

Введение

Пятьдесят лет я проработал в качестве юриста, экономического советника и посредника магнатов недвижимости на самом трудном и неистовом рынке недвижимости в мире — в Нью-Йорке. Я сидел за стол переговоров с великими умами в мире недвижимости — Гарри Хелмсли (Harry Helmsley), Сэмом Ле Фраком (Sam LeFrak), Биллом Зекендорфом (Bill Zeckendorf) и Дональдом Трампом — или представлял их интересы. Мне повезло, и лучшие годы своей карьеры я провел в качестве правой руки Дональда Трампа.

Сейчас большинство людей знают меня по телевизионному шоу *The Apprentice*, где Кэролин Кепчер (Carolyn Kercher) и я помогаем Дональду принимать сложные решения о том, кого нужно оставить на работе, а кого — уволить. Наше шоу относится к развлекательным, однако основная часть моей работы на Дональда за последние 25 лет связана с более серьезным делом — недвижимостью. Я выступал в качестве советника, посредника и юриста во многих его крупнейших и успешнейших инвестициях в недвижимость, включая приобретение и реконструкцию здания *General Motors*, “Трамп Тауэр” на Пятой авеню, “Гранд Хьятт Отель” и (моя любимая сделка) здания на Уолл-стрит, 40.

На протяжении моей карьеры я смог получить огромный багаж знаний и опыта инвестирования в недвижимость, который я надеюсь передать вам в данной книге. Например, за 10 лет, с 1956 по 1966 год, когда Сол Голдмен и Алекс Ди Лоренцо-мл. стали крупнейшими владельцами недвижимости в Нью-Йорке, я лично приобрел для них 702 объекта. Я участвовал во многих захватывающих проектах, например помогал моим клиентам приобрести “Крайслер-билдинг” и отель “Сент-Риджис”. Кроме того, мне представилась возможность понаблюдать за Дональдом Трампом в действии, когда он планировал и реализовывал одни из величайших инвестиций в истории.

В данной книге рассматриваются стратегии, использованные в сделках Дональда Трампа, и рассказывается, как мелкие инвесторы могут применять их к проектам любого размаха (вплоть до небольших домов для одной семьи). Я описываю, как Трамп реализует некоторые из своих характерных приемов (создание роскоши, ощущаемой ценности, эксклюзивности), его внимание к деталям, что, в целом, позволяет максимально повысить цену его инвестиции. (Именно поэтому его недвижимость приносит гораздо больший доход в пересчете на квадратный метр, чем недвижимость его конкурентов.)

В некоторых главах анализируются отдельные инвестиции в недвижимость, в которых я был задействован либо в качестве представителя на переговорах, либо в качестве консультанта Трампа. С помощью таких примеров я объясняю, как стратегии, использованные Трампом для получения огромных прибылей, могут

сработать и для вас — мелкого инвестора. Хотя Трамп оперировал огромными суммами и работал над масштабными проектами, а его целевой аудиторией были элитные, привыкшие к роскоши клиенты, основополагающие стратегии Трампа будут интересны следующим категориям читателей.

- Тем, кого интересует владение недвижимостью или застройка.
- Тем, кто не знает, как правильно обсуждать условия сделки с недвижимостью.
- Тем, кто вовлечен в бизнес с недвижимостью и желает узнать о нем больше.
- Тем, кто интересуется секретными приемами Дональда Трампа.

Это первая книга по стратегиям Трампа для инвестора в недвижимость. Хотя в ней содержится множество рекомендаций и описаний принципов инвестирования, сама по себе книга не сделает вас великим инвестором. Я всегда говорю своим студентам во время лекций по переговорам в Университете Нью-Йорка: “Я никак не могу за 15 часов сделать из вас великолепных переговорщиков. Это просто невозможно! Все, чего я хочу добиться, — это помочь вам открыть для себя возможности и техники ведения переговоров. А после, столкнувшись в своей практике с какой-нибудь непривычной ситуацией, вы сможете вернуться к своим конспектам и посмотреть, что же делал в таких случаях Джордж или что он советовал делать”. Возможно, вы уже кое-что знаете о недвижимости, но я могу поделиться с вами тем, что узнал за 25 лет работы с Трампом и 50 лет работы на рынке недвижимости вообще. Если у меня это получится, данная книга поможет вам договариваться о лучших сделках, реализовывать лучшие инвестиции, получать более выгодное финансирование и существенно увеличивать прибыль от недвижимости.

Я вспоминаю день, когда в 1974 году я впервые встретился с Дональдом Трампом. Он вошел в мой офис в юридической фирме Дрейера и Трауба, излучая энтузиазм по поводу проекта, который желал реализовать, — преобразование старого “Коммодор Отеля” на Сорок второй улице в Нью-Йорке. На тот момент ему было всего 27 лет, а я был старшим партнером юридической фирмы, известным своими успехами в решении сложных дел, но, так как ранее я представлял его отца, Фреда Трампа, я из вежливости согласился выслушать и Дональда. Ранее Фред с большим энтузиазмом отзывался о потенциале Дональда и пророчил, что тот станет новой звездой в мире недвижимости.

Таким образом, Дональд изложил мне свой невероятно сложный план, заключавшийся в покупке огромного пустующего и запущенного отеля рядом с Гранд Централ Стейшн и преобразовании его в первоклассный современный бизнес-отель. Я сказал ему, что идея прекрасна, но реализовать ее нереально из-за огромного числа влиятельных бизнесменов и чиновников, которых придется убеждать

выдать свое разрешение на эту сделку. Тем не менее, если он согласен платить мой обычный гонорар, я в меру своих сил буду ему помогать. Следующие два года мы вели переговоры с руководством железнодорожной компании, администрацией города и штата, работодателями и владельцами сети отелей “Хьюитт”. За эти два сумасшедших года мы с Дональдом отлично сработались в атмосфере взаимного уважения. Когда он чудесным образом все же заключил эту сделку, я настолько уверовал в его будущие успехи в сфере недвижимости, что согласился стать его ближайшим советником и юристом.

КАК НАЧАЛАСЬ МОЯ КАРЬЕРА

Когда я был молод и жил в Бруклине (Нью-Йорк), то мечтал поступить в Массачусетский технологический институт и выучиться на инженера, но, когда мне было 16, мой отец внезапно умер и вместе с ним умерли все мои планы. В 17 лет я пошел добровольцем в армию, поскольку за это мне пообещали оплатить колледж. В армии я получил специальность криптоаналитика и большую часть срока службы провел в Вашингтоне. Позже аналитические навыки, терпение и настойчивость, которые я развил при работе криптоаналитиком, серьезно помогли мне в решении проблем, возникающих у юриста по недвижимости.

Благодаря “Солдатскому биллю о правах”¹ я получил степень бакалавра в Бруклинском колледже и поступил в Бруклинскую юридическую школу. Работая на трех работах и опираясь только на свою работающую жену, я в 1953 году окончил эту школу и получил право адвокатской практики.

В поисках работы я увидел в *Law Journal* объявление о вакансии юридического секретаря. Как ни странно, но на телефонный звонок ответил Билл — мой друг по юридической школе. В то время он работал на *Dreyer and Traub* — хорошо известную юридическую фирму, специализирующуюся на недвижимости. По телефону Билл сказал: “Зачем тебе эта работа? Тебе предложат быть простым курьером с зарплатой 25 долл. в неделю”. Несмотря на это я согласился, и начало моей юридической карьеры стало именно таким, как предсказывал Билл.

Хотя Дрейер и Трауб владели юридической фирмой, занимавшейся преимущественно вопросами, касающимися недвижимости, по просьбам клиентов они разбирали и другие тяжбы, так что Билл и я работали в отделе судебных процессов. Через несколько месяцев после начала работы появилась вакансия в отделе приобретения и аренды недвижимости — месте, где вращались реальные деньги. Это была великолепная возможность для карьерного роста, и Биллу предложили занять эту вакансию. Меня же планировали перевести на должность Билла в отделе судебных процессов. Однако в это время Билла призвали в армию, и он

¹ GI Bill of Rights — ряд законов, принятых в разное время в США и предусматривавших льготы для ветеранов. — *Прим. пер.*

порекомендовал меня в отдел работы с недвижимостью. В результате мне повезло не только в том, что я поднялся вверх по служебной лестнице, но и в том, что я попал в ученики к Мюррею Фелтону (Murray Felton) — очень жесткому начальнику. Он был настолько требовательным, что если бы я поставил не в том месте запятую, он бы напоминал мне об этом несколько дней. При этом Фелтон был великим специалистом, весьма уважаемым в мире адвокатов по недвижимости. Я знал, что работа с ним — это прекрасная возможность научиться у профессионала ориентироваться в лабиринтах юридических тонкостей мира недвижимости. Поэтому я как губка впитывал каждую каплю полезной информации, которую я мог почерпнуть у него. Я стал намного лучше составлять документы об аренде и продаже недвижимости, а также поучаствовал во всех типах сделок с недвижимостью. Все это, добавившись к полученным ранее знаниям о судебных процессах, позволило мне почувствовать себя компетентным, несмотря на молодость, юристом по недвижимости.

ИЗУЧЕНИЕ БИЗНЕСА В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

В 1955 году один из моих клиентов попросил меня составить для него договор об аренде, при том что именно он был арендатором. Как правило, подобный договор формулирует адвокат арендодателя, однако в данном случае владелец недвижимости сказал моему клиенту, чтобы договор подготовил его юрист. В результате я составил требуемый документ и включил в него условие, что арендатор не обязан платить, пока владелец здания не починит определенный лифт. Мой клиент и арендодатель подписали договор на предложенных условиях, но позже оказалось, что инспектор лифтов Нью-Йорка отказывается принять отремонтированный владельцем здания лифт, настаивая на том, что он выдаст разрешение на пользование только после установки нового лифта. В общем, лифт не работал еще довольно долго, но мой клиент, тем не менее, мог спокойно работать в арендованном здании.

Владельцы здания, Сол Голдмен и Алекс Ди Лоренцо-мл., стали “счастливыми обладателями” арендатора, который спокойно использовал недвижимость для своего бизнеса, но из-за одного пункта в договоре аренды не платил ни цента за аренду! Хотя владельцам это совсем не нравилось, они не могли ничего с этим поделать.

В середине 1950-х годов мультимиллионеры Голдмен и Ди Лоренцо решили заняться крупномасштабными инвестициями в недвижимость. В то же время я решил уйти из фирмы *Dreyer and Traub*, поскольку мне сказали, что перспектив стать партнером в этой фирме у меня нет. Так получилось, что о моем планируемом уходе узнал Сол Голдмен, который позвонил мне и сказал: “Джордж, мы с Алексом хотели бы видеть тебя нашим консультантом”. Я спросил: “Почему именно меня?”

“Ну, мы уже заплатили 90 тыс. долл. в виде недополученной арендной платы за удовольствие познакомиться с тобой! Если ты согласишься, нам выгоднее будет платить тебе деньги напрямую,” — ответил Сол. Предложение я принял.

КАЖДАЯ ПРОБЛЕМА ИМЕЕТ СВОЮ ЦЕНУ

Я очень быстро усвоил то, что должен понимать каждый инвестор в недвижимость: существует огромная разница между юридическими аспектами недвижимости и бизнесом, заключающимся в инвестировании в недвижимость. Мне пришлось полностью перестроить свой образ мышления. Когда, работая над сделкой с недвижимостью, я сталкивался с проблемой юридического плана, Голдмен спрашивал: “Это достаточно серьезно, чтобы разрушить сделку?” Если я отвечал: “Нет”, Сол уточнял: “Сколько это будет мне стоить?” При возникновении юридических проблем большинство юристов просто советуют своим клиентам не заключать сделку; юристы не могут или не хотят давать своим клиентам рекомендации по бизнесу. Голдмен приучил меня думать не только как юрист, но и как бизнесмен и понимать, что каждая проблема имеет денежный эквивалент. Он заставил меня рассматривать юридические проблемы только как способ улучшения сделки. Он всегда говорил: “Что я получу, если я решу эту проблему?” Для ответа на этот вопрос мне приходилось глубоко исследовать проблему.

Например, Голдмен и Ди Лоренцо решили купить “Харборсайд Терминал” в Джерси-Сити (штат Нью-Джерси) у тогдашнего владельца — железнодорожной компании. Недвижимость состояла из огромного холодного склада площадью почти 180 000 м², граничащего с рекой Гудзон и находящегося вблизи делового района Манхеттена. Запрошенная цена казалась разумной, несмотря на то что вся оплата предполагалась наличными. Тем не менее в документах оговаривались возможные намерения штата Нью-Йорк отторгнуть землю, на которой располагался склад. После изучения ситуации мне стало понятно, почему у железнодорожной компании были проблемы с поиском покупателя. Ни один юрист не посоветовал бы клиенту купить недвижимость с таким недостатком и ни один банк не выдал бы под нее ипотечный кредит. Проблема заключалась в наносной земле, которая была застроена в начале XIX века. Позже был принят закон, оговаривающий, что если наносная земля была затоплена собственником прилегающего земельного участка до 1849 года, этот человек имеет право собственности на данную землю. Если же земля была затоплена после 1849 года, она принадлежит штату Нью-Джерси. Ситуация складывалась так, что я не мог доказать, кто и когда затопил спорную землю; также этого не мог сделать и представитель штата Нью-Джерси.

Я сказал Солу, что прежде всего мы должны добиться существенной скидки, а также убедить руководство железнодорожной компании оформить на сумму

сделки долгосрочную ипотеку с низкой процентной ставкой, поскольку из-за спорного права собственности ни один заимодавец не рискнет выдать кредит на подобную недвижимость. Руководство компании согласилось снизить цену на 400 тыс. долл. и выдать приемлемый кредит под залог приобретаемой недвижимости, так что сделку мы все-таки заключили. С того момента прошло много лет, но неопределенное право собственности на эту недвижимость по-прежнему стояло у меня поперек горла. Я был уверен, что администрация штата Нью-Джерси уже не раз в прошлом сталкивалась с этой же самой проблемой, поскольку значительная часть земельных участков, примыкающих к реке Гудзон, является заливными лугами. Поэтому я обратился в администрацию и выяснил, что они знают об этой проблеме. Чтобы не порождать неопределенности в вопросах собственности, был принят закон, предоставляющий штату право отказываться от претензий в обмен на сумму, определяемую после оценки спорной земли. Придерживаясь процедуры, описанной в законе, мы заплатили минимальную сумму и получили от штата Нью-Джерси акт отказа от права собственности на спорную землю. В результате недвижимость настолько прибавила в цене, что мы смогли оформить в банке первую ипотеку на сумму, превышающую то, что Голдмен и Ди Лоренцо заплатили за всю недвижимость.

С 1956 по 1966 год Голдмен и Ди Лоренцо занимались недвижимостью в Нью-Йорке. Когда в 1956 году я начал работать на Голдмена и Ди Лоренцо, им принадлежало 18 объектов; когда я ушел от них в 1966 году, они владели 720 объектами. Я вел переговоры и занимался юридическим оформлением практически всех этих покупок при минимальном контроле со стороны Алекса и Сола. Мы дюжинами покупали сдаваемые в долгосрочную аренду участки земли в Манхеттене, склады в гавани Нью-Йорка и офисные здания стоимостью во много миллионов долларов. Мы оперировали большими суммами, причем, в основном, все расчеты велись наличными. Много раз я приходил на заключение сделки с гарантированным чеком на миллионы долларов. Кроме того, Голдмен и Ди Лоренцо оформили мне постоянный депозит на миллион долларов, который я мог использовать при ведении переговоров. Голдмен и Ди Лоренцо сообщали мне, какие сделки их интересуют, а моя работа состояла в заключении этих сделок. Они не были надоедливыми покупателями, так что если я считал, что сделка не удовлетворяет их запросам, я мог спокойно от нее отказаться и перейти к следующей. Именно благодаря такому подходу Сол и Алекс смогли так быстро приобрести так много недвижимости. За 10 лет я купил для них “Крайслер-билдинг”, отель “Сент-Риджис”, землю, на которой расположен отель “Плаза”, “Харборсайд Терминал” в Джерси-Сити и множество договоров на право сдачи участков земли в долгосрочную аренду (ground lease²).

² Подобный договор дает арендаторам все права и обязанности, касающиеся распоряжения землей, кроме права собственности на участок.

Аппетит Голдмена и Ди Лоренцо по отношению к недвижимости был ненасытным. Они имели прекрасные возможности для финансирования, что позволяло мне быстро завершать любую сделку. В качестве их независимого юриста и торгового представителя я имел почти полную свободу действий во время переговоров (не разрешалось только поднимать покупную цену). Я вел переговоры с Гарри Хелмсли (Harry Helmsley), Биллом Зекендорфом (Bill Zeckendorf), Моррисом Карпом (Morris Karp) и многими другими. Когда-то эти имена очень много значили в мире нью-йоркской недвижимости (особенно для молодого и горячего 30-летнего юриста).

Первые годы моей работы на Голдмена и Ди Лоренцо я пытался прыгнуть выше своей головы. В фирме Дрейера и Трауба я занимался заключением сделок по домам для одной семьи в Нью-Джерси. Я никогда не видел контракта и не участвовал ни в одной сделке, касавшейся какого-либо офисного помещения. Теперь же мне пришлось разбираться в приобретении и функционировании огромных офисных зданий. У меня вообще не было никакой теоретической подготовки или практического опыта работы! При этом все думали, что, поскольку я так молод и представляю известных миллионеров в масштабных сделках, я должен быть настолько крутым, что могу считаться их ровней. Я знал, насколько я еще зелен во всех вопросах, но совсем не хотел менять их представление обо мне! Я учился, как только мог, у всех, с кем контактировал, включая людей с противоположной стороны стола переговоров — юристов и других специалистов, а также самих магнатов в сфере недвижимости. Я концентрировался на том, что они делали, как они это делали, как реагировали на определенные ситуации, и на всем остальном, что могло заполнить пробелы в моем образовании. Я как губка впитывал каждую крупицу информации. Задолго до того, как я расплатился за свой ускоренный курс по недвижимости, я начал давать своим клиентам разумные советы, касающиеся хороших и плохих сделок, выгодной цены за недвижимость и т.д. В результате я сформировал уникальный набор навыков. Большинство юристов не ориентируются в бизнесе, связанном с недвижимостью, а следовательно, не могут принимать взвешенные бизнес-решения. Они могут дать совет по любому юридическому вопросу, но все бизнес-решения их клиенты должны принимать самостоятельно.

ПЕРИОД РАДИОБИЗНЕСА

Любой хороший юрист может зарабатывать хорошие деньги юридической практикой, но, поскольку этот бизнес относится к сфере услуг, поток дохода прекращается, как только вы прекращаете этим заниматься. Я быстро это понял и осознал, что если я хочу обеспечить себе старость, то должен вложить некоторые средства в какое-нибудь предприятие, дающее стабильный доход. В 1966 году мой шурин

Мартин Бек (Martin Beck) ушел из “Агентства Каца” — известной фирмы в сфере продажи рекламного времени на радио. Он предложил искать возможность для инвестиций вместе. Мартин считал, что радиовещание на Лонг-Айленде окажется весьма прибыльным бизнесом. Выслушав его идею, я признался, что ничего не знаю о радиобизнесе. В ответ на это он сказал: “Я знаю все о радио, но не знаю, как достать капитал, необходимый на первое время”. После этого я предложил: “Ты находишь и запускаешь радиостанции, а я найду деньги для этого предприятия”. В 1966 году мы создали *Beck-Ross Communications Corporation* и купили первую радиостанцию на Лонг-Айленде (WGLI) приблизительно за 450 тыс. долл. Мартин знал, как делать деньги на эфирном времени. Используя прибыль, полученную от WGLI и развивая финансовые связи, мы начали реализовывать наш план расширения. В то время FM-радиостанции только появлялись, но из-за предлагаемого ими качества звука они быстро завоевывали рынок. Позже мы приобрели еще несколько станций, увеличили их долю рынка и продали, получив огромную прибыль. В 1986 году мы с Мартином выкупили доли всех наших инвесторов за сумму, в 25 раз превышающую их первоначальные инвестиции. В 1987 году мы пришли к заключению, что для получения прибыли многие инвесторы в определенный момент вынуждены либо расширять свой бизнес, либо продавать его. Мы подумали и решили пойти по второму пути, продав все свои радиостанции и получив огромную прибыль.

Впрочем, радиобизнес оказался побочной ветвью моей юридической карьеры. В 1966 году, проработав 10 лет с Голдменом и Ди Лоренцо, я заслужил такую репутацию, что мог стать партнером в любой хорошей юридической фирме, имеющей отдел работы с недвижимостью. Рассмотрев несколько предложений, я предпочел вернуться на мою старую фирму, “Dreyer and Traub”, где мне предложили пост старшего партнера. Я понимал, что поскольку за последние 10 лет новыми партнерами стали только два молодых адвоката, а старые партнеры достигли пенсионного возраста, эта фирма за несколько лет станет моей. Так и произошло. В начале 1970-х, я стал одним из четырех старших партнеров, управляющих одной из лучших юридических фирм, специализирующихся на недвижимости, в Нью-Йорке со штатом в 120 юристов. Я возглавлял эту фирму на протяжении 20 лет.

Через некоторое время я устал решать вопросы со своими партнерами, отошел от активной юридической практики, получил компенсацию за выход из фирмы и перешел в Edward S. Gordon Company, где на протяжении последующих 10 лет обеспечивал юридическую поддержку экспертизы недвижимости для таких серьезных клиентов, как United Technologies, IBM, New-York Times и AT&T.

КАК Я СТАЛ РАБОТАТЬ НА ДОНАЛЬДА ТРАМПА

Хотя я отошел от активной юридической практики в 1987 году, это не повлияло на мои дружеские отношения с Дональдом Трампом, и хотя я работал на него при заключении его наиболее успешных проектов, я уже не был его юристом. Когда в 1990 году рухнул рынок нью-йоркской недвижимости, Трамп столкнулся с масштабными проблемами. Это произошло не из-за недостатка предприимчивости; наоборот — его феноменальный успех создавал ауру несокрушимости. Из-за того, что он был настолько невероятно успешен, он начал думать, что любое дело, к которому он прикасается, превращается в золото.

Банки наперебой предлагали ему деньги. Если он просилодолжить 60 млн. долл. для строительства или реконструкции здания, в банке давали 80 млн. долл. Когда рынок недвижимости Нью-Йорк стало лихорадить, у Трампа было слишком много просроченных обязательств и более 990 млн. долл. долгов. Он был должен настолько много, что кредиторы понимали: если они заставят Трампа объявить о своем банкротстве, это будет иметь еще более катастрофические последствия для рынка недвижимости. У них было много плохих кредитов, которые они не хотели списывать себе в убыток. Поэтому кредиторы разработали план, который позволял Трампу отработать свой долг, и оговорили существенно более мягкие условия полного возвращения кредита к определенной дате.

Несмотря на то, что к тому времени я уже не работал в юридической фирме, я решил помочь Трампу. Я сказал Дональду, что если ему потребуется юридический совет или помощь консультанта, я с радостью помогу ему бесплатно. Он был весьма впечатлен и спросил меня, почему я это делаю. Я ответил: “Дональд, я считаю, что юрист отвечает за клиента не только тогда, когда у того все хорошо, но и тогда, когда у него возникают проблемы. Обращайся, если я тебе нужен”. Трамп так и не принял моего предложения, поскольку не в его правилах было не расплачиваться за услуги. Однако я уверен, что мой жест он оценил, поскольку верность Дональду Трампу всегда окупалась сполна.

В середине 1990-х годов, Дональд занимался двумя сделками — новым Найкибилдинг, соседствующим с Трамп Тауэр, и зданием на Уолл-стрит, 40. По обеим сделкам было много проблем, в основном вызванных работой юристов, поэтому мало что из задуманного Трампом было реализовано. Дональд знает, когда нужно использовать тактики задержек, но он также ненавидит сделки, которые тянутся и тянутся, но никак не завершатся. Поэтому он нанял меня, чтобы устранить помехи и все-таки завершить эти сделки. Занимаясь этими проектами, я сообщил Дональду, что устал работать с Гордоном и планирую увольняться. В результате он попросил меня перейти на постоянную работу в Trump Organization. Он сказал: “Я планирую много масштабных проектов, которые тебе понравятся”. Мы быстро согласовали условия (я работаю четыре дня в неделю), и сейчас, по прошествии 10 лет, я все еще являюсь важным элементом команды Трампа.

В организации Трампа моя должность называется “исполнительный вице-президент и главный адвокат”, моя основная функция — консультировать Дональда Трампа по юридическим и коммерческим вопросам. Я высказываю свое мнение о реальности предложенных проектов, и дальше уже дело Трампа — прислушаться к нему или отклонить. Трамп любит опробовать идею на мне до принятия собственного решения. Он знает, что я выскажу все, что думаю, и мое мнение будет непредубежденным. В настоящее время я отвечаю за разработку для Дональда многих зарубежных инвестиций и сдачу в аренду и функционирование здания на Уолл-стрит, 40, и “Трамп Тауэр”.

Кроме того, я читаю курс по переговорам в Университете Нью-Йорка. Сам я изучал тему переговоров на протяжении всей своей профессиональной карьеры, поскольку они критически важны для успеха в сфере недвижимости. Я вполне могу написать книгу по одной только этой теме. Впрочем, некоторые принципы и техники ведения переговоров, использованные Трампом и являющиеся, по моему мнению, наиболее важными, я описываю в главах 3 и 4 этой книги.

Работать с Трампом — одно удовольствие. У нас был такой уровень взаимного доверия, что за 10 лет он ни разу не спросил меня, куда я иду или что я делаю. Когда он поручил моим заботам здание на Уолл-стрит, 40, я сделал из того, что было (90 000 м² почти вакантного места), офисное здание, стоимость которого превышает 350 млн. долл. Когда здание на Уолл-стрит, 40, было сдано в аренду и стало приносить Трампу огромный доход, я сказал ему: “Я думаю, что заслужил бонус за Уолл-стрит, 40”, на что Трамп ответил: “Какую сумму, по твоему мнению, ты заслужил?” Я назвал цифру и Трамп ответил: “Согласен”. Именно из-за такого признания работать с Трампом — одно удовольствие.

Однажды Фред Трамп, которому потребовался юрист, сказал Дональду: “Ты вряд ли найдешь более разумного, лояльного или лучшего советника и юриста, чем Джордж Росс”. Я счастлив, что Дональд прислушался к этому совету и предоставил мне возможность работать с действительным гением недвижимости. Теперь же я надеюсь передать вам некоторые мощные стратегии инвестирования, которым я научился у ряда самых светлых умов в сфере операций с недвижимостью.

БЛАГОДАРНОСТИ

Я признателен Дональду Дж. Трампу за то, что он стал важной частью моей жизни и моим другом, а также за предоставление мне уникальной возможности помочь ему превратить его видение эффектных проектов в реальность.