

ного партнера на положительную волну. Если появляется какое-то напряжение, я обязательно смотрю в глаза собеседнику, внимательно слушаю, ловлю все, что он говорит, выражаю всем своим видом, что я с ним во многом согласна. Я обязательно даю человеку высказаться», — говорит Ольга Киселева.

Основатель O2 Consulting Ольга Сорокина рекомендует активно привлекать к переговорам с инвесторами экспертов-женщин. «Мир мужчин — это мир высокой конкуренции и желания побеждать. Очень часто им мешают договориться это самое мужское соперничество и желание победы любой ценой. В таких случаях роль женщин-переговорщиков бесценна. Как правило, мужчины не пытаются так яростно конкурировать с женщинами и гораздо больше нацелены на уступки или консенсус. Отключаются также стандартные механизмы проявления здоровой агрессии, силы и желания одержать победу. Очень часто получается незаметно „отторговать“ целый ряд серьезных позиций при проведении таких переговоров», — делится своим секретом госпожа Сорокина.

ЧЕРТА ДОВЕРИЯ Личностный фактор играет меньшую или даже нулевую роль в случае, если инвестор просто покупает объект. При покупке он смотрит именно на объект, денежный поток от него и документы, которые ему предоставляют в подтверждение, рассказывает президент компании GVA Sawyer Вера Сецкая.

Но если речь идет о привлечении средств в девелоперский проект, личные взаимоотношения выходят на первый план. «Ведь вы вступаете в партнерство и вам доверяют деньги. Гораздо легче структурировать сделку, если вы с инвестором знакомы или раньше работали вместе. Если нет, то инвестор обязательно проверит вашу репутацию, постарается найти общих знакомых, способных вас охарактеризовать. Очень полезно подготовить такую платформу заранее. Если инвестор расположен общаться и имеет на это время, нужно максимально использовать эту возможность, быть вместе больше в неформальной обстановке, найти общие интересы, хобби, знакомых. В личном общении рождается доверие. Я бы не советовала хитрить, скрывать какие-то узкие места в проекте, утаивать

информацию. Это рано или поздно станет явным и может подорвать доверие. Напротив, лучше поделиться тем, что вызывает у вас обеспокоенность, но необходимо сделать домашнюю работу и проинформировать будущего партнера, как именно вы собираетесь выявленные риски хеджировать», — советует госпожа Сецкая.

Эмоциональная составляющая сделки и сотрудничества в последнее время становится все более значимым фактором, поэтому комфорт в общении, наличие взаимной симпатии, адекватность контрагента — это важные для инвесторов параметры при выборе партнера. Поэтому Ольга Сорокина рекомендует использовать неформальные встречи с инвестором, чтобы узнать друг друга и наладить дружеские отношения. «Часто такие встречи позволяют раскрыться с новой стороны и подтолкнуть инвестора к принятию правильного решения. Но неформальные встречи помогут, если человек является хорошим переговорщиком. Если коммуникативные навыки слабые, лучше минимизировать дополнительное общение и передать переговоры профессионалам», — говорит основатель O2 Consulting.

Идеальный вариант, если у бизнесмена и инвестора есть базовый и прочный фундамент для разговора — вменяемые документы, продукты, перспективы — и при этом между ними складываются нормальные человеческие отношения. «А когда нет нормальной основы для сотрудничества, но есть заискивающие граждане, которые пытаются человека с деньгами во что-то втянуть с помощью походов в сауну, поездок, совместного распития спиртных напитков — это сразу рождает ощущение „дело нечисто“. Опытные люди такую „работу“ быстро останавливают и возвращают отношения в нормальное деловое русло. Либо прекращают их, — призывает к сдержанности Игорь Столяров. — Хороший, умеренно креативный подарок на Новый год и на день рождения уместен. Остальное — излишне».

«Самое важное, что располагает к себе, — это сочетание страсти и бесконечной любви к тому, что мечтаешь сделать, безупречного профессионализма, умения и готовности учиться, военной дисциплины и фокуса», — приводит формулу успеха Виктор Орловский из FortRoss Ventures. ■

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



1. АНДРЕЙ ВЛАСЕНКО,
генеральный директор АО «Ренейссанс Констракшн»

2. АНДРЕЙ ФОМЕНКО,
президент АО «Финансовая холдинг-компания „Империя“»

3. ВЛАДИМИР СВИНЬИН,
председатель правления «Охта Групп»

СЕРГЕЙ АЗИЗОВ,
генеральный директор ООО «Киришская сервисная компания»

АЛЕКСАНДР БОБКОВ,
исполнительный директор МФК «Лахта-центр»

СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ,
генеральный директор ООО «Экспофорум-Интернешнл»

ДМИТРИЙ КУНИС,
президент компании Step

МАКСИМ ЛЕВЧЕНКО,
управляющий партнер УК «Форт Групп»

ИГОРЬ ЛЕЙТИС,
президент холдинга «Адамант»

АНДЕРС ЛИЛЬЕНСТОЛПЕ,
региональный директор SRV в России

АНДРЕЙ ЛУШНИКОВ,
председатель совета директоров ГК «Бестъ»

НИКОЛАЙ НЕПОВИННЫХ,
генеральный директор «Теллус Групп»

АЛЕКСАНДР ОЛЬХОВСКИЙ,
вице-президент банка ВТБ, советник по инвестиционным проектам АО «ВТБ-Девелопмент»

МАКСИМ СЛАВ,
заместитель генерального директора ООО «Фед-Иммобилен»



РАССКАЗЫВАЯ О НОВОМ ПРОЕКТЕ, КОТОРОМУ ТРЕБУЕТСЯ ФИНАНСИРОВАНИЕ, ВАЖНО МЯГКО КОНТРОЛИРОВАТЬ РАЗГОВОР И ЗАДАВАТЬ ЕМУ ВЕКТОР, НЕ ПОЗВОЛЯЯ ИНВЕСТОРУ УЙТИ ОТ СУТИ