

## Le grandi famiglie

di Salvatore Gaziano

Probabilmente non si era visto nulla di simile dal 1929. Siamo in una situazione orrenda. E nessuno realmente sa quello che potrà succedere». Se a pronunciare queste parole sull'attuale situazione economica fosse un imprenditore americano qualsiasi, non ci sarebbe da stupirsi. Ma colpisce non poco se a esprimersi in questo modo è Donald Trump, uno degli immobiliari più famosi del mondo, protagonista di innumerevoli cadute e risalite nell'olimpico di Wall Street. Un campione del pensiero positivo e del sogno americano ben abituato ai su e giù dell'economia. Con un impero che secondo i suoi calcoli vale poco meno di 10 miliardi di dollari ma non è così per i giornalisti di Forbes che lo scorso anno, facendo le pulci alle sue attività, arrivarono a valutarle non più di 3 miliardi di dollari (a valori pre-crisi). «C'è qualche discrepanza», ha commentato l'immobiliarista sulla differenza di valutazioni. Certo è che il "fenomeno" Trump non cessa di far parlare di sé e a differenza di altri magnati ha conquistato una popolarità a livello planetario non solo nel mondo della finanza. Merito di una vita "esagerata" che gli ha attirato anche odi, antipatie e accuse di arroganza e volgarità. Una vita sfarzosa (con tre matrimoni e due divorzi) costantemente sotto i riflettori culminata nella partecipazione a un reality show, The Apprentice (L'apprendista). Il programma, di cui il magnate è co-produttore, è diventato uno dei più grandi successi televisivi degli ultimi anni negli Stati Uniti. Trump ha un modo di fare diretto e poco politicamente corretto come la sua capigliatura con il riporto: «Molti criticano la mia pettinatura. Ma io devo piacermi, non piacere».

Ha un fiuto per gli affari notevole, indiscusso, come la sua capacità di trasformare in denaro sonante tutta la popolarità acquisita circondandosi di belle donne o salendo su un ring di wrestling.

Si può criticare un certo modo di vivere ostentato come il suo ma nella filosofia di Donald Trump tutta questa visibilità diventa un marchio da vendere, sinonimo di lusso ed esclusività. Per fregiarsi del suo marchio su un grattacielo o su una bottiglia di vodka, la sua Trump Organization richiede, infatti, consistenti royalty (dall'8 al 15 per cento): «L'idea di creare degli edifici di straordinaria bellezza mi eccita e mi spinge a superare qualsiasi ostacolo». Il marchio Trump garantisce non solo finiture di pregio ma anche le luci dei riflettori e per i suoi clienti il raggiungimento di uno status sociale.

Donald Trump è anche un uomo generoso, che contribuisce con regolarità alle cause benefiche. Si racconta, fra gli altri, un episodio: una volta un meccanico disoccupato intervenne per riparare la limousine di Trump, ferma in autostrada. A fine lavoro, non volle essere pagato. Molto impressionato, il giorno dopo Trump mandò un mazzo di fiori alla moglie del meccanico. E poi ne estinse completamente il mutuo.

Non c'è quasi campo del business dove Trump non si sia cimentato, comprese l'editoria e la formazione. È, infatti, fra gli autori più prolifici di manuali per conquistare il successo e la ricchezza (l'ultimo si intitola *Pensa in grande e manda tutti al diavolo* ed è stato recentemente pubblicato in Italia da Etas) o nel tenere conferenze di una giornata sull'argomento. Il gettone di presenza richiesto? Un milione di euro.

**LA FAMIGLIA.** Una vita certo esagerata quella di Donald Trump ma che si è costruito soprattutto grazie al suo talento non avendo ereditato fortune colossali. Il padre era un piccolo costruttore del Queens, il più grande dei cinque quartieri della città di New York. Donald era il quarto di cinque figli.

Tra ascese, cadute e risalite, è proprietario di un impero finanziario con attività in tutto il mondo

# Trump: una vita esagerata

## L'imprenditore più effervescente d'America



Il miliardario americano Donald Trump

Non sapendo come intradare l'energia che già mostrava da piccolo, i suoi genitori lo iscrivono all'accademia militare a 13 anni dove manifesta subito doti di leadership. Il passo successivo è frequentare la Wharton School nella quale nel 1968 si laurea brillantemente in Economia. «All'università ho imparato tutto quello che si poteva della finanza ma nel tempo libero lavorando con mio padre imparavo a concludere accordi e a costruire edifici di qualità più rapidamente e a costi più bassi di chiunque altro».

Lavorare col padre gli sta stretto. Il giovane Trump vuole farsi largo a Manhattan dove si fanno i veri affari e inizia così a frequentare la gente che conta. «Mio padre mi ha insegnato tutto sull'edilizia ma soprattutto a lavorare sodo. Lavorava di continuo, sabato e domenica compresi, sette giorni su sette a contare ogni centesimo di dollaro, trattando su tutto». L'ossessione del giovane Donald? Pensare in grande, mirare al massimo. «Tutti i grandi atleti e miliardari puntano sempre all'oro, non al bronzo. Io non mi sono mai accontentato perché occorre sognare grandi cose nella vita prima di realizzarle veramente».

La svolta da piccolo costruttore a immobiliare di successo avviene nel 1973 quando la Penn Central Railroad (una delle società ferroviarie di New York) porta i libri in tribunale. Tra le sue proprietà ci sono appezzamenti importanti ma all'epoca considerati situati in zone pericolose per la presenza di spacciatori di droga e di senzatetto.

Trump mette gli occhi su 40 ettari che nessuno si offre di acquistare e che secondo lui hanno un grandissimo potenziale, lanciando il suo progetto di trasformarli in una zona residenziale. Intanto parallelamente su un altro tavolo convince l'amministrazione municipale di New York a ristrutturare un vecchio albergo malandato (il Commodore Hotel) per trasformarlo in un prestigioso hotel della catena Grand Hyatt. Operazioni da decine di milioni di dollari che riesce a portare avanti quasi sempre senza sborsare un dollaro grazie alle esenzioni fiscali ottenute, alle guerre legali e alle vendite sulla carta degli appartamenti realizzati.

**3 LUSTRI DI FORTUNA.** Inizia così la sua incredibile fortuna che è sorretta per 16 anni ininterrottamente dalla crescita senza soste del mercato

immobiliare di New York. "Tutto quello che tocca si trasforma in oro", scrive all'epoca la rivista Business Week. Ma proprio quello è l'inizio della (momentanea) fine della sua parabola: «Avevo perso il senso della realtà e pensavo che il business immobiliare fosse una bazzecola. Avevo perso concentrazione e impegno nel lavoro. E quando i mercati immobiliari sono crollati ero impreparato». L'azienda di Trump è super indebitata e anche personalmente deve alle banche quasi 900 milioni di dollari: «Stavo precipitando. Quando si pensa che fare i soldi è diventato facile è l'inizio della fine». Una battuta d'arresto che Trump riesce a superare con una forte ristrutturazione del suo impero che non gli toglie però l'energia per combattere: «È stato un periodo duro ma sapevo che non ero il cretino che allora i media descrivevano. Ho capito che quella crisi potevo gestirla concentrandomi sui futuri progetti con un atteggiamento totalmente positivo. Come se nulla potesse turbarmi. Non occorre lasciarsi demoralizzare da nulla ma guardare avanti. La sfortuna non può durare in eterno: a un certo punto se ne andrà».

**Molti dei suoi soldi in beneficenza**

Mentre all'inizio degli anni '90 i

media lo danno per spacciato, Donald Trump continua a progettare affari come se nulla stesse accadendo intorno a lui, incurante del pessimismo che circonda tutto il settore e l'economia oltre che la sua credibilità: «È in questa fase che possono nascere le idee migliori», dice. Come acquistare a Wall Street un grattacielo (il N. 40) per 1 milione di dollari. Contro il parere di tutti gli esperti dell'epoca che gli consigliavano di lasciar perdere. Un immobile che qualche lustro dopo viene valutato oltre 530 milioni di dollari. Ricorda di quel periodo nero: «Le banche mi stavano col fiato sul collo. Non era molto divertente. Anche se la situazione non era molto piacevole riuscivo comunque a dormire benissimo e sono riuscito a mantenere una certa freddezza. Quella orribile esperienza mi ha fatto capire una delle qualità principali per vincere negli affari: saper resistere alla pressione. Qualunque cosa facciate, questo è uno dei fattori critici del successo».

**Come gli atleti mira sempre all'oro**

In quella fase difficile è ancora una volta la capacità di negoziare che lo salva dal fallimento pur dovendo liquidare parte del suo impero: «Non ho abbassato la testa

con le banche e le ho costrette ad addossarsi una parte delle responsabilità. Ero convinto che fosse un problema soprattutto loro, non solo mio. Se mi mettevo in ginocchio come facevano gli altri costruttori ero finito. Le banche hanno sempre paura delle cause. Ecco perché c'è sempre un modo per risolvere i problemi». Come dice un vecchio adagio: "Bada come tratti la gente quando le cose ti vanno bene, perché incontrerai le stesse persone quando ti andranno male". E Trump sa far tesoro di questo detto.

**NUOVE ATTIVITÀ.** La stella di Donald Trump subisce un appannamento ma bastano di nuovo potenti anni per tornare a brillare e risplendere più di prima.

Oggi il suo impero non è fatto solo di grattacieli e progetti di sviluppo immobiliare. Ma anche casinò, alberghi, resort, campi da golf in tutto il mondo. E attività diversificate che vanno dall'organizzazione di concorsi di bellezza (tiene i diritti di Miss Universo e Miss Usa) all'abbigliamento, dalle acque minerali alle bistecche, dalla vodka all'arredamento di lusso. Un impero che certo inizia a soffrire come tutti i gruppi Usa dell'attuale congiuntura come testimonia l'unica società quotata del gruppo (ma che vale pochi punti percentuali della sua fortuna), la Trump Entertainment Resort le cui azioni sono scese dai 20 dollari dello scorso anno al dollaro attuale. Una situazione di mercato specifica per il settore delle case da gioco appesantita dal rallentamento economico. La risposta di Trump? L'inaugurazione questa settimana ad Atlantic City di una nuova torre-grattacielo al Taj Mahal Casino Resort, il suo casinò più importante. «Ciò che distingue i vincitori dai perdenti è come una persona coglie le occasioni del destino», ha affermato. Anche questa volta in questa crisi dovrà dimostrarlo.

### LE SETTE REGOLE

#### La quotidianità il denaro e gli affari

Tutti possono diventare come Donald Trump. Basta volerlo. Questo il messaggio che il miliardario americano ripete. Ecco i requisiti fondamentali da applicare alla propria vita per replicarne il suo successo in qualsiasi campo e ottenere ottimi risultati (così dice lui!).

**1. Passione:** dovete amare quello che fate, altrimenti non avrete mai successo, qualunque sia il vostro campo di attività. Se amate ciò che fate lavorerete di più, diventerete più bravi e vi gusterete di più la vostra vita.

**2. Reggere alla pressione:** dovete essere in grado di saper resistere a qualsiasi clima psicologico. Concentratevi sulla soluzione, non sul problema. La vita è piena di su e giù, e, come le onde, bisogna saperle cavalcare come un surfista, avendo fiducia nel futuro.

**3. Imparate dai vostri errori:** tutti hanno momenti positivi e negativi. Si possono fare buoni e cattivi accordi. Bisogna convivere e trarre lezione dalle esperienze passate vostre e dei vostri concorrenti.

**4. Passare all'azione:** sognare in grande è un'ottima cosa ma conta soprattutto la capacità di realizzazione. Abbiate il coraggio di trasformare i sogni in realtà.

**5. Preparazione:** offrite sempre una dose calcolata di informazioni sulla propria persona oltre a opinioni provocatorie. Mostratevi attenti ai dettagli e a conoscere ogni aspetto di cosa o chi si affronta. Evitare brutte sorprese è il massimo della garanzia che ci si possa offrire.

**6. Seguire il proprio intuito:** essere un imprenditore non è un'attività di gruppo. Bisogna fidarsi solo di se stessi. Si può speculare senza giocare d'azzardo. A me piacciono le statistiche. E i rischi li calcolo sempre.

**7. Vendetta:** se qualcuno ti frega, fregalo a tua volta. Fallo con quanta più cattiveria e veleno possibile. Occhio per occhio, come dice la Bibbia.

### OCCHIO INDISCRETO SU DONALD

Dalla starlette Lory Del Santo al suo socio italiano, Paolo Zampolli, ecco cosa dicono di lui

## Il miliardario visto dietro le quinte

**C**om'è lavorare con Donald Trump? C'è un italiano che ne è diventato anche socio oltre che amico. Paolo Zampolli, che vive a New York da quasi 15 anni, ha costruito negli Stati Uniti il suo "american way of life" fondando una delle agenzie di modelle più note della Grande Mela, la Id Models: «Per la gioia di mia madre è stato lui a convincermi a entrare nel business del mattone. L'ho conosciuto nel 1994 quando mi sono trasferito a New York. Un giorno durante un evento organizzato dalla mia società ha conosciuto Melania, la migliore amica della mia ex fidanzata». Proprio lei che è diventata poi la sua terza moglie, una bellissima ex modella slovena più giovane di lui di 24 anni. Impe-

gnativo lavorare con Trump? «Donald è Donald. È ammirevole il suo impegno in qualsiasi cosa realizzi e c'è sempre da imparare. Nel business sa essere sempre il numero uno. Ma lavorare con lui è sempre impegnativo perché non accetta mancanze o cali di tensione».

Un'italiana che dice di aver conosciuto più biblicamente Donald Trump è invece Lory Del Santo, cinquantenne icona sexy, una vita spesa tra arabi milionari, divi del rock, politici e imprenditori famosi. In un libro di memorie racconterà anche dell'incontro con Donald Trump: gli ha lasciato il biglietto da visita sul sedile dell'aereo mentre lui era in bagno, dice. Chi invece più terra terra vende il sogno immobiliare in Italia di Trump è Fe-

derico Maria Ionta, amministratore di "First The Real Estate" specializzata negli immobili di prestigio. Fra le numerose proprietà nel mondo in portafoglio propone in Italia il Trump Hotel Condominio's Tower. Un condotel di 46 piani a New York nel quartiere di Soho dove chi compra un appartamento super arredato e griffato Fendi (prezzi da 800 mila euro per 45 metri quadri ai 2 milioni di euro per 80 metri quadri) può lasciarlo poi in gestione alla Trump Hotel per ricavarne un reddito se non l'utilizza. Nella sua organizzazione tutto è curato nei dettagli. Chi acquista un prodotto firmato Trump (soprattutto fra i nuovi ricchi) sa che pagherà qualcosa di più, ma cerca proprio quello stile. Questo è Donald Trump. Prendere o lasciare.