

A Property Investor's Guide to Negotiating

Winning a Losing Position
To a Winning One

一个房地产操盘手的感悟

让你反败为胜的谈判技巧

约翰·波特 (John Potter) ◎著
朱明冬 ◎译



中信出版社·CHINA CITIC PRESS

一个房地产操盘手的感悟

让你反败为胜的
谈判技巧

约翰·波特 (John Potter) ◎著

朱明冬◎译

A Property Investor's Guide to Negotiating

Turning a Losing Position
into a Winning One

图书在版编目 (CIP) 数据

一个房地产操盘手的感悟 / 波特著; 朱明冬译. —北京: 中信出版社, 2015.1

ISBN 978-7-5086-4787-6

I. 一… II. ①波… ②朱… III. 房地产-市场营销学-指南 IV. F293.35-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 208687 号

一个房地产操盘手的感悟

著 者: 约翰·波特

译 者: 朱明冬

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承 印 者: 北京诚信伟业印刷有限公司

开 本: 880mm×1230mm 1/32

印 张: 7.5 字 数: 90 千字

版 次: 2015 年 1 月第 1 版

印 次: 2015 年 1 月第 1 次印刷

广告经营许可证: 京朝工商广字第 8087 号

书 号: ISBN 978-7-5086-4787-6 / F · 3256

定 价: 29.00 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: 010-84849555 服务传真: 010-84849000

投稿邮箱: author@citicpub.com

我第一次见到约翰是在 1995 年，那时他在澳大利亚黄金海岸地产业十分活跃。约翰的能力给我留下非常深刻的印象，他独到的谈判技巧让我十分惊奇。他可以很快读懂对方的意图，可以轻易地让一个合同的条款内容根据他的需要拟定，同时又让对方十分开心。

他的技巧包括注重双方的共同利益，让对方放下心理包袱，然后进行轻松的谈判。他会和对方谈论任何事情，例如孩子、橄榄球、滑雪或者政治，直到他发现共同点，

他会以此为基点展开下一步的磋商。

他一向不急不躁，耐心地等待对方，直到他们足够放松后，才着手和他们谈生意。当正式谈判开始后，他总是愿意不惜时间获得双方都满意的结果。假如不能很快地谈成一个合同，他会选择在未来的任何时候重新回到谈判桌前。我发现这样的谈判方式是很容易被人接受的，即使是难缠的对手，约翰总是愿意和他们在任何时候合作。

2000年，约翰成为Villa World的首席执行官，Villa World是一家澳大利亚的上市公司，我同时担任该公司出资董事。我们的公司专注于地产开发和豪华住宅销售，因此抓住时机，认清投资买卖市场是我们生意的关键点。

这家公司经历了25年岁月洗礼后，依然在很好地运营，经历过几次重组后，公司不仅存活下来，而且得到了进一步的发展。

1999年，我去找约翰，希望他可以加入我们，因为他具备成为一流首席执行官的所有条件。2000年约翰接棒时，

正值商品税的实行，公司有大量未出售的房产，公司的年利润只有 500 万澳元。在担任首席执行官期间，约翰成功地将公司的利润提高到 1 200 万澳元、1 800 万澳元，在 2003 年约翰辞职时甚至达到 2 400 万澳元。他的成功秘诀就在于他的谈判技巧，该技巧在他参与的 50 个大的房产并购中展现出来，并且我们的董事会一致认为这是传奇。

约翰每个月都会为董事会谈成一笔新的交易，有些是日常地产交易、空地兼并开发，有些则是悉尼公寓的开发项目、工业用地再分割、别墅开发和养老院项目等。他在地产的每个领域都有丰富的经验，对各类数字有着本能的反应。

约翰也曾为我们介绍过昆士兰州的新机遇，例如我们在 2003 年买下了 3 200 万澳元的 Dolphin Arcade 项目——一个没有约翰就不可能发生的交易。这个项目是冲浪者天堂中心的主要项目，和我们之前做的项目相去甚远。在和中國賣家長時間的談判後，約翰成功地談成了合同，要知道，在他之前不知道有多少失敗者。

Villa World 随后卖出了 50% 的股份给 Raptis 集团，成交价为 3 000 万澳元。这个合同也是约翰在餐厅里从容谈成的。不久之后，约翰又成功地在同一家餐厅把另外 50% 的股份以 3 200 万澳元的价格卖给了 Raptis 集团。

再讲一个约翰的传奇故事吧。我记得在 2000 年，约翰被任命为首席执行官后，就带了一个新项目给董事会。这个项目是在悉尼的 Thornleigh 区开发 150 栋别墅，总共耗资 6 000 万澳元。在向董事会介绍前的一周，约翰已经带我去悉尼实地考察过，并交换了我们的想法。在长时间的谈判后，约翰神奇地让董事会通过了这个投资提案，要知道，我们是昆士兰的公司，要说服董事会投资悉尼的项目是一件很困难的事。

当时土地的要价是 1 450 万澳元，并且中介告知我们卖家不愿意讨价还价。约翰的策略是想办法面对面地和卖家谈，理解卖地的背后原因，然后才进入谈判流程。由于卖家不愿意谈判和会见买方，谈判一度毫无进展，而价格也被锁定在 1 400 万澳元，并于 120 天内成交，附带 30 天的

尽职调查。

尽职调查是澳大利亚地产业的一个通俗习惯，也就是说从签订合约到合约无条件终止，买家有 30 天的期限做各种法律调查，包括政府规划、土地调查、和市政府人员谈判以及项目可行性报告的研究。在尽职调查快结束时，约翰打电话给卖家并邀请他喝咖啡。他们在悉尼 Chatswood 区的一家咖啡馆协商了两个小时。

约翰在谈判的一开始就提到了可行性报告指出他们不会花超过 1 200 万澳元买下这块地。当时董事会其实已经批准约翰用 1 400 万澳元拿下这块地。

他向卖家充分地解释了原因，当然约翰是很坦诚的。约翰指出那块地有坡度、排水系统存在问题、土地污染、地段靠近工业区等不利因素，以及附近类似地块的成交价都显示 1 400 万澳元是不合理的价格。最后，约翰以 1 230 万澳元拿下了那块地。土地价格的下降让可行性报告变得更为有利，以后的开发利润也会更大、更有余地。

在约翰担任 Villa World 首席执行官的 3 年间，这样

的成功屡见不鲜。约翰是我们非常重要的资产，因此当他2003年决定辞职时，董事会感到十分惋惜。他是公司最大的股东，帮助公司取得骄人的成绩，致力于让公司成为业内的领军者。

托尼·波登

Villa World联合创始人

我第一次见到约翰是他邀请我担任Citie Center的财务总监时。Citie Center是澳大利亚黄金海岸的一家地产开发上市公司，约翰是该公司的首席执行官和大股东。我也于这个时候开始了和约翰一起的10年工作生涯，我现在觉得那段时间是我的事业最出彩的阶段。

公司非常成功地运营3年后于2000年开始了Citie Center 和 Villa World的合并谈判。Villa World是黄金海岸的地产开发巨头，相比之下Citie Center就显得规模很小了。

只一点就可以说明问题，Villa World有自己的建筑团队，而Citie Center必须找外部的建筑承包商。

当时Villa World的董事们都准备退休了，他们从Citie Center的飞速成长中得知了约翰。他们希望通过两家公司的合并，让约翰出任Villa World的首席执行官。于是两家公司在1999~2000年进行了谈判。

2000年6月30日，Citie Center和Villa World终于成功合并，正好赶上2000年7月1日商品税的实行。商品税的实行严重拖延了地产成交的进程，因为人们会花更多的时间压低价格。约翰对此反应迅速，让Villa World根据商品税调整价格，并且开发新的领域使Villa World获得更大的市场。约翰在Villa World充分展现了他的谈判技巧，让人叹为观止。

在接任首席执行官后，约翰马不停蹄地把他多年在房地产行业的经验和知识充分展现出来。可以说，约翰是目前为止我遇到的最棒的地产人，并且对地产业有着与生俱来的敏感。在约翰的领导下，公司在别墅、购物中心、商业地产和养老地产等领域取得了成功。

约翰在担任首席执行官期间，董事会几乎批准了他的所有新项目，并且没有产生过任何矛盾，甚至激烈的争论。在约翰的领导下，公司迅速成长，盈利节节攀升。在2000~2005年，公司的规模已经翻了一番。

约翰最大的才能就是领导力，可以说他是天生的领导者，也是对于员工发展培训的早期拥护者之一，这也让他拥有了一支高效、有能力的团队。

在任首席执行官期间，约翰非常受下属员工的欢迎。他经常花时间为员工提供方向性建议和引导性思考，员工在受益后也更有能力支持约翰的举措。约翰了解每一个员工，并且对待他们的意见时就像对待高级管理人员的意见一样重视。

约翰作为我最赞赏的首席执行官，不仅拥有天分，而且工作十分认真。但是他也会不遗余力地让工作变得轻松愉快，他乐于参加员工聚会，并且经常对员工的刻苦工作给予奖励。

盖瑞·兰伯特

投资顾问

在很多个世纪之前，在混乱的时期，人们会从中国的各个地方聚集到一起，聆听端坐在芦苇铺上的圣人之间对真理无止境的争论。这就是所谓的“对话”，而“对话”是分歧人之间意见交换的过程。今天，我们生活在一个与世隔绝的澳大利亚大陆上仍然发现这样的“对话”每天都在发生。

当然，我们不会再花时间围绕着芦苇铺聆听圣人之间的辩论，但是当你在周六下午坐在舒适的沙发上阅读本书

时，会发现是在听我这样一个 40 多年从事“对话”的老人给你讲故事。

因此，我选择用这种方式写作本书，通过自身经历传递智慧。我希望我可以成为你航行中的指南针，指引你在正确的道路上行走，让你可以最大限度地乘风破浪。

我现在并没有说阅读这本书会改变你的人生，但是我必须说，书中总结的谈判经验和技巧都源自我的真实经历。假如你在阅读后可以花时间消化，并在实战中不断练习，作为一个投资人，你将受益无穷。

约翰·波特

2013 年 4 月

推荐序一 / V

推荐序二 / XI

写在前面 / XV

第一章 地产谈判的初次实战 / 001

第二章 小试牛刀 / 023

第三章 下一步行动 / 031

第四章 给谈判新手的一点儿建议 / 039

第五章 让步的重要性 / 053

第六章 转换对象 / 067

第七章 第一次出价 / 073

第八章 更高级的谈判策略 / 081

第九章 和不同国家的人谈判 / 093

第十章 善于聆听的重要性 / 103

第十一章 懂得提问的重要性 / 117

第十二章	培养你的韧性 / 125
第十三章	要适时演戏 / 135
第十四章	紧盯每一次机会 / 141
第十五章	买了就后悔 / 151
第十六章	购房贷款 / 157
第十七章	玩转谈判 / 165
第十八章	和顽强的对手过招 / 179
第十九章	一个固定售价背后的故事 / 189
第二十章	如何变废为宝 / 197
第二十一章	几点建议 / 203
结 语 / 215	
致 谢 / 223	

第一章 地产谈判的初次实战

一些你人生中学到的最有价值的心得
是无法分享和传递给别人的。

——奥斯卡·王尔德

我依然清楚地记得我的第一份工作。我在布里斯班南区的一个汽车保养店打工，每周六早上 7 点 30 分开始，一直干到中午 12 点 30 分。我整个上午只挣到 2.5 澳元，或者说我每小时不过挣 0.5 澳元。那时，我 15 岁。

每周回家的路上，在 5 个小时不断检查轮胎和机油的工作后，我非常累，甚至有些怨气。我在想，一个和我一样努力工作、一周工作 5 天的人，是不是应该拿到更高的报酬？

这份工作我坚持了两年，直到我无法再坚持下去。我