

Вы можете найти последние главы в Baidu, выполнив поиск по романам () в Эпоху тяжелой работы!

В обычный уик-энд в середине февраля светило солнце и было тепло. В середине 12-й улицы Кван-нан люди спешно прибывали с севера и юга, сливаясь в плотный поток людей на небольшой площади перед офисом продаж "тиран голден".

Около половины девятого сотни людей выстроились в длинную очередь.

Цинь Я, одетая в женский профессиональный костюм, вышла из боковой двери офиса продаж, взглянула на плотный поток людей и сказала людям, которые следовали за ней: "Мы должны поддерживать порядок на сцене, жарко, но не хаотично!"

Мужчина сразу же ответил: "Мистер Цинь, не волнуйтесь, мы раньше не выполняли большую часть этой работы."

Когда солнце садится, даже ранней весной, оно все еще немного загорело. Цинь Я снова сказал: "Попросите кого-нибудь принести приготовленную минеральную воду. Будь то покупка дома или участие в веселье, каждый должен отправить ее."

"Кроме того, открывайте дверь вовремя в 8:30!"

Цинь Я просто вышел, чтобы немного посмотреть, а затем вернулся в торговый центр. Лю Цзе стоял перед группой продавцов, проводя последнюю довоенную мобилизацию.

Для компании Anju Real Estate Agency сегодняшнее открытие сада Тяньсян-Тайфэн напрямую связано с будущим развитием компании.

Он может выступать не только в качестве посредника по продаже подержанного жилья, но и в качестве агента по продаже новых домов. Пока эти два крупных бизнеса работают хорошо, перспективы Anju real estate широки.

Оформление торгового центра великолепно. Нынешняя ситуация с продажами недвижимости полностью отличается от той, когда Цинь Я и Лю Цзе продавали свой дом в Сюэфу Вэньюань. Невозможно разместить офис продаж во временном зале заседаний совета директоров. Торговый центр представляет собой лицо всей недвижимости, а также украшение должно быть облагорожено.

Более того, после завершения формальностей центр продаж также может быть продан после завершения строительства здания.

Торговый центр Tianxiang-Taifeng Garden, по крайней мере, с точки зрения декора, безусловно, является первоклассным в провинции и городе.

Цинь Я посмотрел на настенные часы на стене, подождал, пока часовая стрелка упадет на девять, взял микрофон, приколотый к воротнику, и сказал: "Откройте дверь!"

Лю Цзе и продавцы уже подошли к двери.

Четверо молодых охранников, охранявших дверь, вместе открыли дверь золотого торгового офиса тирана.

Команда, которая долго ждала, протиснулась в офис продаж.

Среди них много потенциальных покупателей, а также есть люди, которые приходят, чтобы присоединиться к веселью.

Потому что в рекламе в "Тайдун Ивнинг Ньюс" в наши дни есть подарки в виде зерна и масла, когда они присутствуют.....

Нет необходимости тратить деньги на найм людей. для многих людей такая хорошая возможность никогда не будет упущена.

Когда открывается новое здание, очень важна теплая атмосфера.

Для покупателей, чем лучше продается сообщество, тем сильнее желание купить дом.

Сейчас существует относительно мало процедур, и после ожидания в течение последних нескольких лет уловки продажи домов просто поражают воображение.

Сад Тяньсян-Тайфэн не испытывает недостатка в реальных покупателях. Расположение в середине 12-й дороги достаточно хорошее и относится к зрелому жилому району. Соответствующие начальные и средние школы также являются известными школами в Цюаньнэ. Вспомогательные объекты поблизости относительно завершены. В начале Sanlian Real Estate потратила так много времени. приложив много усилий, вполне разумно было бы захватить эту землю.

Вскоре несколько человек последовали за продавцом, чтобы один за другим осмотреть модельный зал, а некоторые вышли из задней двери торгового центра, отделенной низким синим забором, чтобы проверить четыре здания, которые открылись сегодня.

Здание уже закрыто, и два небольших высотных здания красят наружные стены.

В 9:12 Лю Цзе подписал первое распоряжение о сделке с Тяньсян Тайфэнъюань.

Пара средних лет, чей сын был женат и хотел купить дом, купила трехкомнатную квартиру на третьем этаже здания 2 площадью 128 квадратных метров и ценой за единицу в 3550 юаней.

.....

“Дом, который на этот раз открылся для предварительной продажи, будет сдан самое позднее в октябре.”

Надев каски, несколько человек прошли по строительной площадке сада Тяньсян-Тайфэн. Ван Ган сказал Лу Дуну, Му Куню и Вэй Юну: “Мы продаем здесь все заготовки.”

Лу Донг посмотрел на небольшую высотку перед собой и сказал: “Строительство общины идет хорошо.”

Ван Ган сказал: “Чего не сказала ваша строительная компания в Луцзяцуне, так это того, что она быстро выполняет свою работу и гарантирует качество.”

Вэй Юн спросил в это время: “Почему предпродажный сертификат был отложен до сих пор?”

“Не потому ли, что в то время ты доставлял слишком много хлопот? Ван Ган первым не смог удержаться от смеха: “Вилла в карьере Шаньянь в то время была незаконно предварительно продана”.□

Вы прыгаете вверх и вниз, вы запускаете людей, вы запускаете средства массовой информации, есть такое большое движение, хотя Sanlian Group закончилась, но влияние не ослабевает до сих пор, отдел управления жильем Quannan очень строг, предпродажный обзор - это один пункт за другим. время, пока один пункт не соответствует стандартам, он должен быть немедленно пересмотрен!”

Му Кун был счастлив: “Оказалось, что горшок, который мы сделали, наконец-то свалился нам на голову.”

“Лучше быть строгим. Лу Донг не считает это чем-то плохим: “Не каждая жилищная компания такая добросовестная, как мы. Независимо от того, насколько строга предварительная продажа, есть слишком много мест, где вы можете пошевелить руками и ногами. Обычным людям нужно разбивать горшки и продавать железо, чтобы купить хаус. Это пойдет не так и задохнется на всю жизнь.”

Вэй Юн подошел и сказал: “Наш президент Лу заслуживает того, чтобы быть человеком, который только что был избран членом провинциального аттестационного комитета, и его осведомленность высока.”

Эти люди могут собраться вместе, и по сей день существуют совпадения и деловые отношения, но разница между тремя взглядами не особенно велика. С одной стороны, Вэй Юн высмеял Лу Дуна и сказал: "Дело не в том, что наша компания не может зарабатывать деньги. Нет необходимости прибегать к этим постыдным методам."

Ван Ган сказал: "Я тоже не могу позволить себе потерять этого человека."

Му Кун улыбнулся, кивнул и указал на торговый центр: "Иди и посмотри."

Выйдя из ограды, сняв каски и вернув их на место, все четверо направились к торговому центру. Ван Ган, как генеральный менеджер Tianxiang Real Estate, искал свое место на своем месте.

"Никто из вас троих не испытывает недостатка в деньгах. Сейчас на рынке недвижимости становится все жарче и жарче, а цены на жилье растут с каждым месяцем." В этот момент Ван Ган стал продавцом: "Сколько комплектов вы не покупаете?"

Лу Донг пришел сюда сегодня не только для того, чтобы посмотреть на ситуацию с компаниями по недвижимости и агентствами недвижимости, в которые он инвестировал, но и для того, чтобы продолжить покупать дома. Он оглянулся на небольшое высотное здание и сказал: "Я много инвестировал в последнее время. Сегодня я могу только купить десять домов."

Во время разговора я случайно оказался у задней двери торгового центра.

Продавец вывел покупателя. Покупатель средних лет повернул голову и взглянул на Лу Дуна. Когда он увидел, что это были четверо молодых людей, которых он не знал, он сказал в своем сердце, что дети из чьей семьи действительно были достаточно большими, чтобы купить десять домов за раз? Это покупка овощей на овощном рынке?

Вэй Юн немного подумал и сказал: "Ситуация с недвижимостью действительно хорошая, и я тоже хочу десять комплектов."

Му Кун спросил: "Ван Ган, мы втроем упаковываем 30 комплектов. У вас еще есть что-нибудь для продажи здесь?"

Ван Ган сказал с улыбкой: "Сначала мы разберемся с внешними покупателями. Этой партии недостаточно. Просто подождите следующей партии. Никто из вас не купил ее и не живет в ней. Не волнуйтесь."

Четыре человека вошли в торговый центр, внутри было много людей, и люди один за другим входили через главный вход. Мероприятия были действительно хорошими.

Цинь Я увидел их и сразу же поприветствовал.

Ван Ган спросил: "Как обстоят дела с продажами?"

"Было подписано девять комплектов приказов." Цинь Я по-прежнему настроен весьма оптимистично по поводу этого достижения. Еще нет десяти часов, и это будет двузначная цифра: "Есть много потенциальных клиентов. Я не ожидаю, что сегодня продам 50 комплектов. Это не проблема".

Вэй Юн ответил: "Сяо Цинь, тебе нужно поторопиться. Объем продаж стольких людей не так хорош, как у самого Ван Гана. Он продал только 30 комплектов."

Цинь Я сначала удивилась, затем ее взгляд скользнул мимо Лу Дуна, Му Куна и Вэй Юна, и она поняла и сказала с улыбкой: "Если есть такие крупные клиенты, как мистер Вэй, мистер Му и мистер Лу, мы также можем выиграть большие заказы."

Ван Ган был недвусмыслен: "Они трое только что пообещали мне купить по десять комплектов каждый. Мне все равно, можно ли завершить этот список, мистер Цинь, взыскание долгов останется за вами."

Цинь Я ничего не слышал. Это было сделано для того, чтобы подсчитать показатели продаж 30 домов на голову агентов по недвижимости Анжу.

"Хорошо. Она быстро сказала: "Мистер Ван, не волнуйтесь, я лично выполняю эти три больших заказа".

Сказав это, все пятеро рассмеялись.

Десять домов для одного человека - это совсем не большое дело для них. Восходящий импульс рынка недвижимости слишком очевиден, а накопление домов - это еще и инвестиционный канал.

После того, как несколько человек просто поговорили некоторое время, Лу Дуну позвонили, но позвонил Сон На. После поисков уединенного места, чтобы немного поговорить, он вскоре вернулся: "Сестра Цинь, не забудьте оставить пять комплектов небольших высотных средних этажей. Сон На хочет этого."

Цинь Я ответил с набитым ртом: "Нет проблем."

Лу Донг снова сказал: "Завтра, в воскресенье, Сон На и я будем инвестировать в компанию. Некоторые люди могут прийти посмотреть дом группами. Вы можете организовать это, посмотрев на него. Они в основном инвестируют в покупку дома."

“делать” Волнение Цинь Я отразилось на ее лице: “Сун На приедет?”

Увидев, что Лу Донг кивнул, она снова сказала: “Хорошо, в полдень я позвоню Сон На.”

Ван Ган не удержался и покачал головой: “Продать этот дом слишком легко. Согласно этой позиции, первая фаза рынка продлится не более нескольких дней.”

Лу Донг сказал: “Поторопитесь и подайте заявку на второй этап предварительной продажи.”

“Нет, на это все еще нужно надавить какое-то время, если на это можно надавить, и цены на жилье немного вырастут в январе.” Ван Ган довольно хорошо знает рынок: “На нем есть правила, поэтому я не упущу из виду следующий выпуск “Рынка”.”

Они вчетвером поднялись на второй этаж и нашли место, где можно было посидеть и поговорить.

Му Кун, уроженец Кваннана, сказал: “Тенденция роста цен на жилье слишком очевидна. С 2000 года по настоящее время цены на жилье в Кваннанах удвоились.”

Ван Ган сказал: “В Кваннанах дома в городской зоне уже привязаны к образованию. www.uukanshu.com С точки зрения общего мышления китайского народа, неужели невозможно повысить цену? Ради воспитания следующего поколения многие семьи готовы разбивать горшки и продавать железо.”

Вэй Юн посмотрел на все более многочисленную толпу на первом этаже: “Если так будет продолжаться, индустрия недвижимости будет становиться все более и более важной.”

Лу Донг сказал: “По оценкам, вышеупомянутые счета были урегулированы давным-давно. Подумайте об этом. Что касается Кваннана, то участок земли продается в городском районе или университетском городе. Сейчас он стоит не менее 50 миллионов. Расположение немного лучше и площадь участка больше. Тогда это будут сотни миллионов. Когда дом будет построен, от гарантии допуска до заявления покупателя на получение документов на недвижимость, сколько налогов и сборов потребуется? Вполне возможно, что налоги и сборы будут не ниже, чем плата за передачу земли.”

Ван Ганганг управлял недвижимостью на земле и согласился: “Это правда.”

Лу Донг снова сказал: “Что касается недвижимости среднего размера, то от передачи земли до выдачи окончательного сертификата на недвижимость, по крайней мере, более 100 миллионов сборов за передачу и налоговых поступлений конвертируются в другие предприятия. Каков операционный доход компании, которая может платить 100 миллионов налогов и сборов каждый год? Насколько велика эта отрасль? Сколько таких компаний в городе?”

Вэй Юн нахмурился: "Я же просил вас сказать, что экономика недвижимости не будет успешной в будущем? Есть способ получить деньги так быстро, где-нибудь..."

Му Кун ответил: "Есть простые, кто хочет делать трудоемкие и трудоемкие?"

Внимание! Этот перевод, возможно, ещё не готов.

Его статус: идёт перевод

<http://tl.rulate.ru/book/69285/2274378>