

21

世纪



中国不动产

2014年1月 总第49期

海滩盛宴 欢乐PARTY

2013年度全国优秀经纪人获奖名单

冠军自白：我为什么成功

科技让共享成为现实



IT'S OUR TIME

这个时代 看我的

古代官员的房子问题

第二套房征房产税2.8%就够

特许经营业务 最让我激情澎湃

关于房子，我们有锦囊妙计



21世纪不动产，
75个国家和地区，42年全球房产服务经验
在中国，千家门店，万名经纪人
提供不动产买卖、贷款理财专业服务
授您锦囊，传您妙计！



21世纪不动产 您身边的房产专家

贵宾专线: 4006-50-8821 www.century21cn.com

心比天高 脚踩大地

《福布斯》杂志中文版2013年10月公布2013中国富豪榜，大连万达集团董事长王健林以860亿元人民币的个人财富首次登顶该榜单。这也是他首次登顶福布斯中国富豪榜。王健林的个人财富为860亿元，相比2012年大幅增长488亿元。

王健林财富的快速增长，主要是由于2013年中国房地产市场的复苏。根据中国房地产企业年度销售TOP50榜，万达2013年销售额达到1301亿元。但王健林远比其他人看得远，他大举进军国内外影视行业，一年内开工5个万达文化旅游城——实际上是娱乐。地产可能会有衰落的一天，但娱乐永远都需要。

王健林首富地位的取得，证明了他比绝大多数企业家的眼光要毒辣。那么，他如何看待万达作为主业的房地产呢？2013年12月26日他在接受南方报业采访时说，“中国房地产就是10年之内的事，十年八年之后，这个行业不可能还维持每年15亿-20亿（平方米）的开发规模，10年以后也许就10亿平方米以下。20年后也许每年就5亿平方米，可能90%以上都是二手房交易，行业从业人员减少。”

你已经看出来了，我们引进王健林这段话的意思，是想证明，瞧，连中国首富王健林都说了，20年后，房地产市场将是二手房的天下，二手房交易量要占90%的份额。此即欧美发达国家目前的



现状写照。选择这个行业，是多么值得骄傲的事情。

但有些经纪人朋友会把嘴一撇，说：20年以后的事情，谁说得清？

本来，我们还想传达这样一种理念，希望我们的金色伙伴能在这个行业坚持干下去，一直到看见90%的份额。君不见，国外很多房地产经纪人一干就是一辈子，干到七八十岁还战斗在第一线，因为他们才是楼市的主角，新房开发商不过是配角。

既然不想眺望过于遥远的事情，那就谈谈当下。

有心阅读内刊的金色伙伴会注意到，基本上每期我们都会刊发一些来自一线经纪人的声音，他们的思考与做法。也许他们的文字不够华丽，不懂炫技，但有一点可以肯定，非常真实、坦诚，是工作的总结和积淀，可能还有小小的困惑。

这些就发生在身边的事，或者说，

几乎就是自己每天会碰到的人和事，如果还不能引起你的关注，那只能证明你的头抬得太高了。嗯，我们说，每个人都应该怀抱梦想，洋溢希望，即所谓心比天高是也。但同时，我们也说，你必须是踩在坚实的大地之上。

假如你以前与很多的心得交流擦肩而过，但请不要再错过这一期内刊。因为，2013年度的21世纪中国不动产优秀经纪人在此齐刷刷亮相。

不，不仅仅是贴出照片，更重要的是，他们毫无保留地掏出了肺腑之言。

没有人会生硬地拒绝成功的召唤。但成功一定不会在你酣睡时来敲门。他们是如何成为冠军经纪人的？百万经纪人需要具备哪些素养？为什么有的客户成为了优秀经纪人的朋友并带来一批单子？为什么坚持和忍耐是成功的必由之路？

我们曾经强调过，学习能力是所有成功之道的圣经。倘若你善于从优秀经纪人那里汲取营养，你一定会变得比他们更强大。所以，请端正态度，俯下身来，向他们学习。不要放过每一个细节。然后，如果可能，付诸诸行动。

失败的原因都是不同的，而成功，必定有太多的相同。为天空伟大的梦想而奋斗的金色伙伴，脚踏实地绝不轻言放弃的人们，有理由为明天的自己而自豪。

4 / 行业资讯 PROFESSIONAL / INFORMATION

6 / 评论 COMMENT /

- 中国楼市仍存泡沫破灭的风险..... 6
- 第二套房征房产税2.8%就够..... 7

8 / 总部新闻 HEADQUARTERS / NEWSCOMMENT

- 特许经营业务最让我激情澎湃..... 8
- 房地产经纪行业：践行六大倡议 推动行业自律... 9

10 / 媒体看21世纪 / MEDIA VISAL /

- 房地产税立法遥远 房产税试点存争议..... 10
- 中介服务商逆市谋变..... 12

14 / 特别策划 SPECIAL PLAN / 海滩盛宴 欢乐PARTY

- 2013年中国区年会在三亚举行..... 16
- Greg Sexton：科技让共享成为现实..... 18
- 年会地图..... 20
- 沙滩拓展..... 22

- 海外论坛..... 23
- 嘉奖大会..... 24
- 嘉奖大会现场微博话题互动..... 25
- 草坪晚宴..... 26
- 草坪晚宴“明信片抽奖”互动话题..... 27
- 精英游..... 28
- 三亚年会，看我的..... 29

32 / 观察 OBSERV /

- 房价继续上涨 无人问责..... 32
- 主要城市收紧调控无碍楼市大局..... 32
- 2014年楼市涨幅将收窄..... 33
- 购房人群年轻化 30岁以下占比逾三成..... 34
- 房地产税暂难开征..... 35

38 / 封面专题 COVER SPECIAL SUBJECT / 冠军自白：我为什么成功？

- 2013年度全国优秀经纪人获奖名单..... 38
- 客户即王道..... 40
- 三亚之行的收获..... 41
- 艰难困苦 玉汝于成..... 41
- 精诚所至 金石为开..... 42
- 百万经纪人是怎样炼成的..... 42
- 荣誉属于过去 奋斗赢得未来..... 43
- 成功交易三部曲..... 44
- 我的百万梦想..... 45
- 感恩成长..... 46
- 坚定信念，成功不是偶然..... 47
- 选择成就梦想..... 48
- 温州区域：分享全国优秀经纪人的经验..... 49

50 / 文化 CULTURE /

- 古代官员的房子问题..... 50
- 书声碟影..... 52
- 知乎神回复..... 54

56 / 体系新闻 SYSTEM / INFORMATION



21世纪中国不动产

2014年1月 总第49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319
 印刷：中国人民解放军第4210工厂
 内刊网址：http://www.century21cn.com/news-magazine.asp

想要加入新的行业，
四处寻求强有力的平台和支持

是到走出迷宫的 时候了！

加盟21世纪不动产，
即刻获得体系资源的强大支撑，
得到系统的管理、培训和指导



21世纪中国不动产2010年成功在美国纽交所上市（NYSE:CTC），成为国内首家海外上市的房地产经纪公司。加盟21世纪不动产便能即刻使用最具影响力的房地产经纪国际品牌，共享体系强大资源和成熟的运营模式，得到专业系统的管理、培训和指导，无需再在竞争激烈的市场上孤军奋战。



加入世界知名的房地产综合服务提供商

加盟热线：400-087-0021

www.century21cn.com

Email: jm@century21cn.com

1

住建部点名京沪深穗从严调控

住建部正在草拟2014年重点监控房地产市场城市的名单,要求北京、上海、广州、深圳四城市2014年必须从严落实包括限购限价在内的房地产调控政策。截至2013年12月底,住建部会同监察部总计分四批约谈了多个房价上涨过快城市的行政首长,并部署了落实楼市调控的整改措施,强调地方政府必须负起“稳控”房地产市场的责任。

2

万科:近三年净利294亿交税620亿

12月31日,万科回应央视的指责,明确表示不存在应缴未缴土地增值税。并披露,近三年万科计缴纳税金约620亿元,其中土地增值税144亿,而其2010至2012三年来净利润不过294.53亿。央视报道,万科2012年年报中,计提的土地增值税清算准备金人民币44.34亿元,为应付未付的土地增值税,并称公司下属企业开发的吉林万科城、广州金域蓝湾、广州柏悦湾、广州金域华庭等四个项目,存在未及时清算土地增值税的问题。

3

房价增速将平稳放缓

随着“挤泡沫”的继续,2014年房价增速放缓已难以避免。住建部政策研究中心研究员赵路兴认为,2014年房地产市场将延续2013年的走势,平稳放缓形成稳着陆。随着供应的逐步增加,严重的供求矛盾将进一步缓解。预计2014年,整体市场的房价涨幅将逐步趋缓;交易量方面,购房需求的释放也将保持平稳。

4

中央细化城镇化时间表:三个1亿

2013年底召开的中央农村工作会议将城镇化时间表进一步细化,提出了三个“1亿”目标。即到2020年,要解决约1亿进城常住的农业转移人口落户城镇、约1亿人口的城镇棚户区 and 城中村改造、约1亿人口在中西部地区的城镇化。

5

300城市土地出让金涨五成

北京2013年全年土地出让金达1821.8亿元,创下北京土地市场新高。上海全年土地出让金达2146.4亿元,亦是新高。四个一线城市合计的土地出让收入超过5000亿元,较2012年全年增长156%,超过了2011年和2012年土地出让收入的总和。据“2013年中国300城市土地市场交易情报”,全国300个城市土地出让金总额为人民币31304.5亿元,同比增加50%。

6

全国耕地多出2亿亩

12月30日公布的第二次全国土地调查主要数据显示,截至2009年12月31日,全国耕地面积为13538.5万公顷(即20.3亿亩)。这一数据,比原来掌握的基于一次调查数据逐年变更到2009年的耕地数据多出1358.7万公顷(即2亿亩)。国土资源部副部长王世元说,多了2亿亩并非我国实有耕地数量真的增加,我国耕地国情没有变,耕地红线必须严守。

7

审计署:地方对土地出让收入依赖高

根据国家审计署网站12月30日发布《2013年第32号公告:全国政府性债务审计结果》显示,2013年6月底,全国各级政府负有偿还责任的债务20.6988万亿元。“负有担保责任的债务”为2.9256万亿元,“可能承担一定救助责任的债务”为6.6504万亿元。审计署指出,地方政府性债务对土地出让收入的依赖程度较高。截至2012年底,11个省级、316个市级、1396个县级政府承诺以土地出让收入偿还的债务余额34865.24亿元,占省市县三级政府负有偿还责任债务余额93642.66亿元的37.23%。

8

百城房价连涨19个月

2013年12月,全国100个城市新建住宅平均价格为10833元/平方米,环比11月上涨0.7%,自2012年6月以来连续第19个月环比上涨,2013年全年均处于上涨态势。2013年12月十大城市住宅均价为18994元/平方米,环比上涨1.31%,比11月扩大0.15个百分点。

9

岁末银行钱紧“停贷潮”蔓延

在全面分析了中国62个城市房贷市场数据后，知名金融搜索平台“融360”最新报告称，12月以来，在房贷市场上，中国各银行“停贷潮”蔓延态势达到峰值。被调查的62个城市中已有40个城市出现暂停房贷现象，部分城市首套房商贷利率不仅告别“打折”，还较基准利率上浮5%至30%不等；二套房执行利率上浮10%至40%不等。

10

发改委专家：中部多地现“空城”

12月30日，国家发改委国土开发与地区经济研究所所长肖金成做客人民网“中部崛起”栏目时表示，目前中部地区在城市建设过程中“空城”现象较突出。新城远离母城、只发展工业，白天人多、晚上人少，形成了“鬼城”；将人口向外疏散，规划居住区，白天没人、晚上人多，形成了“睡城”。

11

社科院：18.6%的家庭拥有两套以上住房

中国社会科学院12月25日发布的《当代中国调查报告丛书：中国社会和谐稳定跟踪调查研究》显示，目前家庭住房自有率为93.5%，较2011年提高了1.9个百分点；其中城镇家庭住房自有率为89.6%，较2011年提高了1.7个百分点。其中18.6%的城乡家庭拥有两套以上住房。

12

中国买家推高济州岛房价

据韩国《中央日报》报道，截至2013年3月末，中国人拥有的济州岛土地已达到48.5万平方米，相比于2010年末的4.9万平方米，增长了近9倍。数据显示，截至2012年年底，中国人共持有价值1241亿韩元（约合人民币7.3亿元）的济州岛土地，累计购买地块数为1548块，首次超过美国（1298块）。中国人所持有的济州岛土地面积（金额标准）也是所有外国买家中最多的。据介绍，2011年济州岛最高的项目12000元人民币/平方米，最低的只有7000元人民币/平方米。而目前济州岛上所有的房子均价大致应在26000元至27000元人民币/平方米左右。

13

社科院：2018年城镇化率将达60%

中国社科院12月26日发布的《2014年中国社会形势分析与预测》显示，城镇化进入新一轮的快速发展期，到2013年年底，我国城镇化水平将超过54%，按目前的增长速度，估计到2018年将达到60%。不过，华远地产董事长任志强在12月初曾声称“新型城镇化就是蒙人的”。

14

千亿房企增至七家

《2013年中国房地产企业销售TOP50榜》显示，2013年年销售额千亿级别以上房企数量已由此前的万科、保利和绿地3家增至7家，万达、中海、碧桂园与恒大4家房企进入。2014年将首现双“两千亿”格局，万科、绿地将双双进入2000亿行列。千亿俱乐部有望扩容至8-9家。截至2013年底，超百亿元销售额企业达73家，2014年有望突破100家。

15

李嘉诚2013年抛售内地物业逾百亿

2013年的最后一天，香港首富李嘉诚再以30亿元的价格出售位于南京的唯一物业国际金融中心大厦。一年来，这位香港首富已经出售了大约价值126亿元的中国内地物业。不过，他在接受南方报业媒体采访时回应，这些纯是投资行为，否认看空中国内地楼市，更没有离开香港的想法。

16

2014年北京商品住宅供地50%建自住型商品房

2014年1月2日，北京市国土资源局党组书记、副局长张维介绍，2013年北京市住宅用地供应量大幅增加至978公顷，完成全年850公顷计划指标的115%。2014年北京拟安排住宅用地供应总量中的40%用于保障性安居工程建设，60%用于商品房建设，商品房用地中将有50%用于建设自住型商品房。

中国楼市仍存泡沫破灭的风险

文——赵 晓

金九银十，按往常，这是房地产市场成交最火热的季节。可在温州，房价早已不再像这座城市的名字那样温暖。在房价连续下跌两年之后，许多此前爆炒到高位的房价已近腰斩。8月以来，温州市场不断曝出一定数量的断供商品房，数目甚至达到15000套之多。当温州人发现手中房子市值还抵不上所欠银行的债务时，断供就是不得已的选择。由此，许多炒房客已弃房逃生，上万套住房或被银行收回。

温州当地金融数据也显示，断供并非房价腰斩的主要原因，经营者资金链断裂才是导火索。另据测算，由借款人资金链断裂形成的不良房屋抵押贷款约为23.74亿元，占全部房屋不良贷款总额的46.14%。温州房地产危机，不单单是房地产投资过热的问题，它只是当地民间金融危机的一个方面。除此以外，当前的温州还面临民营经济危机、高利贷泡沫危机。无独有偶，鄂尔多斯也正经历着大面积房产空置，全民财富泡沫化的重殇。目前看，在中国房地产价格版图上，温州、鄂尔多斯是两个点，其他城市房产价格则仍处高位。

二季度以后，房地产各项重要指标增速已呈现逐月回落的态势，这

或许是房价见顶的特征。首先来看房地产开发投资，这项数据实际在今年一二月份已达到增速的最大值22.8%，平稳了一段时间后，到8月份它跌破了20%。这说明开发商对未来其实已有所警惕，并没有顺着竿子一路上爬。房地产投资并不是逐渐升高，实际上是在回落，开发商的心理开始变淡。

最近，海外盛传第二次亚洲金融危机或将来临。当美联储讨论QE退出时，新兴市场已被冲击，资本外流对亚洲新兴市场的房地产而言绝非好事！鲜活的例子就是李嘉诚开始抛售香港和内地的大量资产。显然，楼市是继续升腾还是突然毁灭，这是一个问题。而无论楼市升腾还是毁灭都不是好事情，两难的走向都将考验新一届中国政府的出牌。

中国经济以及房地产市场目前面临着三大风险：美元回流可能引发的经济周期性风险；中国经济内在的结构性风险正引发结构性危机，尤其是实体经济不振凸显传统增长模式已走到尽头；全面改革压力引发的社会震荡、资本外流等制度性风险。面对此三大风险的叠加，第二次亚洲金融危机可能并非空穴来风。

外部因素主要是美国量化宽松的货币政策，目前来看QE3减少购债规模只是一个时间问题。QE3减持购债规模直接会导致美国金融市场收益率

上升，其中会直接导致MBS资产与美国国债收益率上升，从而间接推高其他金融产品的收益率。在减持购债基础上，美联储还可能会上调基准利率，这也是时间的问题。

一旦美联储开启实质性的购债缩减，从而使得大量热钱流入美国，那么新兴市场很容易引发流动性紧张的风险，特别是中国，尤其要警惕。最近美元回流态势明显，美国本土的资产价格及其衍生品，又进入新一轮的上涨周期。美元回流，金融产品收益率上涨这都是必然事件，加之国内经济结构已陷入深重的危机，以及全面改革所带来的制度性风险，当前已经处于价格高位的中国房地产必然成为风险的爆发口。

据不完全估计，我国城镇商品房存量已经超过240亿平方米。有数据显示，我国空置住房数量十分惊人，空置率远远超过国际合理的5%到10%的区间。过去，我们一直强调房子是消费品，国家也试图通过房地产市场宏观调控，来抑制房地产市场过热的投资需求，但结果都不尽人意。事实上，随着价格的高涨，房子正在和翡翠、黄金一样，投资属性越来越强。楼价和任何商品价格一样，都不可能无节制地持续上涨。如果超越市场现状，过度透支楼盘未来的升值空间，必然会造成房地产市场泡沫的（下转7页）

第二套房征房产税2.8%就够

文——甘犁

长久以来，对于房价问题的探讨最终都会归结到土地财政。政府采取的诸如限购、停贷等各项需求调控政策，也因为没能触及土地财政这一核心问题而收效甚微。利用中国家庭金融调查（CHFS）的数据，我们发现仅针对多套房征收2.8%的房产税，就既能从根本上缓解地方政府对土地财政的依赖，又能较好地抑制过热的投资需求。

根据财政部公布的数据，2012年我国土地出让金总额为2.89万亿元，其中78%用于征地拆迁等成本性补偿，归属于政府的土地收入为6260亿元。预计2013年总金额将达到3万多亿元。

目前，房产税正在上海、重庆试点。如以上海模式在全国征收房产税，仅能征收到84亿元，杯水车薪。事实上上海、重庆的房产税试点对地方财政和抑制房价都没有起到明显的作用。

第二被经常谈起房产税征收方案，是对增量收税。如以填补6260亿元土地财政净收入为目标，根据2012年的新购房情况，房产税税率将高达房价的14.7%，如此一来购房家庭将不堪重负，因此这一方案并不可行。

所以，房产税要有效弥补土地财政收入，必须对存量收税。我们经过计算发现，税率仅为房价的0.60%，就能满足土地财政目前的净收入。当然，对所有存量房征税，低收入阶层负担会很重，也会引起社会各界的强烈反对，同样不可行。而仍以弥补6260亿土地财政净收入为目标，如果只针对多套房家庭的二套或以上住房征税，根据CHFS数据估算，房产税税率为房价2.8%就足够了！

值得指出的是，2.8%的年税率与世界其他国家相比，并不算高。例如，美国房产税率在1%-3%，西班牙为3%，德国在1%-1.5%，法国为3%，新加

坡自住房税率为4%，其他房税率高达10%。

对家庭持有的多套房征收2.8%的房产税，明显增加了持有多套房的成本。以首付比例60%、年利率7.2%计算，同时考虑购房资金5%的机会成本，再加上2.8%的房产税，住房价格应至少保持每年9%的增长，持有多套房才不会亏损。过去三年，全国商品住宅价格的年均增长率为6.8%，不足以支撑9%的持有成本。2.8%的房产税将有效抑制投资购房。

总体来讲，正在试行的房产税模式不能解决土地财政问题，对抑制房价的效果也有限。针对多套房收取2.8%的税率，足以政府提供稳定的财政收入，缓解地方政府对于土地财政的依赖，也足以有效抑制投资性购房，挤出房价泡沫。而只对多套房征税，也不会增加广大单套房家庭的税收负担。（作者系中国家庭金融调查与研究中心主任、西南财经大学经济学院特聘院长）

（上接6页）增加、甚至破裂。

与房屋过度投资引起的高空置率、泡沫化对应的是，国内还出现了房地产资金外流，向海外置业投资的“输出效应”。据中国海外投资联合会新近公布的数据，2012年以来，中国内地开发商在海外的房地产项目，总规模超过百亿美元。预计未来中国个人投资者将有1.1万亿元人民币投

向海外置业领域。

房地产市场“输出效应”的出现，不禁让人回想起20年前日本的情况。1985年到1990年，日本经过了5年的房价的疯狂上涨。到1991年左右，日本国内炒房人赚足钱之后，就开始向海外扩张。加上当时日元的升值，他们就到美国买房子，这甚至让美国人惊呼，日本人准备买下整个美

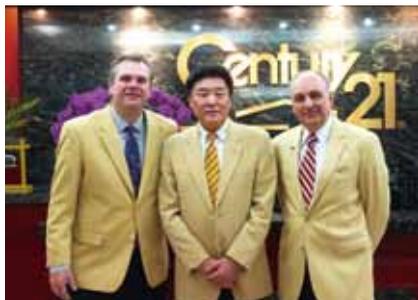
国。但最后的结果众所周知，日本房地产泡沫破灭，经济经历了长期的萧条。不希望中国成为下一个日本，为此就一定要未雨绸缪。倒逼改革，并启动2008年停顿了的结构调整，从而加快中国经济的转型，所谓“不破不立，不塞不行”，未尝不是一件好事。（作者系北京科技大学经济管理学院教授）

特许经营业务 最让我激情澎湃

文——集团办公室 朱 杰

12月6日上午9点半，21世纪不动产美国总部首席运营官Greg Sexton先生以及国际运营副总裁Chris Kervandjia先生，在21世纪中国不动产董事长张东纯的陪同下步入位于汉威大厦26层的1号会议室，与21世纪中国不动产的管理层进行了座谈。

Sexton先生及Kervandjia先生与21世纪中国不动产董事长兼CEO张东纯、CFO叶茂以及副总裁张卫平在内的近20名集团高管、总监互致问候和自我介绍。随后，Sexton先生向大家介绍了21世纪美国总部的最新市场战略、管理思路以及美国宏观经



济环境、行业发展情况，21世纪美国的发展轨迹和前景展望等内容。

Kervandjia先生则介绍了21世纪不动产全球新近、即将加盟的区域和地区。

“在品牌推广方面，我们现在更关注全球性的赛事品牌，如印第500赛车、冬奥会以及美国雪橇队的赞助——不仅会影响到美国本土的人群，更会让全世界包括中国的21世纪不动产经纪人从中受益。”Sexton先生在讲到21世纪美国总部的最新市场战略时谈及。

Sexton先生还以美国近年来的房屋销量、房价、周转天数、失业率等统计数据，向大家详尽地阐述了美国及其房地产业已度过了经济萧条期，正出现回暖迹象。“让21世纪不动产成为全世界不动产业务的领跑者，”

介绍完宏观经济环境及行业发展背景后，Sexton先生展示了21世纪不动产的全球愿景：“这个目标每天都在激励着我们，同时我也要感谢21世纪中国不动产的同事，作为21世纪全球的第二大市场，你们的努力正在使我们向愿景不断靠近。”

“2013年我们关闭了一些效益不好的门店，从门店数量上看同比是下降的，但总佣金收入却在提高，”一谈到特许业务，Sexton显得更加自豪和健谈起来，“特许经营业务最让我激情澎湃！”在接下来的提问环节，Sexton和21世纪中国不动产的张卫平副总裁就特许业务的服务模式、团队构成等进行了深入探讨。

座谈会结束后，Sexton先生及Kervandjia先生继续参观了北京安信瑞德公司和凯盛经略公司。

房地产经纪行业： 践行六大倡议 推动行业自律

文——集团市场发展中心 苏 格

为切实维护房地产经纪市场秩序，提升行业服务水平，促进行业持续健康发展，2013年12月17日，由中国房地产估价师与房地产经纪人学会发起的“诚信经营、阳光服务”倡议活动新闻发布会在北京召开。中国住房和城乡建设部相关领导、中国房地产经纪人协会会长杜鹃女士，21世纪不动产副董事长兼总裁卢航先生，与其他来自全国的35位房地产经纪机构负责人出席了本次会议。

会上，21世纪不动产副董事长兼总裁卢航先生代表35家房地产机构宣读了倡议书，随后35家房地产经纪机构现场共同签署发出了《房地产经纪行业“诚信经营阳光服务”》倡议书，倡议房地产经纪机构从“房源信息真实可信、公开服务收费标准、保护客户个人信息、依法依规承接业务、及时受理纠纷投诉、规范经营服务场所”等六大方面积极自律，提升行业整



体形象，推动行业健康发展。

本次“诚信经营 阳光服务”倡议结束后，参与倡议的经纪机构会积极推动倡议书在自身机构的落地，接受社会监督，为营造良好的行业发展环境做出不懈努力。

21世纪不动产自2003年进入中国以来一直将创造客户完美体验为己任，不断用行动推动优质服务的提升。2013年

“315”期间，中国总部在北京宣布，该公司北京、上海、深圳、成都等全国12个区域，将向其客户推出“双卡”金色承诺，实现消费者对其服务全过程的实时监督。以现金形式与承诺标准直接挂钩，这在全国房地产经纪机构还是第一家。

我们还不完美，我们在追求完美的路上不断前行。

房地产经纪行业“诚信经营 阳光服务”倡议书

为切实维护房地产经纪市场秩序，提升行业服务水平，促进行业持续健康发展，由中国房地产估价师与房地产经纪人学会发起，我们35家房地产经纪机构 共同向行业同仁发出“诚信经营 阳光服务”倡议，在此我们郑重承诺：

- 一、房源信息真实可信。发布的房源信息真实有效，不发布虚假信息，不发布虚假照片，不发布虚高价格，不隐瞒已知悉的房源瑕疵情况。
- 二、公开服务收费标准。细化服务项目，明码收费标准；公开收费标准；如实告知房屋交易双方真实的买卖价格、租赁价格，透明交易，不吃差价。
- 三、保护客户个人信息。依法保护客户个人信息，不泄露或擅自使用委托人的个人信息。
- 四、依法依规承接业务。依法依规承接经纪业务，不为不能上市交易的保障性住房、“小产权房”和其他交易受限的房源提供经纪服务；不协助购房人通过伪造证明材料等方式，骗取购房资格；不开展“群租”业务，也不为“群租”房主提供经纪服务；不强制提供代办贷款、代办登记和担保等服务，同行业公平竞争，互相尊重。
- 五、及时受理纠纷投诉。各经纪机构设立统一的投诉电话，并在各门店醒目位置公示；对于接到投诉，在24小时内予以回复或处理。
- 六、规范经营服务场所。在固定场所提供房地产经纪服务，不在马路边、住宅小区门口、公交车站等公共场所堆放房源信息展板；畅通经营。

同时，我们也号召经纪机构结合自身特点，阳光服务，探索推行对客户最受益的客户先行合理赔付等交易安全保障措施，提升行业整体形象。

参与倡议的经纪机构要将倡议书张贴在经营门店醒目位置，接受社会监督，真诚希望全行业切实履行社会责任，积极响应以上倡议，为营造良好的行业发展环境做出不懈努力。

2013年12月17日

发起倡议房地产经纪机构（排名不分先后）

21世纪中国不动产	链家地产控股集团	伟业我爱我家集团	中原地产集团	北京麦田房地产经纪有限公司
上海房屋置换股份有限公司	上海汉宇房地产经纪有限公司	上海信义房屋中介咨询有限公司	上海德佑房地产经纪有限公司	满堂红（中国）置业有限公司
广州中原地产代理有限公司	广州裕丰吉商顾问有限公司	深圳市世华房地产投资顾问有限公司	中原地产代理（深圳）有限公司	深圳市中联地产置业顾问股份有限公司

房地产税立法遥远 房产税试点存争议

21世纪经济报道 2013年12月26日

十八届三中全会通过了《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》（以下简称《决定》），与房地产密切相关的内容，除了提出集体建设用地直接入市外，就是“加快房地产税立法并适时推进改革”。

房地产税改革被认为是房地产长效机制的重要内容。

CRIC研究中心认为，10年内真正能够成为房地产市场长期调控机制的，非房地产税莫属。改被动管理为主动管理，是摆在新一届政府面前的关键课题，而房地产税无疑是对房地产市场进行主动管理的可行途径之一。

被赋予诸多使命感的房地产税，果真是调控房地产市场的一剂良药？

房地产税立法过程漫长

十八届三中全会以前，相关部门已经对房产税做了不少准备工作。重庆市政府、上海市政府先后明确于2011年1月28日起试点开征房产税。从实际结果来看，重庆与上海的房产税试点，形式大于意义。此后房产税推进缓慢。

2013年8月29日，全国人大常委会委员、财经委副主任委员尹中卿，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世纪不动产市场总监桑豫峰认为，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。桑豫峰表示，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。

国家税务总局原副局长许善达在接受21世纪经济报道记者采访时表示，地产的所有者是国家，而房产的所有者是私人，土地是升值的，房屋是贬值的，价值如何分离？目前还没有一个主张房地产税的人在法理和理论上作出解释，需要全国人大进行研究。许善达称，房地产税立法过程需要很长时间，最终要立一个有中国特色的法。

房产税试点：扩还是不扩

虽然房地产税立法缓慢，但房产税试点会不会加快？

2013年3月底，国务院办公厅就实施《国务院机构改革和职能转变方案》任务分工发出通知，要求2014年6月底前出台并实施不动产统一登记制度。中金公司分析师宁静鞭认为，实行统一的不动产登记制度并在一定程度上公开，就能掌握居民在不同城市拥有房屋的情况，为房产税的推出提供了条件，也能在一定程度上改变社会对于多套房的非理性持有，改善楼市供求关系。

2013年5月24日，国务院批准发展改革委《关于2013年深化经济体制改革重点工作的意见》提出，扩大个人住房房产税改革试点范围。此后，房产税多次传出扩围消息，但最终还是虚晃一枪。试点城市一个也没有增加。

财政部部长楼继伟在2013年11月19日发行的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定 辅导读本》中撰文，提出深化税制改革需要把握五个方面内容，其中两个方面，一是要有利于培育地方主体税种，一是尽可能不开征新税种。并提出要加快房产税立法，推进房产税改革，要适当减轻建设、交易环节的税费负担，提高保有环节的税收。

如果在房地产税立法之前，继续推进房产税试点，CRIC研究中心将各大城市2008年以来的房价进行比较后预测说，江浙地区房价增长较快的二线城市，未来可能纳入试点范围。比如南京和杭州。

同策咨询研究部总监张宏伟认为，未来的房产税的扩围应该会采取上海、重庆模式进行扩围征收，也不排除第三套方案的可能性。通过不同模式的试点，无论是重庆的高端存量征收模式，还是上海的增量征收模式，经历几年的深度调整，房产税最终会回归到同一个征收水平，以起到

对多套房的投资客在持有环节的税收调节作用。

争议未已

有关部门提出征收房产税以来，争议就没有停止过。

任志强是典型代表。他曾经在某论坛上厉声质问记者，“房产税对你有什么好处吗？中国在两个城市进行房产税试点，有什么成绩吗？如果试了两年都没试出个成绩，是不是该取消了呢？国际惯例的房产税在中国是不可能实现的，因为第一条件是没有做到财产透明。”

任志强认为，政府如果要收房产税，一定要是替代性的，就是要取消土地使用税、耕地占用税等税种，然后把这些综合起来变成房产税，使得总税负不增加。如果在收取土地出让金后，再让购买人支付房产税是不合理的。

高盛投资管理部中国副主席哈继铭、春华资本集团董事长胡祖六都认为，研究房地产税立法，首先要明确立法目的。如果征税用于提供基层公共服务，则适宜对房产保有环节征税；如果征税目的在于抑制房地产过热，则适宜对房地产交易环节征税。

桑豫峰赞成从第三套住房起征收累进税率的房产税，而且技术方面应该不成问题。只要全国不动产统一

登记工作完成，就可以开始试点征收。但为了解决法理问题，在房地产税立法完成之前，可由全国人大常委会授权某个城市先行试点。

但许善达则认为，全世界还没有哪一个经济体因为开征了房产税而抑制了房地产泡沫，而真正对房地产泡沫起抑制作用的都是在流转环节征税。对房地产交易环节征税，效率高、成本少。

许善达甚至认为，今后一个相当长的时期内，中国都不具备对住宅征收房产税的条件。一项大的税收政策调整有三个必经程序：首先，得到基本形成共识的研究结论；其次，起草好税法和实施细则的草案；最后，准备好处理相关问题的配套文件。

许善达称，一些媒体说国家税务总局已经和一些地方税务局在试点房产税，这种传说并不准确。他透露，国税总局正在进行研究建立房产的市场价值评估体系，试点的是房产评估办法。“评估办法的试点进展很快，但距离全面推行，作为现行征收商业房产的房产税的计税依据还不能说已经完全成熟，更不要说作为征收非商业性住宅的房产税的计税依据了。评估办法试点成功以后，首先投入运行的必然是针对商业房产税。这和马上要出台住宅保有环节的房产税不是一回事。”

中介服务商逆市谋变

中国房地产报 2013年12月10日

随着北京市住宅调控政策日益加深，二手房市场受政策影响首当其冲。今年以来，各大中介公司不仅从战略上做了调整，也在服务细分领域发力。正规化、专业化的服务成为各大中介机构未来的走向。

线上线下“组合拳”

伴随着楼市调控，中介机构的服务策略也在不停地调整。线上线下的互动成为众多中介机构首选的方式。

两年前，链家地产针对高端租赁群体推出的自如友家业务，目前已形成了一定的规模。链家自如设立了一个完全独立的运营体系，堪称是一种互联网模式，主要以线上为主。

“链家最后可能就是网络公司，这么庞大的经纪人和交易量，如果都能放在互联网上，那就能去革这个行业的命。”链家品牌中心总监徐东华告诉记者，实际上今天的中介发展方式一定是线上线下都要强。“我们占了两个便宜，一个是我们规模够大，一个是做得够早”。

同样在租赁细分市场与互联网应用方面不断寻求改变的还有另一家品牌中介——伟业我爱我家。21世纪不动产虽然未在租赁市场增加新的业务模式，但在互联网业务研发上并不落后。21世纪不动产中国区副董事长兼总裁卢航告诉记者，目前二手经纪领域的细分市场越来越大，业务模式的研发空间很大，很多机构都在这方面

加大力度，进行资源整合。

一二手联动扩围

二手房市场低迷，新房市场强大的市场需求也让众多品牌中介开始拓展一二手联动业务，目前，联动业务比例占各个中介公司总业务的10%~30%。

今年以来，包括21世纪不动产、伟业我爱我家等在内的大型中介机构开始加速向北京周边环首都区域布局一二手联动业务。21世纪不动产北京区域总经理寇海龙表示，去年主要以北京项目为主，今年北京周边的业务拓展在加快。

据北京我爱我家一手事业部总监任振雷介绍，我爱我家自2011年开始做大七环的布局，除了北京的远郊区县外，北京周边包括固安，香河、大厂等都列入布局规划。据了解，继入驻香河后又跟鸿坤地产集团达成战略合作，首次进驻了涿州。

在伟业我爱我家集团副总裁胡景晖看来，从2010年以后宏观调控始终没有放松，导致开发商有很大销售压力。这就需要引进一些新的营销模式和渠道。开发商更多的与二手经纪公司的合作，事实上也让开发商更加认可这种方式。

全国化布局

除了服务模式、业务形态上的变

化，2013年，北京几家大型中介公司全国化布局成为其战略布局中重要的一环。

链家地产继2011年夏天提出5年进入15个城市全国化布局后，今年将外地业务的占比提升到了公司重要战略的高度。“未来链家业务的增长，除了要继续深耕北京外，还要增加非经纪业务比重以及外地业务占比。”链家地产副总裁林倩告诉记者，链家地产的业务增长点无非是在区域上和业务种类上，而这种扩张是横向与纵向并举。

除了链家外，今年9月初，伟业我爱我家集团与成都日新伟业置业有限公司合作，全面接手日新伟业二手房业务，我爱我家正式进驻成都二手房市场，也成为了其向二线城市布局的开端。据了解，未来3年，我爱我家还将进一步把业务范围向华中、华南、中原等区域的一、二线城市及新兴城市拓展。

“按照我们之前的战略，单一城市布局的风险过大，还是应该多城市均衡发展，这样能分担风险，不能在某一个城市下大的赌注。”卢航也坦承地说，全国化布局也是其战略规划的一部分。21世纪不动产中国总部特许经营事业部副总经理唐华对本报表示，虽然市场几经波动，但公司扩张的步伐从未停止，目前21世纪中国不动产已在29个城市，拥有1000多家门店。而公司更为长远的目标是在全国增加到60个区域4000家门店。■

一直在帮别人打工，
现在人脉，资源，能力都有了

是到开辟新路的时候了！

加盟21世纪不动产，
加盟成熟体系，
减少市场风险

21世纪中国不动产2010年成功在美国纽交所上市（NYSE:CTC），成为国内首家海外上市的房地产经纪公司。加盟21世纪不动产便能即刻使用最具影响力的房地产经纪国际品牌，共享体系强大资源和成熟的运营模式，得到专业系统的管理、培训和指导，无需再在竞争激烈的市场上孤军奋战。

Century 21

21世纪不动产 中国总部

加入世界知名的房地产综合服务提供商

加盟热线：400-087-0021

www.century21cn.com

Email: jm@century21cn.com

IT'S OUR TIME

这个时代
看我的

21世纪不动产2013中国年会





编者按：

2013年12月12-14日，海南三亚，美国总部领导、中国区高层及近600名体系金色战友参加的21世纪不动产中国区年会顺利召开。

时间已过去一个多月，内心的澎湃也渐渐平静。随着农历新年的临近，各子公司、各区域也逐渐开展属于各自的年会。本期内刊，我们将为大家奉上2013中国区三亚年会现场的精彩瞬间，一起重温留存在记忆中的点点滴滴。

IT'S OUR TIME

21世纪不动产中国区年会在三亚举行



为贯穿始终的主题，“这时代，看我的”，不仅预示着21世纪不动产在复杂的行业环境下突破屏障、开拓创新的决心，也包含着体系全体员工对行业、对企业、对自我的肯定，以及对未来发展前景的信心。

作、科技”的主旋律，年会内容精彩纷呈，欢乐流淌。下面是年会的片段回顾。

精英拓展，拼搏与激情

本届年会创新地新增了“精英沙滩拓展营”活动。12月12日下午，来自24个区域的100名精英代表，在三亚君澜酒店美丽的海边进行了两个小时的沙滩拓展活动。代表们身着统一服装，在沙滩上进行了“破冰启航”、“夺宝奇兵”、“沙雕竞艺”、“齿轮升旗”等几个项目的比拼，最后猛虎队以优异的表现获得胜利。

嘉奖大会，荣耀之巅

12月13日上午，万众期待的嘉奖

文——集团市场发展中心 于云

蓝海扬帆，时不我待。21世纪不动产中国区2013年年会，12月12日-14日在美丽的海滨城市三亚举行。600余名金色伙伴在此收获了荣耀、欢乐和信念，更见证了21世纪不动产品牌的力量。

2013年年会以“it's our time”

属于全体金色伙伴自己的盛会。每年一届的21世纪不动产中国年会，是21世纪不动产嘉奖体系的特色，更是体系文化的传统。这是年会旨在为全体金色战友营造一个欢乐、轻松、分享的氛围，更为全国的精英搭建一个最具荣耀的舞台。

今年是首次没有区域协办而由中国总部主办的年会。秉承“创新、合



大会正式拉开序幕。酒店道路两旁，金色的logo旗帜迎风飘扬，造型各异的立方体指示牌，酒店门口的巨幅广告牌，会场入口炫目的竹竿舞表演，会场展示区互动科技体验区，以及入场二维码扫描区等等，先声夺人地将会议气氛烘托出来了。最引人注目的，还要算草坪上停放的年度经纪人佣金冠军大奖Smart汽车，参会伙伴们争先和大奖合影，既是羡慕，更是期许。

上午9时，首批领奖人入场后，大会正式开始。一段时尚大气的人屏互动表演，很快就让年会现场沸腾起来。掌声和欢呼声中，21世纪不动产全球总裁从遥远的大洋彼岸为年会送来了祝福。随后，21世纪不动产美国总部首席运营官Mr.Greg Sexton和中国区董事长张东纯先生分别上台致辞，表达了对21世纪不动产全体成员的肯定及2014年的展望。

在年会的整个颁奖环节，掌声、歌声、笑声不断，现场变成了欢乐的海洋。当颁发2013年度21世纪中国不动产体系年度边数排名第一的冠军经纪人大奖时，会议组织者跟观众卖了个关子，获奖者是冲破纸门出现在大家面前的，她就是来自昆明亿泰店的李占竹。当她接过小金人和美国年会入场券时，兴奋之情溢于言表，李占竹感谢21世纪不动产中国区域提供给她这么好的一个平台，让她的梦想能展翅高飞。

最后揭晓的，是本届嘉奖大会最重量的压轴大奖，即2013年度21



世纪不动产体系年度佣金排名第一的冠军经纪人大奖。获奖者走到那辆似乎闪闪发光的Smart大奖前，按响了喇叭，顿时全场欢呼。在掌声中，获奖者走向会场，他是来自成都瑞腾加盟店的王文羽。他由衷地说：只要努力坚持，没有什么是做不到的。

海外经纪论坛 秘籍分享

12月13日下午，从美国远道而来的资深经纪人谭继新女士和体系四名优秀的业绩精英，成为论坛的主角。谭继新现在是马塞诸塞州牛顿市共和党议员，她不仅在本职工作上有突出的表现，而且热心于公益事业。她做了一场名为《激情与梦想》的主题演讲，在座的经纪人听了，很受鼓励。下半场分享环节，来自上海锐丰的IMA讲师孟军作为论坛主持人，与谭继新女士以及体系内四名优秀经纪人，交流了有关客户服务的话题，他们专业的

分析和实战的经验，引起了金色伙伴们的共鸣。

草坪Party 放飞C21好声音

12月13日晚上，一段海南当地风情的草裙舞表演，拉开了总裁招待晚宴的序幕。在君澜酒店草坪，6名从全国各区域各个岗位上选拔出来的21好声音上台献唱，引爆全场，并引发了不少金色伙伴们主动登台伴舞。在美妙的歌声和美丽的星空下，金色伙伴随着旋律摇摆，晚宴结束时，大家意犹未尽。

精英三亚游 为年会谢幕

12月14日，总部为2013年度中国区业绩和边数前十名精英，组织了一整天的游玩活动。这些优秀的伙伴一同游览了三亚著名景点蜈支洲岛和亚龙湾热带天堂森林公园。精英们在游玩的同时，还聚在一起交流业务经验，相互表达祝愿。

21世纪不动产美国总部首席运营官Greg Sexton 科技让共享成为现实



文——本刊记者

应 21世纪中国不动产张东纯董事长之邀，21世纪不动产美国总部首席运营官Mr. Greg Sexton专程来华参加了21世纪中国不动产2013年年会，并在年会发表了热情洋溢的演讲。

Greg先生说，来中国后在北京上海见到了很多21世纪中国不动产的成员，从他们身上看到的热情和激情，令人振奋。正是因为有一大批专业而敬业的金色同仁的努力，21世纪不动产这个优秀的品牌才会变得更加强大，才会在中国取得巨大的成功。

从地理的角度说，美国与中国有大洋相隔，相距万里，但现在借助科技的力量，我们又是“天涯若比邻”。事实上，21世纪不动产在研发和运用科技方面一直处于领先地位，我们还将开创更

加广阔的机会。

据Greg先生透露，全新的21世纪不动产全球网站正在紧张调试和内部试测，即将正式推出。网站将汇集24个国家超过30万条的房源，并会自动翻译18种语言，转换成各国货币和度量单位。

据介绍，为配合中国业务的拓展，也是基于华人海外置业蓬勃兴起的客观情况，21世纪不动产正与全球体系重点区域着手组建一个讲普通话的经纪人网络，以便于帮助中国人在洛杉矶、旧金山、西雅图、纽约、新泽西和华盛顿等地，以及加拿大的温哥华和多伦多，购买新房和二手房。21世纪中国不动产也在英国、葡萄牙、澳大利亚和新西兰等地建立了类似的网络。

为配合全球房源的同步运用，美国总部开发了一个新的技术工具“CENTURY 21 Global Connector”，它的功能极为强大，可以发出和接受来自75个国家和地区的推荐房源。通过它可

以将任何一位客户的信息，发送给任何一个全球21世纪不动产的经纪人。如果推荐的房源交易成功，推送者就会收到相应的中介费。借助这个强大的工具，可以帮助经纪人增加业务机会，并真正成为全球的经纪人。

美国总部还在同步打造一个全新的营销平台，叫做Business Builder。它能够集成所有的客户信息。只要经纪人输入一个客户信息，系统就会自动帮助他们为客户建立一个特制的营销计划。Greg先生称这是一个带动增长的强大发动机。

以上两项只是21世纪不动产研发使用的前沿科技的一部分。这些科技将有利于推动中国和美国之间以及与更多的国家和地区之间，建立更多的业务合作关系。全球资源共享成为现实。这才是属于21世纪不动产的全球化时代。毫无疑问，21世纪中国不动产的金色伙伴，由此将融入全球体系，成为国际化的房产经纪人。



附：21世纪不动产美国总部首席运营官Mr. Greg Sexton于2013中国区年会嘉奖大会上的现场演讲英文稿

Good Morning & greetings from your Century 21 family in the United States
(translate above sentence to Mandarin)

I would like to start by saying thank you for giving Chris and I the opportunity to spend time with you at your National Convention in Sanya. A special thank you to Donald and Harry for the wonderful invitation to attend this event.

We are very excited to join you tonight to celebrate your accomplishments and congratulate each of you on a great year. I love the passion and excitement we have seen as we have traveled around meeting many of our Century 21 family members here in China. Beijing & Shanghai

There may be many miles and a big ocean that separates us geographically, but due to today's technology we are just "seconds" away from each other. That represents a huge opportunity for all of us because at Century 21 our technology is always cutting edge.

These are exciting times to be a Century 21 real estate professional as we close to the formal launch of the new Century 21 *Global Website*. We are currently customizing the new Global Web site to make sure we meet the specific needs for Century 21 China.

This new website opens up so many opportunities for all of us to show the

power of Century 21 to our customers. this new website has over 300,000 listings from 24 countries around the globe! It automatically translates 18 languages and it will convert currency and measurements from country to country as well.....Now that's POWERFULL!

Another new technology tool we are introducing is the Century 21 Global Connector. Now we have the ability to send and receive referrals from 75 countries and territories across the globe.

You can now send your listing opportunities to Century 21 professionals and receive referral payments when the transaction closes. Another great tool to help you build your business and truly become an International Real Estate Agent.

Let me tell you about another technology differentiator we use in the United States to drive more business and better service our customers. We recently launched Business Builder, a state-of-the-art marketing platform that is an absolute engine for growth.

It integrates all of your contacts information. This allows agents to enter a prospect lead into the system and then automatically helps them to set up a customized marketing program for clients. *(And to begin building a relationship...)*

These are just a few of the cutting edge technology tools we are using to help USA & China to be (Smarter, Bolder and Faster)

global agent in this industry. At Century 21, we understand that technology is evolving every day and we are committed to ensuring that c21 are always the leaders in their markets.

We have built another exciting new program that has been launched this year that helps to drive business and build relationships between the United States and China.

We now have a Mandarin speaking agent network to purchase new and resale homes in Los Angeles & San Francisco, CA, Seattle, New York, New Jersey and Washington DC as well as Vancouver and Toronto, Canada.

Century 21 China has also built similar networks in the UK, Portugal, Australia and New Zealand. This gives all of you opportunity to do business outside of China and We are truly a Global Brand and work as a Global Team all around the world!

It is really a pleasure to be able to spend time in China and to see the amazing people that are part of Century21 family in China(make the Century 21 brand so great in your country).

It is important for me to say "Thank You," Thank you from all of your Century 21 friends in the United States and for being part of the Century 21 family. We are a better company because of the professionals that you are and how you represent the powerful Century 21 brand in China. 🇺🇸

21世纪不动产区域分布图

右图为参与21世纪不动产2013年中国区三亚年会的全国各区域分布图。据统计，此次年会，共计24个区域的金色战友共赴三亚，参加体系一年一度的年会盛典。此外，美国总部相关领导也出席了此次盛典。年会上，揭晓了本年度的多项大奖，在前线奋斗一年的金色战友们，也收获了属于自己的荣誉。



TIPS

参与本届年会的24个区域，分别为北京区域、厦门区域、郑州区域、温州区域、上海区域、深圳区域、大连区域、宁波区域、杭州区域、青岛区域、成都区域、福州区域、武汉区域、昆明区域、西安区域、石家庄区域、沈阳区域、烟台区域、乌鲁木齐区域、合肥区域、太原区域、济南区域、徐州区域和南京区域。

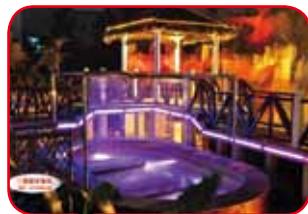
21世纪不动产2013年中国年会

三亚君澜度假酒店年会现场地图

日期	事项	时间	地点
12月12日	沙滩婚礼100名婚礼代订	10:00-17:00	君澜会议沙龙
	婚礼大秀	9:00-17:30	君澜会议大堂餐厅
	经纪人聚会	中午	君澜会议大堂餐厅
12月13日	海外经纪人沙龙交流	14:30-17:00	君澜会议大堂餐厅
	沙滩派对晚宴	18:30-20:30	君澜会议大堂+酒吧
12月14日	精英游海、沙滩休闲游、十公里	全天	蜈蚣洲岛+森林公园



三亚君澜度假酒店
(年会举办地点)



蜈蚣洲岛
(精英游地点)

三亚玉海国际酒店
(参与年会体系同仁入住地点)



亚龙湾热带天堂森林公园
(精英游地点)



双卡双承诺

金色服务 一诺千金



郑重承诺：

我们开通客服专线，专人接听您的电话，并在24小时内回复您关心的问题。放心卡、省心卡服务承诺，欢迎拨打服务监督电话进行监督，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。

服务监督电话：400-650-8821

“挑错有礼”等着您！完美服务，我们在路上。



沙滩拓展





海外论坛





嘉奖大会



嘉奖大会现场微博话题互动

集团市场发展中心 苏格整理

话题1：一句话证明你参加三亚年会。



@五月孤生竹:

早上4点从成都出发的冷和困，都被三亚的阳光柔化了么?!大赞!!!



@小Q有点呆:

一大早我就和几个兄弟上“时代周刊”封面了，“感觉很惊喜木有!



@C21-田继钢:

大会厅前，看到了一辆超Q的smart停在那，不知道哪位优秀的伙伴能拥有它，羡慕啊~

话题2：说说你们区域店面或者你身边有哪些关于创新的小事？



@用户3318735693:

我们是成都合作营销中心，在这个本省创新的业务模式里，我们利用微信的群作用，使成都所有的NRT，加盟店都紧密联系在一起，随时发信息，可在最快速度发送到一线人员手机。



@卢香宾-C21:

创新是发展的动力，今年包括：微信、微信公众号、微信心情、微信定制群发、BBS群发、热点区域短信群发等全新的营销理念！金色战士们认为，坚持创新就是发展！



@用户qc1us9zgqa:

今年我们有一个很大的创新，以谷歌地球为载体，制作房源演示系统，将区域图、小区图、户型图、房屋室内外照片加载到谷歌地球上，客户不必出门就可以看到自己想看的房子。

话题3：你最近成交的业务中哪一单是通过大家的协同努力完成的？此刻，你最想对你的合作伙伴说什么？



@Century21-彭长江:

在8月份的时候我们南区发动了激情攻势，人人开单，记得有一个租赁单也是由我的同事邓磊磊花了两天时间搞定。我想对我们南区的同事说，你们坚持就是胜利。



@手机用户2727053083:

今天我从寒冷的宁波飞到风和日丽的三亚来参加21世纪不动产2013年的全国年会。我是宁波区域东湖店分店的王会琼。最近成交东湖花园别墅与尧军华合作完成，感谢同仁们的齐心协力、共创佳绩，我才有幸来参加在三亚举办的全国年会。



@大敏-c21:

一个意向客户看了房子之后我就坐上了去三亚的火车，历经16小时火车上的电话沟通，在三名店内留守同事全力帮助下最终促成成交。收佣15700元，为年会献礼。



草坪晚宴



草坪晚宴

“明信片抽奖”互动话题

话题1：2013年你工作中最有成就感的一件事？



西安区域 董彦君：

当初在2012年底给2013年定的目标，未能想到，能够在2013年接近尾声时完成。



宁波区域 王会琼：

客户直接将银行卡交予我，全权帮助他完成买房交易。



昆明区域 何玉勤：

与昆明区域共同努力，走过8年！



郑州区域 齐雪佳：

帮助一位台湾客户，在郑州买到心仪的房子。



深圳区域 苏旭生：

通过技术手段，实现网络端口的量化，保障主打楼盘的网络曝光率。



青岛区域 钱海秋：

业主委托的房源，经过我的精心推荐后，全部变为独家委托。



成都区域 韩伟：

帮助一名外籍人士在成都安家。



郑州区域 单亚明：

在帮助一位客户买到他满意的房子后，居然收到了客户的一封感谢邮件，非常有成就感。



成都区域 税红霞：

跟同行一起都在销售“德馨苑”的楼盘，同时也被同行赞誉，是“德馨苑”不能被超越的神话。



济南区域 黄振霞：

通过一年的奋斗，终于带领团队拿下了旺城的冠军店。



成都区域 周波：

一个不相信中介服务机构的客户，却成了我最忠实的老客户。并且这位客户还不断推荐新的客户，同样，成功满足了客户的要求。

话题2：2014年你有什么期望？



青岛区域 刘晓莹：

壮大团队规模，提升我们的业绩与优质的服务。



宁波区域 王会琼：

期望2014年业绩争取拿第一，带领东湖店全体出境游。



青岛区域 李志勇：

天润系列加盟店能在城阳区占据更大的市场份额。



济南区域 王艳红：

全心全意拼搏，争取突破全年50万的业绩。



成都区域 张添毅：

努力提升自我能力，让自己更有实力展示自信，为公司创造正能量。



郑州区域 单亚明：

希望能够在工作中有更好的发展，并希望能够站在2014年会的领奖台上。



郑州区域 刘爱果：能在2014年再开一家店面。



精英游



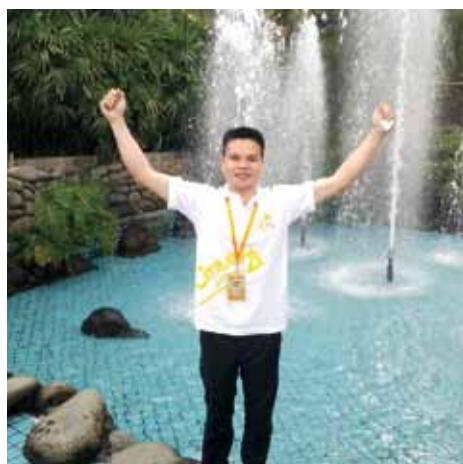
《《《 三亚年会，看我的



IT'S OUR TIME

What Makes A Century 21 Agent?

2013年21世纪不动产年会在三亚隆重召开
创新·合作·科技
最终大奖——Smart汽车



1 | $\frac{2}{3}$

1. 成都区域 王露——成都除了李宇春登上过美国时代周刊的封面外，偶也有幸在“上面”露了一小脸
2. 济南区域 李成志——偶心心念念的不是这辆 smart 车，而是车顶上的那顶大礼帽！
3. 厦门区域 周礼演——激情四射的三亚伙伴在此崛起

1	2	
	3	4
	5	6

1. 集团办公室 邢雪岚提供——请问，这是传说中的美人鱼不？
2. 集团办公室 邢雪岚提供——我从海中走来，你在岸上说要“拍照”
3. 集团市场发展中心 苏格提供——摄于呀诺达景区，美女与美景，谁更吸引你的目光？
4. 集团市场发展中心 于云——海一望无际，我在浪里
5. 成都区域 赖涛——激流涌进。再汹涌的大海，都止不住我奔跑的脚步！
6. 郑州区域 刘亚萌——只拍侧脸的我，是不是更有型？



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 / 1700m²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。



房价继续上涨 无人问责

文——集团市场发展中心

据国家统计局12月18日公布的数据显示,11月份70个大中城市中,四个一线城市的房价涨幅全部超过20%。其中,上海11月新建商品住宅价格同比上涨21.9%,全国最高;北京同比上涨21.1%,深圳同比上涨21.0%,广州同比上涨20.9%。同比涨幅超过10%的城市超过20个。新建商品住宅(不含保障性住房)价格环比、同比下降的城市只有温州一个城市,二手住宅价格同比下降的城市也只有温州。

21世纪不动产集团市场发展中心总监桑豫峰认为,从前11个月情况看,房价涨幅超过10%的20多个一二线城市,12月份也还将维持这

种趋势,2013年已肯定完不成房价控制目标,即使他们前段时间都收紧了调控政策。然而,虽然这些城市完成不了房价控制目标,也不会有人被问责。而所谓住建部的约谈,根本没有约束力。房价目标连形式的意义都没有,建议2014年各地就不必再公布了。

四季度后,银行房贷收紧,近期北京上海深圳都出台了进一步的调控政策,势必会影响后市部分刚性需求和改善型客户的积极性。三中全会对集体土地入市和房产税的部署,让市场预期有所缓和,原来的恐慌性情绪已有部分转为观望,进入11月后,整体市场成交放缓,房价平稳。

目前一线城市与二三线城市的分化情况依然存在。桑豫峰认为,在中

央政府强调增加供给的大前提下,供需关系紧张的局面将得到明显缓解。随着市场供应的加大,在房地产长效机制的细则落地前,买卖双方仍将博弈,短期内二手房成交难有突破,量价涨幅受限。但房地产市场整体向上的轨迹没有根本改变。不过,从往年情况看,年底年初常常是较好的购房时机。

桑豫峰还表示,年底年初是楼市的间歇期,成交量按惯例会下滑,经过10个月的持续增长,2013年最后一个月的楼市已呈现出明显的平淡,但价格仍保持稳定,没有看到降价的楼盘。至于2014年的房地产市场,由于决定楼市运行的主要因素都没有改变,房价继续上涨的概率极大,但暴涨的可能性很小。☞

主要城市收紧调控无碍楼市大局

文——集团市场发展中心

截至2013年12月底,全国共有18个城市发布收紧房地产调控政策新举措。但这些措施未对房地产运行格局产生根本性影响,楼市交易趋淡更多是季节性的。

其中,10个城市提高购房门槛,包括沈阳、南昌、徐州、武汉、广州、上海、郑州、西安、福州等城市。主要是对外地居民缴纳个税或社保的年限予以延长。如武汉规定外地居民缴税或社保

年限,由原有的1年调整为2年;广州市外地居民缴税或社保的年限,由原有的1年调整为3年;上海市外地居民缴税或社保的年限,由1年调整为2年;郑州市外地居民居住证明由1年调整为3年,本地单身居民年满18岁调整为20岁。

13个城市提高了二套房的首付比例。如广州、上海、杭州等在调控措施中明确提出,二套房首付比例提高至70%。沈阳提出,二套房首付比例提高至65%。而长沙、南京、厦门、南昌、武汉、深圳等城市则提出,要从严执行第

二套房的信贷政策,对居民家庭购买第二套住房的,要进一步提高第二套住房贷款的首付比例。北京也提出,要严格差别化的住房信贷政策。

除了限购、限贷等常规措施外,15个城市提出“要扩大土地供应”。16个城市提出“要扩大保障房、普通商品房的供应量”。

21世纪不动产集团市场发展中心总监桑豫峰表示,这一轮收紧调控的特点是,调控权回归地方,在中央主管部门暗示下,地方政府主动出政(下转33页)

2014年楼市涨幅将收窄

文——北京安信市场研究部

2013年，北京二手房市场震荡上行，量价齐涨，成交量创下三年来新高。据21世纪不动产北京安信瑞德市场研究部的监测数据显示，2013

（上接32页）策；调控方向趋向因地制宜，不搞“一刀切”，市场化趋势明显；房价调控目标进一步淡化，18个城市调控政策中仅2个城市提到调控房价目标。除上述城市外，不排除其他完成年度房价控制目标有难度的城市，还会继续跟进收紧。但总体来看，调控的力度都比较温和，对市场不会产生根本性的影响。也就是说，仅仅采取这些预期之中的收紧调控措施，不足以让正处于上升通道的房地产市场改变运行方向。如果没有其他房地产制度改革的消息出台，经过短时间观望后，楼市仍将向上，下跌的可能性几乎没有。

桑豫峰认为，真正对房地产市场有重大影响的，是三中全会《决定》提到的集体建设用地直接入市和房地产税的推进，但这两项改革的具体进程都还不明确，预计短时期内也难以全面推开。因此，以限购限贷为主的调控至少2014年仍会延续。

三中全会《决定》的基调是理顺政府与市场的关系，但限购限贷无疑仍属于以政府之手为主的调控，桑豫峰称这也是现阶段政府的无奈之举，在房价高涨难跌、供需矛盾偏紧的情况下，如果政府退出管制，必然又是一轮非理性的暴涨。所以，当务之急是加快房地产制度的改革和完善进程，为市场真正成为房地产的主导力量做好准备。

年北京二手房成交达到16.28万套，同比去年二手房成交的14.36万套上涨13.4%。同时房价也刷新前期记录。

21世纪不动产北京区域总经理寇海龙认为，2009年至今，北京二手房日均成交出现过两个高点，分别出现在2010年及2013年初。2013年的二手房市场，呈现明显的阶段特征。第一个阶段：预期爆发期。3月份集中抢在“国五条”落地前过户，在政策窗口期创出了43780套成交的历史新高，与2009高位月度成交41423套相当。第二个阶段：政策适应期。4月份成交量回落到5212套后，市场逐渐回升，伴随着过户指导价的上调和房贷的收紧，刚需和改善型客户提前释放，“金九”成为2013年的第二个高峰期。第三个阶段，政策观望期。10月下半月以来，楼市回落放缓，成交周期拉长，挂牌价出现微调。年底调控目标未达成的城市竞相出台调控收紧政策，三中全会前后，成交呈现量缩价稳，预计这种情况将会延续到2014年3月份。

从成交价格来看，二手房成交均价年底较年初上涨22%左右，部分区域价格涨幅超过25%，同2012年价格涨幅相当。挂牌价格要高于实际成交价格。据21世纪不动产挂牌价指数显示，2013年北京二手房价格涨幅为30%左右，各城区中丰台区价格涨幅居前，同比去年上涨超过35%，近郊区中昌平、通州、大兴的涨幅均在30%左右。业主普遍存在强烈的房价上涨预期，几乎贯穿了全年，所以2013年二手房价持续攀升。

需求结构方面，改善型需求明显增长，投资性需求明显被挤出，以刚需为主力的购房需求推动着楼市。住房的

郊区化趋势十分明显。从近7年来住宅土地成交结构看，2007年近郊区县占比仅为38.2%，而2013年这个数据达到了57.6%。需求的年轻化、以刚需为主体这两个特点，与住房的郊区化特征正相吻合。而地铁交通的改善，城区人口的迁徙，开发商不断追捧的“地王效应”，也助推着郊区房价的过快上涨，因此，2013年郊区二手房无论是成交量还是价格的涨幅都不输于城区。

新房方面，2013年全年成交量同比下降3.3%，这主要是因为2011年、2012年土地供应量偏低，而2013年有关部门又两次暂缓发放销售许可证，导致商品房有效供应量更加紧张。可以说，整个2013年的新房市场都笼罩在供应不足的气氛之中。但2013年北京住宅土地供应面积比2012年增长了128%，而开发商现在都缩短了项目的开发周期，2013年供应的住宅用地大多能在2014年形成有效供应，因此，2014年的商品房供应比2013有较大的增长。不过，寇海龙认为，2014年新房市场会出现严重的分化，纯商品房由于供应仍相当有限，价格会强劲上扬，但主管部门会继续实施价格管制；而那些售价与自住型商品房相近的普通商品房，会遇到一定的困难。二手房市场预期表现平稳。

政策层面，2014年将完成不动产统一登记工作，房地产立法加快推进，一定程度上会对购房者预期产生影响，但购房年龄红利仍在，适婚人口和符合购房资格的外埠人口仍有相当大的基数，楼市向下的可能性基本没有。预计2014年新房和二手房量价的涨幅将有所收窄，不会超过2013年。

购房人群年轻化 30岁以下占比逾三成

集团市场发展中心

根据21世纪不动产监测数据显示，18-29岁购房占比从2011年的19.9%增长到2013年的31.9%，

增加了12个百分点。21世纪不动产北京区域总经理寇海龙说，从人口的趋势看，85-90年这波生育高峰已进

入婚房需求的爆发阶段。购房年龄以30-35岁为分水岭，年轻人和中老年群体购房开始分化。

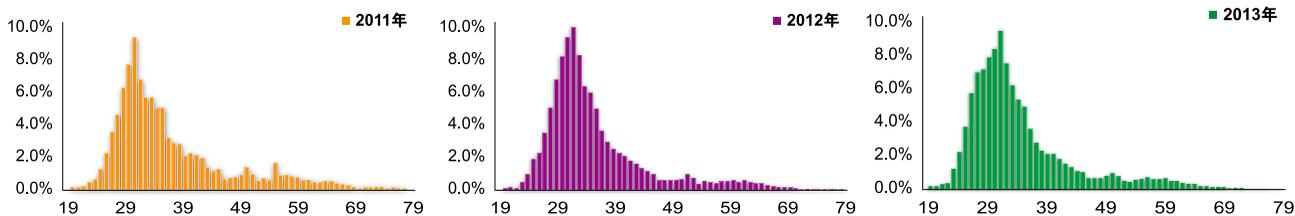


图1：来源于21世纪不动产监测数据

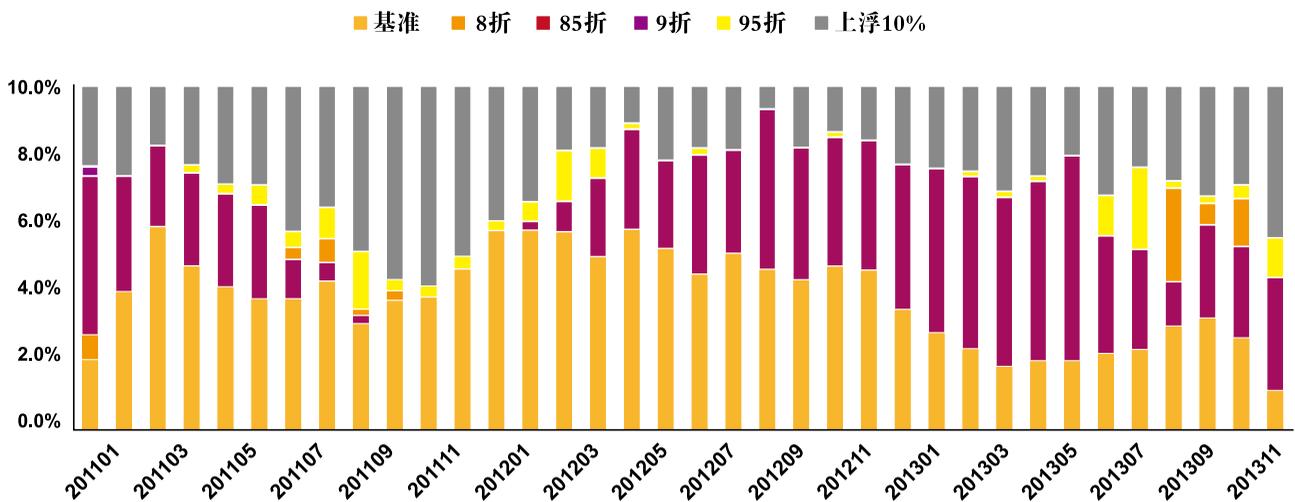


图2：来源于21世纪不动产监测数据

另据21世纪不动产信贷数据显示，从2012年开始，首套房85折利率所占比例明显上升。上浮10%利率，较2011年总体呈明显下降趋势。这充

分证明，首套刚需已占市场主要地位。并从另一个侧面印证了购房人群年龄分布日益年轻化的趋势。

寇海龙说，信贷政策一直是影响

市场成交的重要原因。2013年信贷政策相对平稳，刚需尤其是首套房需求已成为楼市的主要力量，市场整体成交火爆。

房地产税暂难开征

文——李一戈

继2013年11月声称“2005年至2012年8年间，房地产开发企业应缴而未缴的土地增值税高达3.8万亿元”遭到反驳之后，央视仍不罢休，12月30日再度拿万科开炮，称万科2012年年报中，计提的土地增值税清算准备金44.34亿元，为应付未付的土地增值税。

国家税务总局有关负责人2013年11月26日已透过新华社作出公开回应称，有关人员对地产商欠税3.8万亿的巨额推算，方法是不正确的，对税收政策和征管方式存在误解误读。而央科后来把矛头对准万科，所用的仍是同样的推算方法，来自同一个报料。

土地增值税听起来是件很可怕的武器。根据1994年1月1日起施行的《中华人民共和国土地增值税暂行条例》算出来的。《暂行条例》规定，土地增值税实行四级超率累进税率：增值额未超过扣除项目金额50%的部分，税率为30%；增值额超过扣除项目金额50%、未超过扣除项目金额100%的部分，税率为40%；增值额超过扣除项目金额100%、未超过扣除项目金额200%的部分，税率为50%；增值额超过扣除项目金额200%的部分，税率为60%。

如果按照上述条例严格征收，税额相当惊人。所以经济学家、北京科技大学教授赵晓曾表示，要避免新一轮楼市疯狂，抑制房价上升过快，从严征收土地增值税（全面清算）几乎是唯一的杀手锏。但我个人认为，此招未必管用。

其一，地产商的税负事实上已然相当沉重。有关机构对139家A股上市公司进行统计后发现，自2007年一季度至2013年一季度，139家房企缴税额高达6429.7亿元，而同期的净利润仅为6265.4亿。也就是说，地产商挣1元要交税1.02元。

其二，地产商一定会将税负转嫁到购房者身上。正如北京今年4月对二手房转让征20%个人所得税，卖家统统转嫁给了买家，房价照涨不误。

其三，清算所有项目费时间费人力，税务部门力所不逮。否则，税务部门放着3.8万亿元的大鱼不去抓，有些地方却要去收过头税，就很费解了。

按照一种盛行的说法，房地产税包括房产税、土地增值税、土地使用税、契税、营业税等与房地产有关的主要税种以及土地出让金。果如是，仅从数额上看，那也是一个伟大的税种，将无可置疑地夺得“全国第一税”的位置。

房地产税改革进程，无疑是决定

今后房地产市场包括二手房市场的重要政策因素。

在全联房地产商会创会会长聂梅生看来，房产税和房地产税的争论已尘埃落定。十八届三中全会《决定》提出，加快房地产税立法并适时推进改革。她认为，这意味着，房地产税必须经过全国人大立法以后才会开始征收。

房地产税的立法，事关房地产法律制度建设和财税体制改革，这二项改革均十分重大而复杂。曾经有一种看法认为，房地产税的立法，也可以是将现行的房产税暂行条例，土地增值税暂行条例及土地使用税暂行条例等进行修改。

如今绝大多数专家倾向于同意，房地产税的立法，就是将“房地产税”作为一种全新的税种进行立法。这即是聂梅生所说的争论落定之意。作为一个关系到每户家庭切身利益的税种，将房地产税的立法权收归全国人大，是非常正当的。

如果房地产税是这样一个新的税种，而且要严格走全国人大或其常委会的立法程序，那我同意任志强的说法，到2020年也征收不了。为什么？因为房地产税现在还没有纳入全国人大常委会的十二五立法规划，就算它在2014年能夹塞挤入十二五立法规划，制定法律草案少说也要一年。

计算房产税、土地增值税、土地使用税、契税这些税以及纳入土地出让金后各自所占的权重、份额，是一项无比繁杂琐细的工程，而且几乎没有可借鉴的国际经验。草案出来后，理应召集各层面代表进行论证甚至向全社会公开征求意见，再经过全国人大常委会的“三读”（亦即每年一次共三次审议），交付表决。算来算去，怎么也得5年。紧赶慢赶，所有的节奏都踩得很准，时间不浪费，最快也是在2019年完成立法。

2013年12月12日至13日召开的中央城镇化工作会议提出，要完善地方税体系，逐步建立地方主体税种。有专家认为，最有可能成为地方主体税种的，是消费税和房地产税。按照这种思路，尽快推出房地产税，就是财税体制改革的重点了。

财税改革，需要研究财政部长的看法。财政部部长楼继伟在2013年11月19日发行的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定 辅导读本》中撰文，提出深化税制改革需要把握五个方面内容，其中两个方面，一是要有利于培育地方主体税种，一是尽可能不开征新税种。并提出要加快房产税立法，推进房产税改革，要适当减轻建设、交易环节的税费负担，提高保有环节的税收。他在同期接受新华社记者采访时重申“下一步房产

税改革方向是减少房产建设和交易环节税费，增加保有环节税收”。奇怪的是，他一直提房产税改革，而不提房地产税的改革和立法。

如果房地产税和房产税改革是不开征新的税种，那么加快“房地产税的立法”，就可能是修改现有的房产税暂行条例、土地增值税暂行条例等等，这样动作就会很快，财政部组织一批专家一个月就可以完成。但前面说了，专家们普遍坚持，《决定》的原意就是要将房地产税作为一个新的税种由全国人大来立法征收。希望能看到楼继伟或财经领导小组办公室有关房地产税改革的具体表述。

当然，在咱们这个国度，凡事都有例外。倘若中央决心很大，房地产税的立法也可以是特事特办，没准两年就可以走完全部程序。那全国完成不动产统一登记就可以征收了。

无论怎么样，2014年是绝不可能完成“房地产税”立法的，2015年也几乎不可能。在房地产税正式开征以前，房产税试点如何推进？

全国人大《中华人民共和国税收基本法》（专家稿）起草组秘书长、中国政法大学财税金融法研究所施正文教授认为，对一线城市，房价上涨过高的时候，房产税的目标应该是以调节房价为主。同时，税率要提高，起始的税率应该接近1%，并实行累

进税率，第二个180平方米，税率可以考虑1.5%，第三个180平方米，可以到3%左右。

施正文表示，房地产税作为典型的地方税种，不见得全国要统一开征，中央可以给出一个税率范围，地方可以根据实际情况进行定夺。2014年可能会选择一些房价上涨压力比较大的城市试点，可能有第三套方案出来，方案可能会比较灵活，中央提出最低要求和最高要求，比如利率，各地都可以根据中央的文件，结合自己的实际情况进行调整。北京具备征收房地产税的条件，但出于审慎的考虑，北京可以暂缓。其他城市先试点比较好，可以倒逼北京试点。

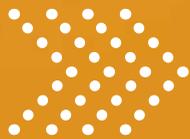
虽然去年以来一直在传说房产税试点城市会增加，但我个人坚持认为，上海重庆版的房产税，对房地产市场没什么影响，调节收入差距、增加地方税收等方面的功能也很弱。因此，我倾向于认为，征收这样的房产税没有意义。

顺便说一句，集体经营性建设用地直接入市，2014年可能会进行试点，但规模极为有限。也就是说，2014年的房地产市场，外部环境与2013年非常相近，内部环境会坚持限购、限贷、加快保障房和普通住房供应。因此，楼市仍将保持现有的惯性运行态势，房价继续上涨，但量价涨幅均将低于2013年。■

编者按：我登上了三亚年会的领奖台

2013年12月13日，一年一度的体系年终嘉奖大会如期在海滨城市三亚举行。这一天，是全体系员工期盼已久、收获荣誉的一天；这一天，是所有一线员工从前线走向台前、接受大家祝福的一天；这一天，也是大家见证体系员工努力成果的一天。

随着一轮轮奖项的颁发，现场的沸点也在体系最高荣誉“冠军百万经纪人”的“角逐战”中达到了高潮。本期内刊，我们将邀请本届年会的百万经纪人和冠亚季军经纪人，一同向大家分享登上领奖台那一刻的感受，以及这尊沉甸甸的奖项背后隐藏的故事。





2013年度全国优秀经纪人获奖名单

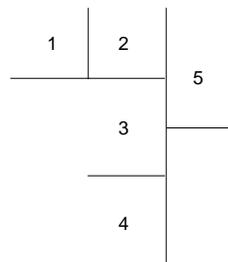
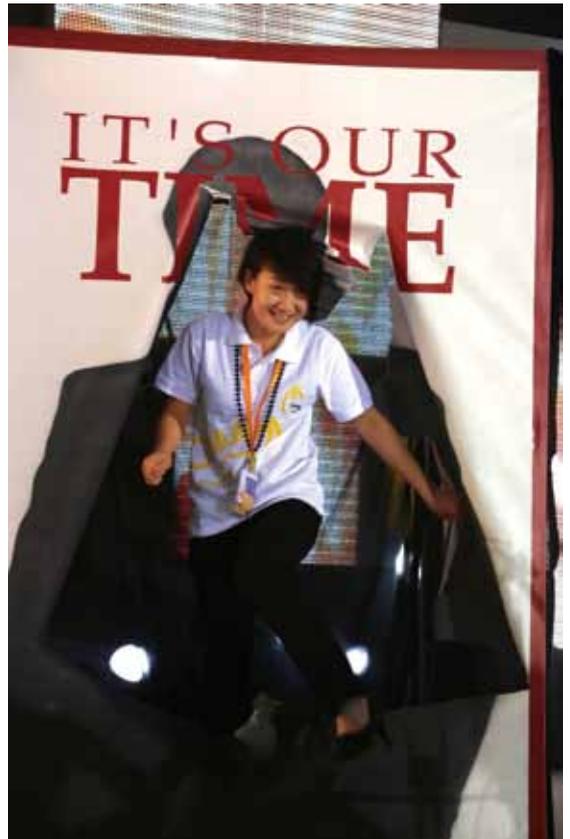
冠军经纪人(佣金)	成都瑞腾加盟店	王文羽
冠军经纪人(边数)	昆明亿泰加盟店	李占竹
亚军经纪人(佣金)	上海锐丰苗圃路店	藏志强
亚军经纪人(边数)	昆明亿泰加盟店	黄弋容
季军经纪人(佣金)	温州家友加盟店	丁聪聪
季军经纪人(边数)	宁波立得盛世天城店	叶海波
百万经纪人	成都瑞腾加盟店	王文羽
	上海锐丰苗圃路店	藏志强
	温州家友加盟店	丁聪聪
	上海锐丰碧云店	张敏
	温州丫丫加盟店	李长江
	成都龙凯加盟店	余俊杰
	北京安信瑞德青塔店	唐丽珍
	深圳华荣店	吕春耕
	昆明亿泰加盟店	李占竹

TIPS

百万经纪人：该奖项由中国总部按SIS数据统计评定，旨在评选出年度佣金业绩超过100万元的经纪人。

亚军、季军经纪人：该奖项由中国总部按SIS数据统计评定，旨在评选出在整个体系中年度佣金及边数业绩排名第2、第3名的经纪人。

冠军经纪人：该奖项由中国总部按SIS数据统计评定，旨在评选出在整个体系中年度佣金及边数业绩排名第1名的经纪人。



1. 百万经纪人合影
2. 集团副总裁张卫平为亚军经纪人和季军经纪人颁奖
3. 集团副董事长卢航为边数冠军经纪人颁奖
4. 集团董事长张东纯为佣金冠军经纪人颁奖
5. 边数冠军经纪人 李占竹

客户即王道

文——成都区域 王文羽（佣金冠军经纪人）

当看到一辆崭新的smart停在三亚中国区年会现场时，一种莫名的激动油然而生，我赶紧在微信群里发了一条信息：“对！是它，就是它，今天把它开回去！”

很荣幸，我最终获得了佣金冠军经纪人。当我站在领奖台上的时候，脑海里不断浮现出我曾经服务过的客户模样，有了他们才有了我今天的成就，我真心地感恩他们。“没有想不到，只有做不到”，这就是我一直秉承的理念。

2013年年会总部提出的口号之一——合作，我个人觉得对经纪人来说尤其重要，其实我们和客户之间也可以说是一种合作、整合资源的关系。当今社会，唯有合作，尽量多地整合资源，才会有源源不断的机会，“孤胆英雄”已成往事，通过更多的渠道去整合资源，去和别人合作才是当今的趋势，当你看清了趋势就掌握了成功的机会。

现在中介行业里，比得就是谁的客户多，谁的忠实客户多，说到底就是你的人脉，你的人际圈子到底有多大。用一颗真诚的心、感恩的心，去对待你的每个客户，用你的诚意去感染你身边的每一个人，让你身边的人都成为你最好的宣传渠道。

经纪人在做单的时候，就像在和客户谈一场恋爱，我们在对待客户的时候要像对待自己的恋人一样，有一颗感恩的心，做到“真诚”和“感恩”。不管客户是喜欢还是不喜欢，

我都要做到专业，注重每一个细节。被拒绝是每个经纪人成长过程中几乎每天都要碰到的事情，但是，我们不能因为要遭受拒绝而不去做。

我不奢望每个客户都说我的服务好，同样，我也不会碰到每个客户都说我服务不好。在我眼里每个客户都是我的衣食父母，套用一句俗话“客户就是上帝”。经纪人最忌讳的两个字就是“怕”和“懒”，主动出击，不断地向自己挑战，锲而不舍，我们才能获得成功。

客户是经纪人最宝贵的财产，也是我们这行得以延续的命脉所在。那么，客户在哪里？

1、熟人朋友介绍。因为都是熟悉的人，比较容易接近，信任度高，也是最容易成功的。在很多人心里，主动向周边的人推销房子是一件难为情的事情，但我们应该明确，我们是为他带来利益的人，是为他解决问题而来的，而不是“烧熟人”。

2、做回头买卖。便是利用他人的影响力，或者是延续现有的客户，建立口碑效应。中介行业中有句名言“每个客户的背后，都隐藏着250个客户”。

3、主动行销。这也是我们21世纪不动产的核心竞争力之一，走出去将会使你的客户群变得无限大——任何人都是你的客户。当你没有被拒绝足够多以前，当你没有习惯被拒绝以前，你就不会是一个优秀的真正的TOP SALES，因为TOP SALES都来自

于在这种陌生拜访中不断被拒绝又不断地再去拜访的经纪人！拒绝只是客户习惯性的反射动作，除非他听了介绍就买。很可惜这样的情况比较少，一般说来，唯有被拒绝才可以了解客户真正的想法。

我们要相信，客户记性奇好，所以，对客户的承诺一定要兑现，否则，你未来恐怕都没有机会成交；客户都是爱美的，所以，给人的第一印象很重要；客户重感情，所以，注重人与人的沟通；客户喜欢牵交情，所以，你也要和你的客户牵交情；客户习惯看脸色，表情都写在脸上，所以，你要注意察言观色；客户喜欢投桃报李，所以，一定要懂得相互尊重；客户爱被赞美，所以，你要逢人减岁，逢物加价；客户爱面子，所以，你要给足你的客户面子；客户不容易相信别人，但是，对于已经相信的人却深信不疑，所以，最重要的是获得客户的信任；客户太聪明，但你更应该为客户作出专业的分析，每个环节由谁来主导决定了成交抑或你被客户拒绝；客户不爱“马上”，怕做第一，知而不行，喜欢话讲一半，所以，在适当的时机，你要懂得给你的客户做决定；客户喜欢被肯定，你要表示对他意见的认同；客户不会赞美别人，所以，你要学习赞美。

所以，做一个成功的房产经纪人的关键就是抓住人性，懂得合作、分享，客户=王道！

三亚之行的收获

文——昆明区域 李占竹（边数冠军经纪人）

非常荣幸，可以和那么多优秀的同仁们在美丽的三亚相聚，虽然只是短暂的几天，但在与大家的相处、交流中，给了我很多启发，也学到了很多业务技巧和带客之道。

当站在领奖台上时，除了兴奋和惊喜外，更让我折服的是其他优秀的同仁，特别是我们的百万经纪人站在奖台

上的自信，以及佣金冠军王文羽的霸气，他们获奖当之无愧！因为他们的认真、努力和付出，因为他们都有一颗热爱工作、热爱行业的心，最后他们收获了属于自己的胜利果实。

这是我个人第一次参加体系年会，正是这次参与，才让我了解到，各区域优秀经纪人惊人的业绩。那是一些我们

望尘莫及的数字，但同样也是推动我前进、努力的动力。它时刻提醒：我们还可以更棒，我们和百万经纪人还有很大的差距，我们还有很大的努力空间。有了目标，奋斗才会更有意义。

嘉奖大会结束后，同仁们问我最多的问题，就是，一年316边是怎么开的？一年除去节假日，基本上是一天一边，如何做到的？我现在忘了当时给出怎样的答案。其实能够取得这个成绩，更多要归功于我们整个团队的团结互助、相互配合、一起努力，还有领导为我们创造的机会和平台。永远没有最强的人，只有最强的团队。

再者，也与门店所处的地理位置有很大的关系。目前，租赁占据我们90%以上的业绩，买卖少之又少，所以我们只有努力开单，才能创造更多的业绩。

对于个人，我觉得仪态是关键。随时随刻保持笑容，不仅自己高兴，也拉近了与客户的距离。通过与本届年会佣金冠军王文羽及连续3年荣获百万经纪人的丁聪聪交流，更坚定了坚持把客户当朋友的原则，把客户的事当自己的事。他们的成功教会了我，凡事再苦再累，一定要坚持，坚持，再坚持！

只有充实自己，不断地学习，具备专业的知识，并且保持积极、乐观、向上的心态，认认真真做事，勤勤恳恳工作，机遇来临时，你才有机会成功。

新的一年，让我们一起努力，为各自的梦想和目标加油！2014年，期望还有机会和优秀的同仁们再次相聚！

艰难困苦 玉汝于成

文——昆明区域 黄弋容（边数亚军经纪人）

来自21世纪不动产昆明区域亿泰加盟店。2013年12月13日，我从参加三亚中国区年会的600多名优秀体系经纪人中脱颖而出，荣获边数亚军经纪人这一奖项，这得益于21世纪不动产这个体系，得益于昆明区域领导的悉心关怀及同事的热情协助，在此一并表示感谢。

回顾2013年，眼前不禁浮现出工作中的七彩滋味，有喜悦、有心酸、有希望、也有失望……在台上捧着这座奖杯，对我，既是一种鼓励，也是一种鞭策。

这届年会共计有24个区域的优秀经纪人参加，温州区域、郑州区域、宁波区域、青岛区域、北京区域及成都区域等等。这次年会的举办，让很多优秀的金色战友聚在了一起，虽然只有短短两天的相处时间，但彼此间并无违和感及距离感，因为我们都是21世纪不动产的金色伙伴。

房产行业，是一个对环境、格局、地理位置要求极高的行业。一旦占据“有利地形”，那么，未来发展的前景将一片大好。在与很多金色同仁的交流中，

我们知道了，很多区域的房价比昆明商业区的商铺价格还要高，对于身处于昆明的我们，租一套房子的总价格居然是其它区域同事一个月的租金。从中，不难看出，他们开一单有多么不容易。

通过与其他伙伴的交流，发现很多经纪人比我们的专业知识更加扎实，对待客户的态度就像对待自己的朋友一般。据了解，有些带看，一个月的时间，可能会看完他们自己所有的房源，客户依然定不下来。这种情况，换做是我，或许不会坚持那么久。所以，他们能做得那么好，不单单只是所处的地理位置的优势，最主要的原因是为人处事，把客户的每一个问题、每一件事都当做自己的事去亲力亲为，这是让我最佩服的地方。因此，我们要进步，首要的是要知道自己的不足，把自己的不足同其他同事交流、相对比，便可从中找到症结所在，逐渐寻找适合自己的交易方式。

希望自己在新的一年里不仅仅是边数，佣金也会有更长足的进步！力争在2014年会，我还能站在嘉奖大会的领奖台上。

精诚所至 金石为开

文——温州区域 丁聪聪（佣金季军经纪人）

2013年，一年一度的21世纪不动产中国区年会在美丽的海滨城市三亚举办。本届年会以“创新、合作、科技”为主题。经过21世纪不动产中国区总部同事的精心策划和筹备，本届年会的举办非常成功。年会还邀请了21世纪不动产美国总部的首席运营官Greg先生和国际运营副总裁Chris先生。

同时，还突破历史性地创下两项纪录：成交边数316边及成交业绩359.6万。如此之高的数据，也给我们带来极大的震撼。

本届年会上我自己也荣获2013年度“百万经纪人”奖，感到十分荣

幸。这是公司领导对我工作的肯定与鼓励。我衷心地感谢公司领导和各位同事给予的厚爱。

虽然取得了一定成绩，但工作中并非是完美的，我深知自己在工作中有很多不足之处。在新的一年里，我要在工作中脚踏实地、务实工作、克服不足，积极参加公司开展的一切培训活动，开拓市场，开发新的销售客户，决不辜负公司领导和各位同事的一切期望。

3多年的工作经验告诉我：一个人不管在什么岗位上，只要用心把事情做好，把工作当成一种乐趣，满怀激情地投入，以一种昂扬的态度面对

人生，一定能赢得别人的尊重和信任。

静下心来，想想一年中所走过的风风雨雨，确实不平坦。能有今天的业绩，是温州区域各位同事支持与帮助的结果，是我们全体员工努力奋斗、精诚合作的结果。

展望新的一年，我的任务还非常艰巨，还要做好充分的思想准备，以适应变幻莫测的市场，在市场经济的大潮中努力打拼。在新的一年里，我决不会辜负公司领导对我的期望。精诚所至，金石为开。将一如既往地与其他同事密切配合，团结协作，在2014年创造更加辉煌的业绩！

百万经纪人是怎样炼成的

文——上海锐丰 藏志强（佣金亚军经纪人）

2013年12月13日，我站在了21世纪不动产中国区年会的颁奖台上，作为2013年全国百万经纪人之一，在三亚上台领奖的那一刻，我感到无比自豪。回想起在上海锐丰的点点滴滴，我为自己能成为21世纪不动产的一份子而骄傲。

2012年参加成都21世纪不动产中国区年会的时候，我给自己定下了一个目标，那就是我一定要成为全国的百万经纪人。

从成都回来以后，我调整了我的作息时间，我利用过年的这段时间对房源进行了整理。在总结2012年的经验与教训之后，我做了许多基础性的工作，比如老客户的维护、新客户的开发、房源

的把控等。

事实上，当别人在家里过年的时候，我已经进入了整装待命的状态，甚至在过年这段日子里，我已经陆续有成交了。2013年3月、6月和9月份的市场是非常活跃的，加上我的目标性十分明确，又有前期非常充足的准备，因此，我2013年10月份就已完成了百万的目标。

除了做好前期的房源、客源的储备，在接待客户方面，我也进行了创新。现在的客户基本来自于网络，因此除了常规的了解客户需求外，我还会向他一个邮箱地址。通过邮件，我会发一些为这个客户“量身定制”的房源信息，这样他就会有一个初步的筛选。一

来，无形中避免了时间的浪费，二来，我可以更有针对性地向客户推荐理想的房源。

除了可以规避时间上的问题，最重要的是你给客户传递了一个信息——你很用心。当你认真地整理了几十条房源信息发给客户，客户在看到邮件后，他们会感受到你的用心，他们会知道你是真得在帮他们找房子。这样在没有见过面的情况下，他们首先对你有了一个初步的信任，因为他们知道，你很实在，你是办实事的。你不是为了卖房子而卖房子，你是站在他们的角度，为他们考虑的，他们会更加愿意听取你的建议。所以，我的客户都很（下转43页）

荣誉属于过去 奋斗赢得未来

文——宁波区域 叶海波（边数季军经纪人）

参加房地产销售已经有3年多的时间，平时工作的努力和勤奋，也得到许多客户及公司领导的认同和鼓励。

此前我参加过两届中国区年会，并荣获2011年度21世纪不动产中国年会优秀经纪人称号和奖杯，2012年度21世纪不动产中国年会亚军经纪人称号和奖杯，2012世纪不动产美国年会大百万经纪人荣誉称号。2013年又再次获得21世纪不动产中国年会季军经纪人称号和奖杯，2013年度质量服务明星。

对于今天的我来讲，荣誉已属于过去。但我仍然需不断努力，使自己的能力和业绩更上一层楼。

经纪人其实是企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行同时也代表企业的形象。所以更要提高自身素质，以高标准要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专

（上接42页）准，只要有带看，就一定会有成交。

用“心”办实事，心，是诚心、尽心和真心。

2013年12月，当我坐上飞往三亚的航班时，内心十分激动。连我自己也没想到，可以这么快成为全国百万经纪人，站在三亚的舞台上，我感到十分光荣。这一年，我用实际行动证明了自己。很庆幸，我能成为21世纪不动产这个大家庭中的一份子，我将继续努力在工作中发挥光和热。成为百万经纪人，你也可以！

业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

总结2013年，是有意义、有价值、有收获的，伴随的也有签单和服务客户过程中的辛苦、快乐、郁闷、欢笑。

有这么一件印象深刻的事。有位客户的一套房子（连带车位）是以其女儿的名字买的，目前女儿在美国读博士，但该客户急于出售这套房子。经了解，如果房东本人不到场，可以委托房东的父亲做委托人，但需要美国大使馆的公证委托书。由于是身处异地，而且还是跨国，我必须及时联系上该客户的女儿。

幸好有网络，我及时联系上客户的女儿，并把公证委托书的格式邮件发给她，建议和指导她将房子和车位各做两份委托公证书，一套用于银行还贷、一套用于过户，快递回国。这样的操作流程，节省了回国的时间和机票费用，也加快了合同进程。当然，合同最终也顺利签订。

宁波是个开放的城市，来自五湖四海的朋友在宁波南部商务区和创新园区投资、工作和生活，目前租房客户外籍人士占得比例在渐渐扩大，我成交的客户中也包括欧美客户、韩国客户、日本客户和台湾及香港地区的客户等。

曾接待过一位就职于韩国公司的客户，他需要租一套二室二厅的房子，价格在3500元以内，地段在万达广场附近，要求豪华装修，且装修风格和家具布置要符合他们的审美要求。我陪看了盛世天城小区好几套房



子，又看了万达公寓，客户都不满意。当时已是晚上7点多，打算放弃时，突然想到万达南面有一套同心苑130多平方米豪华装修带地暖的房子。房东在北京工作，计划将房子闲置出租，有地下车位，价格也合理。于是，立马和客户驱车到同心苑，客户看后非常喜欢。接下来的两个小时内，联系到房东，并请房东的家人带好房产证件和委托书到公司签订合同，待手续办理完毕后，已是晚上9点多了。

由于这次交易的成功，达到了客户和房东双重满意的结果，这位客户之后还介绍了许多韩国租房客户给我。

其实，工作中只要做到微笑待人，真诚以待，用心去做每一件事情，把每一件简单的事都做好，那么，成功也将不期而至。在21世纪不动产宁波立得这个大平台里，我会不断地锻炼自己。希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客户，为我们的经纪事业奉献、创下更美好的明天。

成功交易三部曲

文——深圳区域 吕春耕（百万经纪人）

2013年12月13日，我登上了21世纪不动产中国区年会嘉奖大会的领奖台。在这之前，也或多或少得过不少荣誉，但这次是来21世纪不动产两年多的时间里，荣获最大的一次荣耀——“百万经纪人”大奖。

21世纪不动产是个实力很强的企业，也很感谢21世纪不动产这个平台，让我有充分展示自己能力的舞台。从2007年开始，便一直从事房地产行业，期间虽有起起伏伏，但对房地产行业，一直保有一颗热爱的心。

就这个行业的成功率，每个人有每个人的理解，是否有捷径，也各持己见。作为一名有一定经验的经纪人来说，我认为一单成功的交易，有三个步骤。只要掌握了这些步骤，那么，成为体系内的百万经纪人，并非难事。

第一步： 拥有专业的行业知识

作为一名经纪人，首先要明白，我们服务的对象是谁。显然，我们是客户的经纪人，因此，经纪人所做的事情，就是尽可能地寻找符合客户期望的房源，并将其整合，根据客户的需求，提供匹配的房子。

比如，客户希望购买一套三环的房子，这时，经纪人就需了解向客户介绍三环附近房子的情况，有哪些户

型、价位是多少、市场价值如何等等。只有经纪人提前将这些信息熟记于心，给自己建立完善资料库，才能给客户提供最全面、最专业的服务。

此外，经纪人还需了解同行经纪人的情况。比如，几家房产公司同时进驻某一个共同的区域，那么，作为经纪人，要想掌握主动权，就需了解负责这片区域的同行经纪人的情况。对方的行业资历如何，对这片区域房子的报价如何。所谓知己知彼，方可百战百胜。让客户知晓，想要在这个区域买房，只要找你就没有问题，那么，你就成功了。

第二步：熟悉客户的需求

经纪人需要了解客户的需求，这一点很轻易地就能体现在房源带看的次数上。在客户有强烈购买愿望前提下，我基本上带看的次数不会超过3次。如果一位客户带看3次之后，还未找到中意的房子，说明经纪人并未真正了解客户的需求，只是盲目地带客户看房源。

在我看来，经纪人没有必要带客户看完全部的房子。只要了解客户的需要，带看他需要的户型即可。随后，经纪人需要做得就是，给客户推荐符合他需求的房子即可，只要客户满意，直接就可进入议价环节。

举个印象深刻的例子。有位客

户，其他同行跟进了两年多，一直没有签单，而我只带看过一次，就直接签单成交。经了解，此前之所以没有成单，是因为双方在价位上谈不妥。但我与这位客户沟通的过程中，并未报高价，而是直接报的市场价。这个小小的举动，在客户眼里，就会被无限放大，因为我抓住了客户最关心的点。

“这么多经纪人，只有你最值得我认可。”这是成交完成后，客户跟我的一句话。至今，该客户也已陆续向我介绍了多位新的客户。

第三步：要具备人格魅力

客户选择相信某一位经纪人时，不能排除有品牌的影响力在其心中占据的位置，但在客户眼里，与他对接的经纪人是否值得认可、信任，才是关键。一旦客户选择不相信，那么，即便品牌再大，成单机率微乎其微。

经纪人在日常作业时，不能为了赚钱而赚钱。应要考虑客户的实际情况，区域房源的居住情况。同时，要给出客户最专业的细节分析。比如，买房后期的贷款情况，具体到每个月的还贷金额。如此，客户也会对房子的未来、自身的情况有一个预期。

以上三点，仅仅为我个人的经验之谈，希望能够跟体系所有同事分享。新的一年，希望能够如愿以偿地登上体系的最高荣誉奖杯。■

我的百万梦想

文——温州区域 李长江（百万经纪人）

一次偶然的机会有幸，看到广告语“一年百万，不是梦”，21世纪不动产招聘语深深地吸引了我。经过一番了解，2011年我加入了21世纪不动产，正式成为一名物业顾问。

3个月枯燥的工作，除了画商圈、楼盘调查、打电话，没有其他新鲜的。每天都重复着同样的事，不禁让我有些怀疑“百万不是梦”的真实性，但我不死心。之后拜访了很多成功的前辈，也翻看了历届21世纪不动产的全国年会，明白了“一年百万，真的不是梦”，这又重新燃起了我内心的百万梦想。

2012年，年终业绩80多万，但距离我的百万梦还有一段差距，还得继续努力。

2013年通过一年的奋斗，12月份在美丽的海南三亚，我的“百万梦想”终于实现了，全国百万经纪人六强之一。当踏上红地毯，走向百万经纪人领奖台的那一刻，我感受到了什么是荣誉、鲜花、奖杯、掌声、认可、喜悦，此刻我都拥有了。捧着沉甸甸的奖杯，我眼角湿润了，好像获得奥斯卡的男主角一样激动。

从台下走上领奖台只需几秒钟，但谁能知道站在这舞台上需要多长时间，付出多少的辛酸和汗水，唯独自己的内心最清楚。

我清晰地记得，2013年上半年，温州还处在多雨的季节，客户选中一套房子，和房东的期望价也相差不多，但房东并未下定决心出售这套房子。期间客户也试图通过其他中介与房东进行过沟通，但均未成功。很明显，电话沟通已无法解决现有问题。

但我告诉自己，决不能放弃。当下立即决定冒着大雨开车，从温州市前往瑞安市，直接奔到房东的工厂。当房东看到我身上湿漉漉的衣服，也被感动了。她说，“没有想到你这么执着，冒着大雨跑这么远过来，你们可真不容易呀！”

听到房东的这番话，我知道接下来的工作或许会进行得很顺利，之后我和房东聊了一个多小时，后来成功签下这单，佣金25万。我想如果没有当初的那份坚持和执着，是不可能实现“百万梦想”的，只有坚持才能成功。

三亚年会上，我收获颇多，集团总部倡导的“创新，合作，科技”三大精神也给我今后的业务带来很多的启发。

我认为创新是企业永恒的主题，也是我们经纪人突破自我的方法。经纪人每个阶段都会遇到瓶颈期，不想打电话，不想带看，漫无目的找不到方向。怎么办，只有“创新”，突破

瓶颈期。不能守着旧的做单方式，“守株待兔”，需要大胆的创新，凸显服务的差异化，利用差异化的创新来提升自我。

合作是经纪人间常见的高效沟通、资源共享，合作建立在诚信的基础上。在温州，资源信息透明、市场公盘的情况下，只能通过合作来创造共赢。科技，我们已进入微时代，我的很多客户都是通过微信获得。大量利用互联网，快速传递房源信息，获得更多的客户。

机会是留给有准备的人，整装待发，2014年，继续为我的“百万梦想”加油！



感恩成长

文——成都区域 余俊杰（百万经纪人）

2010年的3月18日，我走进了21世纪不动产成都龙凯加盟店，成为了一名房地产经纪人。回想最开始的岁月就好像是昨天的事，可这4年，却是30年人生中最重要，收获最多的4年，4年中我拥有了妻子、孩子、房子、车子、人生第一个全国大奖——21世纪不动产中国区域百万经纪人大奖。那些通过我买卖交易房屋的客户们，他们当中一部分早已是我一生的朋友。

感谢朋友，介绍我进入了21世纪不动产；感谢公司培养，让我从一个新人成长到拥有今天的成绩；感谢家人的支持，他们是我工作的动力；感谢所有客户对21世纪不动产品牌的认可和我工作的信任；感谢自己的选择与坚持。

4年中，我参加了在北京、成都及2013年三亚的三次全国年会。每次年会收获特别多，北京年会上我认识了马超，知道了做专盘可以出高业绩，学习了怎么把专盘做到极致。成都年会认识了李东，学习了如何调整自己的心态，他告诉我，每当你和同事为客户多做一点点事时，你都会增进和客户的感情，也会增加获得介绍客户的机会，付出才会有收获。参加三亚年会是对我一年辛勤工作最好的认



可，在2013年年会上我认识了丁聪聪，真切感受到老外能把二手房业务当做一生事业来做的魄力。认识了藏志强，从他身上感受到做业务的激情与魅力，和这些精英们对比发现自己需要提升的地方还很多。在此，向为我们年会辛苦付出的后勤同仁道一声感谢，谢谢你们！

一直敬重站在台上领奖的精英们，今天我终于和他们站在一起。当主持人让我分享我的获奖感言时，我非常激动：“感谢21世纪不动产的品牌力量，是它成就了我的业绩。”是的，在我的日常业务

中，我深深感受到21世纪不动产的品牌力量。

住成都，好安逸！这是成都房交会的一句广告语，它吸引着全国各地的朋友来成都定居。因为21世纪不动产遍布中国各大城市，置业客户来到成都，看到21世纪不动产，他们会有一种亲切感和认可度。具体表现在即使客户在我这没有看到合适的房子，在其它中介公司看好房子也会选择在我这成交。这种现象并非个例。

印象深刻的是一位专程来成都买房的外地客户，同行带了三天，而他只在我车上坐了20多分钟就谈好并在当晚签了合同，到现在我俩早成了多年的朋友。我认为这种亲切感和认可度正是21世纪不动产品牌价值表现的一方面。

三亚年会晚会上，在抽奖环节中，作为幸运儿的我又一次被抽中，当时我表示希望在2014年继续保持百万经纪人称号。在这还想把我的另一个愿望告诉大家，我希望2014年在公司组织一些公益活动，和同事们一起为山区儿童募捐衣服和书籍。感恩成长，回馈社会。

最后还是想对大家说谢谢，真的非常感谢，我在21世纪不动产体系内收获了太多，期待2014年年会我们再相聚。☺

坚定信念，成功不是偶然

文——北京区域 唐丽珍（百万经纪人）

2013年21世纪不动产中国区三亚年会上，我很荣幸获得了百万经纪人这一奖项。来公司三年多的时间，也是第一次荣获这个奖项，内心很是激动。

谈及获奖背后的故事，个人认为成功不是偶然，需要有一个坚定的信念。就房地产行业来讲，每个经纪人一天的工作流程几乎都是相同的。但最终的结果却是大相径庭，就其中原因，成功者势必比他人付出更多的努力，工作中更用心、勤奋和坚持。

在同事的眼里，我工作中几乎没有压力。其实不然，上个月的成绩无论好与坏，都会在下月初清零，每个月都

是从零做起。而我的压力并不是来自于月初的清零数字，而是自己给自己设定的争当业绩第一的目标。

然而，成功并非一蹴而就。在我看来，所有的成功并无技巧可言，尤其是经纪人这个职业。一名优秀的经纪人，首要的就需要很强的沟通能力，面对难缠的客户，尽最大可能地与客户进行沟通，用你的实际行动打动客户。

其次，需要诚信。记得之前成交过一个租赁单，金额并不大。我与客户沟通之后基本达成了交易。没想过客户与业主原本就认识，双方私底下就已将合同签订了。对这件事，同事还担心，

我有可能被跳单了。但没想到，几天后，客户居然打来电话，将中介费如数给了我。虽然这是一件小事，但从中也能看出，经纪人与客户双方，需要时刻保持一种诚信的精神。态度将决定你接下来的行为。

最后，就是坚持。记得在2013年2月份时候，租赁单一直不断，但买卖单一单也没有。内心虽有些焦急，但别无他法，唯有坚持。后来买卖单也不断飞来。

2014年，我也希望每位经纪人都能实现2013年底许下的愿望，也希望个人2014年继续获得百万经纪人人大奖。





选择成就梦想

文——上海锐丰 张敏（百万经纪人）

作为房地产业的一名经纪人，我的工作日程安排与其他经纪人无异。

9:00-11:30 参加早会，与同事交流当天待看的房子，进行网络房源的跟进；

12:00-21:00 午休过后，发信息，打电话，带看……简单的事情重复做。

21:00 回家浏览同行的网站，从中汲取一些可取的信息。

上述工作看似有些过于枯燥、重复，但成功恰恰就是在日复一日的这些简单小事的累积中，逐渐取得的。而这次百万经纪人的获得，虽在意料之外，但也在情理之中。

回想当初进入21世纪不动产的情景，我只想选，选择成就梦想。一次偶然的选，却令我步上了一个离梦

想最近的舞台。

来21世纪不动产之前，我在一家小企业上班，每天都在无望中如机器人一般重复着同样的工作。之后索性辞掉工作，想重新规划一下自己的人生。到人才市场投递简历便是自我改变的第一步。但在人才市场并未找到合适的工作，正准备离开时，21世纪不动产的同仁建议我尝试一下房地产行业。

尽管当时对房地产行业并没有多深的了解，也不确定自己是否适合这个行业，但依旧想给自己一个机会。就这样半梦半醒之间，走入了房地产行业，加入了21世纪不动产。事实证

明，当初的选择是正确的，2013年三亚年会上百万经纪人的获得，便是一次有利的佐证。能够荣获这个奖项，我很开心，也非常激动。这也印证了我们常常说得一句话，“简单的事情重复做，重复的事情认真做”，吃得苦中苦，方为人上人。

是21世纪不动产给了我一个展示自己能力的平台，其在业内的影响力也首屈一指。我始终坚信，21世纪不动产，为每一位有梦的人，筑建了一个实现梦想的舞台。未来，这个星光熠熠的舞台将会有更多的人为之动容。

2014年，期望借助这个平台，实现离我自己最近的梦想：每月收入过万；买一套属于自己的房子；继续向百万经纪人冲刺。



温州区域：分享全国优秀经纪人的经验

文——温州区域 徐海鸥

2013年12月20日下午两点整，在温州海港大厦16楼多功能会议厅内，上演了一场21世纪不动产温州区域为英雄们庆功的全国优秀经纪人分享会。

会议一开场便播放了2013年中国区佣金冠军和边数冠军的影像。主持人系温州区域运营高级经理林华伴，他在现场进行了提问抢答活动。虽然在场的经纪人大多没能参与中国区年会，但现场经纪人积极性颇高，纷纷举手回答，很快两台制式笔记本小奖品就被领走了。紧接着重头戏出场，全体人员起立，对温州区域已获奖的全国优秀经纪人表示深深的祝福。掌声雷鸣，激动的氛围感染了所有在场的人。3分钟后，主角登场了，温州区域中心店彭习艺、家友店丁聪聪、丫丫店李长江相继出场落座嘉宾席。

主持人就2013年中国总部年会“创新、合作、科技”的三大主题分别对丁聪聪、彭习艺、李长江进行采访。丁聪聪连续3年赢得全国优秀经纪人称号并两年连夺全国百万经纪人称号，肯定有过人和创新之处。他强调经纪人不可以完全复制他人，在学习可取之处时，更重要的是消化成自己的，然后在此基础上加工创新，不创新的、一成不变的做单方式对任何人都是没有可操作性的。

彭习艺连续两年获全国优秀经纪人称号并是温州区域连续三年的前三，业绩非常稳定。在温州区域经纪人眼里，彭习艺是个专业且非常有韧性的经纪人。此前他精做一个楼盘长达5年，2013年才覆盖到了其他楼盘，并延伸到一二手联动领域，成交了几套一手代理楼盘房源，且在原来精做商圈上有了更多的突破。他说，这些工作需要更多的合作，有合作才能让成交更快速，让自己不熟悉的领域得到快速熟悉，进而才能更专业，能服务更多的需求人群。

李长江，2013年全国排名第6，从事房产行业两年，开大单是他的特点，维护客户是他的优势，科技对他来说有很大的业务帮助，平时的电脑网络、微信营销是他的长处，经常深夜还在网络上更新房源……总之，他在科技方面收获多多。

三位全国优秀经纪人的经验分享，非常深入和贴切，对新经纪人和

老经纪人都是一种激励和鞭策。在经纪人自由提问环节，有位入职才两个月的经纪人提问，为何自己当初的激情消失了？丁聪聪称，要感谢今天的失落，才会找到新的目标和前进方向。有人提问如何看待房产经纪人这份职业时，彭习艺说：“这份工作收入很稳定，时间也很自由，做单和休闲可以双重结合。我个人认为比CEO更好。”场下的人都笑了。

自由互动环节上，温州区域往年区域前5的优秀经纪人都在场，他们相互祝贺的同时，也对业务感到困惑的地方进行了互动。互动环节可谓一浪高过一浪，现场一片沸腾。2个半小时的分享会很快就结束了，但我们依然长久地回味英雄们的话，为他们昨天的努力鼓掌，为他们今天的喜悦庆贺！

我相信所有人的成功不是偶尔，而是付出的比别人更多一点，准备的比别人更充分一点。





古代官员的房子问题

文——完颜绍元

中央重提官邸制。古代早已有之。堂堂丞相，还得买“二手房”；贵为枢密副使，也要租房度日；退休离职，不仅搬出官舍，连一张床也不能带走。古代官员是如何解决房子问题？

自秦汉起，各级官员均由国家任命，无论是各地贤能被征辟或举荐到中央当官，或原在京畿居住者被外放到各地当官，大多存在有异地仕宦解决住所的需要。因此，由国家向赴任官员提供住房，大约也就在秦汉之际逐渐趋向制度化。

《汉书》卷三十九记曹参封爵列侯，食邑平阳，但本人先后在齐国和中央任相，其长安的“相舍后园近吏舍，吏舍日歌欢呼”云云。此“相舍”与“吏舍”，就是相国住宅和吏员宿舍的同义语，当由国家提供。汉高祖刘邦向全国发布《同安辑令》说：凡为列侯食邑者，都给印绶佩带，赐给宏敞的住宅；俸禄达到二千石级别的将吏，就可迁居长安，赐给次一等的住宅。这当然是开国时期优待功臣的一种措施。

《汉书》卷九十三记，侍中董贤为邀汉哀帝宠信，休假日亦不肯回家与老婆团聚，于是哀帝特许董贤的妻子搬进他在宫中的住所，“若吏妻子居官寺舍”。根据这一史料可

知，至迟到西汉后期，官吏家属随居机关住房(官寺舍)，已是普遍现象。

《宋书》卷四十一记宋武帝生于“丹徒官舍”，其父刘翹时任晋陵郡功曹；《宋史·孝宗纪》记宋孝宗“生于秀州青杉之官舍”，其父赵子时在秀州居官；《成都文类》记司马光生于郫县官廨，其父时任该县县尉。《曲洧旧闻》卷三记，欧阳修也是其父亲任绵州司户参军时“生于司户官舍”的，后人还把这个住宅改为“六一堂”（欧阳修号六一居士），以志纪念。

官舍如此“尊严”，在一定程度上与它的位置有关系。自秦汉以来，凡州郡府县各级地方政府之主要首长和佐贰官员的生活区域，照例都是圈定在各自的衙署即机关大院以内的，俗称“内衙”或“私宅”等，并用屋宇式的宅门同以大堂为中心的办公区域划出界线。宋人孔平仲《珩璜新论》卷四：“或以衙为廨舍……儿子谓之衙内”，因知古人常将“衙内”作为官府子弟的代称，就是以他们这种特殊的居住条件为依据的。

《温公诗话》记北宋鲍当任河南府法曹时，河南知府“薛（映）尝暑月访其廨舍，（鲍）当方露顶，狼狽入，易服把板而出”。是说像鲍当这种处长一级(曹官)的官员，也有坐落在衙署内的住宅。因为是私人生活空间，又值盛夏季节，所以没戴官帽，

恐怕还是半赤膊状态，所以当上司突然来访时显得很狼狈。

像上述寇准、苏辙这些人，虽然名义上的级别比鲍的曹官还高（司马为知府的佐官），但实际上是到此接受管制的，所以无缘住在“内衙”。反之，也有主动放弃这种荣耀的，如东晋罗含任州府别驾，“以廨舍喧扰，于城西池小洲上立茅屋，织苇为席而居”（《晋书》卷九十二）。此人名列《文苑传》，看来是希望在业余时间有一个可以读书写作的安静环境。

“屋宇并官所造”，其性质自然是“官舍”了。分布在长安居民区里的京朝官住宅中，是皇帝为表示对大臣关怀，特赐一部分高级官员携眷入住产业属国有的宅第，一般情况下又随居者的调任、贬谪或告老还乡而收回。《大唐新语》卷三记，玄宗即位不久，老宰相李日知自请退休，一旦获准，“及还饰袋，将出居别业”，就是马上退还官舍，搬进其他房子。

当然，以“赐第”形式化官为私的也有，不过因改朝换代或获罪受处等原因，亦难保永业。如安禄山得志时，玄宗曾“敕于亲仁坊南街造宅堂”，送给他进京朝见时居住。等他垮台了，房子也就没收了。（本文作者系完颜阿骨打后人，民俗专家，历史学者）



入行多年只是行业一隅，
想要做大做强

是到化蛹成蝶的 时候了！

加盟21世纪不动产，
即刻获得强大的支持，
迅速做大做强

21世纪中国不动产2010年成功在美国纽交所上市（NYSE:CTC），成为国内首家海外上市的房地产经纪公司。加盟21世纪不动产便能即刻使用最具影响力的房地产经纪国际品牌，共享体系强大资源和成熟的运营模式，得到专业系统的管理、培训和指导，无需再在竞争激烈的市场上孤军奋战。

Century 21
21世纪不动产 中国总部

加入世界知名的房地产综合服务提供商

加盟热线：400-087-0021

www.century21cn.com

Email: jm@century21cn.com

《企业经营的三大陷阱》

作者：【日】岸良裕司 出版社：浙江人民出版社

你是否认为：“大量生产可以降低价格，客户要求降低成本，工厂是制造商品的基地。”错了！改变思维方式，才能找到真相：“过剩生产赚不到钱，客户希望增加利润，而工厂应是提供服务的基地。”岸良裕司通过日常工作中的思考研究，以好心办坏事为引子，全面剖析企业经营中的3大陷阱，并就如何打破旧思维，转换新思维为读者提出切实可行的建议。



《别让猴子跳回背上：为什么领导没时间，下属没事做？》

作者：【美】威廉·安肯三世 出版社：浙江人民出版社

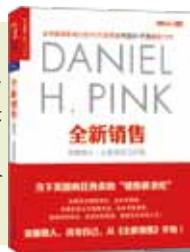
世界著名企业管理专家威廉·安肯三世倾力奉献“猴子管理法”，一套实用高效的管理心法，让高层管理者反思自己的战略人生选择，把企业成长真正建立在员工成长的基础上；让中层管理者找到时间管理的有效方法，甩掉背上多余的猴子；让员工重新规划自己的职业生涯，更加自动自发地提升自己的自制能力与业务水平。



《全新销售》

作者：【美】丹尼尔·平克 出版社：浙江人民出版社

销售更重要的不是搞定客户，而是做好自己。作者把传统的针对“问题”的销售变成了针对“人”的销售，把商品从“解决问题的产品”变成了“让人满意的服务”。书中睿智的见解和方法不仅为销售人员提高销售能力开辟新的途径，也为我们成长为全新销售的艺术大师提供深刻的洞见和建议。中国，是时候打开这扇推进“服务型销售”的历史机遇之门了！



《销售中的心理学》

作者：【美】博恩·崔西 出版社：中国人民大学出版社

人们为什么会应付你？人们为什么会后悔其采购决策？人们为什么会相信自己人的话？人们为什么推迟签约？人们为什么总是要你证明你自己？人们为什么就是不买你的产品？……作者深入研究了销售过程中涉及到的人，以及人的行为反映出来的现象，找到了“销售心理”这一成功秘诀。



《说话的力量》

作者：孙路弘 出版社：浙江人民出版社

这是国内首部系统学习说话的实战指南。它不是一本空谈理论的教科书，而是一本能直接运用于生活、工作的手册。贯穿全书的8大说话方法、4大说话技巧和两大说话工具是孙路弘首创的，都是倾其25年的营销、销售经验的精华之作。书中大量丰富的案例也是其多年经历过的真实事件，通过这些案例我们能更形象、具体地理解说话的方法、技巧和工具。



《华为26年》

作者：杨少龙 出版社：中信出版社

从中国到世界，华为无疑是一家最神秘的企业。国际风云、商业陷阱、市场攻伐、自主研发、全盘西化、血腥的狼文化以及创始人谜一般的传说和举世罕见的低调，都令人们好奇不已。其实，华为的发展史，就是任正非的奋斗史；华为的成功之道，就是任正非的“非常道”。只要读懂了他，就能读懂他亲自导演并主演的“华为大戏”。





《奥林匹斯的陷落》

导演：安东尼·福奎阿 主演：杰拉德·巴特勒、艾伦·艾克哈特、摩根·弗里曼 上映日期：2013年12月29日

本片和同年6月28日上映的《白宫坠落》讲述的都是白宫遭遇威胁的故事。影片虚构了一群韩国恐怖分子占领白宫，俘虏总统，企图控制核按钮毁灭全人类的情节，这时全部希望落到了一个前秘密特工的肩上。



《安德的游戏》

导演：加文·胡德 主演：阿沙·巴特菲尔德、哈里森·福特、海莉·斯坦菲尔德 上映日期：2014年1月7日

《安德的游戏》故事背景设定在未来世界，人类已步入太空时代，却在短短数十年间遭到一种外星生物——虫族的两次袭击。多年后，为了抵御即将到来的“第三次入侵”，人类把地球上几乎所有的天才儿童送到外太空舰队中接受特殊培训，希望能培养出像梅泽·瑞克汉姆（抵御第二次入侵的关键人物）一样优秀的指挥官，率领人类舰队与虫族战斗。



《一触即发》

导演：肯尼思·布拉纳 主演：克里斯·派恩、凯拉·奈特莉、凯文·科斯特纳 上映日期：2014年1月17日

杰克·莱恩（克里斯·派恩 饰）原本只是CIA金融情报科的一名分析师，他发现所在公司的老板正在策划一起颠覆美国经济的惊天阴谋。在CIA老将哈勃（凯文·科斯特纳 饰）的招募和指引下，莱恩从分析师摇身一变成为外勤特工，前往莫斯科执行任务。而他的未婚妻凯蒂（凯拉·奈特莉 饰）也在随之前往的途中，意外发现了他的特工身份……



《极地大冒险2》

导演：卡里·约森恩、约根·勒丹 主演：埃里克·卡尔森、凯里·海塔拉蒂、于哈·维约恩 上映日期：2014年1月31日

在银装素裹的极地奇幻世界，小驯鹿尼柯遇到了大麻烦，弟弟强尼被白狼集团抓走。尼柯救弟心切独闯险境，不料未能成功，父亲也被牵连其中。在一群小伙伴的帮助下，尼柯开启了一段惊奇冒险之旅，也渐渐明白了家庭和友谊的重要性……



《澳门风云》

导演：王晶 主演：周润发、谢霆锋、景甜 上映日期：2014年1月31日

故事讲述周润发与谢霆锋是亦敌亦友的师徒，但谢霆锋学艺到手后竟然反过来与周润发对决，而戏中出现的赌场或赌局会有巧妙安排，主线以讲人性为主，最后结局会告诫世人赌钱不会有好下场。



《西游记之大闹天宫》

导演：郑保瑞 主演：甄子丹、周润发、郭富城 上映日期：2014年1月31日

孙悟空（甄子丹饰）曾跟菩提祖师修成七十二变，决心要成为神仙，但因青梅竹马的好友九尾狐（夏梓桐饰）被杀害及误交牛魔王（郭富城饰）而视天庭为敌。牛魔王为了让他深爱的妻子铁扇公主（陈乔恩饰）和怀了三百年的爱子红孩儿重返天界，煽动孙悟空联手大闹天庭，最终迫使玉帝（周润发饰）率领二郎神（何润东饰）等众仙迎战，展开连场仙魔大战。

知乎神回复

文——肖申克

如何回应女生向你表白？

我靠，翻身的机会竟然不好好把握：「你是一个好人。」

对于被男生搭讪有种莫名的排斥，怎么克服？

你还真是一朵奇葩，人家跟你说句话你就立马想着和别人搞对象了，目的性太强，简直是女流氓。你难道不知道有个词叫循序渐进吗？

犯贱跟卖萌之间的区别是什么？

漂不漂亮。

女生送青蛙玩具给男生，代表什么意思？

我送你个青蛙，你好歹还我点蝌蚪吧。

如果一个姑娘给你发短信说「我感冒了」，假如「多喝点水」是最坏的回答，那么最好的回答是什么？

开门。

去见未来女友的现任男友，带什么礼物比较好？

伞，谐音为散，谐音为三，暗示风雨欲来，你若不举，便是晴天。

你遇见过哪些毒舌？他们说过哪些很毒的话让你过耳不忘？

有次我央求我妈想在家养只狗，我妈悠悠地说：“家里只能有一个畜牲。”

在羽毛球场如何搭讪？

小姐，请问这片羽毛是你掉的么

女性比男性更怕走光、露底之类，但为何女性在穿着上反而会更暴露呢？

女人都希望自己是一件人人都想穿的衣服，而不是一件人人都能穿的衣服。

会做饭，对女性来说很重要吗？

如果你胸大腿长身材好，身轻体柔易推倒，品学兼优钱不少的话……没人会先问你你会不会做饭这回事的……恩，你可以折叠我，可以反对我，但是不要否认这就是事实。

胸美，腿长，肤白，三选二的话选哪两个比较值？

小时候我总是烦恼，我到底是上清华还是上北大呢？后来的后来，我发现，其实我想多了

如何取悦男人？

裸体出现+一瓶酒。

那如何取悦女人呢？

成为朋友+同伴+爱人+厨师+电工+木匠+水管工+机修工+装修工+设计师+性学家+妇科医生+心理医生+除虫专家+全能医生+倾诉对象+组织者+爱干净+有同情心+体格健壮+热心+细心+勇敢+聪明+有趣+有创意+温柔+强壮+善解人意+宽容+精明+有野心+有能力+有决心+真诚+可靠+有激情+有同情心+经常赞美她+爱逛街+诚实+富有+不要给她压力+不要看其他女孩+多关心她+少索取+多给她时间+多给她空间……

如何正确地给妹子修电脑？

不要修好。不要说自己没修好。不要说自己修不好。

为什么会有人歧视养猫的女性？

你都有猫了，还需要在意女性的歧视与否吗！

奥特曼为什么不直接发大招，要等怪兽快挂了才发？

你斗地主直接扔炸弹啊？

优质靠谱单身盼嫁女青年是否存在？哪里有？

肯定是有的，但是这个物种掌握一种特异功能——对非优质男青年隐身不可见。

怎样和土豪做好朋友？

我这钱都是放弃治疗省下来的。

死亡的过程中会十分的痛苦吗？

我看知乎上哪个鬼能把这个问题回答了。

“晚来天欲雪，能饮一杯无”，怎么回复比较霸气？

司机一滴酒 亲人两行泪。

腾讯招聘怎么那么多关，拖的时间那么长？

答：你这下知道备胎是什么感觉了。

去腾讯面试(产品类),穿正装合适吗？

请带一条红色的围巾，谢谢。

为什么款式设计好看的胸罩一般没有大码的？

因为罩杯大的时候,你的注意力不在胸罩上。



如果给客户放PPT的时候突然蹦出来黄色图片，怎么办？

沉默半晌，然后问：大伙儿还困吗？——不困咱们继续。

中国有职业杀手吗？他们是怎么工作的？

计生委。光天化日。

你经历过的最神奇的事情是什么？

同一辆自行车，被偷了4次，都被我要了回来。

哪件事，让你对自己的无知感到震惊？

我以前一直以为“佚名”是一个作者的名字。

小的时候写作文要写笔名，我写的一直是“中华绘图铅笔”。

哪句毒舌的话让你过目不忘？

北京车展，朋友准备拍照，旁边的车模把脸转过来摆好了性感的POSE，朋友说了一句：“麻烦您让一下。”

心爱的女儿第一次开始交男朋友了，爸爸什么心态？

据说，就像是农民辛辛苦苦种了一季的白菜让猪给拱了。

我很认真地给爹讲了这个回答。然后他说：拱就拱吧，就怕猪拱完了再给你吐出来。

如何赚到人生的第一个一百万呢？

带上1000万去中国股市。

你听过的最好的提示音，最坏的提示音分别是什么？

下课铃声，上课铃声。

如何评价电影《致我们终将逝去的青春》？

长得好看的才有青春，其他的人只有大学。

你觉得自己牛逼在哪儿？为什么？

打电话叫附近的外卖，我只要说“喂”，对方就说“好”，然后就可以挂电话了。

你有哪些奇怪的能力？

只要是单独约女生，她立马就会有事情忙碌起来。

好女孩儿抽什么烟？

厨房油烟。

怎么说服老婆结婚时不拍结婚照？

你一个道具有佬什么资格叽叽歪歪的？配合就好了。

大学学哲学的人工作都去干嘛了？

高中有个政治老师是哲学专业的。她说他们是系学得不好的，他们系学得好的都疯了。

独自室外晨跑，如何看起来不傻？

题主多虑了，一般觉得你傻的人不会起那么早。

喜欢的女生背后有七八个备胎，怎么破？

那只能说明你喜欢的那个女生是辆破车，好车哪需要那么多的备胎。

过期三天的牛奶还能喝吗？

怕什么，还有三天到生产日期的牛奶我都喝过。

人就没有愚蠢的权利了吗？

当然有，但愚蠢的代价最好，也要自己埋单。

我想这个寒假去乡村支教，怎么去实现？

理论上来说，山区小朋友也要放寒假。

我想5年后年薪20W，现在才3W不到，哪个行业比较好呢？

换成日元。

逛街时，女友问这件衣服好看不好看，应该怎么回答？

你穿什么都好看，什么都不穿也好看。

两次偷窥好友女朋友的胸部，我该怎么办？

你竟然对于偷看胸部有这么严重的负罪感，真是变态。

什么事IPDA能做，IPHONE不能做？

焖住方便面桶。

为什么那么多人说自己寂寞、孤单，想找个男/女朋友，却还是单身？

因为不仅自己丑，还嫌别人长得丑。

01 21世纪不动产全球特许版图再添新成员

2013年，全球最大的不动产特许经营服务体系——21世纪不动产，分别与奥地利、克罗地亚、科索沃及斯洛文尼亚等四国签署了特许经营协议，授予其品牌经营权。21世纪不动产总裁兼首席执行官Rick Davidson表示：“新的特许协议将21世纪不动产品牌带入新的国际市场，为当地房地产企业家和他们的买方及卖方客户打造维持持久关系的良好平台。实际上，他们正在践行着我们的承诺：让21世纪品牌遍布世界各地。”

02 21世纪不动产美国总部亮相影片《流》

随着美国成人家庭喜剧《流》（“The Stream”）在全美最大院线之一Regal Cinemas的播出，世界最大不动产特许经营服务体系——21世纪不动产品牌也同时登上了大银幕。21世纪不动产经纪人Rebecca Malek在影片中饰演一位地产经纪人。“（欣赏）电影就是一场情感的旅程，《流》这部影片拍的很唯美。”21世纪不动产美国总部市场总监Bev Thorne如是说，“Rebecca在影片中的表现非常出色，到位地演绎了21世纪不动产的经纪人如何尽其所能为正处于置业状态的家庭提供周到的服务。能出演一部适合家庭共赏的电影让我们很兴奋。”

03 集团总监企业文化“创新”沙龙圆满落地

为进一步促进企业文化落地，优化职能管理，2013年11月19日下午，集团市场发展中心企业文化部举办“集团总监企业文化创新沙龙”。21世纪中国不动产集团副总裁张卫平及各职能部门总监参加了本次沙龙活动。

04 济南区域：举办专业讲师训练和经纪人学院

2013年12月26日，21世纪不动产济南区域本年度第2期专业讲师训练TTT培训结束。本次培训由21世纪不动产济南区域培训总监胡玲女士主讲，来自各加盟店的近30位精英参加了本次培训。

2013年12月16-21日，21世纪不动产济南区域087期经纪人学院成功举办，40名学员参加了本次培训。来自区域各门店的精英讲师跟大家分享了资源开发、带看等共十堂业务基础课程，有97.5%的学员通过考试毕业，共评选出2名优秀学员。

05 C21海外置业官微启动海外房源展示活动

2013年12月15日，C21海外置业官方微博启动第一期海外置业官方微博推广活动#走近夏威夷海外置业#。据统计，截至12月24日，已经发布了23条夏威夷房源信息，平均浏览量约7800次，最高达到近3.8万次浏览量，最高转发达到30次。著名的独立财经观察家和时评家侯宁先生参与了海外置业官微所发布的房源信息的转发，著名歌手田震在看到相关内容后关注了海外置业官微。

据悉，之后的每月，海外置业官微将推出海外一个城市的基本介绍、房屋咨询及房源信息。官微上所有展示的海外房源均真实有效，可销售。不仅如此，这些房源可分成新建住宅、二手住宅：包括独栋别墅（Single Family）、联排别墅（Townhouse）、公寓（Condo）等等。有的适合自住，有的适合投资，可满足不同需求的客户。

06 上古新锐：银河财智中心办公楼首开日销过亿

21世纪不动产上古新锐代理项目银河财智中心办公楼已于2013年12月14日开盘，开盘当日场面火爆，认购总面积超2000平方米，金额过亿。银河财智中心属西长安街CRD门户地标，高级定制商务综合体。总建筑面积约8.8万平方米，集商务办公、会议、商业休闲为一体的超5A级商务办公项目。

07 西安区域：初级经纪人培训圆满结束

2013年12月3-18日，21世纪不动产西安区域分部举行初级经纪人培训，室内培训为期5天，下店实习为期10天。此次培训班由12个加盟店35名学员组成。培训师本着理论与实践紧密结合的原则，深入地对学生当下存在的问题进行授课，并做有针对性的讲解。

08 济南区域：启动真房源行动，“真房实价 假一赔百”

2013年11月28日，21世纪不动产济南区域认证真房源“真房实价，假一赔百”酷房网新闻发布会在万达凯悦酒店隆重举行。济南市房地产行业协会会长张学升、秘书长张新年以及济南市房管局相关领导、山东省消费者协会相关领导，21世纪中国不动产副总裁兼集团CIO王雷和21世纪不动产上海锐丰资讯科技中心总监严凯等出席了此次会议。

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

THE CENTURY 21[®]

SYSTEM 助您实现海外置业 投资的梦想!



海外置业投资热线
010-65617788-331/333

Century 21
The Gold Standard.

Africa: Morocco • South Africa • Cape Verde • Angola Americas: Canada • Brasil • Colombia • Venezuela • Mexico • Trinidad & Tobago • Belize • Costa Rica • El Salvador
Aruba • Cayman Islands • Curacao • Dominican Republic • Guadeloupe • Guatemala • Honduras • Jamaica • Martinique • Nicaragua • Panama • Puerto Rico
St. Kitts • St. Maarten • St. Martin • Turks & Caicos Asia: China • Hong Kong • India • Indonesia • Japan • Karachi • Korea • Singapore • Taiwan • Turkey Australia/ New Zealand:
Australia • New Zealand Europe: Albania • Benelux • Bulgaria & Macedonia • France • Greece & Cyprus • Lithuania • Portugal • Spain • United Kingdom • Czech Republic
Estonia • Latvia • Poland • Romania • Russia • Serbia & Montenegro Middle East: Bahrain • Egypt • Israel • Jordan • Kuwait • Qatar • Saudi Arabia • U.A.E • Lebanon