

21世纪中国不动产



2014年7月 总第52期

鲜花传真情

女超人的小宇宙

只要是你喜欢的事情，就能做好

走近21世纪不动产厦门区域

旧金山美宅



乐在分享 马上拿奖



暑期租房季活动



Century 21

始于1971
诞生美国

活动时间：2014年7月10日-8月31日

活动对象：各城市成交租客客户

活动内容：凡在10点前入住，并成功签约租客可享受“乐在分享”活动，即“#我在CENTURY 21租到好房子# + 经纪人值得称赞的好服务描述 + 客户与门店合影”分享至朋友圈，并截图上传至CENTURY 21官方微信平台，即可参与抽奖，赢取2014巴西世界杯官方足球一个，全国房产经纪会送客户。

★ 活动解释权归CENTURY 21所有

想了解更多活动信息，请关注21世纪不动产官方网站 www.century21cn.com 或关注我们的微博 @21世纪不动产

楼市的调整换档期

关注新闻的同仁，可能已经看到了，有些城市已经明确取消了限购，有些城市是放松了限购，有些城市没有公开说要放松，但实际上已经这么做了。有好事者声称，下半年起，取消或放松限购的城市将达到30个。

半年来，被楼市浓重的观望阴霾压得喘不过气来的经纪人，似乎看见曙光了。因为不管怎么说，取消限购必然会传递出一种政策宽松的信号，将会影响潜在购房者的预期，从而推动一批犹豫不决的需求走进楼市。

但同时也有一种声音认为，由于今年房地产市场的调整，主要是源于市场因素所导致，而不是像2008年和2011年那样，主要是调控政策收紧的结果，因此，即使一批城市取消限购，也不会起到太大的作用。

应该如何看待这两种不同的观点？

记得央行在今年一季度的货币政策执行情况报告里，用了一个词，叫做“调整换档”。意思是说，我国的经济正处于由传统发展模式向深化改革的市场经济体制过渡的阶段。从过去年平均9%以上的增速，降到7.5%以下的中低速增长，各市场主体必须适应这个过程。

2014年的房地产也处于一个重要的换档关口。如果衔接顺畅，“油离配合”，房地产必将还有很长的发展时

期。对于从业人员来说，20年可以预见的稳定的白银时期，要比10年癫狂的令人提心吊胆的黄金时期更舒适。

从这个意义上说，我们着眼于行业的长远发展，并不期望政府急不可耐的救市，更不希望楼市突然转入又一轮虚热，再迎来无情的打压。然而，抛开所谓救市不谈，对于二手房来说，2014年的楼市换档期过后，必将是另一个全新时代的开启。

我们说，2014年将成为二手房市场发展的标志性年份，有三大因素：一是不动产统一登记制度的建设，二是房地产税的推进，三是反腐败力度的加大，这几个因素的聚合和叠加效应，将会对二手房市场产生巨大而深远的影响。

去年年底以来，陆续有消息说，一线城市出现了批量次的二手房抛售现象。但随后又有人说这是谣言。我们宁愿相信这是可能的，只是相关机构出于保密需要而不愿承认罢了。推动力就是上面说的那三个因素，心存不安的业主，会将手里多余的房产抛向市场。

这将导致什么现象的发生？

住建部政策研究中心主任秦虹在北京某论坛说：以新房交易为主的时代即将过去，二手房时代即将到来。经过十几年的高速增长，我国的住房总量已经非常庞大，四个一线城市二手住房的交

易量全部超过新房，40个重点城市2013年二手住房的交易量同比增长了60%，二手房的交易占到整个房屋交易总量已经达到40%。未来几年，房地产市场将变成二手房市场和新房市场并存的格局，并逐步走向以二手房交易为主。

这些话的意思是，紧随一线城市之后，一批二线城市然后是三线城市，将次第进入以二手房为主的时期。也就是说，属于二手房市场的黄金时代正在加快到来。朋友们，我们还有理由悲观吗？※





6



13 特别策划

区域活动精彩呈现



9 总部新闻

21世纪不动产赞助美国足球队



8



7 活动

中美企业联手销售美国新房



13

4 行业资讯 PROFESSIONAL INFORMATION

5 观察 OBSERV

房地产或蕴含经济最大风险 / 5

6 活动 COMMENT

兰州区域分部初始培训第一阶段圆满结束 / 6

中美企业联手销售美国新房 / 7

8 总部新闻 HEADQUARTERS NEWSCOMMENT

房地产经纪年会在京召开 21世纪不动产模式受称赞 / 8

21世纪不动产赞助美国足球队 / 9

11 特别策划

SPECIAL PLAN：浓情传递，为父亲节献礼

楼市调整期比拼服务 / 11

鲜花传真情 / 12

区域活动精彩呈现 / 13

16 行走C21

CENTURY 21 VIEWS

走近21世纪不动产厦门区域 / 16

海上花园 美丽鹭岛 / 16

发展之美，体验腾飞中的厦门 / 17

风光之美，游览画卷般的厦门 / 17

民俗之美，共话台缘深的厦门 / 18



30 海外置业

旧金山



人文之美，感受多元化的厦门 / 18

饮食之美，品味舌尖上的厦门 / 19

21世纪不动产厦门区域大事记 / 20

如何成为优秀的房地产经纪人 / 21

23 前沿交流 EXCHANGE

女超人的小宇宙：李雪荣 / 23

宋宏伟：熟能生巧 / 24

崔平敏：只要是你喜欢的事情，就能做好 / 25

李红伟：快+狠+稳 / 26

28 海外置业 CENTURY 21 OVERSEAS PROPERTIES

奥兰多 / 28

旧金山 / 30

亚特兰大 / 32

美国房协：中国买家购房金额蝉联第一 / 34

36 体系新闻 SYSTEM INFORMATION

01

北京市保障房
将由政府回购

北京市法制办7月1日就《北京市城镇基本住房保障条例(草案)》开征民意,保障性住房退出时将由政府回购,如果该草案通过,“保障房封闭运行管理”在未来或将成为现实。

02

两大房企销
售额排行榜
受质疑

7月1日,搜房旗下中房指数研究院和乐居旗下克而瑞研究中心分别发布了上半年房企销售额排行榜,但两个榜单大多数房企的销售数字均有差异,有的相关几十亿元。业内人士质疑这两个机构的数据采集随意性太大,且存在利用数据进行牟利的可能。

03

北京公积金
调整二套房
认定标准

北京公积金贷款二套房认定标准7月1日起进行新调整,认定标准由此前仅限于现有人均住房建筑面积低于29.4平方米,提高至低于31.31平方米(不含)。按3口之家计算,第一套住房面积低于93.93平米的,再买房时可使用公积金贷款。

04

一线城市房
贷利率松动

6月份全国房贷市场两极分化:四大行基本都增加了房贷额度,审批速度相对提升;部分银行因为额度紧,房贷利率仍然上浮5%-10%不等。机构监测数据显示,一线城市首套房贷似有松动迹象,个别银行再现8.5折利率。

05

6月百城房价
71城市下跌

中国指数研究院发布的6月份百城房价指数显示,全国100个城市新建住宅平均价格为10923元/平方米,环比上月下跌0.50%。100个城市中71个城市环比下跌,仅29个城市环比上涨。这也是继5月首次下跌以来的连续第2个月下跌,跌幅扩大0.18个百分点。

06

深圳6月一二
手房量价齐跌

深圳房价6月出现今年来的首次量价齐跌。新房均价为23441元/平方米,成交面积约23.3万平方米,成交套数2428套,这三组数据环比5月份都出现下滑。6月二手房成交套数4758套、成交面积39.8万平方米,环比分别下跌15.8%和14.5%。

07

香港豪宅单
价达95万港币

香港恒基地产一套位于西半山区的豪宅,对外报价约95万港币/平方米。该楼王位于“天汇”项目顶层,面积总共548平方米,总价6.46亿港元。此前的楼王为香港半山区的傲璇9楼,2012年成交价4.55亿港元,约72.5万港币/平方米。

08

一批城市或
将取消限购

继呼和浩特取消限购后,济南也宣布取消限购。业内专家估计,在住建部的默许之下,今年下半年以后最多会有30个城市将加入放松或取消限购的行列。但楼市正处于下行通道,放松调控在短期内很难起到提振楼市的效应。除非房地产信贷也随之放松。

09

专家:本轮
楼市调整不
少于5年

有业内专家发表观点指出,2014年开始的这轮房地产调整,不会少于5年,原因是这是由市场主导的调整,与2008年和2011年的调整完全不同。也因此,地方政府救市松绑都没用。此前,万科董事长王石在香港表示,此轮房地产调整可能需要2-4年时间。

房地产或蕴含经济最大风险

文——蔡颖

今年以来，经济增长压力较大，改革面临两难，其中不可忽视一些潜在的风险点。

6月24日，在第十二届全国人民代表大会常务委员会第九次会议上，全国人大财经委员会副主任委员、经济学家辜胜阻认为，当前金融领域有五大风险点，其中之一就是房地产市场“拐点”可能引发的金融风险。

央行副行长刘士余也在该次会议上，作了题为《国务院关于加强金融监管防范金融风险工作情况的报告》，提出将“督促金融机构加强对产能过剩行业、房地产和钢贸等重点风险领域和不良贷款快速上升地区的风险排查，做好风险防控预案。”

过去几年，资金逐利促使金融资源大量向房地产、地方政府融资平台，以及一些产能过剩的制造业倾斜，直到进入经济下行

期，伴随着转型压力，风险开始暴露。

北京大学国家发展研究院院长姚洋分析认为“高额的借贷成本将那些无力提供高回报率的低风险企业挤出市场。同时，那些以为房价会持续上涨的地产开发商们已从影子银行借了很多钱，但现在还贷的压力与日俱增。”这些资金引发的问题，都导致改革中的风险点开始爆发。

今年一季度以来，开始出现一些中小房企因资金周转问题而倒闭的现象。实际上，今年以来，处于下行周期的房地产行业资金链风险被金融机构和监管层高度警惕，因此，银行在对开发商强化前期的名单制管理外，还加强了对重点地区和领域的监控，尤其是对一线城市和二、三线城市这些不同承受能力的市场实行更为严格的差异化信贷投放政策。更有不少地方银监局都给银行房地产信贷投放划上“警戒

线”，有的要求占总体信贷投放比例不超过20%。

据统计，截至2013年6月，主要银行业金融机构房地产贷款和其他以房地产为抵押的贷款总额占各项贷款37.2%，房地产市场波动将使银行接近四成的资产承受风险。

除了银行贷款外，对于房地产这类能够承受高融资成本的行业而言，通过信托等渠道进行融资也不在少数，但是，从2013年起被媒体陆续曝光的11件信托兑付风险事件中，涉及房地产信托的最多，达到了10起，涉及的信托公司有8家。进入2014年，房地产信托违约事件也是频繁上演。据不完全统计，今年房地产信托到期量约6335亿元；同时，今年以来提前终止或兑付的信托产品中，房地产信托达28支，规模达62亿元，意在暂时规避信用风险。面对风险隐患，目前，不少信托公司都在主动缩减房地产信托发行数量以求软着陆。

银监会副主席王兆星认为“我们应该看到，如果一个经济体对房地产的产业依赖过重，如果金融业对房地产的风险贷款暴露过多，一旦房地产出现问题，可能会对经济甚至对中国整个金融业造成灾难性的破坏。过去的金融危机当中，有很多都是因为房地产泡沫最后破灭，给经济金融造成重大的破坏。”（作者系资深媒体人）※



兰州区域分部 初始培训第一阶段圆满结束

文——特许运营部 关洪全

2014年6月9日至6月12日，由总部特许运营部组织，在21世纪不动产中国总部培训教室，对新加盟的21世纪不动产兰州区域分部骨干人员进行了为期4天的初始化第一阶段培训。

为了更好地让学员们掌握并吸收初始化的内容，总部运营支持中心将此次的初始化进行了优化改良，将原来的一次培训一分为二，改为总部一期，区域分部现场指导一期，以使培训内容更为贴近筹备工作实际，使区域同仁更为理解和清楚后续工作职责与内容，能够顺利完成各项筹备工作。在4



天的培训中，总部讲师团队向学员全面而详细地介绍了21世纪不动产体系、法律基础、区域运营、授权系统、交易管理、门店管理、培训体系、SIS系统、质量服务、市场推

广及网络营销等内容。通过此次初始化培训使区域分部全体同仁对“21世纪不动产”这一国际房地产服务著名品牌有了深刻的理解和认知；各位学员也在培训后的现场考核中有着出色的表现并通过了考核。



另外，中国总部还安排讲师团有针对性地与学员面对面进行岗位辅导，同时还安排了北京区域加盟店及同行门店参观交流，答疑解惑，强化了培训效果。兰州区域的学员反馈良好，大家都抱着空杯心态来，收获多多满载而归，在此我们也祝愿兰州区域分部筹备工作顺利完成。✧

中美企业联手销售美国新房

文——海外置业部 叶晓蕾



21世纪不动产中国总部与21世纪不动产美国佛罗里达排名第一的Beggins公司达成合作协议，共同销售美国佛罗里达州新房项目。

Beggins公司的经纪人Ken Baldwin及其搭档富百悦小姐，为21世纪不动产北京安信和上海锐丰的一线同事们进行了专



门培训，详细讲解了美国的购房流程及项目情况。海外置业总监刘冰冰则重点讲解了中美房屋的差异。由21世纪中国不动产和Beggins公司联合销售的这两个新房项目，由美国第四大开发商莱纳Lennar开发，一个位于坦帕的布兰登府，为连排别墅，价格为20多万美金；一个位于奥兰多的冠军门，为度假式独栋别墅，价格为40-58万美金。两个项目均可由专业的租赁管理公司打理，投资回报率为3%-12%。



北京的培训6月5日在21世纪不动产中国总部举行，共三场，有超过75位区域经理、店经理和经纪人参加了此次培训。※

房地产经纪年会在京召开 21世纪不动产模式受称赞



文——集团办公室 徐 铭

6月26日，中国房地产估价师与房地产经纪人学会以“共享管理经验，助推企业成长”为主题的2014年房地产经纪年会在北京召开，来自全国各地约500名房地产行业的精英同仁参加大会。

21世纪不动产总裁卢航作为第一个演讲嘉宾，以“房地产经纪行业的特许经营”为主题发表了演讲，重点介绍了21世纪不动产为例的特许经营模式。21世纪不动产作为我国房地产行业唯一一家以特许与直营相融合的

商业模式运营的公司，为房地产行业在中国的特许经营开创先河。卢航的讲话引起与会者广泛关注。中国房地产估价师与房地产经纪人学会会长杜鹏在讲话中称赞了21世纪不动产引入美国先进模式，对中国房地产经纪行业起到了积极推动作用。

卢航认为，当前房地产市场正在经历新一轮的调整，需要所有经纪机构思考，在移动互联得到普遍应用的背景下，如何为行业创造新的价值，满足客户的需求，增加对产业链的上下游了解，促进合作。

二手房经纪是以人性化需求为主体的服务行业，激发个人能动性很重

要。据介绍，21世纪不动产的加盟体系已为加盟商嫁接了金锐学校的招聘体系、酷房网的自营房源展示平台、金融支持、一手项目资源支持、一二手联动等。特许和直营资源互补、互动，线上线下结合，其效能在21世纪不动产得以强力呈现。

此外，参会的房地产精英代表还在6月27日参观了21世纪不动产总部及子公司、事业部办公室。※



21世纪不动产 赞助美国足球队



文——集团办公室 朱杰

全球最大的房地产特许经营机构——21世纪不动产宣布：将继续担任美国男子、女子和青年国家足球队的官方赞助商，直至2016年2月。21世纪体系在77个国家和地区拥有7000家加盟及自营的门店、超过102,000名经纪人，此次合作将使其品牌在全球亿万足球迷面前得以展现。

“我们的再次合作将‘美国足球’和‘21世纪’两个标志性的品牌联结在一起，意使全球的购房者在自己家中观赏最爱运动的时候，能够同时感受到归

属与自豪，”21世纪不动产首席营销官Bev Thorne介绍道：“足球迷就像我们散布在全球‘更聪明、更大胆、更迅速’的经纪人一样，拥有多元文化并对所支持的球队热情难挡。”

“在过去两年中，21世纪一直是很棒的合作伙伴，”美国足球首席执行官兼秘书长丹·弗林说道：“在美国男子和女子国家队正逢世界杯盛事时，我们更加期待着合作的继续。”

此次合作声明的发布紧随美国国家男子足球在巴西世界杯首秀的备战脚步。虽然美国队未能打入8强，但其顽强的拼抢精神给全球观众留下了深刻印象。而21世纪不动产的广告也随着

ABC、ESPN及ESPN 2等国际著名电视台的转播而传之久远。

“虽然房地产业务的区域化性质非常强，但我们注意到，技术的发展已使全球范围内的房产买卖成为了可能。”Thorne补充道：“这是我们从去年开始推广century21global.com的首要原因。如今，网站上超过30万的房源信息、36种货币和16种语言能够使洲际房源搜索过程变得更顺畅，更高效。”

作为赞助协议的一部分，21世纪不动产体系的电视广告还将在其他对美国足球进行直播的合作媒体和网络上进行播出。※



创造完美客户体验，我们更用心

如何维护
老客户并
获得信任

服务质量
明星网络
评选

创造完美客
户体验从细
节开始

Century 21

始于1971
诞生美国

2014年6月—10月，21世纪不动产开启“创造客户完美体验，我们更用心”质量服务大比拼体系活动，分阶段围绕各个主题开展，充分激发金色战友们对质量服务的讨论、互动、比拼，诞生TOP10全国质量服务之星，并将在2014年中国年会上受到隆重嘉奖！

创造客户完美体验，我们在路上！

想了解更多活动信息，请登录21世纪不动产官方网站：www.century21cn.com 或关注我们的微博 @21世纪不动产



楼市调整期比拼服务

文——本刊记者

今年房地产市场已基本确立调整的态势。与开发商靠打折促销吸引买房人不同，二手房经纪机构更多是通过细致、周到的服务来赢得消费者。越是在楼市下行时期，服务越重要。

21世纪不动产在2013年启动了“金色承诺”活动，对该公司经纪人的服务标准进行了全面细化，并向客户公开发出承诺，年底全部兑现。21世纪不动产近日宣布，今年6-10月，将在去年基础上继续开展一系列的活动来提升其服务质量。

房地产经纪机构生存之本，在于经纪人的服务水平。21世纪不动产也把重心放在了经纪人身上，在日常工作中和客户服务中深化金

色服务的理念。从6月开始，他们将以“创造完美客户体验，我更用心”质量服务大比拼活动为主题，分阶段地围绕《如何维护老客户并获得信任》、《创造完美客户体验从细节开始》、《服务质量明星网络评选》等系列主题，通过经纪人讨论、互动、比拼，并与年底召开的中国年会嘉奖奖项相结合，利用网络、内刊、微信及中国年会，多元化地在激发经纪人层面宣导服务意识和行为提升。

经此活动，21世纪不动产将产生全国TOP10质量服务明星。专家表示，这类活动可以极大地激励经纪人的荣誉感，其效果要远远强于一般的物质奖励。

与此同时，21世纪不动产还将发动客户参加到活动中来。6月11日-12日，21世纪不动产将在全

国范围内随机抽取150名成交老客户，请他们说出对父亲的祝福，公司将通过卡片寄语和父亲节定制鲜花花束的形式，在6月15日父亲节当天帮助客户进行浓情传递，把心意送达至父亲手中。客户与经纪人互动，才是创造客户完美体验、提升经纪服务质量的有效途径。

业内资深专家认为，我国房地产市场正在经历痛苦的变革，以高速增长为标志的时期逐渐远去，结构转型不可避免。其中的重要表现便是，从一线城市向二线主要城市再向二三线城市蔓延，或迟或早，原来以新房为市场主体的时代，已经和将要被以二手房为主体的时代所代替。而二手房经纪机构想争得更多的市场份额，唯有不断地提升服务质量，打造消费者口碑良好的品牌。※

鲜花传真情



虽然，21世纪不动产发起的“替您传递对父亲的爱”父亲节浓情传递活动，已经结束了，但我们仍然看得见，那一束束鲜花跨越大江南北，将儿女的心意送到老爸手中，至今仍是花香绕梁，满满都是对父亲的爱。

此次活动是随机抽取了过去3个月在21世纪不动产成交的老客户，请他们说出对父亲的爱，有关门店派经纪人将定制鲜花连同祝福亲自送达到父亲手中。老爸们收到花束，激动之情溢于言表。

郑州区域的经纪人更是受客户之邀，远赴200公里专程来到客户位于漯河

21世纪不动产在父亲节为全国数百位客户的父亲送出了节日的祝福，有位客户说，这是老爸第一次在父亲节收到鲜花，很高兴，这是个有意义的父亲节！感谢21世纪不动产这个有爱的公司！

除了帮助公司客户进行浓情活动，21世纪不动产在官方微博也发起了微博粉丝互动活动，共有十余位粉丝的老爸也收到了这份祝福。

父爱如山，父亲为我们遮风挡雨，伴我们成长，像是我们心灵深处的一盏灯，一处湾。祝所有老爸们健康，幸福！※



区域活动精彩呈现

Beijing

● 北京区域



Chengdu

● 成都区域



Jinan

● 济南区域



Qingdao

● 青岛区域



Xian

● 西安区域



Zhengzhou

● 郑州区域



HAPPY
Father's Day

为您传递对

父亲的爱

父亲节浓情传递活动



Century 21

始于1971
诞生美国

2014年6月11日-12日，21世纪不动产将在全国范围内随机抽取部分成交老客户，邀请幸运客户说出对父亲的祝福，我们将定制鲜花连同您对父亲的寄语，在6月15日父亲节当天，为您进行浓情传递，将心意送达至您父亲手中，向父亲表达真挚的爱。

欲了解更多活动信息，请咨询门店或当地区域，或登录21世纪不动产官方网站：www.century21cn.com 及关注我们的微博 @21世纪不动产

走近 21 世纪不动产厦门区域

文——厦门区域供稿

21世纪不动产厦门区域分部成立于2000年10月15日，是21世纪不动产进入中国后第一个加盟区域，区域主体为厦门世纪同合房地产咨询有限公司。2001-2008年间，通过特许经营授权，加盟店数达50多家，门店覆盖厦门岛内、海沧区、泉州、晋江市，并代理多个楼盘项目，例如：金山花园、金桥园、麒麟府邸、水岸笕笕、山海笕笕、悦美笕笕、笕笕书院、湖边花园……

2003年至2006年间，厦门区域连续四年荣获21世纪不动产中国总部颁发的“最佳培训区域”奖。以体系完善的培训系统组建了优秀的讲师团队，厦门区域在十多年里为

厦门房地产行业培养了大批优秀的行业管理者及房地产从业人员，被业界誉为厦门房地产业的“黄埔军校”、“人才摇篮”。

2008年-2009年，全球金融风暴，房地产行业首当其冲，厦门区域受到冲击，门店锐减、管理体制问题凸显。2010年底，汉纳森汽车电子有限公司收购了厦门世纪同合房地产咨询有限公司，正视过去、总结经验并进行战略大调整，将特许经营加盟为主的商业模式调整为“直营+加盟”并行的商业模式。2013年进一步提出了特许模式下的直营化管理模式，精简区域管理架构，明确发展战略目标，注重岗位权责清晰，讲求工作务实高效，致力于推动门店管理和客户服务的系统化、

标准化、信息化、一体化；致力于21世纪不动产品牌在厦门地区（包括厦门、泉州、漳州、龙岩）的推广和发展，使全球最优秀的房地产中介系统和服务理念顺利进入当地市场。

21世纪不动产厦门区域一直秉承“正向、执行、共赢、感恩”的企业核心价值观以及“诚信、专业、安全、超值、微笑”的5S服务理念，竭诚为广大消费者提供集二手房租售、新盘代理、房地产投资、售后服务、金融贷款代办、房地产基金管理等房地产综合服务。

截至2014年6月，21世纪不动产厦门区域在厦门、泉州两地已有门店20家，从业人员300多人。※

厦门位于中国东南沿海，台湾海峡西岸，与台湾隔海相望，全市总面积1,565平方公里，其中厦门本岛土地面积141.09平方公里（含鼓浪屿）。下辖思明、湖里、集美、海沧、同安、翔安六个行政区，全市户籍人口196.78万人，常住人口373万人。通行方言为闽南语，相传远古时为白鹭栖息之地，故又称“鹭岛”。

厦门是中国最适宜居住的城市之一。这里气候宜人，风景秀丽，环境整洁，拥有“国际花园城

市”、“国家卫生城市”、“国家园林城市”、“国家环保模范城市”、“中国优秀旅游城市”和“全国十佳人居城市”、“联合国人居奖”、“全国文明城市”等殊荣。厦门是中国最早实行对外开放政策的四个经济特区之一，厦门是中国最具竞争力的城市之一，在《经济日报》2002年初发布的“中国城市综合竞争力排行榜”中，厦门名列第五。厦门素有“海上花园”的美誉，2002年获E类（特大城市类）国际花园城市第一名。※



发展之美 | 体验腾飞中的厦门



风光之美 | 游览画卷般的厦门



民俗之美 | 共话台缘深的厦门



端午赛龙舟



闽南古厝



钢琴博物馆

人文之美 | 感受多元化的厦门



曾厝垵文艺村



城市马拉松赛



厦门午庄



厦门大学



厦门大学



鼓浪屿

饮食之美 | 品味舌尖上的厦门



白鹭花生酥



白鹭鱼皮花生



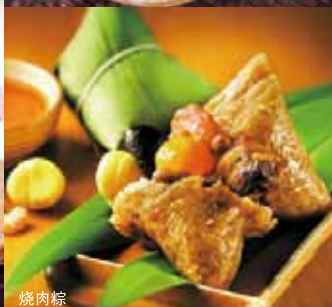
黄胜记牛肉干



黄则和麻糬



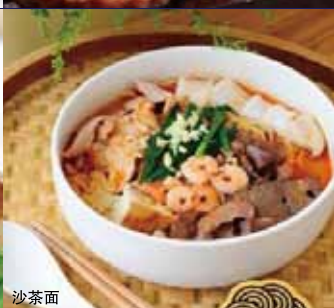
日光岩椰子饼



烧肉粽



土笋冻



沙茶面



鱼丸汤



海蛎煎



姜母鸭



炸五香



■ 2000年

厦门区域分部成立，成为21世纪不动产进入中国之后第一个加盟区域。

■ 2003年

荣获21世纪不动产中国总部颁发的“最优秀区域奖”和“最佳培训区域奖”。

■ 2004年

荣获21世纪不动产中国总部颁发的“最佳培训区域奖”。

■ 2005年

荣获厦门房地产中介协会颁发的“2005年度优秀房地产营销机构创新奖”。

■ 2006年

荣获21世纪不动产中国总部颁发的“最佳培训区域奖”。

■ 2008年

通过特许授权加盟店数达 50 家以上，区域覆盖厦门岛内、海沧区、泉州、晋江、石狮市。

■ 2009年

与特房集团共同签订《购房全程无忧》协议，在厦门首创“购房全程无忧”模式。

■ 2010年

汉纳森汽车电子有限公司购买了21世纪不动产厦门区域分部全部股份。并对经营模式做了重大调整，将只做特许加盟的经营模式改为“直营+加盟”并行发展的商业模式。

■ 2012年

1、举办“century21伙伴回家”为主题的房地产沙龙会，通过沙龙活动促进与同行交流，促进厦门的房地产中介行业朝着健康规范有序的方向发展。

2、首次大胆提出特许经营模式下的直营化管理模式，在“直营+加盟”并行发展基础上，致力于推动门店运营管理和客户服务的系统化、标准化、信息化、一体化，实现多方共赢。

3、荣获21世纪不动产中国总部颁发的“授权之星”、“最佳培训单店”、“质量服务明星”等奖项。

■ 2014年

- 1、以“点燃火的激情，共铸金色梦想”为主题的厦门区域年会召开。
- 2、厦门区域首批区域认证讲师之TTT培训举办，共有14人参加。



如何成为优秀的房地产经纪人 ——21世纪不动产厦门区域总经理吴慧环访谈

吴慧环2001年进入房地产中介行业，2006年曾获得全国优秀房产经纪人荣誉称号，是一位从普通经纪人成长来的职业经理人。

要有企图心

7月，很多大学生即将毕业，但好多人只有想法，却欠缺行动。

吴慧环说：“大学生光有想法不行。待遇和舒适环境是可遇不可求的，只看待遇和环境，却没有上进心，教什么都不愿意学，自以为是，心态就有问题。一些房产中介机构到人才市场上去招聘，门可罗雀，大学生不愿去，是因为房产中介相对来说较为吃苦。所以说，求职关键是心态，你能不能吃苦，有没有企图心。”

“做房产中介，服务重要，专业性重要，这些都要学习，没有企图心是不愿意学习的。如果想有所作为，心态应与职场规划并重。我们在面试新人时，他要具备什么样的条件？我很看重企图心和行动力。公司在培训上，也非常重视教育和引导这方面的内容。不管什么行业都一样，行行都可以出状元，关键是自己。”

让吴慧环感动的是，直到现在，还有多年前的老客户找到她进行二手房交易。她回忆说：“2001年，房产中介行业还处在萌芽状态，当时我们连老板一起也只有四个人，都不懂业务怎么做，恰好21世纪不动产进入厦门，我们加盟，靠培训师、录像和教材进行培训，我们很快就树立了正确的房产中介理念：工作、房子和钱都不是我们的，只有服务是自己的。通过实践，我发现，只要服务好，客户就会高度认可。”

房产中介诚信环境由谁来创造？

房产中介这个行业有着广泛的社会需求，是一个阳光行业。但是这个行业总是受伤害：一方面有无数的人通过经纪人辛勤工作改善了居住条件，也有许多人因为一些经纪机构和经纪人不规范的行为而受到伤害。另一方面，经纪机构与经纪人相互之间困扰于不正当竞争、客户失信跑单，却无可奈何，感叹自己也是弱势群体。

吴慧环感慨地说：“不仅对客户一定要诚信，同且同行之间也要讲诚信。不讲诚信跑单，对我们真的伤害

很大。”

普通民众希望看到放心的、讲诚信的房产中介机构；房产中介机构也希望看到消费者讲诚信，这样的环境需要多边共同营造。

入行必入会要成为一种规则

目前，各地的房地产中介行业协会，主要是对一些纠纷进行调解，但在很多行业问题的协调以及控制力方面存在较大缺陷，管理效果也十分有限。

很多国家和地区，房产中介行业有着“行必归业，业必归会”的规定，即在进入这个行业的同时，也必须加入行业协会，就是为了便于接受管理。但我国目前还没有类似规定。事实上，即使在对协会会员的管理上，也难免出现漏洞。吴慧环作为厦门市房地产中介行业协会的副会长，对这些问题，有什么看法？

她认为，房地产中介行业的市场竞争机制，发展的必然趋势最终会以服务为导向，21世纪不动产提出“通过提供完美的服务彻底改变顾客的不动产体验”为品牌发展百年愿景，正是适应这种趋势，也是责任的担当。※

你是全球 [11万]成员中的 [佼佼者]



Century 21

始于1971
诞生美国

东临中国 以观全球

在世界：全球75个国家和地区、7600家门店、11万经纪人。

在中国：全国近30个城市、1000家门店、万余名经纪人。

欲了解更多公司信息，请登录21世纪不动产官方网站：www.century21cn.com 或关注我们的微博 @21世纪不动产

女超人的小宇宙 李雪荣



文——济南区域 罗贵洋

李雪荣，80末人，一个娇小可爱的东北姑娘，一笑起来甜甜的。

就是这样一个甜甜的小姑娘，骨子里却住着一个“女超人”……

小姑娘变身“女超人”

入职之后，李雪荣为自己设立了一个又一个目标，小小的身体里爆发出强大的小宇宙。

李雪荣给自己安排的工作量特别大，总是自己去主动创造机会。她有着明确而坚定的目标感。为了完成目标，她无论忙到多晚也要发布网络房源，很少在9点之前下班，而第二天总是7点左右就到公司，在别人打扫卫生时，她已经在初期或带看的路上了……

目标付诸行动，努力不会白费。3月17日入职后，中间有10天参加了区域总部新人训和公司内训，到4月15日，就成交7单租赁，累计业绩10580元，李雪荣用20天

就做到了许多人3个月才做到的业绩。而截至5月28日，李雪荣已成交买卖3单，租赁27单，总业绩3万多元。她一步一个脚印，获得公司一个又一个奖励。

技巧没有，就是认真、用心

我们很高兴地得知，李雪荣的三单买卖，全部是通过酷房网成交的，因为她只开通了酷房网和赶集网两个端口，赶集网还是专做租赁的。我们问她网络方面有没有什么技巧，她很腼腆地说：“没别的，就是认真、用心。”

殊不知，“认真”、“用心”恰恰是网络营销最大的诀窍！

无私助人、真诚服务

证明自己的同时，李雪荣也在不断地帮助同事，带动店内比她入职晚的员工，传承着济南区域花园居加盟店优良的“无私师徒”制，遵承着邵淑静总经理的感恩训——“成人达己，成己为人”。

李雪荣有一个客户，因租房快到期需另找一套房子。李雪荣带着他先后看了6套房子都没有相中。在此期间，客户也找了别的经纪人，只有李雪荣不抛弃不放弃，一直耐心给客户推荐房源。到第7套终于看中了。签约时，客户特别多给了100元佣金，表示对李雪荣服务的肯定和支持。

当别人夸赞李雪荣有耐心时，她却淡淡地说：客户的心情，我们要理解，谁不想花最少的钱，找最好的房子。我们只要认真、用心为客户提供服务，客户一定会感受到的。

“认真”、“用心”，是李雪荣提到最多的两个词语。

李雪荣的每一单业务，都做得很用心。她把花园居店“以心感人人人心归，用心为客客心留”和21世纪不动产“真诚服务，始终如一”的理念真正融入了自己心里，最终赢得了客户的认可和信任。

在李雪荣的身上，我们看到了很多优秀的品质：目标、行动、感恩、真诚、坚持……

加油，李雪荣，你是最棒的。※

宋宏伟 熟能生巧

文——上海锐丰 曹春华

我们都听说过“卖油翁”的故事，卖油翁靠的是熟练。成功没有奥秘，做业务，亦是如此——无他，惟手熟尔。

宋宏伟，2006年底转行做房地产，如今算来，已有七个年头。褪去了当年的狂傲不羁，今天的宋宏伟，成熟而稳重。那么，从业至今，他的销售法宝究竟是什么？

扫楼：徒步走了七天

2006年，他觉得房地产行业很有前景，加上自己本身很喜欢做销售，就进入了一家房产中介开始做业务。每个业务员都要经历一个扫楼的过程，于是他开始了整整一礼拜的徒步。每天早上9点出发，一直走到晚上7点。每次回家，腿都是肿的。每天扫楼结束，都会把周围的房型、地段都画出来。他记得，那时候徐家汇有100个楼盘，而他可以背出80个。

第一单： 冬日里的小惊喜

人行不到一个月，开了意外的第一单，当时的心情是：忐忑、激动、兴奋。

那天晚上很冷，他一个人在店里做事，门外走进来一对男女，几句攀谈之后，了解到他们是新婚夫妇，想买某花园小区的房子。当向客户推荐的某一套房子较为满意后，已是当晚10点多，宋宏伟尝试联系了房东，房东答应看房。在经理的帮助下，为客户计算好了税费等，把总价报给了客户，客户表示第二天早上8点到店里来找我。那一晚，忐忑、激动、兴奋、失眠……

第二天一早，宋宏伟7点半就到了店里。身上没有钥匙，就在店门口等。终于，8点20分，客户如约而至，他立马给房东打了电话，就这样，他成交了做房产经纪人的第一单。

成交模式： 一块板+一串钥匙

宋宏伟喜欢驻守，他的成交模式就是一块板，再加一串钥匙。

不管零下10°，还是高温35°，他都是带着一瓶水，跑去驻守。就算冷到把手冻伤了，或者热得中暑了，第二天，还是站在那里驻守。有人在门口转悠，他就上前问好，要不要买房子。给客户介绍的时候，他会尽量详细一些、数字尽量精确一些，这样客户会感觉他很专业。比如，房子的面积，他把房产证上的面积精确到小数点后两位都记下来。比如产证写的是85.11平方米，很多人会直接说这个房子是85平方米的，但他会直接说这是85.11平方米。这0.11平方米给宋宏伟加分不少。

日复一日，年复一年，在不断地磨练中，宋宏伟的业务能力越来越强，不知不觉，他已经在房地产做了七年半。每每谈到他的经验或是秘诀，他总是谦虚地表示，做得多了久了，自然就熟了。的确，熟能生巧，答案干净利落，却也道出了背后的真情：靠的正是他平日里的努力和经历。※



崔平敏

只要是你喜欢的事情，就能做好

文——郑州区域 郭娟

我喜欢叫她大敏——大大咧咧的高个子女生，语速并不是很快，随意的一件事就能笑起来。她自己也说每天都要做的事情就是保持愉快的心情，这也正是工作的动力。

以下就是大敏的几点心得：

1.关于工作方式

前半个月暗暗紧张，保持工作状态，后半个月分析调整（房客源的开发及跟进），为次月做准备。如此形成一个良性循环：每月的上半个月就能签几单，月中则整合资源做好铺垫，月底适当放松。

签单前对每个客户做细致的梳理：把握业主/客户的需求及动机，准确快速地筛选客户，做好房客源的匹配工作，并在固定时间节点内跟进（跟单很快）。

签单过程中以诚动人：要以专业的沟通技巧打动人，而不是采取紧迫盯人战术。要善于借助品牌的影响力，建立与客户之间诚信的关系。有个真实的案例：曾有位客户提出私下成交，并给她更多的好处费，但被她

直言谢绝，她说要维护品牌及公司的形象。自己要在这个公司长期发展下去，不能做有损团队及公司的事情，挣钱多少都不能昧良心。这反而获得了客户的高度信任，通过她在公司成交了。客户说：有这样品格的经纪人帮她买房子，真的很放心。

2.关于自我管理：

她说：“其实我是个很懒的人，但是我一定会绝对执行公司的每一个制度，当天的计划当天务必完成。这之中给我帮助最大的就是我师父（宜家店高级店经理——卢香宾），他总能在在我放松的时候第一时间推着我前进！”

3.关于成长：

对大敏而言，公司就像她的家一样，同事就像她的家人一样，她在这工作真的很开心。当我问她，如何看待21世纪不动产这个平台的时候，她说：“很有安全感！”然后她问我：

“我这样说，你懂吗？”我半开玩笑地说：“懂滴！单说你获得的奖品跟公司节假日发的东西就能看出来——油、米、电动车、风扇、现金、大餐、爬山冲浪、访谈，时不时的还整



个出国游啥的！”她先是憨笑，然后说：“我们成长，公司才能壮大，我们愿意同公司一起成长，这就是人生最重要的功课：合作共赢。对吧？”

套用她的区经李东对她的一句评价是：大敏同志是个刚柔并济并能收放自如的奇女子，不需要女人很强大的气场和百般的妖娆。这个特点放在她身上真真是极好的！※

李红伟 快 + 狠 + 稳

文——郑州区域 郭娟

帅气的外表，高高的个子，一眼看上去就知道是个行动绝对快的阳光男孩，每天快快乐乐，用最真诚、最认真的态度去对待每一位客户、每一份成交。他说：“既然做销售了，那么就要用业绩说话，争取一年后能独立带出来一个成熟的团队！”

让我们走近李红伟。

1.关于工作状态

每天提前十分钟到公司，利用这个时间规划一天的工作：区分出来紧急重要的事情。

每天晚下班十分钟，总结一天的工作，哪些顺利进行了，哪些未完成需继续跟进，遇到了哪些问题如何解决。

每天都会保持打80通左右的电话，月均每天都会有2组左右的带看。每个月基本都能保持开一单买卖、一单租赁。

2.关于工作方式

筛选优质客户后，一般会用快+狠+稳的工作方式，通过专业技能与良好有效地双向沟通（即客户

与业主双方），缩短签单战线。

【快】了解客户需求后，当天即匹配3-5套房源信息，带看过程中会特别注意细节，为客户留下良好印象。

【狠】甄别客户的真实想法。如果客户或业主双方任何一方透露出十分不满意的想法，给予匹配其他房源，不浪费自己与客户或者业主的时间。

【稳】在绝对不会欺骗或者伤害客户的利益并对自己的信任的情况下，如果遇到客户十分犹豫，一般会给客户做详尽的市场分析等，帮助客户作出决定。

3、关于自我管理

“房产经纪人是个很操心的工作，觉得压力大时会去打打球运动一下，让疲惫的状态随着汗水一起排出去，然后以全新的饱满的状态再次进入到工作中。”李红伟说。

工作上他还是一个很注意时间管理的人，沟通前会做好充分准备工作，在脑海中预演所有的场景，想好应对的方法；做事之前找好重点；把握好时间节点……这些，都帮助他达到了事半功倍的效果。

跟李红伟聊天的时候，我的脑



海里总是会浮现他们区域另一位经纪人的话——我不是在签单，就是在签单的路上！这不单单是一句话而已，而是一种工作状态，这是一种正能量和信心的宣导！而我们自己，在经历过这些后也会感叹，自己居然有那么大的能量。

我们想对李红伟一句话，放手去干吧，21世纪不动产有足够大的舞台去闪耀你的光芒！※



Raycom
Creative Centre
融科创意中心

商业招商：5684-7997

写字楼招租电话：5684-7887

西长安街5A级写字楼及商铺招租 北京高端商务第一排

CRD核心载体/搜狐畅游先期入驻

公园休闲商务/西长安街唯一商务现楼/10万已知客群流量

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。

融科智地，顶级写字楼专家

融科第一太平，专业物业管理团队





Bill Sinopoli

房地产拓展和运营总监

Century 21 Beggins

6542 U.S. Hwy. 41 North, Suite 101

Apollo Beach, FL 33572

ORLANDO

● 奥兰多

奥兰多位于美国佛罗里达州的中部，是世界上最好的休闲旅游城市之一。奥兰多市区有多个面积不小的湖泊，市区的街道也非常的干净，这里的气候温度也是旅行、露营、水上活动、蜜月及家庭旅行的最佳去处，每年到奥兰多旅游的游客约2600万以上。

奥兰多拥有与洛杉矶迪斯尼齐名的世界上最大的迪斯尼乐园，美国境内最大的海洋世界也位于奥兰多，值得

一提的是由华纳兄弟与环球影城公司合作兴建的“哈利波特的魔法世界”，它就位于两大电影制片商在奥兰多面积达七百八十七英亩的主题公园内，另外还有老少皆宜的主题乐园，如华德迪士尼世界、环球影城、冒险岛乐园及无数的旅游景点，造就了它在美国人心中最佳观光地位之一。奥兰多景点美，就美在它的多彩、新奇、动感，还有那宜人的温馨。





冠军门总规划为15000英亩（91054亩=6070万平方米），预计10-15年完成，预估的年增长率为5%-8%。目前在售的有三种户型：

第一种Fiji斐济，6卧6卫2车库加娱乐室，311平米，售价\$493,940-\$523,840

第二种Cayman格曼，6卧6卫加休闲室2车库，283平米，售价\$471,990-\$513,840

第三种Maui毛翼，8卧5卫2车库加休闲室，355.5平米，售价\$499,990-\$552,840

开发商Lennar合作的度假租赁公司：Global Resort Homes。来自世界各地到奥兰多旅游的客户，可以在网站上预定度假屋，大部分的度假屋7，8，9月已经租满，季节时间的不同，租金也有所变化。出租率越高，收益越高。冠军门度假屋的净回报率3.25%-12.1%。※





Michelle Ann

2013年北加州顶尖经纪人

Century 21 Realty Alliance
1569 Sloat Blvd., Suite 300
San Francisco, CA 94132

SAN FRANCISCO

旧金山



旧金山San Francisco,又称圣弗朗西斯科,三藩市,美国西部最大的金融中心和重要的高新技术研发和制造基地.是一座山城,属于亚热带地中海气候,气候冬暖夏凉,阳光充足,被誉为“最受美国人欢迎的城市”.面积47平方英里,人口约83万,白人占46.3%,亚洲人占32%。1848年世界各地淘金梦的投机者来到旧金山,市区人口一夕间

暴涨,许多人开店提供淘金者需要的补给品,包括李维斯特劳斯(Levi's1873),吉德利巧克力店(1852),富国银行(1852),加州银行(1864).许多高科技公司总部也在这,比如惠普HP,威睿VMware,特斯拉电动车Tesla Motor等。

旧金山房产经纪人协会2014年5月份的数据显示,房地产销售的中位





价相比去年同期：独栋别墅为110万美金，增长了8.1%。公寓为95.3万美金，增长了14.8%。

旧金山市中心的Millennium Tower是旧金山市最高的住宅建筑，曾被Worth Magazine评为世界十大住宅建筑之一。建于2009年，大厦共有58层，高197米，为高级公寓式摩天大厦，该大厦同时是旧金山市第四高的建筑。大厦拥有超过1800平米的俱乐部级便利设施，包括隔音式影院、品酒室和酒窖以及专门面向业主服务的高档私人餐厅。

大厦目前出售的单位为55D，总面积207平方米，包含2间卧室和3卫生间，价格为465万美金。该公寓集多功能的平面设计和精致奢华的室内装饰于一身，后又经多次重新设计和设施升级，定能为新业主提供最优质和现代化的居住体验。





Terry Swanson

高级经纪人

Century 21 Results Realty Services
10 Million Dollar Club – 400 North Board
2290 Ronald Reagan Boulevard, Suite 113
Cumming, Georgia 30041



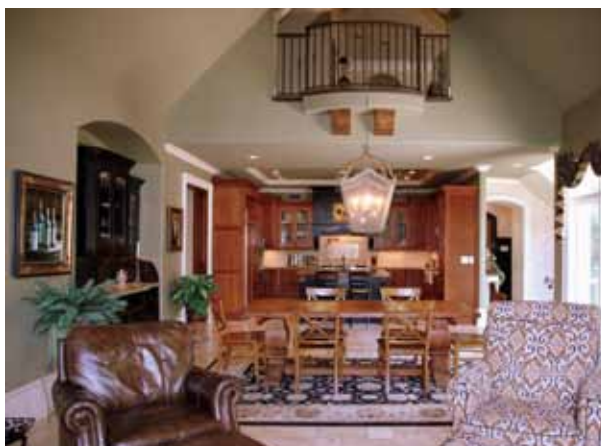
ATLANTA

亚特兰大

亚特兰大 (Atlanta) 位于美国东部，坐落在海拔350米的阿巴拉契亚山麓的台地上，是美国三大高地城市之一。亦是美国佐治亚州首府和最大的工商业城市。是美国第9大都市区。20世纪，它是美国民权运动的中心，并举办了1996年夏季奥林匹克运动会。亚特兰大属于副热带湿润

气候，四季分明，气候温和。

亚特兰大拥有多所大学，其中最著名的是埃默里大学、佐治亚理工学院和佐治亚大学。可口可乐公司、达美航空、UPS、Holiday Inn、CNN（美国有线电视新闻网）等大公司总部设在这里。



推荐房源：

亚特兰大区域Cumming市的湖景独栋别墅

房屋：6室8卫4车库位

总占地面积：1.42英亩（约5746.54平方米）

套内使用面积：1079.81平方米

建筑时间：2006年

售价：US\$1,589,000

地税：US\$14,906（2013年）

套内设施：三层楼电梯，酒窖，影院，7个壁炉，院内有百年松树

推荐理由：社区内有游泳池，娱乐室，网球场，健身房

近Sidney Lanier和Windward湖



美国房协：中国买家购房金额蝉联第一

根据美国房协NAR的7月8日发布的报告《2014 Profile of International Home Buying Activity》，过去一个财年（2013年4月至2014年3月），中国人在美国购房金额约220亿美金，占国际买家购房总金额的24%，比上年增长5%，继续排名第一。

国际买家在美国购房的金额为922亿美金，比上年的682亿美金，增长了35%。21世纪不动产海外置业部总监刘冰冰分析，中国人在美购房额增幅低于国际买家平均增幅，与中国经济放缓、中央全面加大反腐和反洗钱力度等因素有关。

根据21世纪中国不动产整理的这份报告，美国现有房屋价格的平均价为24.7万美金，国际销售价格为39.6万美金。加州一位华人房地产经纪人介绍说，中国人普遍喜欢豪宅，有的美国开发商就投其所好，专门建造一批比当地房子贵得多的豪宅卖给中国人。数据显示，中国人购房的平均价从去年的50万美金增至59万美金，加拿大购房的均价仅为31.47万美金。在购房交易量排名中，中国占16%略低于加拿大的19%，排名第二。

近76%的中国买家是现金购房，房屋类型中独栋别墅占70%，

其他分别是连排别墅、公寓和商业地产（仅占5%）。主要用于自住的仅占39%。有52%的中国人购房后在美国居住时间超过6个月。中国人最喜欢的州是加州、华盛顿和纽约（占51%），最青睐的城市是洛杉矶、旧金山、尔湾、纽约和拉斯维加斯。

排名前四的国际买家购房州是佛罗里达、加利福尼亚、得克萨斯和亚利桑那。购房的主要考虑因素有亲戚朋友、社团、工作、教育机会、气候和地理位置。欧洲人喜欢更暖和的地区，比如佛罗里达和亚利桑那。亚洲

人更喜欢西海岸。墨西哥人喜欢离自己国家比较近的地方，比如德州和亚利桑那州。而佛罗里达更吸引欧洲人和加拿大人。印度人偏向于IT公司集中的区域比如加州、纽约，以及北卡罗来纳。

刘冰冰认为，由于加拿大去年收紧了移民政策，美国楼市更加成为中国买家的首选。值得注意的是，一批中国开发商近两年来到美国本土直接开发房地产，其主要销售对象仍然是在美华人和大陆中国人，随着这些房子的上市，中国买家在美购房金额仍将持续上升。※





【只需轻松一扫描，即可关注酷帮手官方微信】

酷帮手开通官方微信



【也可以进入微信通讯录—添加朋友—输入 kubangshou 直接关注】

酷帮手官方微信不仅仅是一个微信平台……

它可以让经纪人随时随地为客户展示房源信息

它可以做到一键轻松分享房源信息发送给客户

功能之一：一键轻松分享 省时省力

如果客户不在身边，如果客户不方便接听电话，你还在为不能展示房源信息而苦恼吗？让客户在上班的时候也可以看到你的房源信息，酷帮手可以帮到你！通过分享按钮将个人店铺和房源详情页面发送至客户手机上。

◎ 发送给微信好友，
分享到朋友圈（只需要添加客户的微信号即可轻松分享房源信息）

◎ 复制房源链接，
即可实现短信、飞信、QQ……各种即时通讯软件的分享



功能之二：一机在手 随时查看房源信息

只要你有一部可以上网的手机，即可以随时随地查看个人店铺内的房源信息，轻松展现给客户



你还在犹豫什么赶快行动起来！



快来分享吧

公众号：酷帮手

微信号：kubangshou



分享好房源，从今天开始！



【兰州区域】 初始培训第一阶段结束

6月9日至6月12日，由21世纪不动产中国总部特许运营部组织，对新加盟的兰州区域分部骨干人员进行了为期4天的初始化第一阶段培训。讲师团队向学员全面而详细地介绍了21世纪不动产体系、法律基础、区域运营、授权系统、交易管理、门店管理、培训体系、SIS系统、质量服务、市场推广及网络营销等内容。学员们在培训后的现场考核中有着出色的表现并通过了考核。总部还安排讲师团有针对性地对学员进行面对面岗位辅导，到北京区域门店参观交流。



【郑州区域】 到上海锐丰参观交流

6月18日，郑州区域执行总经理王川考察团一行27人到访上海区域，与上海锐丰的金色同仁进行了交流与学习。双方就人力资源情况、人员培训、金融业务、房管业务、交易服务、商业地产及一二手房联动业务开展经验等内容进行了探讨。通过此次的交流与学习，上海与郑州两地之间逐步从交流走向深入，这不仅加强了21世纪不动产上海与郑州区域之间的交流，同时也促进了21世纪不动产各区域的共同发展。



【北京区域】 第五期金锐训练营结束

6月23日-6月25日，北京区域举办第五期金锐训练营。本次培训由北京区域培训部主办，信邦、安巢置地、华宸巢业、安信瑞城、西马金润、亿城亿家、融泰汇通、鸿翔恒达、华鼎联行9家加盟店参加。金锐训练营专为门店入职0-3个月的经纪人量身打造。通过军训、培训、拓展等形式，培养学员严格的纪律性，雷厉风行的作风，服从命令的习惯，并将忠诚、责任、感恩、敬业的高尚品格渗透到工作中。



【成都区域】 核心课程QSP开课

5月7日和5月9日，由成都区域主办的QSP培训在科华苑宾馆开课。QSP——Quality Service Plan，即质量服务计划，是21世纪不动产培训体系的核心课程之一。此次培训是近年来第一次在成都区域开课，两个班次的培训有成都区域18个门店的100名学员参加。



【西安区域】 打造卓越店长训练营

6月17日，特别重视门店店长管理素质培养的西安区域，进行了为期两天的“打造卓越店长”培训。10个加盟店，35名在岗店长、储备店长或销售经理参加。培训部特别设计了《从兵到将的飞越》、《西安二手房市场及政策分析》、《高级法务风险规避》、《门剑销售管理利剑之六和拳》及《百万门店店长经验分享》课程。



【济南区域】 首届“酷房网杯”羽毛球赛落幕

5月23日下午，21世纪不动产济南区域“酷房网杯”第一届羽毛球友谊赛落下帷幕。此次比赛共有47组选手报名参加了预选赛，三个项目共决出9组选手获得冠亚季军。大家都期待着下届赛事的举行，更期待着所有金色同仁生活和工作同创佳绩。

你是21世纪不动产 在华[14年]的 [中坚力量]



Century 21

始于1971
诞生美国

客户所想、我们所能

我们从未停止对**客户需求**的研究，
在为客户提供最好的服务、最全的品种、最快的结果方面**绝不妥协**。

想了解更多公司信息，请登录21世纪不动产官方网站：www.century21cn.com 或关注我们的微博 @21世纪不动产

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



搜索微信号：
Century21China 或者扫描
二维码关注我们。