

<<我是如何成功的>>

图书基本信息

书名：<<我是如何成功的>>

13位ISBN编号：9787807309246

10位ISBN编号：7807309245

出版时间：2010-1

出版时间：学林出版社

作者：乔治·佩雷斯

页数：251

译者：李森

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<我是如何成功的>>

前言

如果有人问我是谁教会了我何谓房地产的话，那么我的回答是——乔治·佩雷斯。

在这本书中，他会向你讲述他如何成为美国房地产大王的奥秘。

乔治和我在过去几年当中合作完成了许多案子。

他对工作的热情和他那独到的眼光，都给我留下了极为深刻的印象。

他敢于大胆设想，并且努力让这些设想成真。

这样的结果就是——他改变了许多人的生活，也改变了许多城市。

人们为他的努力而喝彩，他也为自己赢得了无数的奖杯。

这也使他成为美国最富有的人之一。

他设计的建筑物通常都是优质及高品质的代表。

他极其善于将建筑物设计成像博物馆般具有收藏价值的艺术品。

他曾多次用“偶像”这个词来给他的设计命名，而他所营造的生活空间，也的确是拥有“偶像”般品质的房子。

这本书揭示了他成功的奥秘——环环相扣的工作原则就是他成为亿万富翁的基础。

在房地产事业中，如何将销售最大化，如何将房屋建造成“偶像”级的技巧，如何找到一些长久并且富有成效的管理方法，在这本书中他都会一一讲述。

总而言之，这本书将教授给你的是，你在成功的过程中所需要的一切。

它总结了乔治过去在克服困难后所学会的知识和经验，并且相信这些知识也可以助你一臂之力，让你在通往成功的路上，拥有一个最完美的开端！

<<我是如何成功的>>

内容概要

乔治·佩雷斯是美国首屈一指的地产界大亨。

在书中他会与您分享自己成为亿万富翁的秘密，使那些或初出茅庐或经验丰富的房地产投资商们都能获得更大的启发。

乔治·佩雷斯在书中披露了那些人们渴望已久的成功秘诀，他以详细清晰的脉络教给读者如何取得成功的步骤。

首先，佩雷斯着重强调的基础原则就是：热情和远见。

其次，他将成功的过程细化成几个步骤：智慧型投资的要点；选择适当地块的原则；进行最大利益谈判的规则；销售房产的步骤；建造房屋的重要原则。

佩雷斯还讲述了如何经营和建立长期的投资项目。

佩雷斯在指出瞬息万变的市场上必须时刻保持灵活应对的精神是制胜的法宝的同时，特别强调：决心与奋斗也是非常重要的。

书中除了这些重要的原则之外，还讲述了许多佩雷斯在奋斗过程中所经历的奇闻轶事，使读者在获得借鉴与激励的同时，读来趣味盎然。

<<我是如何成功的>>

作者简介

乔治·佩雷斯，美国最富有、最有影响力的房地产开发商之一，曾入选美国《时代》杂志25名影响力最大的拉丁裔美国人。

作为联合地产集团主席和首席执行官的乔治·佩雷斯，被业界誉为公寓之王及房地产界的史蒂文·斯皮尔伯格。

他从两美元起家，如今却拥有亿万美元的资产。

他的专业精神和对慈善事业的贡献，为他赢得了无数的奖项。

最近乔治·佩雷斯在法国戛纳MIPIM（全球房地产论坛）上刚刚获得了最优秀房地产典范的奖项，这也是有史以来唯一获得此项殊荣的美国地产界大亨。

<<我是如何成功的>>

书籍目录

序章 赚取第一个十亿的简单原则 / 1第一章 我的五大指导原则 / 12第二章 出发：成功投资的四大法则 / 34第三章 选择房产的四个最重要原则 / 67第四章 谈判十诫 / 97第五章 经济安全方面的五条保障 / 129第六章 让你的房子从无人问津到大热销的五步法则 / 154第七章 创造利润的八条规则 / 181第八章 管理和发展的四个要点 / 207第九章 适应改变的三个原则 / 241

<<我是如何成功的>>

章节摘录

我同意了。
我的错误就是把私人的交情当成了生意上的伙伴关系。
当我得到这个项目之后，他们要我在房产署的合同上写上他们的名字，因为是他们用政治力量而获得这项工程的。
那时我承担着巨大的风险，但当时我没有考虑这么多。
当这些完成之后，他们召开了一个会议，对我说：“我们只可以分给你20%的利润，因为这个房产是在我们名下。
我们获得了政府的资助，我们可以用很少的钱把你的项目买下来，但是因为你是我们的朋友，所以最后我们决定还是给你20%。”
我的律师把我拉了回来，当时真的是“拉”回来的，因为我就要动手了。
我的律师让我坐下来，然后对我说我们需要的是谈判。
但是我已经不想再继续了。
因为如果我继续待在那里拿着我那20%的利益的话，那么就意味着我还是他们的合伙人，他们依旧操控着一切。
但是我知道他们并没有钱。
我就想：我为什么不利用这次机会呢？
我选择不拿那20%，我让他们付给我50万美元，而我把那20%让给他们，他们显得很高兴，因为对他们来说那20%的利润可能是100万美元！
而我的目的就是要摆脱他们的控制。
记住，这是政府资助项目，从项目开始之后，他们就必须要继续下去，以保住政府对他们的资助。
他们需要承包商，他们需要到银行去努力寻求贷款。
他们也需要人来管理。
所有的这些我都知道如何去操作，但是他们却不知道。
所以我把握时机拿到了我的50万元，然后说：“再见吧！
我不愿意再和你们见面了！”
有句老话我很喜欢：“大丈夫拿得起，放得下。”
所以我走了。
然后我确信我使每个投资商都知道我在这个项目上发生了什么事情。
我给他们发了这样的信息：“当心这些人。发生了这样一件事情……”然后我做的就是等待。
他们对于这个项目的拥有权只有一年。
从我离开之后，我就不断地听人对我说：“他们遇到了许多问题，所以他们想要找你谈谈。”
他们最终给我打了电话，正如我一开始料想的那样。
在他们找我之前，我其实已经和所有的投资商把整个项目重新规划好了，但是我的前合伙人并不知道。
所以当我们见面的时候，我就耍了令小手段：“嘿，你们为了这个计划努力了快一年，是什么让你们认为你们做不到而我就可以做到呢？
你们借不到钱，难道我就可以了吗？”
然后他们就犯了一个重大的错误。
他们把底牌亮给了我。
他们说道：“我们想尽了一切办法去争取更多的资金来投入这个项目，我们必须在下周前找到资金。如若不然的话，土地将被拿走。
而我们把所有钱都投入到这个计划中了，一旦失败，我们就一无所有了。”
他们说他们还想和我合作，我们仍然五五分成。

<<我是如何成功的>>

但是我说：“你们知道的，我已经从你们那里得到了教训。

我不想再和你们合作了。

如果，我再和你们一起合作的话，我为了这个项目依旧会很疯狂地工作，然后你们就可以再找机会在我背后捅我一刀！

” “哦！

不会的。

你是我们的朋友。

我们是绝不会那样做的。

我们对之前的事情深感抱歉。

我们不该那么做的。

” 他们把能说的道歉的话都说尽了。

而我想象中的复仇乐章也拉开了序幕。

我的律师告诉我：“这个条件还不错。

我想你应该接受。

” 我说：“你知道吗？

他们已经无计可施了。

让我来谈封吧。

我会把他们对我做过的统统还给他们。

我会把他们赶出去。

” 这场谈判持续了很久。

他们开始不答应我的条件。

所以我率先离开了谈判桌，最后他们打电话找我回来，对我说他们不想一无所有。

最后我用他们当年给我的50万买下了他们的这个计划。

把他们从这个项目中赶了出去。

就在谈判后的第二天，我就把整个项目和投资商整合完毕，并且当天转手出去就赚到了500万美元的现金。

我又把我所有的交易记录拷贝了一份给给他们，让他们知道我在这笔生意中赚了多少钱——我就是想让他们知道他们耍错人了。

<<我是如何成功的>>

媒体关注与评论

“如果有人问是准教会了我什么是房地产的话，那么我的回答是乔治·佩雷斯。住这本书中他做到了。

”——唐纳德·J·特朗普，特朗普集团总裁 “乔治·佩雷斯不是通常意义上的百万富翁。住这本书中，乔治告诉我们开发商可以既赚剑高额的利润又不违背做人的良心，来建造一些优秀且人们承担得起的房子。

”——霍华德·迪恩，第79届佛门特州州长，美国总统候选人 “在这本书中你不仅可以学习到如何成为一名成功的地产商人，还可以学习到许多任商界有用的知识。

在地产领域很少有人可以与佩雷斯相提并论，因为他拥有很强的理解力和策略性，住纷繁复杂的市场上掌握着市场趋势和动态，从而住房地产业获得巨大的成功。

”——劳伦斯·盖勒，Strategic Hotel Catpital有限公司的经理和创建人，《不要捣乱》一书的作者 “每项乔治所从事的事业部是成功的，他成功的关键不仅仅是由于他的商业敏锐度，还在于他对于生活品质的承诺以及他愿意给每个人均等的机会。

”——比尔·理查德森，新墨西哥州州长 “乔治·佩雷斯是所有成功商人的典范。他时工作的热情，执著和努力奋豆，再加上他对目标的明确以及与众不同的发现新机遇的慧眼，造就看他在地产界的成功。

这本书成功地讲述了上述所有内容。

”——宜米里奥·阿卡罗加，Televisa集团总裁兼首席执行官 “乔治·佩雷斯是最优秀的开发商。

这本书是向最好的地产商学房地产知识的一个最棒的机会。

”——斯蒂芬·M·Ross，联合公司总裁兼首席执行官

<<我是如何成功的>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>