

21

世纪



2015年7月 总第58期

中国不动产

2015 中国年会，我们在温州等你

心中的那份笃定

脚踏实地追梦



舍得放弃也是一种专业精神
用心做事 真心做人

相聚温州

21世纪不动产·2015中国年会即将启动

在15岁这个特别的时节，我们来到同样15岁的区域——温州。

延绵在山水、海岛里的江浙风光，静卧在创新、开放里的古老都市，

将带领我们重新发现自己，为再次腾飞加油！

一起静待……



“互联网+” 热闹的背后

至少到目前为止，“互联网+”是当之无愧的年度热词。

往大了说，“互联网+”是国家战略的一部分，经济结构大调整有赖于此。往小了说，“互联网+”几乎是所有行业所有企业的必需。当然，我们需要的不是概念，而是用互联网思维来改造我们的产品、服务和商业模式。

“互联网+”在房地产业应用的突出代表，是O2O，即Online To Offline（线上到线下）。O2O是2014年创投资金最热衷的领域，1亿美元以上的融资大部分发生在这个领域。据经纬创投报告，2014年高达17%的投资给了O2O。进入2015年后，这种趋势有增无减。

二手房是最早实行O2O的行业，并形成了相对成熟的商业模式。21世纪不动产在几年前就将线上与线下融合作为公司主要发展战略之一，旗下房产交易网站“酷房网”在所完成的交易里也占有越来越重要的位置。

资本看中以二手房交易为主要代表的房产O2O，当然是因为这里有着巨大的市场。毫无疑问，房产O2O是一个交易额超过万亿规模的市场。这

也就是为什么近年来房产电商平台突然强势崛起的指向所在。上半年二手房经纪机构的并购案也远比历史同期多得多。

房产O2O平台所依赖的，是二手房市场的稳定发展。与其他处于成长时期的行业一样，二手房市场也会经历调整与波动，但总的趋势必然是向上，或者说螺旋式上升。

本期内刊《特别策划》的关键词是“初心”。坚实初心的人，本质上是因为源自内心的热爱。这就必须拉长视野来看待自己从事的这份事业。如果你认为在10年、20年甚至更长的周期里，你选择的行业必定是上升，那就无须理会短期的波动。甚至，每一次的调整，都可能是加重投资的机会。

去年的楼市调整，曾经让有些朋友沮丧，但今年年初我们就认为，最坏的时期已经过去。以北京为例。2015年上半年北京二手房签约套数达8.5万套左右，比2014年同期上涨90%。其中6月成交量创下27个月以来的新高。而预计下半年的成交情况还要好于上半年。

确实，一线城市的楼市表现要

优于二三线城市，二线城市又要优于三四线城市。但过去的经验表明，楼市具有传导作用。一般都是从一线城市向其他城市迭次传递，其中深圳楼市的市场敏感度往往都是领先的。因此，我们有理由相信，楼市回升的效应下半年将向更多城市扩散。

由于嗅觉灵敏的天性，大量资本囤积房产O2O。但无数实证表明，资本不是万能的，中外概莫能外。绝不是说，你砸下300亿、500亿，就能理所当然地占据市场的最佳份额。如果是这样，百度、阿里、腾讯早就一统天下了。

在以提供特色服务为安全保障和主要增加值的二手房交易领域，核心是经纪人的服务。资本代替不了，机器人代替不了，“互联网+”也代替不了。也因此，无论是在内刊，还是在日常生活中，真诚、真心的服务，重复一千万次也不为过。

在我们看来，二手房市场，应该是“经纪人+”，或者是“服务+”，后缀的词汇可以是“互联网”，也可以是资本。它们，均是为我所用的工具罢了。



10 总部新闻
21世纪不动产出席2015房地产经纪年会



15 特别策划
脚踏实地追梦



20 特别策划
2015中国年会，我们在温州等你



14 特别策划
心中的那份笃定

行业资讯

PROFESSIONAL INFORMATION

观察 OBSERV

中国经济基本企稳 / 5

活动 ACTIVITIES

2015年度第一期IMA培训圆满结束 / 6

六一儿童节线上线下, KAKA空降送好礼 / 7

总部新闻

HEADQUARTERS NEWSCOMMENT

21世纪不动产春季全国运营会召开 / 8

21世纪不动产启动老区域初始化培训 / 9

21世纪不动产出席2015房地产经纪年会 / 10

Realty公司再次登美国《财富》500强 / 11

特别策划 SPECIAL PLAN 初心在，梦飞扬

心中的那份笃定 / 14

脚踏实地追梦 / 15

我的成长三部曲 / 16

忆十年 / 17

历练成金 / 18

老员工征稿 / 19

2015中国年会，我们在温州等你 / 20



24 行走C21
走近21世纪不动产青岛区域



33 海外置业
西雅图



27



33

前沿交流 EXCHANGE

舍得放弃也是一种专业精神 / 22

闯出自己独有的路 / 23

行走C21

CENTURY21 OVERVIEWS

走近21世纪不动产青岛区域 / 24

青岛区域大事记 / 25

青岛——世界啤酒之城 / 26

真诚服务是我的原则 / 28

用心做事 真心做人 / 29

海外置业

CENTURY 21 OVERSEAS PROPERTIES

21世纪不动产与您共度暑假 / 30

西雅图 / 32

外国客户在美国置业报告 / 34

体系新闻

SYSTEM INFORMATION

出品：21世纪不动产中国总部 / 顾问：张卫平 / 总编：桑豫峰 / 主编：陈太怡 / 编辑：魏小娟 / 设计：考拉
栏目合作编辑：刘冰冰、刘彤昕、叶晓蕾 / 地址：北京光华路7号汉威大厦9A5 / 投稿邮箱：marketing@century21cn.com
电话：010-65617788 转 317 / 印刷：中国人民解放军第4210工厂
内刊网址：http://www.century21cn.com/Journal/Index.aspx

01

二季度房企业绩环比大涨8成

上半年房地产企业销售TOP100排行榜，万科地产和恒大地产领跑榜单。受多重利好政策影响，二季度房市明显回暖，销售业绩上升，TOP10、TOP20和TOP50企业的销售金额环比分别达到了82.0%、79.7%和80.6%。在TOP100企业中，有27家企业销售业绩环比翻番。

02

上半年卖地收入锐减3成

2015年上半年，全国百强城市合计出让11813宗土地，总金额7021.7亿元，较2014年同期的10890亿元下滑了35.5%。其中，一线城市合计只有1655.64亿元，较2014年同期的2605亿元下调了36%。但房企对热点地块的争夺仍十分常见。

03

3年内棚改1800万套

国务院6月底印发的《关于进一步做好城镇棚户区和城乡危房改造及配套基础设施建设有关工作的意见》提出2015~2017年，改造包括城市危房、城中村在内的各类棚户区住房1800万套（其中2015年580万套），农村危房1060万户（其中2015年432万户）。中央为了支持580万套棚户区的改造，专门安排了1494亿元的中央补助资金。

04

6月京手房创27个月新高

上半年北京纯新房（不含保障房与自住房）成交量创历史新低，但逐月回暖。6月份纯新房成交6517套，创2013年10月以来的最高值。上半年北京二手房成交量涨幅高达92%，6月北京市二手住宅网签量18576套，创造了2013年3月以来累计27个月新高。

05

上半年上海天价豪宅成交大增

据同策咨询研究部数据显示，2015年上半年，上海市单价10万元/平方米天价豪宅累计成交194套，其中，公寓139套，别墅55套。而2014年同期天价豪宅成交套数为57套，其中公寓31套，别墅26套。2010~2014年天价豪宅平均每年卖出132套。

06

上海地价逼近销售价

截至6月30日，上海上半年土地成交总金额503.2亿元，同比上升5.5%，同期成交楼板价9503元/平方米，同比上涨8.2%。有的地价甚至接近该地块周边的销售价格。上海市住宅用地供应量已连续5年下降，今年计划供应400~600公顷。

07

深圳官方发布上半年楼市数据

今年上半年，深圳新建商品住宅成交面积314.58万平方米，同比增长121.0%；二手住房合计成交476.93万平方米，同比增长125.1%。新房价格指数已连续10个月上涨，同比上涨14.5%。6月份深圳市二手住宅价格指数环比上涨4.5%，同比上涨15.7%。

08

杭州连涨五年的库存终于降了

2015年上半年，杭州共成交房源54425套，是去年同期的1.87倍。且商品房库存有了下行的迹象。2015年4月，杭州市区商品房库存为159378套，5月份减少了1300多套，6月份又减少了4000多套。

09

阿玛尼在京建豪宅

有消息称，阿玛尼集团签下了北京朝阳公园南侧的一处豪华住宅项目，预计2017年完工。据悉，该豪宅项目总建筑面积占地22.34万平方米，涉及住宅、甲级5A写字楼、临街商业、地下商业、企业独栋、办公和配套一共七部分功能，预计平均售价每平方米15万元。

中国经济基本企稳

文——陶 冬

经济学界普遍预计，6月工业、投资等同比增速有较大的下滑风险，2季度GDP增速可能在7.0%附近。全年完成7%的目标基本没有悬念。

用电数据，从同比增长来看并不漂亮，但是环比增长(经季节性调整)出现了久违的反弹。火车货运量，也有类似的触底反弹。李克强指数三大指标中，工业用电和铁路货运见到初步的改善，第三个指标长期贷款总体持平，工业长期借贷依然不景，不过消费长期借贷(主要来自按揭贷款)亦有明显的改善。楼市回暖，财富效应在集聚。笔者认为，中国经济从短周期角度看似已经低位企稳，今年增长的最坏的时间可能已经过去，当然此论需要未来有更多的数据点来证实。

这一轮增长回稳，是靠刺激政策硬拉起来的。股市虽然大幅调整，但

从底部上涨两三千点，靠的是政策；房地产重见天日，靠的是政策和股市的财富效应。货币政策，愈来愈宽松；地方债务置换，实际上是财政政策宽松；国家发改委不时地推出大型基建项目，弥补地方政府在投资上的无所作为。

最具创意的是，中国人民银行通过PSL向国家发展银行注入流动性，再由政策银行借贷出去带动投资。这种做法摆明是绕开中央银行法和人大预算审批程序，而且政府无需财政买单(当然最终羊毛还是出在羊身上的)。应该说，目前所见的经济企稳，基本上是政策刺激一手制造出来的，贯彻着北京求稳的意志。不过不得不承认，现在刺激经济越来越困难了，政策的边际效用递减。如今北京砸钱，也难怪再砸出当年四万亿的声响来，费了九牛二虎之力，经济不过低位企稳，增长能否持续反弹笔者并不看好。

在目前所见的经济回稳中，几乎见不到民营投资增加，实体经济中企业的经营困境不仅没见改善，甚至还在恶化中。政府试图通过资本市场，将资金接流到实体经济中，不过股市上集到的资金似乎多数仍滞留在金融领域炒作。不仅如此，飚涨的股市反而将实体经济中的资金虹吸到炒作大军中去了。

中国经济步入困境的核心问题，是投资去实业化、银行去中介化。这个问题并没有得到根本的解决，只是政府越俎代庖地靠财政来投资、靠央行来融资，这些举动虽然对支撑经济增长多少有一点效果，但是政府从来就不应该是拉动经济的主体，反周期政策常态化，潜在的后果很严重。笔者认为，把中国经济从目前的低迷状态里拉出来，重温之前的繁荣与辉煌，唯有依靠改革，依靠国企改革，依靠打破垄断，依靠制度上的突破。唯其如此，民营资本才能再燃投资热情，经济才能回到可持续的轨道。

十八届三中全会林林总总推出了许多改革理念、改革提议，一年半过去了，落到实处的改革寥如晨星，反倒是货币政策不断地改新，用眼花缭乱的政策创意来替代改革攻坚。然而缺了改革，经济可以平稳一时，但是很难持久，更难突破。

趁着现在经济趋稳、股市楼市向好，是时候推进改革了。(作者系瑞士信贷董事总经理)



2015年度第一期IMA培训圆满结束

文——特许培训部 鞠佳平

5月5日至8日，21世纪不动产2015年度第一期IMA培训在郑州河南饭店成功举办。本次培训的学员共计51名，分别来自郑州、北京和西安区域。成都区域执行董事、IMA高级认证讲师凌敦平和济南区域董事长、IMA讲师宋宾宇担任培训讲师。郑州区域总经理王川王总为开训亲切致辞，培训得到郑州区域同仁的大力支持。

IMA (International Management Academy) 课程作为21世纪不动产全球核心课程体系内经典课程之一，由21世纪中国不动产总部于2000年从美国总部引进。2013年4月中国总部高层联合资深讲师团队对IMA课程进行了全面修订及更新。该课程为门店管理人员量身打造，以业务流程为基础，涵盖了招聘、培训、驱动、领导等管理理论的多个环节，并辅以21世纪不动产在全球成功的众多实践经验和案例，集实践性、创新性、系统性、权威性于一身，是高效门店管理的指南，也是管理人员培养卓越领导力、锻造高绩效团队的正向助推器。

为期四天的

培训中，讲师授课出现了多处亮点。宋宾宇讲师将自己的经验穿插到课程当中，并巧妙地用课程内容回答了学员的一系列疑问。在解释IMA课程里提到的“标准化和一致性的重要性”时，他分享了济南区域推行的做法：店铺门头不显示××加盟店和电话号码，只显示“21世纪不动产”和品牌LOGO，接待客户不强调是××加盟店，只说是“21世纪不动产”。在新员工的培训方面，宋宾宇讲师认为“让新来员工直接接待客户，错了再指导”这一做法是错误的。他指出“让没有接受训练的员工去打仗，是公司支付的最大的成本，不仅会导致失去一个订单，而且会打击员工的自信，甚至伤害品牌形象”。他还应学员要求分享了个人经历，其对目标的坚定与对品牌的执着让很多学员热泪盈眶。凌敦平讲师则以一种更具实操性和互动性的方式展开了讲授。在

讲到网络营销时，他为学员展示了美国21世纪不动产经纪人的营销网页，强调“网络营销是组织行为，不是个人行为，员工发布的房源信息一定要使用标准的模板”。凌敦平讲师还特别就商业计划课程，组织学员分组演练，每个小组派代表作演示和讲解，将现场气氛推向高潮。

四天的时间，两位讲师对IMA的理念、方法、工具的悉心讲授，使学员受益良多。学员们表示“感受到公司品牌的强大与内部管理系统的完善”、“消除了在销售管理过程中的很多迷惑”、“明白了科学管理团队是一项长久并事在必行的行为转变”，他们也表示会讲课堂所学落实到今后的工作中。

IMA培训已经不单单是一个培训，而是体系内金色伙伴全方位交流和沟通的平台。21世纪中国不动产总部将继续努力，为所有门店管理者

提供优质的培训课程和服务，让体系核心课程切实地帮助到一线管理者提升工作绩效，打造更多的百万门店。今年中国总部还将组织三期IMA培训，目前第二期已于成都顺利举办。



六一儿童节线上线下 KAKA空降送好礼

21世纪不动产15周年品牌系列 精彩活动进行中

文——特许市场发展中心 田慧颖

自“初心不变，感恩十五年”21世纪不动产15周年品牌系列精彩活动开展以来，活动大使萌宠KAKA携着一颗感恩的心，走遍全国，收获了众多掌声。继4月“KAKA记者招待会，萌宠疯狂送豪礼”和5月母亲节活动之后，童趣的6月，KAKA空降在众多小朋友的身边，为他们送去儿童节惊喜。

KAKA先后登陆上海、郑州、西安、济南、青岛、温州等城市，得到了各区域金色同仁和C21客户的喜爱。在这期间，客户的萌宝们只要和KAKA合影后，将照片发至21世纪不动产官方微信平台，就能参与“萌照合影大比拼投票”活动，赢取KAKA送出的精美礼物。

投票活动如期开展，通过几天热烈的拉票环节，最终“菜菜”萌宝脱颖而出，获得了最美萌宝大奖，其它几位萌宝也纷纷得到了不同的小惊喜。



官方微信平台同时也向所有粉丝发起“寻找金色宝贝，KAKA陪‘TA’过六一”的活动，为金色伙伴们的宝贝送出萌宠KAKA玩偶和专属好礼，将惊喜推向了高潮。



2015年，感恩惊喜一整年！

金色伙伴请关注21世纪不动产官方微信平台（微信号：century21china），或扫描二维码，了解最新体系资讯及缤纷活动。



同时也诚挚邀请客户关注21世纪不动产官方微博（搜索新浪微博账号：21世纪不动产），精彩活动，期待您的参与，初心不变，专为您！



21世纪不动产春季全国运营会召开



——特许运营部供稿

5月28日至29日，21世纪不动产春季全国运营会在郑州召开，来自17个区域分部以及中国总部共37名管理层代表参加了本次会议。

自进入2015年以来，房地产市场发生了急剧变化，为了加强体系内的互动交流，开拓思路，同时为积极应对互联网的冲击，找到更符合自身的发展思路，21世纪不动产中国总部召开了本次全国运营会议。

在为期两天的会议中，郑州区域分部、青岛区域分部、宁波区域分部和成都区域分部就自身十余年的发展历程中不同阶段采用特许、直营或混合经营各种不同的运营管理模式的经验进行了分享，对与会者提出的问题以及运营中的一些困惑，结合自身的运营经验给予了热情的解答和建议，体现了复制成功经验以做大做强体系理念。

21世纪不动产中国总部副董事长兼总裁卢航以“2015年业界动态 - 背景与理念”为题进行了主题发言，就当前行业中的发展动态、并存的各种运营管理模式以及所代表的管理理念进行了较为深入的剖

析，对未来行业的发展趋势做出了基本判断。卢航进一步描绘了21世纪不动产体系未来的发展规划，提出“特许做重，直营做轻，出云”的运营管理指导方针。对此，与会人员表示认可，并在会议中就此论题展开了热烈交流和探讨。

结合当前互联网与移动互联网的发展趋势，中国总部还专题阐述了21世纪不动产O2O发展规划，以及如何在社交时代开展品牌营销。与会者一

致认为，互联网时代已经到来，21世纪不动产体系需要与时俱进，跟上时代发展步伐，并纷纷就如何实现21世纪不动产互联网发展规划提出了诸多的意见和建议。中国总部充分肯定了与会代表提出的意见，明确表示将坚定不移地带领所有体系成员迎接新的挑战，抓住新的机遇，实现“秉承国际品牌，领航中国不动产综合服务，成就21世纪全球体系卓越典范”的企业愿景。





21世纪不动产启动老区域初始化培训 文——特许运营部供稿



21世纪不动产中国总部开启老区域初始化培训之旅，2015年4月至6月下旬，分别在济南区域、成都区域、厦门区域相继举办培训会议，并就区域分部现状及未来发展战略进行交流及研讨。

在初始化培训中，中国总部为区域分部带来了包括《体系概览》、《特许经营系统》、《商业计划》、《连锁服务概览与单店运营支持》、

《培训体系与单店培训支持》等经典培训课程，同时也为区域分部同仁进行了小型的TTT培训，重点在于帮助区域分部重新定位，梳理特许经营的思路与脉络，理清区域分部的运营职责及发展路径，为区域分部定位发展方向提供依据。结合初始化培训的内容，中国总部派出人员还与区域分部管理层就区域分部现存问题及未来发

展方向进行了深入的交流与研讨，运用体系内的运营管理工具提供了咨询指导，进一步确定了区域分部未来的发展方向与战略规划。

经过培训与交流，区域分部同仁对21世纪不动产体系有了更深入的理解，并进一步明确了区域分部的运营职责。



21世纪不动产出席2015房地产经纪年会 探索“互联网+”行业发展新模式

文——本刊记者



6月5日，由中国房地产估价师与房地产经纪人员学会（以下简称中房学）举办的2015年房地产经纪年会在北京开幕。来自全国各地的房地产经纪机构和行业组织负责人，以及港澳台地区、世界不动产联盟的专业人士，共400余人出席了本届会议。21世纪中国不动产副董事长兼总裁卢航应邀出席会议并发表演讲。

本届房地产经纪年会共两天，大会以“‘互联网+’时代的房地产经纪行业发展”为主题，对当前房地产经纪发展现状、互联网和大数据对行业的影响和冲击以及传统房地产经纪企业如何应对互联网挑战等议题进行了深入交流和探讨。

中房学会会长杜鹃、住房和城乡建设部房地产市场监管司副司长杨佳

燕、世界不动产联盟（FIABCI）主席 Danielle Grossenbacher（丹尼尔·格罗森巴赫）分别为年会致辞，中房学会会长兼秘书长柴强主持开幕式。卢航先生作为会议的首位演讲嘉宾，围绕“互联网+”时代中小房地产经纪企业的生存之道这一主题，发表了精彩演讲。

卢航认为，中小企业在这轮浪潮中因为市场竞争加剧、自身品牌力弱、资源匮乏、渠道有限等诸多状况会在发展中面临更多压力。卢航建议，中小企业更应致力于为客户提供更好服务价值，为经纪人打造可持续发展事业平台，同时在中发展广交朋友，开放合作。在这方面，21世纪不动产成功的特许加盟体系是中小企业的发展最优秀的平台，我们会进一步

开放资源、共享资源，推动行业伙伴协同发展。

目前，21世纪中国不动产正从多方面积极探索“互联网+”时代的企业发展模式，已先后试点推行“事业合伙制”、“众筹开店计划”等机制，并取得了阶段性成果。未来，21世纪不动产会紧密依托特许体系独有的开放性优势，努力打造“更紧密、更相互依存、更高效、更多利润空间”的发展模式，让从业人员在21世纪不动产体系生态圈实现更好发展。



REALOGY

THE BUSINESS OF REAL ESTATE

21世纪不动产母公司Realogy公司 再次登美国《财富》500强

文——本刊记者

6月2日，美国《财富》杂志发布了享负盛名的2015年美国500强排行榜。21世纪不动产母公司——房地产特许经营、经纪及异地安家服务的全球领导者Realogy公司顺利跻身500强榜单。Realogy公司董事长、首席执行官兼总裁Richard A. Smith表示，“我们很荣幸能成为这个榜单上唯一一家从事住宅不动产特许经营和经纪服务的公司。”

Realogy公司是以2014年53亿美元的总营业收入跻身为2015年《财富》美国500强的，这也是Realogy连续第2年入围该榜单。

截至今年，《财富》杂志已连续61年发布美国500强榜单。整体来看，2015年上榜的500家公司总收入为12.52万亿美元，总利润为9450亿美元，总市值为17万亿美元，所有公司加起来在全球范围内共有雇员2679.3万人。

Realogy是从事房地产及调差安家的全球性服务提供商，拥有房地产特许经营、房地产经纪、调差安家 and 产权服务等多种商业模式。21世纪不动产是美国Realogy公司旗下最大的不动产服务体系。2000年，21世纪不动产进入中国，期间Realogy公司领导多次访问21世纪不动产中国总部，2008年2月，Realogy成为21世纪中国不动产股东之一。



初心在 梦飞扬

编者按

在这个充满诱惑，容易遗忘，快速变迁的时代，守护初心似乎是件奢侈的事。

初心是什么？是最初的梦想，是内心信奉的理念，是朴素的追求。

当我们问问自己，当初我为什么来到这里，我为什么选择了这种生活，我为什么要做这些，都是在试图触摸自己的初心。

初心在的人，会为梦想坚持。他们敢于正视困难和挫折，把挑战当成成长的必经之路，爬过了一座又一座山头，看到了越来越美的风光。

在房地产这个激荡起伏的行业，守护初心的人是难能可贵的。也因此，对21世纪不动产的老员工，我们心里有着崇高的敬意。他们早已把自己的生命与这个行业，与21世纪不动产这个金色品牌联系在一起。

如同人一样，企业和品牌的成长也不会一帆风顺。忘记初心，即便成功，也是昙花一现。当前，21世纪不动产身处在迷宫式的市场环境，各种互联网房地产商业模式井喷，竞争激烈，行业的格局扑朔迷离，我们更需要铭记初心，才能不盲目跟风，并在大潮中开辟出自己的航道。

初心在，梦飞扬。唯有初心，能够给梦想架起一双翅膀，不停留、不放弃，带着我们飞向要去的远方，达成人生和企业的辉煌。

本期“特别策划”将刊登参与“内刊征集老员工感言，C21最具成长人物评选”大型征集活动的5位员工的故事，他们将带领我们品味初心的感动，见证坚持的力量。今年正逢21世纪中国不动产十五周年，中国年会将相约温州，希望金色伙伴能带着初心前往。



内刊老员工感言有奖征集活动

心中的那份笃定

郑州区域总经理 王 川



我自2002年进入体系任职经纪人，一路走来，做过加盟店店东、运营总监、总经理助理、区域副总经理，到今天的郑州区域总经理，始终坚信笃定的力量才能使品牌熠熠生辉。

每一位在体系内奋斗8年以上的员工，身上都不缺乏笔墨横姿的故事和被岁月雕磨过的铿锵。道理再深刻也只能作为辅助力量，在你可能要从一个坡度上滑下来时再将你托一托，真正能驱使你翻越过去的是你心中的那份笃定。

每一次的全力以赴，都将是人生篇章浓重的一笔

“房产经纪人”是我大学毕业的第一份工作。2002年，它还是个新鲜的词汇，“全球品牌”、“金色制服”，是能让当时怀揣梦想的我们去奋力一搏的词语。在成长路上往往最

激励我们前行的，也正是能够瞬间点燃的激情。

当时没有精耕商圈的概念，为了满足客户的一个需求，就可能需要跑遍全城。我曾在炎热的夏天骑了20公里的自行车横穿郑州，最后中暑倒在路边，还是一位好心的大妈见状去给我买了瓶水。如今，我已经忘了那单客户签成与否，但当时的感受如影随形，恰如《速度与激情7》里边的台词：Some things you just have to take on faith.（有时候你只需要依靠信念）。

无疾而终，比失败更可怕

12年一路走来，我也动摇过，做经纪人时的疲累、做店东时的盈利压力、做运营总监时的迷茫、做总经理的重担，哪个都不轻松。

可我同样经历过很多难忘的时刻：通过自己努力挣钱签的第一套房产权合同；所有加盟店东对我工作郑重地表示感谢；跟着我一路走来的兄弟姐妹们买房买车结婚生子；抓住每次市场和行业变革带来让企业更进一步的机遇。每个阶段都让我拥有更强大的内心去面对接下来的每一分钟。

当你觉得快要坚持不下去的时候，其实真正的坚持才刚刚开始，往往在这个时

候我会告诉自己：再试一次！直到看到那个敢于面对、坚持不懈、不断成长的自己。

21世纪不动产，质地闪耀的金

有朋友开我玩笑说：“你不穿金色制服也一副C21人的样子。”我认为这句话是对我在体系这12年来最高的褒奖，是对21世纪不动产这个名字最高的敬仰。因为，我的人生已经烙上了21世纪不动产的印记。

如果说，现在的努力，是为了小时候说过的大话，那我们老了，能给子孙讲讲曾经的坚持；和老友一起谈笑当年的骁勇；与爱人畅谈那些个曾经想要放弃转念却坚持下来的瞬间、从无知到自信的经过、那些荣誉骄傲的时刻、签过的单、谈过的客户、一起奋斗过的金色战友……

保持奔跑的状态，就算平凡也能飞翔。

谨以此与所有C21人共勉。



我的名片变迁



脚踏实地追梦

厦门盛巢加盟店店东 李名赤

在2006年2月14日这个浪漫的日子，我离开了大学校园，进入21世纪不动产泉州东禾加盟店泉秀店实习，从最基层的房产经纪人一步步做起。

2006年5月，我第一次荣获泉秀店团队销售冠军奖；2008年2月25日，任职销售经理期间荣获“杰出贡献奖”；2009年12月27日，因表现突出荣升为松柏店店长；2011年4月29日起，任职厦门区域人力资源部，同年12月1日正式通过中国总部复试成为全国Create21认证讲师；2013年11月9日，我成为厦门盛巢加盟店法定代表人；2014年12月16日，在厦门举办的中国年会上，荣获“全国优秀单店培训讲师”奖。

从泉州到厦门，这一路走过，我不断尝试、努力、感受和全力以赴，困难、挫折、矛盾时有发生，但也收获良多。我深刻体会到“脚踏实地”就是认真做人，踏实做事，简单的事情重复做，重复的事情用心做。“追求卓越”就是心中有梦想，时刻按照

21世纪不动产的要求，全力以赴做别人不愿做、不敢做、做不到的事。只有我们脚踏实地、自强不息、止于至善，才能取得令人羡慕的成绩。

在成为一个管理者的征途中，我懂得了管理是一个修己安人的过程，利他才能利己。首先自己要以身作则，先把自己管好了，再去引导其他金色战友。没有完美的个人，只有完美的团队。让我引以为豪的是，我们的星际战队于2015年2月3日荣获厦门区域2014年度百万团队奖、最佳培训单店奖、销售业绩季军店奖。借此机会，感恩我在21世纪不动产的第一个导师陈夏萍店长和体系内帮助教导过我的各级领导和讲师；同时对辛勤付出的盛巢家人们，表示深深的感谢！

有多少付出就有多少收获——从泉州区域年会、厦门区域年会到2010年的水立方十周年全国年会、2011年宁波区域学习考察、2012年成都年会、2013年三亚年会、2014年厦门年会，9年多来与品牌共同成长。希望有一天也能带着我的团队去美国与全球的21世纪不动产精英们站在一起，感受他们对这份事业的热忱与挚爱。

希望我的点滴经历——每次签单、每次培训、每次授课，每次晋升、恋爱结婚（2011年9月10日，我结婚了，我的妻子Lin也是21世纪不动



我和妻子林小秋

产人，我们的婚礼主题是“三人行必有我师@有爱真好，爱在21世纪不动产”，谨以此表达我们对C21品牌的感恩），能让更多21世纪不动产的金色战友们回望初心，坚定金色梦想。



我历年来珍藏的各种C21徽章



在婚礼现场



内刊老员工感言有奖征集活动

我的成长三部曲

北京安信 运营管理中心 郭卫堂

8年前，我穿着地摊20元买的皮鞋，东郊市场35元淘的西裤，大学时期的白衬衫，就这么“低调不奢华”的来到了21世纪不动产面试……

和很多人一样，大学毕业后，我找了很多兼职，发过传单，做过打字员诸如此类。有一天，同在21世纪不动产的同学说：“要不你来我们公司吧，一天也能赚40呢！”（2007年，秘书的薪资真心只有1200）。就这样，本是抱着无所谓的心态来面试，这一干，就是八年。

刚入职的时候，我和一位同事吃饭，他说这是他第二份工作，很珍惜，他要通过坚持不懈的努力，看看自己几年后会怎样。但是，没过多久，他就走了，但他这句话却留给了我，我也想知道，坚持，能让自己变成什么样。

成长

最初，我在店面做秘书，虽然只是秘书岗位，但工作量很大，经常晚上十点多下班。那年同事间有着一句流行语：中介行业，就要“女人当男人用，男人当牲口用”，简单粗暴的言语，恰恰体现着这样一群年轻人奋斗的历程。

就这样，我由店务秘书，做到了区经助理，再到总监助理，副总助



理，营业助理管理部经理，一步一步，不断成长。要问我有什么要对公司说的，那肯定是：在这样一个大平台，我得到了成长。由入职前在外发传单做兼职，到现在有稳定收入且工作能独当一面；由原来因为身材矮小做餐厅接待生都被拒，到现在可以骄傲地领导几十号人。有时候人的价值并不仅仅是金钱的多少，更多的是我得到了我想要的尊重，我看到了自己的能力，我在工作中找到了自信，有了很大的成就感。

迷茫

8年，细细算来也是个不短的时间，期间也看过公司的种种变动，也见到很多熟悉的朋友一个个离开，看

着自己每天重复着同样的工作，我也会迷茫，还应不应该坚持？但仔细体会企业文化，抱着求实的态度，把责任扛在肩上，拥有彼此间的信任，同事间的合作，创新，加上自己的坚持，简单的事情重复做，重复的事情坚持做，这就是通往成功的道路！

坚定

公司在各种各样的市场下不断调整，改革创新，到现在持续盈利，作为C21人，我们在经历了市场的大风大浪，经历了门店数量的增减，经历了无数伙伴的来来往往，我们变得更从容了，我们更懂得如何与公司一同前进，更懂得如何提升自我价值。没错，我为我是一名C21人而感到骄傲。



忆十年

青岛天润加盟店副总经理 赵丕功

我曾经就职于劳动局下属企业，也自行创业过，但结果不尽人意。坚信做销售会给我带来更多，迷茫的时候去参加营销经理资格证书培训学习，在我们班最年长同学推荐下，接触到了21世纪不动产，认识了天润的创办人李志勇先生。我于2004年7月进入青岛天润加盟店，有幸成为公司第一批员工。

公司于2004年10月核准开业，当年获得青岛区域黑马奖，我个人获得金牌经纪人称号，2005年获得全国边数及培训奖，连续多年获得全国边数奖项。2014年中国年会，天润有三家店取得边数前十名，并包揽青岛区

域边数冠、亚、季军及佣金冠、亚军（天润公司六家门店，170余名员工）。

我进入公司已有11年，做过经纪人、权证、销售经理、店长、副总经理等职务。以下述文字与大家共勉。



2007年的我



在水立方十周年年会



在三亚中国年会

茫无涯际赵丕功，学无止境结新朋，
促膝长谈吾遇境，将伯之助体系中。
弹指十载去如风，不惑已近而立杌，
荣辱浮沉依旧在，晋升副总身为卿。
初入此行双眼懵，双州培训清晰醒，
闻鸡披星勤为铭，半载新获金精英。
双载傲气内心充，双季业绩超平平，
朝乾夕惕下苦功，状元头衔入囊中。
三载带队打冲锋，五六政令连调整，
百计千谋频见效，千沟万壑皆踏平。
四载立室要同耕，忽遇经济泄如洪，
斗转星移位职变，茫然若失梦成空。
五载整鼓立新型，春风化雨润无声，
桃李芬芳满天下，同舟共济见彩虹。
六载宾客房抢疯，供职表率状态松，
匡救弥缝破风浪，砥柱中流展威风。
七载金融使命赓，脚踏实地地成型，
任劳任怨铁骨铮，后继有人提嘉兵。
八载商房捷足登，寥若晨星功绩轻，
群策群力立新异，柳暗花明入宫廷。
九载登陆高管层，革故鼎新架构丰，
花开遍地安乐业，日新月异欣向荣。
十载天润旧臣工，欲将故人成股东，
竭尽全力再十秋，誓要天润称霸雄。
诚意拳拳谢李总，筑立平台建丰功，
恭祝二一成名就，基业兴旺永传承。



内刊老员工感言有奖征集活动

历练成金

青岛中天人和加盟店海湾新城店店长 高海珍

2006年11月的一天，我偶遇21世纪不动产门店，被醒目的金色品牌标志吸引，看到店内员工们身着统一金色制服工作的情景，不禁走了进去。就是这次命中注定的选择，让我与21世纪不动产结缘，进入了青岛中天人和加盟店，开始了我与品牌相伴、激情飞扬的金色岁月。

开始上岗后，每天早上6点半，我就要从家中出门，历时至少1个半小时，中间倒几次车才能赶到门店，每天晚上8点以后回到家。那时看着已入睡的儿子，我默默地给自己加油：“我一定要努力给家人更好的生活！”

无论严寒酷暑，我都始终坚持努力，信守自己的承诺。有一次，我接待了一位想找2000平米房源开汽车4S店的客户。为了找到匹配的房源，我骑着二手摩托车，在烈日中跑遍了开发区的大街小巷，人变得又黑又瘦。不料一天骑车时我突然摔倒，被压在车下怎么也爬不起来，最后被一位路过的大姐送回了家。我的手腕受了伤，贴了整整3个月的膏药。虽然最后没能找到令客户满意的房源，但我仍收获很多。

在找房源期间我接触了多位开发商，一天我突然接到了某开发商老总的电话，他说看到一个柔弱的小姑娘整日在烈日中奔波，有这样的恒心和毅力，他很感动，想和我们谈合作，

由此我为公司承接了两个一手楼盘项目，在为公司创效益的同时，个人业务也逐步成长起来。

记得2007年底，我个人的全年业绩还差3万4千就可以站在公司年终领奖台上了。为了实现目标，最后那个我几乎没休息，不断奔波，带看、回访、跟进客户，到最后一天统计时，我超额完成了。当站在领奖台上，接受公司给予的奖金及老总特意请书法家为我制作的激励牌匾时，我流下了感动的泪水。

2009年，我开始担任公司海湾新城分店店长工作。工作期间，公司送我到北京、上海、郑州、济南等地培训考察、学习交流，我吸纳了很多新思想、新方法，也更深入地感受到品牌的号召力和影响力。近几年一、二手联动、新楼盘代理、商业地产运作、IT、房地产基金等新业务模块的持续添加，让我感觉到如何更好地运用有40年房产管理运作经验的金色品牌，有待于我们对品牌平台巨大潜能的持续深入挖掘。

感谢2006年命运的安排，让我的人生开启新的篇章，也通过努力获得了回报，从入行前的收入微薄到现在已拥有两辆车、两套房产，实现了我对家人和自己的承诺。我们的公司也在不断发展壮大，多年获得青岛区域边数第一名，连续5年被评为全国优秀加盟店。

进入21世纪不动产改变了我的一生，正是这段经历，让我历练成金。金色品牌赋予我金色的梦想，我将和我的金色战友们一起，让梦想飞扬，金色岁月更加辉煌。



我的 留金岁月

在这里，总有不灭的梦想
回望初心，义无反顾前往
你的留金岁月，铸就了C21的金色辉煌
C21老员工，我们为你点赞
这一路，雨雪风霜、彩虹天堂
我们想听你说

内刊征集老员工感言 C21最具成长人物评选

征集对象：在21世纪不动产体系内工作8年及以上的老员工

征集内容：描写自己在21世纪不动产的成长感言、对C21想说的话、对自己工作的理解和认识等，体裁不限，800字以上。文章需另附个人照片至少一张，大小在1M以上。（除这张必交照片外，欢迎提供更多有意思的照片，如在21世纪不动产工作期间，自己几年前和现在的对比照片；对自己有特殊意义的历史照片等）

征集时间：即日起至10月30日

征集方式：将稿件及照片发送至邮箱：609509112@qq.com。
如问题咨询或互动，可加内刊编辑的微信号：sangshuzhi。

奖励设置：

- 1、将评选出三名“C21最具成长人物”，设立特别奖；
- 2、符合标准的内容将在内刊陆续分期刊发，并为撰稿人发放稿酬；
- 3、总部官方微信及所在区域微信推送。



2015中国年会，我们在温州等你

文——本刊记者

21世纪不动产2015中国年会将降临温州。我们已经从21世纪不动产温州区域的欢呼声中感受到了这个城市浓浓的热情。今年是21世纪中国不动产成立十五周年，也是21世纪不动产进入温州区域的第15个年头，如今的温州区域已经成为当地房地产行业绝对不可忽视的一支力量。回望征程，温州区域从无到有、从单薄到雄厚，也是21世纪中国不动产在15年里奋力腾飞的缩影。我们在此地喜迎2015年中国年会，将与金色伙伴共同开启一段难忘的初心之旅。

说到温州，它一直是备受瞩目的“话题”城市，也是一个充满神秘感的城市。在去温州之前，了解以下内容是有必要的。

独特商业气质的温州

温州被称为“中国最具活力的商业名城”，是中国民营经济发源地之一。从“温州企业家”、“温州模式”、“温州精神”等词语中大概可以读出温州独有的商业气质。这气质多半与敢为人先、白手起家、创业等相关。

国际化的温州

随着时代环境快速变迁，中国经济步入转型期，在温州，比在其他城市可以更浓烈地感受这点。如今，温州也实施经济、生态、文化、旅游综合发展战略，其创新开放的理念使得温州朝着国际化城市不断迈进。

“炒房团”里的温州

温州是全中国房产中介最早的起源地之一。在同级别城市中，温州房产行业发展迅猛，同时其具备争议的“炒房团”模式曾一度掀起全国楼市



温州区域申办年会启动仪式

热潮，广受议论。看温州房地产的起伏，对看清中国房地产有着重要意义。

旅游胜地——温州

温州的商业名声显露在外，一定程度上让外人忽略了它是一个旅游资源丰富的海滨城市。这里三面环山，一面靠海，千百年来一直远离中国政治纷争，每遇战乱，就成了达官显贵、名门望族躲避战乱的绝佳去处。温州最出名的景点有：“东南第一山”——雁荡山、中国第一个海岛海域生态系自然保护区——南麂岛、中国四大名胜孤屿之一——江心屿、国家级山水田园风景区——楠溪江等、“东海明珠”——洞头岛等。

此外，温州的美食、民俗也都独具地方特色。温州周边还有许多极富盛名的景观。内刊还将对温州及2015中国年会作连续报道。



雁荡山



南麂岛



洞头岛

编者按：

《前沿交流》将聚焦那些在全国、区域乃至门店，业绩和成绩比较突出的C21团队和个人，通过典型人物的故事和心得，将服务、销售、管理等领域的精华内容输送给体系各成员。本期刊登内容是内刊面向全国开展的《历年年会获奖人物系列访谈》中所采写文章。

宁波立得盛世天城店 叶海波 舍得放弃也是一种专业精神



2011年优秀经纪人、2012年亚军经纪人（边数）
2013年季军经纪人（边数）、2014年优秀经纪人



她的名字，曾经不止一次出现在这本内刊中。她的身影也活跃在近两年的中国年会，甚至是全球的美国年会。她身上总是散发着与人交流的热情和对更广阔视野的痴迷。她就是宁波区域立得盛世天城店的叶海波。

2010年2月，叶海波进入21世纪不动产宁波立得盛世天城店，这是她首次接触房产中介行业。第二年，她的获奖身影就开始出现在21世纪不动产中国年会，甚至全球年会上，至今不曾间断。努力、勤奋和专业是她取得这些成绩的主要原因。

专业，你对房地产领域的所有相关知识都了如指掌，房主可以以合适的价格卖掉房子，客户可以以合适的价格买到房子，还有未来的增值和想象空间。在你这里，可以得到所需要的所有专业服务。”

放弃服务也是专业的体现

因为对专业服务的信念，叶海波还曾亲手放弃过很多唾手可得的成交单。今年9月底，宁波盛世天城有一个报价170万的房子，房型好，房东着急卖。愿意将房子以低于市场20%的价格出售。但房子有抵押贷款140万，且到2015年1月份过户就满5年，可免营业税。买方客户想等到4个月后再过户，以便可以免交5.5%的营业税，但房东却急需140万卖房款去还贷，于是双方在洽谈中出现了分歧。

交易过程中，如果能马上还贷同时过户，风险能控制，可推迟过户将会带来巨大风险，最终叶海波支持卖

方客户放弃了这单交易。她认为，买卖合同的风险控制很重要，“替客户着想，做到安全交易，是我们经纪人的责任。”不将自己短期利益置于客户购房需求至上，这绝不仅是职业道德，更触及专业服务的本质。

不断学习保持专业

叶海波觉得，经纪人是一份能体现个人能力、个人魅力、个人价值的职业。“整个经纪人的销售生涯就像一场战斗，是一场不间断的、让人无喘息余地的追逐。在一次次胜利中间夹杂着许多失败，在喜悦、期待、得意与兴奋之中往往夹杂着恐惧、拒绝和失望。”

经纪人自有独特的武器去战胜这些负面情绪，“那就是出色的学习能力，最大程度地把握到社会与客户的发展变化，以知识为后盾，充分地做好前进准备，步步为营，百折不挠，最终签单。”叶海波将每年的中国年会都当成难得的学习和交流机会，聆听领导和同行们分享的经验，明确工作目的和方向，同时不断汲取营养，向业绩高手学习来提升专业能力。

客户需要的是专业服务

刚踏入这个行业那会，叶海波在勘察房源和评估房子价格时，总会因为自己专业知识不够而内心发虚。随着做的租房、售房案例越来越多，她自己逐渐建立了一套评估价格的体系。现在，她经手评估的房子价格基本上是市场能成交的价格，客户对她的服务评价也比较好。这是从业4年来叶海波专业服务能力不断提升的一个缩影。

专业服务正是她眼中经纪人的核心价值：“客户为什么找你买房子？房主为什么找你卖房子？因为你

温州豪迈加盟店店东 祁望 闯出自己独有的路



2011年优秀加盟店奖（佣金）



面对近年来温州房地产市场通行的经纪人“无底薪，高提成”薪资结构，温州豪迈店东祁望一直不为所动，坚持底薪制度。令同行感到惊奇的是，在这样残酷混乱的竞争中，豪迈店竟然还能生存下来。

身处中国最具活力的商业名城——温州，豪迈加盟店店东祁望在谈到自己门店未来的发展时，喜忧参半。虽然门店业绩稳定，但温州房地产中介市场特有的经营模式也对门店造成不小的困扰。从2006年豪迈店成立至今，祁望一直在坚持做自己的选择，并最终走出了与其他门店非常不同的一条路。

加盟21世纪不动产： 中介就应该是这个样子

2006年，一直在银行、连锁超市从事品牌方面工作的祁望有了创业的想法。从温州本土的一个房产中介品牌出来的朋友引导他将目标锁定在了房产中介行业。祁望最终将21世纪不动产作为重点选择，并先后来到温州区域和杭州区域考察。当时温州市场普遍以小中介为主，但他相信这个行业会朝着正规化发展。而21世纪不动产让他提前看到了品牌中介存在的价值。“中介就应该是这个样子”。同年11月，豪迈店第一家店宣告成立。

巅峰后的盲目： 扩张带来的反省

从2006年到2011年，祁望的门店业绩一路高升。对市场表现乐观的祁望，2011年初专门租用了一家昂贵的高档写字楼门面做厂房买卖。但同年6月，金融危机波及温州民营经济，几乎是一夜间，大量民营企业破产、跑路，导致豪迈店上半年交易的上百万中介费无法正常续收，甚至客户消失。而国家房产调控政策还在加码，分店只能关闭。这段经历，祁望记忆犹新：“成功可以让人膨胀，忘记了原来的目标，觉得似乎可以驾驭一切，但现实让我觉得基本功一定要扎实。”现在的祁望正一步一个脚印去精耕商圈，做自己熟悉的业务。

坚持有底薪： 走出自己的特色路

在祁望看来，对豪迈店构成最大冲击的，要算温州房产中介行业2010年实行至今的无底薪制度。在这种制度

下，门店对经纪人的制约非常有限，经纪人提成高，更自由。这挑战了祁望“有底薪，才叫管理，才叫公司”的认识，所以他拒绝采用这种制度。

如果说一开始是出于信念，那么在无底薪制度愈演愈烈的今天，祁望仍然坚持有底薪却是理性分析的结果。一方面，他相信这种无尽头的高提成最终会导致行业洗牌，重回有底薪状态，另一方面，几年时间让他看到这个市场也有二八法则，大部分业绩平平的人需要有底薪保障，而他们加起来创造的业绩足以抗衡那20%的人。祁望还意识到，一定要在管理方面下功夫。老员工推介给奖励的招募制度，员工房源广告补贴等一系列关怀员工的方式，相继在豪迈店推出。

谈及未来，祁望说绝不会全盘复制无底薪制度，“如今再去做无底薪，注定是跟在别人的后面”。但这并不意味着他会固守陈规，“可能会在一家分店去推行，去尝试效果”。总结开店的经验，祁望认为一个老板最用心的时候，就是单店最成功的时候。此外发展到了瓶颈，就要学习、突破。眼下的祁望，忙于参加各种管理者培训，为自己充电，同时不断思考对经纪人的关怀计划，以使有底薪制度的豪迈店在温州区域闯出自己的一片天。

走近21世纪不动产青岛区域

文——青岛区域供稿

21世纪不动产青岛区域分部（青岛仕邦国际不动产管理有限公司）是21世纪中国不动产的第11个加盟区域，成立于2003年，拥有21世纪不动产在青岛地区包括七区五市在内的20年品牌特许权，主要开展授权吸收加盟店、帮助加盟店培训、市场营销推广、数据库支持、管理咨询等支持运营工作，致力于发展优秀加盟商、培养优质的经纪人，共同构建专业的房地产服务体系。

21世纪不动产青岛区域分部经过近11年的健康运营，已发展70多家加盟店，700多名经纪人，覆盖除胶州外的所有青岛区市，现已成为行业内资金实力雄厚、规模庞大、最具影响力的企业之一。



21世纪不动产青岛区域分部定位于不动产综合服务提供商，主要为终端消费者、开发商、不动产业同行、银行等提供包括但不限于房地产特许经营、商业地产运营、新楼盘渠道分销及联动销售、海外置业的顾问咨询服务。公司10多年来曾服务花

旗银行、摩根大通、瑞士信贷（香港）、摩根士丹利、贝盛投资多个国际企业，以及宝龙、和记黄埔、海信、中国建设银行、香港置地等知名品牌和企业。

青岛区域曾多次被评为“青岛楼市最值得百姓信赖中介”、“青岛房地产经纪行业最具影响力品牌机构”等荣誉称号。在浓郁的企业文化中，员工工作热情高涨，干劲十足。

2015年，国家出台一系列利好楼市的政策，包括二套房贷款最低首付比例降至四成，个人转让两年以上普通住房免征营业税等，央行还多次降息降准，给房地产市场注入了源源不断的动力。青岛区域一定会借着这股良好的势头走得更远，把21世纪不动产的品牌做得更加响亮。





21世纪不动产 青岛区域 大事记

■ 2003年

08月28日 21世纪不动产青岛区域分部核准开业
09月 第一家加盟店进入体系
12月16日 第一批店集中开业

■ 2004年

03月26日 举办首届职业说明会
12月16日 举办首届21世纪不动产青岛区域年会暨嘉奖大会
12月25日 举办首届21世纪不动产房产交易及咨询大会

■ 2005年

08月27日 举办“房地产新政下开发商如何应对”专家论坛

■ 2006年

07月27日 21世纪不动产全国运营会议在青岛区域举办

■ 2007年

07月11日 与战略合作单位光大银行青岛市分行签约
07月12日 与战略合作单位中国银行山东省分行签约
11月27日 IMA培训在青岛区域举办
12月30日 青岛区域四周年庆典举办

■ 2008年

逆势中签约加盟12家加盟店
07月 与海信地产、宝龙地产签署一二手联动合作协议，正式拉开进军一手市场的序幕

■ 2009年

12月 连续五年荣获由青岛市国土资源和房屋管理局颁发的“青岛优秀房地产经纪机构”称号

■ 2010年

01月 荣获建城大业“青岛诚信房产中介品牌”

■ 2011年

06月 荣获青岛日报第二届“优质房源大比拼网络营销科技奖”
08月 被青岛日报评选为“青岛经纪行业最具影响力品牌机构”

■ 2012年

被青岛新闻网评选为“青岛楼市最值得百姓信赖中介”

■ 2013年

01月 成立青岛仕邦国际不动产管理有限公司商业管理分公司，青岛区域正式进军商业管理领域
08月 青岛区域一行50余人赴上海区域考察，学习门店管理
12月 青岛区域以强大阵容参加在三亚举行的2013中国年会

■ 2014年

04月 青岛区域店东代表赴济南考察学习，探讨门店经营管理经验
05月 青岛区域店东代表赴台湾考察学习，探讨门店经营管理经验
09月 青岛区域店东代表赴北京中国总部参观交流
12月5日 青岛凯盛经略投资咨询有限公司正式成立
12月 青岛区域与万达合作

■ 2015年

01月27日 青岛区域2014年会在青岛香格里拉大饭店盛大举行
03月 青岛区域店东代表赴温州考察学习，探讨门店管理经验
05月 青岛区域店东代表赴郑州考察交流



青岛国际啤酒城



第一海水浴场



青岛栈桥

青岛——世界啤酒之城

文——青岛区域供稿

青岛市，简称青，别称胶，被誉为琴岛和岛城，青岛市地处山东半岛南部，位于东经 $119^{\circ}30'$ ~ $121^{\circ}00'$ 、北纬 $35^{\circ}35'$ ~ $37^{\circ}09'$ ，地理位置优越。青岛地处北温带季风区域，属温带季风气候。1891年清政府驻兵建置，1897年德国租借建设港口和铁路，青岛遂因“一港一路”而兴。青岛也是中国道教的发祥地之一。

青岛诞生了海尔、海信、青岛啤酒、双星等一批企业和品牌。青岛因名牌企业众多，被誉为“中国品牌之都”、“世界啤酒之城”。

旅游景点

青岛栈桥：始建于清光绪十八年（1892年），由回澜阁、中山路、小青岛、海水浴场等景点组成。全长440米，桥南端筑半圆形防波堤，堤内建有民族形式的两蹬八角楼，名“回澜阁”，游人伫立阁旁，层层巨浪涌来。

青岛五四广场：新世纪青岛的标志性景观之一，建于1997年，北依青岛市政府办公大楼，南临浮山湾，有大型草坪、音乐喷泉，以及标志性雕塑“五月的风”。对面海中有可喷高百米的水中喷泉，整个景区宁静典雅、舒适

祥和。

青岛第一海水浴场：位于汇泉湾。有汇泉角、八大关、海滩景观。更衣室幢幢相连，五颜六色，精巧玲珑。盛夏之际，消夏避暑的人们溢满整个海滨，各式各样的泳装、成排的遮阳伞，和谐的欢声笑语，真是一幅美丽的画卷。

青岛跨海大桥：为跨越胶州湾、衔接青兰高速公路的一座公路跨海大桥，全长41.58千米，是世界上已建成的最长的跨海大桥，比前任“冠军”

杭州湾跨海大桥长了0.48千米。工程总投资95.4亿元，连接青岛、黄岛、红岛“三极”。

青岛国际啤酒城：亚洲最大的国际啤酒都会、一年一度的青岛国际啤酒节举行地。坐落于石老人国家旅游度假区的黄金地段，是一处以大型游乐、啤酒文化为主题的高档次游乐园。每年云集游客超过200万人次。

崂山：古代又称牢山、劳山、鳌山等，是山东半岛的主要山脉，崂山主峰又名“巨峰”，“崂顶”，海拔



泰山

青岛五四广场

1132.7米，是中国海岸线第一高峰，有着“海上第一名山”之称。当地有一句古语说“泰山虽不高，不如东海崂”。

青岛金沙滩：我国沙质最细、面积最大、风景最美的沙滩，号称“亚洲第一滩”。位于青岛市黄岛区凤凰岛。

全长3500多米，宽300米，呈月牙形东西伸展。沙滩水清滩平，沙细如粉，色泽如金，故称“金沙滩”。

当地美食

辣炒蛤蜊：口味独特，和原汁蛤蜊比起来，更适合当作配菜，一开始吃时你感觉不到它的辣味，但在慢慢咀嚼，并添入汤之后，辣味就慢慢显现出来，这时喝上一瓶青岛啤酒，自是惬意。

九转大肠：此菜开始名为“红烧大肠”，一些文人雅士食后，称赞厨师制作此菜像道家“九炼金丹”一样精工细作，便将其更名为“九转大肠”。该菜品色泽红润，大肠软嫩，肥而不腻，久食不厌。

熏鲅鱼：鲅鱼，学名马鲛鱼，在黄渤海沿海地区常见，是老百姓吃得起的经济型海鱼。熏鲅鱼是鲅鱼的传统吃法之一。将鲅鱼处理干净，切断过油炸后，用调料汁煨制45分钟，用糖熏一下即可。

三鲜锅贴：青岛的传统名点。以猪肉为主馅料，添加韭菜、海米、扇贝柱。三鲜锅贴的皮子做的好坏，代表了师傅制作三鲜锅贴的功力，吃到嘴里又香又不油腻才是三鲜锅贴中的上品。

青岛啤酒：青啤集世界一流的设备、百年积累的丰富酿造经验及独特的生产工艺、科学严格的质量保证体系之大成，素以酒液清澈透明、香醇爽口、泡沫细腻、持久挂杯而驰名中外。



九转大肠



熏鲅鱼



三鲜锅贴



辣炒蛤蜊



青岛啤酒

区域精英谈

真诚服务是我的原则

文——青岛天润加盟店 张 艳

个人背景：2005年进入21世纪不动产，拥有4年经纪人实操，6年团队管理经验，Create21全国中级认证讲师，2011年全国年会《七剑下天山——业务七步骤》讲师，2014年全国年会《如何高效带看》讲师。曾获2010年青岛区域团队业绩冠军，百万团队奖；2009年至2013年青岛区域优秀讲师；2013年青岛区域佣金冠军店、诚信守法加盟店金舵手奖；2014年所在门店获得青岛区域佣金冠军店称号，全国边数前十名。

区域分部同仁眼中的她：激情，具感染力，干练，责任心强

2005年7月，我刚毕业就入职天润加盟店，加入21世纪不动产大家庭。

在21世纪不动产大平台，我恪守的原则是，用心、真诚接待每一位顾客。入行不到1年时，我接待了一对外地相当有购买实力的中年夫妇，想为工作分配到青岛的孩子买套房子。他们每次来趟青岛都很不容易，所以我带看前都会额外用心安排。4次带看后，客户中意其中两套房，分别是120平方米和170平方米。大面积房子标的额大，还是我的双边，可以收取更高佣金。但最终我推荐他们选择了120平方米那套。有同事不解，也有同事说我傻，但我很清楚他们更适合什么样的房子，客户的利益我要首先照顾到。

对待客户的这份真诚，客户当然能感受得到。经过那次交易后，我们成为了忠实的朋友，也成了他们信任的房产顾问。没想到的是，一次优质

服务换来的是9年中这对客户平均每年给我提供2笔推荐或衍生业务。我始终牢记21世纪不动产的承诺：“我们的客户必将获得房地产机构所能提供的最好的服务。”

受益于21世纪不动产体系和公司给予的大量培训及实践业务，让我越来越自信并且走上门店管理岗位，管理4支销售团队共30多名经纪人。经历了才深刻感知，经纪人和店长的角色完全不同，做店长更多的是在做一份责任。不断调整方向、树立明确目标，帮助经纪人和销售经理从而成就他们，是我为之奋斗的目标。我曾经看过同事拍的一张照片，一位敬业的男经纪人，爬上7层楼的玻璃阳光房吃力地为客户搭防晒网，我的眼泪夺眶而出，我为有这样一位真诚为客户提供优质服务的同事感到自豪。我也要帮助他们每一位在体系中成长和收



获，成为这个行业的专家，更好地为顾客提供更优质服务。

店东李志勇评语：张艳在21世纪不动产青岛天润店已有10载。进入公司后，从最基础的业务做起，力学笃行，很快进入角色。完美主义性格加上细致入微地准备工作，设身处地为客户考虑，让客户对她的经纪服务无可挑剔。晋升销售经理之后，带领队员连续拿到公司销售业绩第一及青岛区域销售冠军。走上店长岗位后，工作更是脚踏实地，精工细作，凡事一丝不苟，打造了一支专业、融洽、战斗力强的团队，并带领这支团队连续2年斩获青岛区域销售冠军。在自我提升方面，张艳去其他区域讲授过create21课程，同时两次在年会培训分享，获得满意度最高讲师称号。



区域精英谈

用心做事 真心做人

文——青岛金鼎加盟店 范萍

个人背景：2006年进入21世纪不动产，21世纪不动产青岛区域认证讲师，现任21世纪不动产青岛金鼎加盟店行政经理。曾获21世纪不动产青岛区域金管家奖、金钥匙奖。

经纪人眼中的她：雨天里的一把伞，寒冷时的一杯茶

区域分部同仁眼中的她：乐观、亲和，正能量，反应迅速

在二手房这个行业做了十年的行政，值得欣慰的是无论哪个领导对我都很认可，这不仅仅是对个人能力的认可，更多的是对工作态度的认可。

行政是店东和经纪人之间的纽带

在21世纪不动产，行政人员有个干练而温暖的名字：金管家。在店内相当于半个店长，主要负责店内行政管理。行政工作繁琐细致，需要有逻辑性，有耐心，很多店东都有这样的感触：招聘一名行政很简单，但招到一名称心的行政人员却很难。

行政是店里经纪人和店长店东之间的纽带，是上传下达的桥梁。经纪人都想赚到更多的钱，而店东则要考虑店内的运营成本等综合因素，某种意义上双方是矛盾的，但大方向又是统一的，行政主管很多时候要找寻一个店长店东和经纪人都能接受的点，让经纪人能体谅店东店长的良苦用心，让店东店长能理解到经纪人的辛苦，互相理解，化解矛盾。

怎样协助老板的工作？

协助老板，不是仅仅让老板认可，不是纯粹顺从和奉承，以下几点要努力：

一、主人翁精神

主人翁精神不是让你成为一个有权利指手画脚的人，而是真的爱店如家，开源节流。同时关心店内的业务，当经纪人的单子出现问题时要力所能及提供帮助，哪怕只是听他倾诉也可以帮其缓解压力，重获信心。

关心行业动态，关注同行的发展，做到第一时间做出反应。比如当别人调整薪资时要及时分析利弊，及时沟通或者调整。

二、不断提升自身能力

当工作量增加的时候不要一味的去抱怨，因为这样不会有任何的作用，要多从自己的主观找找原因：是否这个工作量是真的超出能力范围，还是自己的工作效率不够高，方法不够好。

三、体谅经纪人的辛苦

在工作中尽量为经纪人提供便利，做好细节工作，准备好各类表格、资料的归档。

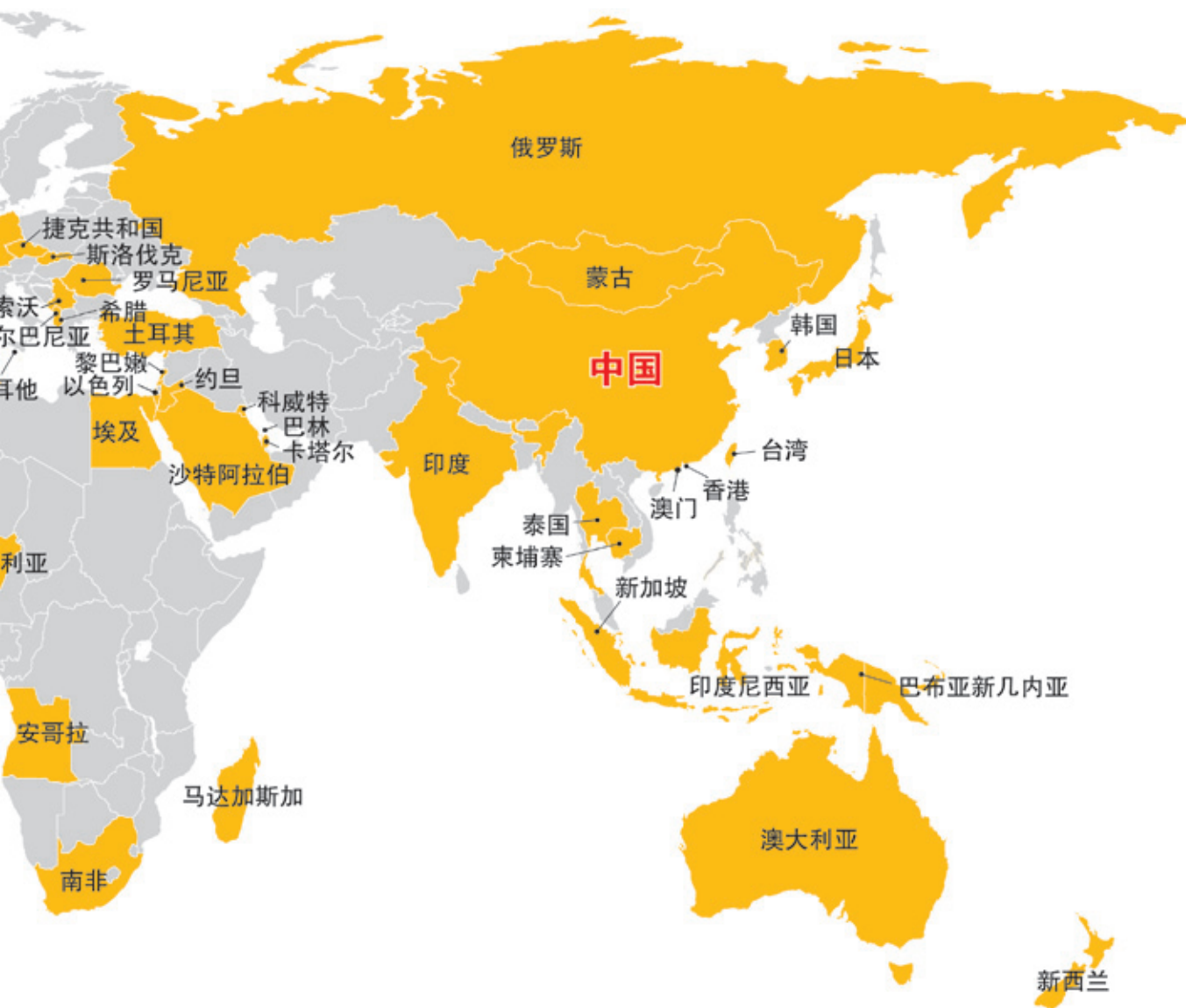
在生活上多关心经纪人，下雨时备好的一把伞，天冷时一个拥抱，衣服破了时的几个针脚都会点滴中见真情，当真心关心他人的时候工作就会变得很好开展，人与人之间的沟通就会变得简单、轻松。

我喜欢笑，无论是工作还是生活中我都是一个积极向上的人，无论出现了什么样的插曲我都坚信风雨之后必有彩虹。经常地换位思考问题，结果会大相径庭。

店东鲁景森评语：范萍作为行政人员最难得的是，能站在公司的高度去考虑问题，具有大局观。公司并不代表老板，是一个团队，是大家。她能做到既能体谅店东难处，又能顾及经纪人。而且真心付出，坦诚建议。有这样一位好管家是公司的幸运，是我和公司发展道路上永远不离不弃的“工作恋人”。



21世纪不动产与您共度暑假



暑假啦，您是否计划送孩子去海外上学，同时考察海外地产呢？如果去美国和加拿大，可以申请十年旅游签证，外国人没有限购政策，有没有心动呢？还有澳大利亚、新西兰、以及英国、葡萄牙等欧洲国家，为孩子上学置业，以房养学，两全其美！想带孩子到

北美、澳洲、欧洲各国考察学区房，哪家公司覆盖最广，服务最稳妥？只有遍布在这些国家地区的21世纪不动产的优秀经纪人们能为您提供服务！

21世纪不动产在全球范围内拥有约6,900家门店和超过101,000名经纪人，覆盖了美国及其他77个国家，

全球客户都能享受到21世纪不动产省心、放心的置业服务。

赶快为您的暑假安排行程吧，纽约，洛杉矶，旧金山，西雅图，温哥华，多伦多，伦敦，墨尔本，悉尼，里斯本等全球热门城市的21世纪不动产门店热忱欢迎您的到来！

Shini Pao
高级经纪人
CENTURY 21 North Homes Realty
11330 Roosevelt Way NE
Seattle, WA 98125



Shini Pao

Shini 来自台湾，加州大学荣誉毕业。她和妈妈是慈济基金会成员，帮助过很多人，还在南非住过。会说普通话、台湾话、英语和西班牙语。

现在任职华盛顿州21世纪不动产最大的加盟店之一CENTURY 21 North Homes Realty。

SEATTLE 西雅图

西雅图 (Seattle) 是美国华盛顿州的一座港口城市，距离美加边境约174千米，距离温哥华3小时车程。西雅图是美国太平洋西北地区最大的城市，也是离中国大陆相对最近的美国大城市。

西雅图本是印第安人的土地，伐木业是西雅图第一个主要产业。但在19世纪后期的克朗代克淘金热中，西雅图市成为位于通往阿拉斯加途中的一个商业和造船业中心。到1910年，西雅图已经成为美国25大城市之一。在大萧条时期，西雅图经济发展受到严重影响，于第二次世界大战期间及以后逐渐恢复，这部分得益于波音公司将其制造中心定于此地。到上世纪80年代，西雅图发展为一个科技中心，软件、生物技术和互联网公司的发展使该市经济得以复兴。最近西雅图又成为一个绿色工业和可持续发展模式的中心。

西雅图的官方别名为“翡翠之城”，其他别名还有“雨城”、“常绿之城”、“阿拉斯加门户”、“女王之城”和“喷气机之城”。西雅图被认为是垃圾音乐的诞生之地。其咖啡消费量极大，是星巴克诞生之地。另外，微软和波音公司的总部也在此地。美国历史悠久的知名学府之一华盛顿大学位于西雅图周边。



推荐房源：西雅图无敌海景的独栋别墅

房屋：4室2卫

套内使用面积：247平方米

占地面积：1,862平方米

建筑时间：1956年

售价：\$680,000

推荐理由：距离海边走路几分钟；紧挨Marvista小学；

近奥林匹克游泳和网球俱乐部；距离西雅图机场7公里



想了解更多海外房源、房产信息，请关注我们。

微信公众平台：CENTURY21-Overseas，或扫描二微码

官方微博：21世纪不动产海外置业

海外置业网站：oversea.century21cn.com

联系电话：010-65617788-331或329

外国客户在美国置业报告

报告周期：2014年4月至2015年3月

报告来源：National Associate of Realtor 2015年6月17日发布的

《2015 Profile of Home Buying Activity of International Clients》

文——海外置业部 翻译整理

6月17日,美国房协(National Associate of Realtor,简称NAR)发布了2015年外国客户在美置业报告。自2014年4月到2015年3月,外国客户在美购房量为209,000套,而去年是232,600套,同比下降了近10%;置业的总金额为\$1040亿,而去年是\$920亿,同比增长了13%。



图1- 外国客户住宅房总销售额 (单位: \$10亿)

2014-2015年间,外国客户的置业均价为\$49.96万,而全美的平均房价为\$25.56万。相比去年报告统计,外国客户的置业平均价增长了\$10万。

各国在美置业情况

外国客户在美置业的总金额和总购房量,中国人都排名首位。中国的总购房金额为\$286亿,随后是加拿大\$112亿,印度\$79亿,墨西哥\$49亿,和英国\$38亿。中国、印度和墨西哥的购房金额比去年同期有所上升,而加拿大和英国则下降。

Estimate of Sales to International Clients from Top 5 Countries (In Billion Dollars)							
	2009*	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Canada	\$8.9	\$17.1	\$13.0	\$15.9	\$11.8	\$13.8	\$11.2
China	\$4.1	\$11.2	\$7.0	\$12.0	\$12.8	\$22.0	\$28.6
India	\$6.0	\$5.0	\$5.1	\$5.2	\$3.9	\$5.8	\$7.9
Mexico	\$4.1	\$6.5	\$4.2	\$6.5	\$3.6	\$4.5	\$4.9
United Kingdom	\$6.6	\$12.1	\$6.5	\$4.4	\$4.2	\$5.8	\$3.8
Total International	\$39	\$66	\$66	\$82	\$68	\$92	\$104
Top 5 % share	76%	79%	54%	53%	53%	56%	54%

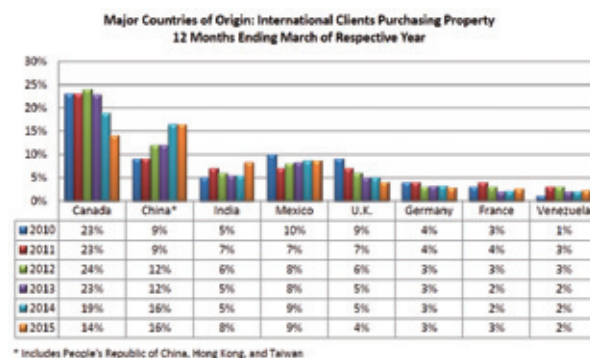
China includes PRC, HK, Taiwan

*2009 estimate only captured Non-resident clients.

表1- 前五名国家的购房量

(单位: \$10亿; 中国包括中国大陆、香港、台湾)

最新调查显示,共有75个国家的客户在美置业,其中加拿大、中国(包括中国大陆,台湾和香港),墨西哥,印度和英国等5国占全部交易量的51%,而仅中国人在美置业就占总交易量的16%,首次排名第一。



* Includes People's Republic of China, Hong Kong, and Taiwan

图2- 在美置业的主要国家

外国客户最喜爱的州

2015年外国客户最喜爱的州排名分别是:佛罗里达州、加利福尼亚州、德克萨斯州和亚利桑那州。这些州的购房量占总购房量的50%。

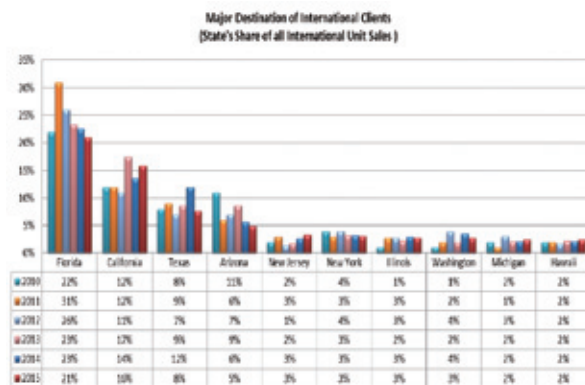


图3- 外国客户最喜爱的州

影响潜在外国客户置业的重要因素有与外籍国的距离,亲戚、朋友和同事的建议,工作和教育机会,还有气候和地理位置。欧洲人和加拿大人比较倾向于有温暖气候的佛

佛罗里达州和亚利桑那州。加利福尼亚州和德克萨斯州更吸引亚洲/太平洋区的买家。来自拉丁美洲包括墨西哥的买家更喜欢离他们近的地方，比如德克萨斯州和佛罗里达州。

加拿大客户更愿意在亚利桑那州、内华达州和佛罗里达州置业——显然是利用冬天假期去度假。喜爱的城市有劳德代尔堡、奥兰多、拉斯维加斯、洛杉矶、迈阿密和那不勒斯。

中国客户置业主要集中在西海岸，因为离中国近，有更多教育和商贸机会。

印度客户置业分布在全美，相比其他国家，很少集中在某个州。相对集中的城市有纽约，洛杉矶，圣何塞，达拉斯和芝加哥。在购房时，多以商业为导向，很少在度假胜地购房。

墨西哥客户很喜欢德克萨斯州。城市有圣安东尼奥、休斯敦和厄尔巴索，同时还有圣地亚哥和迈阿密。他们购房的因素有投资、离本国近、生活习惯，还有度假胜地。

英国客户集中在度假胜地和工作区域，城市包括洛杉矶、纽约、奥兰多、基西米、休斯敦和旧金山。

外国客户在美的置业价格

NAR根据2014年全球房地产数据库给出的报告显示，同样120平米的房屋，英国伦敦平均售价\$96万，中国香港\$77.6万，美国纽约\$162.3万，俄罗斯莫斯科\$221万，日本东京\$55.8万，澳大利亚悉尼\$39.2万，加拿大多伦多\$35.5万。而美国的各城市房屋均价——波士顿及周边\$33.1万，洛杉矶及周边\$37.6万，旧金山及周边\$62.2万等。

美国的房价略低于其他国家，并且各地房屋的设计、结构和建筑风格都不同。外国客户倾向于选择多元化的房屋和封闭式的社区，且置业价格是将近美国平均房价的2倍。截至2015年3月，过去12个月期间，外国客户在美置业均价为\$49.96万，美国房屋均价为\$25.56万。

来自中国和印度的客户更愿意在高房价的州置业，比如加州、华盛顿州和纽约州。而加拿大客户更倾向于在佛罗里达州和亚利桑那州等低房价的地方置业。下图可看出，中国客户在美置业均价为\$83.18万，超出其它国家\$36万以上。

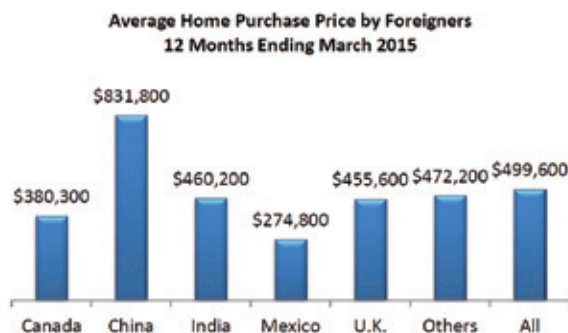


图4-外国客户在美置业均价

中国客户在美置业情况

最喜欢的州：排名第一的加州占35%，比第二名的华盛顿州8%高出许多，第三名是纽约州。加州最受欢迎的城市是洛杉矶、旧金山、尔湾、圣何塞等。华盛顿州最受关注的城市就是西雅图，纽约州最受欢迎的城市是纽约市。



*Includes buyers from People's Republic of China, Hong Kong, and Taiwan

图5-中国客户最喜爱的州

置业的最主要的目的：自住39%，住宅租赁23%，度假式租赁15%。

置业类型：独栋别墅最多，占62%；第二位是公寓，占15%；另有购商铺自己经营或出租，或土地开发，占13%。

置业付款方式：69%用现金，26%选择贷款。



【上海区域】 第十一次蝉联行业最高 荣誉“金桥奖”

5月19日，上海市房地产经纪行业协会——第十四届“金桥奖”颁奖大会在上海市青松城大酒店举办。21世纪不动产上海区域以强大的综合实力与品牌影响力，第十一次蝉联“2014年度房屋中介企业20强”的荣誉称号。“金桥奖”是上海市房地产经纪行业协会为促进上海房地产经纪行业持续、健康发展特别开展的评选活动，是房地产经纪行业的重要奖项，每年都会受到业内外人士和各大媒体的广泛关注。



【济南区域】 到西太平村扶贫

5月29日，在济南住房保障和房产管理局的带领下，21世纪不动产济南区域与行业同仁一同来到济南市长清区马山镇西太平村，看望慰问贫困家庭。本次扶贫一共资助10户贫困家庭，21世纪不动产资助了其中6户，每户困难家庭送来了现金和米、面、油等生活用品。其中还特别为学生家庭送来了学习用品和玩具。济南区域表示，回馈社会是企业义不容辞的责任，也是企业价值的体现，以后还将继续加大对公益事业的关注和投入。



【青岛区域】 赴郑州区域学习考察

5月28日至29日，青岛区域代表团一行14人在总经理时秋云的带领下，到郑州区域进行了为期两天的参观交流。郑州区域运营总监熊伟详细介绍了郑州区域的发展概况，双方就目前大的市场格局、门店管理、薪资结构、人员培训、组织架构、业务方向、售后服务等多方面进行了深入的探讨。青岛代表团还实地走访了部分加盟店和直营店，对郑州区域的运营模式及门店实际管理情况有了更清晰的认识。



【温州区域】 首届趣味运动会落幕

5月23日，21世纪不动产温州区域在浙江工贸学院操场举行了首届趣味运动会。共有十九支参赛队伍，近三百名员工参加了本次运动会。“齐心协力”、“海底传月”、拔河等三个比赛项目将员工的参赛热情不断释放。在激情碰撞中体味快乐，在团结协作中提振士气，本次运动会不仅增强了团队凝聚力和荣誉感，而且充分展示了温州区域全体员工健康阳光、拼搏凝聚的精神风貌。



【兰州区域】 携手安居客共拓兰州房市

6月17日，兰州区域董事长杨建斌与安居客大区总监毕家兴进行了深入交流，双方签订了战略合作协议。21世纪不动产进入兰州一年时间，已拓展8家门店，开店速度在同行处于领先。安居客作为全国知名垂直性房地产网站，进入兰州半年时间，在兰州房地产市场形成了广泛的影响力和认知度。双方达成战略合作，是O2O时代发展的优势互补。



【厦门区域】 首届篮球赛成功举办

6月22日—7月3日，21世纪不动产厦门区域首届篮球赛在厦门五缘湾运动馆盛大举办。共有易住队、万鸣队、火车站队、长青队、锦呈晖队、前埔队、佰嘉鑫队、中振队等8支由C21成员组成的球队参加比赛。经过6月22日1/4决赛、6月23日半决赛的激烈角逐，易住队和前埔队进入7月3日举办的总决赛，最终易住队以75:51的成绩大胜前埔队，夺得了本届篮球赛的冠军。

Century 21

15th

KAKA欢乐夏日档 暑你最清凉



这个七月的骄阳夏日，暑你最清凉！在21世纪不动产进入中国15周年之际，萌宠KAKA巡游全国，为炎炎夏日里的您带来一份从天而降的惊喜。凡在21世纪不动产门店成交的新老客户，7月17-19日，均有机会获得清凉好礼！

同时，关注21世纪不动产官方微博，参与#夏日清凉话题#的讨论，更有精美礼物等您来拿！搜索新浪微博帐号“21世纪不动产”，晒夏日，聊话题，大奖等您赢！



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

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