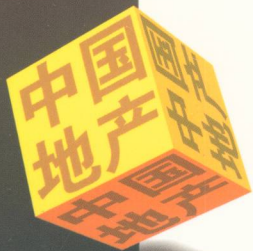


地产大讲堂

DICHAN DAJIANGTANG

刘克诸 著



中国地产集团
重庆出版社

阅 览

地产大讲堂

DICHAN DAJIANGTANG

刘克诸 著



广东省出版集团
广东人民出版社

F293.253

2021

图书在版编目 (CIP) 数据

地产大讲堂 / 刘克诸著. —广州: 广东经济出版社, 2012. 5
ISBN 978-7-5454-1218-5

I. ①地… II. ①刘… III. ①房地产—文集 IV. ①F293.3-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 068172 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	广州市岭美彩印有限公司 (广州市荔湾区芳村花地大道南, 海南工商贸易区 A 幢)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	6.5 8 插页
字数	119 000 字
版次	2012 年 5 月第 1 版
印次	2012 年 5 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 978-7-5454-1218-5
定价	30.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 38306055 38306107 邮政编码: 510075

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

邮购电话: (020) 37601950 邮政编码: 510075

营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·

作者简介

刘克诸

1931年出生于北平昌平区（现北京市），退休前为国家机关干部。

1984年定居香港后，任恒基地产代理有限公司属下机构的部门主任、部门主管等职，并在内地各城市讲授“地产知识”课程。

人生愿望是：在服务于群众的工作中寻求个人的进步。

表现

*主要从两个角度看

能力

态度

能力

能力包括：



工作能力：开展工作的基本功

工作效率：显示工作纵深的程度

工作经验：总结工作进程中的成果

态度

态度包括：

做事态度：做事态度不正确，
长期下去其能力必
落后于他人

待人态度：待人态度不正确，
必影响团队精神，
最后会影响整体效
益

高

态度

低

培训

嘉许

纪律

鼓励/辅导

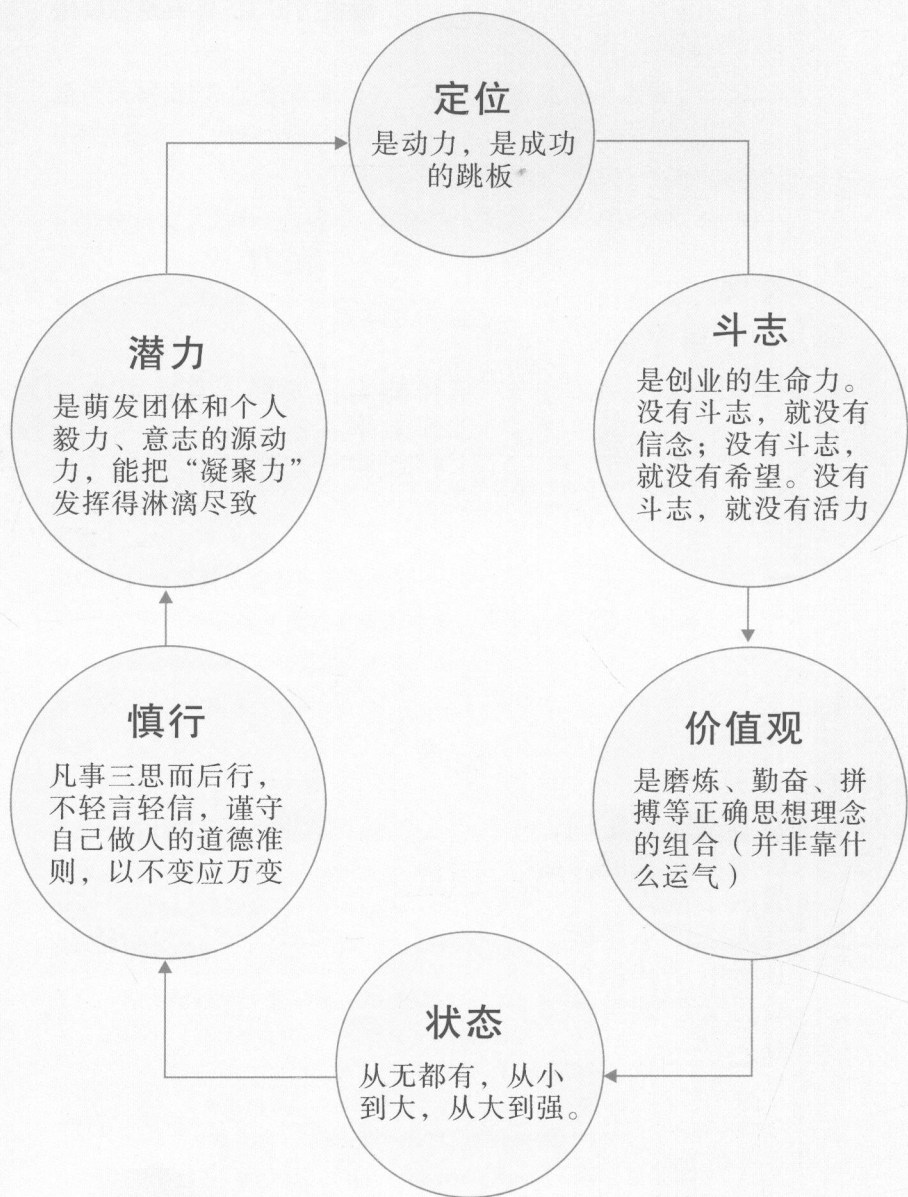
能力

培训

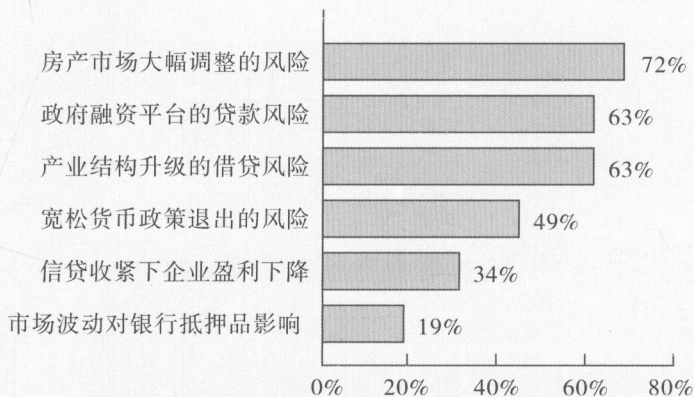
高

培训是增值的基本保证

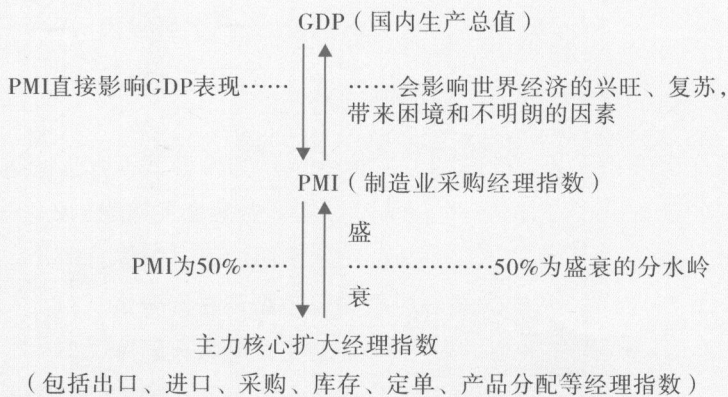
彩图一 表现的两个范畴



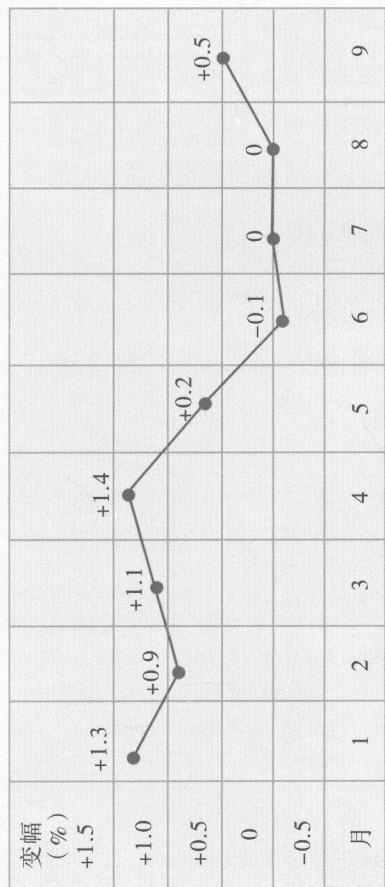
彩图二 地产工作者梦想的驱动力示意图



彩图三 内地银行业关注风险层面系数图



彩图四 PMI世界经济表现示意图



彩图五 2010年70个城市房屋销售价格按月升幅

目 录

第一讲 房地产业务技巧

1. 地产领导者的领导艺术 \ 003
2. 寻求业务上新突破 \ 009
3. 创业起步之前应深思熟虑 \ 012
4. 表现的两个范畴（能力表现、态度表现） \ 014
5. 做好地产代理的三大法门 \ 015
6. 处理投诉的技巧与培训的目的 \ 018
7. 区域性地产联谊会 \ 020
8. 基础知识依托力 \ 022

第二讲 投资的秘诀

9. 楼市买卖秘诀 \ 027
10. 买楼与否的理由 \ 29
11. 投资者进行重组后资金的转向 \ 032
12. 中国人富起来了 \ 034
13. 中国人开拓房地产投资市场的出路 \ 036
14. 地产工作者梦想的驱动力 \ 038
15. 股票买卖的理念 \ 041



16. 高息债券和高息债券基金 \ 042

第三讲 楼市论谈

17. 内地发展商幻变无穷的卖楼技巧 \ 047
18. 房地产开发商的削价换量 \ 049
19. 高利贷炸弹 \ 051
20. 从数据看中国的建筑物垃圾 \ 053
21. “地产霸权”的客观实质 \ 055
22. “国际城市”的标准 \ 057
23. “迪拜世界”事件对中国房地产的警示 \ 059
24. 调控政策的实施使“楼市在定位中看好” \ 062
25. 现今楼市的有利因素 \ 064
26. 中国楼市之魂 \ 065
27. 中国内地楼市走向 \ 069
28. 勿期望内地楼价大跌 \ 073
29. 中国经济面临的压力 \ 077
30. 温州的翻版——鄂尔多斯 \ 080
31. 佛山限购令半日夭折 \ 082
32. 楼市冬眠期 \ 084
33. 中国楼市面临着更大的考验 \ 086
34. 地产业的“改革顶层设计” \ 089

第四讲 内地楼市调控政策的下达与实施

35. 住建部督促严格遵守限购令 \ 093
36. 中央三部委跟进“闲置土地”黑名单 \ 095

37. 再论“闲置土地”黑名单 \ 098
38. 卖地招数的背后 \ 100
39. 保持信贷适度增长, 执行“差别化房贷” \ 103
40. 银监会关注审贷不严 \ 105
41. 银监会全面进行内地楼价压力测试 \ 108
42. 银监会的“批判性重检” \ 110
43. 加息的信息及启示 \ 112
44. 严征“土地增值税” \ 116
45. 制造业采购经理指数 (PMI) 在中国的滑落对房地产市场的困扰 \ 119
46. 政策背后的深思 \ 122
47. “房地产经纪管理办法” 或将出台 \ 125
48. 二三线中小城市将列入新限购城市名单 \ 127
49. 深圳在新一轮调控下推出楼房新限价令 \ 130

第五讲 楼市的回顾与展望

50. 2010 年中央经纪工作会议制定的房策 \ 135
51. 2010 年, 全民掀起认真学习中央经济工作会议精神 \ 138
52. 2010 年, 内地楼市在定位中看好 \ 141
53. 深圳的地方版“国十条” \ 143
54. 2010 年, 内地有多个城市出台遏制楼价细则 \ 145
55. 内地 2010 年 9 月楼市 \ 148
56. 中国内地楼市的动态 \ 151
57. 2011 年 1 月至 3 月中国内地楼市市场的走势与



动态 \ 154

- 58. 楼市中一个备受瞩目的数据 \ 156
- 59. 2011年6月份内地一线城市楼价 \ 158
- 60. 2011年6月份“价量齐升”的形势不容乐观 \ 160
- 61. 赶征税末班车 \ 161
- 62. 2011年下半年销售任务艰巨 \ 164
- 63. 调控下的内地房地产市场的新动向 \ 165
- 64. 2011年内地楼市发展的一些趋势 \ 167
- 65. 内地楼市2011年下半年销售行情不再火暴 \ 168
- 66. 2012年中国内地楼市的大方向 \ 169
- 67. 2012年中国内地楼市十大预言 \ 172
- 68. 2011年第三季度内地楼市状况 \ 177
- 69. 2011年第四季度内地楼市出现退房潮 \ 178

第六讲 地产工作者的欢乐

- 70. 地产人的做人与做事 \ 183
- 71. 我的地产老板偏心了吗 \ 185
- 72. 致富的“三高”之道 \ 187
- 73. 掌声背后的召唤 \ 190

附 录

附录一 名词解释 \ 195

附录二 楼市政策发布日程表 \ 199

后 记 \ 204

第一讲

房地产业务技巧



1. 地产领导者的领导艺术

作为第一线的领导班子，也就是基层单位的中梁底柱，如何以自身的模范行为，带动这个班子、这个团队，运用自己的资源去开拓商机，是一门学问。

当然，这不外乎正确地运用我们的专业经验，以公司提供给我们的良好品牌、优质服务以及庞大的后勤支援，去发掘潜力，开拓思路。

由于房地产行业政策性极强，政策会直接反映到我们在市场上的买卖数据，如何在宏观调控的政策下，使我们在业务上能进一步健康有力地发展，这是一个值得探讨的问题。

下面讲述几个作为“领导者”应该竭尽全力、努力完成的事项：

（一）依照公司的“规程”办事

房地产业业的同仁都明白，规程是具有丰富经验的前辈，经过若干年不懈的努力，不断积累并总结多年地产经验而写成的规范化的公司基本业务制度，其中包括我们应



掌握的基本专业知识、工作流程、工作程序等等。

因此，“规程”就是公司拟定的基本工作制度、工作条文、章程守则等，所以领导者也必须依照公司的“规程”办事。

（二）个人能力的提高和自我素质的冶炼

个人能力的提高，非一日之功，需一点一滴地慢慢积累，这是一个长期的过程。

个人能力的提高，在狭义上讲，包括：

个人地产专业知识的提高；

个人口头表达能力的提高；

个人书面表达能力的提高；

个人与客户、同事沟通能力的提高；

个人工作魄力、工作毅力的提高等。

个人能力的提高，从广义上讲，包括：

不断地追求个人的增值。增值的目的，是强化个人责任感，提高个人实力和能力。

个人素质的冶炼，包括作风、仪表、谈吐等方面。具体表现为：

“诚信第一，以客为先”；“礼貌待人，实现承诺”；“专业投入，表里如一”；“遵守纪律，严格执行”。

我们经常讲的“敬”“礼”“诚”“谦”“忍”都包括

在个人素质的冶炼之中。

“敬”“礼”“诚”“谦”“忍”是人性冶炼的五字诀：

(1) “敬”。首先是敬他人。只有尊敬他人的人，才会受到他人的尊重。凡敬长辈、敬师尊者，必大善、大孝。其次是敬自己，尊重自己，不存邪念，端庄、严肃，有“阳光”，有威信。

(2) “礼”。礼节者，人之貌也，仪表、谈吐都属于这个范畴，有礼节的人，一定具有良好的作风、气质。

(3) “诚”。诚，就是待人以诚，为人光明磊落，表里如一；诚信，就是诚心诚意，讲信用、守信用。

讲究诚信，就不会出现尔虞我诈的现象，大家真诚相待，和谐、友善。

(4) “谦”。不骄方能师人之长，而自成其学。谦让、谦虚都是中华民族的传统美德。谦是一种胸怀，一种美德，一种智慧，更是一种修养。

(5) “忍”。在非原则性问题上，以和为贵，平易近人，处处容忍，有辗转空间，所谓“退一步海阔天空”就是这个意思。

(三) 一个领导者应具备良好的心态

科学显示，如果一个人能经常保持良好的心态，那么无论他/她处理一般日常事务还是复杂事务时，都会比一般人高出 20% 的机会得到满意的效果。