

На следующее утро Чэнь Цзинь отправился прямо в центр города. Поскольку он решил основать ювелирный магазин, ему нужно было арендовать помещение и со вкусом отремонтировать его как прекрасный ювелирный магазин.

"Но какой район будет лучше для моего магазина? Конечно, экономически активный, хорошо развитый район с большим количеством людей. Возможно, первый этаж большого торгового центра или лучшее место на оживлённой торговой улице. В любом случае, это должно быть место, где население самое густое, чтобы я мог получить максимальную прибыль".

Чэнь Цзинь знал, что ему нужно целиться в такие места. Тем не менее, он не планировал арендовать магазин в торговом центре, так как такие места обычно были очень сложными, и не было много частной жизни; плюс, размер магазинов там не был большим, поэтому было бы нелегко сделать много ремонта.

Он предпочел арендовать целое коммерческое здание размером не менее 10 000 кв. футов, которое имело три или четыре этажа. Он хотел огромный ювелирный магазин, который мог бы предоставить клиентам лучшие товары. Найти такое коммерческое здание не составит труда. Они были везде, но арендная плата была чрезвычайно высока, особенно в центре города; средняя арендная плата за 10 кв. футов в день составляла бы 5\$. Для места размером 10 000 кв. футов, годовая арендная плата составит \$ 44 000 - \$ 60 000. Это может даже дойти до \$75 000 для более оживлённой области.

Чэнь Цзинь потерял дар речи.

- Неудивительно, что все в интернете говорят, что открыть ювелирный магазин - непростая задача. Кто на самом деле может зарабатывать деньги в этом бизнесе с помощью нелепой арендной платы?

Управляя магазином, владелец должен был бы вложить невероятное количество мыслей и усилий в отношении арендной платы, оплаты для сотрудников, налогов, сборов за уборку, платы за управление и т. д. Всё стоит денег. Даже если бы это был золотой магазин, сумасшедшая высокая арендная плата всё равно съела бы вас живём.

Чэнь Цзинь нашел трехэтажное здание размером 10 000 кв. футов на № 188, Западной Улице Цзинь Лин. Раньше это тоже был ювелирный магазин, но его закрыли из-за постоянно растущей арендной платы; бизнес просто не зарабатывал достаточно денег, чтобы заплатить за него.

Намереваясь арендовать здание, Чэнь Цзинь позвонил владельцу. Владелец был человеком, который был среднего возраста с пивным животом. Люди называли его "Мистер Ли".

- Мистер Ли, сколько вы берёте за аренду этого трёхэтажного коммерческого здания на год?

- Ты хочешь арендовать это место?

Он спросил Чэнь Цзиня с подозрением. Как он получит деньги на аренду моего дома в таком юном возрасте?

- Да, но сначала я хотел бы узнать ситуацию с арендой.

Чэнь Цзинь кивнул.

- \$ 815 000 за год, \$ 1,5 млн за два года. Минимальный срок аренды - один год, и тебе придётся заплатить мне половину арендной платы в качестве залога, если ты арендуешь на год. У тебя есть такие деньги?

Он саркастически посмотрел на Чэнь Цзиня. \$ 815 000 это лёгкий вид сделки. Ты просто мальчик, у тебя нет денег.

- Вы можете предложить лучшую цену? 815 000 - это слишком много для меня...

Чэнь Цзинь нахмурился. Круглый пивной живот владельца и сальные волосы делали его ещё более отвратительным.

Махнув рукой, он отверг Чэнь Цзиня.

- Это установленная цена, соглашайся или уходи. Я не буду давать никаких скидок.

Он встал со стула и направился к двери.

- Как насчёт двух миллионов долларов в течение трёх лет, но вы не можете увеличить арендную плату до того, как моя аренда закончится. Если вы согласны, мы можем подписать контракт прямо сейчас.

Чэнь Цзинь остановил его.

Мужчина средних лет колебался. Он подумал об этом на мгновение и сказал.

- Я согласен 2,2 миллиона долларов, но сначала тебе придется заплатить мне 745 тысяч долларов! Если ты не против, мы перейдем к контракту.

- Хорошо!

Чэнь Цзинь не хотел больше спорить с ним, поэтому согласился. Однако, как только они подписывали контракт, Чэнь Цзинь добавил к нему ещё одно соглашение, потому что боялся, что этот подлый старик сделает что-то грязное в будущем.

- Если арендодатель не выполнит условия договора и повысит арендную плату во время аренды, он вернёт арендатору задаток вместе с компенсацией в размере \$7,5 млн.

- Семь с половиной миллионов долларов! Ни за что! Я могу вернуть вам депозит, вот и всё. Я не согласен с этим.

Его лицо покраснело от гнева, он отказался принять новое соглашение.

- Я тебе не доверяю. Вы либо принимаете этот пункт, либо мы отменяем сделку.

Чэнь Цзинь не сдавался.

- Ты ...

Мистер Ли вызывающе нахмурился.

- В любом случае, в наши дни имеется много коммерческих зданий. Я могу легко найти другое.

- Ладно, давай покончим с этим.

Он был явно недоволен новым контрактом. Не имея возможности увеличить арендную плату было неприятно, но \$2,2 млн в течение трёх лет было много; это было на 50% выше, чем то, что платил предыдущий арендатор. Редко можно было найти такого щедрого человека, как Чэнь Цзинь, который мог бы позволить себе такую арендную плату. Кроме того, здание простаивало уже три месяца, и потенциальные арендаторы сразу же потеряли к нему интерес, как только узнали о цене. Если он откажется от этой сделки, ему придётся снизить арендную плату.

Чэнь Цзинь получил ключ от своего домовладельца после подписания контракта и передачи \$ 745 000.

Теперь он наконец-то получил доступ и законное право пользования коммерческим зданием на 188 Западной Улице Цзинь Лин. Это также означало, что ему нужно будет найти кого-то, кто позаботится о ремонте здания и, конечно же, кого-то, кто будет управлять магазином.

У самого Чэнь Цзиня не было времени разбираться со всем этим, поэтому он должен был нанять профессионалов, чтобы помочь ему. В результате он заплатил компании охотников за головами \$7 500, чтобы найти ему кого-то подходящего для работы. В течение трёх дней они нашли для него женщину средних лет. Её звали Цзюй Ваньтин. Ей было 43 года, она вышла замуж и имела более чем 20-летний опыт работы в ювелирной промышленности. Будучи менеджером магазина более 10 лет, она показала, что обладает знаниями, необходимыми для управления ювелирным магазином, и определено будет квалифицироваться как "старший" руководитель.

Что было ещё лучше, так это то, что именно здесь, в этом коммерческом здании, она работала менеджером в ювелирном магазине Лю Фу в течение шести лет, прежде чем они закрыли его. Она знала это место как свои пять пальцев. С тех пор как её уволили, ей не везло с новой работой, и она несколько месяцев не работала.

- Это она! Никто не будет более подходящим, чем она!

Просто так, она стала лучшим кандидатом на эту работу, хотя Чэнь Цзинь даже не встречался с ней лично. Так или иначе, он должен заставить её работать на его магазин.

Из предоставленной компании охотники за головами контактной информации Чэнь Цзинь позвонил Цзюй Ваньтин и договорился о встрече в местной кофейне.

Чэнь Цзинь был ещё более удовлетворен после личной встречи с ней. Очевидно, она подготовилась к собеседованию, накрашилась и собрала волосы в пучок. На ней был чёрный блейзер для верха и юбка-карандаш для низа с длинными ногами в обнаженных колготках; её внешность была просто средней, но её благородство, интеллектуальность и элегантность делали её утонченной женщиной.

Очаровательная дама средних лет ... - заключил Чэнь Цзинь.

Кроме того, её опыт на рабочем месте позволил ей уверенно заявить о себе. У неё даже было отличное чувство юмора, что заставляло Чэнь Цзинь смеяться над её весёлыми комментариями. Он был очень счастлив с ней, во всех отношениях.

Но на самом деле Цзюй Ваньтин была ещё больше удивлена своим молодым боссом. Он не может быть намного старше моего сына, откуда у него миллионы долларов на такие инвестиции?

Единственное, в чём мой сын хорош, это играть в видеоигры весь день; Бог знает, если он когда-нибудь сделает что-нибудь значимое после окончания школы.

Она ничего не могла с этим поделать, она не могла ни ударить его, ни отругать. Иногда она даже сердилась до слёз! По сравнению с молодым боссом они были совсем другими.

- Итак, тётя Цзюй, есть два варианта оплаты. Первый, вы получаете \$9,000 в месяц, наряду со страховкой и бонусом; однако процент комиссии будет очень небольшим, и это полностью зависит от вашей производительности. Второй, вы получаете \$ 4500 в месяц вместе со страховкой и бонусом, а также 1% комиссии, но это всё ещё зависит от прибыли нашего магазина. Что бы вы предпочитаете, тётя Цзюй?

- Я выберу первый!

Цзюй Ваньтин без колебаний ответила ему. Ни один бизнес не преуспел в эти дни из-за увеличения арендной платы, включая ювелирную промышленность; чистый доход не будет больше, чем 10%, даже если доход от продаж будет больше, чем \$15 миллионов. Более того, со всеми расходами, такими как арендная плата, налоги, счета и доля прибыли босса, то, что действительно давалось сотрудникам, было очень мало. В это трудно было поверить, но на прежней работе она получала минимальную зарплату и комиссионные от продаж, но её средняя зарплата в месяц была меньше 2200 долларов, иногда даже 1200 долларов...и она была менеджером магазина!

Так что, конечно, она пойдёт на вариант с более высокой ежемесячной оплатой, даже не думая об этом. Как старший сотрудник, однако, она изначально хотела отговорить его от участия в этом бизнесе. Он не только не заработает много денег, но и потеряет все деньги, в которые вложил! Но, увидев этого молодого босса с большим видением и инициативой, она передумала и прикусила язык. В конце концов, она всего лишь служащая.

- Хорошо, тётя Цзюй, давайте сделаем это в твой первый день. Вот ключ. Я переведу 150 тысяч долларов на ваш счёт. Пожалуйста, наймите команду, чтобы отремонтировать это место и сделайте это в течение двух недель. Деньги - это не проблема.

Сто пятьдесят тысяч долларов?

Это лишило Цзюй Ваньтин дара речи. Она только начала работать на него, а ему уже было удобно позволять ей брать 150 тысяч?

- Да. Есть проблемы?

- Нет-нет.

- Тогда мы будем придерживаться моего плана. Надеюсь, в конце месяца у нас будет торжественное открытие!

- Рассчитывайте на меня. Я этим займусь.

Она кивнула.

Чэнь Цзинь тоже кивнул. Он добавил её в WeChat, чтобы оставаться на связи, и перевёл 150 тысяч долларов на её банковский счет, поставив её ответственной за все ремонтные работы.

<http://tl.rulate.ru/book/23562/1143476>