

# 21

# 世纪



# 中国不动产

2013年9月 总第47期

金色承诺微使者：用行动传递使命

第十届中国区年会特别策划

## 年会来了

激情三亚 海韵之声  
历年年会回顾

目前房地产市场环境浅析



21世纪不动产第十届中国区年会特别策划

# 2013相聚海南三亚

《年会来了》倾情呈现



## 要有一点 偏执的精神

英特尔公司原总裁安迪·格鲁夫，有本书很多人看过或听说过，叫做《只有偏执狂才能生存》。企业发展过程中，总是会出现一个战略转折点，由此企业有机会上升到新的高度，但它也同样有可能标志着没落的开始。企业管理者要时时警惕，处处留神，随时准备对企业外部环境的剧变即刻做出反应，否则即使已经取得了成功，也会很快遭到淘汰。

这个道理或者说理论，同样适用于普通人。我们大多是凡夫俗子，依靠自己的双手平凡地工作。然而，可能就在这波澜不惊的平静中，蕴藏着数十年一遇的机会。当然，机会来临时，你得还在那里。因为机会可能经过你身边，但绝不会四处寻找你。

俗话说，行行出状元。如果能够在自己从事的某一行业，做到最好，也就成功了。但残酷的是，有些行业注定只有一两位成功者，这样的概率与中500万大奖差不多，仅凭勤奋努力是不够的。不无刻薄地说，确实还存在选择什么行业的问题。

如果你一路看过来，一定还记得，我曾经祝贺过你的选择。是的，从事房地产行业是个无比正确的选择。总体而言，2004-2013年，在新房市场的主要环节，任何工作都大有收获，但假如你错过了新房，从今天起，不要错过二手房。因为，二手房将成为后10年的主角。

有个广为流传的帖子，说是月薪5000元，个人拿到手的只有3700元，政府从个人和单位手里却拿走了3800元。意思是证明税负很重。但经济学家钟伟教授说，目前中国政府11万亿的税收85%来自于企业，15%来自于居民，而未来5至8年，中国的税收征收主体不是企业而是居民，包括房产税、遗产税等等，都会陆续出台。税收征收主体的变化，决定了房地产戏剧舞台的角色，将重新分配。

相信你也注意到，定于11月召开的十八届三中全会，将启动土地制度改革，它既是推进新型城镇化的需要，也是破解城乡二元结构难题的需要，同时也是建立房地产长效机制的需要。如果农村集体建设用地可以流转交易，土地财政顽症就可能得以缓解甚至逐步解

决。——这与二手房交易有何关系？当然有关系。以征地制度为核心的土地制度改革后，地方政府就不得不认真探索建立一条稳定的税源，也就是在物业持有环节收税。这样，存量房屋的周转流通速度就会迅速加快，这正是房地产经纪机构和经纪人的伟大机会。

上文说了，这时你得在场。但有人说，过去几年我一直坚持着，但国家如此调控，总是行政管制，用交易环节加税的办法来堵二手房，让我很受伤。谁知道这样还会有多久？明确告诉你，不会有太久。

我们获得的信息是，过去沿用多年的调控方式，中央决策层已决定放弃。今年新国五条出台后，主要城市房价其实还是在以较大幅度上涨，但中央领导在公开场合未置一词，为何？因为他们在思考、寻找新的调控思路。这半年来楼市政策的平静，其实是在酝酿大的变革。

选对了行业，还得坚持。一般的坚持不够，得执著。我们还想加一句，从事房地产经纪行业，一般的执著也不够，还得要有一点偏执的精神。不是让你偏执到真正癫狂发病，而是坚持、执著之余，要更加专业、更加自信，服务也更加圆润、成熟、周到。

实践证明，我们的工作，很容易遭遇政策的波动，有时甚至是匪夷所思的变化。如果没有一点偏执精神，不到长城非好汉的劲头，不达目标誓不放弃的决心，早就落荒而逃了。

如果你一路坚持下来，未曾放弃，但又觉得有一种倦怠感，得过且过的模糊，那么，这时你可能正面临自己人生的战略转折点：要么向下掉落，要么突破成功。此时，你所需要的，只是一点偏执狂精神。如果你身上某个部位奔涌着这种血液，我要说，你离成功不远了。☞

## 4 / 行业资讯 PROFESSIONAL / INFORMATION

## 6 / 评论 COMMENT /

- 地产狂欢走向尾声? ..... 6
- 平抑房价亟需改革土地制度 ..... 7

## 8 / 总部新闻 HEADQUARTERS / NEWSCOMMENT

- 集团启动首批企业文化宣导员认证 ..... 8
- 电影互动沙龙探讨企业文化价值观 ..... 8

## 9 / 活动 ACTIVITIES /

- 精英特训构筑企业精神 ..... 9

## 10 / 媒体看21世纪 / MEDIA VISAL /

- 房企扎堆再融资潮来袭 或将致房价报复性上涨...10
- 楼市调控主旋律暂时不会“变调” .....11

## 12 / 特别策划 SPECIAL PLAN / ——迎接2013年年会

- 年会来了 .....12
- It's our time! .....13

- 主持人选拔海报 ..... 15
- 情定蜀都 ..... 16
- 2012年年会后勤小记 ..... 17
- 此诚可待 放飞梦想 ..... 18
- 10年路 沧海桑田 ..... 18
- 我与年会 ..... 19
- 年会印记 ..... 20
- 激情三亚 海韵之声 ..... 22
- 历年年会回顾 ..... 24

## 34 / 前沿交流 EXCHANGE /

- 凡事预则立，不预则废 ..... 34
- 要有坚定的目标和方向 ..... 35
- 日本房产经纪：出色的服务 ..... 36
- 绝不轻言放弃 ..... 37
- 我们在路上 ..... 38
- 21世纪不动产，我的家 ..... 39
- 为梦想是否已竭尽全力? ..... 39
- 金色承诺微使者的微言 ..... 40
- 我在专业地活着 ..... 40
- 移动互联网时代的企业培训 ..... 41
- 与其仰望 不如并肩作战 ..... 42

## 44 / 观察 OBSERV /

- 当前房地产市场环境浅析 ..... 44
- 限价地卖地值得一线城市推广 ..... 45
- 一二手互动 新盘带动二手房上涨 ..... 45
- 一线城市8月二手房成交瞭望 ..... 46
- 全国人大常委提出最靠谱建议 ..... 47
- 农展馆地王将北京房价带入15万时代 ..... 47

## 48 / 聚焦 FOCUS /

- 金色承诺微使者：用行动传递使命 ..... 48

## 50 / 文化 CULTURE /

- 民国北京房价真不贵 ..... 50
- 不做第二重要的事情 ..... 51
- 美国买房帐本 ..... 52
- 书声碟影 ..... 53
- 我的前任是朵奇葩 ..... 55

## 56 / 体系新闻 SYSTEM / INFORMATION



# 21世纪中国不动产

2013年9月 总第 47 期

出品：21世纪不动产中国总部  
主编：闫晓敏  
设计：考拉  
封面：考拉  
地址：北京光华路7号汉威大厦26A  
投稿邮箱：yanxiaomin@century21cn.com  
电话：010-65617788转315  
印刷：中国人民解放军第4210工厂  
内刊网址：<http://www.century21cn.com/news-magazine.asp>

# 双卡承诺 双重礼遇

# Apple iPad mini 月月送



2013年3月18日，21世纪不动产向客户推出“双卡”承诺，并同时启动“挑错有礼”，让消费者对我们的服务全程实时监督。针对我们做出的金色承诺，如经查确有服务承诺未履行的，21世纪不动产将以100元/项的现金方式，表达您对我们监督的感谢！同时，在2013年7月1日至11月30日期间，启动“双重礼遇”活动。凡在21世纪不动产首批开展金色承诺的城市中成交，并集齐21世纪不动产金色承诺放心卡和省心卡，达到抽奖资格的购房客户，均有机会抽取每月送出的IPAD MINI！更多活动详情，请登录：[www.century21cn.com](http://www.century21cn.com)，或关注21世纪中国不动产微博“@21世纪不动产”。

贵宾专线：400-650-8821 [www.century21cn.com](http://www.century21cn.com)

双卡双承诺 完美服务 我们在路上

## 1

### 新土改有望成三中全会重点

多位农村问题专家都认为，土地改革将作为新一轮改革红利的重要一环而在即将召开的十八届三中全会上被提及。新一轮土地改革的核心在于打破土地二元结构限制。据《每日经济新闻》记者了解，国土部门今年工作重点之一也在于此，集体土地确权、流转试点等工作也在各地展开。

## 2

### 14年来全国卖地年均超1万亿

财政部部长楼继伟近日作关于今年以来预算执行情况的报告时指出，1至7月，全国国有土地使用权出让收入20151亿元，增长49.4%；14年来，全国卖地收入年均超过1万亿元。其中，2011年卖地收入占当年地方财政收入比重超过6成。土地财政问题明显。

## 3

### 多部委预警楼市风险

高层已经注意到房价连涨的情况，并要求包括住建部在内的房地产主管部门，就开始汇总近期市场监测情况、相关材料以及对此应对措施，在国务院需要时，准备向国务院进行汇报。自8月份开始，包括住建部在内的房地产主管部门，开始汇总近期市场监测情况、相关材料以及对此应对措施等。

## 4

### 全国1400多万户需棚户改造

住建部副部长齐骥说，2004年，辽宁在全国率先启动大规模的棚户区改造，但全国棚改启动始于2008年。至2012年，全国5年内开工改造各类棚户区1260万户，基本建成750万套，覆盖全国31个省区市。据汇总统计，全国还有1400多万户需要进行棚改。

## 5

### 全国房租连涨42个月

国家统计局数据显示，截至7月，全国房租已连续涨42个月，房租成为许多“漂一族”的“梦魇”。一线城市核心城区和学区的租金更是涨得离谱，屡屡出现房东“跳涨”租金的情况。北京宣武门附近一套110平方米的三居室，今年初租金为8000元，7月份房东报价普遍飙涨到11000元。

## 6

### 北京四环房价直逼香港

考虑香港买房是按套内面积计算以及汇率因素，北京四环房价已可比肩香港。在香港沙田区域（相当于北京四环）购买一套70平方米（套内）住宅，约700万港币，折合人民币约560万，而在北京四环一套建筑面积100平方米，套内约80平方米的住宅，则需500万元左右人民币，两者相差已不太多。

## 7

### 多家银行暂停个人贷款业务

广州等一线城市多家股份制银行，包括四大国有银行的一些网点纷纷暂停或延迟办理个人房贷业务。银行方面表示，受额度管理限制，已经暂停房贷业务，即使受理，审批申请也将推迟半年。在北京，一些中小型银行放款时间也已拉长至3-4个月。

## 8

### 郑州发布升级版限购令

郑州市宣布，9月2日起，对于未满20周岁的无住房单身人员，暂停其在本市限购区域购房；对于年满20周岁的无住房单身人员，限购一套住房；持有本市居住证明3年以上，在本市缴纳社保或个税一年以上的非本市户籍居民家庭，限购一套。

9

### 多地新城遭业主抛弃成为空城

据人民日报报道，由于缺乏合理规划，不少“新城”成为“空城”。房地产泡沫蔓延的风险、土地资源浪费的阴影、过分依赖土地财政的隐忧，也渐渐浮现。很多地方的新城建设严重依赖土地财政，而GDP导向则是催生“造城”的主要动力。

10

### 国务院参事：应逼地方政府卖楼还债

9月3日，国务院参事、国务院发展研究中心金融研究所名誉所长夏斌对外表示，当前我国经济运行中的结构性矛盾依然突出，对个别大搞楼堂馆所、铺张浪费又欠债累累的地方政府，要勒令其搬出豪华办公楼，搬进简易房上班，并逼其卖楼还债，逼其卖好资产还债。

11

### 土地制度酝酿改革

《经济参考报》记者获悉，国土部门目前已形成关于改革完善土地管理制度的框架建议，其中与补偿相关的征地制度改革是最大难题。未来，在原有制度模式上，通过总结当前一些试点城市的经验，“农地”有望通过招拍挂等方式进行市场化流通，权益进行市场化分配。

12

### 多地难完成控制目标

从机构监测的15个重点城市数据可以看出，有8个城市的房价涨幅已经超过了年度限额，北上广深7月房价同比涨幅均超过16%，其中北京已超过18%，排在第五、第六的厦门、南京也已超过14%。有相当一部分城市的年度房价控制目标较难实现。

13

### 144个城市建超200个新城新区

近期，国家发改委城市和小城镇改革发展中心课题组对12个省区的调查显示，12个省会城市，平均一个城市要建4.6个新城新区；144个地级城市，平均每个规划建设约1.5个新城新区。一些地方贪大求快，却没有考虑到地方实际能力和民生服务配套，不仅造成了巨大资源浪费，更潜藏着系统性风险。

14

### 专家：本轮上涨或于明年见顶

有专家称，目前经济低位企稳，政策中性，资金面不喜不忧，存货面基本见底。通过分析决定短周期房价涨跌的以上四个因素，大致可以预测，当前处于本轮楼市景气周期的顶部区间，下半年房价仍坚挺，但明年将有所降温。

15

### 金九银十楼市躁动

8月份全国54城市新建住宅合计签约套数达25.2万套，环比上涨6.4%，是最近4个月的最高点。据北京市住建委网签数据统计，8月北京新建住宅签约8708套，环比上涨34.2%。二手房住宅签约套数为11125套，环比上涨了6.8%。

16

### 万科成今年首个过千亿房企

9月5日万科公布的8月业绩快报显示，8月万科销售金额152.8亿元，今年前8月销售金额为1129.3亿元，成为今年首个突破千亿元的房企。业内预计万科今年销售额可达1400亿元以上。而恒大、中海，甚至万达与碧桂园等都有可能在今年冲击千亿军团。

# 地产狂欢走向尾声？

文——刘杉

万科董事长王石在微博上发言说：“精明的李嘉诚先生在卖北京、上海的物业，这是一个信号，小心了！”

王石所言李嘉诚出售物业，实际是将广州与上海的物业出售。据报道，最近一个多月，李嘉诚旗下的长江实业及和记黄埔相继宣告或将抛售百佳超市、上海陆家嘴东方汇经中心OFC写字楼、广州西城都荟广场和停车场，涉及金额约为410亿港元。

李嘉诚抛售内地物业的行动无疑是一个信号，表面看是李嘉诚要将投资转向英国和欧洲，实则暗示内地的房地产繁荣即将进入尾声。

尽管9月4日融创集团在北京拍出楼面价每平方米7.3万元的全国地王，但房地产周期调整仍会如期而至，只不过每一场舞会都是把高潮留在散场之前。有趣的是，微博上一个叫“商业女记者部落”的博主奚落一名房地产教授缺乏基本的金融知识，这个死多头的房地产教授一直鼓吹投资地产，而其最近发布的一个房产投资信息表明，他吹嘘的商业地产投资年化收益率竟然比一年期存款利率还要低一个百分点。这样的房地产投资还有前景吗？李嘉诚的行动就是正确答案。

房价持续上涨仍在刺激房地产相关利益者兴奋的神经，但危险已经在路上。无疑，全球货币环境正在发生微妙变化，美联储尚未退出QE，新兴市场已经遭受严重打击，随着QE退出行动开始，全球资产价格重估也要启动，高烧不退的中国房地产必然遭受外部冲击。

虽然美联储能否在9月退出QE仍为定论，不过美联储“拉大锯，扯大锯”的可能性并不大。经济学家陶冬认为，美联储应在9月18日开始退出行动，因为全球第一央行会确保政策信誉不受影响。只不过碍于美国经济指标弱化，美联储更可能采取温和的tapering，即减少放

水的办法来兑现QE退出的政策宣示。

不过随着放水减少，货币政策终究实现量变到质变的过程，这意味着新的货币周期的开始。货币预期逆转，不可避免影响中国房地产投资者的信心。

今年以来房价持续上涨，其中既有对城镇化的误读，也有决策者对房地产发烧的默认，房地产的增长实际是为实现经济增速的政治目的服务，当宏观经济触底反弹后，房地产作用就会呈现边际递减趋势。

最新公布的汇丰8月制造业和服务业PMI值均创四、五个月来新高，这表明以改革促增长的政策开始见效，默许地方政府炒地价的做法也该告一段。随着中共十八届三中全会临近召开，土地流转改革成为舆论热点话题，并预期将成为三中全会重点推出的制度改革。土地流转改革的核心是自由买卖，在这样制度下，让地方政府继续垄断土地供给就是一个悖论，因此，土地流转必然促使土地财政终结，并催生替代品房产税。如果土地改革成行，明年“两会”就该启动房产税议题。

货币供应量，土地改革，房产税，每一个变量都可以单独让房地产发生变局，当叠加效应产生后，再坚硬的泡沫也会破灭。或许仍然有人对房地产利益集团左右政策保有幻想，不过看看中国石油利益集团的破灭，就知道房地产泡沫能够维持，绝非利益集团强大，而是政府仍抱有功利心态，但这种侥幸终归被经济规律所吞没。

李嘉诚的资产变现，意味着他看到了危险来临，在山崩地裂之前，提前跑路就是最好的选择。当晚会的明星悄然退场后，其他人还有乐趣继续玩吗？

再说一下，那个鼓吹北京房价将涨到每平方米80万元的教授，他有一条被“女记者”奚落的微博，实际就是一个要求地产变现的广告。一方面大肆鼓吹，一方面偷偷套现，虽然套了马甲，但还是被认了出来。

（作者系经济学博士，某报纸副总编辑）

# 平抑房价 亟需改革土地制度

文——王小鲁

现行征地和土地出让制度弊病很大。

其一，宪法规定农村土地为农村集体所有，而现行征地制度由政府低价征地、高价卖地，收入归政府，这与宪法相悖。其二，巨大的利益刺激地方政府过度热衷于征地、开发、投资，偏离了提供公共服务的政府基本职能，并加剧了投资过度、结构失衡。其三，商用和住房用地的供应由政府独家垄断，是推高地价和房价的一个基本原因。其四，政府土地收入的管理不规范、不透明，是腐败、公共资金流失和浪费的高发领域。其五，未来70年土地使用权的收益，政府一次性收取，一次性花掉，寅吃卯粮，透支未来，不可持续。

上述情况如不改变，很难实现发展方式转变、经济结构再平衡和政府职能转变。改革土地征用和出让制度，是时候了。

建议逐步开放土地市场，除少部分公益用地可以参考市场价格征地外，其余的土地转让在符合国土资源规划和市政规划的条件下，允许供需双方自主交易，不必通过政府征地的过程，以落实宪法赋予农民的土地集体所有权。

目前工业用地、政府投资和招商引资项目的低地价，导致土地资源严

重浪费和收益流失。开放土地市场后，应实现同地同价。

在土地交易中，必须在土地确权的基础上，坚持农民自愿的基本原则，保障土地集体所有权带来的各项权益落实到农户，防止出现截流、侵占农民利益的现象。

在大城市周边，土地出让会产生巨额溢价收入，这实际上来自城市化的溢出效应，不应全额归原土地所有者和使用者，使少数人暴富。可以划分区域制定基准地价，对初次出让和二级土地市场转让产生的土地超额溢价征收高比例的土地增值税，主要用于支持户籍制度改革和进城农民工的社会保障，使广大农村居民通过参与城镇化，分享土地溢价带来的利益。

过高的房价不降下来，就没有社会和谐可言。开放土地市场有助于抑制高地价，同时有必要推行房产税改革。但房产税改革应与土地出让制度改革相配合，避免“双重征税”。房产税征税主要针对占有超大面积住房和拥有多套房产以谋利的少部分富裕人群。异地房产应合并计算，并尽可能扩大全国大中城市住房信息系统联网覆盖面。同时，对这项改革的积极意义及拟议的免税范围等进行广泛宣传，以取得大多数居民的支持，形成对少数既得利益者的舆论压力，以便顺利推进。

开放土地市场，也包括允许和

保障多种形式的农用地流转。在城市化进程中，伴随大量农村人口进城，必然要求农村土地资源重新配置，因此土地流转是大势所趋，这样可以最大限度减少土地抛荒和低效使用，促进土地的规模化经营和农业的现代化转型。

一部分离土离乡农民要求一次性转让承包地使用权，是城镇化发展的必然结果，应该随着城镇化进程，有条件地稳步开放。可以选择一部分条件较成熟的地区先行试点，并对一次性出让设定限制条件，例如在城镇有稳定的职业、住所并参加城镇社保满一定年限。

积极稳妥开放农村集体建设用地和农民宅基地市场交易（包括一些地区发明的土地指标交易）。但农用地流转和其他各类土地的市场交易都必须遵循农民自愿的原则，严禁强制推行，导致农民失地。

上述改革旨在实现以下目标：其一，平抑地价和房价，使之回归合理水平。其二，使出让土地的农民能够参与分享土地收益。其三，促进土地资源合理配置，为城镇化健康发展提供基础条件。其四，通过房产税和土地增值税改革为地方政府提供可持续的税源，为公共服务提供资金，并调节收入分配，缩小收入差距。

（作者系中国经济改革研究基金会国民经济研究所副所长）

## 集团启动首批 企业文化宣导员认证



文——集团市场发展中心 吴昊

8月30日，21世纪中国不动产集团总部进行了“首批企业文化宣导员认证”。12位通过笔试的预备企业文化宣导员，向最后的胜利发起冲刺，即参加企业文化价值观演讲环节的考评。此次考评由21世纪不动产中国区副总裁张卫平、李璐璐，及仁达方略咨询公司李明博士担任评委。

参加认证的人员结合实际工作中的案例，用不同的方式分别阐述他们对企业文化的理解。在每位预备企业文化宣导员演讲结束后，3位评委依次提出对演讲者的意见及建议。经过了3个多小时的紧张考评，最终，有10位成员通过了此次认证。

考评结束后，张卫平、李璐璐两位领导将企业文化宣导员认证证书现场颁发到10位通过认证的宣导员手中。



## 电影互动沙龙探讨 企业文化价值观



文——集团市场发展中心 吴昊

为了进一步促进企业文化落地建设，通过企业文化落地优化管理动作，市场发展中心企业文化部与人力资源部于2013年8月27日下午联合举办了“21世纪中国不动产企业文化专题活动——电影互动沙龙”。21世纪中国不动产集团副总裁李璐璐、王雷及各职能部门负责人参加了本次沙龙活动。

活动开始之际，21世纪中国不动产集团副总裁李璐璐解读了企业文化核心文本中“合作”及“执行到位、协同高效”部分。接着，人力资源高级总监计嘉蓉对参会者现场填写的《性格特质旋律测评》结果进行了专业的点评。

沙龙活动中，全员观看了《疯狂原始人》、《中国合伙人》和《碟中谍4》这三部热门电影的片段，并结合21世纪不动产企业文化“合作”、“执行到



位、协同高效”畅所欲言。小组讨论环节，每组派代表上台发言，现场气氛十分活跃。在畅谈中，大家再一次深刻体会到企业文化价值观中倡导的“高效沟通，目标一致，资源共享，公平互利”是合作的重要方法。

沙龙活动的最后，集团副总裁李璐璐向各职能部门负责人讲解了《21世纪中国不动产集团战略地图》。通过战略地图，在场的职能部门管理人员更清晰地明确了工作中的重点，以及如何“执行到位、协同高效”地达成集团战略要求。

电影互动沙龙持续了近3个小时，整场活动在集团副总裁李璐璐的集团战略阐述中落下帷幕。观电影、论文化、谈工作，大家在轻松的氛围中共同探讨企业文化价值观和企业文化管理理念。





## 精英特训构筑企业精神

文——郑州区域 陈 琬

2013年8月6-7日，来自21世纪不动产郑州区域的118名优秀经纪人，在郑州区域执行总经理王川的带领下，于白沙水库培训基地，进行了为期两天的精英特训。王川表示，这次培训以熔炼团队增强协作配合能力和团队荣誉感为目标，本着从严的态度增强员工执行力和纪律性，以实现特训目的。

特训营以教练组长海魂指导队员用10跟手指举起一名队员的技巧运动方式开始，也诠释了此次特训营的活动主题“团结、信任、合作”。此次特训营的开展，也是地方区域以实际行动凝聚21世纪中国不动产企业文化精神的建设力量，践行企业精神的有力举措。

活动开始后，在6名教练的带领下，所有参与特训的经纪人自由组合，分为战狼、利剑、雪豹、亮剑、猛虎和闪电6支队伍，各队分别制定各自的队旗、队徽、

队歌和口号，以作为接下来各项活动的精神激励。活动主要分两部分组成，一部分为考验团队信任、团结、合作的“信任背摔”、“众志成城”、“目标市场”、“团队七巧板”、“生命动力圈”等五个训练项目，一部分为彼此分享人生体验的“坎坷人生路”环节。

8月6日下午和8月7日上午的五个训练项目，队员们也收获五个“重要性”：“信任背摔”环节充分明白了相互信任的重要性；“众志成城”则明白团队拥有一个共同目标重要性；“目标市场”教会了无论你处于团队中哪个位置，明白只有合作才是成功的关键；尽管7日上午的“团队七巧板”环节，没有一支队伍顺利完成教练指定的任务，但从失败中，也知晓了资源的合理分配与整合、感知提升沟通能力的重要性；而“生命动力圈”是一个极度考验队员意志品质的活动，烈日炎炎下，也让大家明白了坚持的重要性。



8月7日下午，如期迎来了大家最期待的部分，即彼此分享人生经验的环节，也紧紧拉近了心与心的距离。活动由教练海魂主持，在海魂讲述自己的人生体会后，各组队员代表也相继上台分享自己的经历和感悟。随着活动的深入，大家也深深懂得了感恩与责任，感恩父母、亲人、朋友，对自己负责也对他人负责。

“毕业墙”是此次特训营的最后一项活动，也是对团队的综合考核，群体的决策、领导力的发挥和合理的人力安排，都将决定队员们能否在规定的时间内完成任务。现场，每名队员都严格按照总指挥的要求，群策群力，有条不紊，最终118名队员全部出色地完成了任务。

夕阳西下，两天的精英特训营圆满结束，虽感疲惫，却收获颇丰、感触良多。通过这次特训营，每个人对“团结、信任、合作”的理解更加深刻，更明确了自己未来的奋斗目标，也对21世纪中国不动产的企业文化精神有进一步实践行动的剖析。



# 房企扎堆再融资潮来袭 或将致房价报复性上涨

中国经济周刊 2013年08月20日

多家上市房企推出再融资方案。

8月1日晚，新潮中宝发布定增预案，拟以不低于3.07元/股的价格，定向增发不超过17.91亿股，募资不超过55亿元，用于上海新湖明珠城和新湖青蓝国际这两个项目。

8月7日，宋都股份发布增发预案，计划以4.80元/股的价格向不超过10名符合规定的投资者，非公开发行不超过3.13亿股，募集资金总额不超过15亿元，用于投资南京南郡国际花园项目和杭州东郡国际三期项目。

8月7日，冠城大通(600067.SH)推出了18亿元的可转债融资预案，计划募集资金投资于南京万盛世纪新城。8月9日晚间，三湘股份(000863.SZ)公告拟募资12.5亿元，投资于三湘海尚名邸、虹桥三湘广场等项目。其中，三湘海尚名邸为住宅项目，虹桥三湘广场为商业地产项目。8月13日晚，金科股份(000656.SZ)发布公告称，公司拟募资不超过43.24亿元，投向西安凤城二路项目(8.5亿元)、重庆开州财富中心(12亿元)、重庆江津世界城(10亿元)3个地产项目及补充流动资金(12.74亿元)。

## 调控政策已微变？

自2010年以来，房企再融资之路已被暂时卡住，如今为何突然有多家上市房企公布融资计划？中国房地产学会副会长陈国强对《中国经济周刊》表示，

这表明，上市房企一定捕捉到某种信号，进而改变其行为。

21世纪不动产分析师张磊认为，恢复部分房企的再融资功能，与中央近期会议提出的“促进房地产市场平稳健康发展”的基调是一致的。

今年6月，国家召开了棚户区改造相关会议，决定今后5年再改造城市和国有工矿、林区、垦区的各类棚户区1000万户，其中2013年改造304万户。并强调，引导金融机构加大对棚户区改造的信贷支持，符合规定的企业可发行专项用于棚户区改造项目的企业债券或中期票据；落实相关政策措施，鼓励和引导民间资本参与棚户区改造。

张磊告诉《中国经济周刊》，预计率先获得审批通过的，一般是与保障房建设、棚户区改造项目有关。预计那些从事保障房和棚户区改造的房地产企业(不限于上市房企)，也更容易获得银行信贷。这意味着为房企的补充资金流动性开了一个口子——符合中央政策鼓励方向即可再融资。

新潮中宝等企业募集资金的投向确实是棚改项目，不过，从三湘股份、宋都股份、金科股份等更多上市房企来看，其资金投向都涉及商品房项目。

一位地产业内人士表示，目前再融资计划项目都是打着保障房、棚改、城镇化旧城改造和刚需住宅的旗号，有打政策擦边球的嫌疑。

记者了解到，目前中央正牵头制定房地产调控的长效机制，其中一项内容

就是增供应、保刚需，从根本上缓解供需矛盾。陈国强认为，部分上市房企之所以敢于通过再融资投资于刚需项目，也是看准了中央将力图缓解楼市供应不足的风向。

## 房价或将报复性上涨？

陈国强表示，目前的变动仅仅是一种地产融资的微调行为，甚至可以视作纠偏。过去虽然暂停了房企再融资，但一方面造成了银行借表外业务绕道向地产企业融资，增大了“影子银行”对金融体系的风险；另一方面则最终影响了房地产供应。而目前来看，管理层实施的是有差别的微调，部分不符合政策的再融资计划依然可能会被叫停。

对于是否全面放开上市房企再融资，证监会的态度则十分值得玩味。证监会在6月28日、7月12日、8月9日连续三次就这一问题做出答复，均称关于上市房企再融资的政策没有改变。

对此，上述宋都股份负责人表示，从中可以发现，证监会从没有说过要停止上市房企的再融资计划，所以这次证监会反复表态没有重启再融资计划，因为过去都没有明文规定要停止房企再融资，只不过限制部分违法违规企业的再融资。同时在执行层面，现在至少证监会已经可以接受融资方案申请了，不过能不能通过，目前还是未知数。

陈国强表示，判断（下转11页）

## 楼市调控主旋律暂时不会“变调”

中华工商时报 2013年08月01日

7月30日召开的中央政治局会议强调，下半年积极稳妥推进以人为核心的新型城镇化，促进房地产市场平稳健康发展。继续实施积极的货币财政政策。紧盯中央政策变化的人们注意到，尽管涉及房地产的政策内容不是很多，但过去两年来不断重复的“加强房地产调控”的表述不见了，代之以“促进房地产市场平稳健康发展”的措辞。以“发展”代替“调控”是否意味着中央对房地产调控的调子变了，房地产调控要放松了？

最近，一线楼市的高热态势引发人们对调控是否会进一步收紧的预期。中央政治局会议定下的调子表达出高层对房地产市场稳中求进的新态度。消息一出，房地产业界欢呼声一片，认为这是房地产市场政策出现重大转折的信号。7月31日，沪深两市双双高开，房地产板

块的股票领涨两市。

业内人士认为，史上最严厉的房地产调控将以去行政化的发展路径逐渐归于市场。当前一线城市“地王”与三四线城市的“鬼城”并存，房地产市场的区域差异突出，“促进房地产市场平稳健康发展”与“稳妥推进以人为核心的新型城镇化”紧密结合下的城市建设将是今后我国中小城市新的经济增长点。

21世纪不动产分析师张磊认为，在当前房地产市场形势下，中央政治局会议没有再次对房地产调控作出强调，确实是个微妙的变化。近期房价有加快上涨的苗头，但并没有看到调控部门像过去那样向市场“喊话”。政策面保持着奇怪的沉默。

对于房地产圈内判断，此次政治局会议有关措辞的改变是房地产市场政策发生重大转折的信号，21世纪不

动产则认为，暂时还不能得出房地产调控“换调”的结论。

张磊分析，在经济下行阶段，稳增长被置于重要位置，虽然经济学界普遍猜测GDP的下限是7%，但这并不是一个高枕无忧的数字。就房地产投资而言，上半年20%左右的增幅，为经济增长起到了支撑作用。为了使房地产投资不至于下滑，国务院提出了两个重要措施：支持家庭购买首套房，启动1000万套棚户改造计划。有了这两项措施，房地产投资保持合理增长就有了基本保证，也为继续实施房地产调控提供了基础。反之，如果放松房地产调控，中央推进经济结构调整的努力就将付之东流，房价就会报复性大涨，这对经济、社会和个人都是灾难性的影响，因此也是绝不可能出现的。

21世纪不动产预计，下半年，以限购限贷限价为代表的房地产调控仍将继续，但不会有新的行政调控措施出台。维持现有调控政策，是为下一步的房地产长效机制的建立赢得时间。但是，调控政策今年不变化，并不意味着明年也不会变化。基于现有的房地产调控方式已到达极限，效果却不明显，如果明年继续调控，可能会对调控方向、调控方式作出改变。

（上接10页）上市房企再融资放开的程度和方向，最终需要根据证监会的最终批复，作进一步的观察。

对于房地产业而言，资金是其命脉。一旦放开再融资，上市房企无疑有了更大的跑马圈地的资本。

有业内人士担心，由于地产业极善资金腾挪，一旦放开再融资，不仅资金监管

是个难题，更重要的是，如一些房企将原本用于补充流动资金的钱用于买地，而依靠融资来补充流动性，势必推动房地产投机热潮，最终导致房价难以控制。

张磊则悲观地认为，如果全面放开房企融资和再融资，则必定招致地价和房价的全面上涨，而且极有可能是报复性上涨。

# 年会来了

21世纪不动产2012年中国区年会将于12月12日，在美丽的海南三亚盛大开幕。届时将有上千名来自全国各地的金色战友和来自海外的店东、经纪人，共赴盛会。21世纪中国总部高层将悉数参加。

2013年是21世纪不动产进入中国的第十三个年头，21世纪不动产中国区年会也进入了第十届。回顾

过往，每一届年会镌刻的，既有期待的奖赏，也有重逢的喜悦，还有思想的碰撞，快乐的汇聚。这是理想开花的天台，也是梦想启程的舞台。那一刻，那些天，只属于你，和我。

“ It's our time! ”，属于我们的时代即将开启！🚀

# It's our time!

## 张东纯董事长谈21世纪中国不动产2013年会

### 文——本刊记者

2013年，21世纪中国不动产走过第13个年头。金色同仁风雨兼程，收获过乘风破浪后的辉煌，也经历过宏观调控带来的阵痛。对于中国房地产前景的信心，以及推动行业不断发展的决心，一直是21世纪不动产执著前行的动力。

运筹帷幄，继往开来。12月12-14日，全体系翘首企盼的21世纪不动产奥斯卡盛会即将在海南三亚拉开帷幕。21世纪不动产中国区域董事长张东纯说，选择在三亚举办此次年会，是21世纪不动产进入中国以来第一次在体系外的区域城市举办，也是中国总部的一次全新尝试。今年的年会也是我们成功举办的第十届年会，希望此次年会能够给各区域同仁，创造一个和谐、舒畅和宽松的交流氛围，也为更好地促进全体同仁相互学习，凝聚共识，创新发展提供一个平台。

### 倡导精神： 创新、合作、科技

海南三亚，一座海韵之城。海即为这座城市的主题，大海的味道与声音，赋予这座城市别样的魅力。包容、浩瀚、汹涌，是这座城市透过大海传递出



的讯息。在即将盛大开幕的2013中国区年会上，借助海魂的动力，21世纪中国不动产集团总部将向全员倡导“创新、合作、科技”三大精神。这高度凝练的6个字，不仅指出了企业未来发展的发力点，更是向参与本届年会的全体金色同仁发出的明确号召。

创新是企业永恒的主题。任何企业的发展都离不开创新，没有创新企业就会停滞。张东纯说：“我们通过坚持、求实、学习所得到的一个必然结果就是创新的出现。我们遇到发展瓶颈，怎么突破瓶颈呢？只有创新。”他介绍自己

多次去美国参加全球年会的体会，在场许多国际区域的同行，都要求他分享一下中国“特许+直营”的这种运营方式。在他们看来，这就是一种创新。而实际上，21世纪中国不动产恰恰是通过这种创新，曾在过去取得了骄人的成绩。面向新十年的发展，立足公司发展的十字路口，我们更需要用这样的精神为指引，面向未来，积极探索，拥抱变革，只有这样才能使21世纪中国不动产始终处于行业领先地位。

创新包括业务产品上的创新、管理模式上的创新、新技术的创新。正在全国10多个区域开展的金色服务承诺，成为创新升级服务的主线，上海区域更在此基础上在当地市场率先全面推行“认证真房源体系”。让我们以创新推动变革和进步，永远走在行业的最前沿。

合作的含义是，高效沟通，目标一致，资源共享，公平互利。21世纪是一个合作才能发展合作才能共赢的时代，如果没有合作为前提，任何行业任何企业，都不能取得良好的发展。

21世纪不动产体系本身就是一个巨大的合作共同体。全球体系范围内，国际区域间都会密切合作，异地调差安家服务、全球范围内跨国送定金都已成为合作的范例。下一步全球范围内还将上线全球房源系统平台，真正实现全球范围的业务合作。而21世纪中国不动产两级授权模式，更具备了在各层面开展合作的基础。既包括经纪人之间的合作、店面之间的合作，还包括区域之间的合作、总部与区域的合作，构筑良好、互信的合作关系，是21世纪中国不动产体系走向快速发展的基础。

科技，已逐渐成为我们网络营销工作的主线。从互联网到移动终端，都成

为了房地产经纪机构不可分离的工具。两年前诞生的21世纪不动产旗下专业网站——酷房网（www.koofang.com），正是“科技21”的尝试和创新。酷房网致力于打造专业的网上找房信息服务平台，自诞生两年多来，已经在北京、上海、深圳、成都、济南、西安等6个城市建立了分站。目前酷房网已成为了区域网络营销最有效的支持平台，也成为经纪人网络营销首选工具之一。

张东纯强调指出，线上线下相融合是21世纪不动产发展战略之一。“科技既能为经纪人业绩的提升提供有效的工具，又能加强整个体系在行业内的竞争实力。因此，我们一定要着力把握时代的命脉，利用互联网和移动终端的影响力进一步推动实体经济的增长，是目前全球企业发展的共性。21世纪中国不动产在相当一段时期内，也会积极探索研究如何有效地将互联网的科技力量与线下实体区域门店相结合，将我们的战略有效落地。”

## 拥抱属于我们的时代

张东纯说，21世纪不动产的年会更像是一场盛宴、盛典，就像是体系内的奥斯卡颁奖典礼，而不单单是一个欢庆的大会。它的内涵非常丰富：

第一，多维度的激励作用。每一个21世纪不动产的团队和经纪人靠自己的实力，经过不懈的坚持和努力，站在了全国的舞台。而通过年会这个舞台，又可以走向国际舞台。年会设立多种类型的奖项，分别以体系内公司、门店，或以经纪人为单位，从不同维度激励团队和个人。

第二，年会也是21世纪不动产的资源整合平台。除了为体系内成员提供有价值的服务，也将供应商、合作伙伴聚

合在一起。相聚年会，面对面的交流，让我们能更好地共享资源、推动目标达成，进而共享成果。

第三，这里既是向成功的致敬礼，也是迈向成功的出发点。我们每次与经纪人接触都能发现，年会补充的能量，可以激发出巨大的潜能，明确奋斗的方向，受益全年甚至多年。

第四，年会也像是一个大PARTY，大家来这里放松心情，收获快乐，然后以一种勃勃生机的姿态迎接时代新的挑战。

这是什么样的时代？这是新型城镇化的时代，是经济转型升级到更加依赖消费、依靠服务业的时代，也是房地产走向成熟的时代，是即将迎来的二手房黄金时代。如果说过去10年是新房的黄金时代，那么，2014年开始的未来10年，中国将逐步迈向属于二手房的时代。从目前的一线城市以二手房为主，发展到二线城市以二手房为主，不久的将来，三线城市也将排队进入二手房时代。如果征收房产税，则将加速这一光荣绽放的到来。

毫无疑问，“It's our time”，这是我们的时代！

尽管目前房地产仍是宏观调控的基调，明年的政策也充满不确定性，但在张东纯看来，房产的春天并不遥远。暂时的困境与动荡之间，酝酿着伟大的机遇。“继往开来，任重而道远。我们所有的金色伙伴要将良好的企业精神传承下去，不断开辟更加宽广的道路。”张东纯说，我们有理由也有信心，做得更好。

金色同仁们，让我们手携手，传递正能量，借助年会的舞台，凝聚力量，收获信心，倾注热情，拥抱明天属于我们的时代。



CENTURY 21

# 明星主持 招募中

如果你是一位敢于挑战的勇者，如果你热爱主持期待大显身手

如果你有一定的主持实力，如果你已经跃跃欲试、摩拳擦掌……那么，站出来吧！

释放你的激情、炫酷你的风采

这里—就是你展现自我的舞台，这里—就是你闪耀光芒的剧场

这个秋天，我们期盼你的到来，你准备好了吗？

如果你有幸被选中

我们将诚邀你的家人与你一起共赴海南！



2013年12月12日至13日，21世纪不动产一年一度的中国年会将在美丽的三亚举行，作为备受大家关注的体系盛会，为了更好地突显21世纪不动产大家庭大体系的活动氛围，鼓励更多员工参与和融入，展现21世纪不动产员工的风采，以此次三亚年会为契机，特向21世纪不动产全体系员工海选三亚年会男女主持人。

活动时间及内容：

海选时间：2013年8月20日—10月10日 海选对象：21世纪不动产全体系员工 主持内容：高奖大会及草坪晚宴

活动内容：21世纪不动产向全体系员工征集2013年中国三亚年会男女主持人各一人，只要你对自己有信心，有优秀的主持和现场应变能力，那就赶快来报名吧！

## 情定蜀都

文——合肥区域 沈逸

我刚进入体系时，就听闻公司的年会是所有体系同僚所向往的，神秘的TOP SALES，精彩纷呈的节目，还有精美的小礼品为大家所吸引。

我有幸参加了体系2012年的成都年会。这是一次特殊的旅行，作为一个宅男，我之前从未出过远门。素闻天府之都乃是千古不徙、历劫不衰的一座名胜古城，因此三天两夜的行程显得相当紧凑，恨不能阅尽所有名胜景点，品尽蜀都特色美食。

步入年会会场，成都区域的同事们热情接待，金色制服让人毫无违和感，可谓高端大气。年会现场劲爆的音乐、华丽的演出、磅礴的气势更是让人血脉喷张，这是一场盛宴，代表了21世纪不动产的精神文化。无论再怎么唯美的文字都难以形容，只有置身现场才能感受令人目不暇接的缤纷绚烂。

心情激荡的时刻来临了，当万众瞩目的TOP SALES站在台上，主持人大声喊出他们的名字时，所有人都起立祝贺。这一刻所有的鲜花掌声光环都为之环绕，空气也都为之凝结；这光辉的时刻将载入史册；这响亮的名字将镌刻在每个人心中，我相信这是每一位体系同事所憧憬所盼望并为之奋斗的目标。

成都年会的主题富有浓郁的中国风，关张赵马黄五虎上将聚首蜀都。作为一名三国迷，面对这样的场景很

容易就融入了氛围，台上嘉宾穿戴将士盔甲战袍，大气恢弘，全国各地英雄豪杰汇聚一堂，瞬间士气爆棚。席间与各地业务精英交流日常业务心得，获益匪浅，虽然大家来自五湖四海，但我们都拥有同一个目标，心中满满的正能量。

值得一提的是年会的小纪念品很有意思，其中以关张赵三人为原型的脸谱书签尤其给我留下了很深的印象。关羽的义气，张飞的豪爽，赵云的骁勇，与年会提出的更快，更聪明，更大胆理念相结合，在日常业务中灵活运用必将成为一把神兵利器，披荆斩棘！

说到三国，年会之余我们自然要去观光下成都闻名海内外的三国文化圣地——武侯祠。它位于成都市区，至今已有1500多年的历史，是全国最负盛名的诸葛亮、刘备纪念地和唯一的君臣合祀庙宇，也是全国影响最大的三国遗迹博物馆。祠内古柏葱郁，环境幽雅，青瓦红墙，殿宇雄伟，除有碑刻、楹联、钟鼓等众多珍贵文物外，还有许多三国时期的人物塑像，这些人物塑像目光炯炯有神，神态凛然，每个人物都个性鲜明，栩栩如生。许多人在刘备、关羽、张飞等著名三国人物的塑像前驻足观看拍照合影，期间也碰到了不少穿着金色制服的同事，想必体系内也是有不少同事与我一样是个“三国控”。

既然到了成都，不得不说成都的美食，对我来说，各种特色美食简直

就是福音！成都著名小吃有麻婆豆腐、双流兔头、夫妻肺片、担担面、龙抄手、钟水饺、韩包子、三大炮、赖汤圆等等，外地人只要到市区内几条美食街转一转，就能体会“吃在中国，味在成都”的美食文化。号称美食之都的成都，有3万多家酒楼，餐馆遍布大街小巷，只有想不到没有吃不到，也充分体现了成都民风淳朴，热情好客的特点。

成都年会一行让我感触良多，这不仅仅是一次意犹未尽流连忘返的旅行，更是全面了解21世纪不动产的企业文化之旅。体系的年会是所有精英相聚的地方，参加年会更是一种荣誉象征。为参加年底的三亚年会，今年最后一个季度，我更会破釜沉舟、全力一搏，也希望体系所有同事争取能来现场感受这场盛宴。12月，我们三亚见！



## 2012年年会后勤小记

文——成都区域 林俊枫

2012年对我来说，意义非凡。自加入21世纪不动产成都区域这个大家庭，经手了很多大型活动，也得到很好的锻炼。但最重要，还是2012年12月在成都举办的21世纪不动产中国区年会。作为成都区域的一份子，我有幸参加了这次年会，也为2012年成都中国区年会的顺利举行，做了一些后勤工作。直到现在，回想起当时忙碌的情景，都是一段值得珍藏的回忆。

2012中国区年会主题定为“SMARTER、BOLDER、FASTER”。当得知是成都区域协办这次年会时，既惊喜，压力又很大。因为区域领导非常重视这次年会，也对我们给予厚望。我们要拿出我们的诚意和创意，这一次，只能比去年更好。但如何能做到更好？我日夜思考。“一定要做得更加细致”，当时我对自己暗暗下了这样的决心。

在预热阶段的8月，为了给各参会的金色战友展现一个全方位的成都，让大家体验一次难忘愉快的成都年会之旅，我从交通、住宿、美食、旅游、投资环境等方面出发，向大家介绍成都。几易其稿，最终完成2012成都中国区年会手册。

从2010年在北京举办的中国区十周年年会开始，每年年会的协办区域都要为年会准备压轴MV。在甄选MV主题曲上，我也绞尽了脑汁。为找到一首热情奔放、励志向上的歌曲，至少试听了不下百首此类风格的歌曲，最终选定汪峰《勇敢的心》。主题曲确定了，接下来



就是选定MV主唱。为能选出好声音，完美演绎这首歌，我独立策划了成都区域“C21好声音”，经层层选拔，最后选中一线营业部门的6位经纪人为主唱。之后，MV剧本创意、录音、拍摄等各项工作，我都全程陪同这6位战友一起从母带到成品，从花絮到HD完成版，一路走完了MV制作全过程。

MV拍摄同期，区域亮相环节的士兵走位（成都中腾加盟店）、冠军经纪人亮相环节的创意闪舞（新乐城加盟店）以及MV的舞蹈呈现（成都温江加盟店）也都在紧张排练。印象深刻的是新乐城的吴华鸣，身材微胖，年会结束时几乎脱离微胖界了。还有温江加盟店的几十位同事，最后都进行脱产排练。天气好，就在店外排练；遇到阴雨天，就另找空地排练。这些同事身上的正能量，也激发我一定要办好这场年会。

11月，成都区域凌敦平总经理提出了一个创意环节，即在年会正式开始前来一个乐队现场表演环节。但乐队离城区很远，经纪人歌手又必须和乐队合练。在排练的当月，我经常同

他们一起深夜归家。遗憾的是，合练的时间太短，加上最后演出现场设备问题，所以此环节在年会最终呈现时略有瑕疵。

年会现场最重要的还有安保工作。早在房交会时，就开始对现场所有过道、行进路线、周边交通、场馆内部规划进行实地考察，11月底最终完成所有安保规划方案。NRT东区的同事们在盛总的带领下事先进行了充分的准备，现场礼仪、嘉宾入场、离场引导等各种模拟演练，只为能有效保证整个活动的有序进行。

接下来，就到年会了。年会第一天晚上的旅游地微博寻宝活动，选在成都著名的宽窄巷子，为确保活动顺利进行，我同舒总事先与景区方面进行了沟通。虽然在成都生活了几年，但一直没有认真逛过宽窄巷子。带上相机，来回反复走了好几遍，把宽窄巷子的景点、规划图及可进行活动的区域全部记录下来，也算是为战友们打头阵了……

现在总结当时的工作状态，就是时间非常不够用，恨不得每天有48小时。而且精神高度集中，不能出一点差错。21世纪中国区总部通过快递和物流发来的礼品、道具、奖杯等全部都要一一清点。

只有年会全部落下帷幕时，我才真正松了一口气。因为各部门的通力合作，认真细致的筹备，成都区域才协助办好了一台精彩的年会。虽然累，但是我们作为成都区域的一份子，随着2012年年会这件最重大事件的完美落幕，每个同仁的心中都充满着骄傲。☺

# 此诚可待 放飞梦想

文——集团业务管理部 方瀛

2005年底，综合诸多因素，我萌生了放弃原有事业平台的想法。踌躇之际，位列世界500强的金色招牌——21世纪不动产，进入了济南。当时，我对房地产行业一无所知，却毫不犹豫地选择了加入。事实证明，21世纪不动产开启了我人生的另一番天地。

辛苦、充实的一年就这样在很多人的怀疑中度过了。2006年12月，我率领团队第一次参加了21世纪不动产在天津举办的中国年会，也是第一次重新认识了行业，重新定义了21世纪不动产。和那么多优秀经纪人在一起，感受大海航行靠舵手的激情，相信了全球品牌的魅力，也第一次和美国总部的同事交流合影。当象征年会的白色水晶球开启的瞬间，一种神圣的责任感油然而生，这就是我想要的一份事业。

渐渐地，年会成为了我们期待的每个年度的体系盛会。经纪人、店长以及房东也都把年会当成一种激励，能站在年会的领奖台上也成为一种自豪和追逐的梦想。

2010年，我来到了21世纪不动产济南区域分部。经过一年的运营，济南区域由接手时的20多家门店发展到近70家门店。12月初再次率团队参加年会，并相信这一年我们会走上领奖台。这一年也是21世纪不动产中国总部10年大庆的日子，年会的地点选在水立方，一个多少人梦中向往的地方。

果然，因为我们良好的发展，济南区域获得了多个奖项，我也代表济南区域拿到了优秀区域的奖牌。走上水立方

的领奖舞台，那一刻，我的心也随同21世纪中国不动产的辉煌而自豪，水立方承载了很多优秀健儿的梦想，也让我的梦再次飞扬。站在那个舞台，成绩已经不重要了，更大的责任感和荣誉让我对体系、对行业充满了信心。

平时与同行交流，几乎所有人都对我们21世纪不动产的年会，给了很高的评价。21世纪不动产这13年来，引领了中国房地产经纪行业的发展，而年会则让更多的体系人更清晰地发现了自身的价值，激励大家持之



以恒，执着奋进。

今年的年会选择在三亚，再次期盼，此诚可待，放飞梦想。真的梦想有一天，我们的年会也会像春节联欢晚会一样，会有几个不同的分会场。到那时，将会有更多的体系同仁参与，也会有更多更好的节目呈现，从而真实感受全国21世纪不动产是一家人的氛围。

## 10年路·沧海桑田

文——青岛区域 李兰玉

“10年，足以让一个人沧海桑田。”这是我刚步入社会择业时，把我带进现在供职公司的人，10年后再次见面时对我说的一句话，只因为我仍然呆在10年前所选择的企业。

今天的世界，充满浮躁与诱惑，挑战与机遇。年轻人的10年，可以经历很多行业、服务很多企业、尝试很多岗位，年轻的资本就是可以经历历练与提升，增加阅历。而我，一个刚毕业的大学生，一头扎进21世纪不动产体系，10年心无旁骛，有人质疑：这是何等的精神与毅力？！

我振振有辞：21世纪不动产体系中，有很多10年以上的老员工，因为这个金色体系不仅能满足人的较低层次

物质需要，还能满足最高层次的自我价

值实现，即精神需求。你还想要什么？2003年，青岛区域作为总部加盟的第11个区域，参加了21世纪不动产中国区的第一届年会，我作为一名刚刚进入社会的懵懂青年一下子看到了“大世界”。在此之前，我心想，就是一个企业的年会而已，而当我真正经历之后，感受到的是强烈的震撼：场面宏大，人数颇多，“峰会”这种高端词汇如此贴近我，更有许多“大鼻子”说着ENGLISH演绎着“国际范儿”；我可以与全球体系同事合影，也参加了所有与会人员的大合影；身在其中，满是振奋，我无法不激动。这才意识到，体系将给我带来广阔的平台和发展空间，它将给予我见识和能量。

10年后，回顾走过的路，回想参加过的几届年会，金色队友越来越多，奖项越来越大，场面越来越（下转19页）

# 我与年会

文——集团市场发展中心 任莹

2009年10月，我加入21世纪不动产集团市场发展中心，头件大事就是参与年会筹备工作。记得那年的年会在杭州。12月初杭州下着雨，喜欢南方的冬天，细雨绵绵，温和湿润。

市场部每年都是年会的组织方，我们每个人也身兼重任，那年我分到的工作是后台颁奖环节。站在后台，看到2000多人的会场很壮观，于是愈发觉得自己负责事项的重要性。大会开始前，不停地与礼仪交代，要怎么上台，怎么下台，站在什么位置等等。后台的奖区也早就按顺序摆好了各类奖品。3个多小时的大会下来，除了紧张还是紧张，比较兴奋的是没出任何的意外和差错，心里小小的满足。

2010年，还是负责后台的颁奖环节，站在水立方的后台，看到了满眼的金黄色，每个金色伙伴脸上都洋溢着兴奋和激动。6000人的大会，每个



人共同分享着公司十年的历程与荣耀。那一刻，心中无限的骄傲！但这耀眼的舞台背后包含着大量的筹备工作：大到活动日程的安排、创意策划，小到一个视频文字细节的确认。

有深度，简约时尚国际范！

青岛区域也整整10年了，历数过往，似乎是中国总部以往历程的缩影，店面的增加，经纪人的增多，业绩的提升，都显示着我们的发展与前进。区域的发展即是总部的发展，总部的发展即是整个体系的发展，我们体系同仁们携手一心，其利断金，所有的成绩与硕果都将在一个又一个年会上拓上印记。

我们共同祝愿21世纪不动产年会越办越好，期盼2013三亚年会盛典。

精彩越多、筹备越细。现在回忆起水立方，还能历历在目的是盛大的现场和年会过后的喜悦，参会者的认可才是年会筹备组每个成员最难忘的。

2011年、2012年有幸作为中国区年会的项目leader，经历过辗转反侧、彻夜未眠、也经历过从未有过的满足和兴奋。

2011年上海世贸年会，所有的事项总结下来大大小小列了100多项，还记得那个冬天每每加班，路过世贸天阶都看到圣诞的装饰和全亚洲最大的大屏幕，心里一直期待着……

2012年的成都，宽窄巷子里满是金色的回忆，眼镜、兔耳朵和辣椒哨子让气氛变得活跃，SMARTER BOLDER FASTER也深入人心。闪舞环节引出了冠军经纪人大奖，意外、尖叫和惊喜充斥着全场……

回想历年的一幕幕，好像是刚刚发生过，感激这样的经历能够令自己成长，感谢每一位幕后准备、策划的伙伴。没有大家的付出，就没有整个年会的顺利举办。今年的年会本着创新的思路定在了美丽的三亚，期待我们的金色遍布三亚，也期待每位参会的伙伴能够接受体系的嘉奖、享受三亚浪漫的阳光、沙滩和大海。

2013年的年会又进入了紧张的筹备期，尽管还有诸多不够完美的地方，但是我们信心满满，想起《追风筝的人》里的一句话“为你，千千万万遍”，我想，这也是每位年会筹备者的心声。

新一届的年会又踏上了征程。三亚，我来了，你在哪？

(上接18页)壮观，与2003年相比俨然已经“沧海桑田”。这时的我已经被新一代的年轻人所淹没，已经没有机会与最高领导者并肩而立，更不可能实现上千人的大合影。也正是从这些地方，我才深深体会到体系10多年的巨大进步，身在其中哪怕仅仅“随波逐流”，也要经历自己的惊涛骇浪，更别说那些站在舞台中央高举奖杯的佼佼者。如今的年会，用2013经典流行语概括最合适不过：高端大气上档次，低调奢华有内涵，奔放洋气

# “年会印记”

2010年21世纪中国区年会在立方盛大举行，该图为举办地会场全景图。再次翻看这张照片时，都不相信是我自己的杰作……

当灯光渐暗，21世纪不动产的LOGO倒映在平静的水面上。那一瞬间，画面非常安静和谐。而这种短暂的中国区年会的激情打破。

(摄影/济南区域 罗贵洋)



## 年会吉祥物

2003年杭州年会吉祥物虎头帽（上排），当时的获奖经纪人都会戴上这顶帽子，预示着虎虎有生气，来年财运滚滚。2006年天津年会吉祥物小狗“六六”（下排左起第一），六六是21世纪中国区年会第一次引入的吉祥物，取意六六大顺。2007年北京年会吉祥物海豚“叭叭”



### 年会小物件

这是21世纪不动产2010年在北京水立方举办的十周年庆典，场面格外隆重而震撼。我特别珍藏了一枚10周年金色徽章、请柬、工作证和十周年盛典门票。（摄影/集团办公室 邢雪岚）

### 21世纪不动产2011中国年



2011年上海年会会场，舞台中央金色的荣誉金人，也是这一年无数同事孜孜不倦工作的印证。（摄影/济南区域 罗贵洋）



2012年成都年会，有幸见到了体系年龄最大、资历最老的“肯德基”大叔夫妇，他们那种对工作坚持不懈的精神，深深感动了我们，很荣幸能够与他们合影留念。（摄影/西安区域 何精鹏）



年会上，获奖同事合影。（摄影/济南区域 罗贵洋）

（下排中），寓意扬帆破浪，勇往直前。2008年武汉年会吉祥物小豹子“仔仔”（下排右起第一），他是一个手偶，左手翘起拇指，寓意“我最棒！”。选定豹子是因为它敏捷、勇敢、迅速。这些吉祥物都是我最新珍藏的宝贝，是伴随我在21世纪中国不动产十年成长的见证。（摄影/集团办公室 邢雪岚）



2012年成都年会之余，我们还特意品尝了当地的特产美食。现在回想起来，成都的饕餮美食都依然让人神往！（摄影/济南区域 罗贵洋）

# 激情三亚 海韵之声

如果说这一生，奋不顾身值得全情投入一次的旅行，那三亚绝对榜上有名。碧海蓝天、飒飒椰树、金色沙滩、风情别墅、鲜味美食，一切对旅行地尽可能的幻想，在三亚，都能找到详尽的细节画面。人生总得有一次说走就走的旅行，12月，让我们一起相遇在北纬18度的三亚海韵之声中。

## 文——本刊记者



### NO.1 蜈支洲岛

蜈支洲岛位于三亚市北部的海棠湾内，全岛呈不规则蝴蝶状，面积1.48平方千米，海岸线全长5.7公里。在这座四面环海的海岛上，有多达2700多种原生植物，其中包括存在于恐龙时代的桫欏、地球上迄今为止最古老的植物龙血树等等。

而在这座岛屿上，吸引游客的，莫属其享有的“中国第一潜水基地”的美誉，热带鱼、珊瑚礁都存在于这四周清澈透明的海域中。最为关键的是，蜈支洲岛是世界上为数不多的唯一没有礁石或者鹅卵石混杂的海岛，是国内最佳潜水基地。



### NO.2 亚龙湾

亚龙湾位于海南最南端，全长约7.5公里，集海洋、沙滩、阳光、绿色、新鲜空气于一体，被誉为“天下第一湾”。亚龙湾年平均气温25.5，海水温度22-25.1，如此舒适的温度，常年游泳再合适不过了。

但是，亚龙湾最美的一景却是其绵延7公里之长的沙滩。沙滩平缓宽阔，沙粒洁白细腻，光脚步行其上，犹如踏上了一条丝绸之路，温柔、舒适。可谓中国版的“夏威夷”。



### NO.3 呀诺达

呀诺达是中国唯一地处北纬18度的热带雨林，也是海南岛五大雨林自然景区的升华，众人称之为三亚名副其实的“后花园”。呀诺达雨林景区面积45万平方千米，在自然景区的基础上，融入了“原始生态绿色文化、黎苗文化、南药文化、民俗文化”等优秀文化理念。

呀诺达雨林景区开发有多个主题景观区，经石峡、梦幻谷、黎锦苑、山盟海誓、快乐体验、热带瓜果乡、雨林水族馆等等。生态栈道、飞瀑索道等惊险刺激的项目，均能满足您探索大自然的好奇心。



#### NO.4 蝴蝶谷

蝴蝶谷位于亚龙湾大小龙潭湖的后面，占地面积约1.5公顷，三面环山，一条溪流贯穿谷底，谷内飞舞着成千上万只色彩斑斓的彩蝶，是我国第一个集展览、科教、旅游、购物为一体的蝴蝶文化公园。

蝴蝶谷共有5个展厅，大型网式蝴蝶园、蝴蝶生态观赏园、标本展览馆、蝴蝶繁殖园和以蝴蝶文化商品为主的购物中心及工艺品制作室，游客走入其中，仿佛踏入了一条蝴蝶知识长廊，可谓“美丽与智慧并存”。



#### NO.5 椰梦长廊

椰梦长廊地处三亚湾，全长20公里，是环三亚湾修建的一条著名的海滨风景大道，有“亚洲第一大道”之称。冬可避寒、夏能消暑。

椰梦长廊最大的特色在于其东临港口，傍晚可以赶海拉网，更可以观看美丽的海边晚霞，体验真实的渔家生活。同时，岸上的绿树带有著名的二十里椰林画廊。放眼望去，东、西两座小岛浮于海中。湾长沙细，岸上绿树如茵，构成三亚滨海旅游城市美丽动人的风景线。



#### NO.6 文昌鸡

有些人，旅游是为了景观；有些人，旅游是为了美食。海南，同样有不少游客慕名前来，只为其独特的当地美食。文昌鸡、加积鸭、和乐蟹、东山羊即为海南本地的四大菜色。

文昌鸡，四大名菜之首，因产于文昌市而得名。据传，文昌鸡最早出自当地谭牛镇天赐村，此村盛长榕树，家鸡长期啄食树子为食，皮黄且脆，肉嫩且美，骨酥且鲜。海南人传统吃法是白切，沾作料食用，入口喷香，爽滑异常。



#### NO.7 椰子饭

椰子树，在海南随处可见。因此，椰子饭也成为了海南最具特色的一种主食。将浸泡好的糯米和椰浆倒入锯开的椰壳中，加盖，上笼蒸两个半小时即可。

# 2005 · 上海 SHANGHAI

## 21世纪不动产中国年会



# 2006 · 天津 TIANJIN 开创大航海时代



# 2007·北京 BEIJING

## 扬帆金色梦想 共创世纪传奇



# 2008 · 武汉 WUHAN

## 亮剑征途 谁与争锋



# 2009 · 杭州 HANGZHOU

## 阅尽风云 决胜未来



# 2010·北京 BEIJING 与你一起飞翔



# 2011·上海 SHANGHAI 创新 突破 超越



# 2012·成都 CHENGDU

更聪明 更大胆 更迅速





2013·三亚 SANYA

It's our time!

敬请期待 COMING SOON

## 值得信赖相托

21世纪不动产，根植社区，专注为您



### 更贴心服务，更专业品质，就在21世纪不动产

2010年1月，21世纪中国不动产成功登陆美国纽约证券交易所，交易代码CTC，成为中国房地产经纪行业美国上市的第一家。21世纪不动产，来自美国的金色品牌，全球领先的房地产综合服务提供商，40年诚信保证，根植中国社区10年，服务全国31个区域，过千家门店，逾万名经纪人，为您提供放心省心服务。

根植社区，专注为您  
贵宾专线：400-650-8821  
www.century21cn.com

# 凡事预则立 不预则废

文——北京区域 岳玲

以下是我的具体设想：

## 一、人员管理

企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对服务行业来说，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。

服务行业是以经纪人为主导核心，店长、金融部等都是要最大限度地支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种“爱店如家”的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态很重要，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极地投入到工作中去。店长要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断训练，真正提高经纪人的素养。

## 二、人员培训

无论什么行业，培训都至关重要，只有不断学习才能不断进步。从事房地产服务行业，对员工的专业性知识要求很高。我们店的情况是，大部分员工社会经验不足，此前没有接

很感谢公司对我的信任，将中信城店A组交给我来管理。作为中信城店A组的店长，压力真的很大，因为这个组曾经有很辉煌的业绩。安信上一年度的销售冠军，百万业绩门店……如何保持这些荣誉，保持业绩增长，对我来说是一个极大的考验。

店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作则，同时提高自己的销售能力和领导能力，用我的行动来感染我的销售。

店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确地传达给员工，最大限度地激发员工的工作激情。更重要的是，要做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度提升经纪人的个人业绩和店内业绩。

前期和销售人員一起做市场调查后，综合周边的商圈、楼盘、同行竞争情况，我们制定了初步的销售路线和单店的定位。目前的工作是以广告宣传和开发房源为主，使店内资源充足，以提高成交率。其次，要让新员工快速成长起来，通过一系列的培训，加强他们的业务能力。前段时间，通过大家共同的努力，派单等宣传工作已经达到一定的效果。后期当店里人员逐步稳定，对商圈范围内市场逐渐了解消化后，再筹划新的销售路线。

触过这个行业，更不具备相应的专业知识。基础培训更是重中之重。

掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的。前期我以接待、勘察房源、带看技巧、接听陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。通过强化演练后，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手，在不断的演练中形成了各自不同的风格。我个人非常乐于参加各种培训讲座，也很注重对员工的培训，这些新知识，经纪人也能有效地运用于实际工作。

## 三、房源维护

房源是一个经纪公司的命脉，房源数量、房源质量直接决定了业绩的好坏。对房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到高质量的服务。前期在维护时，应向房东阐述我们为他制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉对方我们在为他做什么，包括如何宣传并推广。前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。

优质的房源最关键的就是价格。对于一些b类、c类的房源，后期还可以按照蜜月期-挫折期-打击期-成交期的过程来回报价。而a类房（下转35页）



## 文——北京区域 尹启龙

8月份我在工作上取得了小小的成绩，这些成绩的取得，也归功于领导和同事们对我的鼓励和帮助。我自己的心得是，工作中需要有坚定的目标和方向。

### 一、端正态度，提高工作效率

在一些事务处理上，“思想上有触动，工作上没改进”。我自己反思得出的结论是：对待工作的态度还不够认真，没有充分地做好准备，平时的积

# 要有坚定的目标和方向

累还太少，考虑的问题还不够充分。再者，“学习上有触动，方法上没改进”。与领导相比，工作上的魄力还不够，不擅长学以致用。

### 二、坚定目标，提高综合素质

我很认可这句话：活到老，学到老。

首先，积极进取，抓紧学习专业知识，合理有效地制定月度工作计划。其次，为了提高工作效率，处理好突发事件，每日依据实际情况的需要，修改和完善工作计划。做到大事不错，小事不漏。第三，端正工作态度，凡事再认真一点，再周到一些，满怀热情地投入到每天的工作当中。

这段时间，我一直以高标准要求自己，积极响应公司的决策，努力做好公司实施的每一项工作任务，以便更快地适应工作节奏。今后，我也会学习更多知识，参加各项培训，毫不松懈地培养

和锻炼自己的综合素质和能力，修炼好内功。通过阅读大量的行政法规制度政策，与时俱进，争取及时全面地了解各项相关的新政策的颁布与实施情况，以便更好地为客户服务。

### 三、实施工作计划，把握精准资源

1.房源。如今的市场是卖方市场，我们的资源和我们的商品就是房子，在竞争如此激烈的今天，我们拿什么去和同行竞争，把握好房源就等于是把资源紧握在手里，要想锁定房主就要签独家和房管。

2.客源。我们做的是服务行业，客户找我们的目的，一个是我们的商品，另一个就是我们的服务和行业知识。想要让客户对我们有100%的信任，提升自身素质和能力是前提。

3.网络。如今的市场，网络占了我们一半的信息来源，只有掌握好网络端口，我们才能更好地占有市场。■

（上接34页）源要的就是速度。我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的。后期对房东的服务也至关重要，要学会做回头生意。对店内员工的房源，定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

### 四、客户维护

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合的房子与之配对。要掌握配对的关键点，是建立在接待基础上而非独立的行为。只有深入了解客户的真实需求后，才能找到客户真正满意的物业。还不能准确掌握其真实需求的客户，可以

找到大致符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系。对已经掌握其真实需求的客户，要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法、要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。■



## 日本房地产经纪：出色的服务

文——集团业务管理部 方瀛

7月10日，随清华房地产经纪总裁班为期一周的日本房产跨国交流告一段落。此行中我最大的感触是，不同国度企业与企业之间关于房产行业截然不同的态度以及经营策略，个人觉得这也值得国内的同行就此深入探讨。

有几点在日本的直观感受。对服务：贴于心，潜于行，化于习；对卫生：无杂乱，无蚊蝇，无死角；对交易：真心笑，放心食，诚心价；对规范：红灯停，垃圾分，长幼序。这些感受虽是对日本的整体印象，从中也可看出日本对细节的重视程度。

此次的日本行，主要考察了两个企业，一是日本目前最大的房产经纪公司三井不动产的现状，二是台湾最大的房产经纪公司信义房屋在日本的生存之路。

关于三井不动产，我们主要考察了其总部和其中的两家门店。据了解，三井不动产控制了日本近40%的房产交易，总部的装修豪华气派，充分体现了它在日本的市场占有率，老大就是老大。带给我们震撼的还不只这些，三井不动产

门店室内的布局却极具个性。

首先，店内的布局摆设颇具人性化。由于租金的关系，日本所有的中介门店面积都不大，但三井不动产的店员们却充分利用这仅有的空间，进行各项人性化的装饰，整体感觉非常舒服。

其次，房产经纪人具有丰富的行业经验。在与三井不动产的员工交流中得知，房地产业在日本也经历过大起大落，目前房地产经纪行业并不是非常景气，但经纪人员大多都有10年以上的资历，房产经纪人也由于收入高、专业性强、工作稳定等因素被列为倍受当地人尊崇的职业，从中也不难发现房地产行业在日本的运作已经到达非常成熟的阶段。

再有，服务态度极其出色。日本房地产业的竞争也非常激烈，他们的房源系统属于全通盘模式，各经纪公司之间也需相互合作。正因为如此，若想获得更多客源，必须凭借优质到位的服务。这里的员工，大多数是从长期维护周边客户来获得再推荐和重复交易，因此，新人反而不太容易在这行生存。

举3个日本房地产业的优质服务案例。一是街道驻守。利用这种方式来开发房源

和客源，在中国并不少见。但在日本，他们并非单一驻守街道，还送给客户各种小礼品、多种宣传资料。他们站在房源展示板旁边经纪人的仪容仪态，与国内的站岗军人一样，不禁让人肃然起敬。二是对客人的态度。我们去其中一家门店了解情况时，负责接待的店长站在门外鞠躬送行，在我们走出大约100米后，发现那位店长依然笔直地站在店门口目送我们，看见我们回头，又继续鞠躬致敬。三，拖鞋。在去日本的住宅区实地看房时，我们发现每一间房都放置有舒适的拖鞋，并非我们惯用的鞋套。据了解，鞋套在日本基本属于淘汰产品，既不环保，也不舒服。而且每间房屋的角落都会有展示牌，上面明确标有该间房的使用面积。随行的三井不动产的经纪人表示，只要房东委托他们出售或出租房子，这些他们必须做到，并且还要定期对房屋进行清洁和维护。

接下来的一站，我们参观了台湾的信义房屋。台湾信义房屋进驻日本也有很长一段时间，但规模并不大，主要服务对象为在日本短期工作、旅游等的中国台湾人或者在日华人，从中也不难看出房地产业在日本的竞争非常激烈。尽管如此，他们对工作细致周到的态度，让我们再次从另一个角度看到了服务在这个行业中所占有的重要地位。比如，当他们得知我们是从中国大陆来访的考察团时，欢迎的牌匾上写得全部是汉语的简体字，同时，为每位考察人员精心挑选了精美的小礼物。

日本是个岛国，四面环海。或许是由于地域的限制，日本人非常重视对空间的利用。犹如在三井不动产门店中看到的情形一般，日本很多地方的设施和对空间的设置都相当规范，多一分少一厘都不成规矩。例如，严格分类的垃圾清理、各种量体裁衣的车位设计、店面的装修设计……

短短几天的日本之行结束了，在考察当地房产企业的战略部署时，也深刻地触到日本的文化 and 风土人情，非常感谢一路奔波的组织者方圆中和的刘毅和此行日本的导游周女士。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！

# 绝不轻言放弃

文——北京区域 赵苗通

7月是北京房产租赁市场最火热的月份，从月初至月末基本天天有安信金色战友签单，我也取得了一点成绩。下面是我的一些小经验，与大家分享。

6月末，我接待过一位客户，家住在朝阳。因为孩子在人大附中上学，为了孩子上学方便，他决定在中关村附近租一套三居室。当天下午我带客户看了一下中关村公馆的南北三居室，他初步觉得房子很好，有意向。因为房子是南北通透大三居，三居中的经典户型，属于精装修房，而且业主也很讲究，房子保持得很好。透过客户的眼神，我可以感觉到，他彻底喜欢上这套三居室了，我内心有一种说不出的喜悦，很想尽早把这个单子签了，也能为公司多积攒一个客户。

但事情没有我想的那么顺利，虽然客户很喜欢这套三居室，但他拿不下注意，还要跟自己的爱人商

量一下，但当时他爱人不在场。当时我很是失望，跟业主打完招呼，便把客户带到我们店里，聊了一下他对这个房子的意见。这套房子虽然大体不错，但美中不足，厨房太小，没有书柜，以及浴缸密封胶开裂等等一系列问题。关键还是价位，业主报价17000元，客户的接受能力只有15000元，双方差距还不小。将客户送走后，我又重新找业主谈价位，希望能够找到一个折中的价位，让双方都满意。业主最终给出了年付16000元的建议，但跟客户的预期价位，还有一截差距。

几天后再次接到客户电话，说他爱人已经回北京了，晚上有时间来看房子。听到这个消息，我很激动。跟业主约好了时间，只等待晚上带客户到业主家里看房。当时我的心情很复杂，既高兴，又担心，高兴的是拍板的人到了，担心的是她会不会把这套房子PASS掉。带着忐忑的心，陪客户去看房子。客户的爱人对房子基本满意，直接切入到了议价环节。因为担心议价环节处理

不好，所以带客户看房的时候让杨志晖经理帮忙协调。杨经理身经百战，有过无数个单子的议价经验，而且处理得很到位。但业主非常坚持他原先给出的价格，最终由于双方接受的价格差距较大，这笔单子没有成功。

事后，我回想整个沟通过程，为何如此艰难，到底原因在哪里？总结了一下，一是客户心里对房子不太满意，二是业主和客户相处不是很融洽，即使租下房子也会有太多麻烦。之后我决定转换思路，给客户推荐远中悦莱的三居室。远中悦莱的房子品质很高，而且楼宇的整体环境要比中关村公馆高一个档次。次日我又约客户看了远中悦莱的三居室，客户觉得远中的三居室从装修、布局、家具家电配置上讲比较符合自己的要求，所以后期很顺利就把这个单子签订了。

从一开始到最后签单，整个过程比较复杂，不是很顺利，但是我从中学到了很多：匹配房源，分析客户、找到需求、重点突击、有耐心，重点是面对客户永不放弃！



## 我们在路上

文——北京区域 陈佳林

我来自东北，做过小生意，也卖过水果，偶然的来到21世纪不动产，开始了一段让我意想不到的经历。

起初并不知道如何规划未来的人生目标和方向，随着时间和经验的累积，渐渐学会了工作需要一个方向。现在开始每日、每月、每年设立目标。伴随心态和工作方式的改变，我的生活轨迹也开始发生变化。这些突如其来的变化，让我有点惊讶，有点不相信当初的我，竟也可以获得成功。我能有今天的成就，离不开21世纪不动产这个国际品牌的平台，以及区经理的引导，店经理和同事们的帮助。

刚到21世纪不动产时一片茫然，因为不了解这个行业，也不知该怎么做。每天看其他同事忙忙碌碌，自己除了解周边楼盘，也不知该干什么。



慢慢熟悉工作流程后，我的思路变得清晰了。每天先打电话了解周边房子的出租和出售情况，遇到不懂的问题就向老经纪人请教，时间长了就开始积累自己的客户群和业主群，带客户看房。

第一个月，开了2个租赁单，觉得很有成就感，很适合这个行业。但到月底，同事卖了一套房子，有20万的业绩，一个月可以赚4万多。看到这些，本来平静的小心脏也蠢蠢欲动。决定要卖豪宅，卖大房子，可接下来两个月却没有任何业绩，心里开始没底了。原来卖房子并没有那么简单，需要非常广的知识面，还要学习怎样和客户沟通。

现在的我，每天除了学习新的知识，还注重时间的管理。早上来到店里，先看昨天新上的房源，了解自己的客户是否有可匹配的房源；能看房的第一时间去看，也方便给客户介绍。我还从书上了解到，拜访业主是一个非常好的沟通途径，也尽量创造这样的机会。

和所有同事一样，我每天都到网络端口，看一下房子的点击量和点击率，着重了解每个时间段的情况，方便以后重点推荐。现在网络发展日新月异，每天都在更新，几乎所有的客户都会事先在网上进行了解，再实地看房。客户买房子的态度越来越专业，让我们这些专门从事这项服务的

经纪人不得不更专业。

我一般都是先和业主全面沟通，对房子的情况有了充分了解后，再给客户介绍。这样才能做到心中有数。辛苦的努力，就是会有回报的。经过一段时间，在店经理的帮助下，终于卖了一套房子，收佣金8万，心里想自己的努力没有白费，以后要更加努力。赚到钱了，既可以改变自己的生活品质，也可以改变家人的生活，是一件多么美好的事情。最近我又卖了一套别墅，收佣金30万，心里却没有那么激动了。对于现在的我来说，工作不仅是为了满足物质层面的享受，同时也是精神层面的提升，可以实现自己的理想，我对自己充满期待。一路走来，发现自己做这个行业是选择对了。

随着对行业的了解，我发现只要每天有规律地去做事，总会有收获的一天。就像陈安之说的一句话，“每一份私下的努力，都会得到倍增的效果，在公众面前体现出来”。可能是这句话一直激励我前进，当我每次想放弃的时候，都会看一下这句话。回想自己走过的路，有崎岖，也有坎坷，但都走过来了。作为男人，应该对自己狠一点，如果你不在关键的时候，向前走一步，逼自己一下，永远不知道自己的潜力有多大。☞

## 21世纪不动产，我的家

文——成都区域 陈科宏



从事房地产3年，可到瑞腾店，才发现自己还是楞头青。因为公司从业七八年的同事和领导比比皆是，而我在经验和阅历方面还有很多不足。但在我心里，瑞腾就是我的家。瑞腾伙伴都是工作中的战友，生活中的家人。有家的温暖和照顾，才能成就我今天的一切。

瑞腾这个大家庭中，王经理和兰经理已是成都21世纪体系里的百万经纪人。起初我以为他们会摆“姿态”，可接触一段时间后发现，他们并非我想象中那般，反而常以身作则，教新同事具体工作中需要注意的事项。

兰经理会将我们分配成几个小组，跟我们骑电瓶车拿展架到服务的楼盘下摆点。也常与我们沟通工作中碰到的困难，为我们规划事业方向。

当然，团队中最不可或缺的，必然是团队的核心，唐总。唐总眼光非常独到，以别具内涵的企业文化、核心价值观和员工愿景，让大家紧密团结成一体。每位成员都像新人般谦虚和执着，凭借对工作的冲劲和干劲，为公司的发展贡献一份自己的力量。

从店址甄选到装修装饰，一砖一瓦都倾注了大家的汗水和希望。短短一年时间，我们建立起了商业写字楼团队，专业服务商铺、写字楼的租售；建立起了中高端住宅团队，专业服务新会展周边中高端住宅租售；建立起了高档别墅团队，专业专注于别墅的租售服务。还成立了培训学校，从企业文化和业务方面对经纪人能力和素质进行培养、提升，同事们也以专业的素养和业务能力获得了附近楼盘业主和客户的一致好评。如今，经纪人团队也从开始的几个人发展到近百人。

我一直在路上，同事们也从未轻言放弃，我们热衷于我们的事业，热爱我们的家庭。我相信，21世纪不动产瑞腾店一定会有更光明的未来！

## 为梦想是否已竭尽全力？

文——深圳区域 徐丽敏

如果今天不走快点，那么明天可能要拼命跑，后天也许就看不清前进的方向。何必去管梦想会不会实现呢，向前走，向前奔跑就是。有的时候梦想会比较近，有的时候梦想会比较远，但是它总会实现的。

坦白说，大多数人只是不想在这短短的一生中留下太多的遗憾，人们似乎总是在等待，把梦想留在将来，把努力留在明天。或许拿来一本书翻了几页就想等到有空的时候再看，那些本该今天完成的事情，总是想等等再做，然后经

这么一放下，就再没有然后了。

一年、两年、五年、十年，放在一个时间的刻度里，足以让一个人的生活发生翻天覆地的变化。有时候，我们似乎忘记了最初的梦想，为什么自己要从一个城市奔向另一个城市，投靠一个新的“暴风港”，没有人逼你，是因为当初自己的决定。那时候的义无反顾正是应了那句话：青春免不了一场颠沛流离，而此时我们都在为自己的梦想燃烧着青春。

梦想可以很近，在于逐梦人自己。

把每一天的梦想百分百完成。

听说过一句话吗？“并不是因为事情难我们不敢做，而是因为我们不敢做



事情才难的。

只要我们还处在朴实而饶有兴趣地生活着，终会发现，原来一切都是水到渠成。

所以，何不妨时常停下脚步思考：对于梦想，我竭尽全力了吗？

## 金色承诺微使者的微言

文——深圳区域 徐丽敏

苹果公司的团队，世界众所周知。乔布斯曾领导这支苹果团队告诉全世界人他的营销法则：从消费者入手——提供真正满足消费者需求的产品或服务。这是什么？创造完美客户体验！

在Century 21，也有一支苹果团队，他们来自深圳泛城宝安区尚都分行，一个分行，一个组，16位队员，他们称为“苹果team”，寓意不断创新和保持正能量。他们都有一部苹果手机，也称为“战机”，这是苹果团队的标志，也是他们自我激励的信物。

8月20日，为期一个多月的金色承诺微使者活动的结果揭晓。深圳荣获两名，其中一位就是来自宝安区苹果team的陈杰。

陈杰，男，90后，2013年毕业于广东省海洋大学，高大帅气，座右铭：“不要坐以待毙，我要主动出击”。他表示，“我的迅速成长源于苹果团队，团队给予我支持，让我更加坚持自己的两手抓方法。一手抓网络，一手抓call客，网络很重要，但终究稍显被动；call客不能落下，我要主动出击寻找客户。每次call客后我都会当天总结话术，了解客户需求。”这位90后金色承诺微使者，虽不善言辞，却掩盖不住他的那份自信和诚恳。

一个优秀的团队，还需有正确的导向。尚都分行经理——陈灿杰，男，90后外表80后心态；标志性动

作，佩戴眼镜；座右铭：今天是为明天而努力。第一次接触陈灿杰是去年8月份，那时他已是幸福海岸一名优秀的经纪人，一年的时间，他展示自己在21世纪的成长和蜕变，从一名优秀的经纪人到一名中层管理，他面对的不仅是业绩，更多是对苹果团队的责任。说到领队，少不了宝安A区区经理徐王伟，他的团队就像他的主持风格一样，士气十足，充满正能量。这，就是我们需要的，时刻需要的。

苹果团队主攻惠州的一手项目，尤其像陈杰、李信武、李文军这样刚毕业的大学生一手都做得很棒。7月份，区经理徐王伟，经理陈灿杰，苹果队员李文军相继摘得宝安区经理、经理、经纪人业绩第一名的桂冠。走进尚都，第一眼就能看到墙上张贴的三张荣誉海报，那是他们的战报。当



问及8月份是否还能保留这三张海报时，他们默许道：这个月还没结束，苹果队员还在拼搏。当你把坚持融入内心成为信念时，那时候坚持已不再是坚持，而是无限的希望。

此行与其说是走近金色承诺微使者，倒不如说是走进了苹果团队，因为这样一支队伍，人人都是兑现承诺的使者。就像双卡，它只是一个载体，我们才是完美客户体验的践行者。完美，我们一直在路上。☞

## 我在专业地活着

文——深圳区域 刘思琪  
访——宝安区尚都分行 李文军

李文军：距离上次取得优异成绩已相隔3个月，想不到我又再次赢得一手销售冠军。几个月的时间，我从菜鸟逐渐成长蜕变，现在已有能力独立完成一单一手单，这是过去我一直努力要实现的。在21世纪不动产，我学到了知识，也拥有充实的生活。我对家人和朋友都说：“在这里，我一直过得很好。”这



不仅是为避免家人担心而特意为之，而且我也确实满意现在的生活，它激励我追求更好的生活品质。当然，这需要优秀的业绩来实现。（下转41页）

## 移动互联网时代的企业培训

文——郑州区域 魏洪磊



大家都能感受到智能手机带来的便利，以往刚到一座陌生的城市，我们首先要做什么？答案很明显：买地图。如果游览这座城市的名胜古迹，需配备一部相机；找朋友，需发短信或打电话；收发电子邮件，需借助电脑；转账要到银行，或利用电脑进行网银转账。诸如此类的种种，我们都需要借助其他工具或到相应地点。如今，以上需求都可通过手机实现。手机商店充斥着各类应用，形同一台MINI电

脑，基本能满足大众日常的工作和生活需求。

或许有培训经理问：这些我们都知道，但移动互联网时代的到来，对培训又有哪些帮助？

从事培训的人员都知道，传统的培训、学习需要相应的场所，组织需要相应的时间，而移动互联网时代的培训学习，则具备了以下特征：降低对学习场合和时间的要求；提升学习的效率和效果；将知识点进行系统分解，学员不再迷惑不解。

结合移动互联网的应用优势，郑州区域进行了培训方式的改进：线下培训结合线上学习，申请了相应的公众平台，其中以微信为代表的手机应用成为首选（郑州区域微信账号：c21zhengzhou）。同时将公众平台的学习设置成7大模块：21世纪不动产体系介绍、房地产基础知识、权证知识、话术《正在建设中》、长篇小说连载、体系新闻、本月培训计划等，

方便学员学习交流。

以上这些内容可结合新经纪人入职学习手册使用，我们还在新经纪人学习手册封面设置了微信平台的二维码，新经纪人入职拿到手册就能扫描关注并进行学习，解决了移动互联网平台的入口问题。此外还通过经理会、店东会、培训等多种渠道宣传，进而提高公众平台的曝光率。

自郑州区域公众平台上线以来，我们一直在探索并优化改进公众平台的模块设置，希望能够与各区域培训经理就此进行交流与探讨，也希望通过模块的重新定义设置，为员工的学习带来更多便捷。

其实，很多区域也开通微信账号，但并没意识到微信平台的影响力。从中开发其最大应用，提高客户的粘性，才能将微信公众账号作为营销的有利平台。否则，微信只是微信，犹如鸡肋，食之无味，弃之可惜。☞

（上接40页）

7月份我成交过两单转盘的一手单，有位客户印象特别深刻。她叫王桂英，一开始带她去看“大爱城”，就算我们以零首付、小区配套齐全等卖点向她推销，她都不满意。好在这几个月我学会了更细致地分析客户需求，考虑到王阿姨买房主要用于养老，重点考虑的应该是小区环境，当天就为她匹配出更适合她的楼盘。她很满意我们的工作效率，带她看“大峡谷”时，她也特别喜欢，该项目本身就是以原生态公园作为卖点，当然最重要的是这样的生活环境更

适合她。但因为是毛坯房，就算是低层也需客户爬楼梯上去，考虑到王阿姨的年纪，没打算带她去高层。意外的是，她逐层看，直到19楼，终于确定那就是她想要的房。其实，遇到这样的客户，我们更应以百分百的服务去对待，无论爬多高的楼，都应服务到底。

在21世纪不动产这个大家庭里，我也是苹果团队中的一员，这个团队也成为大家争相模仿的对象。不断有人COPY我们在网上一手楼盘图片、内容，甚至连联系方式一并COPY。但我并不气愤，反而充满成就感，因为我们“一直被模仿，

却从未被超越”。这就是我们的影响力，未来，会有更多人关注我们，我们需要做得更好才能永不被超越。

刘思琪：“在人生这条道儿上，大多数人都在业余地活着，专业地挥霍着。”这是《说走就走》一书印象深刻的一句话。李文军没有像书中所说的大多数人一样。他努力进取，渴望汲取新的知识，对于未来更是充满信心，他用谦卑的态度对待工作，用行动让自己快速成长。他就是这样一个一直在努力让自己活得更好的人，他在专业地活着，而不是挥霍着。☞

## 与其仰望 不如并肩作战

文——郑州区域 陈 琬

盛夏已过，晚上已能微微感受到秋风的丝丝凉意，晚间漫步在小区小道，心情也平静了下来，回想来到21世纪不动产的这些时光，感慨良多。

初来公司时，一切都是新鲜的，新鲜的同事，新鲜的工作岗位，心中充满了期待。虽然以前从事过类似的岗位，但从未接触过房地产行业，内心也有一丝忐忑。当时看着同事们忙碌的身影，自己却不能参与，就像“局外人”一般手足无措。我明白，在这里，自己还有许多东西要学习，未来的路很长，心中那些积蓄已久的激情也被21世纪慢慢地点燃了。

几个月的时间过去了，领导耐心的培养和对公司的不断了解，以及从日常工作的执行中去熟悉总结经验，我也渐渐进入了状态。随着工作内容的增加，忙碌且充实中，也难免会出差错，给其他同事带来诸多不便。但同事们都给与我极大的宽容和帮助，特别是大家会经常传授一些宝贵的经验给我，我自己也从中快速成长了起来。渐渐地，我感觉自己慢慢地融入了这个团队，看着自己的工作成果能够为大家带来便利，内心的满足感油然而生。

仔细想想自己一路坚持下来的理由，我想到了一句话，“与其仰望，不如并肩作战”。每一个新人来到公司，一定是不熟悉的，感觉自己是“局外人”。但一定要有“并肩而

战”的想法，只有这样才能使自己无所畏惧。摆正自己的位置，调整好自己的心态，不断去学习，去进步，去融入这个团队，为企业、为团队，做出自己的贡献。

每个公司的每一个部门都是一个小小的团队，其实团队中新人也好，老人也罢，要看到别人的努力，感受别人的成功，亦或是宽容别人的错误；重要的是，不要把自己当做旁观者，做为团队的一名成员，充分地参与进去。“与其仰望，不如并肩而战”，这样不仅个人获得成长，团队也才会凝聚成一个整体，每一个人各司其位、各尽其职，充分尽到自己的责任和义务。这样，部门和公司才会健康地发展。

团队合作，所依靠的不仅是集体讨论和决策以及信息共享和标准强化，它强调通过成员的共同贡献，能够得到实实在在的集体成果，这个集体成果超过成员个人业绩的总和，即团队大于各部分之和。团队的核心是共同奉献。这种共同奉献需要一个成员能够为之信服的目标。只有切实可行而又具有挑战意义的目标，才能激发团队的工作动力和奉献精神，为工作注入无穷无尽的能量。所以团队合作是一种为达到既定目标所显现出来的自愿合作和协同努力的精神。它可以调动团队成员的所有资源和才智，并且会自动地驱除所有不和谐和不公正现象，同时会给予那些诚心、大公无私的奉献者适当的回报。假如团队



合作是出于自觉自愿时，它必将会产生一股强大而且持久的力量。

团队合作往往能激发出团体不可思议的潜力，集体协作干出的成果往往能超过成员个人业绩的总和。正所谓“同心山成玉，协力土变金。”一个团体，假如组织涣散，人心浮动，人人自行其是，甚至搞“窝里斗”，何来生气与活力？又何谈干事创业？在一个缺乏凝聚力的环境里，个人再有雄心壮志，再有聪明才智，也不可能得到充分发挥！只有严密有序的集体组织和高效的团队协作，懂得团结协作克服重重困难，甚至创造奇迹。

小溪只能泛起破碎的浪花，百川纳海才能激发惊涛骇浪，个人与团队关系就如小溪与大海。每个人都要将自己融入集体，才能充分发挥个人的作用。总之，团队精神对任何一个组织来讲都是不可缺少精髓。否则就如同一盘散沙；一根筷子轻易弯，十根筷子折不断……这就是团队精神重要性力量直观表现，这也是我理解的团队精神，也是团队精神重要之所在。

# 西长安街5A级写字楼现房发售 北京高端商务第一排

**CRD核心载体 / 纳斯达克创新型企业先期入驻**

公园休闲商务 / 西长安街唯一商务现楼 / 1700m<sup>2</sup>平层自由拆分 / 4米层高

雄踞西长安街国脉起点先机，政经之地。

紧邻地铁1号线，享立体交通。

全玻璃幕墙，采光节能。8部高效电梯，高效率出行。

融科置地，顶级写字楼专家倾力打造。



# 当前房地产市场环境浅析

文——集团市场发展中心

当前房地产市场环境浅析？未来的房地产发展趋势？业态分化发展趋势？

我们认为，宏观经济正处于下行周期寻找底部的阶段。中央政治局已将“稳增长”置于首位，目标是完成今年GDP增长7.5%的计划。但是，决策层已确定不再会实行刺激性的经济政策，尤其是不会以加大政府投资和信贷投放来刺激经济增长。

7月份主要经济指标已经止跌。部分主流经济学家判断，二季度和三季度前期是今年经济的底部。9-10月，主要经济指标可能缓慢向上。四季度成恢复性增长。综合来看，2013年GDP实现7.5%的增长是大概率事件。

我国经济结构转型刚刚启动，为防止经济不至于继续下滑，有必要寻求一个起基础性支撑作用的行业，事实表明，这个行业非房地产莫属。在这种背景下，房地产调控的力度不太可能加大。这可能也是今年二季度以来中央对房地产一再沉默的重要原因。另一方面，鉴于放松调控的负面效应太大，中央不到万不得已（比如GDP跌破7%）也绝不会全面放松房地产调控。因此，2013年3月以前，房地产调控维持现有政策的可能性最大，即限购限贷政策暂时不会退出。

2014年及以后的楼市，主要取

决于年底十八届三中全会之后的房地产政策，关键就是房地产调控长效机制何时出台。只要是楼市政策维持现状，房价就会继续上涨。

从业态来看，如果房地产调控长效机制不出台，政策维持现状，住宅的增长仍要大于其他业态。反之，如果调控的长效机制出台，住宅增长就会受到很大抑制，而商业和写字楼的增长会加快。一线城市和主要热点城市的甲级写字楼仍将受到欢迎，商铺和酒店则主要取决于所在区域的消费能力和运营水平。

如何看待现在的房地产投资机会？如何看待一二三线城市的机会？如何看待住宅与商业的发展趋势？

下半年，一线城市和主要热点城市的房地产市场将继续增长，新房量价齐升，二手房价格上涨，但成交量会有所波动。由于楼市未来发展取决于政策，尤其是以房产税为代表的长效机制，因此现在无法判断2014年及以后的准确走势。

可见的将来，一线城市的市场机会仍将大于二三线城市。但未来5年，新兴城市的增长潜力会有所爆发。如果能寻找到符合政策取向和消费趋势并充满经济活力的新兴城市，将会获得高于平均水平的投资收益。

静态来看，在城市化率达到75%以前的30年时间里，住宅仍将

可能保持中速以上的增长。但受政策影响，会有短时的激烈波动。譬如，若征收累进税率的房产税，短期内住宅价格将有20%-30%的降幅，但随后会达到市场平衡，恢复长期稳定增长。

商业的发展，与经济结构转型有关。少数二线城市已出现商业超量开发的现象，但未来5年，假如经济结构转型能初见成效，则将为商业发展开启相当广阔的前景。

如何看待房地产行业的调控政策尤其是房产税政策？

房地产调控政策，从业人员只能适应，甚至无法预测。这可以视为中国作为新兴经济体快速崛起时期的一个过程性现象。

房产税，事关几乎所有城镇家庭的重大利益调整，争议激烈，分歧严重，是正常的。我们认为，对家庭三套以上住宅征收累进税率的房产税，对整个房地产市场乃至中国经济，长期看都是利大于弊。在房产税出台后的两年内，房价会下跌，达到一定平衡后，再恢复增长。但房产税所涉利益十分复杂，不会仓促出台。

在房产税全面开征以前，限购政策不会轻易退出，否则房价就会暴涨，这对经济将产生巨大杀伤力。我们认为，房产税迟早要收，它对二手房市场是重大利好，一旦出台，全国的商品房市场将迎来真正的二手房时代。☞

## 限房价卖地值得一线城市推广

### 文——集团市场发展中心

一线城市房价涨幅遥遥领先。根据国家统计局数据，2013年7月，北京新建商品住宅价格同比上涨18.3%，领跑全国，广州、深圳、上海紧随其后。

目前主管部门所能想到的办法，仍然是行政限价。不过，换了一种方式。8月21日，北京市朝阳区豆各庄乡土地储备项目B地块、C地块二类居住、公建混合住宅、托幼、环保设施用地开始竞价。按照要求，此次出让，除需配建51500平方米建筑规模的“公共租赁住房”外，其余商品住房销售限价为22000

元/平方米，套型建筑面积全部为90平方米以内，单套商品住房总价控制在200万元以内。

在土地出让环节，直接将未来的商品房售价写入出让合同，是北京市推进自住型商品住房供地政策的新尝试。此举意在解决既买不起高价商品房又没有资格购买保障房的“夹心层”的住房问题。它显然不同于属于保障房范畴的限价房，但“夹心层”群体的界定，北京市有关部门尚未公布。

21世纪不动产分析师认为，通过限价房倒逼限地价，既能控制房价涨幅，又能抑制土地出让溢价，这种

做法要优于单纯限房价，可谓一举两得。希望对“夹心层”的定义能宽泛一些，具有一定纳税年限的人群都应有资格购买这类商品房。因此，土地出让限房价的做法，值得全国所有一线城市以及房价涨幅较快的二线城市借鉴。它将令开发商在竞争土地时不得不理性克制，但又最大限度保护了地方政府的土地收入来源。限定房价的做法，则使“夹心层”人群也有了买得起房的希望。在房地产长效机制暂时未能出台的时期，这种做法能够起到促进房地产市场平稳健康发展的作用。

## 一二手互动 新盘带动二手房上涨

### 文——北京安信瑞德市场研究部

楼市一二手互动的效应再现。8月，北京新房项目供应放量，刚需和改善性需求入市增加。新建住宅签约套数延续7月的热度，成交量继续增长，带动周边二手房成交。

21世纪不动产北京区域总经理寇海龙认为，8月中上旬新房住宅的成交量增多受以下几方面影响：一方面，7月份后，北京新房供应出现了明显的放量，从一定程度上造成了成交大幅增长。另一方面，调控后北京楼市价格依旧呈现缓慢上行的趋势，部分前期期望的客户心理预期发生转变，开始逐渐进入市场购房。

值得注意的是，通州新房价格涨

幅高于二手房，新房二手房价格接近倒挂。最近新开楼盘大部分位于五环外，价格也有一定的上升。据21世纪不动产北京安信瑞德数据显示，以通州区为例，8月份开盘的项目如京贸国际城、四季格林嘉园、珠江东都国际等，住宅拟售价格均在2.2万元/平方米左右，而目前周边二手房的均价在2.1万元/平米，价格接近倒挂，如果再加上二手房转让税费，差距则更小。从区域新房年内价格走势看，平均涨幅明显高于二手房。例如金地格林格林、中建国际港、润丰领尚等部分在售房源与年初售价相比，平均高出4000—5000元/平米，涨幅超过周边二手房涨幅的8%。

寇海龙分析，由于新房价格调整一

般先于二手房价格，今年新政后新房价格涨幅也明显高于二手房。预计随着最近大量新房入市，对于周边二手房价格会有一定的抬升作用。首先，近两个月新房的价格涨幅明显高于二手房，随着部分新房的热销，市场热情或蔓延到周边二手房。其次，目前郊区二手房供需情况已出现一定的紧张，尤其是在售的满五年唯一房源，业主在受到周边新房热销的影响下，涨价预期在增强。

寇海龙认为，伴随着7、8月份乃至未来“金九银十”大量新房的入市，部分客户可能会通过楼盘性价比对比后，从新房市场分流至二手房，这在很大程度上会为周边二手房区域带来需求，活跃区域二手房市场。

# 一线城市8月二手房成交瞭望

文——集团市场发展中心

## 北京二手房成交超万套

2013年8月北京二手房住宅签约套数为11125套，环比上涨6.8%，是3月国五条政策落地后的最高点。8月新房成交均价24080元/平方米，超过八成成交量都在五环之外。

8月二手房价格继续环比微涨。中介机构研究部统计数据显示，全北京市二手房成交均价在28650元/平方米。昌平、通州、大兴等10个远郊区县二手房交易量占全市的比重突破四成，二手房交易均价为23269元/平方米，环比7月上漲了5%。远郊区县二手房交易比重的上升，以及房价的上涨是拉动全北京市房价小幅上扬的重要原因。

8月全月北京新建住宅签约套数为8708套，环比7月份增长34.2%，成交均价（剔除保障房后）达到24080元/平方米。五环外成交量已占全市成交量的88.24%，创历史新高。

专业人士分析认为，首先，自调控以来房价的稳步增长，经历近半年的市场观望之后，刚需继续寻求释放机会，即便当前信贷政策略微收紧，但丝毫没有影响刚需释放的进程。其次，多数房企推盘积极性增加，加上预售证发放效率提高，8月新盘入市数量明显增加。相关数据显示，8月共有28个新盘入市，带来7358套新增供应，成为交易量上涨的主要原因。

## 沪二手房均价连续四个月走高

2013年8月，上海市二手房共计成交22834套，环比上涨11.3%，同比上涨28.1%；其中二手住宅成交21401套，环比上涨12.4%，同比上涨32.4%；二手住宅成交均价为18951元/平方米，环比上涨2.2%，同比上涨10.7%。

8月22834套的二手房成交量与6月的成交水平基本相仿，在历年同期比较中也仅略低于2009年8月的成交量，位居历史第二位，整体市场回升的势头较为明显。8月的成交受到天气以及“金九”临近的影响，呈现出明显的前低后高行情，下半年二手房成交套数占到总量的60.8%，尤其是下旬的成交占比更是达到43.6%。

另一方面，8月二手住宅成交均价已达到了18951元/平方米的高位，连续第四个月刷新了全市二手住宅的均价纪录。除了成交结构因素的影响外，市场逐渐活跃，在7月得到抑制的房东涨价行为在8月又有所抬头，由此导致了全市均价的进一步上扬。

## 深圳二手房环比小幅下探

据搜房网深圳二手房最新的统计，8月全深圳累计二手房成交7539套，一手房累计成交3404套；相比上月，深圳二手房环比7月的8336套，小幅下探9.5%。也低于去年8月的7752套。据统计，深圳今年1-8月的二手房总成交已经达到66853套，已经大大超越去年

全年的65803套。8月的新房成交均环比7月新房的5091套有近2000套的下跌。

从市场态势来看，9月深圳普通住房标准正式生效，对于普通刚需置业是个利好的消息，同时商转公政策将相继出台，目前的政策风头在10月三中全会之后，9月可能是政策风声前期，市场可能会有一个促发的过程。

## 广州二手房价逼近两万

8月份，广州整体二手住宅成交均价环比有所下降，环顾多区微降，越秀依然走高，中介机构分析，因为8月份高端二手物业交易占越秀整体交易超过四成，因此拉高了均价，尤其是名校周边社区。

8月份广州二手楼价呈现出高位企稳的迹象。来自中介监测数据统计，2013年8月份广州二手住宅成交均价为19977元/平方米，环比7月份微降1.6%，同比去年8月上升20.5%。

自3月“末班车行情”交投高峰之后，由刚需主导的二手楼市格局并未发生转向，基于对后市楼价继续走高的预期，自住买家入市积极性仍保持高涨。

8月份除越秀和白云两区外，天河、海珠、荔湾、黄埔等中心城区以及番禺等外围区域，二手楼价表现跟随大市高位企稳，不过去年同期相比，全市各区基本都保持至少一成多以上的同比涨幅。

## 全国人大常委提出最靠谱建议

文——集团市场发展中心

全国人大常委会委员、财经委副主任委员尹中卿，8月29日在十二届全国人大常委会第四次会议提出，必须尽快调整房地产调控思路，充分运用市场手段，着力健全房地产市场长效机制。要逐步整合房地产开发、流转、保有环节税收和各类收费，统筹推进房地产税费改革，尽快按照人均居住面积征收累进房产税，增加拥有多套和豪华住房的持有成本，促进二手房、存量房源流转。要推进不动产实名登记和全国联网工作，挤出部分非自住以及非正当获得的房源，促进存量房地产进入交易，降低交易环节税费，切实减轻普通老百姓购房成本。

21世纪不动产分析师认为，这是迄今为止最靠谱的房地产调控新思路。按人均居住面积征收累进税率的房产税，是统筹推进房地产税费改革的重要基础。而开征房产税，就必须尽快实行不动产信息全国联网。这样，拥有多套和豪华住房的持有成本大大增加，二手房、存量房源流转率迅速提高，房地产市场的平稳健康发展就成为可能。尹中卿的建议，点明了影响房地产市场发展的几个主要症结，而解决这些问题根本不存在技术难题，可操作性非常强，希望他的建议能被有关决策部门采用，尽快推动建立房地产长效机制，否则房地产调控就永远只能是头痛医头脚痛医脚，政府、开发商和消费者也永远不满意。

尹中卿此前曾长期担任全国人大常

委会办公厅研究室副主任、主任，对房地产调控及其长效机制颇有研究，并坚持认为房地产泡沫是不争的事实。

另财政部研究所所长贾康分析，有四种人在反对房产税。一是一些开发商，但不是全部开发商都反对，比如潘石屹就明确认为对三套以上的住房征房产税是很有必要的。二是一些学者，见仁见智，各有其主张。三是网民，其中大多数是年轻人。我们讨论的房产税如果明确是调节高端住房消费的话，本来不会跟他们有什么直接关系，但是他们心目中的预想是：只要有可能就要买自己的产权房，如果进而要被征税，就要坚决反对。四是很多官员对房产税改革持反对意见。

## 农展馆地王将北京房价带入15万时代

文——集团市场发展中心

没有最疯狂，只有更疯狂。9月4日，融创中国以21亿元配建27.8万平方米医院面积拿下农展馆北路8号住宅地块，剔除配建的医院面积后，其楼面价高达73099元/平方米。同日，恒大地产以40.4亿元配建51500平方米公租房摘得北京今年第一块“限房价竞地价”的豆各庄地块。

21世纪不动产市场总监桑雨枫认为，农展馆地块成为今年北京地王，当之无愧，北京四环内基本已没有新的地

块出让，任何这样一幅绝版地块都会引起开发商的哄抢。虽然每一块地王都不可避免地带动周边房价的跳涨，但客观地说，像农展馆地块不能单纯用价格来衡量，它就是稀缺的代名词。桑雨枫估计，开发商拿下农展馆地块后只有一个选择，就是将它往最豪华方面来打造，单价肯定达15万元以上。这也意味着，2014年北京东三环一批房子会向着12-15万元的目标看齐，新房15万元，二手次新房12万元。

而“限房价竞地价”的豆各庄地块，也能引发开发商多达43轮的争夺，

有点出人意料。这亦再次了北京土地市场已严重供不应求，用任志强的话说就是，“政府扔根骨头就抢”。

桑雨枫说，对今年诞生的一批地王来说，唯一的风险是2014年的房地产政策不确定。如果维持现有的政策不变，那这些开发商全都会赢，房价也会继续大涨，15万、20万元的房子不止一个项目；但假如调控政策一旦发生方向性的变化，传说中的长效机制宣布时间表，可能会有少数开发商陷入在劫难逃的厄运。所以，谁输谁赢，现在断论为时尚早。

## 金色承诺微使者：用行动传递使命

文——集团市场发展中心 廖景齐

21世纪不动产金色承诺服务升级大行动，自2013年3月18日正式发布，“放心卡”和“省心卡”双卡承诺服务在多个区域推出。8月，为期一月的“金色承诺微使者微博评选”活动落下帷幕，来自全国全力履行金色承诺双卡服务的多位同事参加了此次活动，用微博说出了自己心中“金色承诺”的故事。来自成都的税红霞，深圳的陈杰和郭战彬最终摘得了金色承诺微使者的荣誉，赢得了金色承诺纪念珍品的北斗卫星授时军工表。

成都区域获奖选手锐川加盟店静居寺店的税红霞，自金色承诺活动开始以来，一直强烈地要求自己提高服务标准，面对挑剔的客户，就想想方设法寻找更合适的房源给客户选择。有一天冒着高温还坚持带客户看了附近几套房源，自己热得差点中暑，却特地请客户喝水，客户反复比较后，终于决定租下最后看的那套，她奖励自己一瓶藿香正气液。



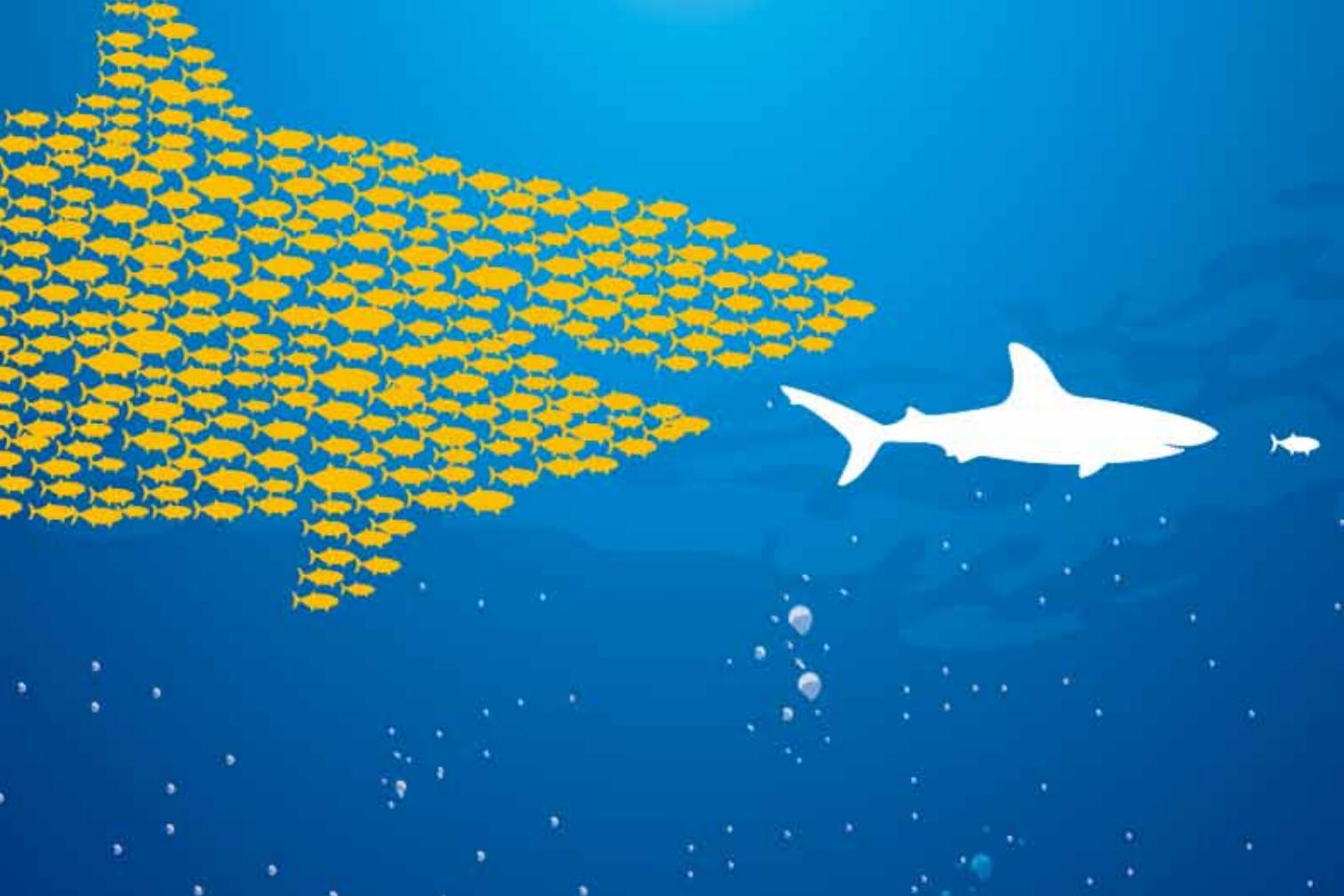
双卡服务里的各项承诺，固然是我们要切实遵守履行的，但我们内心还会许下其他的金色承诺，这样的承诺，同样使命必达。

来自深圳区域尚都分行的获奖新人陈杰认为，“金色承诺对于我来说，不仅是一种约束自我的行为准则，更是帮助我建立自己客户群的一大利器。每次我约见客户的时候，都会事先将我们的金色承诺一一跟客户讲解，让客户知道我们现在所做的金色服务，而且承诺了就一定会兑现，可以让客户增加对我们的信任度，对专业性的肯定。现在，我渐渐地有了自己的客户群体，他们都对我比较认可。”

谈到金色承诺双卡服务给自己开展业务带来的帮助，陈杰提到之前的一次房屋交易，“上次龙光城一手楼的单，我开得很顺利，因为

客户对我的服务很满意，最大的缘由在于，他觉得我很坦诚。对客户坦诚相待，客户才会对我们更加信任。金色承诺也像我背负的一把利器，当我递出承诺卡的那一刻，我约束于它，更被它的光芒所照耀。”

金色承诺，就是尽力满足房屋交易过程中客户的所急所需，使我们的服务更贴近消费者。而每一个金色伙伴都是传达金色承诺的微使者，用行动传递为消费者提供优质服务的决心和信心。“金色承诺微使者微博评选”虽然评出了3位获奖人，但我们都知道，金色伙伴们每天都在与客户打交道，每个人的一言一行，每个承诺每份表情，都代表着21世纪不动产这个品牌。因此，每位经纪人都是金色承诺微使者。



# 竞争日益激烈，如何才能生存？

21世纪不动产期待您的加入！



21世纪不动产，世界知名企业，覆盖全球73个国家和地区  
在中国已发展29个城市，过千家门店，万余名经纪人  
加盟21世纪中国不动产，您便即刻加入全球最大房产交易品牌服务网络  
共享成熟运营经验，系统培训支持，广阔市场前景  
还在单兵作战？快快加入我们的集团作战  
你是其中之一吗？

**每家加盟店独立拥有和运营**

贵宾专线：400-650-8821 [www.century21cn.com](http://www.century21cn.com)

## 民国北京房价真不贵

文——洪振快

鲁迅先生1912年5月到北京任职，开始了他十余年的“京漂”生涯。“京漂”现在称为“北漂”，其实还是说“京漂”更确切。因为，中国历史上首都不一定在北京，而有许多人会因为政治理想或文化理想而漂在首都，他们都算该“京漂”。

历史上最著名的“京漂”可能是杜甫，作为没有正式职业的文学青年，杜甫曾长期漂在长安。长安的生活成本很高，杜甫过得很辛苦，到处蹭饭吃。他的后辈白居易在还是文学青年的时候曾去拜会当时的文坛领袖顾况，顾前辈拿他的名字开玩笑，说长安“居大不易”。

那么，是什么原因让“京漂”族“居大不易”呢？在今天，自然是住房。因城里租金高，“京漂”们往往住郊区。从历史上看，“居大不易”的原因主要是米贵——这一点从“长安米贵”、“米珠薪桂”（米像珍珠，柴像桂枝）之类的成语可见一斑，至于住，却并非那么让人苦恼。

以百余年来北京的房屋售价与租金来看，像鲁迅这样的“京漂”族并不需要为住房而苦恼。鲁迅在北京租过房，也买过房。刚到北京时，鲁迅住在他的作品里经常出现的S会馆，即山会邑馆，“山会”指山阴县和会稽县，这两个县是清代绍兴府所在地。鲁迅在山会邑馆写出他的成名作《狂人日记》等作品。北京历史上

有许多会馆，大多是京官为了方便家乡读书人进京应试及候补官员暂住捐建的，同乡求居例不交租，或只交很少一点管理费，鲁迅当时交的租金也不多。

到了1919年，为了全家团聚，鲁迅和周作人花了3675元买下八道湾11号一座“三进的大院子”。1924年，鲁迅花不到1000元买下阜成门内西三条的一套四合院。中国历史上货币的购买力以米价来衡量最为可靠。1919年、1924年北京的米价每百斤平均价格分别为5.35元和7.94元。这就是说，八道湾房产约值7万斤米，以现在米价2元一斤来算，大概值14万元钱。同理，西三条四合院房价约值12500斤米，相当于现在的25000元。鲁迅的收入，包括教育部月薪300元及稿费、讲课费。这样看来，八道湾房产约需鲁迅一年的工资，而西三条四合院只值两三个月的工资。

也许有些人会说，鲁迅收入较高，难以看成通常情形。据著名社会学家陶孟和先生主持的调查，1927年北京小学教员月薪是38元至50元，年薪大约是500元，买西三条四合院那样的房子，两年工资就行了。而小学教员的生活，在当时被认为“素称寒苦”，只能算是最普通的工薪阶层。

租房情况又如何呢？晚清名士李慈铭在户部当官，租住了套有20多间屋子的豪宅，月租在光绪六年(1880)之前为4两银子，光绪六年之后涨到6两，以6两算，平均每间房的租金大约是15斤米。

1923年8月，周氏兄弟失和，鲁迅搬出八道湾，在砖塔胡同租住了三间房，月租8元，按当时米价，约值100斤米，平均每间租金为30多斤米。1927年北京小学教员每户住房平均4间，房租平均6元，每间租金约值15斤米。这种情况一直延续到上世纪50年代初期。据1952年北京各省会馆财产管理委员会的调查报告，当时会馆房屋每间月租通常是十几斤米，比较高的云南、陕西两省会馆的月租21斤米，这个租金大致就是当时的房租市场水平。

从历史上不难看出，自晚清至民国约百年内北京房租相对稳定，大致是每间房月租十几斤米。由于房租和房价正相关，所以有理由相信房价也是相对稳定的。那时的房价是难以人为调控的，反映的是市场的真实水平。而当下北京房价高得让工薪阶层消费不起，显然已经脱离市场规律，房价能否理性回归，路程还很长。（作者系历史学者、独立撰稿人）



## 不做第二重要的事情

文——宋新宇

什么是真正的管理者？真正的管理者一要“管”，二要“理”。

“管”意味着管理者学会看大局。什么是大局？就是企业的整体、企业的目标，而不仅是部门内部短暂的“和谐”；“管”意味着管理者自己成为大家的榜样，让大家向自己看齐；“管”意味着和下属打成一片，包括那些你不喜欢的、但人品上没有问题的人；“管”意味着知人善用，能把像“顺溜”那样难管的人用好，而不是简单地把不好管的人开除；“管”意味着要学会授权授压，也意味着帮助下属解决问题；“管”意味着学会激励，学会表扬与批评，尤其是批评的艺术；“管”意味着自己承担自己部门的责任，而不是简单地把问题看成是下属的责任，自己却高高在上当裁判；“管”更意味着结果导向，解决部门里出现的问题。

一个目标是容易实现的，三个目标还有实现的可能，但同时实现五个目标则是奇迹。作为普通的管理者，我们还是不要相信奇迹为好，因为奇迹出现的概率太小了。

年前是每个企业做总结、定计划的时候，也是上上下下最忙的时候。作为几家企业的常年顾问，我多次参

加了这些企业的年终总结会。总结会上，我发现管理层在庆贺取得成绩的同时都有一个共同的感叹：一年又过去了，为什么我们定的很多计划又没有完成？为什么很多决定了的事情执行不下去？为什么感觉很多事像泥鳅——滑得抓不住？

我是顾问，必须当场回答这个问题。我的回答非常简单：我说第一个原因在于我们没有真正和彻底地结果导向。大家都在忙过程，而不太关心结果；第二个原因可能在于解决问题的方法不对头，而又不愿去尝试新的方法；第三个原因，也是最重要的，是我们定了太多的目标，而过多的目标让人无所适从。

管理其实就是排序。什么是排序？就是定出来什么重要，什么不重要。重要的是目标，不重要的是目标干扰。一个目标是容易实现的，三个目标还有实现的可能，但同时实现五个目标则是奇迹。作为普通的管理者，我们还是不要相信奇迹为好，因为奇迹出现的概率太小了。

什么是领导力？领导力就是给别人排序的能力。判断一个人是否有领导能力，非常重要的一个指标就是看他能否做取舍，能否抓重点，能否带领大家只做重要的事情。对！只做重要的事情。这其实不是我的发明。杜拉克早就出过这样的选择题：

管理者：做最重要的事情，做第

二重要的事情。

管理就是排序。为什么要排序？因为排序决定效率，效率决定输赢。如果您不明白，请回想一下我们小时候就学过的田忌赛马的故事：田忌为何能打败齐王？不是因为他的马好，而是因为他会排序。管理其实就是每天都在进行的排序比赛：把什么人放在什么位置上；什么目标比别的目标更重要；先增加收入还是先增加利润；做两个新产品还是做五个新产品，等等。您的竞争对手可能像齐王一样强大，但如果您的排序能力强过他，您还是可以像田忌一样赢得市场上的胜利。

如何排序才是正确的？这才是真正的难题。传说中的外企考试里有这样的难题，您的妻子和妈妈同时掉到水里，您先救谁？这样的问题有很多答案，但没有正确答案。而人生的考题更难：我们如何在事业和健康上做取舍？我们如何在家庭和工作中找平衡？当爱情和生命发生冲突时，我们要什么？同样，这些问题也没有正确答案，更没有别人能帮您解决。使命、方向、目标以及排序，这些是您自己的选择。

如何排序是正确的？没有人知道什么是正确答案，但我们知道什么是错误答案：不排序、不做取舍、不做决定。（作者系德国科隆大学管理学硕士、经济学博士）

## 美国买房帐本

文——李昕

到美国十年的时候，朱丽和萧涛终于决定买房。

中国人买房潮体现在数据上。全美房地产经纪人协会4月发布的报告显示，截至今年3月的一年间，外国人买房在美总价值682亿美元，其中12%来自中国，仅次于加拿大，与之相比2007年中国买家只占5%。

中国买家特点明显：价值高，付现金，尤喜加州。所有外国人买房平均价值27.6万美元，中国人购买的均价是42.5万，并且70%的中国买家现金支付全款。中国买房者在美国首选城市排名前五为洛杉矶、旧金山、拉斯维加斯、纽约和圣地亚哥；加州占了三席。

对希望投资保值和子女受良好教育中国人而言，在美国买房似乎很合算。例如在纽约或者华盛顿生活的中国人，如果是三口之家，租一套公寓费用在2000美元左右，而在华盛顿附近买一套两居两卫的公寓不到40万美元（244万人民币），首付30%（73万）之后，每月还房贷和物业费加起来在1800美元上下，与租房相当，但有个属于自己的家和不动产。

美国贷款可以选择固定利率或先低后高的指数房贷，后者开始五年可以锁定2% - 3%的低息，五年之后则与市场利率挂钩，按照目前的预测是6.7%。而30年固定利率的贷款目前是3.9%。朱丽和萧涛现在收入有限，也

不知道之后会搬到哪里，所以先过5年好日子，用指数贷款。当然贷款的前提是有美国的信用卡和信用记录。若不在美国，中国投资者一般全款现金买房。陶毅今年初在北卡罗来纳州买一栋联排别墅，总价21万美元。每年得按当地评估价格缴纳房产税（房产价值的0.89%）和保险总计2000美元上下，而出租每月收入就有1500美元。更重要的是，为了4岁的儿子，他在计划移民，美国产权是这个复杂计划的一部分。

中国人跨洋买房的手续比在当地操作复杂一些。资金运输到国外是第一步，挑选房屋、中介并办理手续往往涉及不止一次的跨洋旅行，需要相当的时间和资金成本，以及对当地市场的了解。如有陶毅所在小区规定，买房出租者不能超过总住户10%。一旦银行发现有隐瞒买房用途者，可以停掉该区域的家庭房贷。当然，在金融、产业知识之外，有无足够艺术品味做出高端幻灯片吸引租户就是更高的挑战了。

中国买房潮中，最引人注目的是中国企业在东西海岸的大手笔房地产投资。

在纽约，6月Soho中国首席执行官张欣牵头的财团7亿美元购买纽约通用大厦40%股权；同月万达集团宣布在曼哈顿修建酒店。在旧金山，万科与铁狮门联手花费6.2亿美元开发公寓楼，大量面向中国客户销售；4月内蒙古起家的北京泽信控股集团投资开发包括住宅

和商业地产的奥克兰海港城项目。

在这些高调投资背后，则是难以计数的个人买主，在从布鲁克林到湾区的坊间传闻：许多公寓楼都传说着一些从未现身的中国业主。而中国买家也面临一个日益突出的挑战——中国买家之间的竞争。在华人较多的加州，已经出现不少互相抬价哄抢的故事。

一位美国官员曾开玩笑对我说，破产的底特律要想翻身，最便捷的办法是申请成为美国移民特区。现在EB5（通过投资拿美国绿卡）要求投资50万美元和制造10个就业，只要底特律降低后者门槛，肯定中国资金蜂拥而至。

投资保值和子女教育是中国在美房客最大的刚需，近期很难改变；尽管都有隐忧——人民币对美元升值前景是投资的考量之一，而教育质量和文化传承之间孰轻孰重也是一言难尽。

晚上在朱丽和萧涛的家里，餐桌上放着墙漆配色宣传册和新家的各种资料，窗外是安静的华盛顿的夜晚，屋里煎饺已经做好，2岁多的美籍女儿略带湖南口音指着桌上说：“我要eat那个菜。”





## 帝国秘符

导演：李作楠 / 主演：潘粤明、侯勇、伊能静、胡可 / 上映日期：2013年9月18日

《帝国秘符》讲述的是冷峻的汽修工人成晰女儿突然被人绑架，而这是因为成晰的父亲掌握着有关明朝皇帝朱元璋的开国玉玺的秘密。可成晰的父亲已去世多年，留下的线索只有“太阳徽章”，而能够研究并解开这个符号的是一位明史专家小野绫子，同时刑警梅桂也帮忙介入了调查，可未想成晰竟是她过去青梅竹马的恋人。事态的发展让成晰觉得自己陷入了一场策划已久的阴谋之中，背后似乎有一只看不见的黑手在推波助澜。

## 极乐空间

导演：尼尔·布洛姆坎普 / 主演：马特·达蒙、朱迪·福斯特等 / 上映时间：2013年9月5日

《极乐世界》讲述的是在未来世界的2159年，严重遭到破坏的地球生态失衡，世界明确地被分成了两大阶级，有钱人生活在无污染的人造空间站“极乐世界”，留下大部分的穷人在地球上苟延残喘。“极乐世界”的大兵Max为了保卫“极乐世界”，接受了一个艰巨的任务，返回地球的他生命受到了威胁，而地球人的艰难处境更是让他动了恻隐之心，最终他能否拯救自己又还给这个世界真正的平等呢？

## 超级经纪人

导演：冯志强 主演：蔡卓妍、钟欣桐等 / 上映时间：2013年9月6日

有着偷窥怪癖的经纪人孙美美在被自己一手栽培的功夫明星剑龙一脚踢开之后，事业陷入最低谷的她还饱受同行抵触，就在最窘迫的情况下，孙美美意外接到了自己很瞧不起的混混麦超所抛来的橄榄枝。此时的麦超正着手实施7个极度糟糕女模特的专业造星大计划，看重孙美美工作能力的他邀请其成为公司的首席经纪人。走投无路的孙美美只好不情不愿地出任了这7个女模特的经纪人，于是在造星的过程中便发生了一系列令人哭笑不得却又异常励志的故事。

## 狄仁杰之神都龙王

导演：徐克 / 主演：赵又廷、冯绍峰、刘嘉玲等 / 上映时间：2013年9月28日

《狄仁杰之神都龙王》讲述的是年轻时期才21岁的狄仁杰前往大理寺报到任职时，却卷入一宗离奇的案件中。而破案的关键却在于睿姬往日的情人元镇身上，就在狄仁杰协同尉迟与沙陀一起深入调查时，皇城中却传来皇室家族几乎都中了不知名的蛊毒，皇室血脉面临不保，就在为难之时，狄仁杰破获奇案，拯救于众人。

## 独行侠

导演：戈尔 / 维宾斯基 主演：约翰尼·德普等 / 上映时间：2013年9月20日

电影从印第安人Tonto的角度讲了独行侠John的故事。在1869年的德克萨斯州科尔比镇长拉萨姆科尔决定把杀人魔卡文迪什和印第安杀手——Tonto带到科尔比处决，卡文迪什却在半途逃脱了，John的哥哥Dan带上镇上其他的骑警追捕卡文迪什却被内奸出卖，全都惨死敌手，John晕死在一边，逃过一劫，但还是亲眼目睹了哥哥的死亡。从狱中逃跑的Tonto埋葬了所有人，开始了他的复仇之旅……

## 非常幸运

导演：邓尼·戈登 / 主演：章子怡、王力宏、林心如、姚晨 / 上映时间：2013年9月17日

在《非常完美》强势收获亿元票房完美落幕后，今年章子怡将再次华丽出击，推出“非常完美2”——《非常幸运》。据悉，这次的《非常幸运》依旧是大家喜爱的苏菲的故事。只是与《非常完美》不同的是，这一次苏菲不再与强悍的情敌周旋，而是会遭遇新鲜刺激又奢华难忘，犹如她最爱的漫画中才有的稀奇经历。

## 《销售的革命》

作者：[美]尼尔·雷克汉姆、[美]约翰·德文森蒂斯 / 出版社：中国人民大学出版社 2013年7月

《销售的革命》系全球销售研究领域泰斗、SPIN销售法创始人雷克汉姆所作。到目前为止，全球公认的销售模式只有两个，一个是以施乐为主导的专业销售技巧，另外一个就是以雷克汉姆耗费12年时间创立的SPIN销售法。SPIN的成功，让IBM、摩托罗拉、施乐等世界500强企业聘请雷克汉姆进行销售管理研究，其研究成果汇集成册，便是这本《销售的革命》。



## 《困窘的潇洒》

作者：刘克敌 / 出版社：广西师范大学出版社 2013年7月

本书的写作受到赫勒“日常生活”理论启发，主要关注20世纪中国知识分子群体的日常生活，透过他们在私人日记、书信和回忆录等中的记述，揭露其在历史变换中的真实心理状况，研究其人际交往、经济生活、师承关系、思想轨迹等情况，展现他们的痛苦与欢乐、喜悦与悲伤。借由对文人日常生活的个案解读，作者也尝试为读者提供一个理解20世纪中国文化史的全新视角。



## 《生活就是北京时间最后一响儿》

作者：赖宝 / 出版社：九州出版社 2013年7月

这是一本很好玩儿的书。讲故事的人好玩儿，故事好玩儿，故事里的人也好玩儿。每个人的生活，都要经历很多自己不情愿、但又不得不遇到的囡事或傻事，就像北京时间最后一响儿，听着刺耳，但又不得不从容接受。而生活向来是欺软怕硬，你弱不禁风，生活就会欺负你；你加强小宇宙，生活就反过来当你孙子。每一个曾被生活欺负过的草根大众都可以从中找到自己的影子。



## 《公天下》

作者：吴稼祥 / 出版社：广西师范大学出版社 2013年1月

一本不得不读的政治史学作品：读懂本书，读懂中国4000年政治史。本书义理、词章、考据三者并重，为近三十年难得一见的政治（史）学佳构，核心是“多中心治理”，亦称“制度化分权”。吴稼祥思考近20年，历时3年完成，用他的话说：“此书，朝成夕死可矣。”



## 《不要吵醒青春的悲伤》

作者：李夏览 / 出版社：江苏文艺出版社 2013年7月

这是一个关于青春，关于爱情，还有不断启程的故事。面对终将逝去的青春，性情女子夏览孤身一人前往印度。经过一百个有哭有笑的日子之后，作者发现，我们那悲伤的、真挚的、不安的情愫，一切都源于青春，而且“以后的日子里，不论遇到多么悲痛的事情，我们都会想起勇气满满的青春过往”。突然的出发，经过炽烈地逗留，又平静地返回，重新沉浸在平凡的日常生活中，看似没有改变，却完全改变了自己。



## 《领导智慧》

作者：[美]霍华德·加德纳 / 出版社：浙江人民出版社 2013年7月

在《领导智慧》一书中，加德纳深入分析了世界上9位最具影响力的领袖故事，包括圣雄甘地、马丁·路德·金、奥本海默、小艾尔弗雷德·斯隆等，发现领导力的6大常数、有效领导的3大准则和未来领导力的6大趋势，找到更富魅力的领导智慧，成为一个更有效的领导者。



这个女的最后肯定死了



血撒的和不要钱一样



## 我的前任是朵奇葩

文——尤 为

a.

他把他前女友送给他的围巾送给我，说是他挑了好久的，我当时还感动的跟什么似的，后来他前女友看到了，跑来跟我打架，我差点被她用那条围巾勒死……分手的时候，他还让我把围巾还给他，他姥姥个腿的！

b.

说说我初恋吧。当时他追我的，在一起没三个月吧，突然他就对我说：“我们分开吧，我不想影响你学习。”（当时是初三），他说着说着就哭了，然后我就同意了，还特感激他为我着想。中考之后，他收到了市重点中学录取通知书，我收到了县中学录取通知书…不想我影响他学习就直说啊，还说是不想影响我……

c.

有次和前任去公园。湖上有那种脚踏鸭子船，她一直吵这要坐，但我一直没答应（因为租一小时太贵了）。于是就吵了起来，一直吵到上次在电影院我让她谎报身高买半票的事儿。这是我错吗！？我当时的零钱就够买半票。我也没办法呀！然后她更极品，自己掏钱自己租了一条鸭子船，不给我上。

d.

闺蜜的前任，还是我介绍的，那是一表人材顶呱呱，走哪都被夸。闺蜜死活要分手，十八头牛的拦不住。细问才知，她生病感冒的时候，他买了一瓶糖浆给她，说你喝吧你喝吧，喝完特别high，闺蜜差点气背过去，病歪歪的说不想喝。结果这哥们自己一口干了……然后、就没有然后了……

e.

我前任貌似父母在工商银行工作，和他出门经过工商银行总行，他指着大楼就说：这是他家开的。我生日他送了我一张盗版CD，一个20cm高的盗版维尼娃娃和一个10cm高的流氓兔娃娃，然后跟我说“市长女儿生日我都没送这么多东西”。

f.

我的前任，靠，无语了。进他家门不仅要洗手，还得洗脸，洗完脸还得把粉底什么的重新画上。对了还偷水，洗衣机都装满了。有一回非要给我送饭，一看是一个微波炉配的蒸米饭的锅，里面是半锅米饭和半锅炒白菜，逼我蹲在路边抱着锅吃。后来分手前夕，好像电视剧里面一样大力摇晃我的肩膀，嘴里大叫：这是为什么！狂问N遍。对了，还逼我写日记，不准我上网，逼我看读者来提高文学修养……

g.

前任学人家浪漫前戏 把酸奶倒在我背上直接舔！我他妈的还没洗澡阿！舔也不舔干净了！酸不酸臭不臭粘不粘阿！反正是他吃！满身臭汗吃进去拉肚子的也不是我，总之还好我后来洗澡了。

h.

前女友被我抓到出轨现行，理直气壮地说：“不过是多情了一点，有什么错？”“你敢分手我就死！”给了三万分手费，分了以后四个月又来要钱。我前任tm的更牛。每次一起出门买瓶矿泉水的钱都记得一清二楚，吵架的时候就搬出来说事儿。分手的时候还叫我还两箱矿泉水给他。

i.

我和eeex分手两年多了 前几天突然qq叫我让我关注她微博 我说我不想她就一直叫我关注她 我死活不要 她说那给我五块钱让我关注 我次奥 我说老子给你10块你死远点好吗 那货居然来一句那好阿 那你给我冲个qq会员我马上滚……

j.

一次，我带前任出去吃饭，中场她接了一个电话，略显慌乱急匆匆就走了。我忙着买单没追上她，打电话询问，她说她妈妈看黄历说她今天不宜出行。我勒个去。

k.

跟ex交往大概一年半的时候，那混蛋居然想要吻我。靠，果断分手。大色狼好吗！！！！

l.

和前任去买TT，对着那些TT们，他一脸惊讶表情的脱口而出：“这么贵啊？？？那我以后都不做了！！”那我以后都不做了 那。我。以。后。都。不。做。了。。。

m.

我的前任，有一次她主动约我去酒店开房，结果到了酒店的房间，她就开始给我讲她的伤心往事，和一些工作上的委屈，讲着讲着就哭了起来，然后我就安慰她……然后两个人在酒店里聊了一个晚上的人生和理想。

n.

我一直是用前任的淘宝买东西的，写的都是我的手机号码，分手之后，他就上淘宝把所有的评论改为差评！！！！让店主来骚扰我！！还有比着更傻的报复有木有？？？

## 01 双卡承诺活动送出首批 IPAD MINI

8月12日,备受大家关注的“双卡承诺 双重礼遇 IPAD MINI 月月送”活动进行了首次客户抽奖,并已在公司官网上公布抽奖结果。21世纪不动产中国总部共收到来自8个区域的356个客户信息,其中有效信息351个,共有18部 IPAD MINI 奖品送出。抽奖现场视频可登录公司官网活动专区进行浏览。

## 02 21世纪中国不动产拓展海外置业业务

2013年8月7日清晨,21世纪不动产中国总部海外事业部与来自21世纪不动产美国东西海岸以及加拿大的认证经纪人召开了电话会议。会议就中国客户到北美置业的服务流程、信息共享以及扩大服务团队等达成高度共识,从而真正形成了海内外服务的“无缝对接”而非“对接”。除此,还与在澳大利亚、新西兰、葡萄牙等大洋洲和欧洲的国家地区的21世纪不动产体系成员展开合作,力争做到为中国客户到海外置业、投资提供服务的同时,为海外开发商在国内的发展提供推广服务。

## 03 深圳区域:与21世纪不动产香港交流

8月2日上午,21世纪不动产香港区行政总裁吴启民、董事林敏聪等莅临深圳泛城,21世纪中国不动产集团副总裁查建根及深圳副总经理黄强参与接见。此次港深高层会晤,是21世纪不动产体系内部的一次沟通和学习,主要是针对一手项目互动,期盼盘源合作并对其重新调配,以达到香港和深圳资源共享、合作共赢的目的。

## 04 上海区域:锐丰员工激励第二季

2013年8月2日,以“信任、合作”为主题的上海锐丰第二季度员工激励大会在上海同济大学大礼堂举办,来自锐丰非营和营业部3000余名金色同仁齐聚同济。集团总裁兼上海锐丰董事长卢航、总经理叶厚彪、副总经理邓荣兴、曹艺、邱德章等领导出席大会。

## 05 北京区域:特许事业部开展团建活动

为了加强部门内部以及部门间的沟通与协作,增进彼此感情,使新同事尽快融入团队当中,激发团队正能量,2013年8月2日北京区域携手特许事业部全体同事,与集团职能部门同事代表,在朝阳公园联合举办了团队建设活动。活动项目主要包括,团队风采展示、户外拓展协作等等。

## 06 北京区域:金锐培训学校授牌

2013年8月8日,21世纪不动产金锐培训学校在北京举行了授牌仪式。参加这次仪式的有公司高管、金锐学校21期学员以及金锐学校校友会所有成员。21世纪中国不动产集团副总裁、酷房网总经理王雷和安信瑞德总经理寇海龙为金锐培训学校授牌和授旗。据了解,金锐培训学校的成立是21世纪不动产为提高经纪人产能、提升经纪人综合素质和降低流失率而采取的重大战略举措。

## 07 济南区域:080期经纪人学院结业

2013年8月10日,21世纪不动产济南区域分部经纪人学院第080期结业。本期培训共有47位新经纪人参加,93.6%的学员通过了最终的通关考试顺利毕业。共评选出3名优秀学员,分别是来自中豪加盟店的刘超、百旺加盟店的张宣宇和联友加盟店的郭娜,获得最佳风采奖的是来自政和世纪加盟店的杨纪伟。

## 08 济南区域:《金牌店秘的修炼》结业

2013年8月14日上午,21世纪不动产济南区域成功举办了一场《金牌店秘的修炼》培训。本次培训邀请到旺城加盟店的张玲老师跟大家分享如何才能成为一名金牌店秘,来自各加盟店的近20位店长、店秘参加了本次培训。

## 09 济南区域:举办优秀经纪人技能培训

2013年8月21日,21世纪不动产济南区域成功举办一场经纪人技能提高培训——《如何成为一个优秀的房产经纪人》。本次培训邀请到旺城加盟店的金牌店长丁连斌老师主讲,来自各加盟店的30余位经纪人参加了本次培训。

## 10 成都区域:首批企业文化宣导员诞生

8月16日,成都锐川公司首批企业文化宣导员将从通过笔试考评的10名预备企业文化宣导员在最终演讲环节的考评中诞生。此次考评由21世纪中国不动产副总裁查建根、市场发展总监桑豫峰以及成都区域分部总经理凌敦平担任评委。经过近4小时的紧张考评,有7位成员通过此次认证。

21世纪不动产 带您通向居住梦想之地



21世纪不动产，全球领先的房地产综合服务提供商，遍布全球73个国家和地区，拥有41年全球房产服务经验，在中国29个城市，过千家门店，逾万名经纪人，为您提供专业的房地产综合服务。

更贴心服务，更专业品质，就在21世纪不动产！



21世纪不动产  
您身边的房产专家

贵宾专线：4006-50-8821  
[www.century21cn.com](http://www.century21cn.com)



# the VOICE of Century 21 21好声音

**如果你声音动听，如果你激情四射  
如果你期待站在舞台中央成为焦点，受万众瞩目  
那么，站出来吧！ 21好声音，歌曲征集  
一展你动听的歌喉、绽放你的风采  
这里——将是以你为焦点的舞台  
这里——将你是演绎精彩的释放自我的天空  
这个秋天，我们期盼你的到来  
你准备好了吗？**

2013年三亚年会，我们将在美丽的沙滩上举办一场别开生面的草坪晚宴PARTY，全体精英汇聚一起，共享温馨浪漫的海滨之夜，在此，我们特别邀请有才艺的员工一起相聚在此，秀出别样的你！

活动时间及内容：

- 征集时间：2013年9月—11月5日
- 征集对象：21世纪不动产全体系员工
- 活动内容：21世纪不动产向全体系员工征集2013年中国三亚年会晚宴员工节目，只要你有才艺天赋，愿意倾情发挥，那就赶快来报名吧！

