

Почему эта книга полезна и принесет тебе много денег

Привет!

Если откровенно, долго думал о том, в каком формате начать писать книгу и поделиться с тобой опытом. Я и моя команда компании «Центр Продажи Бизнеса» каждый день начиная с июня 2002 года помогаем в покупке и продаже, управлении, создании, улучшении и ликвидации бизнеса. Каждый день я и мои Бизнес-брокеры находимся на передовой, между молотом и наковальней, между Продавцом и Покупателем, между их обоюдными страхами, алчностью, нерешительностью и многими другими пороками или добродетелями.

Итак, о чем поведать? О бизнесе? О чем тебе будет интересно узнать? Про реальные ситуации из жизни моих клиентов? Про историю успеха или краха? Похвастаться или, наоборот, выступить в роли эдакого старца, умудренного опытом и сединами? :) Решил рассказать обо всем по чуть-чуть. И главное, в книге будет много реальных историй и опыт... много опыта из области продажи бизнеса. За подлинность ручаюсь: все, о чем здесь написано, имело, имеет и будет иметь место в реальности.

Ты услышишь истории из практики — моей и моих любимых Брокеров. Истории, в которых нет хороших и плохих героев. Есть просто люди, такие же, как ты и я, каждый со своими проблемами и особенностями, желаниями и опасениями. Все имена, разумеется, изменены, а все выводы — это мое видение, с которым ты можешь согласиться или нет. Прошу не винить и не осуждать, так как я ничего не навязываю и не поучаю, а просто делюсь мыслями и историями. А выводы из них делай сам. :)

Я хочу, чтобы ты воспринимал эту книгу как нечто личное, ведь в ней я делюсь секретами своей профессиональной жизни. Но все же это, упаси боже, не учебник и не методичка, скорее доверительная беседа «под чаек» или что-то алкоголесодержащее (на твой вкус :)), но непременно душевная и доверительная. Именно поэтому я обращаюсь к тебе, дорогой читатель, на «ты», а не на «вы». Как к другу или деловому партнеру. Надеюсь, тебя это не обидит.

А теперь переходим к главному. Зачем тебе читать эту книгу?

Чтобы узнать:

- как продать или купить бизнес самостоятельно и не платить никому комиссию;
- как порвать в клочья миф, что «никто не будет продавать курицу, несущую золотые яйца»;
- почему Продавцы продают прибыльный бизнес и доходную недвижимость и можно ли купить действительно что-то прибыльное, статусное и при этом безопасное и стабильно приносящее доход (раскрою секрет — можно! Как и почему? Читай дальше!);
- что происходит на рынке продажи бизнеса и что это такое. Что выгоднее: покупать бизнес или создавать;
- реальные истории из моего опыта и опыта моих коллег о том, как Продавцы и Покупатели кидают и обманывают друг друга и почему они это делают;
- истории из практики, которые помогут тебе сохранить миллионы и в которых нет плохих или хороших людей: они такие же, как и все, со своими проблемами, безысходностью, расчетливостью, драйвом и азартом;
- про друзей, нанятых представителей и родственников (кто они — помощники или убийцы твоего капитала?);

- кто такие Агенты, Юристы и Бизнес-брокеры: алчные посредники или благородные рыцари в сияющих доспехах, стоящие на страже твоих интересов? Нужны ли они;
- секретную и запретную информацию из реальной практики лидера рынка брокерских услуг, которая позволит тебе обогатиться (эти секретные сведения я спрячу в разных местах книги, поскольку только ее полное прочтение позволит ими правильно воспользоваться);
- и чтобы получить удовольствие от полезного и выгодного во всех отношениях чтения. :)

Заинтересовало? Тогда погнали!

Обыкновенная история

С одним Предпринимателем — его зовут Сергей — я знаком немало лет. За эти годы он многому меня научил, за что я, пользуясь случаем, хочу лишний раз сказать ему спасибо. Благодаря Сергею я заключил не одну успешную сделку. Казалось, он всегда чувствовал, с кем стоит работать, а с кем — нет, и однажды уберег меня от крайне невыгодного вложения средств.

Меж тем история самого Сергея довольно показательна. Вот почему я решил начать свою книгу именно с нее (и ею же закончить).

Сергей и Костя начинали как равноправные партнеры. Сергей (он был старший) к своим 40 с лишним успел выстроить и впоследствии продать небольшой бизнес — сеть магазинов белья. На вырученные деньги собирался заняться новым делом вместе с Константином. Костя был моложе и собственного опыта в бизнесе не имел, зато с детства мог рассчитывать на обеспеченных родителей.

Идея предприятия Сергея и Кости заключалась в грамотном пользовании федеральным законом № 159 о преимущественном праве выкупа. Говоря проще, в том, чтобы выкупить помещения от КИО (Комитет имущественных отношений Санкт-Петербурга, тогда — КУГИ). Вышеупомянутый закон позволяет Владельцу юридического лица с договором аренды от города стать Собственником арендуемого помещения на льготных условиях — без торгов и с рассрочкой (есть и другие преимущества, но это не для массового читателя). В то время, когда Сергей с Константином решили этим заняться, помещения для выкупа оценивались согласно кадастровой стоимости (что намного дешевле их рыночной цены). Таким образом, выкупить можно было дешево, а перепродать — дорого: к этому и сводилась суть бизнеса.

Однако для того, чтобы выгодно продать выкупленный объект, он должен быть хорошим. Быстрее и дороже продаются те помещения, которые уже сданы либо легко сдаются Арендаторам (хорошие места, первые этажи и пр.). И их для начала нужно еще отыскать.

Сергей и Костя после безрезультатных самостоятельных поисков в Интернете и по знакомым разумно решили для поиска подходящих им помещений воспользоваться помощью Агентов. Так они нашли первый объект, который выкупили на двоих: каждый вложил по 50 % от требуемой суммы.

Но вот какое дело: Константин не захотел отдавать Агенту комиссию. Он считал, что Агент не сделал ничего особенного, чтобы ее заслужить, поэтому Агенту комиссию не заплатили, сэкономив хорошую сумму. Сергей, положив руку на сердце, тоже хотел сэкономить, но тем не менее заплатил комиссию посреднику из своих денег, как договаривались, так как видел в этом огромный плюс, о котором Константин даже не догадывался. После того как партнерам нашли второй объект, Константин снова отказался давать Агенту деньги, Сергей опять выплатил комиссию сам.

Долго ли, коротко ли, для помещений, которыми теперь владели Сергей и Костя, были сперва найдены Арендаторы, а затем сами помещения выставили на продажу и благополучно реализовали. Приятели поделили выручку, доходность была ошеломляющей, каждый из них за неполных шесть месяцев заработал более 20 миллионов рублей чистой прибыли при вложенных 5 миллионах!!! На этом их партнерство завершилось. Точнее, его завершил Сергей: надоело платить одному и объяснять, на его взгляд, очевидные вещи партнеру... А тот, посчитав Сергея принципиальным идиотом, также перестал с ним общаться.

Так перспективный бизнес партнеры продолжили самостоятельно. По факту с одинаковым капиталом на старте, опытом и связями.

А вот к чему привел их разный подход к ведению одного и того же бизнеса спустя три года, я расскажу в конце, после того как ты проникнешься моралью и логикой всей книги, так сказать — под самый занавес, что называется — «на сладкое». Одно только скажу: контраст колоссальный! Одним этот рассказ даст бесценный опыт, как люди с нуля становятся о-о-очень богатыми, а другим — интересную историю.