

## Глава 369: Тренировочный зал

Выйдя из аэропорта Лос-Анджелеса, Даи Ли взял такси до забронированного отеля.

Центр Лос-Анджелеса остался неизменным и выглядел точно так же, как и несколько лет назад.

Американские города были такими: размеры их городов расширялись квартал за кварталом, но сами города оставались неизменными. В Америке модель восстановления и ремонта используется частенько. Таким образом, в таких городах, как Нью-Йорк и Чикаго, здания от пятидесяти до шестидесяти лет или даже больше, чем сотни, были повсюду. Центральный вокзал Нью-Йорка выглядит точно так же, как и сто лет назад. Поэтому многие считают, что инфраструктура американских мегаполисов устарела. В центре Лос-Анджелеса была похожая ситуация, хоть он и выглядел процветающим, он почти не менялся каждый год.

Поселившись в отеле, Даи Ли отправился в банк, чтобы обналичить чек на полтора миллиона долларов. Этот чек достался ему от Сяо Юнань, и это был ее неприкосновенный запас, когда она училась в Америке. Кроме того, у Даи Ли был начальный фонд в восемьсот тысяч долларов, который он получил за реабилитацию герцога Гейла и других из Европы.

Даи Ли планировал открыть тренировочный зал в Лос-Анджелесе. В Америке была развита спортивная индустрия, а американцы любят спорт. В Америке было много тренировочных центров, таких как специализированные фитнес-центры или места, специализирующиеся на конкретной деятельности: боксерские залы, тренажерные залы, плавательные бассейны и так далее. Некоторые из них являлись некоммерческими организациями, а некоторые - коммерческими.

Даи Ли приехал сюда не ради благотворительности, он собирался, открыв тренировочный центр, зарабатывать деньги, что было равносильно ведению малого бизнеса. Поэтому процедуры подачи заявлений были не такими уж и сложными. Если бы он попросил помощи у профессионального адвоката, все прошло бы намного проще. Даи Ли не возражал заплатить за адвоката, в конце концов, под руководством профессионала было бы меньше хлопот.

Но чтобы объявить о своем деле, нужно сначала иметь хоть какие-нибудь помещения. Поэтому до объявления Даи Ли должен был найти подходящее место для своего тренировочного центра.

У Даи Ли было всего около двух миллионов долларов, что было недостаточно, чтобы купить подходящий тренировочный центр. Более того, Даи Ли должен был сохранить часть денег в качестве оборотного капитала, поэтому ему пришлось вместо этого арендовать помещение.

Рынок недвижимости Лос-Анджелеса всегда был оживленным, кормя большую группу агентов по недвижимости. Даи Ли нашел нескольких агентов, которым он оставил свой адрес электронной почты, а затем с легкостью вернулся в отель. Он понимал, что вскоре эти агенты отправят ему информацию.

Как и ожидалось, в течение следующих трех дней Даи Ли постепенно начал получать десятки электронных писем, которые были посвящены информации о помещениях, присланной теми агентами.

"Раньше там был тренировочный центр, но цена слишком высокая. Если я арендую то место, у меня останется не так уж много денег".

"Это местечко слишком маленькое, хотя пойдет для тренажерного зала, но определенно

недостаточно большое для тренировочного центра. О, в описание говорится о том, что это на самом деле тренажерный зал".

"Этот тренажерный зал достаточно большой, только жаль, что расположен не там, где хотелось бы. Он слишком далеко от города, плюс там кругом мексиканцы. Люди говорят, что там много нелегальных иммигрантов, поэтому безопасность оставляет желать лучшего".

"Тут расположено в неплохом месте, да и цена не кусается, но тут раньше находился магазин бытовой техники. Мне придется восстановить это место, а обойдется восстановление мне в копеечку. Да и на оборудование придется потратиться. Нет, это того не стоит".

"Это плавательный центр с десятиметровой вышкой для прыжков. На начальном этапе мне ещё рановато думать о плавательном центре".

"А это выглядит миленько. Подождите, хозяин хочет, чтобы я подписал договор на пять лет. Многовато пять лет, может быть, через пять лет я перееду в местечко получшее".

Даи Ли просмотрел все электронные письма, тщательно отфильтровывая их с новой информацией. Вскоре одно письмо все же привлекло внимание Даи Ли.

"Это выглядит хорошо, а расположено в неплохом месте, не в трущобах. Большинство соседей среднего класса. И недалеко отсюда есть университет. Раньше там находился среднего размера гимнастический зал с большим пространством внутри, а также тренажерный зал с большим количеством оборудования, доступного для меня. Что касается цены... А цены нет? Что это значит?"

Даи Ли слегка нахмурился. Те американские агенты были профессионалами, так как они узнавали все подробности касаемые цены, минимального срока аренды, залога, независимо от того, разрешалось ли восстанавливать здание или нет, все эти пункты были перечислены четко. Даи Ли впервые встретил описание без цены.

"Я проверил сертификат того агента, поэтому он должен быть профессионалом. Но почему же нет цены?" Даи Ли поколебался, затем все-таки позвонил агенту.

После того как Даи Ли объяснил цель своего звонка, агент немедленно объяснил:

"Мистер Ли, здание, которое вам приглянулось, является особым случаем. Оно принадлежит не частному лицу, а банку. Раньше там находился гимнастический зал, но не так давно в американской гимнастике произошел скандал. И владелец гимнастического зала был обвинен в преступлениях. Он обанкротился и столкнулся с судебной тяжбой. Поэтому в связи с банкротством этот зал достался банку".

"Вот оно что." Даи Ли кивнул. Недавно он услышал о скандале в американской гимнастике.

Как-то гимнастка из американской национальной команды показала в соц-сетях, как до нее домогался врач команды. Позже американские СМИ начали расследование, понимая, что это не единичный случай. Скорее всего, сотни гимнасток подвергались сексуальным домогательствам со стороны тренеров, владельцев залов или других сотрудников. А ключевым моментом стало то, что все эти гимнастки были ещё подростками.

Это всколыхнуло осиное гнездо и стало самым большим скандалом в истории американской гимнастики. Это было аморальное преступление. Более трех тысяч спортивных залов Америки находились под управлением Американской ассоциации гимнастики(ААГ), даже президент ААГ

был вынужден уйти в отставку.

Агент добавил: "Предыдущий владелец этого зала планировал продать здание, чтобы расплатиться за свой долг, но никто его так и не купил. Позже зал перешел в руки банка и был выставлен на аукцион в три раза дороже, но все ещё остается непроданным."

"Настолько дорого?" - спросил Даи Ли.

"Ну, в моих глазах цена и вправду высокая. Предыдущий владелец задолжал слишком много, и его привлекут к ответственности и упекут за решетку. Даже оценивая активы после реорганизации после банкротства, невозможно рассчитаться с кредиторами в короткие сроки. Чтобы максимально возместить убытки, банк установил достаточно высокую цену."

"Так почему они не снизили цену?" - спросил Даи Ли.

"В последнее время Калифорния привлекает много иммигрантов, многие из которых богаты. Они подняли цены на жилье. К тому же, этот зал расположен в неплохом месте, поэтому он, вероятно, может привлечь внимание иностранных инвесторов. Поэтому банк не желает снижать цену."

"Когда это дешево, банк не хочет продавать, но когда это дорого, никто не хочет покупать. Так вот почему банк пытается сдать его в аренду. Как насчет цены? Если банк хочет кому-то его отдать, почему не предлагает цену?" - спросил Даи Ли.

"Именно это я и собираюсь объяснить. На самом деле, банк предлагает две цены, одна для прямой аренды, которая, я думаю, достаточно дорогая и менее рентабельная, а другая цена относительно низкая, но имеет дополнительное условие. Из-за этого я не прикрепил подробные цены в своей электронной почте", - сказал агент.

"Дополнительное условие? Оно невыполнимое?" Нахмурился Даи Ли.

"Не знаю, насколько оно невыполнимое." Агент сделал паузу, после чего сказал: "Но условие банка такого: если новый владелец продолжит использовать этот зал как тренировочный центр, то ради получения скидки он должен бесплатно тренировать 10 или 15 спортсменов-инвалидов. В противном случае, новый владелец должен оплатить общую сумму первоначальной аренды."

"Как странно. Почему новый владелец должен заниматься подготовкой спортсменов-инвалидов?" - Даи Ли был сбит с толку.

"Ну, я не могу раскрыть детали прямо сейчас, так что приношу извинения. На самом деле, причина, по которой я принял этот заказ, заключается в том, что я уже некоторое время веду дела с этим банком. Если мистер Ли заинтересован в этом здании, я могу назначить встречу с ответственным лицом. Вы можете обсудить с ним это с глазу на глаз", - сказал агент.

...

На следующий день, ближе к вечеру, когда рабочий день подходил к концу, Даи Ли пришел в соседнее кафе.

- Мистер Ли, это член городского совета мистер Энтони, - представил его агент.

- Член городского совета? - Даи Ли в замешательстве посмотрел на агента. Он пришел сюда,

чтобы встретиться с банковским работником, но агент привел ему члена городского совета Лос-Анджелеса.

- Ну, мистер Энтони - ответственное лицо банка в Лос-Анджелесе, и он преуспел на прошлогодних выборах в городской совет Лос-Анджелеса.

После краткого представления агент не задержался надолго, так как нашел предлог и ушел, оставив мистера Энтони и Даи Ли в кафешке.

- Мистер Ли, вам должно быть любопытно, почему я предложил такое странное условие? - прямо спросил Энтони.

- Вы раскусили меня, - кивнул Даи Ли. - Честно говоря, я планирую использовать этот зал как фитнес-центр, и я в состоянии удовлетворить ваше дополнительное требование. Но могу я узнать: зачем вам это?

- На самом деле причина очень проста. Но мне не охота говорить об этом при всех, - Энтони, оглянувшись, понизил голос и продолжил: - В прошлом году во время агитации на пост члена городского совета я обещал избирателям, что увеличу соцподдержку инвалидам. В итоге я выиграл, так что я должен сдержать свое обещание.

- Не так давно ко мне пришли несколько спортсменов-инвалидов и сказали, что хотят пройти профессиональную подготовку. А тренеры из центра защиты инвалидов, как правило, являются волонтерами низкого уровня, и не могут соответствовать требованиям подготовки тех спортсменов, да и центры профессиональной подготовки высокого уровня требуют немаленькие деньги, которые они не могут себе позволить. Поэтому я придумал это дополнительное условие аренды.

- Но нехорошо говорить это общественности, в конце концов, так как это собственность банка. Хотя я ответственное лицо банка и имею право определять окончательную арендную плату, если бы я снизил арендную плату без разрешения, я бы нанес ущерб интересам банка в некоторой степени. Это означало бы злоупотреблением обязательствами.

Остановившись здесь, Энтони злобно ухмыльнулся, показывая взгляд "ты знаешь о чем я".

Сидя напротив, Даи Ли с улыбкой кивнул, давая понять, что понял, что имел в виду Энтони. Он не был похож на некоторых так называемых общественных интеллектуалов, отстаивающих чистоту рук европейских и американских политиков.

На самом деле, использование иностранными политиками своих полномочий или ресурсов для получения выгоды не было чем-то новым, такие действия даже получили широкое признание. Просто так называемые проценты не обязательно должны быть деньгами. Использование власти и ресурсов, чтобы помочь себе переизбраться, поддержать спонсоров или победить политических оппонентов, хотя политик не получал никакой выгоды, это только так казалось.

Как и в американском сериале "карточный домик", существовало много людей, которые хорошо "использовали власть", и их обмены интересами не были благородными. Эти методы можно даже назвать "грязными". На самом деле, это было скрытое правило в европейских и Американских странах, что каждый политик получал интерес более или менее для себя и торговался с другими.

Откровенно говоря, это была политика, которая имела аналогичную картину во всем мире. Люди, невинные, как Дева Мария, никогда не станут политиками, точно так же, как овцы не

могут незаметно пробраться в волчьи стаи или смешаться в них. Энтони делал то же самое, но по сравнению с тактикой, используемой в "карточном домике", его поведение было иным.

Даи Ли не волновало, использует ли Энтони свою власть, чтобы получить проценты, да и не волновало, сколько банк потеряет. Скорее, он был сосредоточен только на аренде тренировочного зала, что был тесно связан с его собственной выгодой. Поэтому Даи Ли спросил: - Мистер Энтони, какую скидку вы предложите, если я приму это дополнительное условие?

- Вот такую, - Энтони достал ручку и написал на салфетке цифры. Он показал Даи Ли цифры. Увидев их, Даи Ли заинтересовался. Это была цена с высоким соотношением цена-качество, и нигде в Лос-Анджелесе не могли предложить такое подходящее место с такой ценой. Однако Даи Ли согласился не сразу. Он намеренно нахмурился, как будто не был удовлетворен.

- Мистер Энтони, подготовка спортсменов-инвалидов отличается от подготовки обычных людей, так как требует высокого уровня профессиональных навыков. Если спортсмен-инвалид будет тренироваться здесь четыре часа в неделю, и, согласно вашему условию, сюда будут приезжать не менее десяти человек, то мне нужно будет выделять 40 часов дополнительного рабочего времени в неделю, что является законным еженедельным рабочим временем. Для этого мне придется нанять ещё одного тренера. - сказал логично и спокойно Даи Ли.

Даи Ли, по-видимому, привел весомый аргумент! В Америке цены на энергоносители считались низкими, да даже цены на землю были низкими, и хотя в некоторых штатах налоги, возможно, и не были низкими, они не вносили дополнительных смехотворных сборов. Таким образом, наибольшими расходами являлись затраты на человеческий ресурс. У американцев была высокая заработная плата, в среднем около пятидесяти шести тысяч долларов, что определенно входило в число лучших в мире.

В Америке была хорошо развита система охраны труда, а при найме официального работника компания выплачивала не только заработную плату, но и различные виды страховки за работника. Кроме того, если рабочее время того работника превышает законное рабочее время, то должна быть предложена сверхурочная оплата. Добавьте ко всему этому еще и юридические условия, и найм сотрудников означал один геморрой.

Поэтому для американских небольших компаний найм дополнительного сотрудника являлся той ещё дырой в бюджете, поскольку они не могли позволить себе такие затраты. Более того, в отличие от рабочих, работа тренера по физподготовке требовала специальных навыков. В Америке любой человек, обладающий специальными навыками, может называться специалистом в определенной области и, таким образом, не может получать зарплату ниже средней.

Энтони понимал, что Даи Ли говорит все это в надежде снизить арендную плату. Поколебавшись секунду, он написал на салфетке новые цифры и показал их Даи Ли.

- Это самая низкая цена, которую я могу предложить. В конце концов, этот тренировочный зал - собственность банка, что я скажу банку, если арендная плата будет слишком низкой? - серьезно сказал Энтони.

Даи Ли не поверил в чушь Энтони и догадывался, что те цифры вовсе не минимальная цена. Но он не стал продолжать торговаться, потому что был вполне доволен той ценой, да и Энтони был членом городского совета Лос-Анджелеса, поэтому Даи Ли не осмелился помахать ему рукой, так как надеялся, что в один прекрасный день им понадобится помощь друг друга.

- По рукам! - протянул правую руку Даи Ли.

<http://tl.rulate.ru/book/13232/503278>