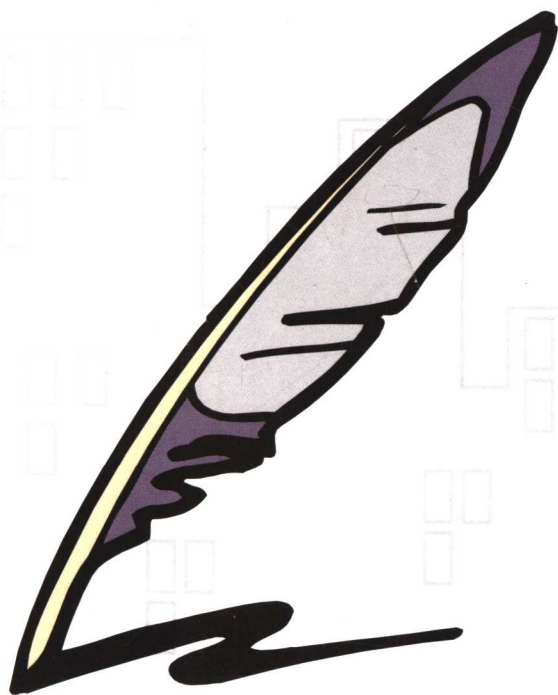


一支书写房地产销售理论的神来之笔

由MLS 到RELS

■王建中 供源 ■寒 霓 执 笔



 郑州大学 出版社

一支书写房地产销售理论的神来之笔

由MLS 到RELS

■王建中 供源 ■寒霓 执笔

江苏工业学院图书馆
藏书章

 郑州大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

由 MLS 到 RELS:一只书写房地产销售理论的神来之笔/
王建中 供源,寒霓 执笔.
—郑州:郑州大学出版社,2005.6
ISBN 7-81106-076-0

I. 由… II. ①王…②寒… III. 房地产-市场营销学
IV. F293.35

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 050756 号

郑州大学出版社出版发行

郑州市大学路 40 号

出版人:邓世平

全国新华书店经销

河南第二新华印刷厂印制

开本:787 mm × 1 092 mm

印张:3.5

字数:36 千字

版次:2005 年 6 月第 1 版

邮政编码:450052

发行部电话:0371-66966070

1/16

印数:1~2 000

印次:2005 年 6 月第 1 次印刷

书号:ISBN 7-81106-076-0/F·59 定价:18.00 元

本书如有印装质量问题,请向本社调换



王建中先生，美籍华人。长期在美国从事房地产业。全美房地产估价师协会和房地产经纪协会会员。美国各大银行独立签约房地产估价师。曾任职于全球著名的房产经纪公司21世纪不动产公司。还曾任美国最大的房产贷款公司之一——北美贷款公司华裔部负责人。1995年成立Landing-Realty, Inc. 房地产有限公司，任董事长。王建中先生深谙美国房地产业及相关产业。并多次考察中国各地房地产市场，对中美房地产市场的巨大差异有深刻的认识和独到的见解。

目 录

一、引 子.....	(03)
二、突破房地产销售理论首要认识最低价原理.....	(07)
三、植根于最低价原理的奇葩——MLS.....	(11)
四、破不动产客户分布规律的壳建不动产新销售通路的厦.....	(19)
五、封闭系统理论盛绽销售新花.....	(27)
六、RELS——一个中国全新房地产销售系统的诞生.....	(39)
七、尾 篇.....	(47)

最好的路未必是走出的路
走出的路一定有最好的路

——题 引



一 引 子

引 子

在中国的房地产市场，这样的销售方式比比皆是：铺天盖地的广告，名目繁多的房展会，华丽的售楼部，漂亮的样板房，花样百出的楼盘名称，极尽穷思的华丽语言并附有精美图片的楼盘介绍，冠以“最……最……”“惟一……”的广告用语，印制精美的销售书籍随处可见，诸如《房地产销售攻略》、《房地产售楼技巧》、《案场案例精选》、《专家著书》、《大腕明言》等。然而，万变不离其宗，尽管花样翻新，各种销售形式变来变去，但是，其传统销售模式的核心并没有改变，即大家都依旧寄生在一个落后的销售通路上，以致于价格居高不下，成本降不下来，恶性竞争层出，资源大量浪费。整个房地产市场实际上始终处在无序竞争的状态。

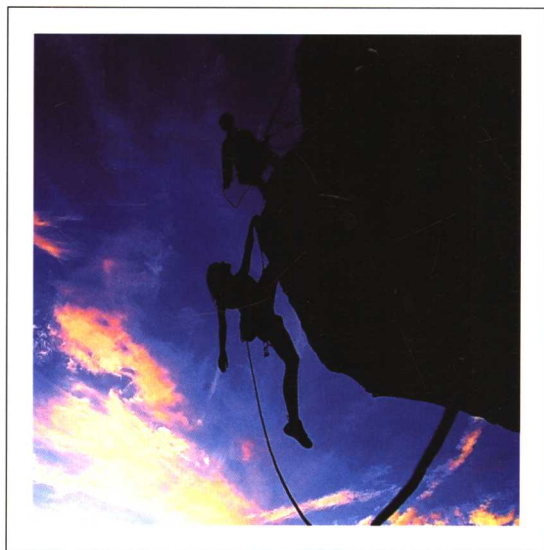
这种传统销售模式的核心是：不管采取何种销售形式，目的都是将消费者吸引到自己所有的单一卖场来。为了证明这种销售模式的落后，我们可以用房地产价格指数来说明中国房地产价格的高昂。房地产价格指数指的是：房价与收入之比。一个国家的房价指数越大，显示该国家房价越高。中国的房价指数不仅远高于欧美国家，也高于大多数亚洲国家，而销售模式落后则是其主要因素。

这个时候，中国房地产界似乎也在寻找打破销售通路梗阻的途径，也在尝试采取一些新的做法取代旧有的做法。但观念上的落后影响了理论上的建构，理论上的缺失制约了实践上的突破，致使曾经梦想实

现的“一次接触，全盘皆通”的愿望，只能是梦中的梦想……

火暴的市场，激烈的竞争，长期以来一直是中国房地产市场所呈现的态势。然而，现象不反映根本，这种火暴和激烈的背后，却是伴随着社会发展成本的巨大浪费。能否解决？怎样解决？究竟有没有一条排除销售障碍的通径？在接下来的文章里，读者将会看到一个全新的销售理念给中国房地产市场带来的影响；一个全新的销售模式将为消费者、业者、社会和国家带来的益处。





二 突破房地产销售理论 首要认识最低价原理

突破房地产销售理论 首要认识最低价原理

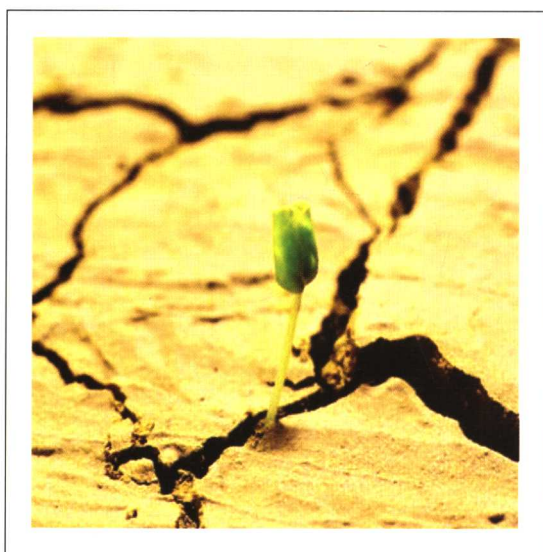
如同多种多样的商品销售一样，商品的销售理论亦是多种多样的。但是，在这些多种多样的销售理论中，有一条原理却是极为重要的，可以说是销售理论的主臬，它就是销售的最低价原理。所谓最低价原理是指：两个一模一样的商品在商店里，假若其商品标价不同，那么，标价低的在没有卖出去之前，标价高的绝对卖不出去。而同类产品产生价格差异，则由其他因素决定，例如：花色、造型、质量及售后服务等方面产生差异，这样在价格上才能产生差异。最低价原理从另一方面也证明，在商品经济发达的国家和地区消费者能享受到商品的最优价格和最佳服务，消费者受益，商家也受益。

最低价原理是市场竞争的产物，也就是说：只有在公开竞争、完全流通的市场环境下，商品的最低价原理才能显现。其显著的特点是在全面透明的市场环境下，彼此公开竞争和销售完全流通。从这点上，便不难看出，市场比较成熟、经济比较发达的国家或地区，为什么他们社会发展的综合成本低，而经济效益却很高，个中原因就在于此。在最低价原理得以实施的地区，消费者得利，企业发财，国家增加了产值。因此来讲，最低价原理是推动社会经济健康发展的强力引擎，是规范、调节市场的合理杠杆，同时也是建构不动产销售框架的理论基础。

最低价原理这一理论由王建中先生提出，并首先运用到房地产销

售领域。其提出的意义就在于：揭示了市场经济中商品竞争的一条规律。最低价原理并不是指商品必须卖最低价格才能卖出，而是指在公开竞争、完全流通的市场环境中消费者能够享受到最优价格和最佳服务。





三 植根于最低价原理的
奇葩——MLS

