

Глава 1



Земля — начало для любой недвижимости. На самом деле недвижимость начинается даже не с земли, а с идеи. Идеи создать то, чего до этого не существовало. Началом для этой книги тоже стало желание создать то, чего до этого не было, — книгу на русском языке о недвижимости в целом как о целой отрасли в мировой экономике и важной сфере в жизни каждого человека.

Надо сказать, я никогда не планировал становиться ни экспертом в недвижимости, ни писателем. Если что-то из этого и получилось (о писательской стороне судить предстоит вам), то совершенно случайно, хотя и не против моей воли. В детстве я не знал, кем хочу стать: не было грез ни о карьере банкира, ни о космосе. Возможно, потому, что родители не проецировали на меня свои нереализованные мечты, а собственными я тогда еще не обзавелся. Я вырос, пошел по семейным стопам учиться на химика. Но быстро осознав, как и многие в 1990-х годах, что по специальности работать не буду, ушел в торговлю. Продавал разное, от масла танкерами и чипсов до журналов и массажеров. И за несколько лет в одной из российских торговых компаний вырос до руководителя по работе с ключевыми клиентами, которыми тогда были зарождающиеся «Ашаны» и «Перекрестки».

В какой-то момент меня пригласили на собеседование в агентство Penny Lane Realty и предложили работать с сетевыми магазинами в другой роли: продавать им недвижимость. Я согласился попробовать и выйти на работу на четыре дня, взяв отгул на прежнем месте. Но как только я вышел в агентство, мне предложили пару дней поработать в департаменте офисной недвижимости. Первые два дня я наблюдал за происходящим, а на третий день получил самого неинтересного клиента, которого только можно было придумать, — китайскую компанию, торговавшую пищевыми добавками, искавшую офис в 60 квадратных метров. Уже на следующий день я закрыл с ними сделку. Заработанная комиссия равнялась двухнедельной зарплате коммерческого директора в компании, где я прежде работал, и решение было принято. Я начал трудиться в агентстве. Так я попал в недвижимость.

Спустя несколько лет работы агентом в разных компаниях коллеги предложили мне присоединиться к ним и создать свой бизнес. И вот 15 лет назад мы с партнерами открыли агентство коммерческой недвижимости S.A.Ricci, занимавшееся офисами, складами и торговыми помещениями в Москве. В скором времени один из партнеров, придумавший создать компанию, Володя Авдеев, познакомил нас с крупной и старейшей из международных компаний — британской King Sturge. В ее 180 офисах по всему миру работало свыше 4000 человек. В тот год я узнал, что мир не ограничивается московской недвижимостью. Так я стал партнером агентства недвижимости.

О пользе английского и не только

Мы успели поработать всего несколько месяцев, когда летом 2006 года получили приглашение поучаствовать в летнем лагере для сотрудников King Sturge, который проходит каждый год под Оксфордом. Мои партнеры не смогли поехать: у кого-то заканчивался паспорт, кому-то не позволяли дела. Меня выдвинули делегатом от компании и уже через три недели отправили в Лондон.

Две недели, проведенные на этом мероприятии, я буду помнить всю свою жизнь. Дело в том, что в компании нескольких десятков человек из всех стран Европы, которые собрались, чтобы поделиться опытом и послушать старших партнеров компании, я был единственным, кто... не говорил по-английски. В школе и институте я изучал немецкий, так что английский знал на уровне пользователя интернета и рекламы. Смартфонов еще не было, Wi-Fi, изобретенный австралийцами годом раньше, только начинал появляться. Я решил пользоваться словарем АBBYY Lingvo, который установил на свой ноутбук. В течение двух недель я общался и впитывал максимум от выступлений и общения с людьми — насколько мне позволяла скорость поиска слов в программе. В конце мероприятия я получил от одного из партнеров King Sturge, Ричарда Фиддеса, премию The Best Improvement. В этом была не только оценка моего героизма и авантюризма, но и, конечно, доля британского сарказма, дававшего понять, что без английского в большом мире недвижимости будет крайне сложно.

В течение двух недель я узнавал про огромные фонды, которые инвестировали миллиарды в недвижимость, смотрел на концепции создания целых городов, слушал истории о том, как мои коллеги из Великобритании продавали один из терминалов аэропорта Хитроу. Англичане, которые занимались этим бизнесом уже несколько сотен лет, показали мне спектр возможностей в недвижимости. Так я понял, насколько велик рынок мировой недвижимости.

Научиться смотреть на окна и видеть то, что за ними

Я заметил, что у всех англичан на визитках было написано MRICS или FRICS. Я спросил, что это значит, и оказалось, так называют членов Королевского института независимых оценщиков). Оказывается, раньше, до 2000-х годов, в Великобритании вообще не брали на работу в сфере недвижимости тех, кто не прошел двухлетнее обучение в RICS. Даже на должность агента. Потом требования смягчились, но быть членом RICS почетно для каждого специалиста в недвижимости и по сей день.

Уже в Москве я зашел на сайт RICS, чтобы узнать о нем подробнее, и прямо на главной странице увидел историю одного из выпускников, который рассказывал о своем опыте образования. Это было потрясающе. Он писал что-то вроде: «Теперь, когда я иду по улицам Лондона и смотрю на окна жилых домов, офисных небоскребов, торговых центров, я как будто вижу их все насквозь. Понимаю, что стоит за каждым из них, чем заняты в них люди, какие компании их арендуют, кто финансировал их строительство и на каких условиях, какие компании их создавали, работают с ними, управляют ими и как они влияют друг на друга». В этот момент я понял, что хочу разбираться в недвижимости столь же глубоко. Так, хотя и спустя годы, я стал оценщиком и членом RICS.

Потом было несколько поворотных моментов. Из агентов мы превратились в консультантов, которые помогали девелоперам создавать и реализовывать проекты. Сделали несколько крупных проектов бизнес-центров, таких как «Красная Роза», NordStar Tower, «Линкор», Marr

Plaza, «Даниловская мануфактура» (проекты на десятки и даже сотни тысяч квадратных метров). Создали департамент консалтинга. Начали делать оценку недвижимости. Открыли направление жилой недвижимости.

Работали, пожалуй, с каждым крупным девелопером на рынке. Даже сделали для Сбербанка концепцию застройки крупнейшего проекта в России — МФЦ «Рублево-Архангельское», а для «Базэла» — концепцию редевелопмента Трехгорной мануфактуры на Рочдельской.

Компания росла, через семь лет в ней уже работало более 100 человек. Я пошел в МШУ «Сколково» получать образование по программе EMBA. И процессе обучения мне стало понятно, что дальше я не хочу заниматься консалтингом и даже управлять консалтинговой компанией. Возникло желание сделать что-то большее, конкретный проект, про который можно будет смело сказать, что он сделан мной. Так родилась девелоперская компания 3S Property Development, позже переименованная в 3S Group. Эту компанию я создал с нуля, от названия до покупки всех площадок, на которых компания строит сегодня, от стратегии до инвесторов и от команды до бренда «Талисман», под которым 3S Group продает свои жилые комплексы в Москве. Так я сам стал девелопером.

От консалтинга и девелопмента — к книге

Время идет, и мы тоже меняемся. В 2019 году я продал свои доли во всех бизнесах и начал заниматься зарубежными девелоперскими проектами, а в 2020 году создал компанию, инвестирующую в зарубежную и отечественную недвижимость. Так я стал инвестором.

И в этот момент начался карантин. Решения были приняты стремительно. Я с Кипра, а моя жена с дочкой из Москвы собрались и улетели за шесть часов с момента принятия решения. Улетели мы на Бабушкинское шоссе, к нашим друзьям Кате и Диме. Едва успели до закрытия границ. Катя Иноземцева руководит школой писательского мастерства Free Publicity. Раньше этого факта, а также Катиных постоянных вопросов о том, когда я планирую писать, было недостаточно, чтобы что-то произошло. В этот раз Катя застала меня врасплох. На совместной

утренней пробежке мы обсуждали какие-то вопросы о недвижимости, и Катя спросила:

— Паша, когда ты уже планируешь написать книгу?

— Катя, о чем? Все, что я знаю, не уникально, я не преподаватель, своих концепций и теорий не разработал, для мемуаров еще рано.

— Ты рассказываешь столько всего о недвижимости, о чем бы я никогда даже не подумала. И для нас, предпринимателей, это ценный опыт.

— Ну, о недвижимости у нас написана куча книг, не методичку же мне писать о покупке квартиры.

— Интересно, — задумчиво сказала на это Катя, — что это за книги? Набросаешь для меня списочек?

Я начал искать для Кати книги и понял, что на русскоязычном рынке крайне мало литературы о недвижимости. О фондовом рынке — пожалуйста. О стратегии, лидерстве, маркетинге и личном бренде — сколько хочешь. А о недвижимости почти ничего. Вроде тема актуальна, а на полках книжных магазинов недвижимости будто и не существует.

Так родилась идея написать эту книгу. А я стал писателем.

О чем эта книга? О том, как принимать решения о недвижимости каждый день. О том пространстве, которое есть между знаниями о покупке квартиры для себя и профессиональным образованием Университета Беркли в недвижимости.

Какую цель я ставил? Помочь непрофессионалам научиться разносторонне пользоваться недвижимостью. Поделиться своими знаниями о недвижимости, предостеречь от ошибок и показать, как принимать более правильные и осознанные решения.

Эта книга не претендует на энциклопедичность «Профессионального девелопмента недвижимости» Р. Пейзера и Д. Гамильтона, которая заслуженно пользуется успехом уже 30 лет и несколько раз переиздавалась на разных языках. Она преследует другие цели: дать возможность людям, далеким от недвижимости, расширить свой кругозор и разобраться в недвижимости, не меняя при этом свою профессию.

Как пользоваться книгой

Предлагаю вам три варианта.

Первый — прочесть всю книгу от начала до конца. Главы расположены в порядке, похожем на очередность этапов девелопмента недвижимости, поэтому я и расположил их таким образом, начиная с этой главы «Земля» и заканчивая главой «Инженерные системы».

Второй вариант — выбрать интересующие вас главы, например про финансы и аренду или про стратегию и будущее недвижимости. Если вас заинтересует та или иная глава, но информация покажется неполной, напишите мне, и я с радостью порекомендую вам источники, где можно найти больше материала для изучения. Я не стал включать сюда все, что хотел бы, чтобы книга не стала похожа на том Большой химической энциклопедии или «Корпоративные финансы» Р. Брейли и С. Майерса (первая страниц на восемьсот, а вторая, о ужас, на 1008 страниц).

И наконец, третий вариант — начать с главы вопросов, которой книга завершается, посмотреть, нет ли там вопроса, который вас интересует, и перейти по ссылке на нужную главу.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

