

Тан Либин ощутил нарастающее чувство скрытого восторга, глядя на Лю Юна. Он подумал, что если ситуация окажется такой, какой она казалась, было бы оптимально начать продуктивный диалог и установить взаимовыгодное и долгосрочное партнерство.

Для компании Цианшеншен было бы весьма выгодно приобрести у Лю Юна значительные объемы золота по цене ниже рыночной. Это привело бы к существенной экономии средств для компании и позволило бы ей занять выгодную позицию на высококонкурентном рынке, предоставив клиентам возможность более выгодного ценообразования.

Немного подумав, Тан Либин ответил: "Я могу предложить вам цену покупки 380 юаней за грамм, это самая выгодная цена, которую я могу предложить. Кроме того, я был бы признателен, если бы вы могли предложить нам больше золота".

"Конечно, я буду рад это сделать", — с готовностью согласился Лю Юн.

Предложенная цена покупки в размере 380 юаней за грамм превзошла первоначальные ожидания Лю Юна. Он был чрезвычайно доволен соглашением, испытав удовлетворение на все 120%.

Лю Юн осознавал, что существует потенциальная проблема с происхождением его золота. Хотя оно не было получено незаконным путем, например, путем кражи или грабежа, все же было непросто дать правдоподобное объяснение его происхождению.

Учитывая особые обстоятельства, при которых было получено его золото, Лю Юну было бы невозможно продать его по преобладающей рыночной цене, которая превышала 1900 долларов США за унцию. Следовательно, возможность продать золото по 380 юаней за грамм уже считалась весьма благоприятным исходом.

Пятьдесят два килограмма золота, или в общей сложности 19,76 миллиона, превзошли ожидания Лю Юна.

"Счастливого сотрудничества!"

"Приятное сотрудничество".

Обе стороны радостно пожали друг другу руки, выражая свое удовлетворение соглашением, и подписали официальный договор купли-продажи. После подписания последовало еще одно радостное рукопожатие, ознаменовавшее успешное завершение сделки.

После рукопожатия Лю Юн оставался на месте и обратился к Тан Либину со словами: "Господин Тан, у меня тут есть браслет. Не могли бы вы быть так добры и посмотреть на него?"

Тан Либин ответил: "О, у вас тоже есть браслет? Должен признаться, что я не очень

разбираюсь в оценке ювелирных изделий. Поэтому мое мнение по этому вопросу будет вам лишь справочным".

Лю Юн сказал: "Вы слишком скромны".

Компания Циан Шеншен занимается различным ювелирным бизнесом, включая не только золотые, но и другие виды ювелирных изделий. Одним из существенных сегментов является торговля нефритом.

Будучи генеральным менеджером отдела закупок, Тан Либин обладает значительными знаниями в оценке ювелирных изделий из нефрита. Следовательно, его знания и навыки в этой области, несомненно, заслуживают похвалы.

Лю Юн достал из кармана нефритовый браслет, завернул его в новое полотенце и положил на стол.

Тан Либин осторожно развернул полотенце и с большой осторожностью показал браслет. Как только его глаза упали на изысканное ювелирное изделие, на его лице мелькнул проблеск интереса и волнения.

Поспешно и торжественно достал пару белых перчаток и надел их, осторожно взял браслет и осмотрел его, а затем взял небольшой фонарик, чтобы внимательно рассмотреть его.

Оказалось, это был браслет из изумруда.

Тщательно осмотрев браслет, Тан Либин осторожно положил его на стол и сказал: "Господин Лю, позвольте мне выразить вам мои поздравления с тем, что вы владеете таким потрясающим изделием из нефрита".

Действительно, Тан Либин продолжил: "Это нефритовый браслет с полной зеленью. Он хорошо растет, типичный ледовый вид..."

Что такое "полная зелень" и "ледовый вид", Лю Юн понимает лишь немного, но он уже знает, что этот браслет стоит дорого.

"Господин Тан, сколько стоит этот браслет?"

Тан Либин сказал: «В прошлом году на аукционе «Сотбис» было продано кольцо из нефрита с вкраплениями зеленого льда, и его продажная цена составила 25,6 млн юаней».

«В первой половине этого года на весеннем и осеннем аукционе браслет из плавающих цветов и ледяного вида обошелся в 17,2 млн юаней. Твой браслет стоит где-то между этими двумя суммами».

Такая драгоценность!

Молодец, Оверлорд, постарался отлично на этот раз!

Лю Ен наглядно выразил свою радость на лице.

Тан Либин прочитал его слова и спросил: «Г-н Лю, похоже, ты хочешь продать этот браслет, разве не так?»

Лю Ен кивнул и ответил: «Да, если предложат удовлетворительную цену, я с удовольствием продам его».

Тан Либин про себя обрадовался. Это деловая сделка!

«Если компания решит приобрести этот браслет, мы сможем продемонстрировать его как центральный экспонат одного из наших флагманских магазинов. С другой стороны, его можно продать покупателям по более высокой цене, что принесет нам значительную прибыль. В конечном итоге, все зависит от того, будет ли цена приемлемой и будет ли она соответствовать нашим ожиданиям», – объяснил Тан Либин.

«За сколько ты хочешь его продать?»

«Тан всегда может представить высокую цену от Qian Sheng».

Тан Либин немного поразмыслил и понял, что Лю Ена не так легко обмануть. Только что проведенная сделка с золотом это полностью подтвердила.

Взяв во внимание все это, Тан Либин произнес: «Я могу предложить от имени компании 18 млн юаней».

Лю Ен ничуть не уступил: «Я не могу продать его по этой цене, минимум за 25 млн юаней».

Тан Либин явно удивился этому заявлению и поспешно ответил:

«Продажа браслета по такой высокой цене не обсуждается. Хотя в прошлом году на аукционе подобный браслет действительно был продан за 25,6 млн юаней, важно отметить, что эта цена включала комиссионный сбор. Кроме того, качество того браслета было выше, чем у того, что есть у тебя, особенно с учетом его природного полива».

Непонятно, действительно ли Тан Либин считал, что полив другого браслета был лучше его собственного у Лю Ена, или сделал это заявление намеренно, чтобы договориться о более низкой цене.

После этого между двумя сторонами состоялся еще один торг.

В конце концов, браслет был продан за 21 млн юаней!

И произведен обмен с балансом на картах!

Такая цена, разумеется, вполне устроила Лю Ена.

Тан Либин тоже очень устал. Он достал носовой платок и аккуратно вытер выступающий на лбу пот.

«Г-н Лю, жаль, что ты не ведешь бизнес. Ты слишком сильно давишь при обсуждении цен».

Лю Ен улыбнулся.

Вскоре кто-то подошел, запаковал браслет в специальную шкатулку и взял банковскую карту Лю Ена.

Тан Либин пил чай с Лю Еном, и через некоторое время пришло текстовое сообщение, и на банковской карте оказалось 21 млн юаней.

Стал долларовым мультимиллионером

Покупка квартиры в Хуахае не составит проблемы, денег хватит!

Убрав банковскую карту, Лю Ен встал и сказал: «Я пойду и принесу все оставшиеся золотые слитки».

Тан Либин тоже встал и проводил его до выхода: «Г-н Лю, я буду ждать вас в компании».

Лю Ен ушел из Qian Shengsheng Company, вернулся в съемный дом за руль и забрал все оставшиеся золотые слитки.

Снова выходя из компании Qian Shengsheng, радость на лице Лю Ена не угасала, и он тихонько напевал мелодию, управляя автомобилем.

Сумма в 21 млн юаней плюс еще 19,76 млн юаней, плюс фактические деньги на банковской карте в количестве 45 млн юаней.

«У меня достаточно денег, чтобы купить дом, и достаточно денег, чтобы создать свою компанию».

«Оверлорд, спасибо тебе!»

В последующие несколько дней Лю Ен был занят различными задачами. Сначала он обратился за помощью в агентство, чтобы зарегистрировать и создать компанию по предоставлению морских услуг. Агентство выполнило за него все необходимые формальности, сделав процесс более рациональным и эффективным.

В будущем компания будет заниматься:

Глубоководным исследованием,

Глубоководным спасением,

Морским транспортом, и т. д.

В этот период времени большей частью Лю Юна занимал поиск жилья. Он быстро осмотрел несколько объектов недвижимости, но ни один из них не соответствовал его критериям и предпочтениям. Несмотря на тщательный поиск, он все еще не нашел дом, который бы его удовлетворил.

В этот конкретный день Лю Юн возобновил поиски подходящего дома. Несколько раз безуспешно обследовав рынок в одиночку, он решил воспользоваться услугами посредника по

недвижимости в надежде найти лучший вариант для своих нужд.

Нынешние агентства недвижимости продают не только подержанные, но и новые дома. Будучи профессионалами, они располагают обширными источниками жилья.

Расстояние было небольшим, и до агентства недвижимости можно было доехать за несколько минут. Для парковки не было места, и потребовалось пройти еще 200 метров, чтобы найти место для автомобиля.

Выйдя из машины, Лю Юн направился в агентство "великой недвижимости".

"Красавец, какой дом вы хотите купить?"

Собеседница была воодушевлена и могла считаться красавицей, что, как ни странно, значительно улучшило настроение Лю Юна.

"Я хочу купить дом у моря, желательно новый".

Очаровательная девушка спросила:

"У вас есть какие-либо конкретные области или ценовой диапазон, сэр?"

<http://tl.rulate.ru/book/107684/3920222>