

Компания недвижимости «Вечные Века» заключила соглашение о стратегическом партнёрстве с сетью универмагов, принадлежащей Чжэн Туну. Документ охватывал не только масштабный южный проект, но и будущие объекты застройщика. При этом сотрудничество не ограничивалось исключительно розницей и не носило эксклюзивного характера.

Чжэн Тун проявлял редкую гибкость в вопросах привлечения сторонних брендов: если проект перспективный, заработать хотят все, а решающее слово в любом случае остаётся за «Вечными Веками». К тому же концепция туристической недвижимости была ему отлично знакома — в ходе беседы он не раз вскользь упомянул, что с удовольствием вложился бы в бутиковые отели, подобные тем, что строятся в Ханчжоу.

В ту эпоху, описываемую в романе, туристическая недвижимость на юге страны только набирала популярность: в основу модели обычно закладывали масштабный парк развлечений, вокруг которого вырастали отели и жилые кварталы. Эта концепция как раз пробовала пробить себе дорогу на рынки Шанхая и Императорской столицы.

Не стоит недооценивать парки развлечений. В своём прежнем мире Чжуан Суань, будучи зелёным выпускником, успел поучаствовать в проектировании подобного объекта. Разумеется, неопытному новичку доверили лишь входную группу. Однако речь шла не про обычную парковую ограду с коваными воротами, а про целое здание, где располагались кассы, справочная служба, санузлы, пункт охраны, диспетчерская и... подземный сейфовый бункер.

Да-да, ошибки тут нет: под главными воротами гигантского парка требовалось обустроить самое настоящее хранилище, куда кассиры в конце смены сдавали бы инкассаторские сумки с выручкой. И это при том, что объект не имел никакого отношения к банковской сфере! В те времена системы безналичной оплаты ещё не получили повсеместного распространения, даже банковскими картами пользовались немногие, а люди по старинке расплачивались хрустящими купюрами.

Ходили слухи, что при цене билета в сто восемьдесят юаней и среднем потоке в двадцать тысяч посетителей в день заведение снимало до трёх с половиной миллионов юаней суточной выручки. В выходные и праздники эта цифра легко переваливала за четыре-пять миллионов. Таким денежным оборотом мог похвастаться далеко не каждый банковский филиал, так что подземный бункер был жизненной необходимостью.

В эпоху, когда вход в обычный городской парк стоил от силы пару юаней, а его строительство обходилось муниципалитету в три-четыре миллиона, феноменальная доходность индустрии развлечений, окупавшая создание целого сквера за один-единственный день, кардинально перевернула представления Чжуан Суаня о бизнесе.

Что уж говорить о колоссальном трафике, обеспечивавшем бешеную загрузку отелям, ресторанам и торговым площадям! Правда, у открытых парков развлечений имелся жирный минус — невыносимый шум. В крупных мегаполисах их разрешали возводить строго за пределами центральных районов. Постояльцев окрестных гостиниц спасала качественная шумоизоляция, да и пару ночей под грохот аттракционов пережить можно, но для жителей соседних жилых домов такое соседство превращалось в ад.

Чжэн Туна, всю жизнь прожившего в душном климате Юго-Восточной Азии, уличные парки аттракционов ничуть не прельщали. Он предложил куда более изысканный вариант: крытый горнолыжный комплекс или термальные купальни с прилегающим отельным кластером.

Эмигрировавший на юг бизнесмен как никто другой понимал, с какой страстью жители жарких регионов грезят о настоящем снеге. Да и концепция горячих источников была на слуху, идеально сочетаясь с отельным сервисом. Во многих уголках страны имелись естественные термальные ключи; сделав их главной изюминкой и совместив с зимними видами спорта, можно было развернуть вокруг масштабное коммерческое и жилое строительство. Для людей, никогда в жизни не видевших снегопада, подобный проект обладал невероятным притяжением.

Впрочем, пока всё это оставалось не более чем умозрительными рассуждениями. Не имея выходов на внутренний рынок, Чжэн Тун не мог рассчитывать на получение земли, из-за чего в своё время и примкнул к той крупной девелоперской корпорации из дельты Жемчужной реки, отправившись на разведку к берегам Янцзы.

На счетах Чжуан Суаня всё ещё пылилось больше миллиарда юаней, однако подходящего земельного участка под столь амбициозный замысел под рукой не было. Оставалось ограничиться подписанием протокола о намерениях, отложив масштабное сотрудничество с Чжэн Туном до лучших времён.

Для самого Чжуан Суаня крупный южный проект подошёл к логическому завершению. Теперь все его мысли были заняты поиском подходящей зарубежной локации для свадьбы с Бай Юйсянем.

Однако помощник Бай оставался верен себе и целиком ушёл в работу. Он уже несколько раз напоминал о необходимости навестить в Ханчжоу. Там музей и бутиковый отель уже функционировали в штатном режиме, а местный филиал вовсю развивал бизнес по управлению строительством, взяв на себя возведение комплекса офисных высоток для одной из государственных корпораций на берегу реки. Единственным мёртвым грузом оставался участок площадью в четыреста му в районе Биньцзян. Не держать же землю без дела два года, чтобы потом просто перепродать?

Директор Го уже прислала отчёт: она посетила штаб-квартиру той самой IT-компании, осталась под неизгладимым впечатлением и настоятельно просила руководство лично взглянуть на объект.

Не выдержав напора Бай Юйсяня, Чжуан Суань сдался и согласился на поездку в Ханчжоу.

Они прибыли на место накануне майских праздников. В Цзяннани царила цветущая весна, стояла мягкая благодатная погода, а по улицам Ханчжоу прогуливались толпы туристов. Международная школа ещё строилась, но дивиденды от платы за обучение в размере семидесяти с лишним миллионов юаней уже поступили на счёт. Сходя с трапа самолёта, Бай Юйсянь был полон азарта и амбиций: все его мысли сводились к тому, как бы проверить ещё

одну грандиозную сделку и удвоить капитал. О предстоящей свадьбе он, разумеется, благополучно забыл.

Впрочем, с тех пор как Лю Хуна отправили на лечение в закрытую психиатрическую клинику на отдалённом острове за границей, настроение Бай Юйсяня неизменно оставалось приподнятым. А под чуткой и неустанной заботой Чжуан Суаня жизненные силы, истощённые месяцами изнурительного труда над южным проектом, наконец-то полностью восстановились.

Чжуан Суань прекрасно помнил, какое феноменальное будущее ждёт район Биньцзян в реальном мире, а потому взвешивал варианты: продать участок прямо сейчас или подождать пару лет? Ведь цены на землю взлетят до небес, но простаивание такого массива без дела вызывало вопросы у местной администрации.

Погружённые в собственные мысли, они молча наблюдали за мелькавшими за окнами служебного авто пейзажами.

Массивный строительный забор, огораживавший их собственность, помимо официальных лозунгов района Биньцзян, украшали рекламные баннеры с последними объектами компании. Экспозиция регулярно обновлялась: здесь были и архитектурные рендеры, и сочные профессиональные фотографии клубных домов и внутренних парков. Сразу чувствовалась уверенная рука отдела по связям с общественностью — изысканный дизайн, безупречные ракурсы и тексты, подчеркивавшие элитарность и неограниченные финансовые возможности компании «Вечные Века».

И неважно, что за этим роскошным фасадом скрывался банальный промышленный пустырь.

По соседству вовсю кипело строительство софтверного парка и завода по производству мобильных телефонов. И если перспективы сферы программного обеспечения сомнений не вызывали, то предприятие по сборке средств связи оказалось вовсе не заурядной фабрикой безымянных китайских гаджетов, как сперва подумал Чжуан Суань. Завод выпускал защищённые телефоны для армейских нужд, способные работать в экстремальных условиях и обладавшие повышенной прочностью, термо- и влагозащитой. Проектирование, сборка, продажа, собственная ведомственная гостиница и инфраструктура — весь кластер напоминал автономный микрорайон, где производство, наука и быт образовывали единое целое, а сотрудники жили, работали и отдыхали, практически не покидая территории.

Объехав район Биньцзян, автомобиль доставил гостей к офису местного филиала.

Он располагался прямо напротив Биньцзяна, на противоположном берегу реки. Стометровая стеклянная башня устремлялась в небо сияющим фасадом, а всего в сотне метров велись работы по прокладке станции метро. Настоящее благословенное место.

Внутренняя отделка и качество исполнения в ханчжоуском филиале превосходили даже головной офис в Императорской столице. Вместо банального стенда с информацией о компании зону рецепции украшала монолитная видеостена из жидкокристаллических

панелей, на которой непрерывно транслировался презентационный ролик.

В ту эпоху, когда производство ЖК-матриц ещё не было освоено внутри страны и оборудование закупалось по астрономическим ценам за рубежом, подобные конструкции устанавливали разве что в элитных торговых центрах да офисах продаж недвижимости премиум-класса. Подобный размах выглядел вершиной роскоши и престижа.

Позже Го Кэбэй призналась, что лишь вскользь высказала интерес, а поставщик тут же предложил колоссальную скидку и фактически подарил оборудование — с единственным условием: включить панель в перечень рекомендованного оснащения для будущих элитных жилых комплексов компании.

Премиальное жильё продавалось с чистовой отделкой по принципу «заезжай и живи», но дорогостоящая движимая мебель и бытовая техника в стоимость не входили. Зато ничто не мешало рекламировать их на страницах изысканных презентационных буклетов. Умные поставщики отлично понимали ценность такой точечной рекламы, бывшей точно по целевой аудитории богатых покупателей.

Мебельные гиганты и производители бытовой техники из кожи вон лезли, чтобы попасть в этот каталог. Боролись за каждый сантиметр: одежда, посуда, элементы декора и даже ювелирные украшения, попадавшие в кадр интерьерных съёмок демонстрационных квартир, предоставлялись спонсорами совершенно бесплатно.

Бывшему директору по сметно-финансовой работе, а ныне генеральному директору филиала Го Кэбэй достаточно было лишь намекнуть — и подрядчики вместе с поставщиками устроили настоящую ажиотажную суматоху. На отделку офиса площадью в несколько сот квадратных метров производители привозили самые свежие коллекции материалов, а строители в три смены выкладывались по полной, завершив идеальный ремонт меньше чем за месяц.

Затраты на ремонт оказались символическими: компания оплатила работу по себестоимости, а многие поставщики и вовсе отказались от денег, рассчитывая на долгосрочное партнёрство и приоритет при будущих закупках.

Понятное дело: если руководящий состав каждый день видит перед глазами продукцию определённого бренда, то при объявлении тендеров знакомое имя обязательно сыграет свою роль.

Глядя на смехотворную смету и сравнивая её с роскошной обстановкой вокруг, Чжуан Суань не мог не восхититься деловой хваткой Го Кэбэй.

Самой Го Кэбэй в офисе не оказалось: её вызвали на важное совещание в административный комитет Парка водно-болотных угодий. Поскольку визит руководства был спонтанным, отрывать её от дел не стали.

Текущими делами филиала заправлял вице-президент.

Вглядевшись в его лицо, Чжуан Суань смутно вспомнил: перед ним стоял тот самый руководитель проектов из семейства У, имевший родственные связи с руководством района Биньцзян.

— Господин Чжоу, верно? — уточнил Чжуан Суань. В своё время он запомнил лишь фамилию, а позже, делегировав полномочия Го Кэбэй по найму команды, не стал вдаваться в подробности резюме и фото.

Бай Юйсянь, уже бывавший здесь, поспешил разъяснить ситуацию:

— Господин Чжуан, господин Чжоу — давний знакомый директрисы Го. Он досконально знает Биньцзян и сам из местных. Когда мы выкупили землю, уходить ему не хотелось, а тут как раз Го Кэбэй набирала команду. Вот он и присоединился к нам.

Господин Чжоу подобострастно закланялся:

— Господин Чжуан, господин Бай, вы мне льстите! По образованию я инженер-строитель, звёзд с неба не хватаю, но всё, что касается местных реалий и процедур в Биньцзяне, знаю как свои пять пальцев.

— Я слышал, на наш участок в Биньцзяне заглядываются покупатели? — поинтересовался Бай Юйсянь. — Ты в курсе деталей?

— Так точно, — кивнул Чжоу. — Директор Го поручила мне курировать этот вопрос. В последнее время сразу несколько интернет-компаний проявляли активность. Недавно мы с госпожой Го даже ездили к ним с инспекцией.

Из рассказа Чжоу выяснилось, что землёй интересовалась не одна IT-фирма.

Первой была компания «Моули». Дело было не в отсутствии средств — они только что заключили сделку в районе Юйхан на миллиард юаней под проект «Городок Моубао» на сотнях му земли, но в долгосрочной перспективе планировали построить штаб-квартиру и в Биньцзяне. Правда, власти Юйхана отпускать их не хотели, так что переговоры велись втайне и без лишней помпы.

Второй претендент — крупная гидра из дельты Жемчужной реки. Выросшая из почтового сервиса и новостного портала, компания активно осваивала сферы онлайн-игр и медиа. Их привлекли льготные условия Ханчжоу, местная творческая атмосфера и богатый кадровый потенциал ведущих вузов.

Чжуан Суань мгновенно уловил суть и бил в самую точку:

— Этим предприятиям тесно в рамках стандартной промышленной застройки. Высокотехнологичные и IT-компании создают львиную долю интеллектуальной добавленной стоимости и приносят казне колоссальные налоговые отчисления. Им нужны не унылые цеха, а современные, комфортные условия для работы и жизни.

— Но ведь тот технопарк, который мы видели по пути, — нахмурился Бай Юйсянь, — выглядит вполне солидно: лаборатории, корпуса, спортплощадки, общежития и даже собственный отель...

— Внешне всё это по-прежнему напоминает советские заводские территории, — покачал головой Чжуан Суань. — Унылая сетка корпусов, типовая планировка — точь-в-точь как полвека назад. А внутреннее наполнение и подходы к управлению устарели морально. Никакой свежести.

В своём прежнем мире Чжуан Суань детально изучал концепции парковых офисов — таких как штаб-квартиры Google, кампусы Microsoft или фармгигантов в живописных уголках Европы и США. Это были не просто здания, а рукотворные оазисы, превосходившие по красоте городские парки, с высочайшими стандартами оснащения лабораторий и безупречно продуманной бытовой инфраструктурой. В таких местах айтишники и разработчики забывали о доме, с удовольствием проводя на работе дни и ночи.

Чжуан Суань набросал концепцию паркового делового кластера, приведя в пример несколько зарубежных аналогов. Присутствующие слушали затаив дыхание.

В ту эпоху большинство привыкло жить по графику: от звонка до звонка. Работа строго отделялась от дома, а жизнь «офисного планктона» мало чем отличалась от быта фабричного рабочего. Разве что рабочему везло больше — общежитие и столовая находились под боком. А вот программисты, дизайнеры и аналитики, вынужденные сутками просиживать в холодных бетонированных коробках и питаться фастфудом, тратили кучу сил на дорогу и выгорали за пару лет.

А что, если превратить саму работу в экосистему-парк? Построить на территории разноплановые кафе, фитнес-центры, зоны отдыха и зелёные аллеи. Оформить интерьеры не холодным мрамором, а живыми растениями, аквариумами и даже микро-зоопарками. Ввести гибкий график: круглосуточный доступ, комнаты-капсулы для сна, зоны для медитации и караоке. Пришла муза — садись за код; иссяк пыл — идёшь размяться, поплавать или вздремнуть пару часов, после чего снова готов свергать горы!

Вся инфраструктура работает с корпоративными скидками для резидентов, но открыта и для внешних посетителей. Постоянный приток свежих людей, общение, неформальные встречи — всё это порождает синергию и вдохновляет на новые идеи.

Дав слушателям немного пофантазировать, Чжуан Суань вернул их на землю:

— А теперь к трудностям. За рубежом такие кампусы возводят на частных землях, где нет

жёстких градостроительных регламентов. У нас же участок имеет промышленное назначение с кучей ограничений. Грязное производство мы строить не хотим, экологические допуски под фармзаводы получить сложно, а на одних исследовательских лабораториях четырёхста му не освоишь. Сфера электроники уже занята соседями. Поэтому сместим фокус на интернет-технологии и коммерцию. Нам нужно согласовать увеличение доли научно-исследовательских и инфраструктурных площадей. Старина Чжоу, вся надежда на тебя и твои связи в администрации.

— Речь не о смене целевого назначения земли, — уточнил Чжуан Суань. — В рамках промышленной категории есть нормативы под научную и бытовую инфраструктуру. Твоя задача — выбить максимально гибкие условия. Исследовательские офисы приносят куда больше арендной платы, чем унылые склады, а уличные торговые точки и рестораны — и подавно. Гостиницу же можно оформить как апартаменты. Но декларировать коммерческую выгоду в лоб нельзя. Запакуем всё в красивую обёртку «Паркового инновационного кластера». Если концепцию утвердят на высоком уровне, детали мы утрясём.

Подумав, Чжуан Суань добавил:

— Работать нужно по двум направлениям. Во-первых, выбить лимиты под общепит и подвести газ. Во-вторых, дробить застройку. Вместо гигантских монолитов возводить небольшие автономные особняки-офисы по типу столичных бизнес-парков. Чтобы растущие стартапы могли позволить себе выкупить или арендовать отдельное здание целиком.

— Продавать особняки поштучно? — переспросил Чжоу.

— Назовём это «мини-комплексами формата „офис плюс производство“», — пояснил Чжуан Суань. — На первых этажах — шоурум и представительские зоны, выше — разработка. Для привлечения внимания заведём пару крупных якорных гигантов, а вокруг них соберётся шлейф из мелких контрагентов. И, конечно, идеальная бытовая среда. Четырёхста му — слишком большой кусок для одного покупателя. А разобрав его на элементы и создав инкубатор для бизнеса, мы предложим властям неотразимую инвестиционную историю.

Мысль Чжуан Суаня увлекла Бай Юйсяня, и он подхватил:

— Я понял! Это же аналог крупного торгового центра! Крупный бренд привлекает основной поток, а вокруг него распределяются бутиковые магазинчики обуви, аксессуаров, кафешки... Вырастая в наших инкубаторах, компании окрепнут, встанут на ноги и, возможно, пойдут строить собственные штаб-квартиры дальше?

Чжуан Суань утвердительно кивнул:

— Именно так.

— То есть наша выгода — это проектирование, управление строительством, а затем продажа

или сдача в аренду? — уточнил господин Чжоу.

Чжуан Суань качнул головой:

— Это лишь разовый куш. Настоящие деньги кроются в операционном управлении технопарком. Здания — это просто железо и бетон. Главное — высокотехнологичная «начинка». Мы не ограничимся стандартной управляющей компанией, а создадим цифровую платформу бизнес-инкубатора. К примеру, у одного резидента есть патент, но нет фабрики; у другого — мощности, но нет каналов сбыта. Наша платформа станет единым пространством для кооперации, оказания консалтинговых и юридических услуг. Такая экосистема привлечёт резидентов куда сильнее, чем просто низкая аренда. А сервисное обслуживание платформы позволит годами получать стабильный пассивный доход с минимальными издержками. Со временем накопленный массив данных станет самым ценным активом, который можно масштабировать на любые новые объекты.

<http://bllate.org/book/19804/1992583>