

Сотрудничество между тремя сторонами, очевидно, целенаправленное и целенаправленное. Сотрудничество между Lu's catering, Guangmei Electric и Ginza Shopping Mall в целом достигло значительных успехов. Поэтому, включая Лу Донга, три человека здесь совершенно ясно понимают, что как только Sanlian Electric, Carrefour и Dexter получают разрешение на это, существующее это неизбежно повлияет на структуру делового района.

Как корыстный интерес, кто готов отказаться от прекрасной ситуации, которая, наконец, была создана?

Лу Донг напряженно размышлял, если бы это был просто Декстер, то на самом деле семье Лу, которая заложила фундамент в Тайдуэне и даже в северных провинциях, не нужно было бы слишком беспокоиться.

Но возможным последствием такого рода трехстороннего альянса бизнес-консорциума является - ничья!

Недалеко от делового района, который я, наконец, построил, образовался новый деловой район с чрезвычайно похожими категориями. Как только произойдет отвлечение потребителей, это не окажет временного воздействия, и весь деловой район ослабнет.

В каждом деловом районе Lu's catering открыла по три магазина подряд, и привлеченные средства не намного меньше, чем в двух других.

Позже еще больше новостей было сообщено троим из Лу Дуна.

Это сотрудничество, запланированное Sanlian Group и связанное с центром. На сегодняшний день у Carrefour нет магазинов в Кваннане и Тайдуэне, а Тех только что вышла на рынок Тайдуна.

Первоначальный план первого состоял в том, чтобы открыть магазин в Кваннане и Айленд-Сити, двух самых сильных экономических городах Тайдуна, а не в крупномасштабном развитии торговых рынков и супермаркетов Тайдуна.

План последнего изначально был относительно консервативным, в конце концов, Декстер только что прибыл на северный рынок.

Но появление большой наземной змеи из группы Шаньлянь привело к ряду изменений.

Несмотря на то, что Guangmei Electric была вынуждена отступить на рынке бытовой техники, Sanlian, добившаяся первых результатов в сфере недвижимости, по-прежнему остается настоящим коммерческим гигантом в южном Цюаньчжоу.

По сравнению с оригинальным блюдом Лу, Шаньлянь более достоин звания наземной змеи.

Сотрудники Sanlian Group потратили время и ресурсы, используя сотрудничество между Lu's catering, Guangmei Electric и Ginza Shopping Mall в качестве истории успеха, убедив две компании наконец прийти к сотрудничеству.

Поскольку успешные случаи происходят в Тайдуэне и прилегающих к нему провинциях, в случае успеха выиграет не только тройственный альянс.

Возможно, через шесть или семь лет никто не сможет остановить стремительный рост новых коммерческих комплексов, но в начале 2002 года Лу Донг и другие не могли смириться с такой ситуацией.

“Ключ к этому консорциуму лежит в тройном!”

Новая встреча была проведена в офисе Лу Дуна, потому что, если посмотреть отсюда, можно увидеть офисное здание компании Sanlian Real Estate Company, дочерней компании Sanlian Group.

Фань Юньмин и Чжан Минъюй оба прочитали соответствующую информацию, а Лу Донг сказал только главное: “Добавление Carrefour и Dexter в большей степени связано с лоббированием и продвижением Sanlian. Отношения между двумя компаниями не очень хорошие. В компании были конфликты интересов. В стране, супермаркетов Carrefour не так много. Трудно увидеть фигуру Декстера. Без ключевого фактора Sanlian так называемый коммерческий консорциум неизбежно рухнет.”

Фань Юньмин занимал пост регионального генерального менеджера Тайдуэна и нескольких прилегающих провинций. Одной из его главных задач было подавить Шаньлянь и захватить рынок Шаньлянь. В это время он сказал: “Наша главная цель - Шаньлянь?”

Чжан Минъюй согласился со словами Лу Дуна и вставил: “Quannan и Taidong - это основные тарелки Ginza, и они также являются основными тарелками нашего сотрудничества. Мы упорно трудились в течение почти трех лет, чтобы достичь сегодняшних результатов.”

“Дело не только в Кваннэне и Тайдуэне.”

Когда дело доходит до работы с Sanlian Group, Фань Юньмин полон энергии: “В нескольких провинциях вокруг Тайдуэна, таких как Северный Хэбэй и Южная Хэнань, сотрудничество между нашими тремя семьями также было очень успешным. Они хотят идти нашим путем, и как только им это удастся, они никогда не остановятся на Тайдуэне.”

Лу Донг сказал в это время: “Судя по текущей ситуации, до тех пор, пока Sanlian Group можно сдерживать, чтобы у них не было больше ресурсов для открытия нового магазина бытовой

техники, этот план будет гораздо менее угрожающим для нас. Намного меньше.”

Фань Юньмин скрестил руки на груди: “Тройной, старый противник.”

Торговый центр Ginza, где находится Чжан Минъю, чувствует наименьшую угрозу из-за характера предприятия, но он сам знает, что бизнес Ginza пострадал, и его нынешнее положение будет нестабильным. Он прямо спросил: “Мистер Фан, вы старый друг Шанляня. Мистер Лу, Шанлянь теперь ваш сосед, так что вы должны знать это лучше меня.”

Фань Юньмин перевел взгляд на Лу Дуна: “Давайте позволим мистеру Лу поговорить об этом. Санлянь работает более чем в одной отрасли, и мистер Лу знает больше, чем я.”

Защищая свои жизненно важные интересы, Лу Дуну нечего было скромничать, и он сказал: “Бизнес бытовой техники Sanlian сокращается и все еще может генерировать определенный денежный поток, но Sanlian вложил большую часть этих денег в рынок недвижимости. В нынешнем Sanlian основной бизнес не ограничивается бытовой техникой, но уделяет больше внимания недвижимости. Я общался с Чжан Минъю, а также с некоторыми акционерами Sanlian Real Estate Company.”

Лу Донг услышал много новостей от Бай Шэна: “Точно так же, как Sanlian мобилизует средства от бизнеса бытовой техники для развития компании по недвижимости, как только Sanlian получит прибыль в сфере недвижимости, она также мобилизует ресурсы для поддержки бизнеса бытовой техники.”

Фань Юньмин уловил суть слов Лу Дуна: “Другими словами, недвижимость является основой инвестиций Sanlian Group? В чем суть бизнеса?”

“На данном этапе это действительно так.” Лу Донг передал часть информации, собранной через дом Му Куна и дом Ду Сяобина двум партнерам, и сказал: “Индустрия недвижимости - это индустрия с большими инвестициями. Компания Sanlian Real Estate успешно управляет проектом Sunshine Shuncheng и в настоящее время усердно работает над строительством виллы в карьере, известной как элитное сообщество № 1 в южном Цюаньнэ. Для такого проекта инвестиции можно себе представить. Доход от Sunshine Shuncheng, большие запасы бытовой техники Sanlian, финансирование недвижимости Sanlian и банковские кредиты - все это ударило по вилле в карьере.”

Возможно, это побочный эффект, вызванный им. Санлянь занялся недвижимостью раньше, чем раньше. Успех Sunshine Shuncheng вкупе с захватом Guangmei Electric большей доли рынка заставил Чжан Тао принять решение поставить Звезду Давида. Когда-то это была просто вилла в карьере, планировавшаяся как общество среднего и высокого класса, но оно стало элитным сообществом № 1 в южном Кваннэ.

Риски велики, но риски всегда сопровождаются возможностями. Если добыча полезных ископаемых будет успешной, Тройственный союз неизбежно избавится от упадка.

Лу Донг выразил свое собственное мнение: “Если вы хотите нарушить этот план, ключ - тройка. Если вы хотите удержать тройку, ключ - это недвижимость!”

Далее он сказал: “У меня есть точные новости. Компания Sanlian Real Estate в настоящее время борется за землю сада Тайфэн на 12-й дороге. Ситуация очень напряженная. В прошлом году университетский город планировал продать землю. Предполагается, что скоро состоится земельный аукцион, и Sanlian находится в готов завоевать короля земли.”

Чжан Миньюй тоже кое-что услышал и сказал: “Финансирование Sanlian Real estate, мобилизованные средства и банковские кредиты - все это вложено в виллу в карьере. Достаточно ли денег для эксплуатации нового участка?”

Фань Юньмин сказал: “Рефинансирование или частное финансирование?”

“Компания Sanlian Real Estate привлекла финансирование из частного сектора. Лу Донг взял слова: “Они также планируют заложить виллу в карьере”.”

Чжан Миньюй и Фань Юньмин сразу поняли, что именно так работают многие девелоперские компании.

Есть даже более серьезная игра, чем эта. используйте инвестиционную привлекательность, чтобы войти в место, полюбите определенный проект недвижимости в этом месте, а затем нарисуйте лепешку, используйте это место, чтобы подать заявку на получение кредита с низким процентом или беспроцентного кредита, используйте кредит для управления местным проектом, а затем заложите проект и используйте средства для запуска другого проекта.

От начала и до конца она заключается в том, чтобы оперировать местной политикой и банковскими деньгами.

Требуются местные экономические показатели, до тех пор, пока оператор имеет определенное происхождение, он также готов сотрудничать.

Конечно, банки не являются вегетарианцами, до тех пор, пока цепочка капиталов не будет разорвана, она превратится в систему “банк забирает все”.

Фань Юньмин медленно произнес: “Такой способ управления средствами очень опасен.”

Чжан Миньюй кивнул в знак согласия.

Лу Донг сказал: “Если есть проблема с цепочкой triple capital, то в принципе нецелесообразно снова продвигать план коммерческого консорциума.”

Фань Юньмин добавил: "В дополнение к оказанию давления на наших соперников, мы также должны усилить самих себя."

Лу Дун уже давно был готов и сказал: "Г-н Фань, г-н Чжан, я слышал, что кинокомпания New Century готовится к расширению. Кинотеатр не только размещается в коммерческом здании Qiansheng и на Садовой площади в Симэне, но и хочет построить больше многозальных кинотеатров в Цюаньнэ и провинция. Театры."

Магазин New Century Garden был первоначально представлен в Гиндзе. Чжан Минъю очень хорошо знаком с этим. Он сказал: "Если есть такая вещь, я поговорю с людьми из New Century специально."

Существующие зрелые деловые районы очень привлекательны для театральных трупп.

Фань Юньмин сказал: "На стороне Guangmei Electric я планирую провести рекламные мероприятия в нескольких провинциях региона, чтобы разогреть Золотую неделю 1 мая и захватить большую долю рынка."

Лу Донг понимал, что продолжающееся расширение рынка Guangmei неизбежно приведет к сжатию пространства Sanlian Electric и сжатию Sanlian Electric, чтобы перелить кровь в недвижимость Sanlian.

"Мы не можем остановить банк." Лу Донг видел это очень ясно: "Sanlian Real Estate передала проект банку, и, по оценкам, банк будет рад его принять".

Чжан Минъю сказал: "Найдите способ увеличить стоимость и инвестиции в недвижимость Шаньляня."

Лу Дун мягко кивнул: "Мистер Чжан, давайте подумаем о том, чтобы пойти вместе."

Банк может повлиять на это. Если будет оформлена ипотека с тройной привязкой, это будет сложно.

В некотором смысле, у самой Sanlian Group все еще есть много высококачественных активов.

Если бы не было предыдущего опыта, Саньянь заложил бы мощную каменоломню, построенную для обслуживания Лу, и Лу Дуну пришлось бы принять это, если бы он не мог этого сказать.

Рынок делает это, и банки прочно сидят на платформе для ловли рыбы, не говоря уже о том, чтобы получать стабильную прибыль и не терять деньги, но на самом деле это не намного хуже.

Грубо говоря, вы читали [www.uukanshu.com](http://www.uukanshu.com) То, что делает индустрия недвижимости, - это ситуация, когда банк забирает все.

В конце концов, никто не может позволить себе сидеть за спиной нескольких крупных банков.

Все трое быстро обсудили разделение труда, и Фань Юньмин продолжил противостоять Sanlian лицом к лицу, привлекая огневую мощь Sanlian всесторонним образом и сжимая рыночное пространство Sanlian и поток капитала через Guangmei Electric.

Чжан Юньмин отвечает за переговоры о сотрудничестве с New Century Cinemas и стремится добавить еще один пункт для привлечения пассажиропотока в деловой район, совместно созданный тремя компаниями.

Согласно ситуации с коммерческим зданием Симэнь Цяньшэн, театр обладает определенным дренажным эффектом.

Лу Донг в основном выполняет некоторую закулисную работу, например, увеличивает стоимость недвижимости в Саньяне.

Цель состоит не в чем ином, как в том, чтобы сделать цепочку тройного капитала тесной. Если бы ее можно было разорвать, это было бы еще лучше.

Внимание! Этот перевод, возможно, ещё не готов.

Его статус: идёт перевод

<http://tl.rulate.ru/book/69285/2163307>