

УДК 929(73)  
ББК 63.3(7Сое)6-8  
Н50

**Немиров, Александр Дмитриевич.**

Н50      Дональд Трамп. Чужой среди своих / Александр Немиров. — Москва : Родина, 2024. — 224 с.

ISBN 978-5-00222-603-0

Кому было бы выгодно убийство Трампа?

Дональд Трамп, президент США, бизнесмен-миллиардер, так и не стал своим для американского истеблишмента, зато его идеи оказались привлекательными для миллионов американцев.

Яркая, эпатажная личность, он известен во всем мире, но многие моменты его биографии и борьбы за власть до сих пор остаются неизвестными. Книга, написанная талантливым публицистом, аналитиком Александром Немировым, позволяет восполнить эти пробелы. Изучив англоязычные и русские источники, записи официальных и неофициальных встреч Трампа, автор постарался открыть для нас всю правду о самом экстравагантном американском президенте.

УДК 929(73)  
ББК 63.3(7Сое)6-8

ISBN 978-5-00222-603-0

© Немиров А., 2024  
© ООО «Родина»

# Содержание

Семья.....	6
Бизнес-карьера .....	18
Почти банкрот .....	111
Миллиардер.....	117
Личная жизнь .....	154
Политическая карьера .....	157
Президент Трамп .....	170
Борьба за пост президента 2020 .....	189
Борьба за пост президента 2024 .....	204
Правила жизни Дональда Трампа .....	209
Библиография.....	221

Если вы не будете рассказывать  
людям о своем успехе, очень вероятно,  
что они так и не узнают о нем.

*Дональд Трамп*

## Семья

Семья Трампов была широко известна в кругах, связанных с недвижимостью в Нью-Йорке, задолго до того, как Дональд Трамп взошел на политическую арену. Основным источником дохода отца семейства составляли арендные платежи, получаемые за съём жилья в многочисленных зданиях, преимущественно расположенных в трущобах таких неблагополучных районов Нью-Йорка, как Квинс и Бруклин.

Этот бизнес был далек от легкости: большинство арендаторов представляли собой людей из низших социальных слоев, что приводило к постоянным просрочкам платежей. Некоторые жильцы становились приверженцами привычки уходить из арендованных квартир за день до предполагаемой оплаты. Это, в свою очередь, заставляло семью Трампов вступать в постоянные конфликты, которые не всегда разрешались мирным и цивилизованным путем.

А теперь все по порядку.

История семьи Трамп начинается в 1885 году, когда Фредерик Трамп (14.03.1869—30.03.1918), дед Дональда, оставив винодельческий бизнес, переехал из Германии в Соединенные Штаты, город Нью-Джерси. В 1905 году родился отец Дональда — Фред Крист Трамп (11.10.1905—25.06.1999).

Фредерику Трампу принадлежал небольшой ресторан, приносивший скромную прибыль. По сути своей Фредерик был пьяницей и гулякой, уделявшим мало времени

своей семье и бизнесу. Он умер от воспаления легких, когда отцу Дональда исполнилось 11 лет. Кормильцем семьи стала Элизабет Трамп, бабушка Дональда (10.10.1880—6.06.1966). Чтобы как-то заработать на жизнь себе и троим детям, она стала подрабатывать швеей. В то время старшей дочери Элизабет было 16 лет, младшему сыну Джону — девять. Фред был средним ребенком, но старшим из сыновей. Поэтому после смерти отца ему пришлось стать главой семьи. И почти сразу же он начал подрабатывать, не гнушаясь никаким трудом: занимался доставкой на дом покупок из местной фруктовой лавки, был чистильщиком обуви, таскал бревна на соседней стройке.

## *Фред Трамп*

Стройка и собственно строительное дело в целом всегда привлекали Фреда. Еще в средней школе он записался на вечерние профессиональные курсы, где изучал плотницкое дело, учился читать чертежи и делать строительные расчеты. Юноша считал, что, имея профессию строителя, всегда сможет заработать на жизнь. Свое первое «здание» он построил, когда ему едва исполнилось 16 лет, это был каркасный гараж на две машины для соседа. В ту пору представители среднего класса только начинали обзаводиться личными автомобилями, поэтому Фред с большим успехом влился в этот новый вид строительного бизнеса, начав ставить соседям сборные гаражи за 50 долларов каждый.

В 1922 году Фред окончил среднюю школу, но, поскольку надо было обеспечивать семью, будущий отец Дональда не мог позволить себе продолжить образование и устроился помощником плотника к подрядчику, строившему жилые дома в Куинсе. У Фреда всегда были умелые руки, и, кроме того, для новичка в строительстве он был весьма смышле-

ным парнем. Даже в глубокой старости отец Дональда был способен складывать в уме до пяти колонок чисел, никогда не ошибаясь и легко запоминая все результаты.

Вечерние строительные курсы и врожденный здравый смысл выделяли его среди других строителей, многие из которых вообще не имели образования. Очень скоро он уже показывал им некоторые строительные приемы, например, учил их, как проще всего скреплять стропила стальными угольниками.

Фред всегда был человеком целеустремленным и честолюбивым. Многие парни со стройки были довольны тем, что имели работу, но Фреду этого было мало, он всегда хотел не просто работать, а преуспевать и двигаться вверх. А кроме того, он любил работать. С самых ранних лет он говорил Дональду: «Запомни, сын, самое главное в жизни — любить то, что ты делаешь. Только так можно добиться успеха в своем деле».

Фред Трамп построил свой первый дом всего через год после окончания школы — это был небольшой дом на одну семью в Вудхейвене, в Куинсе. Строительство дома обошлось ему в сумму чуть меньше 5 тысяч долларов, а продал он его за 7,5 тысяч. Ему пришлось назвать свою компанию Elizabeth Trump & Son, потому что в ту пору он был еще несовершеннолетним, и все документы и чеки подписывала его мать Элизабет. Продав свой первый дом, он тут же вложил полученные деньги в новое строительство, а затем еще, еще и еще. Он строил жилые дома в рабочих районах Куинса — в Вудхейвене, Холлисе, Куинс Виллидж. Для рабочих, привыкших ютиться большими семьями в маленьких тесных квартирках, построенные Фредом домики из красного кирпича, рассчитанные на одну семью, открывали новый мир.

Дома расходились мгновенно. Обладая недюжинным деловым чутьем, Фред со временем стал мыслить более

масштабно: к 1929 году он уже ориентировался на более состоятельных клиентов и строил более крупные проекты. На смену маленьким домикам из красного кирпича пришли трехэтажные особняки в колониальном, викторианском или тюдоровском стиле, расположенные в более богатом районе Куинса, который впоследствии получил название Джамайка Эстейтс. Здесь же он построил дом и для своей семьи.

В годы Великой депрессии, когда рынок жилья рухнул, отец Дональда не растерялся и обратил свой взор к другим видам бизнеса. Сначала он купил обанкротившуюся компанию по обслуживанию ипотечных кредитов и через год продал ее с неплохой прибылью. Затем он построил в Вудхейвене магазин самообслуживания — это был один из первых магазинов подобного типа. Местные продавцы и мастера очень быстро поняли преимущество расположения предприятий под одной крышей, и вскоре все свободные площади в новом магазине были арендованы под мясную лавку, сапожную мастерскую, швейное ателье и др. Все это обеспечило начинанию Фреда немедленный успех. Однако через год, желая вернуться в строительный бизнес, Фред продал супермаркет Кингу Каллену (заметим, это была очень выгодная сделка).

К 1934 году депрессия пошла, наконец, на убыль, однако с деньгами все еще было туго, и Фред решил вновь обратиться к строительству дешевого жилья. На этот раз он выбрал недорогой земельный участок в унылом районе Бруклина — Флэтбуше. Он предвидел там неплохие возможности для развития. Чутье не подвело Фреда и на этот раз — всего за три недели ему удалось продать 78 квартир. В течение последующего десятилетия отец Дональда, становясь все более преуспевающим предпринимателем, построил еще 2,5 тысячи квартир в Бруклине и Куинсе.

В 1936 году Фред женился на удивительной женщине — Мэри Маклеод (10.05.1912—7.08.2000). Так родилась знаменитая семья Трампов.

Упрочившееся положение Фреда позволило ему дать своему младшему брату Джону то, чего он был лишен сам, — образование. Так с помощью Фреда дядя Дональда Джон Трамп окончил колледж, затем получил степень доктора философии в Массачусетском технологическом институте и, наконец, стал профессором с докторской степенью по физике и одним из выдающихся ученых страны.

Из-за того, что ему не удалось окончить в свое время колледж, Фред всегда относился к образованным людям с большим уважением, граничившим с благоговением. Многие из них не заслуживали этого: Фред, благодаря своему опыту, был человеком намного более знающим, проныцательным и мудрым, доказательством чему стал преследующий его успех.

В семье Трампов всегда царил традиционный уклад. Отец Дональда был главой семьи и добытчиком, мама — превосходной домохозяйкой. Она не тратила свой досуг на развлечения или болтовню по телефону, а заботилась о своих пятерых детях, воспитывала их, целыми днями готовила, убирала, стирала, штопала носки и еще находила время для благотворительной работы в местной больнице. У Трампов был большой дом, но дети никогда не считали себя отпрысками из богатой семьи. Семья Трампов была сплоченной, дружной, они всегда были очень близки между собой.

## *Фредди Трамп*

Фред, разумеется, хотел, чтобы старший сын пошел по его стопам, но, к сожалению, Фредди не был рожден для бизнеса. Первенец не испытывал ни малейшего интереса

к операциям с недвижимостью или к строительству, это было «не его». Он был совершенно лишен делового чутья, никогда не мог жестко поговорить с грубым поставщиком или перехватить уплывающий строительный контракт. Поэтому у него постоянно возникали конфликты с отцом, причем Фредди почти никогда не выходил из них победителем. В конце концов, стало понятно, что бизнесмена-строителя из него не получится. И тогда наконец он занялся тем, что ему было по душе. Переехав во Флориду и закончив там школу авиапилотов, Фредди стал профессиональным летчиком и одно время даже работал в авиакомпании TWA. Живя во Флориде, он предавался и другим своим увлечениям — рыбной ловле и гребному спорту. Это было счастливым временем в его жизни.

Каждый раз, когда Дональд взглядывал на своего брата, он видел что-то непонятное. Фредди жил по-своему, беззаботно, отдавая свою энергию в любимые дела, которые казались бесполезными Дональду. Он молча осуждал его, рассматривая его как бездельника. Они часто пререкались, произнося много резких слов. Спустя время оба почувствовали сожаление за свои слова и поступки. Важно было просто принять Фредди таким, каков он был. Но Дональд и остальные не смогли это сделать. И это стало причиной горьких разочарований.

Фредди, на самом деле, получал удовольствие от своей жизни. Но все эти насмешки и осуждения подорвали его уверенность и жизненные устремления. Он потерял себя, не нашел своего места. Это привело к разочарованию и проблемам. Фредди утратил вкус к жизни, начал теряться в алкоголе и нелегких мыслях. Его уход был неожиданным и трагическим, оставив в сердцах всех, включая Дональда, пустоту и горе.

Дональд видел Фредди как яркого, замечательного человека, который никак не мог найти свою стезю в жизни.

Это была большая утрата для всей семьи. Но урок, который преподавал Дональду его брат, был бесценным: принимать людей такими, какие они есть, и оставлять свое суждение в стороне, но этого не произошло. В конце концов, он потерял и уверенность в себе, и вкус к жизни. Фредди начал пить, опустился. Он умер в сорок три года. Дональд считал брата прекрасным парнем, который не смог найти себя в этой жизни. Дело, которым занималась семья Трамп, было не для него, но, к сожалению, осознание этого пришло слишком поздно.

### *Дональд Трамп*

В отличие от своего старшего брата и многих других подростков, Дональд рано заинтересовался бизнесом. Тем самым он избежал давления со стороны отца, — напротив, Фред только поощрял его. Отношения между Дональдом и Фредом были больше деловыми, чем семейными, и строились на взаимном уважении.

Своими детскими воспоминаниями Дональд Трамп делится в книге «Искусство заключать сделки»:

«Иногда задумываюсь, как бы я смог добиться успеха, если бы не был так увлечен бизнесом еще с детства. В начальной школе я был довольно самоуверенным и агрессивным парнем. Во втором классе я, можно сказать, подрался с учителем музыки, нанеся ему синяк под глазом, потому что убежден был, что он ничего не понимает в музыке. Почти меня исключили из школы. Хотя я не горжусь этим инцидентом, он подчеркивает, что с самого детства я привык отстаивать свое мнение.

Теперь, смотря на прошлое, я осознаю, что хоть я и оставался с тем же характером, но научился решать вопросы разумно, а не насилием. С детства я был лидером в своем окружении. Тогда, так же, как и сейчас, меня или

любили, или ненавидели. В своей компании я был заводилой, всегда находился в центре внимания, и многие пытались мне подражать.

В подростковом возрасте я чуть ли не становился хулиганом. По каким-то причинам я наслаждался тем, чтобы делать всё наоборот, чем делают другие. Всегда хотел проверить людей на прочность, терпение и силу. Кидал в воду «бомбы» (наполненные водой воздушные шары), стрелял шариками из жеваной бумаги, буянил на школьном дворе и на днях рождения сверстников. Я не действовал из злых намерений, а скорее просто выражал свою энергию и агрессивность».

Когда Дональду исполнилось 13 лет, отец отправил его в Нью-Йоркскую военную академию, таким образом он хотел приучить своего сына к дисциплине. Идея отца пришла молодому Дональду не особо по вкусу, но пребывание в этом заведении оказалось весьма полезным. В нем Дональд научился направлять свою энергию в определенное русло, планировать и осуществлять поставленные цели, развился физически. На последнем курсе его даже избрали капитаном курсантской бейсбольной команды.

Особое уважение Дональда, по его признанию, заслужил преподаватель Теодор Добиас:

«В академии на формирование моей личности сильное влияние оказал один из преподавателей — Теодор Добиас, бывший сержант морской пехоты, в свое время обучавший новобранцев строевой подготовке. Это был физически очень сильный человек, жесткий и резкий, один из тех парней, которые, со всего маху врезавшись в стойку ворот, скорее проломают ее, нежели разобьют башку. Он не спускал никому, особенно сынкам из привилегированных семей. Если вы хоть на дюйм заступали за линию строя, он мог треснуть вас, и притом довольно чувствительно. Очень скоро я понял, что не сумею сладить с ним силой. Некоторые из моих

менее дальновидных сокурсников пытались сделать это, но он быстро обламывал их. Большинство же ребят придерживались иного подхода, предпочитая стать тихонями. Они никогда не пытались бросить вызов Добиасу.

Я же выбрал третий путь, я хотел заставить Добиаса считаться со мной, но при помощи ума, а не силы. Я стал думать, как завоевать его уважение, и в конце концов нашел способ. Мне помогло то, что я с детства был неплохим легкоатлетом, а он — нашим тренером по бейсболу, кроме того, я был капитаном нашей команды. И я придумал, какой линии поведения держаться с ним.

Мне хотелось показать Добиасу, что я уважаю его авторитет, но ничуть не боюсь его. Тут требовался очень тонкий баланс. Как все сильные люди, если он чувствовал в человеке малейшую слабость, то шел до конца, чтобы победить его. С другой стороны, ощущая силу противника и понимая, что он не претендует на его авторитет, Добиас начинал уважать его. С тех пор как я понял это — скорее по наитию, нежели при помощи умозаключений, — мы с ним прекрасно ладили».

Чтобы накопить карманные деньги, Дональд со своим братом Робертом собирали пустые бутылки из-под газировки и сдавали их в магазин. Предприимчивость и энергичность — неотъемлемые качества Трампа — проявились уже в подростковом возрасте. Сам Трамп признавался:

«В академии я учился достаточно хорошо, но никогда сильно не напрягался. Учеба давалась мне легко, хотя изучаемые предметы не слишком-то интересовали меня. Я очень рано понял, что все эти уроки и задания, вся эта учеба — только прелюдия перед главными событиями жизни, которые наступят после окончания академии».

Практически все свободное время Дональд проводил со своим отцом, гулял по стройке, присутствовал на деловых встречах с подрядчиками и прорабами, увлеченно

слушал, как его отец ведет переговоры о покупке очередного участка.

Все мы знаем, как обстановка влияет на человека: через какое-то время мы становимся частью того, что нас окружает. Дональд чувствовал себя в своей среде, он постигал и впитывал основы бизнеса: отец невольно создал атмосферу, наиболее благоприятную для сына, стремящегося к построению бизнеса.

Недвижимость — не просто бизнес, это жестокая игра, в которой выживают самые крепкие, безжалостные игроки. Необходимо уметь считать деньги, контролировать расходы. Фред Трамп прекрасно освоил игру и жестко вел переговоры с поставщиками, добиваясь выполнения своих условий. Фред мастерски продавал продукт. Первым преимуществом Фреда была полная осведомленность в финансовых вопросах — его нельзя было обмануть. Второе преимущество — надежность: поставщики знали, что получают оплату в срок, заказчики были уверены в выполнении проекта точно к оговоренной дате. Конкуренты не особо соблюдали данные правила, поэтому цена сделки не имела статус решающего фактора. Заказчики предпочитали надежность, а кто ее может обеспечить лучше, чем человек, который постоянно строит? Данные доводы являлись железными даже для самых несговорчивых клиентов.

Фред был требовательным и строгим начальником. Каждое утро, в 6 часов, он начинал работу на стройплощадке. Фред Трамп устраивал целое представление — надзирал, давил, подгонял, учил и наказывал. Прекрасно разбираясь во всех этапах строительства в целом и в работе каждого строителя в частности, он мог объяснить нерадивому или неумелому рабочему, если видел такого, как правильно выполнить задание.

Имея такие убедительные преимущества, Фред Трамп зачастую придерживался следующей тактики. Он начинал

строительство жилого комплекса, а неподалеку стройку начинали 2—3 конкурента. Фред не только заканчивал строительство раньше остальных на 3—4 месяца, но и по качеству превосходил соседей: само здание было лучше. Просторные комнаты, огромные холлы, комплекс и участок вокруг него выглядели нарядными и чистыми — квартиры легко расходились в аренду. Часто после такой гонки несколько ее участников, так и не успев достроить здание, становятся банкротами, и Фред Трамп с удовольствием скупает их объекты.

В 1949 году, когда Дональду было всего 3 года, Фред начал строительство первого крупного многоквартирного комплекса «Шу Хэйвен Эпартментс», за которым последовало несколько подобных проектов, и в конечном итоге Фред стал одним из крупных землевладельцев в дальних пригородах Нью-Йорка.

Как вы сами понимаете, Фред за долгие годы работы завоевал репутацию исключительно эффективного, надежного застройщика. В то время муниципальные власти еще финансировали проекты строительства социального жилья средней и низкой стоимости. Поэтому, например, Фред получил кредит от Федерального управления жилищного строительства на возведение «Шу Хэйвен Эпартментс» в размере 10,3 миллиона долларов. Это предпринимателю удалось и потому, что, по мнению управления, представленный им проект основывался на разумных, справедливых затратах, включая прибыль застройщика в размере 7,5 %. Умея жестко вести дела как с подрядчиками, так и с поставщиками строительных материалов, Фред умудрялся завершать проекты раньше срока, часто с экономией, доходившей до 1 миллиона долларов. Он получал прибыль, которую стали называть «внезапной» — термином, специально придуманным для обозначения того, чего Фред Трамп и некоторые другие застройщики

умудрялись добиваться тяжелым трудом и умелой организацией. В конце концов на подобный род прибыли был введен запрет.

Строительство, которым занимался Фред Трамп, сейчас никого не привлекает. Качественные квартиры для людей со средним и низким достатком строить не выгодно. Да и государственной программы, которая осуществляла бы финансирование подобных проектов больше нет.

Даже на сегодняшний день дома Фреда Трампа в Бруклине и Куинсе остаются в Нью-Йорке самым удобным жильем, которое можно получить за умеренную цену.

# Бизнес-карьеря

## *От обучения к практике*

Дональд посещал занятия в Фордхэмском университете в Бронксе, который находился недалеко от его дома. Он проучился там 2 года, но позже осознал потребность в более качественном образовании с бизнес-уклоном. Позже Дональд поступил в Уортон, школу бизнеса, находящуюся при Пенсильванском университете.

«После окончания Нью-Йоркской военной академии в 1964 году я думал о поступлении в киношколу... но в итоге решил, что недвижимость — это более прибыльный бизнес. — пишет Трамп в книге «Искусство заключать сделки». — Я начал учиться в Фордэмском университете... но по прошествии двух лет решил, что учеба в колледже для меня — то же, как если бы я и не учился вовсе. Поэтому я подал заявление в Уортонскую школу бизнеса Пенсильванского университета... Я так радовался, когда ее окончил».

В Уортоне через некоторое время Дональд осознал, что значение диплома и академических степеней в жизни слишком преувеличено. Настоящую же ценность в жизни имеет опыт, именно его объем и правильное использование влияют на эффективность принимаемых решений.

После окончания учебы Дональд вернулся домой и начал работу с отцом. Продолжая постигать тонкости семейного бизнеса и накапливая опыт, Дональд стал задумываться о начале собственного дела.

Бизнес, связанный с недвижимостью, всегда был жестоким, тем более при взгляде новичка на него. Жестокость проявляется в буквальном смысле, даже в физическом.

Так как основными съемщиками жилья у Фреда Трампа являлись люди с низким доходом, во время сбора арендной платы многие увиливали, приходилось использовать физическое воздействие. Поэтому, чтобы зарекомендовать себя хорошим сборщиком арендой платы, нужно было иметь убедительно мощную мускулатуру. О своем опыте в этой сфере деятельности Трамп писал следующее:

«Одна из первых тонкостей этого дела, которую я узнал, состояла в том, что никогда не следует стоять прямо перед дверью. Напротив, вы должны стоять поодаль у стены и просто протянуть руку к звонку. Когда сборщик платы в первый раз объяснял мне эту премудрость, я ничего не понял. “Зачем?” — спросил я. Он посмотрел на меня, как на умалишенного. “Да затем, что когда ты стоишь сбоку от двери, то опасности подвергается только рука, которая звонит в звонок, а не голова”, — разъяснил он. Но я все еще не до конца понимал, что он имеет в виду, и тогда он пояснил: “В этом бизнесе, если ты в недобрый час позвонишь не в ту дверь и не тем людям, ты рискуешь получить пулю”».

Фред старался показать сыну всю суть своего бизнеса, не исключая его темной и жестокой стороны. Вскоре Дональд понял, что это не совсем тот мир, в котором он хотел бы жить. Например, среди квартиросъемщиков были такие, кто выбрасывал мешки с мусором в окно, не удосуживаясь относить их в мусоросжигательную печь. В будущем Дональду даже пришлось организовать программу обучения жильцов пользованию мусоросжигателем. И даже несмотря на такое повышенное внимание, оставались люди, не желающие вести себя цивилизованно.

Однако, кроме того, самым малопривлекательным аспектом отцовского бизнеса был крайне низкий размер

прибыли. Приходилось собирать ее буквально по крупицам, экономя и изворачиваясь. Не могло быть и речи о введении в проект жилого дома каких-либо дополнительных удобств, не говоря уже о роскоши. Нечего было и думать об изменении проекта с заданными начальными параметрами: все дома должны были быть похожи друг на друга, везде одни и те же стены, одинаковые фасады, самая простая планировка. Для строительства следовало использовать красный кирпич, причем совсем не потому, что его находили особенно красивым, а потому что он был самым дешевым.

«До сих пор не могу забыть один курьезный момент, когда отец в самый разгар строительства посетил строительную площадку “Трамп Тауэр”. — вспоминал Дональд Трамп. — Фасад здания был облицован сплошным листовым стеклом, гораздо более дорогостоящим, нежели кирпич. Кроме того, мы использовали самый дорогой вид стекла, какой только можно было найти, — с отражающим бронзовым покрытием. Отец, едва взглянув на эту красоту, заметил: “Да забудь ты про это проклятое стекло! Если тебе так уж хочется, облицуй им несколько этажей, а все остальное клади из кирпича. Кто там будет задираТЬ голову и высматривать, из чего сложен верхний этаж!” Это было классно: стоя на перекрестке Пятой авеню и 57-й улицы, в самом фешенебельном месте Нью-Йорка, Фред Трамп советовал мне, как сэкономить пару баксов! Я был очень тронут. Я знал, откуда это у него, но также знал и то, почему сам ушел из его бизнеса».

Более грандиозные и честолюбивые замыслы невозможно было реализовать, не выходя за рамки строительства жилья для среднего класса в пригородах. Это было главной причиной, по которой Дональд решил посвятить свое время проектам, наполненным впечатляющим шиком и масштабом. Как вспоминает сам Дональд, такое

стремление, возможно, передалось ему от матери: хотя она была обычной домохозяйкой, это ее не ограничивало, она помнила, каким огромным и волнующим был мир за пределами домашних стен. Мэри Энн Трамп восхищались грандиозные проекты, волновали события мирового масштаба, а Фред был, напротив, очень приземленным и практичным, он больше всего ценил компетентность и деловитость.

### *Фред и Дональд: семейный бизнес*

Как мы уже знаем, Фред Трамп не был обычным отцом. Фред не водил детей играть на улицу, смотреть кино, но при этом он делал нечто большее — учил их зарабатывать деньги. Маленький Дональд часто прогуливался вместе с отцом по строительным площадкам. Фред никогда не кричал, но был строг, а выглядел при этом немного отстраненно. Дональд стал понимать его по-настоящему, только когда вступил в семейный бизнес.

Дональд наблюдал за отцом, когда тот общался с подрядчиками, представителями профсоюзов, удивляясь, как он может извлекать максимальную выгоду из каждого строительного участка. Отличительным почерком Фреда Трампа стало добавление к каждому построенному им зданию какой-нибудь приманки, например, он одним из первых стал строить в Бруклине дома со встроенными гаражами. Кроме того, когда было необходимо, Фред превращался в настоящую звезду бруклинских газет: все первые полосы были забиты информацией об очередном торжественном мероприятии, организованном Трампом при открытии нового объекта. Дело было даже не в рекламе, секрет был прост: Трампы добивались задуманного лишь потому, что строили лучшие здания в лучших местах, опираясь на наиболее востребованные

целевой аудиторией варианты. Фред Трамп учил Дональда общаться с профсоюзами и политиками, чтобы строить, не превышая смету и опережая проектные сроки. А уж потом, после завершения строительства, когда оказывалось, что очередное здание завоевало заслуженный успех, окружающим казалось, что это грандиозный промоушен. На самом же деле обретенный успех был продуктом хорошо выполненной работы.

Фред Трамп проработал в бизнесе 50 лет, и за это время он никому не позволял подписывать свои чеки, кроме Дональда, когда тот к нему присоединился. Фред всегда доверял сыну и никогда не сомневался в его способностях.

### «Свифтон Виллидж» (*Swifton Village*)

«Свифтон Виллидж» представлял собой жилой комплекс на 1200 квартир в Цинциннати (штат Огайо). Как оказалось, это был совершенно гиблый проект: 800 квартир так и не были сданы в аренду, застройщики разорились, федеральные власти объявили об отказе в праве выкупа закладной на этот комплекс — в общем, дело закончилось кучей неприятностей. Однако отец с сыном увидели огромные возможности, открывающиеся благодаря этому делу.

Сотрудничая с государственными учреждениями по вопросам заложенного имущества, Трампы убедились, что государственники как можно быстрее стараются избавиться от такого рода имущества, потому что не обладают правом управлять им. В случае со «Свифтон Виллидж» было все настолько плачевно, что никто, кроме Трампов, не хотел его покупать.

Трампы предложили за «Свифтон» самую низкую цену, и их предложение было принято. Комплекс был приобретен за 6 миллионов долларов, а это в 2 раза ниже стоимости его строительства. Дональд и Фред тут же смогли

получить ипотечный кредит на эту сумму и еще 100 тысяч долларов на обустройство и приведение жилья в порядок. Иными словами, они получили этот комплекс, фактически не вкладывая собственных денег. Единственное, что им оставалось сделать, — это грамотно распорядиться комплексом. Ситуация была такая, что даже если бы они потратили на обустройство квартир «Свифтон» в два раза меньше усилий, то все равно, благодаря поступлениям от арендной платы, средств хватило бы, чтобы расплатиться по закладной.

Дональд и Фред были рады такому развитию событий, им нравилось заниматься одним большим проектом, не размениваясь на мелочи. Сложность управления зданием с 50 сдаваемыми в аренду квартирами была такая же, как и управление 1200-квартирным жилым комплексом. Только в последнем случае прибыль была намного больше.

Следующим шагом был умелый маркетинг: нужно было заселить квартиры жильцами, которые были бы порядочными, настроенными на долгосрочную аренду и могли бы регулярно вносить арендную плату.

Бывшие арендаторы, которые снимали жилье в «Свифтон» до того, как им стали владеть Трампы, были бедняками, принадлежавшими к самым низким прослойкам общества, имевшими по 6—8 детей. Многие из них не имели собственного имущества и считали, что платить арендную плату совсем необязательно. Дональд Трамп понимал, что ему нужно избавиться от подобного контингента, чтобы привлечь нормальную публику.

После разрешения проблем с ненужными элементами, необходимо было придать зданию приличный вид. Был произведен косметический ремонт, теперь поблекшее кирпичное здание выглядело вполне прилично — с отголоском колониального стиля, уютно и чисто. «Свифтон» наконец приобрел вид хорошего товара.