

圈子人
实战地产
系列丛书

门店利器

编 著：邓小华 沈志伟

系统汇编广、深十余家精英地产中介企业制度，
零距离接触前沿地产门店经营秘笈

首次全方位披露地产门店疯狂复制之
核心模块的原生态文本

“标准第一！制度第一！”的南派地产精髓
助你迅速翘楚地产中介领跑行列

策划 广州天呈文化传播有限公司 支持 广州市奥锐管理顾问有限公司

广东旅游出版社

打造中国地产门店管理标准

ISBN 978-7-80653-952-1



9 787806 539521 >

ISBN 978-7-80653-952-1

定价: 88元

图书在版编目 (CIP) 数据

门店利器/邓小华, 沈志伟 编著
—广州: 广东旅游出版社, 2007.11
ISBN 978-7-80653-952-1

I. 门… II. ①邓…②沈… III. 房地产业-中介组织-企业管理—中国②房地产业-中介组织-法规-基本知识-中国
IV.F299.233.3 D922.181

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第170077号

图书策划: 广州天呈文化传播有限公司
登陆网址: www.cdcboo.com
联系电话: 020-38698849 38696785

书 名: 《门店利器》
men dian li qi

出 版: 广东旅游出版社
地 址: 广州市中山一路30号之一
总 策 划: 沈志伟
责任编辑: 高 玲

印 刷: 广州培基印刷镭射分色有限公司
开 本: 787X1092毫米 1/16
印 张: 19.5
字 数: 310千字
版 次: 2008年1月第1版第1次印刷

定 价: 88.00元

如发现印刷质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

邮购地址: 广州市中山一路30号之一

电话: 020-87347994 邮编: 510600

· 版权所有 翻印必究 ·

主 编 介 绍



邓小华：

北师大珠海分校不动产研究所副所长
广州市奥锐管理顾问有限公司总经理
广州天呈文化传播有限公司副总经理
多家知名地产培训机构特邀高级讲师

资深门店管理顾问，销售训练专家，实战派地产专业人士，地产代理工作经验10余年，曾在多家顶级地产公司担任总监及以上职务。

创立的《优势售楼法》及房地产企业培训体系服务于近百家企业，受到地产业界人士的一致好评。

常年辅导、顾问式服务过的地产中介企业十余家，精准的诊断技术，让这些企业迅速反败为胜。另一著作《售罄》也成为中国经纪人培训的必备工具书。

门 店 诊 断

- ✓ 梳理及优化中介服务流程，引领服务致胜
- ✓ 帮助企业完善各项管理制度，迈向拷贝式扩张
- ✓ 协助企业建立地产中介培训体系，轻松复制人才
- ✓ 协助建立中介企业内部激励机制，打造钢铁团队
- ✓ 长期经营顾问，快速做大、做强
- ✓ 地产中介企业发展战略顾问
- ✓ 协助倍增门店业绩

Tel: 020-88523966 Email: dengxiaohua@tom.com

QQ: 434552926 网址: www.ori.net.cn

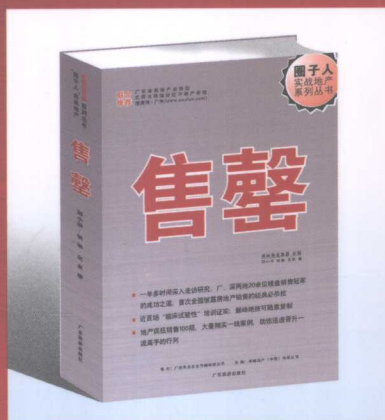
主 编 介 绍



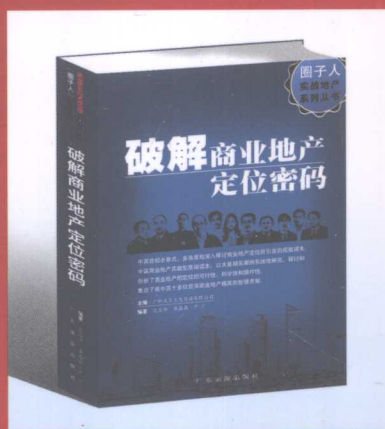
沈志伟:

广州天呈文化传播有限公司总经理
广州市奥锐管理顾问有限公司副总经理
资深地产人士，著名房地产实战类图书
策划人，出版多部地产专著。

【圈子人】实战地产系列丛书



中国第一部探索复制地产销售冠军的实战力著
房策天下第一火爆热贴，短短几个月时间点击
率近40万，跟贴超过1500多个



订购热线: 020-38698849 QQ: 418760167

网址: www.cdcboo.com

试读结束: 需要全本请在线购买: www.ertongbook.com

第六部分 附录

附录一 中国房地产经纪行业现状

附录二 中国房地产经纪行业未来展望

附录三 中国房地产经纪行业政策法规

附录四 中国房地产经纪行业典型案例

附录五 中国房地产经纪行业主要企业介绍

附录六 中国房地产经纪行业主要城市介绍

附录七 中国房地产经纪行业主要城市政策法规

中国第一部引领

地产中介走向科学管理的『门店基本法』

中国房地产经纪行业第一部科学管理的门店基本法

房地产培训“集中赢”

- 如何把你的员工培训成“超人”？
- 如何让你的团队无坚不摧？
- 如何复制售楼冠军？如何拷贝钢铁团队？

1、房地产销售培训系列：

- ◇ 《新进房地产销售员工职业化训练》
- ◇ 《销售人员职业生涯规划与个人发展》
- ◇ 《房地产基础知识培训》
- ◇ 《房地产销售人员职业素养训练》
- ◇ 《房地产销售谈判技巧训练》
- ◇ 《房地产法律法规培训》
- ◇ 《房地产销售常见法律纠纷及解决办法》
- ◇ 《房地产销售人员专业形象及商务礼仪》
- ◇ 《专业售楼流程及其技巧实战训练》
- ◇ 《房地产销售人员谈判技巧》
- ◇ 《房地产销售人员电话营销技巧》
- ◇ 《客户管理及服务技巧》
- ◇ 《房地产销售管理技能训练》
- ◇ 《房地产销售团队的目标管理》
- ◇ 《房地产王牌销售团队建设》

3、二手地产中介培训系列：

- ◇ 《二手楼交易流程及相关基础知识培训》
- ◇ 《二手房屋按揭流程及相关知识培训》
- ◇ 《物业顾问心态及职业素养训练》
- ◇ 《专业二手房屋销售技巧训练》
- ◇ 《房地产销售—电话销售技巧》
- ◇ 《二手房屋价格谈判训练》
- ◇ 《客户管理及服务技巧训练》
- ◇ 《地产中介地铺运营管理》
- ◇ 《房地产销售团队建设》

2、策划管理培训系列：

- ◇ 《房地产市场调查与可行性研究》
- ◇ 《房地产项目市场定位》
- ◇ 《房地产项目全程策划》
- ◇ 《房地产项目开发模式》
- ◇ 《房地产项目规划设计管理》
- ◇ 《房地产项目开发的成本控制》
- ◇ 《房地产项目工程管理》
- ◇ 《房地产项目合同管理》
- ◇ 《房地产项目财务管理》
- ◇ 《房地产项目非财务经理的财务管理》
- ◇ 《项目非人力资源经理的人力资源管理》
- ◇ 《房地产项目审核管理》
- ◇ 《房地产项目招投标管理》
- ◇ 《房地产项目危机管理》
- ◇ 《房地产项目开发融资技巧》
- ◇ 《房地产项目开发成本控制》
- ◇ 《房地产项目开发税务筹划》
- ◇ 《房地产企业战略及品牌管理》

4、物业管理培训系列：

- ◇ 《物业管理基础知识培训》
- ◇ 《物业管理工作流程专业化训练》
- ◇ 《物业管理技能训练》
- ◇ 《物业管理的采购招标管理》
- ◇ 《物业管理 ISO9002 培训》
- ◇ 《物业管理相关法律、法规培训》

要想成为赢家，先成为专家！

奥锐管理顾问 “专心！专注！专一！” 的专业化培训让你迅速成为专家！

联系电话：020-88523966 网址：www.ori.net.cn

QQ：434552926

地产中介门店最优运营管理模式提升班

- 深度剖析中介门店超人团队内部激励系统
- 系统演绎实现门店利益最大化，速度为王的内部竞争机制
- 全面披露经纪人职业生涯规划，人才快餐式复制之培训体系

培训目的：分享成功门店经营沉淀，打造中国地产中介百年老店

培训对象：地产中介老板、总监、区域经理、店长、营业主任、客户经理

培训方式：--制度剖析 --案例互动 --现场辅导

培训时间：一天

部分内容：

千锤百炼之门店法律文体剖析

门店经营标准化管理工具

门店制度如何以人为本，激发潜能

门店管理过剩误区探析

经纪招聘工具及招聘流程

Top Sales 快餐式复制之培训体系

点评利益最大化、速度为王之高效机制

地产中介精英团队拷贝系统

如何把员工激励成“超人”

中介企业瓶颈突破、发展思维

如何借鉴先进模式并融入公司的运作中

解析地产中介赢家的全套机密档案

针对性地分析中介运营中的难点

。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。

专心！专注！专一！专业化！

广州市奥锐管理顾问有限公司

广州天呈文化传播有限公司



市场部：020-38696785 38698849 39442658

研发部：020-88523966 传真：020-22646021

网 址： www.cdcboo.com

中国第一部探索

复制地产销售冠军的实战力著

2007年度房地产第一火爆热贴

(原创)：复制地产销售冠军之路：广、深两地20余位销售冠军成长足迹(连载)

请您直接点击房策天下：<http://www.swotbbs.com/thread-21404-1-1.html> 在短短的几个多月时间里在一家开通刚二年的业内专业网站不靠奖币，硬碰硬地点击率已超过**41**万多，跟贴过**1800**个。 如果无法链接请查：房策天下(地产思想库)后点击销售执行栏目

网络热贴、欲罢不能，特此编辑出版、以馈网友厚爱。



销售执行是房地产领域中最具生产力的核心环节，该书作者在提炼了广、深两地20余位售楼冠军卓越智慧的基础上，对房地产销售进行了深入研究。可以肯定的是，《售罄》的出版极富实践意义，值得所有公司的销售管理层和具体执行者借鉴和学习，是一部难得的好书。

——中体产业集团总裁、中体奥林匹克花园管理集团董事长 吴振绵

要想成为巨人，先和巨人同行；要想成为房地产销售冠军，先要读《售罄》。毫不夸张，零距离走近作者费尽周折采访的广、深两地产销售冠军，“与高手过招，方显英雄本色”，读完《售罄》，售罄你能！

——国内房地产托管模式首创者、著名房地产实战专家

王牌地产投资有限公司、王牌企划有限公司董事长 上官同君

首印三个月售罄，一度脱销、一版再版

《售罄》部分目录：

- 打造第四代售楼精英
- 售楼冠军成功的十倍回报法则
- 倍增业绩的全新售楼模式
- 建立你的售楼绝对信赖感
- 成为售楼冠军的七个谎言
- 如何增加售楼人员的“面值”
- 独步全球的售楼语法
- 探寻潜在购买力的三大原则
- 购楼需求鉴定的“九阴真经”
- 热心售楼推销的上限
- 寻找购房者的需求热钮
- 风水先生的热处理
- 捕捉购楼成交信号的“天龙八部”
- 炼就区分买楼真假异议的火眼金睛
- 如何进入顾客的“买楼频道”
- 二手楼的放价原则
- 如何有效化解售楼“磨”术
- 一副好牌不如知道对方底牌

从推销走向营销，今天的房地产销售已由重量向重质转变，我们不乏众多的实践者，也不乏成功的经验与失败的教训，但我们缺乏有心人去客观、专业地总结与提升。传统的广东文化是重实践而轻思辩，而创新正是从不断的实践与思辩中得到，愿《售罄》能给我们带来新的知识，让我们的房地产营销走向新的进步！

——广东省房地产协会副会长、清华大学职业训练中心教授会会员

合富辉煌副总经理、北京大学经管院房地产课程特聘教授 黎振伟

《售罄》是销售的终极结果，如何达成目标？此书从心态到技巧都提炼了广、深两地销售冠军们的经验之谈，并通过大量一线案例进行深入浅出的分析、总结，可谓拳拳到肉，此书值得在业界推广。

——北京美好愿景集团总裁：欧阳忠凯

《售罄》目前在全国各地非常畅销，作者十年磨一剑，书中大量一线实战案例，非常精彩，系作者心血之作，故深受业界好评，是一本广受一、二手地产从业人员欢迎的好书。现众多开发、代理企业纷纷团购及作为多家地产培训机构教材。

广州天呈文化传播有限公司 (510655)
电话：020-38698849 39442658 3869678
QQ：418760167 529225812
王小姐：13527874748
E-mail：s13423649569@yahoo.com.cn

地址：广州天河区员村一横路华颖轩3号B座903室
传真：020-38698849
联系人：沈先生 13423649569
网址：www.cdcboo.com
MSN：s33197090@hotmail.com



广州天呈文化传播有限公司

www.cdcboo.com

广州天呈文化传播有限公司是由资深地产人组成的专业团队，本着从地产中来到地产中去的经营理念，以打造地产类实战精品图书为宗旨，专业从事地产类图书的策划、组稿、编辑等业务。本公司先后出版圈子人实战地产系列丛书：《售罄》、《破解商业地产定位密码》，近期还将出版《免疫力》、《门店利器》、《隐侠》、《陷阱》、《钢铁团队》、《一无所有做地产》、《善用知本做地产》、《把房子卖给和尚》、《十面埋伏》、《攻城掠地》、《地产玩于股掌间》等多部地产专著。圈子人系列丛书以其实战的编著风格，深受地产同仁好评，同时，为了多出行业精品，特向业内资深人士征集相关地产实战书稿，非常欢迎各路地产高手与我司联系，洽谈合作事宜。

广州天呈文化传播有限公司具有优质的专业发行渠道、成熟、快捷的图书人力资源，出书质量高，速度快。

合作双赢模式：

与资深地产操盘手或决策高层联手出品
定制式为企业发展进行深度总结
受企业委托式合作出版
多种灵活的合作模式

广州天呈文化传播有限公司秉承质量第一，兼顾速度，追求品质，恪守职业道德的企业风格。期待与有业务需求的地产人、开发商、顾问公司等合作。

联系我们

广州天呈文化传播有限公司

地址：广州天河区员村一横路华颖轩3号B座903室 邮编：510655
电话：020-38698849-39442658 38696785 传真：020-38698849
联系人：沈先生 13423649569 王小姐 13527874748
QQ: 418760167 QQ: 529225812
E-mail: s13423649569@yahoo.com.cn MSN: s33197090@hotmail.com
网址: www.cdcboo.com



在我以往培训或辅导过的近百家地产中介企业中，我发现有不少企业原本就做得不错，却被市面上宣传的一些“×式管理”等所迷惑，迷失了自己的发展方向。正如“钻石地产”中的第一个农夫，其实只要他好好耕耘一下自己的地产，就可以成为这片钻石地产的主人了。可他为了寻找所谓的钻石，却把自己的钻石地产抛弃了。

今天，你也一样，只要你对自己所拥有或负责的地产中介门店好好地耕耘一下，你就会立即发现属于你自己的那片“钻石地产”。

为了让你在耕耘过程中不再因“摸着石头过河”而错失这个时代，不再因没有经验而错失众多大好机会，特此汇编了这本《门店利器》。书中共系统汇编了地产中介业务运营中需要的相关合同文本、相关工作表格、相关企业管理制度、相关业务人员培训标准化材料以及相关法律法规。涉及业务的每一块内容都是经过广、深两地的地产中介千锤百炼的结果；每一处合同条款都是成百上千的诉讼后留下的精髓；每一个细微之处都是按照精细化管理要求精雕细刻。

这本利器中，你只要吸收到其中任何一点，都足以让你的地产中介工作化腐朽为神奇。举例来说，在我们地产中介经营中经常要签订的“三方约”当中，在合同最后的条款中总有一个那么“不太重要”的条款，如“本合同发生纠纷时，各方先行协商解决，协商后不能解决，各方有权向有管辖权的法院提起诉讼（或向××市仲裁委员会仲裁）”法院与仲裁委员会到底有什么不同呢？选哪一项对我们地产中介有利呢？

在法院诉讼，哪怕诉讼费只有一、两百元，法院也是会立案开庭的，但在仲裁委员会仲裁，是有最低收费标准的。因此，一些在三方约中只涉及几千元的纠纷，如果一定只能在仲裁委员会仲裁的话，许多人会因为相对高昂的仲裁费而放弃仲裁进而妥协，这就为地产中介减少不少类似的庭上纠纷。类似的这些细节处理却正是广、深地产中介精细化管理的精髓所在。

书中大量的细节处理定为你补充地产中介门店高效复制、做大、做强过程中的各种短缺元素，为你迅速挖掘出那片“钻石地产”提供一把锐利无比的利器。

01

P 009 >>

中介合同及法律文件

一份合同，过于细密，可能在签订时让买卖双方踌躇不前，错失成交良机；过于粗糙，则有可能引发日后不必要的纠纷。如何促使客户快速签订，同时又规避不必要的纠纷？经过成千上万次教训保留下来的广、深两地精英地产中介相关各类合同让你“能”。

| | | |
|----|---------------------------------------|-----|
| 01 | 二手楼买卖合同（三方约）·参考样板 I ·中介方托管房款 | 010 |
| 02 | 二手楼买卖合同（三方约）·参考样板 II | 015 |
| 03 | 二手楼三方约·参考样板 III | 022 |
| 04 | 二手楼三方约·参考样板 IV ·预售契约协议转让·暂时未能过户 | 028 |
| 05 | 广州市经纪人服务管理所的中介买卖合同样板·分买方与卖方 | 033 |
| 06 | 买方交易条件承诺书·样板 I | 041 |
| 07 | 买方交易条件承诺书·样板 II | 043 |
| 08 | 卖方交易条件承诺书·样板 I | 045 |
| 09 | 卖方交易条件承诺书·样板 II | 047 |
| 10 | 租赁协议·样板 I | 049 |
| 11 | 租赁协议·样板 II | 052 |
| 12 | 租赁协议·样板 III | 056 |
| 13 | 租赁协议·样板 IV ·商铺租赁合同 | 059 |
| 14 | 租赁协议·样板 V ·中英文租赁合同 | 064 |
| 15 | 租赁协议·样板 VI ·英文租赁合同 | 069 |
| 16 | 房屋托管合同样板（包租合同） | 077 |
| 17 | 广州市经纪人服务管理所的中介租赁合同样板·分买方与卖方 | 086 |

| | | |
|----|------------------------------|-----|
| 18 | (承租方)租赁承诺书样板 I | 094 |
| 19 | (承租方)租赁承诺书样板 II | 096 |
| 20 | (承租方)租赁承诺书样板 III · 中英文版 | 098 |
| 21 | (出租方)租赁承诺书样板 I | 100 |
| 22 | (出租方)租赁承诺书样板 II | 102 |
| 23 | (出租方)租赁承诺书样板 III · 包租业主承诺书 | 104 |
| 24 | 看楼纸样板 I · 租房 | 105 |
| 25 | 看楼纸样板 II · 买房 | 107 |
| 26 | 委托书样板 I · 买家委托 | 109 |
| 27 | 委托书样板 II · 卖家委托 | 110 |
| 28 | 委托书样板 III · 住改商委托书 | 111 |
| 29 | 委托书样板 IV · 代收房款(包销)委托书 | 112 |
| 30 | 独家委托书 | 114 |
| 31 | 物业交接确认书 | 116 |
| 32 | 业主佣金确认书 | 117 |
| 33 | 同意出售共有财产声明 | 118 |
| 34 | 佣金追讨书 | 119 |
| 35 | 申报成交价确认书(报税法与成交价不符,避免日后发生分歧) | 120 |
| 36 | 与员工签定之合同样板 I | 121 |
| 37 | 与员工签定之合同样板 II | 125 |
| 38 | 与员工签定之合同样板 III · 某大型地产中介 | 127 |
| 39 | 某大型地产中介公司与员工签订的保密协议(物业部营业员) | 133 |
| 40 | 某中型地产中介公司与员工签订的保密协议(主管以上人员) | 137 |

02

P 141 »

相关工作表格

如何强效复制地产中介门店?“标准化”是关键,广、深两地精英地产中介企业精细化管理工作清单让你迅速做大!做强!

| | | |
|----|----------------------------|-----|
| 01 | 新盘登记表样板 | 142 |
| 02 | 客户登记表(求购)样板 | 143 |
| 03 | 客户登记表(求租)样板 | 144 |
| 04 | 借钥借据样板 | 145 |
| 05 | 收钥收据样板 | 146 |
| 06 | 收件收据 | 147 |
| 07 | 交易预算表样板 | 148 |
| 08 | 家私电器清单(租赁交接) | 150 |
| 09 | 个人转让房地产应征土地增值税、营业税和个人所得税解答 | 151 |
| 10 | 成交报告样版 | 155 |
| 11 | 钥匙箱详细表 | 157 |
| 12 | 求职申请表 | 158 |
| 13 | 算盘申报表 | 160 |
| 14 | 回佣申请表(多在写字楼、商铺等,与管理处合作等) | 161 |
| 15 | 分行成本核算表 | 162 |

03

P 163»

业务及行政管理制度

“让猫看鱼”，你在时，它不吃鱼，你走开时，猫会不吃鱼吗？猫吃了鱼，首先就是制度的缺陷，地产中介管理制度如何让经纪人做私单、飞盘现象减少或避免呢？如何有效激励业务人员呢？制度是关键！

| | | |
|----|-------------------------|-----|
| 01 | 某小型地产中介企业管理制度 | 164 |
| 02 | 某中型地产中介企业管理制度 | 169 |
| 03 | 某中型地产中介企业管理制度 | 184 |
| 04 | 某中型地产中介企业管理制度 | 199 |
| 05 | 某中型地产中介企业秘书工作职责描述 | 227 |
| 06 | 某中介公司岗位说明书 | 231 |
| 07 | 分行经理在××公司创业指引 | 248 |

04

P 255 >>

培训物业顾问指引

很多企业总是限制分行人数，因为他们把人看成成本。培训的作用就是把人从成本变成了资源。我们缺少的不是人才，而是选人、育人、留人的方法而已。

| | |
|---------------------------|-----|
| 01 新进物业顾问培训内容设置推介（奥锐管理顾问） | 256 |
| 02 奥锐管理顾问新员工成长培训课程介绍 | 257 |
| 03 某中型地产公司新入职物业顾问培训材料 | 260 |
| 04 某大型地产公司新入职物业顾问工作指引资料 | 290 |
| 05 各类型房产交易收件所需资料 | 299 |
| 06 交易按揭知识汇集 | 303 |
| 07 住房公积金知识集粹 | 309 |

