

Обдумав все, Хэ Линь обратился к Пань Дачжуану:

— Дядя Пань, насчет разработки вилл и жилых комплексов я не очень разбираюсь, но в нашем маленьком городе действительно не так много семей, у которых нет своего дома. Хотя дома в хороших школьных районах найти трудно, но, по правде говоря, в наше время уровень преподавания в большинстве городских начальных и средних школ примерно одинаковый. Даже если это ключевая школа, на самом деле она не намного лучше. И обычные семьи не обязательно готовы платить за дом только ради того, чтобы ребенок проучился там несколько лет. Лучше найти кого-нибудь, к кому можно прикрепиться для учебы, или просто заплатить за обучение. В наше время это не ограничивается, главное — поступить в хорошую старшую школу, а учился ли ты в начальной и средней школе как вписанный или как свой — неважно! Поэтому компания недвижимости может быть, хорошие участки можно тоже приберечь, ведь сейчас нет политики, которая обязывала бы сразу начинать стройку после покупки земли. Но, по моему скромному мнению, разработка жилых комплексов — максимум, что можно — это попробовать воду. Но мы можем не разрабатывать жилые комплексы, мы можем строить коммерческие здания сами! Дядя Пань, посмотрите, наш «Хэцзяхуань» каждый раз, когда открывает новый филиал, должен покупать целое здание или один-два этажа на месте. На самом деле, имея эти деньги, мы могли бы построить одну-две коммерческие здания, и тогда мы будем зарабатывать на других!

Пань Ань с одной стороны закричал:

— Это хорошо, папа! Наш супермаркет «Хэцзяхуань» сейчас сдает места внизу в аренду тем, кто продает одежду и золотые серебряные украшения, правда? Если мы построим сами, будем по-прежнему сдавать в аренду, только за аренду через несколько лет вернем деньги на строительство дома!

Пань Дачжуан тут же погрузился в раздумья, а затем обнаружил, что с его капиталом такое дело действительно не провернешь. Поэтому он подумал немного, улыбнулся и похлопал Хэ Линя по плечу:

— Хм, дело надежное, только твой дядя Пань выглядит богато, но на такое дело денег никогда не хватит. К тому же, эти участки земли получить непросто. Ладно, Сяо Линь, запишем тебе этот заслугу, потом дядя Пань найдет людей, чтобы обсудить!

Люди, к которым мог обратиться Пань Дачжуан, были не кем иным, как людьми из венчурного фонда. У этих людей не было недостатка в деньгах и связях, им не хватало только каналов для инвестирования. Во многих отраслях все знали, что это сверхприбыльно, но, даже если у этих людей было высокое происхождение, даже если лозунг «государство отступает, народ приходит вперед» уже был провозглашен, они все равно не могли в это вмешаться. Некоторые отрасли с небольшой прибылью они презирали. Как только Пань Дачжуан упомянул об инвестициях в недвижимость, многие сразу же загорелись.

Коммерческая недвижимость отличается от всего остального. Особенно тот метод, который предложил Хэ Линь, — это успешный закон будущих гигантов коммерческой недвижимости: сдавать в аренду, а не продавать. Аренда торговых центров и офисных зданий на популярных участках была просто космической, но спрос всегда превышал предложение, если только не случалось чего-то вроде атипичной пневмонии. Даже когда интернет-покупки были в моде, такие средние и высокие коммерческие участки от этого не пострадали слишком сильно. Ведь во многих случаях интернет-покупки — это не физический магазин, и это не всегда удобно. К тому же, если возникают проблемы, отстаивание своих прав тоже хлопотно. Кроме того, ты же не можешь только заказывать еду в интернете и доставку на дом? Если ты идешь обедать в

известный ресторан, то после еды можно прогуляться по торговому центру, переварить пищу — тоже неплохо. Увидев что-нибудь подходящее, естественно купишь, к тому же есть еще различные развлечения и досуг.

Хэ Линь сказал не очень ясно, и Пань Дачжуан только изложил общее мнение Хэ Линя. На стороне венчурного фонда быстро обнаружили, что здесь есть большой простор для маневра, но за короткое время не могли придумать слишком многого. Поэтому с одной стороны решили инвестировать в недвижимость, а с другой — напрямую вели переговоры с Хэ Линем, попросив его предоставить полный план планирования. Если это осуществимо, то, как и в старом примере с «Хэцзяхуань», дать Хэ Линю часть акций, считая, что Хэ Линь вступает с творческим планом.

В прошлой жизни Хэ Линь видел, как другие делают планирование, и видел бесчисленное количество торговых центров в разных местах, поэтому быстро выпустил несколько планов, направленных на города разного уровня. Вскоре он получил контракт, в котором получил 3 % первоначальных акций только что созданной недвижимости «Ваньцзя». С этого момента он стал маленьким акционером недвижимости «Ваньцзя».

То, что Хэ Линь получил так много акций, было уже неожиданной радостью. Изначально он думал, что если будет около одного процента акций, то уже будет доволен. Честно говоря, он действительно не считал, что его идеи стоят так дорого. К тому же, люди на стороне венчурного фонда были не простыми фигурами, любого из них можно было вытащить, и их фон был страшно большим. По сравнению с ними Хэ Линь был просто мелкой рыбешкой. Даже если бы они просто дали немного денег, чтобы отделаться, это было бы нормальным делом. Но на этот раз он получил три процента акций, и Хэ Линь даже почувствовал некоторое беспокойство.

Спустя несколько десятилетий те гиганты недвижимости, у кого не было рыночной капитализации в сотни миллиардов или даже триллионы и выше, причем в долларах, а не в юанях? Только опираясь на эти акции, Хэ Линь в возрасте более двадцати лет мог бы стать миллиардером. Это действительно заставляло Хэ Линя чувствовать, что он не заслуживает этого, но люди просто принесли контракт, заставили Хэ Линя подписать и с улыбкой ушли. Хэ Линь даже не успел сказать слов отнекивания!

Но раз уж это попало в руки, Хэ Линь не был тем человеком, который ломается из-за пустяков. Хотя и чувствовал, что это немного горячо, но честно говоря, если бы ему сейчас было двадцать лет, и он бы с этой идеей пошел в государственный банк за кредитом, он тоже мог бы это сделать, максимум масштаб был бы не таким большим. Так подумав, Хэ Линь наконец успокоился.

А честно говоря, на стороне венчурного фонда в начале многие мыслили так: просто дать Хэ Линю немного денег в качестве награды и все. Сотни тысяч или около того было достаточно, чтобы чью угодно идею купить. Даже гонорары экономистов знаменитых отечественных университетов были не так велики, а Хэ Линь был еще ребенок, у которого молоко на губах не обсохло!

Однако некоторые высказали мнение: «Тысяча золота за кость лошади». Сейчас у венчурного фонда нет недостатка в деньгах, не хватает только каналов для инвестирования. Несколько из них тоже бывали за границей и знали, что такое венчурный капитал. За границей, если идея признается, легко можно привлечь сотни миллионов или даже миллиарды долларов финансирования. Первоначальный владелец идеи немедленно превращался в новоявленного богача. Молодость Хэ Линя — это недостаток, но и преимущество. У Хэ Линя уже есть такая

проницательность и чувствительность к рынку, кто знает, что будет потом. Если просто дать денег и отделаться, это почти как «убить курицу, чтобы получить яйца», что заставит человека разочароваться. В будущем, если будут хорошие идеи, он не скажет. Хотя Хэ Линь молод, но капитал у него немалый. В то время он может сам начать отдельное дело, не исключено, что он прямо станет их конкурентом.

К неожиданности для многих, Мо Чжэньлинь тоже был одним из старейших членов этого венчурного фонда. Хотя в то время он был молод, но друзей на самом деле было немного. Когда его родители умерли, его дядя и тетя в начале хотели его «задушить заботой», позволив ему играть с кучей известных богатых бездельников. Но на самом деле, те, кто действительно происходил из больших семей, у кого в сердце не было плана? У Мо Чжэньлиня изначально отношения были хорошие, и денег на руках было достаточно, поэтому позже вместе с несколькими товарищами они возились с этим так называемым венчурным фондом. Сначала он так не назывался, в начале это было просто строительство то здесь, то там, вступление в некоторые малые предприятия, у которых были технологии и связи, но не хватало денег. Позже у Мо Чжэньлиня внутри страны случилась неприятность, он сразу уехал за границу, там увидел больше, поэтому дал венчурному фонду много советов, дистанционно управлял несколькими случаями поглощения, а затем, используя влиятельные связи, привязал венчурный фонд к государственному банку. Хотя эта куча сыновей чиновников были акционерами, акции у всех не были особенно большими, наоборот, они продали около одной трети акций по символической цене тому государственному банку. Мгновенно венчурный фонд накрылся флагом государственного предприятия, и дела пошли еще более гладко.

<http://bllate.org/book/17703/1653219>