

# Николай Казанский: «Я сказал: прорвемся, и люди мне поверили»

Николай Казанский — предприниматель, управляющий партнер и владелец консалтинговой компании Nikoliers рассказал «Собака.ru», зачем вести переговоры в бане и как провести бизнес через идеальный санкционный шторм.

## ФАКТ

За 6 лет Николай Казанский прошел путь от ассистента до генерального директора, а затем и управляющего партнера Colliers в России. В 2022 году бренд Colliers ушел из России. Но компанию — то есть людей, компетенции и канон — удалось сохранить под новым брендом NIKOLIER.

*Название вшей книги «От ассистента до владельца бизнеса» довольно точно описывает карьерный путь, но хочется понять, как все начиналось. Где вы росли и учились?*

Родился в Ленинграде, вырос на Петроградке, с шести лет поддерживаю «Зенит» на стадионе и горжусь тем, что коренной петербуржец. История моей семьи тесно связана с нашим городом, в семье есть блокадники. В детстве довелось пожить в коммуналке, так что все атрибуты питерской жизни я ощутил.

Мне повезло, я поступил в физико-математическую школу № 239, которая до сих пор считается не только лучшей в Петербурге, но и в стране. Эта школа многое мне дала, научила думать. Пожалуй, дала больше, чем даже последующая учеба в университете и разных международных бизнес-школах. Я рос в окружении очень умных людей, хотя в этой школе я и не был самым умным учеником.

До сих пор поддерживаю связь с руководством школы, с классной руководительницей. Сейчас живу и работаю в Москве, но всегда с удовольствием возвращаюсь в Петербург. Здесь я построил счастливую профессиональную жизнь, создал крепкий коллектив.

На Петроградке до сих пор живет мама и брат со своей семьей, я привожу к ней своих детей. С ними ходим по музеям, на стадион. В мае 2024 года даже посчастливилось сделать полуденный выстрел из пушки Нарышкина бастиона Петропавловской крепости в честь 30-летия моей компании.

*Как поняли, что хотите заниматься недвижимостью?*

С ранних лет я хотел зарабатывать деньги. Думал поступать в ФИНЭК, но к нам в школу приехали представители Политеха, пригласили в вуз. Там открывалась первая в России кафедра экономики недвижимости. Я подумал — надо поступать, с такой специализацией я смогу быть востребованным и много заработать. Так и получилось. В Политехе сразу погружали в специальность, и я смог работать со второго курса, как только исполнилось 18 лет. Это было очень интересно, ведь рынок недвижимости только создавался.

*После вуза вы не раз пытались устроиться на работу своей мечты в международную компанию Colliers и получали отказ. Почему пробовали снова и снова?*

Я точно знал, чего хочу. После четвертого отказа я пошел на хитрость — согласился работать ассистентом на самой низкой зарплате. Решили, что есть какой-то подвох. Но я много работал, брал на себя больше задач. Быстро вырос и в должности, и в зарплате. За 6 лет прошел путь до генерального директора офиса, а затем и управляющего партнера в России.



Полуденный выстрел с Нарышкина бастиона Петропавловской крепости в честь 30-летия Nikoliers, 2024 год

*Если оглянуться назад, можно ли сказать, что ваше мышление изначально было предпринимательским, хоть вы и работали в найме?*

Не я основал эту компанию, но я всегда относился к этому бизнесу как к своему делу, вкладывал все силы. В мае этого года компании в России — 30 лет, я работаю в ней 21 год. Это огромный срок! Если считаешь дело своим, всегда работаешь на результат.

В 2022 году бренд Colliers ушел из России. Но компанию — то есть людей, компетенции и клиентов — удалось сохранить под новым брендом Nikoliers. Здесь уже есть и отсылка к моему имени. Предыдущий бренд компании — Colliers — это фамилия ее основателя. Мы не стали отступать от традиций и решили сохранить преемственность не только в образовании названия, но и в его звучании.

*Взять на себя ответственность за компанию в период ухода зарубежных брендов из России — смелое решение. Как принимали его?*

В феврале 2022 года зарубежные партнеры сказали, что постараются остаться в России. Похоже, на них оказало давление их политическое руководство, и им пришлось уходить. Помню, как получил 8 марта звонок, я тогда был с семьей на Валдае. Мне предложили два варианта — закрыть бизнес или выпустить его.



Эстафета с олимпийским огнем в рамках зимних Олимпийских игр 2014, Санкт-Петербург, 2013 год

Тогда не было ясности ни в экономике в целом, ни на рынке недвижимости. Для них это казалось лучшим вариантом — не придется терпеть издержки по увольнению сотрудников и закрытию бизнеса, когда рынок схлопнется из-за санкций. Весь жизненный опыт говорил о том, что в кризис возможен колоссальный рост. Интуиция подсказывала: стоит рискнуть. Поговорил с супругой, позвонил самым близким коллегам, которые впоследствии и стали партнерами в нашей новой компании. Мне была важна поддержка команды, и я ее получил. Я сказал: прорвемся, и люди мне поверили.

Иначе было нельзя, мы несли ответственность за боо сотрудников и множество клиентов, которые нам доверяли. Мы не впали в панику, продолжили работать, перестроили многие процессы. А потом правительство поддержало строительную отрасль, сработали меры поддержки ипотечного кредитования, рынок вздохнул с облегчением.

В итоге бизнес Nikoliers вырос в полтора раза за два года, в то время как у наших бывших партнеров показатели скромнее. Но я слежу за их работой спокойно, без всякого злобства, ведь они действительно многое дали нам за время сотрудничества. Нужно перенимать лучшие зарубежные практики и совершенствоваться, этот принцип мы сохранили.

*Как подготовить себя к кризису, который в России (да и в мире) может произойти в любой момент?*

Отработайте 10 тысяч часов в одной сфере, станьте профессионалом своего дела. Знания и опыт превращаются в интуицию. И когда потребуется быстро принимать решение, нужно себе довериться. Это касается и профессиональной, и личной жизни.

*Какие привычки помогают думать? Есть какие-то секреты?*

У меня есть любимое место между Москвой и Петербургом — дом на Валдае. Смена декора помогает изменить оптику, иначе посмотреть на привычные проблемы. В последнее время я люблю проводить встречи там. Переговоры вообще лучше всего вести в бане! Во-первых, это отличная и здоровая спа-процедура. А во-вторых, это гораздо душевнее, уровень доверия будет совершенно другой, если ты принимаешь гостей в своем доме, накрываешь для них стол.



Отпуск с супругой, остров Сент-Барт, 2016 год

*Кого из знаменитых предпринимателей или управленцев читаете? Что посоветуете начинающим предпринимателям?*

Скромно посоветую свою книгу «От ассистента до владельца бизнеса», мы как раз с издательством «Питер» готовим ее переиздание, поскольку первый выпуск уже раскуплен. Номер два — социолог Малкольм Гладуэлл, «Гении и аутсайдеры» или «Переломный момент». Это его теория про 10 тысяч часов.

Третья книга — «Принципы» знаменитого инвестора Рэя Далио. Когда я ее читал, мне казалось, что некоторые мысли подсмотрели в моей голове. Например, принцип меритократии идей — побеждать должны наиболее удачные идеи, от кого бы они ни исходили.

Четвертая книга подойдет тем, кто хочет начать заниматься бизнесом или консалтингом — «Метод McKinsey», автор — Итан Расиел. И пятая книга — «Евгений Онегин», эта книга как раз для Петербурга, и она поможет говорить красивым русским языком.