

ЧАСТЬ

01

Отец



«НЕДВИЖИМОСТЬ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ПОТЕРЯНА  
ИЛИ УКРАДЕНА, ЕЕ НЕЛЬЗЯ УНЕСТИ.  
ПРИБРЕТЕННАЯ СО ЗДРАВЫМ СМЫСЛОМ,  
ПОЛНОСТЬЮ ОПЛАЧЕННАЯ И УПРАВЛЯЕМАЯ  
С РАЗУМНОЙ ОСТОРОЖНОСТЬЮ,  
ОНА ЯВЛЯЕТСЯ, ПОЖАЛУЙ,  
САМОЙ БЕЗОПАСНОЙ  
ИНВЕСТИЦИЕЙ В МИРЕ».

—

приписывается Франклину Д. Рузвельту  
профессионалами в области недвижимости  
с 1940-х годов.

# 01

## НЕТРОНУТЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

В мае 1923 года решительный семнадцатилетний юноша взирал на мир со страницы «Бруклин Дэйли Игл». Над его густыми светлыми волосами красовался заголовок: «Помогает строить Квинс». Два абзаца объявляли миру, что этот подросток, Фред К. Трамп, предрекал себе «большое будущее в строительной индустрии». Он заявил, что станет «строителем».

Боро Квинс стремительно рос, и Фред находился в эпицентре этого бурного роста. Население утроилось с момента его рождения и к 1930 году удвоится еще раз. Его альма-матер – средняя школа «Ричмонд-Хилл» – была рассчитана на 800 учеников, но в ней учились 2 тысячи подростков. Занятия проводились на ступенях главного входа. Студенты стояли в очереди, чтобы занять место за партой в классе. Улицы наводнили толпы приезжих, в основном иммигрантов из Германии и России. Спрос на жилье продолжал расти. Это было время, когда наличие асфальтированной улицы или канализации считалось роскошью, достойной упоминания в рекламе жилья. Бывшие фермы и леса в Квинсе представляли собой огромные участки открытой земли, теперь оказавшиеся в пределах легкой досягаемости от Манхэттена. После того как мост Квинсборо соединил эти районы в 1909 году, железнодорожные и трамвайные линии распространялись все дальше и дальше вглубь территории.

Застройщики спешили к месту очередной новой железнодорожной станции и рекламировали дома тем, кто ездил на работу на Манхэттен: «Зона 5-центового тарифа!»

## В РАЗГАР ЭТОГО ГРАНДИОЗНОГО СТРОИТЕЛЬНОГО БУМА ФРЕД ТРАМП НЕУСТАННО ИСКАЛ СВОЕ МЕСТО В ЖИЗНИ.

Он игнорировал внеклассные активности своей школы – не состоял в спортивных командах, театральных или певческих труппах, не участвовал в собраниях «Аристы», общества почетных студентов. Вместо этого Фред зарабатывал деньги и обучался строительному делу. Он доставлял на конной повозке строительные материалы на места стройки. Затем он был принят на должность помощника прораба в строительную компанию. А еще построил гараж для соседа. В конце концов он пришел к убеждению, что даже его выбор игрушек в детстве – блоки и конструкторы – предвещал его судьбу.

В какой-то степени его интерес к недвижимости был связан с неосуществленными мечтами его покойного отца. Его родители, Фредерик и Элизабет, прибыли из Германии во время предыдущей волны иммиграции в конце 1800-х годов. Фредерик отправился к западной границе, где управлял рестораном, который какое-то время также функционировал как бордель. Вернувшись в Нью-Йорк, он продолжил работу в ресторанном бизнесе, а также занялся мелкими инвестициями в недвижимость. Он купил для своей молодой семьи простой двухэтажный дом на грунтовой дороге в районе Вудхэвен, в одном квартале к югу от оживленной улицы Джамейка, которая в то время была главным путем для фермерских повозок, направлявшихся на Манхэттен из ферм Лонг-Айленда. Их соседи в основном снимали здесь дома и работали уборщиками, малярами, продавцами в магазинах или рабочими на судостроительных верфях.

Карьера Фредерика в недвижимости только начала набирать обороты, когда его поразил испанский грипп, эпидемия, охватившая тогда весь мир. Он умер в 1918 году в возрасте сорока девяти лет, оставив Элизабет одну с тремя детьми: Фредом, двенадцати лет, Джоном, десяти лет, и Элизабет, четырнадцати лет. Им не грозила нищета. Фредерик оставил своей жене состояние, оцененное в 36 тысяч долларов, что эквивалентно более 800 тысячам долларов сегодня, в основном в виде денег, причитающихся по займам, которые он выдал застройщикам, и стоимости нескольких пустых участков.

Элизабет продолжила семейный бизнес, начатый Фредериком. Пока Фред все еще учился в средней школе, его мать нанимала подрядчиков и контролировала строительство домов на принадлежащих ей пустых участках. Она планировала создать семейную компанию по недвижимости с тремя своими детьми. Джон, хорошо ладающий с цифрами и внимательный к деталям, стал бы архитектором. Старшая дочь, Элизабет, будет управлять офисом. А Фред станет застройщиком. Она основала первое предприятие семьи Трамп – E. Trump & Son (Э. Трамп и Сын) – искусно скрывая свой пол и юный возраст двух своих сыновей.

Фред с головой ушел в свою роль. Он посещал занятия по плотницкому делу в местной Ассоциации молодых христиан, а также дополнительные курсы, чтобы разбираться в чертежах и инженерном деле. Он и его мать начали приобретать незастроенные участки. Они не брали кредиты на строительство. Вместо этого они платили наличными за один или два участка, Фред усердно работал над строительством дома, и они выставляли его на продажу еще до окончания строительства, рассчитывая вложить полученные средства в покупку следующего участка.

К ТОМУ ВРЕМЕНИ, КОГДА ФРЕДУ ИСПОЛНИЛОСЬ  
ДВАДЦАТЬ, ОН И ЕГО МАТЬ НА РЕГУЛЯРНОЙ  
ОСНОВЕ РАЗМЕЩАЛИ РЕКЛАМНЫЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ  
В ГАЗЕТАХ О ПРОДАЖЕ ДОМОВ ОТ ИМЕНИ  
КОМПАНИИ Э. ТРАМП И СЫН, ПРЕДЛАГАЯ  
БЛАГОПРИЯТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ.

К 1925 году Элизабет и ее дети переехали в район Джамейка, название которого предположительно происходит от наименования некогда живших там племен коренных американцев, известных как джамеко или ямек. Трампы купили дом к югу от улицы Хиллсайд, по которой проходила граница между скромными домами и плотной застройкой южной части Джамейки и новым миром богатства на севере, получившим название «Джамейка-Эстейтс».

«Джамейка-Эстейтс» была основана ранним поколением нью-йоркской аристократии в сфере недвижимости, усатыми и осанистыми мужчинами девятнадцатого века. Наиболее известным из них был Феликс Исман, состояние которого, когда ему не было и сорока лет, оценивалось в 30 миллионов долларов. Феликсу принадлежит высказывание, что на рынке недвижимости Нью-Йорка, если хотя бы три четверти твоих решений верны, этого достаточно для того, чтобы получить прибыль.

Другой основатель «Джамейка-Эстейтс», Майкл Дж. Дегнон, сыграл ключевую роль в строительстве Вильямсбургского моста через пролив Ист-Ривер, а также большей части новой системы метро под Манхэттеном и огромного промышленного парка в Квинсе. Дегнон купил себе в «Джамейка-Эстейтс» лучший участок земли площадью 6,5 гектара на вершине холма, возвышающегося за охотничьим домиком у въезда в район. Он заказал строительство каменного особняка, окруженного ручьями и лесом. Газетные статьи того времени утверждали, что с самой высокой точки в «Джамейка-Эстейтс» можно было увидеть Атлантический океан на юге и пролив Лонг-Айленд на севере.

Исман, Дегнон и другие основатели спроектировали «Джамейка-Эстейтс» по образцу элитного района в округе Оранж, к северу от Нью-Йорка, известного как «Таксидо-Парк». Именно здесь появился так называемый «таксидо» – ве-

черный костюм, включающий в себя черный пиджак, галстук и белую рубашку, столь популярный среди мужчин местного общества.

У «Джамейка-Эстейтс» не было ворот, но была каменная проходная, через которую от Хиллсайд-авеню на север протянулся проспект Мидлэнд-парквей, считавшийся в сообществе самым престижным адресом. Справа от въезда в «Таксидо-парк» его основатели построили большой охотничий домик в елизаветинском стиле. Они наняли известного ландшафтного архитектора, перед которым стояла задача при проектировании улиц сохранить природные особенности района с дорогами, плавно огибающими холмы и старые деревья. Основатели давали улицам названия, вызывающие ассоциации с английскими поместьями: Кембридж, Девоншир и Уэксфорд-Терас. Планировалось построить теннисные корты недалеко от въезда и гольф-поле на противоположной окраине района.

Несмотря на весь свой опыт, основателям не удалось осуществить свою цель по созданию анклава несметного богатства. Партнерство, с которого все началось, распалось из-за разногласий его участников. Район остался очагом достатка, превосходящего уровень рабочего класса остальной Джамейки, но этот достаток принадлежал обычным представителям класса менеджеров и высококвалифицированных специалистов. За один долгий уикенд 2 тысячи участников в «Джамейка-Эстейтс» были проданы Джозефом П. Дэем, известным аукционистом недвижимости начала двадцатого века. Неделями ажиотажа подогревался рекламой и статьями в газетах города. Более 1,4 тысячи потенциальных покупателей пришли, чтобы расположиться под большим шатром через дорогу от охотничьего домика и купить там несколько участков. Фред и Элизабет, если и не присутствовали, то, безусловно, знали об этом зрелище.

Из спальни, где Фред Трамп спал в свои двадцать с лишним лет, он мог пройти три минуты на север к Хиллсайд-авеню и посмотреть на особняк Дегнона, усадьбу легендарного застройщика. Он посвятил свою жизнь тому, чтобы занять в «Джамейка-Эстейтс» место рядом с Исманы и Дегноны этого мира.

Год спустя после того, как Фред и его мать начали активно продавать дома, которые он строил, они разместили объявление в бруклинской газете «Чэт», в котором под заголовком «Застройщик продает свой собственный дом» они предлагали купить их шестикомнатный дом чуть ниже Хиллсайд-авеню за 9250 долларов. Фред построил для семьи новый дом на несколько кварталов севернее, на Девоншир-Роуд. Ему еще не было и двадцати лет. Всю оставшуюся жизнь он будет называть «Джамейка-Эстейтс» своим домом.

ИЗ ВСЕХ ДЕТЕЙ ТОЛЬКО ФРЕД ПРОДОЛЖИЛ  
ЗАНИМАТЬСЯ ТЕМ ДЕЛОМ, О КОТОРОМ МЕЧТАЛ  
ЕГО ОТЕЦ И КОТОРЫМ ХОТЕЛА УВЛЕЧЬ ДЕТЕЙ  
ЕГО МАТЬ. ЕГО БРАТ И СЕСТРА ПОШЛИ ДРУГИМИ  
ДОРОГАМИ.

Джон поступил в колледж при Политехническом институте, который он окончил с отличием. Он получил докторскую степень в Массачусетском технологическом институте, где стал уважаемым профессором и исследователем. Их сестра Элизабет вышла замуж за банкира по имени Уильям Уолтер, и они переехали в один из первых домов Фреда.

После нескольких лет строительства скромных домов в других районах Фред нацелился на более состоятельных покупателей в «Джамейка-Эстейтс». Он построил 16 домов по обе стороны улицы Уэрхэм-Роуд, соседствующей с Мидлэнд-парквей, дома на которой считались весьма престижными. Если раньше Фред при строительстве делал акцент на утилитарной простоте, то эти дома имели как архитектурные детали, так и современные удобства. Большинство домов было построено в стиле английского Возрождения, с несколькими фронтонами и сочетанием камня, кирпича и деревянной отделки. У них были благоустроенные дворы и гаражи на два автомобиля. В двадцать пять лет в интервью с репортером Фред говорил о своем опыте работы с взыскательными покупателями, ссылаясь на свои «десять лет в области строительства и девелопмента». Он выставил построенные им дома на продажу по ценам от 17,5 до 30 тысяч долларов, что многократно превышало стоимость всего, что он строил до этого.

«Насладитесь прогулкой по парковой зоне, — призывало его объявление в «Бруклин Дэйли Игл». — Вы удивитесь, узнав, что это сообщество, так похожее на аристократические поместья старой Англии, находится в пределах Нью-Йорка и всего в двадцати минутах от Бродвея. При строительстве домов мы учли все до малейшей детали, чтобы они отвечали вкусу и требованиям высокостатусных жителей нашего района».

В конце объявления не было упоминания о его матери. Там значилось только одно имя, за которым следовала должность, всего несколько лет назад казавшаяся отдаленной мечтой: «ФРЕД К. ТРАМП, застройщик».

**ФРЕД ТРАМП ПЕРЕКВАЛИФИЦИРОВАЛСЯ  
В ЗАСТРОЙЩИКА ДЛЯ «ВЫСОКОСТАТУСНЫХ»  
ПОКУПАТЕЛЕЙ В ТО САМОЕ ВРЕМЯ,  
КОГДА НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА  
ПОГРУЗИЛАСЬ В САМУЮ ТЯЖЕЛУЮ  
ДЕПРЕССИЮ В ИСТОРИИ СТРАНЫ.**

Сотни тысяч объектов недвижимости были потеряны из-за невыполнения обязательств. Газеты публиковали фото длинных очередей безработных мужчин, ожидающих раздачи еды. Почти четверть американцев не могли найти работу, причем строительная отрасль пострадала особенно сильно. Рабочих мест в этой отрасли стало почти вдвое меньше, поскольку темпы строительства жилья значительно замедлились.

Когда экономика достигла своей низшей точки, Фред вернулся в Вудхэвен. Рядом с домом, где он рос, он построил одноэтажное здание, похожее на коробку. На этом здании он повесил вывеску – «Магазин Трампа» – и попытал счастья в новом виде бизнеса: управлении супермаркетом. Функция продуктового магазина была переосмыслена, и теперь под одной крышей продавалось все, что могло понадобиться современной домохозяйке, которой больше не нужно было тратить время на перемещения между мясником, торговцем рыбой и палаткой с фруктами. Эта концепция принадлежала одному из его соседей в «Джамейка-Эстейтс», Майклу Дж. Каллену, который несколько лет назад открыл магазин «Кинг Каллен», который принято считать первым супермаркетом.

ФРЕД, ЕЩЕ НЕДАВНО С ГОРДОСТЬЮ  
РЕКЛАМИРОВАВШИЙ СВОИ АРИСТОКРАТИЧЕСКИЕ  
ПОМЕСТЬЯ, ТЕПЕРЬ ТОРГОВАЛ «НОЖКАМИ НАСТОЯЩЕГО  
ВЕСЕННЕГО ЯГНЕНКА» ПО 18 ЦЕНТОВ ЗА 500 ГРАММОВ,  
А ТАКЖЕ СИГАРЕТАМИ «ЧЕСТЕРФИЛД», КРАБОВЫМ  
МЯСОМ, ЧИСТЯЩИМИ СРЕДСТВАМИ, КОРМОМ  
ДЛЯ СОБАК И КРАСКОЙ ДЛЯ СТЕН.

Работа бакалейщиком была кратким отступлением от взятого Фредом курса. Спустя несколько месяцев после открытия супермаркета экономическая разруха предоставила ему одну хорошую возможность. Финансовый дом, существовавший десятилетиями, «Дж. Леренкраусс Корпорэйшн», распался из-за скандала. Фред подал заявку в суде по делам о банкротстве на ипотечный бизнес финансового дома, впоследствии объединившись с другим участником торгов, Уильямом Деммом, чтобы получить портфель ипотек с непогашенными задолженностями и объектов, которым грозило изъятие за долги. В процессе работы он был впечатлен адвокатом Демма, Уильямом Хайманом, атлетичным голубоглазым сыном еврейских иммигрантов из Европы. Пути Фреда и Демма вскоре разошлись, а сотрудничество с Хайманом продолжалось много лет.

Номинально вернувшись в недвижимость, Фред продал супермаркет Каллену и поклялся себе, что больше никогда не будет называть бизнес своей фамилией. Он сосредоточился на продаже объектов из портфеля «Леренкраусс». Наведение порядка в портфеле недвижимости разорившегося кредитора, хотя и стало значительным начинанием для молодого человека, пытающегося проложить свой путь в ужасных экономических условиях, не соответствовало тому, как Фред представлял себе развитие своей карьеры. Но вскоре ему улыбнулась удача, ставшая возможной благодаря усилиям федерального правительства по борьбе с экономической катастрофой.

К 1934 году Франклин Делано Рузвельт отчаянно желал вернуть молотки в руки строителей. Через год после своего вступления в должность, во главе

страны, находящейся в глубокой депрессии, его расстраивало, что отрасль, которая создавала наибольшее количество рабочих мест в 1920-х годах, восстанавливалась не так быстро, как другие индустрии. Он считал, что стимулирование жилищного строительства также может улучшить «ужасные жилищные условия» населения различных частей страны, таких как переполненные многоквартирные дома в Нижнем Ист-Сайде Манхэттена, не имеющие канализации и освещения.

Но достичь этой цели было не так просто. Во время одного из конфиденциальных брифингов с репортерами Рузвельт упомянул, что вел переписку со своим «очень старым другом» Джозефом П. Дзем, нью-йоркским риелтором, который распродавал все участки в «Джамейка-Эстейтс». Дэй писал, что застройщики хотели, чтобы правительство не вмешивалось в жилищное строительство, подчеркивая, что «это не прерогатива правительства» и напоминает «ужасный социализм» некоторых европейских государств. Дэй признавал, что частные застройщики сами по себе не имеют достаточной мотивации заниматься строительством жилья для миллионов низкооплачиваемых американцев, но он верил, что рынок «сам как-нибудь разберется». Рузвельт не был готов сидеть сложа руки и надеяться на лучшее.

### ОН СЧИТАЛ, ЧТО ПРАВИТЕЛЬСТВО И ЧАСТНЫЙ СЕКТОР СВОИМ БЕЗДЕЙСТВИЕМ СЛОВНО ПОДНЯЛИ РУКИ И СКАЗАЛИ: «МЫ СДАЕМСЯ».

«Таков был его ответ: “Мы сдаемся”, – сказал Рузвельт репортерам. – И если кто-то задаст вопрос: “Готово ли правительство сдаться и прекратить заботиться о людях, о которых иначе некому позаботиться?”, ответ, очевидно, “Нет!”»

Это противоречие между вмешательством правительства и чисто рыночным подходом задало тон федеральных жилищных программ на десятилетия вперед. Первой попыткой администрации Рузвельта объединить эти конкурирующие интересы стало создание Федеральной жилищной администрации (ФЖА).

Утвержденная Законом о жилищном строительстве 1934 года ФЖА навсегда изменила экономику покупки жилья в стране. Частные кредиторы исторически так боялись неисполнения обязательств заемщиков, что они, как правило, кредитовали только тех, кто не нуждался в деньгах: кредиты должны были погашаться в течение трех-пяти лет и покрывали не более половины стоимости дома. Новые правила допускали срок выплаты до 30 лет и кредиты на 80 процентов от стоимости дома, облегчая платежи для миллионов покупателей жилья. ФЖА гарантировала погашение ипотеки покупателями жилья, снижая риски для частного сектора, что открыло поток финансирования строительства.

Рузвельт понимал, что миллионы семей с низким доходом все равно останутся не у дел. И на практике ФЖА отказывалась страховать ипотеки почти всем афроамериканцам, руководствуясь тем, что районы с «противоречивыми груп-

пами» – или «людьми другой расы, цвета кожи, национальности и культуры» – вызывали «подрыв стоимости». В то время как для большинства американцев владение жильем стало основным средством роста благосостояния, ФЖА на десятилетия вперед наметила резко отличающиеся экономические траектории для чернокожих и белых семей. Организация вскоре издала регламент для домов, подходящих для ипотечного страхования, в котором страница за страницей перечислялись минимальные стандарты застройки и дизайна.

Фред Трамп увидел возможность прибыльно строить скромные дома. Он больше никогда не переключался обратно на «высокостатусных» покупателей индивидуальных жилых домов, которые были в центре его внимания во времена продаж в «Джамейка-Эстейтс». Вместе с партнером он купил участки для строительства более 400 домов на бывших землях «Цирка Барнума и Бейли» в Бруклине. Такого крупного проекта у него еще не было. Он установил знаки с надписью: «Дома Трампа». За ними, насколько хватало глаз, на протяжении длинного городского квартала, сотни его каменщиков и плотников работали над 50 и более домами одновременно, а также над целым рядом общественных зданий, растущих в унисон с домами.

#### ЗА ЕГО КОНВЕЙЕРНЫЙ ПОДХОД К СТРОИТЕЛЬСТВУ ГОРОДСКИЕ ГАЗЕТЫ ОКРЕСТИЛИ ФРЕДА ГЕНРИ ФОРДОМ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА – ПРОЗВИЩЕ, КОТОРОЕ ФРЕД СТАЛ ЗАТЕМ ИСПОЛЬЗОВАТЬ В РЕКЛАМЕ.

Он копал ямы для фундаментов целого квартала одновременно, а затем использовал высокоскоростные смесители для заливки бетона. Он устанавливал протяженные отрезки строительных лесов, чтобы его строители могли выкладывать стены дюжины домов одновременно. Кладка кирпичей для целого квартала порой занимала всего одну неделю. Дома продавались в ипотеку, которую гарантировала ФЖА, за небольшую сумму от 4390 долларов. Когда в августе 1936 года у проекта, построенного на месте бывшего цирка, открылся дом-образец, мероприятие началось с выступления руководителя ФЖА штата Томаса Г. Грейса. После церемонии было так много потенциальных покупателей, что Фред Трамп приказал установить прожекторы, чтобы принимать покупателей в ночную смену.

Сутками работая в Бруклине, согласно семейному преданию, Фред выкроил свободную минуту, чтобы побывать на вечеринке, на которой присутствовали девушки из Шотландии. Среди них была Мэриэнн Маклауд, высокая и худощавая девушка в возрасте около двадцати лет. В подростковом возрасте она покинула свою деревню в Шотландии, где ее отец был рыбаком и мелким фермером, присоединилась к двум своим сестрам, жившим в районе Астория в Квинсе, и на-

шла работу горничной. Мэри, для которой родным был гэльский язык, говорила на английском, выученном ею в школе, с заметным акцентом. Семейная история Трампов умалчивает, как недавно прибывшая иммигрантка, жившая в Астории, и трудоголик-строитель, живший в 16 километрах от нее в «Джамейка-Эстейтс», оказались на одном социальном мероприятии. Как бы там ни было, их отношения развивались стремительно. Фред Трамп, тридцати лет, и Мэри Маклауд, двадцати трех лет, поженились 11 января 1936 года в пресвитерианской церкви на Манхэттене. Газета родного города невесты в Шотландии «Сторновой газетт» сообщала, что на невесте было «платье из белого атласа в стиле принцессы и тюлевая шляпка с вуалью», а в руках она держала букет из белых орхидей и ландышей. За церемонией последовал банкет на двадцать пять человек в отеле «Карлайл», где гостям подали ужин из курицы с кресс-салатом и французским вином Сотерн. После короткой поездки в Атлантик-Сити Фред вернулся к работе. Его мать, Элизабет, переехала из дома на Девоншир-Роуд в небольшую квартиру неподалеку от молодых. В следующем году Фред и Мэри праздновали рождение своего первого ребенка, Мэриэнн, за которой в 1938 году последовал сын Фред-младший.

Фред работал упорнее и больше, чем когда-либо, став одним из самых продуктивных застройщиков в стране, что стало возможным благодаря ипотекам, поддерживаемым ФЖА. Он проводил по двенадцать часов в день на строительных площадках, руководя всеми задачами — от крупных до мелких. Фред продолжал контролировать расходы, как будто все еще был начинающим застройщиком.

У НЕГО НЕ БЫЛО ОФИСА, И ОН ХРАНИЛ  
СВОИ ФИНАНСОВЫЕ ЗАПИСИ В КАРМАНЕ.  
ОН НЕ ПОЛЬЗОВАЛСЯ КРЕДИТАМИ И ХВАСТАЛСЯ ТЕМ,  
ЧТО ВЫПИСЫВАЛ ПЯТИЗНАЧНЫЕ ЧЕКИ ДЛЯ  
ПОКУПКИ УЧАСТКОВ И СТРОИТЕЛЬНЫХ  
МАТЕРИАЛОВ И ПЛАТИЛ СВОИМ РАБОЧИМ  
И ПОДРЯДЧИКАМ НАЛИЧНЫМИ.

Фред считал, что любые, даже самые малые, расходы можно и нужно сокращать. Он выключал любые лампы, которые были оставлены включенными без необходимости, и разбавлял краску. История, которая неоднократно приводится в качестве примера неукоснительного контроля Фреда Трампа над затратами, гласит, что он подбирал непогнутые гвозди из пыли на строительных площадках и передавал их одному из своих плотников, чтобы тот их использовал. Возможно, единственной целью этой практики было подчеркнуть свой принцип. Учитывая стоимость гвоздей в конце 1930-х годов, Фреду Трампу пришлось бы собрать тринадцать гвоздей, чтобы сэкономить один цент.

Он не делегировал ничего важного. Как правило, он не нанимал постоянных сотрудников, но в конце 1930-х годов привлек Чарльза Х. Льюэрсена-младшего,

внука немецких иммигрантов, на должность менеджера по продажам и его жену Эми, дочь итальянского иммигранта, в качестве исполнительного помощника. Эми до конца жизни оставалась ближайшей помощницей Фреда Трампа и его любимой компанией для ланча. Многие называли ее секретарем Фреда, но его семья и инсайдеры вскоре стали воспринимать ее как главного операционного директора – возможно, единственного человека вне семьи, которому Фред полностью доверял.

Его строгий контроль расходов распространялся и на его ближайших соратников, даже его неизменный адвокат Уильям Хайман не был исключением. Сын Хаймана, Милтон, много лет спустя, смеясь, вспоминал: «Он очень любил моего папу, но всегда платил ему мало».

Статья в специализированном журнале «Американский строитель» утверждала, что Фред был одним из немногих застройщиков в стране, которые завершали более 150 домов в год. На фотографии Фред сидел на несущей стене посреди кирпичей, пиломатериалов и земли строительной площадки, в длинной рубашке с галстуком и соломенной шляпе, наклоненной на затылок. Худой и широко улыбающийся, с чертежом, разложенным у него на коленях, он выглядел совершенно в своей стихии. Автор статьи, Джозеф Б. Мэйсон, тогдашний редактор журнала на Восточном побережье и защитник интересов строительной отрасли, восхищался способностью Фреда находить недооцененные участки и подстраивать свой маркетинг под культуру, характерную для местного населения, подчеркивая близость к католическим церквям и приходским школам в одном районе, а также синагогам и ешивам в другом.

Участие ФЖА облегчило жизнь как Фреду Трампу, так и его покупателям. Застройщики могли легко брать строительные кредиты, получая одобрение от ФЖА на основе оценочной стоимости своего проекта. Рациональные застройщики достигали экономии за счет масштаба. Фред любил говорить, что аренда дома такого размера и качества, как его таунхаусы, обошлась бы в 75 долларов в месяц, в то время как можно было купить его за 43 доллара в месяц с первоначальным взносом всего 590 долларов. Покупатели соглашались с этим. Он провел день открытых дверей в Восточном Флэтбуше, когда завершил первые из более чем двухсот домов.

**ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПРИШЛО  
ТАК МНОГО, ЧТО ФРЕД ПРИКАЗАЛ БРИГАДЕ  
ПОСТРОИТЬ ИМПРОВИЗИРОВАННЫЙ ТРАП  
У ПЕРЕДНЕЙ ДВЕРИ ОБРАЗЦОВЫХ ДОМОВ,  
ЧТОБЫ БОЛЬШЕ ЛЮДЕЙ МОГЛИ ИХ ОСМОТРЕТЬ.**

«Когда нахлынули такие огромные толпы, я был поражен, – сказал он. – Я не ожидал, что соберется столько людей, и не был готов к этому».

Фред стал видным популяризатором идеи владения собственным жильем в Нью-Йорке, пусть его гнусавый голос и звучал немного механически. Его по-

пытки пошутить иногда выглядели неловко. После рождения ребенка у одной из семей, купивших его жилье, Фред сказал репортеру «Нью-Йорк Дэйли Ньюс», что «в наши дни даже аист одобряет и поддерживает покупку своего жилья». В какой-то момент он нанял пиарщика, который взял на себя работу по достижению его цели – увеличению интереса к покупке жилья. Он выступал за то, чтобы штат Нью-Йорк разместил на свои номерные знаки выразительный слоган: «Владеете своим домом». Государственные чиновники вместо этого выбрали надпись: «Всемирная выставка в Нью-Йорке».

Но и эта фраза не была пустым звуком для Фреда Трампа. Всемирная выставка 1939 года перенесла Квинс и современное строительство жилья в центр вселенной. На выставке был представлен макет района из двадцати одного частного дома, заявленного как «Город будущего». Фред отправил на выставку 500 своих мастеров и сотрудников и пообещал денежные призы работникам, которые найдут наиболее интересные идеи, как сделать дома, которые он строил, более современными и комфортными. Победитель сообщил, что увидел освещенную дверную ручку с магнитным ключевым отверстием, что упрощало возвращение домой в ночное время.

Фред предложил покрыть стоимость входа для 5 тысяч человек, которые не могли позволить себе билеты из-за экономической депрессии. Миллионы людей все еще зависели от государственной помощи или получали зарплаты от Управления общественных работ Рузвельта. Фред говорил, что на нем и на всех, кто разбогател во время депрессии, лежит ответственность за то, чтобы это величественное событие стало доступным для всех желающих. «Я говорю о большом количестве людей, получающих пособие и работающих на Управление общественных работ, которые, если не поддержать предложенную инициативу, будут вынуждены с грустью признать, что пропустили величайший парад образования, истории и развлечений, проходящий буквально у них под носом, потому что у них не было финансовой возможности прийти».

**БЛАГОДАРЯ ФЖА ВЕЛИКАЯ ДЕПРЕССИЯ  
СТАЛА ЗОЛОТЫМ ВЕКОМ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ,  
ТАКИХ КАК ФРЕД ТРАМП, КОТОРЫЙ СТАЛ  
ЛИДЕРОМ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА СВОЕГО  
ПОКОЛЕНИЯ.**

Он продолжал находить большие участки незастроенной земли, даже когда война в Европе заставляла усомниться в развитии рынка недвижимости.

В апреле 1941 года он приобрел участок площадью 22 гектара на юге Бруклина. С одной стороны он граничил с новым парком «Бенсонхерст», с другой – с недавно завершённой автомагистралью «Белт-парквей», которая проходила вдоль береговой линии и позволяла быстро добираться до Манхэттена. Продав-

# Содержание

ПРОЛОГ .....	5
--------------	---

## 01. ОТЕЦ

01. НЕТРОНУТЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ .....	15
02. АМЕРИКАНСКИЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ .....	27
03. ПЕРЕХОДЯ ВСЕ ГРАНИЦЫ .....	42
04. ПОД ПРИСТАЛЬНЫМ ВНИМАНИЕМ ОТЦА .....	59
05. АКАДЕМИЯ ИГРУШЕЧНЫХ СОЛДАТИКОВ .....	68
06. ПО НАМЕЧЕННОМУ ПУТИ .....	81
07. ВСЕ ОСТАЛОСЬ ПОЗАДИ .....	95
08. ПОЗЕРСТВО .....	107

## 02. СЫН

09. ОПРЕДЕЛЕННО НЕ СТОИМ НА МЕСТЕ .....	117
10. БОРЬБА С ВЕТРЯНЫМИ МЕЛЬНИЦАМИ .....	128
11. ЧЕГО БЫ НИ ПОЖЕЛАЛИ ТРАМПЫ .....	139
12. ВСЕ, ЧЕГО ОН КАСАЕТСЯ .....	149
13. НОВЕЙШАЯ ДРАГОЦЕННОСТЬ .....	164
14. БАШНЯ МИСТЕРА БАРОНА .....	180
15. ТАК МНОГО ШУМА .....	194

## 03. ЧЕЛОВЕК-ОРКЕСТР

16. ЗА ГРАНЬЮ РАЦИОНАЛЬНОГО .....	213
17. РИСКИ И ВЫГОДА .....	230

18. ВСЯ ЖИЗНЬ – ЭТО СЦЕНА .....	240
19. ШОУМЕН И ИМПРЕСАРИО .....	253
20. КАМПАНИЯ ПРАВДЫ .....	266
21. БЕЛЫЕ СЛОНЫ .....	275
22. САМЫЕ СМЕЛЫЕ ОЖИДАНИЯ .....	286
23. НЕ НАМЕРЕН ПРОСИТЬ .....	302
24. ШПИОН ПО СОСЕДСТВУ .....	314
25. ВСЕГДА РЯДОМ .....	328

#### **04. ДРАМАЛИТИ**

26. ПРОДЮСЕР .....	349
27. «Я ВКЛЮЧИЛ СВОЙ МОЗГ» .....	361
28. ТАЛАНТ .....	370
29. ОПАСНОСТЬ ЧРЕЗМЕРНОЙ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ .....	390
30. ЛУЧШЕ, ЧЕМ НЕДВИЖИМОСТЬ .....	403
31. НЕДВИЖИМОСТЬ .....	421
32. НЕ РАДИ ДЕНЕГ .....	437
ЭПИЛОГ .....	446
БЛАГОДАРНОСТИ .....	455
ПРИМЕЧАНИЯ .....	461