

# АМЕРИКАНСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ:

ПУТЬ К УСПЕХУ И БЛАГОСОСТОЯНИЮ



ЗАПИСКИ ИНВЕСТОРА

# ИГОРЬ СВЕЧИН

**Игорь Свечин**

**Американская недвижимость:  
путь к успеху и благосостоянию.  
Записки инвестора**

«Автор»

2024

## **Свечин И.**

Американская недвижимость: путь к успеху и благосостоянию.  
Записки инвестора / И. Свечин — «Автор», 2024

Художественная биография предпринимателя, родившегося в Советском Союзе и достигшего успеха в инвестировании в недвижимость. Честный рассказ о формировании характера, приобретенном опыте, лидерстве, предприимчивости и успехе. Игорь Свечин уверен, что пассивный доход способен обеспечить финансовую свободу и ментальное спокойствие, что, в свою очередь, сделает человека счастливым. В книге автор рассказывает, как проделал путь к финансовой свободе сам, а также дает практические советы, которые помогут читателю избежать ошибок новичка в построении бизнеса.

© Свечин И., 2024

© Автор, 2024

## Содержание

Благодарности	5
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ Мой еврейский дедушка, или Вместо предисловия	6
Глава 1 «Тот, кто в 15 лет убежал из дома...»	9
Глава 2 Кафе «от Председателя»	12
Глава 3 Сто километров от Гомеля, милые девушки в бухгалтерии и кожаные куртки	15
Глава 4 Уезжающие и приехавшие	18
Глава 5 На Земле обетованной	21
Конец ознакомительного фрагмента.	23

# **Игорь Свечин**

## **Американская недвижимость: путь к успеху и благосостоянию. Записки инвестора**

### **Благодарности**

Эта книга появилась на свет в первую очередь благодаря моим родителям. Они приняли непосредственное участие в моем появлении на свет, а в детстве дали мне то, чего не получили многие другие дети – любовь. Не ту удушающую любовь, которая не оставляет тебе никакой свободы, а любовь, что позволяет почувствовать себя независимой личностью, интересы которой уважают и понимают. Мои родители научили меня думать и принимать решения. Брать ответственность за свои поступки и действия. Они поддерживали меня во всех начинаниях, какими бы авантюрными эти начинания ни казались.

Я благодарен своим сокурсникам из института, с которыми мы до сих пор дружим. Лучшему другу Славе, дружбу с которым мы пронесли через годы. Игорю по прозвищу Ляля, который осел сегодня в Германии. Вадиму, с которым мы часто проверяли друг друга на слабо, придумывая классные бизнес-идеи, а потом воплощали их в жизнь. Прекрасному человеку Валику за вкусные обеды с коньяком в гостеприимном доме его мамы между нашей второй и третьей институтскими парам и. Все наши юношеские шалости, все наши самые безумные бизнес-идеи, все, о чем мы когда-то мечтали, не воплотилось бы в жизнь, если бы не наша дружба.

Я благодарен своей семье и детям. Своей жене, которая была и остается и моей Музой, и человеком, что поймет и поддержит, кто делил и делит со мной радости и трудности, кто нормально относится к моему беспокойному и непоседливому характеру и даже не жалуется на огромное количество переездов, что были в нашей жизни. «Если в доме нужно заменить лампочку, Игорь меняет дом», – иногда шутит моя супруга. Если бы не дети, наверное, у меня бы не было такой тяги становиться все более осознанным человеком. Благодаря детям я совершенствуюсь и расту и в плане личности, и в плане заработка. Когда мои дети были совсем маленькими, это подталкивало меня проявлять активность, искать новые варианты построения бизнеса, вообще шевелиться. Я благодарен сотрудникам своей нынешней компании Penninvest: операционному директору Екатерине, Дайане – менеджеру в Питтсбурге, Дмитрию, который занимается ремонтом наших объектов недвижимости, еще одному Дмитрию, который помогает нам с рекламными текстами, HR Юле и многим-многим другим. Все эти люди искренне хотят успеха нашей компании, добросовестно выполняют служебные обязанности, хорошо делают свою работу.

Я благодарен всем своим недоброжелателям. Людям, которые меня не ценили, не поддерживали. Если бы все вокруг говорили: «Какой ты классный и гениальный», – наверное, у меня не было бы желания расти и совершенствоваться. А вот когда в тебя не верят, нужно прорасти через асфальт. Я благодарен и всем тем, кто прочтет эту книгу. Чтобы развлечься или взять на вооружение мой опыт построения бизнеса, о котором я в ней рассказываю. Я благодарен тем будущим читателям, которые, возможно, станут моими новыми друзьями или бизнес-партнерами, если им понравится то, что я делаю, и они увидят в этом новые возможности для себя.

## **ЧАСТЬ ПЕРВАЯ Мой еврейский дедушка, или Вместо предисловия**

В сумерках возле частного дома в центре Гомеля останавливалась большая фура. До глубокой ночи в дом заносили какие-то коробки. Это происходило накануне Пасхи, которую коммунисты не жаловали. А вот все гомельские евреи с рассветом приходили купить мацу, без которой сложно представить себе этот светлый праздник. Уже потом, став немного старше, я задавал себе вопрос: а где же мои дедушка с бабушкой спали в ту ночь, когда приехала фура? Все комнаты в доме, кухня, прихожая, любое свободное пространство до потолка было заставлено коробками с мацой. Впрочем, товар расходился быстро, спрос явно превышал предложение. О моем деде в Гомеле ходили разные легенды. Все называли его «деда Петя», хотя по настоящему его звали Пейсель. И был он такой русский здоровяк, хоть и еврей. Люди рассказывали, что он мог взять открыть две бутылки водки, поставить их на огромную ладонь вытянутой руки и залить себе в горло. Потом, даже не пошатнувшись, дед спокойно шел заниматься своими делами.

А дел у него было много. Он постоянно что-то покупал, что-то продавал или перепродавал. Ту же водку, когда со спиртным стало туго из-за антиалкогольной кампании. Водку дед покупал в магазине по пять пятьдесят, а продавал страждущим в ночи уже по червонцу. И да, выпить он тоже всегда любил. Поэтому мог продать одну бутылку, а вторую выпить со своими покупателями уже бесплатно.

А еще дед забирал у людей старую мебель. Подкрашивал, подшаманивал. Потом продавал снова, но уже в два раза дороже. Ремонтировал и перешивал шубы и тоже продавал их потом. Как сказали бы сейчас, дед мой постоянно крутился. Я до сих пор удивляюсь, как дедушка не потерял жизнелюбия из-за трагических событий, что произошли в его жизни.

Уже позже, став взрослее, я узнал от других своих родственников, что у деда сначала была другая семья. Во время войны в деревню, где осталась его жена и двое детей, вошли немцы. Они сожгли всех жителей деревеньки. Родители, первая жена и двое детей моего деда погибли. А он за одни сутки полностью потерял волосы. Но никогда и никому дед не рассказывал о том, что с ним случилось и почему выглядит так, как будто регулярно бреет голову. В армии дед служил водителем и возил какого-то генерала. Как-то они возвращались с передовой. Шальная пуля пробила дедовскую шинель и вошла в генеральскую голову. После этого эпизода дед положил на стол партийный билет, отказался от коммунистических идей и поверил в Бога.

Если бы не этот случай, как знать, была бы у гомельских евреев маца на Пасху или нет? Я рос, наблюдая за талантами моего деда. Талантами, которые во времена советской власти тянули как минимум на статью «Спекуляция». В те времена за невинное «купил дешевле, продал подороже» можно было загреметь в места не столь отдаленные на срок от двух до семи лет, да еще и с полной конфискацией имущества. «Деда Петя» как-то умудрялся лавировать между струйками. Мой дед был явно белой вороной по меркам советской власти. Маца, шубы, мебель, водка – вот лишь неполный перечень того, что он продавал и перепродавал. А еще дед доставал дефицитные продукты, которые у него потом покупали менее удачливые и хваткие граждане, что страдали от перманентной пустоты прилавков советских магазинов.

Мне было десять лет, когда дед взял меня на одну из своих серьезных сделок. Теперь бы это назвали «сделка по приобретению объекта недвижимости». Сначала мы тряслись на его машине по ухабам, пробираясь через лужи в какой-то микрорайончик Гомеля, где почему-то не было асфальта. Мы оказались среди такой же частной застройки, и дед постучался в калитку одного дома. Из дома вышел колоритный мужичок в сапогах и в душегрейке. Дед начал о чем-то с ним говорить, но всех подробностей за давностью лет я не помню. Помню лишь, что

после этого мы снова затряслись по ухабам, пока не оказались возле другого большого дома. На пороге возник настоящий цыган. Персонаж был жутковато харизматичен: все зубы у этого человека были золотыми.

Улыбка, которую цыган хотел сделать доброй и приятной, вызвала у меня хтонический ужас. Бр-р! Теперь дед вступил в переговоры с цыганом. Тот вынес деду какой-то сверток. Когда дед отошел в сторонку и начал пересчитывать, я догадался, что в свертке были деньги. Мы снова поехали к мужику в сапогах. Там дед отдал ему сверток, а уже в машине объяснил мне, что договорился с мужиком продать его дом за 20 тысяч рублей, а цыган согласился купить его за 23 тысячи. Это было потрясающе! Для сравнения. Мой папа, человек с высшим техническим образованием, получал ежемесячно 160 рублей, работая старшим инженером на заводе. Дедушка за один вечер получил всю отцовскую зарплату за полтора года честного труда советского инженера. Думаю, вы поняли: мой дед умел зарабатывать деньги. И деньги большие. Он также не был скупым или жадным человеком. Всегда помогал родственникам и своим детям, да и нам, мальчикам, мог взять и дать целых десять рублей. Просто так. Моя мама тоже не жалела на меня денег. Немного отличается от привычных стереотипов «успешного успеха», правда? Мы как-то привыкли к тому, что каждая история успешного бизнеса прорастает через безденежье и тяжелое детство. На худой конец, главный герой истории долго и упорно ползет вверх по карьерной лестнице в какой-нибудь крупной компании, а потом с головой ныряет в собственный стартап.

Последний вариант, кстати, нередок. При этом он является одним из самых продуманных в плане личных рисков. Но вы не забыли, что мы сейчас говорим о детстве? О детстве одного отдельно взятого мальчика из Гомеля, которого зовут Игорь Свечин. Это я, если вдруг кто-то еще не понял. Да, действительно, многие успешные предприниматели добились всего именно потому, что в их семьях вечно не хватало денег.

Основатель WhatsApp Ян Кум мыл полы в продуктовом магазине недалеко от дома. Его семья едва-едва сводила концы с концами, а диагноз матери Кума (у нее нашли рак) стал отчасти – как бы чудовищно это ни звучало! – надеждой на спасение. Вся семья выживала за счет ее пособия по инвалидности.

Роман Абрамович остался сиротой в раннем детстве. Его мать умерла от сепсиса, когда мальчику был один год. Через три года отец Романа погиб на стройке в результате несчастного случая. Мальчик жил вместе с бабушкой в Сыктывкаре, Ухте, а потом в Москве. Абрамович начинал с работы механиком и продавцом игрушек, а теперь владеет состоянием более 100 миллиардов долларов. Сколько по всему миру вы найдете успешных бизнесменов, что были заряжены на борьбу с собственным несчастным детством? Далеко не сто и не тысячу. Гораздо больше. Почти все истории успеха, как я сказал выше, строятся на преодолении трудностей и стремлении в первую очередь выбраться даже не из бедности, а из настоящей нищеты. Согласен, нищета заставляет шевелиться. Только вот ваш покорный слуга ни в детстве, ни в юности с ней никогда не сталкивался.

Моя мотивация достижения результатов коренным образом отличалась от стереотипного вытаскивания себя из финансовой пропасти. Я с детства привык к самому лучшему. Не просто к хорошей, а к очень хорошей жизни. Моя мама буквально приучила меня к ней, устраивая регулярные походы в рестораны и покупая дорогие импортные вещи, которым завидовали все мои сверстники. Сделало ли это меня избалованным? Нет! Дало ли это мне стимул всегда стараться поддерживать такой уровень жизни? Да!

В этой положительной мотивации – назову ее так – была огромная часть моего будущего успеха. Я не представлял себя в будущем человеком, который бы не смог позволить себе того, чего ему хотелось бы, и того, что можно приобрести за деньги. Стремление к лучшей жизни засело в моем подсознании. В какой бы среде я ни находился, поиск возможности заработать стал для меня важнейшим делом.

Книга, которую вы сейчас читаете, – мой честный рассказ о формировании характера, о том, как рос и менялся я сам, меняя города и страны. О моих наблюдениях, что такое настоящее предпринимательство и успех, о приобретенном опыте и выводах, которые я сделал, после уже пройденного пути. Мне хотелось бы надеяться, что каждый из моих читателей сможет получить пользу от чтения этих страниц. Если вы молоды, то начнете строить собственный бизнес без оглядки на трудности, но учитывая чужой опыт.

Если вы бизнесмен средних лет, возможно, поймете, каких ошибок и где следует избегать, где подстелить соломки, в какой момент нужно перестать думать, оценивать шансы, взвешивать за и против, а просто начать действовать. Если же вы мой ровесник, буду рад, если смогу вызвать у вас поток светлых воспоминаний, а чтение моей книги доставит вам несколько приятных минут. Добро пожаловать в мой мир!

## Глава 1 «Тот, кто в 15 лет убежал из дома...»

Первый раз я убежал из дома в 14 лет, но давайте обо всем по порядку. Я рос в благополучной семье. Родители отдали меня в музыкальную школу по классу фортепьяно и скрипки. Какой нормальный пацан будет пикировать на скрипочке, когда его сверстники гоняют во дворе мяч, играют в казаки-разбойники и занимаются другими очень важными мальчишескими делами? Вот и я поначалу не сильно любил занятия в музыкальной школе. Любовь к музыке появилась гораздо позже.

Кто знает, если бы не настойчивость родителей, которые все-таки заставили меня закончить музыкалку, было бы у меня понимание музыкальной грамотности, любовь к музыке и навыки, которые сильно помогли в дальнейшей жизни? Я потом как-то на досуге посчитал, что благодаря обучению в музыкальной школе, самостоятельно смог научиться играть на 15 музыкальных инструментах. Конечно, среди всех этих инструментов гитару стоит упомянуть отдельно!

Кто в молодости не мечтал привлекать девушек каким-то талантом? У меня было чем их удивить. Когда мы собирались теплой компанией, я играл на гитаре и пел, девушки заслушивались и таяли, когда гитарист обращал на них внимание. Думаю, тем, кто, как

и я, освоил этот магический инструмент и наслаждался игрой на нем в молодости, очень знакомо это ощущение почти безграничной власти над противоположным полом. Шучу, конечно. В любом случае музыкальное образование оказалось очень полезным. В армии я был баритонистом, а потом, уже в институте руководил большим духовым оркестром.

До института мы еще дойдем. В этой главе я хотел бы рассказать о средней школе, десяти копейках на школьные завтраки и о том, где и почему я оказался, первый раз сбежав из дома. Почти каждый советский ученик получал от родителей карманные деньги на школьные перекусы. Примерно по десять копеек (иногда сумма могла быть чуть больше). Я тоже не был исключением. Разница была лишь в том, что я не бегал в столовку за бутербродами или сочниками. Деньги я копил. И постоянно искал дополнительные источники доходов.

Если вы родились в СССР, возможно, еще помните автоматы с водой, что стояли по всем городам. Автоматы были железными и пузатыми. Сверху светило табло «Газированная вода». Чуть ниже было место, куда подставить стакан, в который лилась газировка, после того как в щель бросали монетку. Три копейки – вода с сиропом, одна копейка – обычная минералка.

Рядом была такая специальная полоскалка. Пластмассовая шайба, на которую нужно было поставить граненый стакан вверх дном, надавить на него, чтобы промыть его водой. Такая легкая дезинфекция. Никто тогда и слыхом не слыхивал ни про СПИД, ни еще про какие-то напасти и заразные болезни. Так что из стаканов и автоматов, что были расставлены возле остановок общественного транспорта, пил весь город. Ходили слухи, что даже бомжи и маргиналы, когда хотели «культурно» выпить, утаскивали граненые стаканы из автоматов в свои берлоги, а к утру снова возвращали их на место. Правда, чуть позже стаканы стали пристегивать стальными тросиками, обжимая снаружи железными кольцами ближе к доньшку. Уж не знаю, то ли городское начальство не хотело, чтобы уличной посудой пользовались бомжи, то ли так делали, чтобы кто-то случайно не выронил скользкий стакан из рук и не разбил бы его. Такие случаи тоже бывали. Время от времени автоматы с газировкой обслуживали специально обученные люди. Я как-то подсмотрел, что делает техник, как работает механизм этого автомата, какой рычажок нужно потянуть и что нажать, чтобы в стакан полилась вода.

Потом мы с ребятами нашли один такой автомат с расшатанным замком, куда техник вставлял ключ, чтобы открыть этот аппарат для профилактики. Я научился открывать этот автомат пальцем. Потом мы с ребятами брали у желающих утолить жажду по три копейки, а

я незаметно включал воду. Деньги мы делили между собой поровну. Я добавлял эти монетки к своим сбережениям от школьных завтраков.

Был ли этот способ добычи денег криминальным? Ну, разве что слегка. Правда, кто же думает об этом, когда учится в 3-м или 4-м классе, а медные монетки по три копейки вот они – в твоих ладонях. Ради дополнительных доходов школу можно было и прогулять, что я с удовольствием и делал. Я вообще в школе любил только два предмета – алгебру и геометрию. Только по этим двум дисциплинам у меня были твердые пятерки. Другие уроки казались мне безумно скучными. А еще мне было безумно скучно убегать с уроков в гордом одиночестве, так что я постоянно искал себе компаньонов для этих затей. Подходил к кому-то из своих одноклассников и уговаривал их прогулять уроки вместе со мной. Как правило, уговоры срабатывали. Возможно, именно в этот момент, пусть и неосознанно, я стал формировать у себя лидерские качества.

Повзрослев, став успешным предпринимателем, я осознал, насколько важно транслировать окружающим свои ценности, принципы, идеалы. Ваше отношение к жизни, к сотрудникам, клиентам, к продукту, который вы производите, – все это должно присутствовать в информационном поле внутри и вокруг вашей компании. Знаете, почему это важно? Да потому что трансляция ценностей позволяет находить не наемных работников, не людей функций, а единомышленников.

Мои школьные друзья, с которыми мы убегали с уроков, были такими же единомышленниками, которые разделяли мои тогдашние ценности: какой смысл сидеть на скучных уроках, когда в огромном мире вокруг столько интересного? Если же говорить о сотрудниках, что пришли, приходят и еще придут в вашу компанию, то из людей, которые имеют не только материальную мотивацию, можно создать настоящую команду. Команду, которой можно доверять на всех уровнях бизнеса. Дальше – проще. Сотрудники, что приняли правила игры (вашу идеологию и ценности тоже) могут быть в команде долгое время и пройти проверку на лояльность через удачу, неудачу, кризисы, падения и взлеты. После этого им можно доверять. Если этого не происходит, рано или поздно «не ваши» люди сами от вас уйдут. Поиски и естественный отбор ваших людей и формирование команды могут занять много времени. Поверьте, оно того стоит! Это жизненно важный вопрос для ведения успешного бизнеса. К этим выводам я пришел значительно позже, а пока учился в 7-м классе и продолжал прогуливать школу. Когда с напарниками и партнерами, которых смог уговорить, когда в гордом одиночестве.

Я не разменивался на разовые прогулы одного двух уроков. Меня не бывало в школе по месяцу, полтора. Однажды к нам домой пришел мой учитель по математике. Он очень меня любил, как и я его предмет.

– Что случилось? – спросил учитель извиняющимся тоном.

– Игорь так долго не ходит в школу, все ли у него в порядке?

В воздухе повисла напряженная тишина. Родители смотрели на меня с недоумением и пониманием одновременно. Они знали, что учиться мне не очень нравится, но вряд ли могли себе представить, что настолько. Я не помню, что они в тот раз сказали моему математику, но какое-то объяснение было, да и я избежал скандалов, упреков, криков и ругани.

Уже в 8-м классе я вдруг неожиданно для себя обнаружил, что мои десять копеек от школьных завтраков превратились в очень приличную сумму. В моем активе больше тысячи рублей. В стране, где средняя зарплата примерно 120 рублей в месяц, неожиданно для себя я стал обладателем целого состояния!

И мне всегда хотелось побывать в Питере. В Ленинграде, как тогда официально назывался этот город. Поезд в Ленинград ночью. Утром родители ушли куда-то по своим делам, а я быстро собрал сумку и вышел из дома. Гулял полдня, к вечеру пришел на вокзал, купил билет до Ленинграда и сел в поезд. Мне 14 лет. Это мой первый побег из дома. Я еду в другой город, у меня есть деньги, так что все в порядке. Каналы и набережные в гранитной плитке. Холод-

ная красота северного города. Величественный и молчаливый Медный всадник, уходящий в серые облака Исаакиевский собор. Свинцовая Нева и плеск волны там, где можно спуститься по ступенькам к самой воде у Петропавловской крепости.

В Ленинграде я иду на экскурсию в Эрмитаж, посещаю еще несколько музеев, а вечером отправляюсь в театр. Да, родители меня искали. Да, я ничего им не сказал. Да, они даже не знали, что я не в родном городе, а в величественной столице Петра. Но о родителях я помнил. Купил для них разные сувениры: магнитики на холодильник, наборы открыток с репродукциями картин, выставленных в Эрмитаже, что-то еще по мелочам. Подарки помогли мне снизить градус скандала по возвращении домой, так что мое «волевое» решение отправиться в рискованное одиночное путешествие, не сказав никому ни слова, быстро забылось.

Чуть позже родители стали спокойнее относиться к моей самостоятельности. Они отпускали меня в поездки в другие города. Я сам ездил в Москву, сам путешествовал по городам Прибалтики, родной Белоруссии и Украины. И тратил на поездки те самые деньги, что экономил на школьных завтраках. Во время своих путешествий я получил еще

один инсайт.

Деньги нужно тратить так, чтобы они приносили вам удовольствие, позволяли узнать что-то новое, бывать в разных местах, наполняться впечатлениями и опытом. Иначе какой смысл просто копить деньги, чтобы они лежали у вас без движения и не дарили никакой радости?

Нужно постоянно искать возможности заработать, пробовать различные варианты. Что-то обязательно выстрелит. Следующая глава о том, что выстрелило у меня и у моих институтских друзей, и как мы зарабатывали, когда в СССР началась перестройка.

## Глава 2 Кафе «от Председателя»

Все вокруг называли этого человека Председатель. Было нечто такое в его импозантной внешности, что полностью соответствовало его прозвищу. Председатель одевался в красивые дорогие костюмы. Имел важный вид и пышные усы. Никогда не расставался с модным дипломатом. И когда как будто случайно открывал его, чтобы достать оттуда сигареты, можно было увидеть плотные пачки перевязанных купюр, что лежали внутри. Председатель и люди, что крутились вокруг него, создавали у нас ощущение нереальной крутости. Нам тоже хотелось хоть немножечко быть на них похожими. С Председателем нас познакомил отец моего друга Игоря, с которым мы учились.

– Пойдите, познакомьтесь, поговорите. Может, и вам что-то предложат, – сказал отец нашего товарища.

Шел 1987 или 1988 год. Мы учились на третьем курсе Белорусского института инженеров железнодорожного транспорта. Я, мой лучший друг Слава, Игорь по прозвищу Ляля и его кореш Саша – крепкая компания из четырех пацанов, что недавно вернулись из армии.

Нам по 23-24 года, мы молоды и полны сил. В головах – девочки и развлечения. Мы знали, что девочки любят импортные ликеры из бутылок с красивыми этикетками. Девочки с удовольствием курили длинные дамские сигареты, что продавали в коммерческих магазинах, а коммерческие магазины появились как грибы после дождя.

Мы хотели бы водить девочек на самые модные дискотеки города, покупать им коктейли в высоких бокалах, кормить мороженым, украшенным фруктами и щедро политым вишневым сиропом. Мы понимали, что девочки любят обеспеченных ребят, а вовсе не голодных студентов с пустыми карманами.

Мы мечтали стать немного крезами, чтобы не считать деньги, а при удобном случае пустить пыль в глаза девчонкам, которые нам нравились. Как и где можно заработать? По-настоящему гамлетовский вопрос, на который мы прямо тогда искали ответ.

В огромном СССР шла перестройка. С экранов телевизоров не сходил Горбачев со своим родимым пятном, ставропольским говором, гласностью, мышлением и обещаниями, что теперь, наконец-то, все будет иначе.

Такое ощущение, что кто-то где-то сорвал резьбу со всех запретов и ограничений.

Людям разрешили торговать, строить, оказывать услуги, зарабатывать деньги. Да что там, людям разрешили свободно дышать!

Все вокруг упивались этой свободой. Даже пустые полки в государственных магазинах не способны были снизить градус перестроечной эйфории. Многие кинулись делать бизнес, не имея ни опыта, ни понимания, что и как. Набирало силу кооперативное движение. У нас в Белоруссии появились производственные и гаражные кооперативы, теперь можно было создавать точки общепита, открывать рестораны, столовые и кафе. Мы знали, что у

Председателя было кафе в кинотеатре «Спартак». Мы ждали, что прямо на этой встрече Председатель поделится с нами опытом открытия такого же кафе в каком-то другом кинотеатре.

– Ты будешь главным, – Председатель позвонил мне уже после встречи.

– Директором вашей компании. С кафе мы вам поможем, расскажем, что и как нужно делать.

Я не знаю, почему он выбрал меня, что увидел во время самой встречи, итог которой нам показался тогда неудачным. Теперь я понимаю, что у Председателя был выход и на кинотеатры, и на кафе, имелся опыт организации таких продовольственных точек.

– Делайте что хотите. Нам будете платить 10 % от всех продаж, – так сказали Председатель и его заместитель, когда повели нас в кинотеатр «Юбилейный», чтобы показать место нашего будущего кафе. Конечно, мы согласились!

– Схема простая, ничего сложного, – поучал нас Председатель. – В одном бидоне разводите один напиток, в другом – еще один. У нас еще есть ребята, что на дому пекут вафельные трубочки. Их контакты мы вам тоже дадим. Председатель отдал нам и контакты ребят, и всю рецептуру напитков, что делал в своем кафе. Без особых изысков первый кофейный напиток мы назвали «Бодрость», а второй — желтый, лимонный – «Ляля», в благодарность Игорю и его отцу за встречу, которую он устроил нам с Председателем. Так все и закрутилось. Мы закупили все продукты и ингредиенты, необходимые для работы кафе. Эссенции, красители, лимонную кислоту, муку для вафельных трубочек, варенье, чтобы их наполнять. Разместили заказы на трубочки у ребят, чьи контакты дал нам Председатель. Наняли нескольких девочек, чтобы они стояли на кассе, продавали напитки и вафельные трубочки. А дополнительно мы продавали мороженое. Один шарик – 25 копеек, 2 шарика и 2 клубнички сверху – 1 рубль.

Напротив нашего кинотеатра был парк с каруселями и аттракционами. Там мы тоже поставили девочку продавать вафельные трубочки. Расхватывали их за несколько минут. То ли трубочки действительно были такими вкусными, то ли народ настолько устал от дефицита в стране победившего социализма, что готов был покупать все что угодно.

Наше кафе настолько взлетело, что мы разделились на две смены. Я работал со своим лучшим другом Славой (мы до сих пор дружим), а Игорь (Ляля) со своим приятелем Александром. Все доходы дня делили пополам. Расходы тоже. Мы каждый месяц умудрялись зарабатывать по две и даже по три тысячи рублей. Мой папа, ведущий инженер на серьезном производстве, получал тогда то ли 190, то ли 220 рублей. Мы же не просто приходили на работу, где нужно было отбыть номер с 10 до 18. Мы балдели и кайфовали, потому что это была вовсе не работа, а самый настоящий бизнес, который мы полностью строили и контролировали.

К концу смены девочки приносили нам деньги. Много денег. Настолько много, что никаких сил считать их не было. Мы раскладывали купюры на две равные кучки и делили между собой. Кафе стало для нас сумасшедшим опытом. Для меня больше всего, потому что в конечном итоге трое моих друзей так и не стали в будущем бизнесменами и предпринимателями, выбрав работу по найму.

Я же по найму так никогда и не работал. Друзья и знакомые говорят, ну, не похож я на работника, ни внешне, ни по своим действиям. Пока мы занимались кафе, мне было хорошо от-того, что я почувствовал, что такое свобода, когда ты имеешь возможность зарабатывать. И возможность иметь деньги, что позволяли получить новую степень свободы с каждым дополнительным нулем в уровне твоих доходов. Когда у тебя есть деньги, ты можешь позволить себе гораздо больше, чем когда их нет. Что может быть лучше? И вот какой еще вывод я сделал, пока мы четвером управляли своим кафе при кинотеатре «Юбилейный».

Без команды вы ничего не добьетесь, каким бы умным и талантливым ни были. Это утверждение справедливо и для маленького предприятия, и для классического бизнеса, который уже представляет собой выстроенную структурированную систему. В начале пути следить за всеми нюансами бизнеса может и сам основатель, но как только увеличиваются размеры вашего предприятия или компании, вам не справиться в одиночку.

Если бы тот же Председатель сказал мне: «Я помогу открыть кафе только тебе», – я бы не смог обойтись без своих друзей. Мы умели договариваться друг с другом, распределять обязанности и сферы ответственности. А еще каждый из нас доверял другому.

Доверие – вообще уникальное качество, особенно для постсоветского бизнесмена. Большинство таких предпринимателей имеют психологию осажденной крепости. Государство – враг, сотрудники – если не враги, то бестолочи или тунеядцы, и даже клиенты – сплошные вредители. У нас не было всех этих шор и стереотипов, как мы делали кафе в кинотеатре «Юби-

лейный». Мы были молоды, открыты миру и готовы рискнуть. Если сейчас вы строите бизнес, на определенном этапе вам придется собирать команду, чтобы расти и развиваться дальше. Повторю: больших результатов не добиться в одиночку. Об этом забывает огромное количество предпринимателей. Они не делегируют важные управленческие функции принципиально – а значит, их бизнес «застревает», становясь зависимым от одного человека. И совсем необязательно, что этот человек – прирожденный руководитель.

У меня перед глазами живой пример – мои студенческие друзья, что не стали заниматься бизнесом во взрослой жизни, хотя каждый из нас имел задатки бизнесмена и мог бы развить их дальше. В любом случае все мы хорошо заработали. А вот дальше в Белоруссии все кооперативы как-то быстро прикрыли. Так что наше кафе проработало всего несколько месяцев. После эпопеи с кафе я женился и сразу после свадьбы купил себе машину. Беленькую такую, красивую. До подержанных иномарок из Германии, на которых «старенькая бабушка ездила в магазин за хлебом» дело пока не дошло. Так что машин у меня была отечественная, ВАЗ-2103. И все равно это были суперэмоции!

Мне 24 года, я сам купил себе первый автомобиль. Я мог ездить куда хочу и когда хочу. Сами подумайте, как много людей могли позволить себе приезжать на занятия в институт на собственной машине? Я – мог. После кафе я переключился на кожаные куртки. Как говорится, это уже совсем другая история. О ней следующая глава моей книги.

## Глава 3 Сто километров от Гомеля, милые девушки в бухгалтерии и кожаные куртки

В бухгалтерии сидели милые девушки. Мы улыбались до ушей, подмигивали им и спрашивали:

– Где заплатить за кожу?

– Вы какую выбрали? В видах кожи мы не разбирались. Зато точно знали, что если сшить классную куртку, на базаре она уйдет за 500–700 рублей.

– Смотрите. Свиная кожа стоит одну копейку за квадратный дециметр, овчинная – четыре копейки, – отвечали милые девушки.

На дворе была осень 1989 года. Мой институтский друг Вадим, с которым мы постоянно придумывали идеи категории «Вау!», подначивали друг друга, проверяли на крутость, сказал, что в городе Клинцы у него есть приятель, который работает маляром на фабрике кожаных изделий. От Гомеля до Клинцов всего сто километров. Мы без раздумий прыгнули в мою машину и отправились на поиски маляра Валеры.

Городок Клинцы маленький. Фабрику найти легко. А вот про маляра Валеру тут никто никогда не слышал. Не кататься же просто так? Так что мы пошли в бухгалтерию к милым девушкам.

– Сколько нужно на один комплект?

– 400 квадратных дециметров.

– Хорошо. Дайте нам два комплекта свиной и два комплекта овчинной кожи.

– С вас 40 рублей. Мы переглянулись с Вадимом и минут двадцать не могли прийти в себя. Даже примерно мы не могли представить, что где-то в этом мире продают кожу настолько дешево.

Правда, был маленький нюанс. Чтобы полностью оформить покупку, нам нужно было найти то ли директора, то ли главного инженера, чтобы он завизировал нашу покупку. Поставил какую-то печать на бухгалтерских документах. Пошли искать главного, рассматривая номера на кабинетах административного здания фабрики.

– А вы откуда? – спросил нас главный в своем кабинете.

– Из Гомеля приехали.

– У меня «Волга», в ней полетела коробка передач. В Гомеле у вас там есть авторемонтный завод. Помочь можете? Починить или поменять коробку?

– главный сразу перешел к делу.

– Заказывайте, нет проблем!

Да и какие могут быть проблемы, если на авторемонтном заводе начальником моторного цеха работал папа моего лучшего друга Славы? Кинули в машину четыре закупленных комплекта кожи и напрямик дунули в Гомель. В машине смеялись, дурили и балдели. Ну, не может быть, чтобы комплект овчинной кожи для куртки можно купить за 16 рублей, когда как минимум он стоил в 10–20 раз дороже. Оказывается, может! В Гомеле поехали напрямик в ателье, где мама когда-то заказывала для меня кожаное пальто.

– Вы могли бы сшить нам куртку?

– Какой фасон?

– Вот такой, – показали, какой должна быть куртка.

– Да, конечно.

– Сколько будет стоить?

– Деньгами я не беру. Давайте так. Вы расплачиваетесь со мной одним комплектом, из второго шью для вас куртку. Быстро посчитали. Пошив куртки из овчинной кожи обошелся бы нам в 32 рубля. Из свиной – в 8 рублей.

– Хорошо. Начинайте шить!

На авторемонтном заводе в Гомеле мы договорились, что коробку передач для «Волги» директора фабрики из Клинцов починят. На следующий день снова помчались на фабрику кожаных изделий. Второй раз закинули в багажник то ли шесть, то ли восемь комплектов кожи для будущих курток. Возникла одна маленькая проблема. Парень из ателье, который взялся сшить нам две первые куртки, обозначил срок две недели, потому что был занят чем-то еще. Теперь нам срочно нужно было найти, кто сможет сшить больше курток и сделает это быстрее. Начинали думать, как найти таких людей, как вообще организовать такое швейное производство.

В третий визит в Клинцы, когда мы привезли директору фабрики коробку передач для «Волги», он познакомил нас с Константином.

Константин шил кожаные куртки и сказал, что может выдавать 5–10 курток в неделю. Это уже хорошие объёмы! Немного простой арифметики. Константин брал за пошив 100 рублей. С закупкой комплекта одна куртка обходилась нам в среднем в 120 рублей. На базаре куртка из свиной кожи уходила рублей за 500, куртки из овчины стоили 700–800 рублей и пользовались не меньшим спросом. Теперь мы начали искать новые рынки сбыта, чтобы не ограничиваться лишь базаром. Очень быстро нашли своеобразную нишу для сбыта кожаных курток, сильно увеличив объем продаж. В Гомеле исторически проживало множество евреев. В 1989 году евреи массово стали уезжать в Израиль и США. А что делают люди, которые навсегда покидают страну? Распродают свои вещи.

Если вы хотите что-то продать, как вы это делаете, когда вокруг все ваши знакомые озабочены такими же сборами и продажей кроватей, мебели, автомобилей, которые в любом случае вы вряд ли возьмете в новую жизнь? Вы даете объявления в газете о том, что продается то-то и то-то по сходной цене. Вот мы с Вадимом покупали газеты с такими объявлениями, а потом садились на телефон и начинали звонить в четыре руки. Мы не собирались ничего покупать у этих людей. Мы хотели продать им свои куртки.

– Здравствуйте! Вы продаете машину?

– Да, продаем.

– Хотите уезжать?

– Да, а что такое?

– Мы продаем куртки.

– Ой, так приходите. Нам куртка нужна. Хорошая?

– Да, хорошая, кожаная, новенькая. Привезем,

сами посмотрите. Мы привозили уезжающим на выбор по 4–5 курток разного дизайна. Куртки уходили в тот же день. Я же получил новые инсайты, занимаясь вместе с Вадимом курточным бизнесом.

На заре становления в СССР свободной коммерции в одном из переводных учебников по экономике появилась любопытная информация от американских социологов. Они утверждали, что лишь пять процентов людей обладают предпринимательскими способностями. Я задумался. А почему именно пять, не шесть, семь или двенадцать процентов? Как у этих социологов получилась такая цифра? Да и что такое вообще «предпринимательские способности»? Умение организовать людей? А если вы делаете бизнес в одиночку? А если ваш бизнес связан с нематериальными активами, где почти нет прямого менеджмента, можно ли судить о вас, как о предпринимателе? Есть много вопросов, на которые «правило пяти процентов» не дает ответов. Построить успешный бизнес может не каждый. С этим я согласен полностью. Только совершенно точно на это способно немалое число людей.

Их бизнесы, как и сами люди, могут различаться массой характеристик: размерами, объемом оборотов, видами деятельности, моделями функционирования. Построить успешный бизнес реально. Другой вопрос: каким будет именно ваш бизнес? Так что не ищите у себя мифические признаки принадлежности к «избранным» пяти процентам. Лучше перестройте свое мышление. Измените свое видение мира.

Все, что нас окружает, в действительности находится лишь в наших головах. В том числе и отношение к происходящему в этом окружении. Раз так, самый главный предрассудок: «Чтобы построить успешный бизнес, нужно иметь деньги / связи / специальные знания (подходящее подчеркнуть)» – тоже портит нам жизнь напрямую из головы.

На самом деле, для старта ничего не нужно иметь. Нужно уметь. Уметь делать бизнес. Но предпринимателями не рождаются, ими становятся. И перестройка мышления – главный шаг к этому. Как только вы перестроите свое восприятие окружающего мира на поиск потребностей людей, которые вас окружают, в голове все сразу встанет на свои места. Как мы с Вадимом поняли, что уезжающие евреи будут покупать наши куртки? Потому что постоянно искали ответ на вопрос: кому будет нужен этот товар? Если человек собирается уехать, пусть он не возьмет с собой машину или мебель, но вряд ли он откажется от одежды, правда?

Сначала это предположение было нашей гипотезой, но мы тут же решили ее проверить. А проверка показала, что гипотеза вполне жизнеспособна. Вы тоже ежесекундно находитесь в гигантской системе взаимодействия между людьми, которая предполагает возникновение потребностей и их удовлетворение. Потребностей – огромное количество. И то, что вы пока не видите их, – как раз таки вопрос наличия или отсутствия у вас того самого предпринимательского мышления. Тренируйтесь, следите за трендами, пытайтесь понять, какие потребности у людей есть именно сейчас и как вы можете помочь им их закрыть. Пока мы торговали кожаными куртками, в моей жизни наступил такой период, что учеба в институте уже утратила свою важность. Просто нужно было получить диплом, чтобы оправдать годы учебы. Мне было проще заплатить деньги, чтобы мне сделали курсовые работы и платить за чертежи по десять рублей, чтобы получить их за два, три дня. Дипломную работу я тоже сделал за пару дней, хотя некоторые мои однокурсники писали свои по полгода. В принципе, я разбирался во всем, чему учился пять лет, но работать по профессии, быть инженером железнодорожного транспорта уже не хотел. А еще через год я со своей семьей и родителями оказался в Израиле. Об этом – в следующей главе.

## Глава 4 Уезжающие и приехавшие

Пятьсот рублей. Именно столько стоил отказ от «серпастого и молоткастого». Отказ от гражданства страны «победившего социализма». На излете существования СССР уже мало кто верил в силу социалистической идеи. В то, что когда-нибудь и где-нибудь будет построен рай на Земле, когда каждый будет трудиться на благо общества, а общество щедро расплачиваться с ним за хорошо выполненную работу. Пустые полки в магазинах как-то не позволяли укрепиться этой мысли. Мысли были несколько иными: может, есть на свете где-то более спокойная и обеспеченная жизнь? Может, есть варианты честно зарабатывать деньги? Так, чтобы в один прекрасный момент не приходили к тебе крепкие бритые ребята в кожаных куртках и не пытались «развести коммерса», а правительство бы постоянно не меняло правила игры. В 1990 году люди массово уезжали в поисках лучшей жизни. Пока еще из разных республик пока еще единого СССР. До окончательного развала страны и пьяной беловежской тусовки оставался год, но в воздухе свинцовой тучей висел аромат безнадежности.

Как у нас это принято, отказ от гражданства был нудным бюрократическим процессом. Нужно было идти в специальное присутственное место, писать специальное заявление по специальной форме, объяснять причины отказа, а потом платить пятьсот рублей, снова возвращаться и приносить документы, подтверждающие оплату. Приходили. Писали. Приносили. Уезжали навсегда. Кто-то ехал за кордон из стадного чувства, поддавшись иммиграционному психозу родственников, друзей, знакомых. Кто-то отправлялся в так называемую «колбасную» эмиграцию. Это были жертвы пустых полок продуктовых магазинов.

Люди уезжали потому, что боялись: еще немного и есть станет совсем нечего. И даже шесть дачных соток не спасут. Я только что окончил институт. Женился за год до этого. Купил машину. У меня совсем недавно родилась дочка (теперь уже старшая, а тогда – первая). Зачем и почему уезжал я? Боялся ли чего-то?

Расстраивался из-за пустых полок? Наверное, я мог бы по-прежнему зарабатывать, если бы остался тогда в 1990 году в России или в Белоруссии, но сложилось так, как сложилось. Моя сестра уехала раньше. Друзья тоже уезжали. Теперь собирался уезжать я с семьей и мои родители. До отъезда я никогда не был за границей. Путешествовал только по России, Украине, Белоруссии, Прибалтике. Теперь же решил уехать, потому что чувствовал, что в Советском Союзе что-то не так. Я не знал, что именно «не так», мне не с чем было сравнивать, у меня не было опыта проживания в других странах, в том числе капиталистических. Только что-то коробило меня изнутри. Наверное, и я тоже чувствовал свинцовые тучи безысходности, которые накрыли горбачевскую перестройку и начало ельцинского правления.

Зато я с удовольствием слушал рассказы своего дяди, который к тому времени уже лет десять, как жил в Америке. Он рассказывал мне о том, какие возможности открываются перед человеком, о том, что в Штатах ты можешь зарабатывать столько, сколько хочешь, и никто тебя за это не осудит, косо на тебя не посмотрит. Наоборот, к людям, которые зарабатывают, а уж тем более занимаются бизнесом, там относятся с уважением.

Я слушал дядю и одновременно верил ему и не верил. В реалиях СССР люди смотрели на предпринимателей как на спекулянтов и кровососов, преисполненные генетической классовой ненависти. Перед отъездом меня переполняло чувство неизведанного. Совсем скоро я увижу другую страну, в которой раньше никогда не был. Я был полон надежды, что меня с головой накроет новая волна. Я всегда искал чего-то новенького, чего-то более интересного. А тут в моей жизни возникал совсем новый этап и новое перемещение между географическими точками в пространстве.

Теперь я сам оказался на месте тех людей, которым мы совсем недавно звонили, предлагая купить кожаные куртки. Мы распродавали то, что точно не возьмем в новую жизнь, какой

бы она ни была. У нас была кооперативная квартира, машина у родителей, моя машина, гараж, дача, еще что-то по мелочам. Бывалые товарищи, что уже прошли начальный этап эмиграции, говорили нам о том, что классно будет, если вы захватите с собой посуду, мебель, вещи, которые очень пригодятся вам для того, чтобы обустроиться на новом месте. Что-то мы продавали – машины, квартиру, дачу, гараж. Что-то, наоборот, покупали, чтобы захватить с собой.

На вырученные от продажи автомобилей, квартиры, дачи, гаража деньги мы купили комплект мебели для моей семьи и мебель для моих родителей, разную домашнюю утварь, которую посоветовали взять с собой бывалые. С нами в эмиграцию отправилось даже двадцатилетнее пианино.

Весь домашний скарб мы сложили в огромные контейнеры размером шесть на два метра, а сами погрузились в самолет. Сначала был перелет в Румынию, а сразу после посадки нас перевезли в какой-то другой аэропорт. Оттуда уже другой борт, до краев наполненный эмигрантами, взял курс на израильскую землю. Двадцатого сентября 1990 года лайнер коснулся бетонки взлетно-посадочной полосы одного из аэропортов Израиля.

Двери открылись, и в нас пахнуло африканской жарой. Слишком теплой была в том году осень. Израиль встречал нас какими-то затяжными праздниками. Поскольку это очень религиозная страна, то если вы попали на праздники, нужно расслабиться и получать удовольствие. Ни одно государственное учреждение в праздники не работает. Ваши дела подождут. На эти три дня нас, всех вновь прибывших, взрослых и детей, поселили в большую армейскую казарму. Военная часть была действующей. Мимо нас постоянно ходили молодые девочки и мальчики с оружием. Я смотрел на их быт и то, как они ведут себя, как друг к другу относятся, но не нашел ничего и близко похожего на советскую армию, которую видел изнутри. Здесь все было по-другому, а молодые люди в израильской военной форме напоминали настоящую семью.

Даже спустя несколько лет жизни на израильской земле меня не то чтобы удивляло, скорее, умиляло, когда в автобусе попадались молодой парень или щупленькая девчонка, на плече которой висит винтовка вполовину ее росточка. И ведь нет в Израиле случаев, чтобы солдат убежал в самоволку, чтобы стал из своего оружия стрелять по мирным гражданам. Наоборот, иногда молодые солдаты погибают, защищая простых граждан от террористов, которым все равно, кого убивать и резать: женщин, стариков, детей. Три праздничных дня в военной части нас кормили и развлекали, устраивали концерты, делали все по максимуму, чтобы мы освоились.

Как только праздники закончились, эмигранты стали разъезжаться по стране. Мы попросили отвезти нас в Хайфу, где уже жила моя сестра. Такси неторопливо ехало по берегу Средиземного моря. Я смотрел в окно на какие-то полуразрушенные арабские постройки, на пальмы, на немного непривычный пейзаж. Ловил себя на ощущении, что попал на какой-то дикий, дикий Восток. Белоруссия, где мы жили совсем недавно, все же имела какой-никакой, но почти европейский лоск – широкие улицы, многоэтажные дома, была понятной и привычной. А восточный пейзаж, который я видел перед собой прямо сейчас, словно появился из сказок Шахерезады. Мир вокруг был для меня совершенно новым, и эта новизна вызывала какой-то восторг, потому что впереди было столько неизвестного, и, я надеялся, приятного, пусть и не очень привычного. Возможно, читатель спросит, а как мы собирались обустроиться на новом месте? На что жить? Советский Союз об этом слегка позаботился. Каждому эмигранту тогда разрешалось захватить с собой целых 90 долларов. Так что на всю мою семью из трех человек мы имели 270 долларов, а мои родители – 180. Это была вся наша наличность, а где-то по дороге в Израиль ехали еще два наших больших контейнера с вещами и мебелью. С этими активами мы и начинали свою жизнь в Хайфе. Адаптировались достаточно быстро и безболезненно. Постоянно случались какие-то интересные встречи, появлялись в жизни новые люди, подъезжали друзья из СССР. Скучать было некогда. Надо было обустраиваться, осматриваться

и думать, что делать дальше. О том, как я осматривался, что делал и почему благодарен своему отцу за ценный совет и реальную помощь, следующая глава этой книги.

## Глава 5 На Земле обетованной

Через неделю жизни в Хайфе мой папа уже работал. Это в СССР он трудился старшим инженером на серьезном производстве, но имел в запасе и другие навыки: знал токарное и слесарное дело, так что в итоге устроился работать токарем. Без языка, связей, а только благодаря своим навыкам и неумемной энергии. Когда мы оказались в Израиле, папе было слегка за пятьдесят, но это не мешало ему проявлять активность, общаться с людьми и обращать внимание на такие мелочи, как незнание местного языка.

– Я буду работать, помогу, – сказал мой отец.

– А ты осматривайся, не спеши, поработать всегда успеешь.

Вообще удивительно, как мой папа, ярый коммунист и парторг большого завода, оказался сначала в Израиле, а потом вместе со мной в Америке, где живет и по сей день. Когда-то случилась с ним прелюбопытнейшая история. В 1979 году в Америку уехал его младший родной брат, а мой папа выступил на партсобрании и сказал, что не место таким людям в нашем обществе. Это неправильно, когда мы дали человеку образование, воспитали его, а он уезжает во враждебную нам капиталистическую страну. Выступление получилось ярким и вдохновляющим. Наверное, даже некоторые из тех, кто мечтал выбраться за железный занавес, благодаря пламенной речи моего папы даже думать перестали в эту сторону.

С 1990 года мой папа сам живет «во враждебных капиталистических странах». Теперь он сам вспоминает о том памятном выступлении и говорит: как можно было думать такие глупости, что лучше коммунизма ничего на свете нет?! Разве мог он привести к чему-то нормальному?

Страны, в которой мечтали построить коммунизм, нет на карте больше тридцати лет, зато сейчас мой отец живет в настоящем коммунизме. Это его собственные слова. Он теперь говорит о том, что здесь о людях заботятся, что здесь человека воспринимают, как личность, а не как винтик в системе. Даже не хочу сравнивать, что мой папа имеет здесь и что он имел в Советском Союзе. Но пока мы с ним находились в Израиле, и я старательно следовал его советам. С легкого папиного наставления мне в жизни так ни разу и не пришлось поработать по найму, а сейчас я осматривался и думал, с чего начать. Здесь огромную роль тоже сыграла активность моего папы. Уже через месяц, благодаря своей общительности, он нашел вариант, как нам купить квартиру. Через месяц мы составили договор, купили квартиру на две семьи, переехали в собственное жилье. Самое интересное, что при покупке квартиры мы почти не использовали собственных денег, потому что у нас их просто не было. Я подумал, что недвижимость – очень неплохой вариант для начала нового бизнеса.

В 1991 году, когда мы прожили в Израиле примерно полгода, в нашем распоряжении было уже несколько тысяч долларов. Опять же, благодаря папе. Я нашел первую квартиру, что продавалась в Хайфе, в районе старого города, почти в самом центре. Если правильно помню, за квартиру просили 25 000 долларов, но была она настолько убитой, что даже «бабушкиным вариантом» эту недвижимость вряд ли можно было назвать.

Я нашел сантехника, плиточника, отремонтировал эту квартиру и сдал очередной семье вновь прибывших за 350 долларов в месяц. В 1990-1991 годах приток людей в Израиль был по-настоящему сумасшедшим, так что цены на недвижимость и на аренду жилья улетели куда-то за облака. Сдавал я первую купленную квартиру примерно полгода, а потом продал ее за 53 000 долларов. Тема мне понравилась. Вложения в недвижимость окупились в два раза, даже с учетом ремонта. А русские все приезжали и приезжали.

Это в Белоруссии мы были евреями, а в Израиле вдруг стали русскими. И неважно, откуда ты приехал – из Ташкента или Баку, из Гомеля, Одессы или Москвы. Где бы ты ни был евреем в прошлой жизни, в Израиле всех эмигрантов из бывшего СССР воспринимали исключительно

как русских. В 1990 году, когда мы только здесь оказались, население страны было меньше четырех миллионов человек. Спустя 30 лет здесь уже живут восемь миллионов людей. А в 1990 году из СССР приехало больше 1 200 000 человек. Представьте, количество русскоязычного населения в короткий миг увеличилось на четверть!

Может, моему папе и не нужно было говорить на иврите, чтобы найти работу, узнать варианты покупки квартиры, да и вообще сильно заморачиваться по поводу незнания местного языка?! Язык мы все равно учили. Хотя бы из уважения к нашему новому месту жительства. Я продолжал заниматься недвижимостью. Снова нашел старую квартиру в центре города. Это была огромная квартира какого-то архитектора. Я задумался: квартира слишком большая, так почему бы из нее не сделать несколько? Я нарисовал на плане пять квартир. Пошел с этим планом в муниципалитет. На удивление быстро мне там утвердили эту перепланировку. Мы сделали пять квартир с пятью кухнями, с пятью санузлами. Конечно, по сравнению с огромной архитектурской квартирой они были маленькими, но именно в это время возник ажиотажный спрос на маленькие квартиры, потому что эмигранты все прибывали и прибывали.

В этот раз я уже действовал с партнером. Своих денег мне бы точно не хватило на этот проект. А когда ты привлекаешь к бизнесу умных людей, появляются умные решения. В итоге у нас появилось здание, в котором было пять квартир. Мы их отремонтировали и сразу продали две или три. По одной квартире осталось у меня и моего партнера. Их мы сдавали. На вырученные от продажи квартир деньги купили заброшенную гостиницу. Снова сделали в ней пять квартир. Снова продали часть. Если я правильно помню, покупка заброшенной гостиницы обошлась нам в 115 000 долларов.

Ремонт потянул еще примерно на 60 000 долларов. Зато три квартиры мы продали за 200 000 долларов. В одной из оставшихся (фактически доставшейся мне бесплатно!) долгое время жили мои родители. Нам с партнером настолько понравилась схема покупки, ремонта и дальнейшей продажи недвижимости, что мы стали искать и покупать объекты в более престижных районах Хайфы – в НевеШаанане, на горе Кармель. Недвижимостью мы занимались несколько лет, а параллельно с этим у меня был маленький автомобильный бизнес.

Одно из первых наблюдений, пока я осматривался по настоянию папы, было таким: в Израиле существовал огромный налог на ввозимые из-за рубежа машины. При этом вновь прибывший эмигрант, согласно местному законодательству, имел единоразовую льготу на ввоз автомобиля из Европы. Если такая возможность была, при этом она совершенно законна и абсолютно легальна, почему бы ей не воспользоваться?

Я занялся поставкой европейских автомобилей, оформляя их на эмигрантов, что прибывали в Израиль. Ни один еврей из СССР не вез с собой «Жигули» и «Волги», но вот получить немного денег за то, что кто-то воспользуется его правом ввезти в страну машину, никто особо не отказывался. Итак, я получал прибыль, пользуясь лазейкой в израильском законодательстве.

Только все хорошее когда-нибудь заканчивается. В один совсем не прекрасный день государство «заштопало» дырку в своих законах к разочарованию всех, кто ей пользовался (я точно был не одинок!). Льготы отменили, а мой бизнес по доставке в Израиль европейских машин скоростно скончался. Впрочем, за время действия программы льгот я успел прилично на них заработать. Жаловаться было не на что, но и прекращать искать новые возможности получения прибыли нельзя было не на минуту! И я нашел.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.