

Николай
Казанский

ОТ АССИСТЕНТА
ДО ВЛАДЕЛЬЦА
БИЗНЕСА



Николай Казанский

От ассистента до владельца бизнеса

Серия «Большой Бизнес»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69193852

От ассистента до владельца бизнеса: Издательство АСТ; Москва;

2023

ISBN 978-5-17-155299-2

Аннотация

Николай Казанский – бизнесмен, предприниматель, управляющий партнер компании Nikoliers, новатор. За относительно недолгий срок он стал ключевым представителем российского рынка недвижимости. Мы привыкли читать истории успеха западных бизнесменов, которые считаются эталоном, но зачастую забываем о представителях отечественного бизнеса, которым удалось не просто построить успешные компании, но и задать тренды всей отрасли, в которой они работают. Эта книга – честный рассказ о пути простого ассистента к успеху. О том, как сохранить силу духа и стремление к победе и стать владельцем бизнеса.

В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Введение. Разрушая стереотипы	8
Глава 1	15
Лучшая школа страны	15
Главный актив	18
Специалист в 17 лет	21
В Colliers – любой ценой!	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Николай Казанский

От ассистента до владельца бизнеса

© Казанский Н.В., текст, 2023

© ООО Издательство АСТ, 2023

*** * ***

«Для того, чтобы вести бизнес успешно,
нужно быть оптимистом и любить людей».



Искренне ваш,
Николай Казанский

A stylized, handwritten signature in dark ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke at the end.

Книга написана в память о моем отце.

Хочу ее посвятить, во-первых, моей семье: супруге Жанне и нашим детям, брату и маме.

Также моим ближайшим соратникам, кто поверил в меня и на протяжении долгих лет строил вместе со мной нашу компанию, улучшал наш мир и боролся с

недоброжелателями.

И, конечно же, хочется отдельно выделить всех тех молодых людей, которые верят в себя и в нашу страну, совершенствуя ее своими созидательными действиями.

Мне выпала честь жить интересную и счастливую жизнь, благодарю судьбу за это. И в этой книге с удовольствием делюсь с вами деталями моего профессионального пути.

Николай Казанский – бизнесмен, предприниматель, владелец лидирующей российской консалтинговой компании в сфере недвижимости, новатор. Мы привыкли читать истории успеха западных бизнесменов, которые стали в некотором смысле иконическими персонажами в бизнесе, но зачастую забываем о представителях отечественного бизнеса, которым удалось не просто построить успешные компании, но и задать тренды всей отрасли, в которой они работают. Такой человек – управляющий партнер компании Nikoliers Николай Казанский, который за относительно недолгий срок стал ключевым представителем российского рынка недвижимости.

Николай – замечательный пример человека, который своим трудом, упорством, стремлением и нацеленностью на результат сделал стремительную и успешную карьеру. Свой карьерный путь в известной международной компании Colliers International (с 3 февраля 2021 года название компании сокращено до Colliers и далее по тексту используется написание Colliers) Николай начал в 2003 году с должности просто-

го ассистента. Причем его приняли на работу после трех отказов и с минимальной зарплатой в 200 долларов!

Через шесть лет, в 2009 году, Николай стал генеральным директором петербургского представительства компании, а еще через три – возглавил весь российский офис и стал партнером, выкупив долю в бизнесе. Следует отметить, что Николай был приглашен также в международный совет директоров компании.

После событий февраля 2022 года Николай полностью выкупил российский бизнес компании у международных партнеров, сохранил все направления бизнеса и штат сотрудников.

В своей книге Николай честно рассказывает о своем пути, о своих взлетах и падениях, а также о том, что помогало ему уверенно идти к цели и в любой ситуации сохранять силу духа и стремление к победе.

Введение. Разрушая стереотипы

Здравствуйте, уважаемый читатель!

Я генеральный директор и управляющий партнёр Nikoliers – ведущей российской консалтинговой компании полного цикла в коммерческой и жилой недвижимости.

В начале 2023 года, когда я пишу эти строки, приближается мой 20-летний юбилей работы в компании, которая до весны 2022 года являлась частью международной корпорации Colliers и куда в апреле 2003 года я устроился работать ассистентом. И я не просто трудился всё это время в одном месте, что много по любым меркам – российским или международным, я сменил 12 позиций, проделал путь до главы компании и дальше до ее основного владельца.

Интересных выводов я сделал множество. И хочу в этой книге поделиться ими с вами, уважаемый читатель. Искренне считаю, что любому профессионалу, добившемуся успеха в своем виде деятельности, следует взять на себя ответственность – и подсветить путь другим. Всем, кто хочет идти похожей дорогой – в своем бизнесе или в карьере наемного сотрудника – неважно. Главное – желание работать, развиваться и достигать высот.

Если бы я со своей сегодняшней позиции дал советы самому себе, каким был 20 лет назад, то точно имел бы все шансы пройти свой путь еще более успешно и эффективно.

Именно поэтому я и пишу книгу, в которой собран мой непосредственный опыт за 20 лет.

Первое, что я хочу подчеркнуть, рассказывая о нашей компании, – прибыль никогда не была нашей единственной целью. Точно так же было бы неверно утверждать, что мы существуем только ради оказания услуг высочайшего качества нашим клиентам. В основе нашей системы лежит треугольник, вершинами которого являются: 1) сотрудники, 2) клиенты и 3) акционеры.

Что это значит на практике? Что наша команда должна быть удовлетворена своей компенсацией труда и прочими условиями (в нашей отрасли принято значимую часть доходов получать как процент комиссионного вознаграждения от сделки или как долю прибыли отдела), тогда она окажет клиентам услуги наивысшего уровня, а акционеры, в свою очередь, получают прибыль.



После получения награды «Консультант года» премии CRE Moscow Awards команда говорит «спасибо» клиентам, проголосовавшим за нас, Москва-Сити, 2018 год

Наш главный актив – это люди. И наше преимущество в том, что многие из них очень хорошо замотивированы именно на часть вознаграждения от достижения собственного результата. То есть сотрудник приносит компании деньги и получает за это хороший бонус.

Словом, в системе работы нашей компании и консалтингового бизнеса в целом **первичен именно сотрудник**, то

есть — человек, который готов хорошо работать и много зарабатывать.

Именно на такого человека и рассчитана моя книга. Я собрал в ней не просто свод каких-то незыблемых правил, а живой уникальный опыт моей 20-летней работы в организации. Хочу сформировать у широкой читательской аудитории понимание, как работает наш бизнес, что это вообще такое — заниматься консалтингом, как функционирует рынок недвижимости. Донести всё это до людей, чтобы они сами сделали какие-то выводы.

Понимаю, что у каждого — свой жизненный путь, не обязательно связанный с недвижимостью. А кто-то ещё только выбирает, чем заниматься, поэтому буду рад, если моя книга попадёт в руки студентам или старшим школьникам, которые смогут благодаря ей определиться с выбором профессии. Также книга — точнее, мои наработки, собранные под обложкой, — пригодится молодым сотрудникам крупных организаций или начинающим бизнесменам. А менеджеры среднего и высшего звена найдут на этих страницах разные ситуации, которые полезно будет учесть в управленческой практике.

Но очень многое из того, что я почерпнул в своей работе, пересекается и с другими отраслями. Прежде всего, то, что в разных сферах бизнеса распространены одни и те же стереотипы, которые далеко не всегда соответствуют действительности, но люди почему-то всё равно им верят и пытаются ра-

ботать, подстраиваясь под них. Я же часто на деле опровергал эти предубеждения.

К примеру, в начале 00-х, когда я искал работу, у нас в стране считалось, что в хорошее место можно устроиться только по блату. А если такового нет, и на собеседовании вам дали от ворот поворот, то ничего уже не поделаешь. Что ж, в Colliers меня действительно взяли не сразу – и об этом я расскажу позже. В итоге я проявил упорство и всё-таки добился своего, хотя ради этого и пришлось пойти на уступки. Кстати, принцип «что бы ни случилось, ломись вперёд как танк» – тоже стереотип и довольно вредный. Иногда есть смысл не то чтобы сдать, а сделать шаг назад. И это не значит, что вы отступаете – просто разбегаетесь для длинного прыжка. При этом отказываетесь от того, чего вам хочется, в пользу того, чего хотите ещё больше.

Был ещё стереотип насчёт того, что в международных компаниях глава российского офиса не может быть русским. Даже не буду на этом убеждении останавливаться – его опроверг не только я, но и представители офисов других иностранных компаний в нашей стране. Гораздо важнее то, что я доказал: в корне неверной является уверенность многих людей, будто Россия ничего не может дать остальному миру кроме сырья – нефти, газа и т. д. Будучи частью международной компании, наш филиал делился с зарубежными коллегами такими нематериальными, но очень полезными вещами как практики, наработки, идеи. Потому что даже в со-

временных отраслях бизнеса мы, россияне, зачастую более прогрессивно и структурированно организовываем процесс, чем наши коллеги из многих западных стран.

Не сработал в моём случае и стереотип, что стать богатым и успешным можно, лишь изначально работая на себя, а не на пресловутого «дядю». Мой опыт показывает, что если вам удастся найти такую бизнес-структуру, где у вас будет возможность реализовываться с определенной степенью свободы, то вы получите шанс развиваться быстрее, чем в одиночку, потому что сможете учиться у старших коллег. А если взять мой случай, то стоит сказать, что моими наставниками были не только российские, но и зарубежные специалисты. В итоге я всё-таки стал владельцем бизнеса, хотя начинал с низшей должности. Как это произошло – узнаете, читая книгу.

Так что не живите в рамках общепринятых стереотипов, не верьте тем, кто запугивает вас какими-то слухами – разберитесь в ситуации сами. Не исключено, что вас нарочно вводят в заблуждение, ведь у каждого человека – свои интересы. Научитесь находить и отстаивать ваши! И никогда не расслабляйтесь, не опускайте руки. Бизнес – сложная работа, и на сей раз это не стереотип.

Поэтому, если готовы идти этим путём, возьмите на себя труд прочесть эту книгу от корки до корки. Да, её можно читать и выборочно, но я советую пройти мою историю от А до Я, чтобы лучше понять всё, о чём я рассказываю, и уло-

вить все причинно-следственные связи между событиями.

Эту книгу я пишу от своего лица, но на самом деле за всеми моими действиями стоит помощь и энергия моих ближайших сподвижников. Поэтому прошу считать все «я-заявления» как собирательный образ меня и тех людей, которые были рядом со мной и принимали участие в тех решениях и действиях.

Начинаю свой рассказ!

Глава 1

Среди гениев

Лучшая школа страны

Представьте себе, что вы учитесь в лучшей школе страны. И это не просто красивая фраза, а официальный статус учебного заведения, постоянно подтверждаемый различными рейтингами! Из стен этой школы вышло множество известных людей, которые стали выдающимися российскими актерами и музыкантами, бизнесменами и чиновниками, всемирно известными физиками и математиками, программистами и учеными. Чего стоит один только Григорий Перельман, доказавший, возможно, главную мировую физическую загадку – теорему Пуанкаре – и отказавшийся от награды в 1 миллион долларов. Я уже не говорю о множестве победителей всероссийских и международных олимпиад.

Речь о петербургском физико-математическом лицее № 239. Поступить сюда могут только старшеклассники, прошедшие жёсткий отбор: по 11–14 человек на одно место. Но победить в конкурсе мало – нужно ещё и удержаться, а для этого необходимо постоянно соответствовать общему уровню...

Так вот, мне это удалось, хотя и с огромным трудом. Мало того, во многом благодаря лицею я прошел успешный карьерный путь, а спустя два десятка лет, стал владельцем крупной компании, поднявшись к этой позиции с самых низов. И физика здесь ни при чём.

Первым, что дала мне лучшая школа страны, стало **умение учиться у людей, которые умнее меня**, то есть у большинства моих одноклассников. Рядом с этими гениями и полугениями я поначалу чувствовал себя не в своей тарелке. Но рефлексировать на эту тему было некогда: почти всё моё свободное время уходило на выполнение домашних заданий. Задавали нам гораздо больше, чем обычным школьникам, хотя цель была не в том, чтобы выполнить всё. Негласное правило звучало так: «сделай, сколько сможешь, в меру способностей», но главное – покажи свою логику к подходу в решении задачи. Поэтому каждая домашняя работа делилась у меня на три части:

1. Задания, которые я могу выполнить сам полностью.
2. Задания, которые я сделаю на 80–90 %, чтобы потом, придя на полчаса раньше в школу, посоветоваться с одноклассниками и совместно найти способ решить задачи до конца.
3. Задания, которые я не пойму и не выполню ни сам, ни при участии других людей.

Определить, какое задание к какой из трех этих групп относится, можно было лишь опытным путём. Недостаточно

просто прочитать их – каждый пример приходилось решать самому, сидя за столом много часов подряд.

Так что самое главное, чему научила меня физико-математическая школа № 239, – это **одновременно держать в голове много сложных задач и уметь их решать до тех пор, пока не получишь результат** или не признаешь, что какие-то из заданий в данный момент невыполнимы.

Сейчас это умение очень помогает мне в жизни и в бизнесе. Но ни физиком, ни математиком я не стал. Способности к этим дисциплинам у меня были, даже выше среднего, поэтому я и мог учиться вместе с гениями, но при этом понимал, что вторым Перельманом мне не быть, а значит, миллиона за открытия мне не предложат. А мне хотелось зарабатывать деньги. Вот почему я решил после лицея поступить на специальность «экономика и менеджмент».

Главный актив

Поначалу мой выбор пал на Петербургский финансово-экономический университет – известный вуз, облюбованный «золотой молодёжью». Но в мае, когда я оканчивал школу, меня и одноклассников начали активно, что называется, «хантить» в Политех. На эту тему развернулась целая рекламная кампания – и я подумал: «Почему бы и нет?» Да и как не поддаться уговорам, когда Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого – один из самых больших университетов в мире. Он тянется на 4 станции метро, а с учётом того, что в Питере «подземка» проложена очень глубоко, это по расстоянию соответствует 6-ти станциям в Москве или 8-ми – в Нью-Йорке. Более двадцати факультетов, огромный студгородок для иногородних – по типу Оксфорда или Кембриджа...

В чем ещё состояло принципиальное отличие Политеха от Финэка, кроме специальности как таковой: в Финэке нужно было учиться 4 года и только на 5-й получить специальность. А Политех начинал учить по специальности с 1-го курса. Но главное – когда я туда приехал, увидел объявление: «Открывается первая в России кафедра экономики и менеджмента недвижимости». Уже тогда я понимал, что недвижимость – это главный актив всего мира¹.

¹ На 2023 год по консервативным оценкам вся мировая недвижимость оцени-

Подумал: «Как здорово! Узнаю, что такое вообще недвижимость, стану первым в стране специалистом, который в этом профессионально разбирается. И так как недвижимости в России очень много, то, наверное, я смогу заработать на этом денег, а заодно принести какую-то пользу». Глядя на обветшалые здания, окружавшие меня тогда, в 1997 году, я хотел улучшить облик родного города. Именно это и заставило меня принять окончательное решение: поступаю сюда.

Кстати, недавно меня пригласили на 120-летие вуза как одного из выдающихся выпускников. Приятно, что университет гордится моими предпринимательскими и управленческими достижениями!

Вообще, бизнесом мне хотелось заниматься со студенческих лет. Чего я точно не собирался делать – работать клерком в офисе. Опыт бюрократической жизни я успел получить, подрабатывая в каникулы между 10-м и 11-м классом помощником бухгалтера. Тогда-то и понял, что переключать бумажки с места на место – это слишком скучно. Ещё подрабатывал официантом, а в детстве, с 9-ти лет, даже снимался в кино – в массовке и эпизодических ролях. То есть я с юных лет знал, откуда берутся деньги, и труда не боялся.

В итоге добрых 20 лет я проработал в одной организации, где мне посчастливилось пройти трудовой путь от ассистента – самой младшей должностной позиции – до владельца компании. Причём основная сфера деятельности компании

– это коммерческая недвижимость, и наша философия предполагает наличие **предпринимательской жилки у каждого сотрудника...**

Но обо всём по порядку.

Специалист в 17 лет

Итак, когда мне было 16 лет, я поступил в Политехнический университет.

Переживал, возьмут ли меня на нужную мне кафедру: всё-таки, как мне казалось, это очень крутая и востребованная специальность. Точнее, кафедра экономики и менеджмента недвижимости предлагала две специальности: оценка недвижимости и управление недвижимостью. Я решил, что изучу и то, и другое, но буду делать уклон в сторону управления. Если, конечно, мне хватит места – я был уверен, что все остальные поступающие захотят туда же.

Но оказалось, что люди думают по-другому. Большинство моих однокурсников нацелилось на кафедру международных отношений – именно туда и был самый высокий конкурс. Некоторые поступали на финансы, желая стать банкирами. Поэтому на недвижимость меня зачислили без проблем, просто посмотрев на мой максимально высокий входной балл и узнав, что я из 239-й школы. Точнее сказать, оторвали с руками, даже не дав возможности прицениться к какой-то другой кафедре, хотя я и не собирался.

Университет полностью перевернул мое сознание и самооценку. В школе мой средний балл был меньше 4, то есть количество троек было больше, чем количество пятерок. Зато вступительные экзамены в Политех сдал очень хорошо – и

был удивлён, что некоторые мои одноклассники из предыдущей школы, где я учился до лицея, хоть выпустились с золотой медалью, поступить в вуз так и не смогли.

За первую неделю в Политехе я понял, что в своей группе являюсь самым способным, причём – с большим отрывом от остальных. Универ я в итоге окончил со средним баллом 4,75 – почти все «пятёрки», несколько «четвёрок». При этом я почти не ходил на занятия, потому что много работал – точнее, ответственно посещал только те, которые касались моей специальности.

На что сразу обратил внимание, начав учиться на кафедре, – наша программа была, мягко говоря, не отработана. До нас здесь был всего один поток, набранный почти что случайным образом, на них кое-как обкатали все дисциплины, которые теперь преподавали мне и моим однокурсникам. С другой стороны, наш завкафедрой Озеров Евгений Семенович оказался очень сильным преподавателем и визионером. Этот человек в своё время съездил в США, изучил, как там работает образование в сфере недвижимости, вернулся в Россию и открыл программу профессионального дополнительного образования и вдобавок – кафедру обучения для студентов. Преподавал он по новой методике – одновременно мы проходили как базовые основы экономики, так и что-то похожее на американский курс IREM (программу управления недвижимостью) и CCIM (программу инвестиций в недвижимость).

Вот почему всю основную учебную программу Евгений Семёнович дал нам уже на первом курсе. А остальные четыре года мы просто повторяли и закрепляли знания. Понятно, что у нас были и другие предметы – маркетинг, менеджмент и математические методы в экономике... Но уже в 17 лет, окончив 1-й курс, я знал все подходы к оценке недвижимости: затратный, сравнительный, доходный. Умел считать чистый операционный доход от недвижимости и был немного в курсе актуальных тенденций.

Кстати, на первом же занятии Озеров нам сказал: «Покупайте газету «Недвижимость и строительство Петербурга» – будете получать хоть какие-то практические данные». Нам повезло, что в Северной столице было такое еженедельное издание, Москва тогда в этом плане была не столь прогрессивна. И каждый понедельник, утром, перед тем как поехать на учебу или работу, я покупал газету, постепенно собрав все выпуски за несколько лет. Из неё узнавал об объектах недвижимости, сделках, ценах... И когда пришел устраиваться на своё первое рабочее место по специальности, у меня уже было определённое понимание обстановки на рынке – пусть и примитивное, газетное, но всё же. В любом случае, других источников информации не существовало – интернет только входил в нашу жизнь, и новостных каналов, тем более, на нужную мне тему, там не было.

Работать по специальности я начал сразу, как только получил её, – это как раз совпало с моим совершеннолетием.

В Colliers – любой ценой!

Сперва я устроился в небольшую оценочную компанию, чтобы набраться опыта. Но для работы мне требовался компьютер, который пока что не на что было купить. И заместитель завкафедрой – Дмитрий Дмитриевич Кузнецов – предложил мне 500 долларов взаймы. Преподаватель даёт взаймы студенту – звучит невероятно, но в 90-е и такое было возможно. Он верил, что меня возьмут на работу и я смогу всё вернуть. Так и произошло: мне удалось расплатиться с долгом за несколько месяцев.

Спустя год решил попробовать себя также и в управляющей компании «ВМБ-Траст». Таким образом, к окончанию вуза я уже имел опыт работы более 3-х лет, причём большую часть этого времени провёл, занимаясь управлением офисного здания, точнее, реструктуризацией: из швейной фабрики – в бизнес-центр, без инвестиций акционеров, кредитов и прочих денежных вливаний. Мы вывозили старое оборудование, этаж за этажом, затем я искал арендатора для освободившихся площадей и договаривался, чтобы тот заплатил сразу за год-полтора вперёд. Полученные средства тратил на ремонт помещений, контролируя, чтобы никто ничего не украл. Этот кейс с самофинансированием мне очень понравился!

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.