

1 ДНО СКОРБОТИ

РАННІ РОКИ AIRBNB

Кожен масштабний стартап починається як другорядний проект, який ніхто не вважає пріоритетним. Airbnb для нас був способом платити оренду. Платити оренду, вигравати час і шукати велику ідею.

Браян Ческі

Першим гостем, який скористався Airbnb, став Амол Сарв, випускник дизайнерського факультету університету штату Аризона³. Він приїхав в орендовану квартиру надвечір у четвер 16 жовтня 2007 року, за 14 місяців до історичної інавгурації Барака Обами. На порозі його привітав 26-річний співзасновник сайту Джо Геббіа, який ввічливо попросив хлопця зняти взуття.

Геббіа поводить його модулем С на верхньому поверсі вузького СоМа (Саут оф Маркет) під номером 19, що на Рауш-стріт у метушливому районі Сан-Франциско. Тоді вони й уявити не могли, що за наступні декілька років ця квартира стане точкою відліку соціального руху світового масштабу і феномену світового бізнесу, названого економікою спільного споживання. Вона була просторою, із трьома спальнями, двома ванними, зручною вітальною, а якщо піднятися сходами — терасою на даху з краєвидом на осіннє місто, яке проходило через власне доленосне оновлення.

Сарв, походженням з Мумбаї, що в Індії, скористався інтернетом й орендував місце на ліжку за 80 доларів за ніч на час Міжнародного конгресу з промислового дизайну. Цей конгрес двічі

на рік організовувала Міжнародна рада організацій із дизайну або МРОД. Того тижня всі готелі міста були або вже зайняті, або задорогі, тож Сарв і не сподівався на щось пристойне. Але те, що він побачив у своєму тимчасовому житлі, обіцяло таки багато. Там була полиця, заставлена книжками із дизайну, а у вітальні стояв зручний диван. Юнак міг вільно готувати собі вівсянку з молоком на кухні вранці, і в нього була маленька спальня із надувним матрацем, простирадлом і ковдрою. Господарі були на диво турботливими: Геббіа вручив йому маленьку сумочку у якій, окрім решти, лежали домашні правила, пароль від вай-фаю, карта міста і пара монет для безхатків по сусідству.

Але значно більше його здивувало те, що він побачив у той перший день на ноутбучі Геббіі: слайд-шоу, де була фотографія його самого. Геббіа і його співмешканець та бізнес-партнер Браян Ческі готували презентацію про свій новий сервіс зі спільного проживання до події під назвою Печа-куча, що мала відбутися того самого вечора; під час події люди мали змогу презентувати 20 слайдів про свою ідею й отримати шість хвилин на її обговорення.

Сарва, як найпершого користувача цього нового сервісу, включили в презентацію. Він ще навіть не почав тут жити, а вже став частиною першого розділу того, що господарі квартири явно планували розвинути у велику історію. «Це було дуже дивно», — скаже Сарв через багато років.

Хлопець просто радів, що отримав комфортне місце для сну, але при цьому він багато чого дізнався і про роботу стартапів у Кремнієвій долині загалом. Того тижня він чимало годин просидів на дивані з Геббією та Ческі за розмовами про дизайн і вивченням штуки, яка на той момент називалася новим пристроєм від Apple — найпершого айфона. Сарв навіть про Стіва Джобса не чув раніше, що вже казати про айфон. Він був абсолютно незнайомий з купою мотиваційних висловлювань Джобса, якими кидалися Геббіа і Ческі, на зразок: «Ми прийшли в цей світ, щоб залишити в ньому слід».

Сарв сходив на Печа-кучу разом з іншою гостею будинку на Рауш-стрит, Кет Джурик, а пізніше того самого тижня Геббіа

поводив його містом — показав відомі місця, крутий підйом на Ломбард-стрит і новий фермерський ринок у Феррі-білдинг. Теббіа, якому подобалося демонструвати власний дизайнерський смак стильними речами на кшталт різнокольорових кросівок і модних великих окулярів, купив собі шапку-вушанку з вовняними вухами на холодну осінь.

Після конференції в Сарва був ще один вільний день у місті, і він вирішив зазирнути у славнозвісний Інститут дизайну Стенфордського університету. Ческі теж ніколи там не був і запропонував підвезти його й сходити туди разом. У Стенфорді ці двоє посиділи в першому ряду на безкоштовній лекції італійського дизайнера Едіо Манзіні, а потім познайомилися з Біллом Могріджем, співзасновником IDO (канонічної дизайнерської фірми), головою конференції з дизайну, яка того тижня відбувалася в місті.

Це, мабуть, було незвичне видовище: Могрідж мав під два метри зросту (він помер у 2012 році). Ческі, із його мускулястою статурою хокеїста і фанатика спортзалів, був сантиметрів на 30 нижчий. Він дивився знизу вгору і у своїй торохтливій манері швидко розповідав про запуск Airbnb, пропонуючи його як офіційного партнера для проживання учасників Спільноти промислових дизайнерів Америки. У своїй імпровізованій презентації він представив Сарва як першого гостя — знову вписав його в історію. Сарв пригадує, що Могрідж мовчки кивав і дивився скептично.

Ческі пізніше говоритиме, що Airbnb тоді був просто жартом, другорядним проектом, але Сарв пам'ятає 45-хвилинну поїздку назад до міста, коли його друг аж тремтів від ентузіазму й хвилювання. «Амоле, — заявив йому Ческі в машині, — із цим концептом ми точно лишимо слід в історії».

Браян Ческі виріс у східному передмісті Скенектаді, штат Нью-Йорк: нікому не відоме містечко Ніскеюна в передмісті, яке мало хто зможе показати на карті. Його родина мала стабільні доходи середнього класу й жила в колоніальному будинку з п'ятьма спальнями, великим заднім двором і дебелим собакою. Батьки, нащадки італійських і польських іммігрантів, працювали в соціальній

сфері й до нестями любили Ческі і його молодшу сестру Елісон. Коли вони не працювали й не порушували протоколу, запрошуючи родини й окремих людей, яких консультували, додому, вони присвячували вечори й вихідні дітям. «У нас не було власного життя», — каже його життєрадісна мама Деб. Батько Боб додає: «Є люди, які інвестують у кар'єру. Ми інвестували у своїх дітей».

Ческі з юного віку тяжів до малювання й часто навідувався в музей Нормана Роквела, до якого від міста треба було добиратися доволі довго. Батьки дивувалися його здатності годинами сидіти й малювати, а вчителі схвально порівнювали його стиль зі стилем Роквела й робили йому п'янки прогнози на майбутнє: «Одного дня ваш син стане знаменитим», — сказав їм один із учителів.

Він також із юного віку грав у хокей і уявляв себе новим Вейном Гретцкі. Ческі був швидким, моторним, і невдовзі про нього заговорили в усьому регіоні. Але після того як він двічі зламав ключицю, шкільні тренери нарешті визнали, що він занизький надто худий і недостатньо сильний, аби мати на льоду реальне майбутнє. Батьки із цим теж погодилися. «Він був надто маленьким, щоби бути хокейною зіркою», — каже Деб.

Ческі, який не бажав визнавати поразку, почав качатися, тягати гирі, ковтати креатин і білкові коктейлі й непомірно нарощувати м'язову масу.

У коледжі він приєднався до асоціації бодібілдерів — змащувався маслом і вигинався на сцені перед камерами й натовпами на національних змаганнях. «Я робив це до того, як зрозумів, що може зробити інтернет», — пізніше казав він, стидаючись фотодоказів із того періоду життя.⁴

Друг Ческі й співзасновник Джо Геббіа народився в Атланті, штат Джорджія — наймолодша дитина двох менеджерів з продажу у власному підприємстві, яке обслуговувало незалежні супермаркети здорової їжі по всьому півдню країни. Разом зі старшою сестрою він їздив за компанію з батьком у довгі автоподорожі до Алабами, Теннессі та Південної Кароліни, потроху торгував фруктами й органічними соками, а після зустрічей вештався не-