

"Папа, а как насчет того, чтобы я инвестировал в твою компанию недвижимости?", - предложил Су Чэньян, немного помедлив. Компания отца Су, "Ючэн Групп", была солидной организацией, работающей в сфере недвижимости. Она занималась девелопментом, управлением недвижимостью и отельной индустрией, занимая седьмое место среди местных игроков в Ючэне. Компания не была публичной, ее акциями владели только отец и мать Су. Отец владел 67% акций, а мать, Лиан Веньцзе, - 33%. Незадолго до этого внешние инвестиционные институты оценивали Ючэн Групп в 1,5 миллиарда. Видя, как строительная компания Кантри Гарден вышла на биржу и достигла рыночной капитализации в 200 миллиардов, отец Су тоже загорелся мечтой о публичном размещении акций, чтобы заработать состояние. Он начал переговоры с инвестиционными фондами, но грянул финансовый кризис, и планы были отложены. Хотя по размеру Ючэн Групп не была гигантом, у нее был десятилетний опыт работы в строительстве, за ее плечами - несколько крупных жилых проектов в Ючэне, что делало ее компанией с опытом и репутацией. По мере того как негативные последствия финансового кризиса сходили на нет, правительство Китая приняло план стимулирования внутреннего потребления, вливая в экономику четыре триллиона юаней. Будущее обещало стремительный рост на рынке недвижимости, настоящий золотой век. Цены на жилье должны были взлететь в несколько раз. Обстановка была благоприятной, отец Су был в сфере недвижимости. Сейчас у него были проблемы, и сын не мог пройти мимо. Эти два фактора подтолкнули Су Чэньяна к решению инвестировать в Ючэн Групп. "Ты хочешь инвестировать в мою компанию?", - не понял отец Су. "Да", - кивнул Су Чэньян, улыбаясь. - "Ведь у тебя не хватает денег, а у меня есть свободные средства." "Как думаешь, тебе это нужно?", - спросил отец, заинтригованный предложением, но не желая показывать свой интерес. В конце концов, отец просил сына инвестировать в его компанию. Если об этом узнают, где же тогда его лицо? "Разве ты не вложил деньги в ту игрушечную компанию Снежка? У тебя еще остались деньги для моей компании?" "Хе-хе, если вы просите меня вложить десятки миллиардов, то таких денег у меня нет, но на десяток-другой миллиардов я, пожалуй, найду", - ответил Су Чэньян. На самом деле, даже не считая средств, полученных от материковых компаний и зарубежной компании Oasis Investment, на его личных счетах в разных банках лежало 135,68 миллиарда юаней. В Ючэн Групп он мог вложить десяток миллиардов. Но у Су Чэньяна были другие планы на эти деньги. Интернет-проекты требуют огромных инвестиций - десятки или даже сотни миллионов юаней, которые могут сгореть за несколько месяцев. Су Чэньян не хотел привлекать внешних инвесторов, размывая свои доли и теряя контроль над компанией. К тому же, конкуренция с китайскими интернет-гигантами требовала значительных ресурсов. В этой ситуации он должен был иметь внушительный резервный капитал. Еще были проекты в сфере новой энергетики, смартфонов, производства микрочипов, которым тоже требовались инвестиции. Но 20-30 миллиардов, а может и 40-50 миллиардов, он мог выделить на Ючэн Групп без особых проблем. "Ты говоришь, что у тебя есть больше десяти-двадцати миллиардов? О чем ты вообще говоришь? Заслуживаешь хороший ремня", - лицо отца Су потемнело, он чувствовал себя униженным, как будто прожил жизнь псом. Раньше он думал, что у Су Чэньяна мало денег после инвестирования 3,1 миллиарда долларов в ту игровую компанию, но... "Сынок, скажи честно, сколько денег у тебя осталось?", - не выдержал отец, задав вопрос, который его мучил. "Ста миллиардов, я думаю", - спокойно ответил Су Чэньян. "Что?", - отец Су подумал, что ослышался. - "Можешь повторить?" "Я сказал, сто миллиардов", - повторил Су Чэньян. "Глоток...", - подтвердив, что он всё правильно услышал, отец Су проглотил слюну, его глаза расширились, а тело затряслось от возбуждения. Су Чэньян немного испугался, что от переизбытка эмоций у отца случится инфаркт. Поэтому, он похлопал отца по спине: "Папа, не волнуйся, всё в порядке, сделай глубокий вдох, вот так, успокойся". Под руководством Су Чэньяна отец Су, наконец, успокоился. Его взгляд всё еще был прикован к Су Чэньяну, трепеща от волнения: "Сынок, как у тебя так много денег? Разве люди не говорили, что у тебя всего несколько миллиардов? Как ты так резко разбогател?" "Папа, вот как всё было...", - Су Чэньян кратко рассказал отцу, как он взбудоражил американский

фондовый рынок. Отец Су был в курсе дел на фондовом рынке, но не вникал в подробности. Выслушав рассказ сына, он сразу же захотел разобраться в тонкостях и ключевых моментах ситуации: "Как ты узнал, что финансовый кризис вызовет колебания на рынке?" "Это результат многомесячных исследований и анализов, проведенных специальным отделом бизнес-аналитики, подчиняющимся мне. Я верю их прогнозам, поэтому у меня появились эти деньги", - ответил Су Чэнъян. Отдел бизнес-аналитики? Отец Су был скептичен. "Да", - кивнул Су Чэнъян, и объяснил: "В Европе и Америке это очень популярно, как наша компания интеллектуального анализа Big Data". Видя, что отец Су всё еще сомневается, Су Чэнъян всё понял и почувствовал легкую безысходность. Он не стал объясняться подробно. "Папа, успокойся, эти деньги заработаны честно, твоим сыном. Видя, что сын раскрыл ему свои карты, отец Су смущенно улыбнулся: "Сынок, я тебе верю, но сумма слишком большая... Ты понимаешь?" "Понятно", - кивнул Су Чэнъян. "Тогда, раз у тебя так много, почему бы не дать больше? Не так уж много, всего десять миллиардов. Как раз сейчас цена на землю очень низкая, нужно хапать землю и копить её", - потер руки отец Су, хитро улыбаясь. Су Чэнъян: "...Стыда у тебя нет? Сурово посмотрев на отца, Су Чэнъян ответил: "Папа, десять миллиардов у меня нет, но несколько миллиардов - пожалуйста. Несмотря на то, что эта сумма большая, у меня есть другие дела, где нужны эти деньги. Возможно, потом мне и этого окажется мало." "Как? У тебя сотни миллиардов, и тебе всё еще не хватает?", - удивился отец Су. "Ну, ты всё равно не поймешь, как работают интернет-проекты", - ответил Су Чэнъян. - "Короче, максимум, что я могу тебе дать, это 5,6 миллиарда. Эти деньги не просто так, у меня есть условия. Ты должен выполнять мои требования. В противном случае ты не получишь даже ста миллионов, не говоря уже о 5,6 миллиардах." "Еще какие-то запросы?", - сердито скривился отец Су. - "Говори, какие у тебя условия?" "Во-первых, эти 5,6 миллиарда не даются бесплатно. Считаю это моей инвестицией. Я не прошу большего, 30% акций - это всё, что мне нужно." "Ладно, без проблем, компания все равно будет твоя", - с готовностью согласился отец Су. У него был только один сын, Су Чэнъян, больше детей у него не было. "Во-вторых, нужно изменить курс Ючэн Групп и снизить уровень задолженности, он не должен превышать 20%. Кроме того, я не оптимистично оцениваю перспективы Ючэн Групп в ближайшем будущем. Я считаю, что вам нужно сосредоточиться на всей стране и активно инвестировать в Шанхай, Пекин, Шэньчжэнь, Сямэнь, Гуанчжоу и Нанкин. "В будущем, именно эти города в Китае покажут самый быстрый рост цен на жилье, а также продемонстрируют динамичный экономический рост. Особое внимание стоит уделить Шанхаю, Пекину и Шэньчжэню, которые являются тремя городами с самыми высокими ценами на жилье. Видя, что отец Су колеблется, не решаясь произнести слово, Су Чэнъян продолжил: "Если у вас не будет достаточно денег, вы можете сначала купить небольшие участки и постепенно накапливать средства. Если у вас нет влиятельных связей, то вы можете построить их постепенно. Если это не сработает, вы можете поехать в Шанхай и прощупать почву. Разве семья дяди не живёт в Шанхае? Не будем говорить о связях, мы просто за честное участие." "Помимо этого, вы можете извлечь уроки из компаний недвижимости Swire Properties, Hong Kong Land и Sun Hung Kai Properties в Гонконге и перенять их опыт", - добавил Су Чэнъян. Су Чэнъян был очень оптимистично настроен по поводу бизнес-моделей этих компаний - они были эталонами в сфере недвижимости. Су Чэнъян не предлагал строить торговые комплексы, прежде всего, потому что Royal City Group не имела в этой области никакого опыта, и привлечь инвестиции и заинтересовать крупные международные компании, чтобы они пришли к ним, было невозможно. Без крупных имен, вероятность создания торгового комплекса была очень низкой, к тому же срок окупаемости был слишком длинным, что не подходило Royal City Group. Лучше честно построить несколько элитных жилых комплексов, создать хорошую репутацию и попутно узнать что-то у успешных бизнесменов в Гонконге. Когда придет время, не поздно будет строить комплекс. (Примечание: Пожалуйста, поставьте лайки, оцените главу и оставьте комментарий.) Праздничная скидка на чтение! Пополните баланс на 100 юаней и получите 500 VIP-баллов! Пополнить баланс сейчас (Акция действительна с 22 по 24 июня)

<http://tl.rulate.ru/book/110107/4117368>