

В очередной раз я пришел в зал заседаний совета директоров офиса продаж Xuefu Wenyuan. Ситуация сильно отличалась от предыдущих нескольких раз. Было много людей, которые приходили спросить о покупке дома. Торговый персонал, включая Лю Цзе, в основном не бездействовал.

Недвижимость University city связана с престижными школами, что напрямую активизирует рынок недвижимости.

Решив не беспокоить второго мастера, Лу Донг и Сун На подождали некоторое время. После того, как Лю Цзе получила клиента, она быстро нашла его.

“Посмотри, ты очень занят?” Лу Донг сказал с улыбкой: “Спектакль взорвется в этом месяце?”

Лю Цзе отодвинула свой стул, села напротив них двоих и сказала: “Как ты можешь сравнивать себя с собой, ты теперь большой босс.”

Они все едят и живут здесь, и они часто ходят в два магазина на перекрестке, чтобы узнать, насколько хорош бизнес.

Сун На была очень вежлива и взяла на себя инициативу ответить: “Сестра Лю, мы здесь, чтобы снова побеспокоить вас.”

“Это не доставляет хлопот.” Лю Цзе - продавец и говорит очень мило: “Вы заботитесь обо мне.”

Она спросила: “Ты собираешься снова купить дом?”

Сон На сказала: “Я хочу купить дом.”

Лу Дун вмешался: “Сестра Лю, позаботьтесь о цене еще немного.”

“Нет проблем, самая низкая внутренняя цена.” Старые знакомые с обеих сторон, Лю Цзе сказал что-то перед ним: “Лу Донг, ты ведешь бизнес в этой области. Ты должен знать статус продаж сообщества. Эта внутренняя цена не только после конца года.”

Сон На улыбнулась: “Мы понимаем.”

Лю Цзе мягко кивнул и спросил: “Каковы конкретные требования?”

Сон На немного подумала: “Это ближе к первой очереди магазинов на западе. Из него удобно

выходить и входить. Он не должен быть слишком большим. Просто поменьше с двумя спальнями и одной гостиной.”

Лю Цзе сказал: “Я вижу, сколько комплектов у меня здесь, давайте пойдем и посмотрим?”

Сон На и Лу Донг последовали за Лю Цзе из зала заседаний и пошли на север. Они подошли к зданию рядом с северными воротами общины. Они осмотрели третий и четвертый этажи один за другим и, наконец, добрались до первого этажа.

Все эти дома относятся к одному и тому же типу квартир, с площадью застройки около 90 квадратных метров, а фактическая площадь использования может достигать 80 квадратных метров.

На втором этаже также есть дворик, где очень удобно что-то поставить.

Сон На спросила мнение Лу Дуна: “Какой из них, по-твоему, хорош?”

Лу Донг прямо сказал: “Первый этаж.”

На Сон На несколько повлияли слова Лу Дуна, и он спросил: “Разве ты не говорил, что первый этаж грязный, второй этаж грязный, а третий этаж и четвертый этаж живут в Гао Гане?”

“Это другой человек. Лу Донг сказал: “На втором этаже легко входить и выходить. Дяде и тете не нужно подниматься по лестнице, чтобы войти и выйти. Теперь у них нет проблем с подъемом по лестнице. А как насчет пожилых людей?” Сколько усилий требуется, чтобы пойти купить блюдо, а затем подняться на третий и четвертый этажи?”

В нынешней социальной среде Сон На считает, что первый этаж нехорош и бесполезен, и Сон На неизбежно пострадает. Услышав, что сказал Лу Донг, она согласилась: “Так оно и есть.”

Талия и ноги ее родителей поначалу были не в порядке. Такого рода физические потери, вызванные многолетним трудом, не смертельны, но их нельзя вылечить. С возрастом они будут становиться все более и более серьезными.

Столкнувшись со знакомыми Лу Дуна и Сон На, Лю Цзе тоже не стал продвигаться по службе, предоставив им самим делать выбор.

Основываясь на ее знаниях о них двоих, поскольку она нашла их, она определенно купила бы их.

Лу Донг осмотрел комнаты одну за другой, и планировка была точно такой же, как у его съемочной площадки, но площадь была намного меньше.

Покупка дома для пожилых людей полностью отличается от покупки дома для молодых.

Не говоря уже ни о чем другом, в последние несколько лет первые и вторые этажи старомодных многоэтажных домов без лифтов были самыми ценными и удобными. Второй этаж поднимался прямо на ступеньку.

На пятом и шестом этажах наблюдается отсутствие интереса.

Лу Дон нашел Сон На в главной спальне и спросил: "Достаточно ли денег?"

Сон На улыбнулась: "Хватит."

Он был хорошо знаком с домами в этой общине, поэтому не стал слишком колебаться, вышел и спросил: "Сестра Лю, вы все еще можете идти?"

Лю Цзе сказал: "Да, все так же, как и раньше."

Сон На снова посмотрела на грубый арендаторский зал и сказала: "Давайте вернемся и заплатим депозит. Завтра я позвоню кому-нибудь, чтобы они пришли и вместе прошли процедуру получения кредита."

Лу Донг не перебивал, этот заем ничего не значит для Сон На.

После прохождения формальностей, когда немного стемнело, Сон На сказала: "Давай пойдем в школу, чтобы поесть в кафетерии?"

Как только Лу Дун собрался ответить, Ду Сяобин позвал

Пусть он вернется в компанию, и ему будет о чем поговорить.

"Бизнес компании очень важен." Сон На сказала: "Ты поторопись, я пойду и поговорю со своими родителями, они еще не знают".

Лу Донг сказал: "Черное яйцо, ты делаешь это сначала, а потом."

Они вместе пошли на север. Сон На сказала на ходу: "Если ты не сделаешь это первой, мои родители сказали, что не позволят мне купить здесь дом. Они думают, что смогут жить на втором этаже магазина. Прошлой зимой было так холодно, и будет так В этом году холодно. На втором этаже нельзя топить печь, и люди не должны замерзнуть."

Лу Донг сказал: "Когда ваш дом будет отремонтирован, установите отопление

непосредственно.”

В Цинчжао в настоящее время нет центрального отопления. Даже в недавно построенных жилых районах им приходится топить собственные печи, чтобы согреться.

Сон На ответила и сказала: "Да, Энди! Это тоже удобно, и в любой комнате дома тепло.”

На теплом складе Сон На отправился в магазин, а Лу Донг вернулся в компанию.

Как только он вошел в дверь компании, он увидел Сюй Мана, разговаривающего рядом с Лао Ду. Лао Ду опустил веки и не сказал ни слова.

Сюй Ман увидел, как вошел Лу Дун, и сразу же ушел.

Ду Сяобин последовал за Лу Доном в кабинет и сказал: “Моя сестра только что вышла отсюда и принесла копию информации. Взгляните.”

Он передал Лу Дуну толстую папку с документами: “Некоторые из них были собраны кем-то, кого мы наняли, а некоторые из них были собраны кем-то, кого я попросил о помощи. В принципе, они могут отражать ситуацию в нескольких регионах.”

Лу Донг открыл сумку с документами и достал из нее документы. Документы были разделены на четыре копии в соответствии с соответствующей областью расследования, а именно: Quannan Walking Golden Street, Grand View Garden Commercial Circle, People's Shopping Mall Commercial Circle и Provincial Garden Square Commercial Circle.

Это четыре региона, которые предпочитает кейтеринговая компания Lu's для выхода на рынок Цюаньнань для открытия магазина. Согласно идее Лу Дуна, первый магазин выберет один из четырех.

Ду Сяобин в основном проводил предварительное исследование рынка для выхода на рынок Цюаньнань. Учитывая отношения его семьи, многие вещи также удобно делать.

Хотя у Лу Дуна были воспоминания о прошлом, он обычно бездельничал весь день в течение этого периода времени, и он не понимал конкретной и детальной ситуации на стороне Кваннана.

Раннее исследование рынка очень необходимо.

Только что полученная информация в основном отражает арендную плату и условия общественной безопасности в четырех деловых районах, поток людей и возрастной состав, эффект сбора окружающих торговцев и так далее.

С другой стороны, это не отражено в данных, но опирается на память Лу Дуна - будущие перспективы делового района.

Для выхода на рынок Quannan, если первый шаг провалится, все последующие планы будут разрушены, и самую оптимистичную ситуацию придется отложить на долгое время.

Поэтому Лу Донг должен окончательно решить, где сделать первый шаг.

Пешеходная улица Цюаньнань, центральная точка столицы провинции, имеет достаточно большой поток людей, чтобы излучать окружающий Улунтан, озеро Дамин, источник Баоту и даже источник Хэйху. В дополнение к большому количеству местных жителей, здесь также большое количество туристов.

Источник №1 в мире и Ся Юхэ на берегу озера Дамин достаточно известны.

Недостатки очевидны. Крупные магазины нелегко найти, а аренда чрезвычайно дорогая. Недалеко есть KFC и McDonald's.

Поток людей в деловом районе Гранд Вью Гарден не меньше, чем на пешеходной улице, которая заполнена различными фирменными закусками, такими как масляные свитки Quannan и наклейки на горшочки, а также признанный высококлассный ресторан быстрого питания Quannan Milinai, знаменитые студии Grand View и строящийся торговый центр Grand View.

Недостатком также является то, что арендная плата смертельно дорога, и позиции Милинаи в этой индустрии быстрого питания не могут быть поколеблены.

В последний раз Лу Донг разговаривал с Ду Сяобином. В этот период Milinai продавала все, от булочек и оладий в китайском стиле до бургеров с жареной курицей в западном стиле. Бизнес был настолько хорош, что флагманский магазин KFC Quancheng не мог с ним сравниться.

Есть и еще один ключевой момент. Сад Гранд Вью принадлежит к золотым цветам завтрашнего дня, и упадок в более поздний период столь же прискорбен, как и процветание в период его расцвета.

Народный торговый центр находится как раз между пешеходной улицей и садом Гранд Вью. После завершения строительства универмага он переходит в собственность государственного торгового центра в Цюаньнани. На севере находится Вэйцзячжуан, где собирается много жителей, а на юге много школ например, Провинциальный экспериментальный центр, Средняя школа Цюаньнань и средняя школа Юйин.

Ситуация здесь аналогична ситуации в Grand View Garden. Темпы спада немного медленнее, но, как и во многих торговых центрах во многих странах, они будут играть сами с собой до смерти, и они арендуют дома в общественных зданиях. В случае внезапной реструктуризации в

течение периода, проблемы, как правило, невелики.

Нет никакого смысла отгонять вас, в конце концов, это не магазин рамена.

В коммерческом кругу Провинциальной Садовой площади Лу Донг просто посмотрел на информацию и автоматически решил сдать.

Этот деловой район образован огромным количеством студентов провинциальных колледжей. На данный момент различные факультеты провинциального университета продолжают переезжать, и количество студентов резко сократилось. Поток людей в краткосрочной перспективе станет проблемой.

Лу Донг был первым, кто ликвидировал Народный торговый центр и провинциальный торговый центр, за которым последовали сад Гранд-Вью и пешеходная улица.

Лично он предпочитает пешеходные улицы.

Выбор адреса магазина тесно связан с целевой группой покупателей. Различные виды бизнеса в сфере общественного питания часто имеют разные группы потребителей и даже противоположные.

Некоторые магазины, открытые в центре города, не так хороши, как в отдаленных местах, например, магазин тушеного мяса в Луцзякуне, штат Юань. www.wuuka.com Он больше подходит для проникновения вглубь жилых районов, а не в процветающие коммерческие районы.

Есть также высококласные отели, которые также не подходят для центральных районов.

Эти магазины открыты в оживленном деловом районе, поэтому лучше отправиться в определенный район в более отдаленном районе.

Все три предприятия Burger King, Mala Tang и hot pot restaurant ориентированы на широкую публику, и даже на молодые потребительские группы и домашних пользователей. Поэтому при выборе адреса магазина мы обязательно должны выбирать людное место.

Молодежь и семьи с детьми часто посещают его, и район подходит для этой группы людей, чтобы поиграть и пройтись по магазинам.

Нет никаких сомнений в том, что пешеходная улица Кваннан является наиболее подходящей.

Есть и преимущество. Когда открывается такой магазин, лучше всего добиться того же в течение 20 лет.

По сравнению с lonely Grand View Garden и People's Shopping Mall более позднего периода пешеходную улицу Кваннан можно назвать процветающей.

Прочитав информацию, Лу Донг спросил: "Лао Ду, что ты хочешь выбрать?"

Ду Сяобин прямо сказал: "Привет!" Его причина отличается от причины Лу Дуна: "Если мы не откроем его, нам придется отправиться в самое процветающее место в городе, чтобы открыть магазин, если мы хотим его открыть!"

Лу Донг слегка кивнул: "Эти два дня свободны, давайте снова пойдем на пешеходную улицу? Я помню, что коммерческое здание в Симэне вот-вот должно было открыться."

Ду Сяобин немного подумал и сказал: "Я попросил своего отца узнать, могу ли я заранее связаться с застройщиком этого коммерческого здания."

Отношения Лу Дуна в Цюаньнэне, без использования товарищей по оружию его отца, были намного хуже, чем у Лао Ду, и он сразу же сказал: "Хорошо!"

После недолгого обсуждения Лу Донг и Ду Сяобин спустились вниз, чтобы найти место, где можно перекусить, и продолжили обсуждать выход на новый рынок во время еды.

Не только план первого шага, но и план последующего открытия.

Лу Донг уже давно считает, что перспективные коммерческие улицы и деловые районы, недавно открытые районы колледжей и жилые районы являются областями для рассмотрения при выборе места.

Районы сноса в ближайшие несколько лет, стареющие деловые круги и т.д. относятся к местам, которые решительно нетронуты.

Внимание! Этот перевод, возможно, ещё не готов.

Его статус: идёт перевод

<http://tl.rulate.ru/book/69285/2120426>