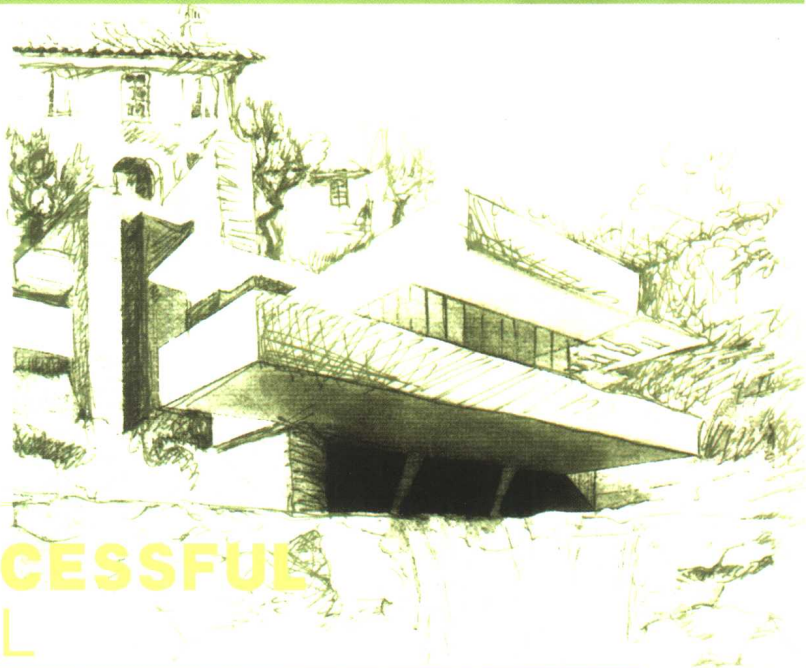


中外房地产丛书

# 房地产销售业 成功之路

[美] 肯尼思·W·爱德华兹 (Kenneth W. Edwards)/著



OUR  
SUCCESSFUL  
REAL

ESTATE CAREER



中信出版社  
CITIC PUBLISHING HOUSE

中外房地产丛书

# 房地产销售业 成功之路

[美] 肯尼思·W·爱德华兹 (Kenneth W. Edwards)/著

王 成 王军锋 张宇馨/译



A 1070205

中 信 出 版 社  
CITIC PUBLISHING HOUSE

**图书在版编目 ( CIP ) 数据**

房地产销售业成功之路 / [美] 爱德华兹著; 王成等译. —北京: 中信出版社, 2003.4

书名原文: Your Successful Real Estate Career

ISBN 7-80073-701-2

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2003) 第018581号

YOUR SUCCESSFUL REAL ESTATE CAREER, 3<sup>rd</sup> Edition.

Copyright © 1997, 1992, 1987 Kenneth W. Edwards. Published by AMACOM, a division of the American Management Association, International, New York.

All rights reserved.

本书中文简体字版由中信出版社独家出版, 未经出版者书面许可, 本书的任何部分不得以任何方式复制或抄袭。

版权所有, 翻印必究。

**房地产销售业成功之路 (第3版)**

FANGDICHAN XIAOSHOUYE CHENGONG ZHILU

**著 者:** [美] 肯尼思·W·爱德华兹

**译 者:** 王 成 王军锋 张宇馨

**责任编辑:** 刘孟升

**责任监制:** 朱 磊 王祖力

**出 版 者:** 中信出版社 (北京市朝阳区东外大街亮马河南路14号塔园外交办公大楼 邮编 100600)

**经 销 者:** 中信联合发行有限公司

**承 印 者:** 北京牛山世兴印刷厂

**开 本:** 880mm × 1230mm 1/32 **印 张:** 6.5 **字 数:** 159千字

**版 次:** 2003年5月第1版 **印 次:** 2003年7月第2次印刷

**京权图字:** 01-2001-2990

**书 号:** ISBN 7-80073-701-2/F·491

**定 价:** 16.00元

**版权所有·侵权必究**

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。服务热线: 010-85322521

E-mail: sales@citicpub.com

010-85322522

# 前言

很少有谋生手段能像从事房地产行业这样具有挑战性，并令人振奋不已。在这一行业中，你可能获得可观的收入，同时也会面临各种各样的机会。那些对这些工作感到有意义并收入不菲的人们，以及该专业领域的专家学者一直对房地产业怀有浓厚的兴趣。比如，在美国，几乎每一个社区学院都设有有关房地产的课程，而且，越来越多的四年制学院和大学也纷纷增设了这类课程。一些州政府还拨款支持房地产的教育和研究工作。在美国房地产院校的成绩都能表明学员是否有能力或有资格从事房地产工作。而每一年，全国都有许多人获得房地产的执业资格。

许多人加入房地产行业以后，都觉得得心应手，他们长期享受着这一职业带来的乐趣。但遗憾的是，还有许多从事这一职业的人并非如此。从以往的情况来看，房地产业工作者淘汰率极高，其主要原因是，很多时候，加入这一行业的人们对于什么是房地产业，如何长期有效地经营房地产等问题持有不正确，甚至有歪曲的理解。

## 本书适合的对象

如果你有意从事房地产这一职业，那么本书就很适合你。如果你刚刚涉足于这一行业，那么此书将给你指出正确的方向，并且确保你能跟上其发展的步伐。如果你在房地产业工作已有一段时日，那么本书将给你提供一个机会，温故而知新。本书内容丰富、客观，而且具有较强的实战性。它就像一位职业向导，帮助你决定是否加入房地产业；如果决定加入房地产业，它就会帮助你获得成功。书中有序地罗列了经营房地产可能遇到的各种机会和困难，并指导你如何应付。它描绘了经营房地产的有效模式。这一模式强调了专业化、永续经营以及成就感。

绝大多数经营房地产的人都将他们的精力集中于签订代理销售合同以及出售居民房地产方面。因为这其中存在着大量的就业机会。因此，

我编写此书主要目的是帮助你在一个房地产中介公司中成为一名成功的居民房地产代理人。在任何地区，你都必须先获得执业资格。为此你需要通过一次笔试，而且通常也需要通过正式的课程学习。在书中，我就获取执业资格、开始营业给出了详细的指导。同时我还广泛地讨论了从业者可能面临的各种机会。在从业者有了一些经验以后，这些机会将有助于其进一步拓宽业务并且使其工作更专业。

在房地产这一行业，工作之所以很有趣，原因之一在于从事这一职业的人背景千差万别。房地产业确实是一个实业家聚集的地方。你会碰到各种各样的人，从以前的铅管工人到在职的教授。但是，在一开始，每个人都需要可信赖的职业信息。如果你以前具有丰富的从商经验，那么你就不需要我在一些章节中提供那么多的信息。但是，我的目的在于论述问题时尽可能地详尽、有益，而不是想当然地来谈论任何问题。

我在写作时把读者分为三类：一类是初次就业的人，我尽可能地满足这类人的特殊需要。尽管在房地产业的所有工作者中，这些人只占明显的少数，但是，随着房地产行业整体素质的提高，以及学习房地产执业资格课程的机会不断增加，会有越来越多的初次就业者选择从事房地产职业。

第二类人是那些曾经离开房地产业一段时间——通常是一段持续的时间，现在又重新回到该行业的女性。对她们来说，房地产业是一种传统意义上的最大众化的职业。从业人员资格认证可能很严格——否则这一领域就会变得相对容易进入了。但是这一职业给女性们提供了真正平等的机会。它允许灵活的工作时间，并会带来可观的潜在收入。在为女性读者写作时，我主要是借用了我妻子作为一个专业房地产工作者的经验和我的一些女助手的见解。

最后一类读者是那些目前还在从事其他职业的人，他们有的现在正在考虑转行加入房地产行业，有的是想在退休之后从事房地产职业。对于我来说，经营房地产曾经就是第二职业，因此我非常理解房地产对那些有意从事新行业的人具有十足的吸引力。

在本书第15章——给特殊人群的特殊建议中，我给每一类读者分别

提出了一些建议，以使他们在经营房地产时尽可能地顺利而有成效。

尽管此书是写给那些已经从事房地产的人以及正在考虑加入房地产行业的人的职业导读，但是我已收到了另一些读者的中肯反馈。他们并不是为了获得房地产的执业资格，只是想尽可能地了解房地产经营，了解房地产业应如何运作才能获得更好的投资回报。据我所知，这是一种非常成功的投资计划，对此我将在第15章中详尽地进行阐述。

## 如何使用这本书

首先，我建议你快速地浏览全书。这将有助于你从整体上了解一些与典型房地产工作相关的活动和长期的机会。此时不要过多地注重文章的细节，将精力集中在那些最有吸引力的话题上，这将帮助你做出合理的择业决定。接着，如果你报名参加了执业资格培训课程，那么通过这本书理解你所学的课程是如何与真正的房地产经营联系起来的。出于这一目的，此书被广泛地当做培训课程的补充读物。当你开始选择加入一个公司时，请认真研读第3章之后再开始你的工作寻找。如果你的公司没有一个正式的培训计划，那么你可以利用这本书自行制定一个有效的培训计划。如果你的公司已有了培训计划，那么该书可作为一本有意义的辅助材料，为你提供其他地方几乎不能遇到的观点和建议。不管你如何使用这本书，我相信你都可以把它看做是你的“职业良友”。

## 为什么存在着一些消极的言论

当我考虑《房地产销售业成功之路》的内容和基调时，我的难处就在于一方面我要做到十分公正，使该书对人有所帮助；另一方面我又将非常积极地反映出我对房地产这一职业的真正热情。一些从业者对某些做法职业化有许多看法，当我极力阐述这些不同观点时，以及我在叙述房地产业的不足时，我的目的都是积极的。如果你对于这一职业的预期（包括好的和坏的）有一个清楚的认识，那么你更有可能成功地适应这

一职业，并且通过提早面对各种想法，你将能做好更充分的准备，发展自己的经营哲学。雷夫·洛宾逊（Leigh Robinson），畅销书《出租》的作者，把这一点描述得很生动：“《房地产销售业成功之路》实事求是地描绘了房地产这一行业。”一位出版商拒绝我的初稿时写道：“我非常怀疑如此真实反映房地产经营的一本书是否会有市场。”幸运的是，他错了。

我的观点当然不会使那些适合经营房地产的人感到悲观沮丧，以至于不选择这一行业。相反地，本书旨在鼓励那些认真、严谨、事业心强而又正直、客观的人们加入房地产业。在从事房地产的人们看来，招募和培训房地产代理人既费钱又费时。显然，提供最合理、最平衡的信息，有效地吸引那些最适合经营房地产的人加入这一行业，这对大家都是有利的。

## 研究方法和写作风格

我采取的研究方法主要是直接个人观察法。从空军退役以后，我作为一名居民房地产代理人有过7年的成功经验。我妻子也是位有执业资格的售楼员，我们组成了一个工作小组在同一办公室工作。

为了确保有足够的背景资料，为了获得一个全国性的认识，我对全国各地的几百个代理人和售楼者进行了书面调查（见附录）。我试图发现人们为什么会提早离开这一职业。我相信，如果我找出了其中一些原因，我便能给将来可能从事这一职业的人们提出一些更好的建议。我研究了调查结果并在书中引用了一些被调查者的回答。

目前，美国大约有240万位获得批准的房地产经营者，其中大约75万位，也就是30%以上的经营者是全国房地产经纪人协会（NAR）的成员。“房地产经纪人”这个词是一个被注册的职业名称，它只能用于NAR的成员。尽管NAR的成员只占整个房地产业从业人员的一小部分，但这一组织是美国最主要的职业化房地产经纪人团体。该组织根据成员情况出版了一系列统计数据报告。我在本书中屡次引用了这些报告。

在本书中，我还编入了一些房地产业的“战争故事”和个人经验来说明其中一些特别重要的观点。房地产业是一个令人兴奋、充满激情的行业。任何一本描写这一行业的书如果不能抓住这一精神实质就不能正确地描述它。你将发现此书并没有列举各种必胜的技巧，也没有保证你必然获得巨大的财富和荣誉。然而，书中包括的各种特殊的建议都是我曾经使用过，或者是我看见别人采纳过的。事实证明，这些做法都是切实可行的。但是，只有你自己才能决定，哪些意见和建议是最适合你目前的处境以及你的个性特点。

我在阐述这一课题的各个事项时，尽力采用一种全国各地都通用的方式。但是，尽管全国各地的房地产业有一些显著的共性，但是它们之间的区别也是不容忽视的。在一个地区允许的做法在另一个地区可能是不正确甚至是非法的。由于任何人没有当地法律法规的研修证书是不可能获准经营房地产的，因此，你应当区分我所讨论的做法和你所在地的适用做法有何不同。在本书所包含的所有事项中，你所在地目前的法律是你绝对的指导。书后的参考文献部分有大量的推荐书籍，尽管这不是一份正式的研究报告，但是这些参考书目会对你今后进一步深造有所裨益。

房地产价格在各个地区的差别也很大。同样的钱，在你家乡也许能买到一座大宅，在其他地区也许只能买到一个小屋（或者是买到一小块地来建造一座小平房）。对于我在举例时提到的房价或收入水平，你可以根据你所知道的当地的房价或收入水平进行调整，以使它们符合实际情况。

## 一个农夫的哲学

一位业外人士在读完我的初稿后评价说：“显然你对一个新房地产代理人的期望很高。”在初读此书时，你或许也有同感。但是如果你仔细研读本书，你会发现这一点并非如此突出。当然，我们认为任何值得做的事情都应该把它做好。我在加州大学伯克利分校任教期间，曾遇见



过一位从内布拉斯加州来的学生。他正在攻读律师课程。他的父亲并不喜欢儿子的职业选择。那位学生说当他离开家庭农场的时候，他那勤劳的父亲对他说的临别赠言是：“儿子，如果你真的决定成为一名律师，那么尽力成为一名诚实的好律师吧！”不管你打算从事哪一职业，这都是个不错的建议。

## 欢迎你的参与

我已收到了许多读者对于前几版的反馈意见，我也希望得到你的意见。如果你是这一行业的入门者，当你遇到我在书中提到的困难时，若能提出一些看法或建议，我将十分感谢。我也十分乐于收到来自房地产代理人的回信，告诉我为了与新的代理人更好地开展业务，书中还应该包括哪些内容。如果你将本书作为正式的房地产课程的教材，那么请你就如何扩充或改写书中材料提出一些建议，我将不胜感激。请将你的评论直接寄往：

Dr.Kenneth W. Edwards, Professional Associates, 7990 NW  
Ridgewood Drive, Corvallis, OR 97330.

## 致 谢

我开始从事房地产业时主要有两个目标。第一个目标是运用本书描述的运作手段，获得成功。第二个目标是收集研究材料，获得足够的实践经验来写一本房地产职业导读。在实现这两个目标的过程中，我获得了许多帮助。

我的妻子，朱蒂斯·麦克维·爱德华（Judith Mcvay Edwards），是我经营房地产的搭档。她为我做了大部分琐碎而辛苦的工作，而获得荣誉的通常是我。在我写作的过程中，她一直给我有益而中肯的批评、指导，并不断给我支持，使我能完成这一项目。我的经纪人，W·戴勒·戴尔（W.Dale Dyer）和他的搭档及妻子凯罗琳·戴尔（Carolyn Dyer）为我提供了研究房地产业最完美的环境。他们长期友好的鼓励和支持使我获得了更多的经验。

在过去的七年，我在俄勒冈州奥尔巴尼的林姆-贝特（Lim-Benton）社区学院下属的分院教授房地产课程。我的许多学生都从事了房地产业，并持续不断地反馈给我十分有价值的材料，包括他们在实际操作时遇到的各种困难和机遇。

对帮助我研究的下列组织机构，我深表感谢，他们是：房地产研究者协会、国家房地产协会（the National Association of Real Estate Editors），以及退休干部协会。

最后，特别感谢我过去的客户、以前的搭档，以及所有对我的房地产经营有过帮助的人，他们使我在经营房地产的过程中获得了愉快、难忘而有益的经验。

《房地产市场分析》

《房地产开发:原理与应用》

《投资房地产》

《房地产销售业成功之路》

《房地产投资实务》

肯尼思·W·爱德华兹最早在美国空军服役，退役后即开始从事房地产销售工作。作为一名房地产代理人，他有过七年的成功经验，他的妻子也是一位有执业资格的售楼员。通过大量的调查研究与总结思考，并且结合他与妻子的亲身体验，书中详细介绍了经营房地产可能遇到的各种机会和困难，并指导你如何应付。本书描绘了经营房地产的有效模式，这一模式强调了专业化、永续经营以及成就感。

责任编辑 刘孟升

责任监制 王祖力 朱磊

封面设计  工作室·郭鹏

中信联合发行有限公司

# 目 录

前 言

致 谢

第1章 房地产业适合你吗? .....1

这是一种美好的生活……如果你适应这种生活

第2章 获取执业资格 .....13

苦与乐：你的选择

第3章 选择一家公司 .....21

为了更好或更差，更富或更穷……

第4章 开始工作 .....35

组织好后，击鼓上阵

第5章 开始时，有……代理机构 .....51

房地产业的身份危机

第6章 签订居民住房的代理销售合同 .....59

寻找卖主，出售房产

第7章 销售房地产 .....79

寻找顾客，倾听并满足他们的需求

第8章 登记和销售特殊房地产 .....99

定制化房地产、投资性房地产、农村房地产及其他

第9章 要避免的问题 .....107

从一开始就应注意的事

第10章 对付难缠的人和困难的处境 .....115

挑战——不是问题

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 第11章 跟踪服务和客户推荐业务 ..... | 127 |
| 避免白天孤独、夜不能寐和一文不名的晚年    |     |
| 第12章 生存 .....          | 135 |
| 保持有支付能力和头脑清醒的策略        |     |
| 第13章 今后的发展方向 .....     | 147 |
| 对于你的职业的长期观点            |     |
| 第14章 少数人走过的路 .....     | 155 |
| 其他房地产生涯的可能性            |     |
| 第15章 给特殊人士的特别启示 .....  | 165 |
| 从快速追踪者到退休人士            |     |
| 第16章 最后的鼓励 .....       | 177 |
| 如何通过真正的尝试在房地产业取得成功     |     |
| 附录 .....               | 187 |
| 参考文献 .....             | 189 |

# 第1章

## 房地产业适合你吗？



**这是一种美好的生活……  
如果你适应这种生活**

选择职业是艰难的抉择，而且显然也是最重要的抉择。这一点对于任何人都例外，不管你是第一次找工作的年轻人，还是从事第二、第三个职业的中老年人。你需要从各种可信、公正的资源中尽可能多地找出你的就业机会，然后做出最佳选择。也许你会想知道什么样的人最可能成功，当然，你也想知道你可能赚取多少钱。有时候，获得你想知道的信息并不是件容易的事情。比如说，正如我的研究指出的，在从事房地产业之前没有获得足够的目标信息是许多人经营房地产失败的主要原因（见附录）。

毫无疑问，经营居民房地产对于适合这一职业的人来说是件令人兴奋、报酬丰厚的职业。本章的目的就是帮助你判断自己是否适合从事居民房地产业。

### **这种工作的本质**

首先，让我们简单看一下一些基本概念。在法律术语中，代理人是指受别人的委托代其经营各种经济事务的人。房地产代理人也起这种作用。我将在第5章中，讨论房地产业的代理机构的有关问题。作为一个获得执

业资格的房地产出售员（这是最普遍的正式术语），你将为一个房地产经纪人的工作。一个经纪人已经从事这一职业达到了规定的时间，他接受了额外的培训，并且他要把获取执业资格的程序分开。你的经纪人会为你提供办公间和一些辅助设施。而且你只要为他工作，他就有义务管理你专业的房地产经营活动。作为回报，你也要和他分享你的收入。在美国，一些州正在考虑建立一个单一的房地产经营者执业体系。在这一体系中出售员这一称呼被取消了。每个人获得执业资格后都是经纪人。因而，原来的监管关系也就不存在了。至今，科罗拉多还是惟一一个已采用这种体系的州。如果你想在那儿获得执业资格，那么你可以给科罗拉多房地产委员会写信，请求获得指导。

几乎所有的房地产代理人都完全由委员会支付报酬（经纪费付给他们的监管经纪人，由经纪人和代理人按比例分配）。这一费用的多少或者是由他们出售的房产决定，或者是由他们的项目列表（和屋主签订的关于出售房产的书面协议）决定——项目可能由其他代理人出售。不管他们是大约95%的“独立契约人”还是“雇员”都是如此。在房地产行业，“雇员”这一词用来形容经纪人和代理人之间监管的关系，它是有特定的法律和税务方面的含义的。很少有房地产出售员是拿固定工资的。我在第3章将进一步阐述这些基本概念。

关键的一点是，出售房地产是一种通过创造结果而得到生存和发展的职业。你干得如何主要还是取决于你自己。不管做什么，只要是普遍、正当又合理的就可以被接受。在同行之间，甚至在同一间办公室的同事之间，对于房地产代理人原则的理解都是大相径庭的。许多非常成功的代理人主要借助传统的销售方式，比如上门推销、电话追踪等。另外一些同样成功的代理人则不采用这些“标准”方式或者将这些方式进行了大变革。房地产业一个真正吸引人的地方在于你可以根据自己的个性和价值观来设计自己的创业历程。

### 你所需要的素质和技巧

作为一个房地产代理人，你能干得多好取决于你在多大程度上满足



了这一职业的要求。以下是你经营房地产所需要的个人素质和工作技巧。没有人能完全具有这些素质和技巧，因而也没有人能在这一行业的任何方面都表现得非常出色。事实上，一个方面的强势可以弥补另一个方面的不足。

### ■ 你需要热爱这种生活方式

对于我所知道的大多数成功的代理人来说，经营房地产不仅仅是一种工作，它更是一种迷人的爱好。在努力促成一笔交易时，他们会比什么时候都开心。他们从不会看着钟表，计算工作时间。不管是白天还是黑夜，不管是工作日还是周末，他们都随时准备着，只要铃或喇叭一响，就立即投入工作。他们坚持一条更明智的自我约束原则，就是生活保持平衡。但事实是他们热爱自己的工作，他们自己完全沉浸在工作中了。你没有必要对整个事业的成功抱有十分的热情，但是，你绝不能仅仅把它看成是一种工作，一种可根据你自己的时间安排的工作。人们希望在他们方便的时候与你联系，而不是在你有空的时候与你联系。对于许多人来说，只有在晚上和周末他们才有时间看楼房或与你讨论他们的售楼计划。如果你不喜欢遵循朝九晚五，周一至周五工作，不习惯这种固定规律，那么你可能也会喜欢房地产行业的生活方式。

### ■ 你需要具有独立工作的能力

个人的成就几乎完全根据你成功达成的交易量来衡量。如果这种观念能吸引你，那么你会发现房地产业是一种令人鼓舞的职业。你的成功或失败几乎完全取决于你自身的努力。对这一事实你必须完全理解。不管你所在公司的培训计划多么有效，不管和你一起工作的经纪人多么明智而且富有管理能力，你必须希望而且能够自己完成工作。在我的调查结果中，缺乏“独立工作能力”和“自我激励能力”是一些人提早离开房地产行业的最重要原因（见附录）。一位从加利福尼亚来的国家特许经营人在他的调查答卷中很好地总结了这一点：“如果你没有很强的自