



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



Искренне ваш,
Николай Казанский

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke extending to the right.

Николай
Казанский

**ОТ АССИСТЕНТА
ДО ВЛАДЕЛЬЦА
БИЗНЕСА**

История честного успеха в России

Издательство АСТ
Москва

УДК 658
ББК 65.9(2)
К14

Казанский, Николай Владиславович.

К14 От ассистента до владельца бизнеса / Николай Казанский —
Москва: Издательство АСТ, 2023. — 224 с. — (Большой Бизнес).

ISBN 978-5-17-155299-2

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.

УДК 658
ББК 65.9(2)

ISBN 978-5-17-155299-2

© Казанский Н.В., текст, 2023
© ООО Издательство АСТ, 2023

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 название Colliers) Николай начал в 2003 году с должности простого 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

Здравствуйтесь, 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



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

или как долю прибыли отдела), тогда она окажет клиентам услуги наивысшего уровня, а акционеры, в свою очередь, получат прибыль.

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 работать, 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 сдаться, 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 современных 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.

Введение. Разрушая стереотипы

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 уловить 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!