цену до минимума?

Отец Чжоу Фань про себя порадовался, что не напрасно души не чаял в дочери, но принимать чужие заслуги на свой счёт не стал.

— Я к этому делу отношения не имею, — сдержанно возразил ветеран. — Всё-таки я давно на пенсии и даже не знал, что вы подали заявку. Скорее всего, Фань-Фань запомнила лекции ваших экспертов по градостроительной среде, прониклась уровнем и сделала выбор. В серьёзном строительстве нельзя смотреть только на смету — надёжность технических решений куда важнее.

Сама Чжоу Фань реверансов делать не стала и перешла прямо к делу:

— Конкурс был анонимным, а окончательное решение принимал лично господин Чжуан. Я тут ни при чём. Но расценки у вас и вправду кусаются. Папа, может, попросим дядю сбавить цену?

Руководитель института тут же состряпал скорбную мину:

— Старик Чжоу, куда уж ниже! Операционные расходы госпредприятия класса «А» не сравнить с частными лавочками. Пожилых ветеранов и отставников у нас на балансе пруд пруди, их тоже надо кормить, не только действующих сотрудников!

Старый Чжоу сам в своё время занимал это кресло, так что прекрасно знал и подводные камни, и козыри родного института.

— Раз уж дерёте с людей такие деньги, будьте любезны отработать на совесть, — строго напомнил он. — Не смейте сваливать всю чертёжную работу на зелёных стажёров! Пришлите-ка мне список главных специалистов и руководителей групп по всем разделам. Я сам посмотрю. Если кто не потянет — сразу под замену! Смотрите у меня, не срамите честь института.

Директор института поспешно закивал. Имея за спиной такого контролёра, халтурить не

рискнёшь: старый зубр раскусит любой огрех на раз-два. Вернувшись к себе, он тут же поднял на ноги весь коллектив. Команде установили жёсткий график: круглосуточная работа в две смены, никаких выходных! Полный комплект рабочей документации требовалось выдать за сорок календарных дней.

Сначала нужно было подготовить пакет для согласования, а затем, по мере закладки фундамента, перейти к работе «в три руки» — согласование, строительство и корректировка на лету. Технические специалисты должны были круглосуточно дежурить на площадке, реагируя на любые запросы застройщика за считанные минуты.

Пусть злые языки болтают, будто в государственных проектных бюро сервис никудышный и всё чертят вчерашние студенты. Их институт давно перестроился под жёсткие требования рынка! Переняв опыт у частных, они ввели должность проект-менеджеров — эрудированных специалистов с высоким эмоциональным интеллектом. Те не сидели за чертежами, а лишь круглосуточно оставались на связи, чутко ловя малейшие пожелания заказчика. Сказал девелопер «надо» — и никаких возражений!

К тому же репутация академического института привлекала лучшие кадры. Одно лишь обещание оформить прописку в Императорской столице при ярмарке вакансий заставляло талантливую молодёжь выстраиваться в очереди. Качественный костяк составляли выпускники «Старой восьмёрки» — восьми элитных архитектурных вузов страны. Профессионалы с десятилетним стажем и степенями магистров прорабатывали каждую деталь. А если к делу и привлекали стажёров, то исключительно из тех же престижнейших институтов: эти натасканные умельцы могли выдать такую эстетику рабочей документации, какая обычным выпускникам и не снилась.

Переживая, что дочь, проучившись за границей, плохо знает внутреннюю кухню, отец вместе с директором устроил наглядную презентацию возможностей института. Выслушав их, Чжоу Фань наконец с облегчением выдохнула. Дальновидность господина Чжуана вновь вызвала у неё искренний восторг: скупой платит дважды, а солидное госпредприятие действительно стоит своих денег!

Взять хотя бы печати аттестованных архитекторов высшей категории: в одном только отделе их пылилось с десятков. А у рядовых частных половина лицензий держится на честном слове, и среди сотни сотрудников едва найдётся хоть один дипломированный специалист. А ведь им нужна была не просто абстрактная фантазия, а технически безупречная рабочая документация для стройки. Чем больше лицензированных архитекторов, конструкторов и инженеров — тем надёжнее.

На том Чжоу Фань и успокоилась. В конце концов, родное бюро отца было под боком: всплывёт брак — всегда можно через связи отца надавить на руководство. Куда безопаснее, чем связываться с сомнительными частниками, способными в любой момент прогореть и сбежать с авансом.

Пользуясь случаем, Чжоу Фань вытянула из отца целый ворох контактов в согласующих инстанциях, чтобы обеспечить проекту зелёную улицу на этапе государственного контроля.

Хвастаться перед господином Чжуаном этими ухищрениями Чжоу Фань не стала — посчитала, что это её прямая обязанность как директора по проектированию.

Так что Чжуан Суань даже не подозревал, какая зачистка тылов идёт за его спиной, и не мог вовремя принять меры.

Впрочем, не она одна старалась на совесть. Отдел снабжения считал своим долгом выбить лучшую цену, отдел проектирования наживал связи для ускорения экспертизы, а отдел продаж лез из кожи вон, собирая базу элитных покупателей. Даже новосозданный PR-отдел не желал плестись в хвосте.

Глава PR-департамента, внимательно выслушав соображения Ван Сяомин, сместил вектор рекламной кампании исключительно на высшие слои общества. Никакой банальной рекламы на новостных порталах! Они бережно хранили ауру таинственности и престижа, нацелившись на закрытые бизнес-клубы и деловую элиту.

На основе эскизов зарубежного бюро PR-служба подготовила изысканные буклеты на двух языках. Оформленные в виде подарочных фолиантов в твёрдом переплёте, они поставлялись в элегантных кейсах. При личных встречах менеджеры по продажам вручали этот шедевр полиграфии потенциальным клиентам вместе с бутылкой коллекционного вина — презентабельно, утончённо и со вкусом.

Это была не скучная рекламная листовка, а скорее эссе о философии жизни в загородной резиденции элит-класса. Текст ненавязчиво покорял концепцией безупречного сервиса, а затем плавно подводил к техническим изыскам: уникальным планировкам, отделке подземного паркинга, грандиозному клубному дому на двадцати тысячах «квадратов», закрытому парку, ландшафтными водоёмам и вневременным каменным фасадам. Как перед таким устоять?

Каждый богач, выслушавший презентацию, загорался желанием приобрести особняк. Естественно, подход подбирался индивидуально.

Нуворишам без высшего образования просто и доходчиво объясняли:

— Это самое дорогое жильё в Императорской столице! Не купите здесь резиденцию — вас же засмеют в приличном обществе!

Любителям всего заграничного всовывали буклеты с англо-китайским текстом и сочным прованским пафосом:

— Смотрите, на Западе только самые знатные семьи могут позволить себе подобный уровень!

Кому-то двадцать миллионов юаней за дом казались перебором?

— Побойтесь бога, уважаемый! Ваш «Майбах» стоит восемь миллионов, а тут — пятьсот квадратных метров роскоши в элитном районе Императорской столицы! Дизайн от архитекторов с мировым именем, пятизвёздочный отель у вас дома! Разве такие вещи меряются деньгами? Да мы с учётом покупательной способности продаём это практически по себестоимости! Всего сто шестьдесят восемь усадеб, половина уже в брони, кто не успел — тот опоздал!

Практика показала: логика богачей кардинально отличается от мышления простых смертных. Снизил цену — подумают, что перед ними дешёвка. Чем баснословнее сумма, тем выше интерес.

В итоге, пока официальные документы ещё созревали в ведомствах, число желающих перевалило за три сотни. Разумеется, предварительная бронь — это ещё не сделка, но показатель более чем наглядный.

Впрочем, директор Куан предпочитал молчать. Вдруг господин Чжуан, продав всё на корню, решит ещё задрать цены? Поэтому на итоговых совещаниях сотрудники скромно опускали глаза и рапортовали об «отсутствии ощутимых результатов».

Чжуан Суань, глядя на суету подчинённых и слушая их тихие отчёты, приходил к выводу, что дела идут из рук вон плохо. И радовался от всего сердца.

Неудачи сопровождалась чудовищным перерасходом бюджета, что повергало молодого миллионера в настоящий восторг.

Финансовый отдел жаловался, что директор Го из отдела снабжения со своей командой беззастенчиво мотается по командировкам, истощая статью транспортных расходов. Чжуан Суань лишь отмахивался: снабженцам необходимо на месте осматривать продукцию поставщиков! И вообще, к чему экономить на людях? Проживание — только в пятизвёздочных отелях и строго по одному в номере (чтобы не мешать друг другу спать), поезда — первый класс, перелёты — бизнес!

Когда отдел кадров пожаловался на частые отлучки архитекторов якобы для «контроля проектных работ», Чжуан Суань лично встал на защиту коллег по цеху:

— Вы думаете, выездной контроль — это прогулка? Человек тратит силы, спорит со специалистами института, исправляет ошибки на месте! Немедленно повысить им норму суточных и компенсировать расходы на такси и рестораны!

Про отдел продаж и говорить нечего: каждому сотруднику выделили щедрые суммы на обновление гардероба. Нельзя же к мультимиллионерам ходить в дешёвых костюмах, как агентам по страхованию! Распоряжение было чётким: сшить всем первую классную униформу на заказ, закупить дорогие часы, кожаные портфели и выделить служебный автопарк премиум-класса.

Подобное разбазаривание средств шло полным ходом. Однако, когда все зарплаты, авансы по подрядам и первые взносы строителям были выплачены, Чжуан Суань обнаружил: на счетах компании всё ещё пылится свыше шестисот миллионов юаней!

На очередное ежемесячное совещание Чжуан Суань шёл в полной уверенности, что его снова ждут сплошные убытки и проблемы. Но, едва переступив порог конференц-зала, он почувствовал: в воздухе витает нечто неладное.

Бай Юйсянь вышел вперёд и от лица всех присутствующих сияюще произнёс:

— Поздравляю, господин Чжуан! Благодаря сплочённым усилиям коллектива разрешение на предпродажу нашего объекта было утверждено сегодня утром!

У Чжуан Суаня потемнело в глазах.

— Что ты сказал? — переспросил он, запнувшись. — Мы же только на прошлой неделе проходили градостроительную экспертизу! Нам эксперты кучу замечаний внесли! После экспертизы ещё нужно получить градостроительный план, а его за неделю не дают! Откуда взялось разрешение на предпродажу?!

Чжоу Фань радостно зашебетала:

— Господин Чжуан, вы просто не в курсе всех деталей! Замечания экспертов были формальностью — мы заранее обошли каждого специалиста и внесли все правки ещё до заседания. Административный комитет сработал оперативно и уже на следующий день выдал градостроительный план.

Она перевела дыхание и продолжила:

— Как только документ осел у нас, Ду Хуа пробил для проекта зелёный коридор, позволив подать заявку на предпродажу по этой графике! Проектный институт сработал на опережение: чертежи уже были проработаны до мельчайших деталей. За ночь всё отпечатали, поставили печати и на утренней почте отправили в ведомство. Обычные объекты проверяют пять дней, но нам по зелёному коридору всё оформили за три дня! Так что разрешение на предпродажу у нас в руках. А там и до разрешения на строительство рукой подать — к Новому году точно успеем!

Будучи профессионалом, Чжуан Суань прекрасно понимал: получение разрешения на предпродажу — это переломный момент.

Пытаясь сохранить остатки хладнокровия, он дрожащим голосом произнёс:

— Разрешение на строительство... до Нового года? К чему такая спешка? Зимой всё равно строить нельзя, на севере земля промерзает!

Директор снабжения Го Кэбэй воодушевлённо вмешалась:

— Господин Чжуан, я заранее отобрала несколько крупных генеральных подрядчиков. Вы же распорядились не задерживать платежи и выдать тридцать процентов аванса сразу после подписания! Подрядчики копытами землю роют! Как только мы покажем им градостроительные документы, они тут же загонят экскаваторы и начнут копать котлован под видом вертикальной планировки участка. До морозов весь нулевой цикл будет готов!

Главный инженер, заметив дикий взгляд шефа, поторопился успокоить его:

— Не волнуйтесь, господин Чжуан, все так делают! Это не считается нарушением. У нас везде всё схвачено. А как только получим разрешение на строительство, за месяц выведем цоколь — и можно открывать официальные продажи!

Чжуан Суань схватился за голову и бессильно опустился на спинку кресла. Чуть опомнившись, он пролепетал:

— Продажи... Погодите! До цокольного этажа покупатели ведь вносят только залог? Полную сумму сразу никто не заплатит! Да и банки не дадут ипотеку до вывода нулевого цикла...

Директор Куан из отдела продаж гордо выпятил грудь:

— Господин Чжуан, ипотека — это для бедных! У нас элитная недвижимость, покупатели с миллиардными состояниями! Им ипотека не нужна, они платят наличными и сразу всю сумму! Желающих так много, что мы ввели высокий залог, чтобы отсеять лишних. Те, кто платит больше, выбирают первыми. Так что мы рассчитываем собрать полную стоимость сразу с первой партии! А кто замешкается — извините, дома закончатся, ждите следующий объект...

Сердце Чжуан Суаня заколотилось как бешеное, перед глазами поплыли тёмные круги, а земля ушла из-под ног.

— А-Сянь... — хрипло выдохнул он, цепляясь за подлокотник. — Помоги мне дойти до кабинета... Мне что-то нехорошо.

Присутствующие переглянулись и зашептались: надо же, как господин Чжуан переполнился радостью от успеха!

<http://bllate.org/book/19804/1992559>