

全球财经证券投资理财精品译丛

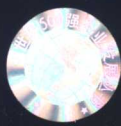
# 百万富翁 房地产经纪人的

[美]加里·凯勒 (Gary Keller) 戴夫·杰恩斯 (Dave Jenks) 杰伊·帕帕森 (Jay Papasan) 著  
余德平 刘刚峰 贺真 译

## The Millionaire Real Estate Agent



机械工业出版社  
CHINA MACHINE PRESS



全球财经证券投资理财精品译丛

# 百万富翁 房地产经纪人的

[美]加里·凯勒 (Gary Keller) 戴夫·杰恩斯 (Dave Jenks) 杰伊·帕帕森 (Jay Papasan) 著

余德平 刘刚峰 贺真 译

The  
Millionaire  
Real  
Estate  
Agent



机械工业出版社  
CHINA MACHINE PRESS

本书认为，房地产业启动资金不高，没有绝对的限制性，非常适合所有胸怀大志的创业者。你从事房地产工作的方法、能力和意愿将是你成功的最大决定性因素。

在本书中，作者对所有从事房地产经纪的人员可能遇到的重要的各种问题进行探究和解答，例如，“作为一名房地产经纪人，如何才能使自己的收入达到尽可能高的水平？”在本书中，作者告诉你如何像百万富翁房地产经纪人那样去思考、解读如何使你的年收入达到一百万；最后，还会指给你一条获得一百万间接收入的途径。本书适合房地产投资、经纪人员阅读，对刚刚创业起步的人尽快掌握经商之道也非常有帮助。

Gary Keller, Dave Jenks and Jay Papasan: The Millionaire Real Estate Agent.

Copyright © 2004 by The McGraw-Hill Companies, Inc.

All rights reserved.

版权所有，侵权必究

本书版权登记号：图字：01-2005-0445

### 图书在版编目 (CIP) 数据

百万富翁房地产经纪人/(美)凯勒(Keller,G.),(美)杰恩斯(Jenks,D.),  
(美)帕帕森(Papasan,J.)著;余德平,刘刚峰,贺真译.-北京:机械工业出版社,2006.6  
(全球财经证券投资理财精品译丛)

ISBN 7-111-19276-1

I. 百… II. ①凯…②杰…③帕…④余…⑤刘…⑥贺… III. 房地产业-经纪人-基本知识  
IV. F293.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 057844 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

项目总策划:刘菊生

责任编辑:魏小奋 责任印制:洪汉军

北京双青印刷厂印刷

2006年7月第1版 第1次印刷

170mm×240mm·9.125印张·1插页·293千字

0001—5000册

定价:35.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线电话(010)68326294

编辑热线(010)88379001

封面防伪标均为盗版



## 加里·凯勒 (Gary Keller)

凯勒威廉姆斯国际房地产公司的传世人和董事长。除了写作、教学和提供咨询服务，他还一直为凯勒威廉姆斯公司和其他公司提供战略指导。加里与合作伙伴乔·威廉姆斯于1983年创办了凯勒威廉姆斯国际房地产公司。该公司1987年开始实施特许权经营，1999年将市场拓展到加拿大。1995年至今，凯勒威廉姆斯国际房地产公司已成为美国发展最快的房地产公司之一，销售额和佣金增长高达700%。

## 戴夫·杰恩斯 (Dave Jenks)

现担任凯勒威廉姆斯大学院长和凯勒威廉姆斯国际房地产公司研发副总裁的职务。1996年加入公司之前，他曾是位于得克萨斯州达拉斯的21世纪南方中心州公司的董事长和总裁。从1981年开始，戴夫就踏入了房地产行业。他曾经在戴尔·卡内基学院任教，也拥有自己的培训公司——领导关系股份有限公司。戴夫热衷于旅行、读书（特别是科幻小说）和运动。他自称是“自由企业使命的未来主义者”。

## 杰伊·帕帕森 (Jay Papasan)

编辑和作家。毕业于纽约大学的写作专业，他曾在《得克萨斯月刊》和《孟菲斯杂志》当自由撰稿人。杰伊曾在哈珀·柯林斯出版集团担任了几年编辑，为比尔·菲利普斯的《健美人生》和米娅·哈姆的《追求梦想》等畅销书的出版做出了重要的贡献。

## 经纪人对本书的评价

“《百万富翁房地产经纪人》改变了我的生活！书中的理念给了我很大的激励和启发。那些可以遵循的方法是无价的。只要把它当地图一样随身携带，你就可以到任何想去的地方。”

利思·西格斯—麦卡汉恩  
得克萨斯州，阿灵顿

“《百万富翁房地产经纪人》中的理念对任何人来说都是可以为之奋斗的崇高目标。书中提供的例子明确了事物的发展方向和潜在的危險。加里·凯勒在书的开始部分便明确了‘金钱’不是问题所在，它仅仅是一个符号。我们的最终目标，是为了生活得更更有意义而去做值得做的生意。”

凯西·奥尔巴赫  
华盛顿州，贝灵汉

“此书让人深受启发，它为我们开启了一扇门，把我们带到了另一个境界。加里·凯勒以一种直接交流的方式娓娓道来，读这本书时就好像在和他谈话。”

保罗·安德烈斯  
加州，旧金山

“这理念太棒了！房地产经纪人应该把他们的工作当成一项事业而不是一个职业。”

兰迪·塞尔拜  
得克萨斯州，休斯顿

“毫不夸张地说，我已经从一名有局限性的房地产经纪人‘跨越’到了在我能力范围内没有任何局限的房地产顾问。”

乔安尼·拉布达  
俄亥俄州，沃辛顿

“每个人都想知道为什么有些经纪人可以凭智慧战胜绝大多数竞争对手。在我三十年的职业生涯中，第一次有人给我们指明了道路！加里·凯勒给我们的不仅是一本通向成功的地图，更重要的是，他引导我们在这条道路上一直走下去，找到新的路线，并在每一次新的航向调整中走得更远。”

雪莉·欧丽亚

加州，旧金山

“如果房地产经纪人希望赚更多的钱，获得更多的利润，缓解工作压力，在职业上及个人生活中获得尽可能多的成功的话，《百万富翁房地产经纪人》就是为他们而著的。我们的生意、净资本以及我们的生活因为这一令人难以置信的教育将会获得极大的提高。”

简·瑞奇

得克萨斯州，普莱诺

“如果你按照加里·凯勒所传授的理论去做，你将变得富有。”

吉姆·伯勒斯巴夫

北卡罗来纳州，阿什维尔

“此书以简单易懂的方式展示给读者的是所有经纪人都有可能真正实现的七个层次，并让生意自行运作起来。”

提姆·伯勒斯

爱达荷州，博伊西

“在做房地产之前，我在IBM、东芝和戴尔工作过。以前从没接受过这么有价值的培训。它是我所接受到的最让人兴奋的房地产培训。非常感谢它教会了我如何在生意上取得进一步的发展。”

J. 雷内·沃德

得克萨斯州，约登约克

“这并非白日做梦！《百万富翁房地产经纪人》中的理念和例子简单、直接且十分可行。加里·凯勒已经为我们绘制了成功的蓝图。如果你能从早晨一起床就照着去做的话，一定会成功的。”

佩吉·戴文妮

佐治亚州，亚特兰大

“书中的房地产生意的例子的确是经过慎重的思考而产生的。它的观念并非虚幻的美景，甚至不能称之为观念，因为它每天都被无数的人实践着。立大志！按图索骥！系统化的方法！雇三个出色的人。你就会成为百万富翁！非常感谢加里和戴夫让我们分享他们的远见卓识。”

吉恩·史蒂夫阿兰特

得克萨斯州，奥斯汀

“《百万富翁房地产经纪人》是消除所有猜想的蓝图。现在你没有任何借口说你不知道为了获得伟大的成功该做些什么或花费多少。我向每个想成为百万富翁的人强烈推荐此书。”

伊莱恩·桑斯·苏茜

亚利桑那州，菲尼克斯

“此书使我又朝巅峰迈出了伟大的一步。它帮我消除了狭隘的思想，我已经学以致用了。我觉得书中并没有创造什么新东西，我所要做的就是付诸实践。”

史蒂夫·查德尔

亚利桑那州，梅瑟

“当你从书中获得知识的时候，为什么不想得更远一点呢？工具已经交到我们手中，一条能使我们的生活和事业更加丰富的道路正等着我们去开拓。”

贝丝·施耐德

俄克拉荷马州，埃德蒙德

“最终，一条在房地产方面能实现我所有潜质的道路清晰地出现了。我们的团队决不会退缩！”

安迪·艾伦

得克萨斯州，奥斯汀

“这本书让我在竞争者面前略胜一筹。它彻底改变了我的经营之道。”

迪奥恩·史密斯

犹他州，怀奥格登

“分析体系、模式和观念时，我觉得这完全可以实现，绝不是痴心妄想！我已经制定了计划，现在只需要去做。非常感谢加里和戴夫的研发工作。”

雪莉·帕弗尔

北卡罗来纳州，阿什维尔

“我觉得在过去的几年里，我那车窗的挡风玻璃好像布满了灰尘，使我在房地产业这条道路上看不清方向。现在它如水晶般清晰！想成为百万富翁经纪人只需要雇用三个人，现在我正打算雇用三人当中的第一个。不久我就会成功。”

大卫·菲茨杰拉德

亚利桑那州，菲尼克斯

“《百万富翁房地产经纪人》绝对具有启发性！这本有效的‘食谱’——《百万富翁模式》是为那些渴望将他们的‘工作’转变成真正的事业的经纪人而设计的。这本书给我提供了从‘工作中的生活’过渡到‘生活中的工作’所需的基本要素。”

迈克尔·豪德森

华盛顿州，塔科马

“在我的成长过程中，大人们曾不止一次地教导我不要抱有太多幻想，以免面临梦想幻灭的痛苦。加里向我以往的恐惧提出了质疑，本书以疑问为开端，为每



天取得进步精心设计了需要遵循的步骤。”

马克·尼科尔森

佐治亚州，亚特兰大

“加里和戴夫向我说明了如何摆脱凡事都想自己去做的麻烦，使事业驶入‘蓬勃发展的区域’，由此，我可以充分地发展我的事业，轻松地工作却赚到更多的钱。”

查尔斯·沙利文

马里兰州，盖瑟斯堡

谨以此书献给各地的房地产经纪人——那些辛勤地工作，  
以企业家的精神坚定地投入到自由企业前沿的人们。

# 致 谢

尽管本书的写作组仅于 2002 年夏季开始合作，但《百万富翁房地产经纪人》的起源实际上可以追溯到 20 世纪 80 年代中期——我开始积极地寻找房地产业公认的优秀模式时。那些观点是由无数的顶尖经纪人在一次次的实践过程中验证和精炼过的。对于这些辛勤工作的经纪人们（由于人数太多难以罗列姓名），我对他们的反馈、想像力和洞察力致以崇高的敬意。随后，当我们组建凯勒·威廉斯大学时，我的合著者戴夫·杰恩斯在为我们的“百万经纪人新兵训练营”编写手册和班级材料时帮我构思并明确了这些理念。

2002 年 6 月，我们创作《百万富翁房地产经纪人》一书的想法真正地诞生了。在一次百万富翁经纪人策划会议上，我们把认识的一部分跨国顶尖经纪人带到了现场并向他们提出了问题——“怎样才能赚 100 万呢？”下午余下的时间，我们展开了头脑风暴，大家彼此分享各自的观点，共同收集典型，并以此作为本书的草稿。所以，没有哪一本书能够这么快就创作而成，这无疑要归功于所有帮助我们设计本书的人们。为答谢那些伟大的策划者，我从一开始就不曾懈怠过。

2002 年 8 月，为了征求他们对本书工作观点方面的反馈信息，我们再次召集工作组，大家惊奇地发现他们提供的信息的确是非常有价值的。十分感谢本书的所有杰出贡献者。

鉴于他们对本书的巨大贡献，我记下了同意接受采访的“百万富翁房地产经纪人”。这些经纪人是行业中最优秀的代表，他们的经验和智慧如同他们在房地产销售方面惊人的成功一样能够给人以灵感。他们与我们分享经验、智慧和成功，



因此，十分感谢下列现实生活中的百万富翁房地产经纪人们：威廉·巴恩斯、格伦·考德伦、克莉丝·柯麦科、大卫·朱迪·克罗基特、雷切尔·迪哈纳斯、艾伦·道姆、瓦莱丽·菲茨杰拉德、杰克·格罗斯、玛丽·哈克、杰尔·马汉、克莉斯蒂娜·马丁内斯、罗尼和凯茜·马修斯、迈克·门多萨、格莱格·诺埃曼、伊莱恩·那斯罗蒲、乔·罗森切尔德、吉尔·兰德勒、比尔·赖安、拉塞尔·肖、约翰·托伊、巴巴拉·威尔森、雪莉·威尔森、提姆·伍德以及唐·兹莱斯纳克。罗兰·卡斯提罗也为采访的成功进行做出了努力，他负责处理了所有的采访声音文件中的技术细节；米歇尔·劳力诺与莫·安德森设法为一些行业中繁忙的经纪人安排采访时间表；奥利维亚 L·费戈勃格负责转录大量的访问录音；以及在我们处于困境时，琳达·亨德森接替了奥利维亚的工作。

特别感谢那些给予我们诸多帮助的作家及教师们：比尔·巴雷特、戴夫·贝森、霍华德·布林顿、布赖恩·巴费尼、卡拉·克劳斯、查理·多阿海默、达雷尔·大卫斯、迈克·费瑞、迈克尔·格伯、艾伦 F·海因兹、马克·维克托·汉森、格莱格·赫德、唐·豪伯斯、汤米·霍普金斯、卡罗尔·约翰逊、丹妮尔·肯尼迪、罗伯特 T·清崎、大卫·诺克斯、劳里·默尔·默尔、史蒂夫·默里、杰尔·罗西、乔·史丹弗、弗洛伊德·威克曼、瑞克·威利斯和帕特·赞比。他们了不起的工作对促进本书的创作起着重要的作用。

同时，还要感谢我的同事：莫·安德森、达伦·拜恩、帕特·弗莱纳丽、莎伦·吉本斯、史蒂夫·施鲁特、玛丽·坦内特、乔·威廉斯和马克·威利斯，因为他们不断地给予我指导；我们的凯勒·威廉斯大学成员——凯利·帕哈姆、莫利·布朗、塔米·克鲁普、西娜·希顿、乔迪·盖伊和克瑞斯·迈尔杰科，在写作过程中，他们不知疲倦地工作，准备本书的指南和事例，为我们提供了无价的见解；我们的设计组成员——香农·库柏、赖安·库塞拉、贾斯汀·史密斯，为本书的封面和内部设计提供了反馈意见和指导；史蒂夫·西蒙和克莉丝廷·马丁，感谢他们在公共关系和市场方面的工作与智慧；凯茜·法姆帮我们收集到了这个行业里一些预言家宝贵的反馈信息；瓦莱丽·伏尔格·斯戴普，感谢她为本书的编写提供的一切便利，对书中图例的修改和对手稿的编辑；加里·贞特利和阿尔泰亚·奥斯本——两名曾经与我一起共事过的最出色的房地产经纪人，感谢他们的信念、影响和责任感；马克·维克托·汉森，感谢他在过去 25 年中的对我的支

持和指导；金·清崎，尽管得了流感，仍保持通信线路畅通；林恩·摩根，我的首位房地产销售经理，感谢她以前对我的指导和对我的信任；感谢美国房地产同业公会成员和加拿大房地产协会，在代表经纪人、住宅买卖人方面所做的不懈工作；感谢美国各地的房地产经纪人、美国房地产同业公会成员和州房地产经纪人协会，为我们的行业提供了基层领导。

感谢我的合著者，戴夫·杰恩斯和杰伊·帕帕森，感谢他们愿意从事这个庞大的项目并坚持到最后，感谢他们为此做出牺牲和每天百分之百的投入。戴夫具备以简单易记的方式表达复杂思想的特殊才能，他为我们做出的不可估量的努力，证明了他在房地产销售行业中的丰富经验以及他能够在数字方面“发现真理”的天赋。杰伊在出版及写作方面的经验让我们刚成立的出版公司大受裨益。他日常的写作与编辑工作使我们的进程保持连贯。我由衷地对他们表示感谢。

同样，特别地感谢我们的出版商——麦克·格劳·希尔公司和我们的编辑——理查德·奈罗蒙，因为他让我们振作精神并拓宽了我们的视野。菲利普·里夫集团的名流们也应得到我们的感谢。特别是菲利普·里夫、朱蒂·林登、林恩·科尔科、玛丽贝丝·菲德勒、吉尔·科罗特和安妮·吉奥恩，感谢他们在这个项目上的出色工作和给予的支持。

更要感谢我的父母，是他们让我接受了生活中伟大的教育并指导我进入房地产业。至于我的妻子玛丽，儿子约翰，语言已经无法表达他们为这个项目的贡献，他们是我生命中的真爱。感谢上帝赐予我的一切！

最后，感谢你们，我的读者。我的经验告诉我，最妙的主意总是由大家共同创造的。欢迎你们为我们的进一步改进提供建议，能够分享你们借助此模式工作的经验我们也将感到万分的荣幸。你们的反馈信息无疑将会成为《百万富翁房地产经纪人》未来版本的依据。

加里·凯勒

**“一旦确定方向，就不要害怕迈出一大步。你不能用两小步就跨越一个鸿沟。”**

——（前英格兰首相）大卫·劳埃德·乔治



# 前言

“如果我看得比别人远，那是因为我站在巨人的肩膀上。”

——艾萨克·牛顿

## 捕狼与胸怀大志

几年前我的儿子约翰和我一边开车一边听一本录在磁带里的书。故事说的是一个牧羊人的儿子已经长大成人，夏天第一次独自去村庄外的小山上放羊。一天晚上，他被附近的狼嚎声吵醒了。黑漆漆的深夜他害怕极了，但是，出于责任感，他抓起来福枪就奔向夜幕中去保护他的羊群。在路的对面，他看见一只狼正咬着一只羊的喉咙。当他把来福枪放在肩上瞄准时，想起了父亲的忠告：“夜里很难判断你和目标的距离，而且，更有可能的是，你会对距离估计不足，瞄得低而击不中。为了打中目标的机会更大，你要瞄得高一些。”牧羊人的儿子调整了目标，稍微抬高了瞄准器，打中了目标。

这一幕中打动我的并不是那个勇敢的男孩，他的勇敢是毋庸置疑的，而约翰和我都在焦急地等待着那戏剧化的瞬间。对我来说，它拥有伟大寓言包含的所有元素，而且极好地阐明了一些我们生活中的真理——没有人能准确地判断出未来会发生什么事情。未来，如同放羊的男孩和他的目标之间的距离一样黑暗和难以判断。然而通常我们设定的各个时期的目标是那样的清晰，可是大部分计划都达不到目标，奇怪吗？要胸怀大志！这才是这个故事的寓意。不管你是在夜间打狼

还是设立生活目标，要瞄得高一些。

本书是一本让你胸怀大志的书，它不是在谈论金钱，它谈论的是生活中大部分伟大的成就皆因抱负、胸怀大志而成。百万富翁这个词仅仅是此观点的代言词，也使本书有了一个时髦的标题。很显然，你所读到的远远不止这些。坦率地说，你是不是已经看过了《有抱负的房地产经纪人》一书？我在那本书里讲的都是实例。

本书就是为你而著的。我们相信，不管你在哪儿从事房地产业，确立一个伟大的志向都会将你带到一个更高的层次；事实上，它会帮助你成为一个最优秀的人。要成为这样的人，你就要有抱负，要胸怀大志。

## 重大问题与世界的顶峰

房地产业启动资金不高，没有绝对的限制性，非常适合所有胸怀大志的创业者。在这个行业中，限制性事实上是你自己造成的。你从事房地产工作的方法、能力和意愿将是你成功的最大决定性因素。马克·维克托·汉森在他的著作《阿拉丁因素》中教导我们一生中得到多少答案取决于我们问题的多少。在《百万富翁房地产经纪人》一书中，我们将对所有从事房地产销售的人员可能遇到的各种重要的问题进行探究和解答，例如，“作为一名房地产销售人员，如何才能使自己的收入达到尽可能的高水平呢？”信不信由你，这个问题很简单，答案也很简单。在本书中，我们将告诉你如何像百万富翁房地产经纪人那样去思考。接着，我们会逐步向你讲解如何使你的年收入达到100万。最后，我们会指给你一条获得100万间接收入的途径。

说真的，我认为要成为一名优秀的人，关键是要有高水平的思维。如果通过阅读这本书，你能使自己学着像一名百万富翁房地产经纪人那样去思考的话，你就会发现，从房地产业中你真的能赚到很多的钱。

如果有一件事是我在生活中学到的话，那就是小目标将使我们的潜力受到限制，而远大的目标会使我们摆脱较低目标的束缚，从而实现更伟大的目标。为什么呢？它完全取决于你把注意力集中在什么地方。一旦目标能够达到，我们就会逐渐放慢速度。较低的目标，按定义来讲，几乎总是在我们的能力范围内，所以

我们很快就能实现它们，但是，我们从来没有机会充分释放我们的热情。另一方面，当我们追求一个宏大的、有挑战性的目标时，我们就有机会增加更多的动力使我们直接越过那些较低的目标去追求更大的成功。詹姆士·艾伦曾经写道，“你可以变得像你所控制的愿望那么渺小；也可以变得像你超群出众的雄心那样伟大。”最终你的生意和生活基本上反映了你所追求的目标，它完全取决于仅能使你满意的目标与真正让你充分发挥潜力的目标之间的不同。

规则是直截了当——高水平地思考，大胆地行动，你将会过上一种更为广阔的生活。坦率地说，即使我们真的提供追求百万收入完善的、准确的分析，本书的最终目标也并不一定是要教你如何每年将100万存入银行。《百万富翁房地产经纪人》真正的目的是鼓励你去创造更为宽广的生活舞台。纵观历史，我们可以发现，远大的目标带领我们超越了已知的潜能，促使我们追求一种比我们所想像的更为广阔的生活。我深信，从这种方法中，你获得的礼物将远远大于你可能获得的金钱上的回报。“世界上最伟大的事不是我们身居何处，而是我们要前往何方。”或许奥利弗·温德尔·霍姆斯的这句话就是最好的体现。

我想，大家都会赞同未来在很大程度上是不可预知的，提出重大的问题、继而寻求答案同样将指引我们达到预期的最高水平。我们所做的准备使我们此刻能够采取更有效的行动。你也就大可能被意外事件所击倒，请记住，那个牧羊的男孩可能无法预见何时危险可能来临或以什么形式出现，但是他十分清楚要常带着来福枪，靠近目标并瞄得高一些。

让我换个方式来告诉你。对于大多数人来说，攀登珠穆朗玛峰是非凡成就的象征。现在，停下来花一点点时间想一想这件事。那些打算成功攀登珠穆朗玛峰的队员们不会想着只到达探险队营地，然后从那里了解其余的事。甚至在他们进入尼泊尔之前，就已经深思熟虑过，并为从加德满都到探险队营地，再到达世界顶峰的整个旅程做好了充分的准备。如果他们确实精明，想要准备得更充分的话，他们还会研究其他人的经验，结合那些知识，为一项最具挑战性的冒险做好充分的准备。打算抵达珠峰顶点的人在想问题的同时也找到了问题的答案。他们已经懂得，只有那些敢想的人才能获得更多。

如果你想从自身挖掘更多东西且愿意向自己提出这样的问题，“如何才能登上