

, Обновите последние главы "Эпохи тяжелой работы" как можно скорее!

Цюаньнань, в приемной здания Цяньшэн.

Менеджер Ван подписал контракт о передаче акций и передал его непосредственно Лу Дуну на противоположной стороне. Лу Донг передал контракт, который он подписал сам, и снова подписал этот.

После подписания контракта они встали почти одновременно и крепко пожали друг другу руки.

Это договор о передаче акционерного капитала для проекта Виллы в карьере. В соответствии с заранее достигнутым соглашением между двумя сторонами, Qiansheng Group приобрела Виллу в карьере у третьего совместного предприятия. В обмен на это сотрудничество она бесплатно передаст 5% своих акций компании Lu's Catering Company.

Лу Донг передал контракт Лу Куню и снова сел за стол переговоров с менеджером Ваном.

Эти двое знают друг друга уже давно, и впервые они встретились, когда Lu's catering готовилась открыть магазин в коммерческом здании Симэнь Цяньшэн.

“Каменоломня возобновила работу?”- спросил Лу Донг.

Менеджер Ван кратко представил: “Работы официально возобновились пять дней назад, и все подрядчики вступили в строй. За исключением замены застройщиков, восходящий и нисходящий потоки остаются такими, какие они есть, стремясь к плавному переходу, и цель проекта остается прежней. Он по-прежнему заключается в создании самого роскошного жилого района. в южном Цюаньчжоу.”

Лу Донг вспомнила, как Сон На сказала, что ей очень понравился архитектурный стиль виллы Quarriing Villa, и спросила: “Когда начнется предварительная продажа?”

Как только Sanlian Real Estate бронирует номер, Qiansheng Group, естественно, больше не будет повторять ту же шутку. Менеджер Ван сказал: “Предварительная продажа определенно начнется в течение года. Мистер Лу заинтересован?”

Лу Донг кивнул и сказал: “Когда вилла на одну семью будет выставлена на продажу, вы должны оставить ее для меня.”

“не проблема” Менеджер Ван пообещал: “Я свяжусь с вами заранее, когда придет время, и вы выберете первым”.

Не беспокойтесь об этом, Лу Донг спросил еще кое-что: “Есть ли соответствующий план для участка № 1 в Университетском городе?””

Менеджер Ван подробно рассказал: “Предварительное расследование проекта продолжается. Команда из Провинциального проектного института вышла на поле, чтобы подсчитать, что типы недвижимости - это обычные многоэтажные жилые здания и 11-этажные небольшие высотные здания для общественности. Предполагается, что строительство начнется уже в этом году, и он пройдет предпродажную проверку в следующем году.”

Лу Дон похвалил: “Вы очень эффективны в работе.”

Менеджер Ван сказал: “На этот раз группа также вкладывает значительные средства, и необходимо учитывать затраты времени и стоимость процентов по кредиту.”

Поболтав немного, Лу Донг взял на себя инициативу уйти и попросил Лу Куна съездить в Бюро промышленности и торговли, встретиться с Вэй Юном, Му Куном и Ван Ганом и вместе пройти формальности по регистрации девелоперской компании.

Ван Ган приобрел компанию со вторичной квалификацией в области девелопмента, находящуюся на грани банкротства в Цюаньнани, под названием Tianxiang Real Estate Development Co., Ltd., с общим уставным капиталом в 50 миллионов юаней после перерегистрации. Ей принадлежит садовый участок Тайфэн на 12-й дороге, коммерческая и жилая земля двойного назначения, полученная в соответствии с юридическими процедурами и рыночными ценами.

Технический персонал с профессиональными сертификатами, требуемыми другими зарегистрированными компаниями, и т.д. - все это незначительные проблемы.

Людей можно нанять, а сертификаты можно взять напрокат.

Имея квалификацию второго уровня, относительно легко получить кредиты в банках. Более того, в последнее время было много деловых контактов с директором коммерческого банка Хуа, и обе стороны также общались по этому поводу.

При разработке этого проекта мы обязательно должны следовать ипотечной модели.

После рассмотрения этих вопросов четверо из них провели еще одно небольшое совещание, чтобы определить некоторые основные вопросы. Разработанный проект представляет собой жилой район среднего размера, в основном небольшие высотные здания, под названием Tianxiang-Taifeng Garden, а первым подрядчиком является Lujiacun Construction Engineering Co., Ltd. Первый подрядчик - Lujiacun Construction Engineering Co., Ltd.

Общественные киоски и предварительные продажи относятся к особым национальным

условиям, и их нельзя избежать. Лу Донг только подчеркнул качество здания.

Хотя хорошо известно, куда подевались большие головы индустрии недвижимости, в целом, если не будет слишком много ночных бабочек, исходя из ситуации на рынке в ближайшие несколько лет, даже если вы не будете срезать углы, прибыли девелоперской компании будет достаточно, чтобы гарантировать.

Лу Донг отличается от трех людей, которые хорошо жили с детства, Ван Ган, Му Кун и Вэй Ен. Они принадлежат к людям, которые действительно прожили тяжелую жизнь. Однажды они затянули пояса, чтобы купить дом, стиснули зубы и боролись много лет, прежде чем наконец-то придумали первоначальный взнос, зная, насколько важен даже обычный дом с двумя спальнями площадью 70 или 80 квадратных метров для обычных семей.

Для многих обычных людей это может быть сбережения трех семей за более чем десять лет.

Что касается других вещей, то, если есть проблема с качеством, люди могут пройти через некоторое время.

Такие вещи, как дома, абсолютно ужасны на всю жизнь, и если вы не сможете создать дом, вы будете рассеяны.

Лу Донг не Святой Отец и не Девственница, и он не может изменить общую обстановку в отрасли, и у него нет такой способности, но у него все еще есть элементарная совесть.

"У нас нет недостатка в этих небольших деньгах. Поскольку мы создали компанию, мы создадим бренд Tianxiang и создадим репутацию." Лу Донг торжественно сказал трем другим людям: "Когда люди слышат о Tianxiang Real Estate, они поднимают большой палец вверх и говорят, что качество домов компании гарантировано!" Давайте снова займемся новыми проектами, и мы не будем беспокоиться о клиентах в Кваннане."

Му Кун согласился: "Мы вложили эти деньги не для того, чтобы заключить одноразовую сделку."

Вэй Ен много работал с Lu Dong и знает строгую систему внутреннего контроля Lu's catering. Он сказал: "Создание бренда требует качества в качестве основы."

Ван Ган тоже согласился.

С повышением статуса человека его влияние постоянно возрастает. Так обстоит дело с Лу Доном, и окружающие его люди все больше и больше находятся под его влиянием.

Позже Лу Донг снова заговорил о компании Anju Real Estate Agency. Если агентство недвижимости Anju сможет это сделать, то продажи Tianxiang Taifengyuan можно передать на

аутсорсинг агентству недвижимости Anju.

Более чем за месяц агенты по недвижимости Anju открыли 14 магазинов, из которых 12 расположены в городе Кваннан и два - в Университетском городе.

Хотя прошло всего четыре года с момента официального открытия университетского города, в нем участвуют школьные округа начальных и средних школ, связанные с провинциальными и обычными университетами, а также крупные дома, находящиеся в собственности в университетском городе. За пределами недавно построенных жилых районов постепенно появились сделки с подержанным жильем..

[Получите красные конверты] Наличные деньги или монеты в виде очков красные конверты были розданы на ваш счет! Следите за публикой в WeChat.все.Нет. [Закажите Базовый лагерь друзей] Получите его!

Особенно после апреля в первой половине года, потому что уже слишком поздно покупать новый дом и брать кредит по контракту, для нужд детей, чтобы ходить в школу, покупка подержанного дома, который можно быстро передать, стала выбором многих семей.

Цинь Я сидел в городском округе Цюаньнань, а Лю Цзе привозил людей в университетский город, чтобы открыть магазин, и отвечал здесь за связанные с этим вопросы.

Компания только начала свой бизнес, и это самое трудное время. Опытные старые сотрудники распределены по различным магазинам, а вновь набранные сотрудники нуждаются в обучении. Лю Цзе, которая готовится выйти замуж, часто находится на передовой.

Сегодня она привела стажера, чтобы принять покупателя жилья из Линзи.

Магазин расположен на северной стороне Сюэфу Вэньюань, недалеко от угла Вэньхуа-роуд, и ориентирован на Сюэфу Вэньюань и несколько жилых районов к северу.

Лю Цзе понял реальные потребности клиентов, немедленно вызвал сотрудника-стажера и привел клиентов в сообщество Сюэфу Вэньюань.

Лю Цзе, который имеет опыт реальных продаж, сказал несколько слов, и клиент высказал множество практических требований: "Покупая дом только ради того, чтобы дети ходили в школу, все они говорят, что вероятность успешного поступления в престижную школу выше. Я просто подумал, вместо того, чтобы искать престижную школу в Линьци, лучше пойти в престижную школу в провинции, школу, связанную с Обычным университетом, или школу, связанную с провинциальным университетом."

Лю Цзе сказал с улыбкой: "Господин Чжоу, центральный район университетского города - это школьный округ дочерних школ Провинциального университета и Обычного университета. Оба

они ограничены дорогой Сюэфу в направлении восток-запад на юг. Юг принадлежит школьному округу Провинциального университета. дочерняя школа Нормального университета, а север принадлежит школьному округу дочерней школы Провинциального университета. Сюэфу Вэньюань, в котором мы находимся, является школьным округом дочерней школы Провинциального университета."

Чжоу Синь снова и снова кивал: "Давайте посмотрим на школьные округа провинции."

Лю Цзе сказал на ходу: "Вы полностью платите или даете займы? Что касается кредитов, то у нашей компании здесь есть знакомый банк, готовьтесь заранее, и процентная ставка очень высока."

"Никакого займа! Я, как человек, не люблю быть в долгу. Чжоу Синь снова и снова махал рукой: "Должен ли я кому-то или банку, я всегда чувствую, что у меня что-то есть в сердце, и спать небезопасно. Сколько бы денег у меня ни было, я могу делать столько, сколько захочу, и я не буду брать плату. много." Дом предназначен для того, чтобы дети ходили в школу, просто будет дешевле, я заплачу единовременно."

Лю Цзе быстро решил посмотреть на маленькую квартирку, на первом или пятом этаже.

Я подошел к зданию, вошел на первый этаж, и после знакомства с домом Лю Цзе начал рассказывать о преимуществах жизни на первом этаже: "На первый этаж удобно входить и выходить. Дети могут выходить поиграть, если захотят. Регулярные занятия - это способствует воспитанию живой личности. пожилые люди также способствуют тому, чтобы пожилые люди выходили на улицу и участвовали в некоторых общественных мероприятиях. Видите ли, на втором этаже также есть небольшой внутренний дворик, где припаркованы велосипеды и мотоциклы. Безопасность гарантирована, а коэффициент безопасности при входе и выходе персонала также высок."

Чжоу Синь услышал это и подумал, что это хорошо, но он не мог просто смотреть на одно место, он хотел посмотреть на что-то другое.

Лю Цзе привел его в другой дом на пятом этаже. Говоря о преимуществах верхнего этажа, он сказал: "Я живу высоко, я могу тренироваться вверх и вниз, у меня хорошее освещение, хорошая вентиляция, отсутствие загромождения света и очень широкое поле зрения. Цена тоже соответствующая, особенно экономичная. Чердак бесплатный, и на нем удобно хранить вещи. Мы живем на верхнем этаже дома. Никто не ступает на верхнюю часть дома. Смысл хороший. Теперь такой дом с небом над головой популярен в больших городах."

Стажеры, которые следовали за Лю Цзе, слушали и запоминали, и они восхищаются лидерскими качествами. будь то дом на верхнем этаже или дом на нижнем этаже, у нее есть все преимущества в ее устах.

Неудивительно, что он может стать заместителем генерального директора компании в столь юном возрасте.

Есть действительно способ ходить.

В течение полудня этот заказ был успешно выполнен, и первоначальному владельцу позвонили во второй половине дня, чтобы пройти процедуру передачи.

Закончив свою работу, он вернулся в магазин, и сотрудник-стажер сказал: "Мистер Лю, UU прочитал www.uukunshu.com На этой неделе вы продали четыре комплекта."

Лю Цзе посмотрел на знакомое сообщество за окном и сказал: "Тогда я продавал здесь новые дома, и квартиры были распроданы, большинство за один раз, и более 20 комплектов было продано сразу."

Не дожидаясь, пока стажер скажет что-нибудь еще, она взяла переплетенную самодельную печатную книгу и протянула ее: "Выглядит хорошо. Это основная техника продаж недвижимости. Многие старожилы суммировали ее. Вы можете записать ее. Используйте правильную технику справа случай. Шансы на заключение сделки могут быть значительно увеличены."

Благодаря средствам, выделяемым Lu's catering, чего больше всего не хватает Anju Real Estate, так это квалифицированного торгового персонала. Если в каждом магазине будет по три-четыре таких старых сотрудника, то с развитием индустрии недвижимости масштабы могут быстро возрасти.

"Привет, добро пожаловать."

У двери разговаривают сотрудники, и кажется, что к двери подходят клиенты: "Вы покупаете дом или снимаете дом?"

Лю Цзе подняла глаза и обнаружила, что вошедшим был Лу Донг, поэтому она поспешно встала, чтобы поприветствовать его: "Мистер Лу, почему вы можете подойти?"

Лу Дун сказал: "Я только что приехал из Цинь Я. Я слышал, что вы проводите здесь работу. Приходите и посмотрите."

Внимание! Этот перевод, возможно, ещё не готов.

Его статус: идёт перевод

<http://tl.rulate.ru/book/69285/2164703>