

Цю Минцюань, войдя в квартиру площадью сто квадратных метров, почувствовал глубокое удовлетворение. В прошлой жизни он провёл её в постоянных скитаниях, никогда не имея собственного достойного жилья. Да и его родители практически всю жизнь ютились в тесных помещениях.

Учитывая возраст пожилых людей, Лю Циньхуа не рискнула покупать квартиру на верхних этажах, выбрав жильё на втором этаже, чтобы избежать сырости, характерной для первого.

Эта квартира, которую Лю Циньхуа тщательно подобрала, была уже с готовой отделкой, так как она знала, что старики не разбираются в ремонте, а у Цю Минцюаня не было времени из-за учёбы. Хотя здесь не было современных элементов вроде натяжных потолков, эркеров или декоративных стен под телевизор, стены, шторы и сантехника были новыми и качественными. Поскольку это был образцовый вариант, в каждой комнате стояла мебель высокого качества.

Когда заместитель менеджера по продажам пришёл обсудить детали, он, услышав, что Цю Минцюань планирует оплатить всю сумму сразу, с радостью предложил скидку.

В итоге, после долгих переговоров со стороны Лю Циньхуа, были подписаны договоры на покупку двух квартир за 180 000 и 160 000 юаней соответственно.

— Пока хватит, через два года, когда рынок акций взлетит, мы купим роскошное жильё, — сказал Президент Фэн, с некоторым недовольством осматривая мебель. — Ну, сойдёт, всё из настоящего дерева.

Основным материалом мебели была ясень, а несколько мелких предметов были сделаны из дорогого тика и красного дерева. Хотя это и не сравнится с элитными породами вроде красного дерева, для обычной семьи такой набор прослужит много лет.

— Через пару лет, когда будем покупать новое жильё, можно будет обставить его краснодеревной мебелью, ведь сейчас её ещё не начали активно скупать, — планировал Президент Фэн, пока Цю Минцюань и Лю Циньхуа быстро оформляли документы.

— Сегодня мы внесём данные, а завтра в это время вы сможете забрать ключи. Поздравляю! — менеджер по продажам был в восторге. В то время жильё не пользовалось особой популярностью, и даже профессора экономики писали статьи, критикуя такие «кроваво дорогие» капиталистические товары, предлагая вернуться к системе распределения жилья.

Однако времена менялись.

За последний год всё больше людей стали интересоваться покупкой жилья, но сегодняшний случай, когда сразу два клиента подписали договоры и оплатили всю сумму, был редким событием.

— Кстати, господин Ван, есть ли у вас информация о магазинах на этой улице? Мы тоже заинтересованы в покупке, не могли бы вы рассказать? — с улыбкой спросил Цю Минцюань.

Менеджер Ван был приятно удивлён:

— Как, вы хотите купить магазин? Конечно, конечно! Мы как раз развиваем эту территорию, всё можно обсудить.

Из-за низкого спроса на жильё в этом районе и небольшой заселённости, цены на магазины здесь были ниже, чем в других местах, и многие помещения всё ещё пустовали. Некоторые

были сданы в аренду, но арендная плата была невысокой.

Если кто-то был готов купить, это было для них большим подарком.

— Срочно покупайте, оформляйте кредит, не тратьте наличные! — торопливо сказал Фэн Жуй. Он не ожидал, что здесь остались свободные коммерческие помещения. Изначально он планировал арендовать, но если можно купить, почему бы и нет?

— Хорошо, пожалуйста, покажите нам их. Мы осмотрим местоположение и инфраструктуру, — спокойно ответил Цю Минцюань.

Лю Циньхуа уже обсуждала с ним, что магазин на улице — необходимость, ведь она планировала открыть парикмахерскую. Лучший вариант — найти подходящее помещение поблизости.

Она, конечно, думала о ежегодной аренде, это был более доступный вариант, но Цю Минцюань настоял на своём.

Нужно покупать!

В начале 90-х годов грядёт период сильной инфляции, когда цены, зарплаты и стоимость жилья будут расти с невероятной скоростью. Даже годовые проценты по вкладам достигнут 18%. Держать наличные в таких условиях — худшее решение.

Нужно всеми силами инвестировать в магазины, которые скоро войдут в золотой период. Особенно для семьи Лю, у которой уже есть потребность в этом. Это оптимальный выбор. Если упустить эту возможность, цены на коммерческую недвижимость взлетят до небес!

Осмотрев магазины вдоль улицы, оба остались довольны их размерами и оснащением.

Местоположение было идеальным: прямо напротив только что благоустроенной улицы, с подведёнными коммуникациями. Помещения были разделены по назначению: некоторые подходили для ресторанов, с предусмотренными кухонными коммуникациями и газовыми баллонами; другие были удобны для магазинов, с квадратной планировкой; третьи — для небольших киосков или лавок, разделённых на соседние помещения площадью около десяти квадратных метров.

Прогулявшись по улице, Цю Минцюань и Лю Циньхуа быстро оценили ситуацию, а Президент Фэн начал детально анализировать всё.

— Во-первых, это уже центр города, и в будущем это станет золотым районом. Во-вторых, жилой комплекс только что построен, и инфраструктура магазинов хорошо продумана. В-третьих, сейчас покупателей мало, и цены можно сбить.

Фэн Жуй был более чем доволен. Хотя он привык к ценам того времени, видя магазины в центре Дуншэня стоимостью в несколько тысяч юаней за квадратный метр, он не мог сдержать врождённого восторга бизнесмена.

Лю Циньхуа огляделась и с сомнением спросила:

— Господин Ван, в этом районе так мало жильцов... Магазины даже не отремонтированы. Если мы купим, откуда возьмутся клиенты?

Эти слова попали в точку. Менеджер Ван смущённо улыбнулся:

— Вы оба — люди понимающие, давайте говорить прямо.

Он указал на аккуратные и светлые магазины:

— Вы — состоятельные люди, и вы понимаете, почему продажи пока не идут. Большинство людей бедны и ждут распределения жилья, не так ли?

Цю Минцюань улыбнулся:

— Да, денежное распределение жилья всё ещё не принято, и ваши цены слишком высоки, поэтому продажи идут плохо.

Он многозначительно посмотрел на менеджера Вана:

— Если нет жильцов, то и клиентов в магазинах не будет. Мы купим, но даже сдать в аренду не сможем.

Менеджер Ван потер руки:

— Именно поэтому цены такие низкие. Если бы это были магазины рядом с жилыми районами государственных заводов, они стоили бы гораздо дороже.

После этих слов Лю Циньхуа стала ещё более нервной, тихо потянув за рукав Цю Минцюаня:

— Минцюань, что бы мы ни делали, без клиентов ничего не получится!

Её многолетний опыт подсказывал, что лучше купить дорогое, но маленькое помещение, чем дешёвое, но без клиентов.

Отсутствие клиентов — это самое страшное!

Цю Минцюань успокаивающе улыбнулся ей:

— Тётя Лю, давайте посмотрим, не спешите.

Они не спешили, но менеджер Ван нервничал.

Такие щедрые клиенты, готовые сразу купить две квартиры за наличные, а теперь ещё и два магазина — его премия за этот месяц могла бы сравняться с годовым бонусом!

— Э-э, господа, цены можно обсудить, — он закусил губу. — Честно говоря, вы — люди с видением. Разве вы не видите, что в Дуншэне всё больше богатых людей? Такие элитные жилые комплексы станут основным трендом в будущем!

Руководство их компании уже два года внушало им эту мысль, но пока никаких изменений не наблюдалось. Впрочем, повторяя это снова и снова, можно было убедить хотя бы некоторых.

— Шесть тысяч юаней за квадратный метр — это самая низкая цена, которую нам установил начальник, — он сжал зубы, выкладывая последний козырь. — Если вы сможете решить сегодня, то...

Президент Фэн не верил в его сказки о «самой низкой цене». В таких переговорах он занимал

жѣсткую позицию, без колебаний заявляя:

— Во-первых, мы хотим купить большие площади, а не мелкие магазинчики, — он указал на магазины площадью около двухсот квадратных метров. — Такие подойдут. Во-вторых, мы покупаем два магазина, и ваш начальник будет рад, что вы сегодня закрыли четыре сделки.

Он с недовольством посмотрел на пустую улицу:

— Мы просто купим и будем ждать, пока здесь появится больше людей. Но в первые годы клиентов не будет, и мы понесѣм убытки. В цене вы должны учесть этот фактор.

<http://bllate.org/book/16729/1538846>