

В отеле "Дунцзяо" на Цзефан-роуд Лу Дун встретил двух знакомых. Одним из них был Цинь Я, который в прошлом году вложил аванс, а другим был также знакомый Лю Цзе, который управлял многими объектами недвижимости Лу Дуна в Сюэфу Вэньюань.

В то время у них были хорошие отношения, и на этот раз они вместе покинули первоначальную компанию, чтобы начать бизнес.

Индустрия недвижимости кормит слишком много людей, компаний и даже мест.

Говорят, что в некоторых местах, пока земля не будет продана в течение двух-трех месяцев, даже возникает проблема с выплатой заработной платы учителям и государственным служащим.

Цинь Я надела женский костюм и спросила: "Мистер Лу, сегодняшний аукцион прошел хорошо?"

Лу Донг улыбнулся и прямо сказал: "Компания Sanlian Real Estate выиграла землю в саду Тайфэн по высокой цене в 85 миллионов долларов."

Лю Цзе, сидевший рядом с ним, ответил: "Саньянь действительно готов инвестировать."

"Многие компании с оптимизмом смотрят на перспективы отрасли недвижимости. Цинь Я осмелилась уйти из первоначальной компании, чтобы начать бизнес, только потому, что она была оптимистична в отношении перспектив отрасли: "Цены на жилье растут, и с Национального дня в прошлом году рост быстро растет"."

Лу Донг спросил: "Итак, ты собираешься выйти и устроить большое шоу?"

Цинь Я улыбнулся: "Как это можно назвать грандиозным планом? у меня тоже нет способностей. Связи в сфере развития недвижимости важнее средств. Только мы с Лю Цзе, не говоря уже о развитии, не можем даже получить землю."

Эти два человека не похожи на женщин, но они работают в сфере недвижимости уже много лет и могут видеть это более ясно.

Что касается их собственного капитала, то, если они захотят сойти с пути развития, их заживо проглотит только жизнь, а не только средства.

Лю Цзе сказал: "Мы такие маленькие, что не осмеливаемся прыгнуть внутрь."

Цинь Я неоднократно говорила с Лу Доном о начале бизнеса и говорила о новой компании, и не только потому, что у Лу Дуна были деньги в ее руках, она также знала, что Лу Донг выдержит это в городе Цюаньнань!

Мелкие торговцы, которые устанавливали прилавки в самом начале, уже взлетели до небес.

Цинь Я хотела найти Лу Дунла для инвестирования. То, что она сказала, было более реалистичным, и ее поза также была очень низкой: "Мы слишком смелы, чтобы хватать пироги больших парней, или хватать чужое мясо, пить чужой суп, и просто хотим забрать немного из то, что другие выплеснули из чаши, основать компанию по торговле подержанным жильем, выполнить некоторую посредническую работу и заработать немного твердых денег."

Лю Цзе поспешно последовал за ним: "Да, да, да..."

У этих двух людей было много дел с Лу Доном. Они знают, что Лу Донг - человек, который поднялся с самого низа. Страдания и усталость, которые они перенесли, больше, чем у них есть. Они обращают внимание на реальную ситуацию, но нехорошо расписывать торты по всему дому. небо.

Действительно, если бы эти два человека были похожи на бывших интернет-воротил, рассказывающих о том, что случилось с компанией, у которой даже не было фильма, Лу Донг заподозрил бы, что у них могут быть другие идеи.

Он не думает, что знакомые не будут лгать, а знакомым удобнее лгать.

Те, кто занимается МЛМ, те, кто продает страховки, и те, кто собирает средства нелегально, разве все они не начинают с убийства фамильярности?

Лу Дун прямо спросил: "Сестра Цинь, в прошлый раз вы сказали мне, что хотите начать бизнес в качестве агента по недвижимости."

Такие вещи, как агенты по недвижимости, появились давным-давно. Хотя их немного, магазины агентств недвижимости можно увидеть во многих местах на юге Цюаньчжоу.

Цинь Я сказал с улыбкой: "Да, откройте компанию-агентство недвижимости, которая специализируется на сделках с подержанным жильем и сдаче жилья в аренду."

Она долго готовилась: "С прошлого года мы с Лю Цзе провели большое количество полевых исследований в некоторых магазинах агентств недвижимости в Цюаньнани и близлежащих городах. Здесь не так много магазинов-посредников, почти все из которых являются розничными магазинами в стиле семейных мастерских. Нет ни одного ни привязки к ресурсам, ни масштаба. На этом рынке отсутствует официальная компания, которая является лидером отрасли."

Цинь Я начал бизнес как компания, а не как отдельный магазин.

Лю Цзе достал соответствующую информацию и положил ее перед Лу Доном. Лу Донг очень внимательно просмотрел ее. Цинь Я и Лю Цзе, очевидно, приложили много усилий, чтобы начать бизнес.

На самом деле, если подумать, для Лу Кейтеринг такой провал инвестиций не сильно повредит, но они вдвоем могут вернуться на фронт освобождения в одночасье.

Цинь Я снова сказал: "Мистер Лу, мы не первые, кто съел пирог агентства недвижимости Quanna, но мы можем взять самый большой кусок пирога."

Когда Лу Донг закончил читать один экземпляр, Лю Цзе положил перед Лу Доном другой экземпляр.

Цинь Я продолжил: "Это информация, которую я получил от Центра управления жильем. В прошлом году были десятки тысяч подержанных домов, магазинов и домов, построенных самостоятельно, которые были официально переданы только в одном месте в городе Цюаньнань. Однако многие люди не знают, что делать. Было предпринято много обходных путей, и рынок остро нуждается в профессиональных компаниях и профессионалах."

Если вы действительно хотите открыть компанию определенного масштаба, а не превращать ее в несколько семейных мастерских, Цинь Я нуждается в сильной поддержке, особенно с точки зрения средств.

Цинь Я начала с самого низа. Основываясь на реальном опыте Лу Дуна и стремлении к практичному стилю, Цинь Я постепенно раскрыла свои собственные преимущества: "Мы с Лю Цзе занимаемся продажей недвижимости уже много лет и имеем богатый опыт. Есть также много бывших сотрудников компании, компания и продавцы других компаний, которые готовы последовать за нами, чтобы начать бизнес. Такая профессиональная команда не сравнима с персоналом обычных магазинов-посредников на улице."

Ее можно назвать накапливающейся и накапливающейся: "В жилищном управлении различных районов и даже в жилищном управлении нескольких городов вокруг Кваннана у всех нас есть люди, которые знакомы друг с другом. В банковском и кредитном отделе больше людей, которые знакомы друг с другом. В на ранней стадии новой компании они не станут препятствием для бизнеса, но также могут стать подспорьем."

Лу Донг купил дом и примерно понимает, что в сделках с недвижимостью есть много возможностей для операций, таких как ключевые кредиты.

В таком месте, как Тайдун, хотите вы этого или нет, есть у вас связи или нет, эффективность ведения дел действительно отличается.

Таковы накопления Цинь Я и Лю Цзе за эти годы, и это действительно их преимущества.

Хотя Лу Дун ничего не говорил, он бормотал про себя, что Цинь Я достоин быть продавцом. Этот отрывок речи намного лучше, чем хвастаться моей компанией.

Цинь Я сказал с улыбкой: “Разве мистер Лу не всегда оптимистично смотрит на перспективы индустрии недвижимости?”

Лу Дун не мог этого отрицать, потому что Цинь Я купил почти десять домов. Сказать, что он не был оптимистом в отношении рынка недвижимости, было оскорблением для IQ людей.

Рассказав о своих собственных преимуществах, Цинь Я сказала о форме окружающей среды: “Когда я была в университетском городе, дома в Сюэфу Вэньюань поначалу было трудно продать, но политика, совместно проводимая Комитетом по управлению Университетским городом и различными университетами, привела к тому, что дома в близлежащих общинах были проданы. выйдут через короткое время.”

Конечно, Лу Дун знал, потому что это было его первое предложение Ян Ливэню. Ян Ливэнь использовал это как прорыв в работе университетского города и раскрыл ситуацию после вступления в должность.

Цинь Я улыбнулся: “Тогда эта политика все еще была новаторской в университетском городе. Но сейчас почти все школы в Кваннане, особенно начальные и средние школы, имеют квалификацию приема, привязанную к недвижимости. Ради будущих поколений и детей люди готовы опустошить сбережения трех семей. Люди за пределами города хотят поступить, и люди в городе хотят поступить самые рейтинговые элитные школы, которые объективно процветали на рынке сделок с недвижимостью.”

На самом деле, сказав так много, она просто хотела сказать Лу Донгу, что это не совершенно новая отрасль, и у этой будущей компании большие перспективы в будущем.

Но это очень многообещающе - говорить прямо людям, а произвести впечатление на людей вообще невозможно. Надежнее говорить это по очереди.

На этот раз Лю Цзе снова выложил перед Лу Доном информацию и сказал: “Господин Лу, после того, как мы с сестрой Цинь закончили новый год, воспользовавшись временем для передачи работы, мы отправились на рынок первой линии и посетили два крупнейших жилых района в южном Цюаньчжоу, Дяньлижуан и Рабочей Новой деревне. Дома, которые завершили реструктуризацию недвижимости, перешли из рук в руки более чем на 10% за последние два года. Это очень удивительное число. Все еще есть люди с лучшими условиями, которые хотят продать старые дома и заменить их с новыми домами с лучшими условиями. У нас не будет недостатка в объявлениях.”

“У нас с сестрой Цинь также есть информация. Она взята из статистики различных продаж

недвижимости за последние годы. Многие из них заинтересованы в покупке дома, но в конечном итоге отказываются из-за многих факторов, таких как цена. Это потенциальные высококачественные клиентские ресурсы.”

Я должен сказать, что резюме Цинь Я и Лю Цзе в этой отрасли принесли слишком много удобства, чтобы выскочить и начать бизнес.

Хотя Лу Донг ничего не говорил, он все равно понял, что они сказали, и, по его мнению, эта отрасль действительно многообещающая.

Наиболее типичным является то, что в округе Цинчжао после 2010 года, если вы спросите магазины на улице, в какой линии и в какой категории их больше всего, найдите десять человек, которые придут, и ответы десяти человек совпадут на 99%.

Ответ - агент по недвижимости!

Даже если это окружной центр или старый окружной центр, абсолютно редко бывает, чтобы на окраине какого-либо сообщества не было двух или трех агентов по недвижимости.

На улице в ста метрах от нас работают пять или шесть агентов по недвижимости, что еще более необычно.

Только когда есть рынок, будет так много магазинов.

Лу Дун положил информацию в свою руку и сказал: "Сестра Цинь, давайте поговорим о деталях."

Услышав это, Цинь Я вздохнула с облегчением. Она чувствовала, что у нее высокий балл на вступительных экзаменах в среднюю школу, но она не знала, сможет ли она сдать вступительные экзамены в среднюю школу: "В настоящее время, помимо Лю Цзе и меня, есть более 20 бывших коллег которые готовы вместе инвестировать в предпринимательство. Их средства ничтожно малы, но сами они представляют собой очень сильную силу."

Она подумала, что только что сказала это, и больше не упоминала об этом. Вместо этого она сказала: "Я планирую открыть сеть магазинов, таких же, как ресторан мистера Лу. В течение месяца после открытия компании в жилых районах Кваннана будет не менее 20 магазинов.. Прежде чем другие отреагируют, постарайтесь захватить рынок Кваннана как можно больше."

Лю Цзе продолжил: "Первопроходец часто может принести огромные преимущества, из-за чего опоздавшие устают догонять.UU прочитал www.uukunshu.com"

Лу Дун немного подумал и просто спросил: "Сестра Цинь, сколько инвестиций вы хотите получить от меня?"

Цинь Я бессознательно сжала кулаки, ее ногти почти впились в кожу ладоней: "Мистер Лу, у нас с Лю Цзе есть кое-какие сбережения, и мы заложили дом. Другие могут составить его часть. Пока вы инвестируете 1,5 миллиона, мой план может быть действительно реализован.."

Лу Донг продолжал спрашивать: "Будет ли последующее финансирование?"

Цинь Я знал, что болтовня о ерунде в это время может привести к потере небольшого доверия к Лу Дуну, и сказал: "Это возможно, если мистер Лу захочет, тогда у вас должен быть приоритет."

"Я понимаю. Лу Донг сказал: "Таким образом, я пошлю кого-нибудь поговорить с вами о конкретных вопросах, таких как владение акциями, дивиденды, полномочия и т.д., И вы будете держать свои мобильные телефоны разблокированными"."

Цинь Я вздохнула с облегчением: "Хорошо."

Внимание! Этот перевод, возможно, ещё не готов.

Его статус: идёт перевод

<http://tl.rulate.ru/book/69285/2164680>