





КИРИЛЛ КУДИНОВ

# ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ К ЗВЕЗДАМ

История создания самой большой  
сети апарт-отелей. НАЧАЛО

 **БОМБОРА**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО  
Москва 2024

УДК 640.41  
ББК 65.432  
К88

**Кудинов, Кирилл Александрович.**  
К88      **Через тернии к звездам. История создания самой большой сети апарт-отелей. Начало / Кирилл Кудинов.** — Москва : Эксмо, 2024. — 416 с.

ISBN 978-5-600-04068-7

Успешные бизнес-проекты нередко представляются обывателю делом само собой разумеющимся, а результаты их инициаторов легкодостижимыми. На деле немногие понимают, через какие тернии проходит честный российский предприниматель в борьбе за триумф и достойное место на рынке.

Можно ли сегодня удерживать лидерство в своей сфере и одновременно оставаться порядочным человеком? Не идти по головам, не нарушать законов и не топить конкурентов? «Да», — отвечает автор этой книги и рассказывает читателю правдивую историю собственного непростого пути к созданию самой большой сети апарт-отелей в СПб.

УДК 640.41  
ББК 65.432

ISBN 978-5-600-04068-7

© Текст, Кудинов К., 2024  
© Оформление. ООО «Издательство  
«Эксмо», 2024

# Оглавление

---

От АВТОРА .....	7
Глава 1. В ДЕРЕВНЮ, В ГЛУШЬ, В ВОРОНЕЖ .....	13
Глава 2. ОТЦЫ И ДЕТИ .....	19
Глава 3. СПАСТИ ДРУЗЕЙ И ПОТЕРЯТЬ БУДУЩЕЕ .	24
Глава 4. ПЕРВАЯ КРОВЬ .....	32
Глава 5. ЛЕГКО В УЧЕНИИ, НО ТЯЖЕЛО В БОЮ .....	41
Глава 6. ИНСТИТУТСКИЙ АРКСИНУС .....	48
Глава 7. ЧЕРЕЗ «ГАРАНТ» И СНЕКИ К ЗВЕЗДАМ ...	71
Глава 8. ГОРИ, ГОРИ, МОЯ ЗВЕЗДА .....	85
Глава 9. ПОЕХАЛИ! .....	102
Глава 10. НА НОВОЙ ОРБИТЕ .....	119
Глава 11. СМЕНА ОРБИТАЛЬНОЙ ПОЗИЦИИ .....	136
Глава 12. ЖИЗНЬ УДАЛАСЬ! .....	164
Глава 13. РЕЖИМ БОГА С КРУГАМИ АДА .....	201
Глава 14. КОРОНАВИРУСНЫЙ СМЕРЧ .....	234
Глава 15. ХОРОШИЕ ВРЕМЕНА .....	262

Глава 16. ЛОВЦЫ ЖЕМЧУГА .....	293
Глава 17. ХРОНИКА ПИКИРУЮЩЕЙ ЖИЗНИ .....	313
Глава 18. БОРоться, ИСКАТЬ И НЕ СДАВАТЬСЯ .....	339
Глава 19. НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ .....	361
Глава 20. ПОСЛЕДНИЙ РЫВОК .....	386
Заключение .....	398

# От автора

---

Идея написать эту книгу пришла мне в 2021 году, после того как моя компания пережила одно из самых серьезных потрясений, грозивших нам десятками миллионов убытка и ожидаемым банкротством, — сделку по объекту на Лиговском проспекте, 29. После месяца бессонных ночей и поисков вариантов решения ситуации я дал себе слово, что при любом раскладе не допущу, чтобы история нашей компании и приключений забылась и канула в Лету. Но осуществить задумку я смог только через полтора года, уже после начала 2022-го. Тогда, после февральских событий, мне было, конечно, не до книги, но вместе с тем, испытывая огромные трудности, впрочем, как и все российские предприниматели, я понимал, что вот теперь экстремальных историй и эпичного контента мне уже может хватить и на две книги.

Почему мои знания и опыт могут быть полезными для вас? Я простой парень из спального района Санкт-Петербурга, из самой обычной семьи. Мое детство мало чем отличалось от детства большинства моих российских сверстников. Учился я посредственно и только в студенчестве нашел для себя любимое дело, которое через пару лет после завершения вуза переросло в мой первый бизнес.

Тогда я не ставил перед собой каких-то глобальных целей и просто любил мечтать. Я хотел путешествовать несколько раз в год, иметь классную тачку, квартиру, не-

много денег на развлечения, «свободу» и заветный статус предпринимателя. На практике, конечно, все оказалось не так радужно. Первую свою поездку за границу я осуществил только через шесть лет, квартиру купил спустя семь, а полноценно уделять время семье и детям смог через десять.

За 18 лет моего предпринимательского опыта я запустил более десятка компаний в совершенно разных нишах. От агентства интернет-маркетинга и производства сувениров до инвестиционно-строительной компании с миллиардным годовым оборотом и крупнейшей сети отелей в самом центре Питера и Москвы, которые приносят стабильный пассивный доход частным инвесторам.

Конечно, не все мои проекты были успешными. Первый бизнес я начал в 2004 году, в 24 года. Тогда не было такого количества тренингов, обучающих материалов и онлайн-курсов для предпринимателей, как есть сейчас. И поэтому я собрал все мыслимые и немыслимые ошибки в копилку своего опыта, которым и хочу с вами поделиться. А также важными выводами, которые я делал, опускаясь на дно, переживая предбанкротные состояния своих компаний и отыскивая выход из, казалось бы, типовых ситуаций.

Еще одна тема, которую хочу затронуть в своей книге, — это инвестиции. К ним я пришел только в 36 лет, прочитав книгу Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа». После этого моя жизнь кардинально изменилась. До того момента у меня не было ни одного актива и какой-либо существенной финансовой подушки безопасности, а все мои источники дохода формировались только из бизнес-проектов со всеми вытекающими рисками и отсутствием стабильности.

Все доходы я вкладывал в новые проекты, лишь часть из которых выстреливала и приносила прибыль. Осталь-

ные проекты я закрывал или продавал — и так по кругу. С 2016 года я начал инвестировать в недвижимость, имея на старте всего 1,5 миллиона рублей, которых не хватало даже на однушку в спальном районе. Для этого мне пришлось взять ипотеку и влезть в долги. Мне повезло — кейс стал успешным, долги я быстро закрыл и стал получать 18% годовых пассивного дохода на недвижимость. Это вдохновило меня расширять портфель и экспериментировать с различными источниками пассивного дохода. В результате я сформулировал несколько важных критериев, которые позволяют получать максимум от инвестиций в недвижимость:

- Подбирать локацию с высоким потенциалом: в центре или рядом с метро, или недалеко от объектов федерального значения. Недвижимость в таких местах будет давать максимальную прибыль и пользоваться высоким спросом.
- Работать на ипотечные или привлеченные деньги. Заемные средства дают возможность увеличивать количество объектов в портфеле, вкладывая минимум своих средств. Сейчас у меня шесть объектов, при этом арендный поток полностью перекрывает все банковские проценты.
- Тестировать гипотезы до приобретения объекта. Любой новый продукт или локацию нужно проверять до покупки. Например, разместив объявление на «Авито» и замерив количество звонков.
- Покупать объекты «ниже рынка» за счет плохого технического состояния или юридических особенностей. Главное — точно понимать, что эти недостатки и особенности можно устранить.
- Делить большие площади на маленькие и сдавать или продавать их по отдельности. Маленькие объекты всегда пользуются большим спросом и реализуются по более высокой цене.

- Делать недорогой, но качественный ремонт. Людей с низким и средним достатком в разы больше, чем состоятельных. В ремонт можно закопать любое количество денег, но далеко не факт, что это сильно скажется на итоговом результате и обеспечит более высокую доходность.

В результате самый первый и самый успешный личный проект лег в основу модели бизнеса, который мы с партнером упаковали и стали предлагать инвесторам. Всего за шесть лет проект по расселению коммуналок в центре Питера, со скрипом продававший 30 апартаментов в год, вырос до федеральной компании с объемом привлеченных инвестиций, превышающим 6 миллиардов рублей. При этом не могу не поделиться несколькими интересными цифрами:

- инвестиционно-строительная компания InREIT (*ex. Investa*) начинала свой путь со стартовым капиталом 60 тысяч рублей, 50 из которых ушли на задаток за первую коммунальную квартиру, 10 — на рекламу на «Авито»;
- на продажу первых шести студий понадобилось шесть месяцев;
- уже в следующем году продажи достигали 30 студий в месяц;
- каждый год, начиная с 2019-го, минимум раз в год компания была на грани банкротства и завершения своей деятельности;
- 200 миллионов рублей — потенциальный убыток, который с высокой долей вероятности мог накрыть мою компанию;
- 60 миллионов рублей — перерасход по одному из проектов редевелопмента;
- три допроса в ОБЭПе;
- четыре — в Следственном комитете;
- два обыска в доме и в офисе;

- 14 визитов СК в отели с выселением всех жильцов и опечаткой объектов;
- 16 миллионов рублей — цена закрытия вопроса по трем вышестоящим пунктам;
- четыре килограмма кокаина обнаружили у наркоторговца в одном из наших отелей сотрудники отдела по борьбе с наркотиками;
- при этом каждые два года компания росла в два раза.

Об этом я и расскажу в книге.



## ГЛАВА 1

# В деревню, в глушь, в Воронеж

---

Мой поезд, как зеленая ленивая гусеница, неуклюже полз по рельсам, подъезжая к Воронежу. Я с замиранием сердца и плохо скрываемой радостью смотрел в окно купе и узнавал полустанки, домишки и перелески, которые совсем не изменились за прошедший год.

Вот наконец наш локомотив издал протяжный басовитый гудок, и состав начал неторопливо вползать на платформу Воронежа. Я приник к стеклу в ожидании увидеть бабушку и дедушку. Очень по ним соскучился за длинный скучный учебный год и предвкушал три отличных летних месяца в деревне. Конечно, я увидел родные лица еще до того, как поезд остановился. Схватив сумку, первым ринулся в тамбур и пулей вылетел из вагона, едва проводница открыла дверь.

— Внучок, какой же ты худющий! — привычно заголосила бабушка, заключая меня в объятия. И я понял, что и в это лето меня будут откармливать как на убой.

— Здорово, Кирюха! Возмужал! — дед крепко пожал мою руку, но потом тоже сгрел меня в охапку.

Мы быстро миновали вокзальную толчею и добрались до дедовской гордости и моей тайной мечты — мотоцикла ИЖ «Планета-3». Раньше у деда было сразу два железных коня. В его гараже стоял еще и «Урал», но его на семейном совете пару лет назад решили продать.

Дед уселся за руль. Я, ухватившись за его худую крепкую спину, устроился позади него, а бабушка с багажом заняла свое место в люльке. Дедушка нажал ногой на кикстартер<sup>1</sup>, тут же повернул ручку газа. Наш ИЖ уютно затарахтел, и мы двинулись в деревню.

Это была даже не столько деревня, сколько небольшой и очень уютный провинциальный городок: одна церквушка, один хлебозавод и местный променад, где стояли четыре или пять «настоящих» магазинов. Все остальное — патриархальные деревянные домишки или добротные типовые кирпичные особняки. И, конечно, центр, гордость всего поселения — местный базар, где можно было купить что угодно, начиная от продуктов и заканчивая козами, пуховыми платками из их шерсти, кассетами, стройматериалами и автозапчастями. Каждую субботу сюда съезжалось население — от мала до велика — со всей округи.

Вообще-то я живу с мамой и папой в Ленинграде на проспекте Наставников. И хотя это исторический район города — Ржевка-Пороховые<sup>2</sup>, нас, увы, окружают такие унылые названия проспектов, как Ударников, Энтузиастов, Энергетиков и Индустриальный. Дом у нас тоже не с атлантами и кариатидами, а типичная панелька 81-го года постройки. То есть наша квартира всего на год старше меня. Да, я родился в год московской Олимпиады, и таких, как я, потом стали называть «олимпийскими мишками».

Жилище наше по сравнению с дедовским домом в деревне просто крошечное. Всего 40 метров. Маленькая кухонька и две комнатки, в одной из которых живем мы с моей сестренкой Мариной. Она на десять лет младше

---

<sup>1</sup> Кикстартер — тип стартера на мотоциклах, мотороллерах и квадроциклах, приводимый в действие ногой человека при помощи соответствующей педали. — *Прим. ред.*

<sup>2</sup> Р ж е в к а - П о р о х о в ы е — район массового жилого строительства на востоке Санкт-Петербурга, расположенный на территории Красногвардейского административного района и включающий муниципальный округ Пороховые и юго-западную часть муниципального округа Ржевка. — *Прим. ред.*

меня. Но я ее люблю: она не вредная и послушная. На прогулке с ней — а это входит в мои обязанности — я могу посадить ее в песочницу и удрать на футбольное поле гонять мяч. Там, конечно, недалеко — всего 100 метров. Но Каринка всегда мирно делает свои куличики и не двигается с места. Единственный минус — я не могу допоздна засиживаться за уроками или приглашать к себе друзей. Комнатка маленькая, а сестренке рано надо ложиться спать. Так что ежегодные каникулы у бабушки и дедушки с их раздольем во всех смыслах были шикарными.

Тем временем наш ИЖ уже подруливал к знакомому участку с крепким забором. Это был классический деревенский дом площадью примерно 150 квадратных метров. Изначально дед купил недострой: стены были заведены под крышу — и все. Потом еще полтора года он достраивал жилище своими руками. Правда, чем я невероятно горжусь, с моей помощью. И вот теперь этот красавец радовал не только своим внешним видом, но и внутренней отделкой и практичной планировкой.

Само собой, к такому дому полагался и солидный участок земли. И тут уже было бабушкино угодье. На 15 сотках она устроила просто роскошный огород. Там росло, кажется, все на свете, и на каникулах я мог питаться прямо в саду. Два сарая и летняя кухня утопали в зарослях яблонь, слив и вишен. По периметру забора искрилась рубиновыми гроздьями малина и щетинился колючками крыжовник, на грядках алела гигантских размеров клубника. В парниках вольготно чувствовали себя пупырчатые огурчики и светились недозрелым зелено-буро-желтым цветом помидоры. Ну а дальше, как во всякой приличной деревне, непаханым полем лохматились картофельные грядки. Это я, конечно, еще не перечислил всякую зелень, которая тоже росла у бабушки в невероятном количестве и небывалом разнообразии.

И, разумеется, у моих стариков была скотина. В отдельной пристройке жили козы. Их бабушка держала не