

# 《美国房地产大亨唐纳德·特朗普的投资课》

## 书籍信息

版次：1

页数：191

字数：140000

印刷时间：2006年01月01日

开本：

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787121020858

## 内容简介

本书主要介绍美国房地产大亨唐纳德·特朗普在进行房地产投资时所使用的策略和技巧。作者是与唐纳德·特朗普共事多年的律师乔治·罗斯，他通过介绍自己亲身参与的谈判和为特朗普当顾问的一些著名房地产投资案例，向读者展示特朗普特有的投资策略，如创造豪华感，感知地产价值，专有性和对细节的注意，以及房地产谈判技巧，推销策略，吸引投资者策略和持有与退出策略，帮助小地产投资商将这些经验与心得成功地应用到任意规模的房地产投资中，从而创造巨大商机和利润。

唐纳德·特朗普是一位世界知名的房地产大亨。作为与唐纳德·特朗普共事25年的亲密合作律师—乔治·H·罗斯，通过本书向读者展示了特朗普成功投资房地产的核心策略与技巧。更重要的是，罗斯告诉读者，即使普通的房地产项目也可以使用同样的富有创造性的策略技巧，创造出巨大的商机和利润。

将房地产地理位置与“创新”结合起来。

为房产增加吸引力并不一定要浪费金钱。

让购买者和租赁者乐于以高于市场的价格支付。

融资交易、房地产营销和房地产管理。

特朗普大型房地产项目中使用的谈判策略与技巧。

## 作者简介

乔治·H·罗斯目前是美国TV秀《学徒》中的明星和特朗普组织的执行副总裁与高级顾问。先前，他是一名房地产律师、私人投资家和一家大型律师事务所的合伙人。他主要从事商业咨询、法律顾问工作，代表房地产所有者进行谈判。罗斯还在职业学习与继续教育学校教授如何谈判的课程。

## 目录

### 第1章 像特朗普一样推销自己

用你对项目的热情激励他人

同与生意有关的每个人建立关系

掌握表演技巧是房地产业的一种策略

优于他人的良好准备工作

顽强

小结

### 第2章 敢想敢做

原则1：乐于为优越位置支付高价

原则2：没有增值的创造性观点时，不要购买

原则3：特朗普在房地产位置中寻找的4件事

原则4：创造性的问题解决方式可以带来巨大利润

原则5：在购买房地产之前写一个商业计划

### 第3章 谈判的原则如何在特朗普手中闪光

坚持直接与决策人谈判

原则1：创造专有性的氛围

原则2：不要被合理性的氛围所误导

原则3：任何谈判都需要提前计划

原则4：避免快速交易

原则5：时间投资原则

小结

### 第4章 房地产谈判技巧

谈判的基础

谈判开始时的目标

谈判的力量来源

谈判专家的5种个人素质

谈判中该做的和不该做的事情

P.O.S.T.原则

电话谈判

利用僵局、最后期限以及推迟谈判等手段

更多的技巧及对策

### 第6章 筹集资金

让借贷者愿意与你做生意

尽可能多且时间长地借钱

向与你有合作关系的贷款人借钱

不要为细节费神

如何得到投资者

小结

### 第7章 获得房地产专家的帮助

根据名声和业绩来用人

乐意支付奖金

为你雇用的专业人士大肆宣传

雇用重要专业人士的技巧

### 第8章 特朗普项目准时完工且不超过预算的秘诀

管理承包商并控制成本

如果可能，自己做总承包商

对提前完工给予奖励，而不是对延期完工处以罚款

认真对待细节

鼓励他人

### 第9章 特朗普推销策略

如何用“啾啾声”推销产品

展示房地产：必须吸引人

运用令人眩目的介绍方式

广告策略

使用聪明的促销品

向房屋购买者和租赁者推销

小结

第10章 把管理房地产当做客户服务事务看待

留神细节

将租户当做珍贵的顾客，而不是“问题户”

认真维修和保养

小结

第11章 持有和退出策略

计划好多种可能的所有权时限

持有策略

退出策略

小结

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)