

21世纪中国不动产



2015 年 9 月 总第 59 期

只要敢梦想，就能实现
我和其他 90 后不同
永远不能降低我们的标准
这是我的终身事业



锐意进取 永燃激情
敢作敢为的女店东
到美国置业去

月满金秋 浓情共享

亲子欢乐时刻等你来

Happy Mid-Autumn Day



月满金秋，浓情共享！在21世纪不动产进入中国15周年之际，萌宠KAKA巡游全国，在金色秋日为您共创亲子欢乐时刻。凡在21世纪不动产门店成交的新老客户，9月20-27日，均有机会获邀参与亲子欢乐派对，享受浓情一刻！

欲了解更多活动信息，请咨询当地门店，或登录21世纪不动产官方网站：www.century21cn.com

可能是创业最好的时期



小微企业再减税。财政部9月3日发布通知，

自2015年10月1日起至2017年12月31日，对年应纳税所得额在20万元到30万元(含30万元)之间的小型微利企业，其所得减按50%计入应纳税所得额，按20%的税率

缴纳企业所得税。其实，今年3月份，财政部、税务总局已将年应纳税所得额减半征税优惠扩大至低于20万元的企业。

小微企业减税，自然是为了鼓励创业。曾经听到有位知名企业家说，现在可能是中国创业最好的时期或者之一，仅次于80年代早期。不是说大话，至少我是相信他的话的，国家从政策面是在朝这个方向去努力的。

作为一个普通老百姓，我一直关注着本届中央政府持续推进的几件事，取消政府行政审批，为小微企业减税，以及鼓励创业。无须上升到经济结构调整这样的高大角度，我坚持认为，全民创业哪怕是有泡沫，也不必担心。

前些时候，看到一篇报道说，北京五环边上有一种“求职公寓”，

是专为在北京的大学毕业没有找到工作的，或者外地来京求职者提供的一种宿舍。每间房间，摆几张上下铺的床，每张床每月少则五六百元，多则千余元。

很多人都是从困厄一路走过来的。没有人有资格对此说三道四。也许，坚持，就是希望所在。但我仍然想说，年轻人找工作，并不意味着是找到一家大公司，给你提供能付得起体面房租的稳定工作。还有另一种选择，对，创业。而创业并不就非得做老板，如果有可能，有机会，参与到新创业的公司里也完全是可以的。

这是一个讲品牌、讲口碑的时代。从零开始，白手起家，固然可敬，也不乏成功者，但确实不是最好的选择。加入特许品牌，是创业的捷径之一。但这里还存在一个选择什么

行业的问题。即使你不是大学生创业，重新投资，也怕入错行嘛。

几乎所有的地产商都感觉到，虽然今年房地产市场在复苏，但商品房销售的增长明显放慢了。期望回到

2013年以前是绝对不可能的了。但楼市的交易结构正在发生变化。一线城市不用说，在二线主要城市，二手房占比也已接近或超过40%。不必说，随着存量房的扩大，二手房超过一半的时代很快就会到来。

30年的改革开放，确实有一批公司或个人，积累了相当的财富。大家都在说，现在做实业很难。其实难的只是选择什么样的实业。我们认为，目前的二手房市场正处于从平台整理走向喷发的阶段，是最合适的进入时机。从市场运行规律说，有实力的企业或个人，此时布局二手房市场，应该可以取得最佳的投资效率。

当然，万事开头难，创业尤其难。不经过九九八十一难，没有蜕十几层皮，做不到成功。有心的朋友，请仔细看一看本期内刊的特别策划，咀嚼之余应有不一般的收获。



⑨ 总部新闻

2015年度第三期IMA培训（青岛）举办



⑪ 特别策划

方保连：战胜恐惧后的喜悦



⑫ 行走C21

走近21世纪不动产温州区域



⑫ 行走C21

锐意进取 永燃激情

行业资讯

PROFESSIONAL INFORMATION

观察 OBSERVE

下半年经济弱复苏的可能性较大 / 5

活动 ACTIVITIES

“KAKA欢乐夏日档，暑你最清凉”感恩回馈 / 6

总部新闻 HEADQUARTERS NEWSCOMMENT

21世纪不动产全球品牌运动：激情夏日季 / 8

2015年度第三期IMA培训（青岛）举办 / 9

特别策划 SPECIAL PLAN 我们身边的明星

陈强：只要敢梦想，就能实现 / 11

盛家林：人过留名 雁过留声 / 12

肖博：对自己保持高标准 / 13

卢香宾：奋斗！奋斗！奋斗！ / 14

张俊桃：我和其他90后不同 / 15

时秋云：永远不能降低我们的标准 / 16

叶柏峰：风雨过后的彩虹 / 17

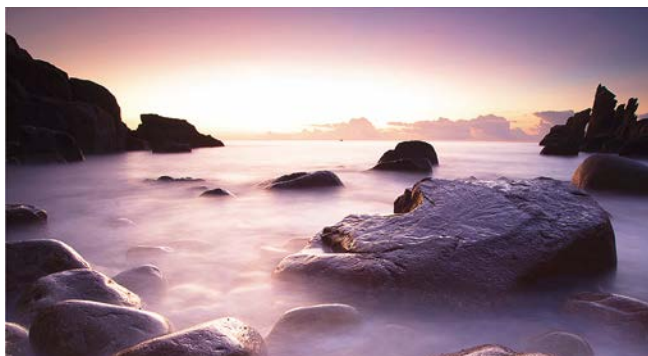
黄梅花：这是我的终身事业 / 18

方保连：战胜恐惧后的喜悦 / 19

行走C21 CENTURY21 OVERVIEWS

走近21世纪不动产温州区域 / 20

温州区域大事记 / 21



24 行走C21

2015中国年会行——温州吃喝玩乐全攻略



34 海外置业

达拉斯，德克萨斯州



锐意进取 永燃激情 / 22

2015中国年会行——温州吃喝玩乐全攻略 / 24

前沿交流 EXCHANGE

梦想在触手可及处 / 28

敢作敢为的女店东 / 29

海外置业 CENTURY 21 OVERSEAS

PROPERTIES 到美国置业去

洛杉矶，加利福尼亚州 / 30

旧金山，加利福尼亚州 / 31

纽约，纽约州 / 31

南加州 / 32

波士顿，马萨诸塞州 / 32

西雅图，华盛顿州 / 33

华盛顿哥伦比亚特区 / 33

达拉斯，德克萨斯州 / 34

佛罗里达州 / 34

檀香山，夏威夷州 / 35

芝加哥，伊利诺伊州 / 35

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

公积金二套房最低首付比例降至20%

住建部、财政部、中国人民银行三部门8月底发布“关于调整住房公积金个人住房贷款购房最低首付比例的通知”，除四个一线城市外，对拥有1套住房并已结清相应购房贷款的居民家庭，申请公积金贷款购买二套住房，最低首付比例由30%降低至20%。

02

房地产限外令松绑

住房城乡建设部、商务部、发改委等六部委8月底联合发布《关于调整房地产市场外资准入和管理有关政策的通知》，正式放松外资投资我国房地产相关规定，允许境外机构在境内设立的分支、代表机构和在境内工作、学习的境外个人购买符合实际需要的自用、自住商品房。房地产限外令全面解除。

03

广州中心区普遍高房价

广州市房协与广州世联联手发布《2015年上半年广州房地产市场分析报告》称，今年上半年广州中心区房价普遍高企。中心区高地价、高房价带来了销售压力。越秀区均价4万元/平方米，天河、海珠均价都在3万元/平方米以上，白云、荔湾均价在2万元/平方米以上，不计算将挂牌的新黄埔区，中心区价格“豪宅化”的时代正式来临。

04

不动产登记迈出实质一步

8月31日，国土部网站消息称，国土部和住建部联合发出指导意见，要求各地做好不动产统一登记与房屋交易管理的衔接。房屋登记簿等房屋登记资料由不动产登记机构管理。房产交易资料由房屋交易管理部门管理。不动产登记房、地合一迈出了实质性的一步。

05

房地产“金九银十”可期

业内人士表示，房地产贷款利率已降至近年来新低，在股市大幅下跌的背景下，投资者将再度转向资金成本低、保值效果好的房地产，购房预期明显上涨。在下一步地方政策积极配合、房企加快推盘的影响下，预计9月份至年底楼市供需两端将继续升温。一二线城市楼市“金九银十”可期。

06

百城新房均价深圳涨26%居首

自今年5月份房价由跌转涨以来，8月份百城房价均价再次迎来小幅上涨，至此，房价已连续上涨了四个月。数据显示，2015年8月，全国100个城市新房均价为10787元/平方米，环比上涨0.95%，涨幅较上月扩大0.41个百分点。其中，深圳上涨26.38%，仍居首位。

07

8月北京二手房均价3.42万

有机构发布的数据显示，8月份北京新建商品房住宅和二手房住宅的均价分别为2.9万元和3.42万元，均比7月份小幅上升。此外，受限购政策影响，8月通州住宅签约1059套，环比下降40%，但限购的公寓成交962套，创下历史新高。

08

任志强：总体房价或在4季度回升

任志强8月底在一次论坛上表示，虽然当前楼市有所好转，但固定资产投资增速仍将持续低增长，房价总体回升预计要到今年四季度，今年信贷政策日渐宽松，在几次降息降准后，仍有调整的空间。

09

李嘉诚家族内地29个项目只完工1/3

长江实业2005年年报显示，当年长江实业在内地共有29个项目，长江实业2013年年报显示，这29个项目中，只有10个项目处于已完工；有18个项目处于未完工状态，其中有6个项目的开发完成比例为零。

下半年经济弱复苏的可能性较大

文——钟 伟

下半年中国经济将会怎么走？

GDP企稳回升是大概率事件

我们预期第三和第四季度GDP增速分别为7.2%和7.1%，增速回落到7%以下是一种小概率事件。从工业看，2月是年内最低点，目前企业主营业务税后净利润率已超过5%，同时，除央企之外，地方国企和私营部门的利润出现增长，显示全年工业投资和增加值将温和复苏。从投资看，无论工业投资，还是基建和房地产投资均在未来5个月稳定回升，就消费看，年底甚至同比增长可能接近12%，因此目前一些人对下半年中国经济的悲观情绪，缺乏理性。

弱复苏的可能性较大



目前看2016年GDP增速仍在7%附近，但上半年因翘尾因素较高，CPI同比可能持续维持在约3%的水平，增长没有明显改善但通胀上行。下半年增长不减通胀有可能回落。因此未来4个季度，中国经济处于犹豫摇摆中的弱复苏的可能性较大。但中国经济最严峻的系统性风险，以及最糟糕的通缩压力阶段，可能在2015年第二和第三季度逐渐度过。

货币政策

2015年下半年，货币宽松重新以定向宽松为主，而上半年则以降准降息和释放短期流动性的普遍宽松为主。导致货币宽松手段变化的主要因素，是短期实际利率已足够低，而结售汇逆差则已度过了2014年第四季度和2015年第一季度连续两个季度结售汇逆差在1000亿美元的最严峻时刻。

有利于内需和外贸

过去6个季度，人民币实际有效汇率升值13%，从2005年7月份至今的10年，人民币兑美元的名义汇率从8.4升至目前的6.2，人民币名义汇率和实际有效汇率经历

了长周期的上升。就短期而言，如果美联储加息之后，美元指数在年内的走强是温和的，即从目前的97逐步走到105以内，则人民币兑美元的贬值可能也温和地维持在3%-4%。中国央行在未来很长时间仍然有灵活调节汇率的能力。而人民币汇率的温和修正，对激励内需和改善外贸，对改善增长和资产价格，对缓解通缩都有一定的积极意义。

财政政策需要发力

考虑到中央本级财政赤字约在2%，但很可能地方财政的实际赤字率在约3%-5%，因此，在服务业加速营改增，在土地出让收益持续低迷的背景下，期待中国财政政策持续发力的难度很大，除非中央和地方财政赤字能够直接或者间接地货币化。

总结上述讨论，中国经济在下半年弱复苏，在2016年上半年增速未必会更强，但CPI令人头疼。应该说，中国经济的系统性风险和通缩风险已经开始收敛，货币政策余地明显大于财政政策。结合流动性充沛，实体经济回稳，资产严重欠配等因素，火爆债市可能逐步被温和回暖的股市所替代，而股市则将运行在围绕主题投资的温和抬升的“箱体”之内。（作者系北京师范大学教授、平安证券首席经济学家）

KAKA欢乐夏日档

暑你最清凉

感恩回馈

文——特许市场发展中心 田慧颖

自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一路巡游。7月17日——7月19日，KAKA再度启动感恩回馈活动，从北京启程，一路到达西安、郑州、济南、青岛、成都、合肥、温州，为这些城市的老老客户送去夏日清凉好礼。



北京区域：北京区域针对14家门店的新老客户送出“魔锐温泉水世界”清凉礼券。



青岛区域：青岛区域天润明阳路店的活动选在了离该店最近的仁和居小区开展，活动场面异常火爆，可爱新颖的小礼品，受到了小朋友和女性朋友的追捧。

合肥区域：合肥区域为30位幸运客户准备了别出心裁的礼物——万达影城电影票。



【C21活动】KAKA欢乐暑期档——暑你最清凉！
幸运客户大公布！看看有你吗！

2015-07-16 21世纪不动产温州

重大消息

21世纪不动产呆萌的KAKA又要出来派送大福利啦

全国高温预警，温州更是酷暑难挡，大家都嚷嚷着要去非洲避暑啦！

要不先去洞头游个泳！
再去南麂玩个水！
然后去泽雅漂个流！

你们城里人可真会玩！开车不用油啊？！.....

当然不用！我们包啦！

萌宠KAKA巡游全国，也来到了风水宝地温州，为炎炎夏日的您带来一份从天而降的好礼！

21世纪不动产启动KAKA欢乐暑期档，暑你最清凉“感恩回馈活动，中石化加油卡免费派送！

【C21活动】KAKA欢乐暑期档——暑你最清凉！
幸运客户大公布！看看有你吗！

【C21活动】KAK...



【C21活动】KAKA欢乐暑期档——...
21世纪不动产呆萌的KAKA又要出来派送大福利啦！全国高温预警，温州更

文章详情



7月18日 11:45 来自 360安全浏览器

温州区域：温州区域从优质客户中随机抽取20名幸运客户，他们获得了中石化加油卡一张。



郑州区域：郑州区域的幸运客户纷纷收到了暑期欢乐水上乐园门票。



西安区域：西安区域在微信平台设置幸运转盘游戏，为幸运客户送出话费充值，同时在线下，各门店也为新老客户送去清凉系列的小家电——小熊牌冰淇淋机。

在21世纪不动产官方微博，面对全国客户，暑期互动话题#7月夏天怎么过#也同步上线。众多粉丝拿起手机，

参与其中，与大家共同分享自己精彩的7月。21世纪不动产也为大家送出了各种精美小礼物。



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世纪不动产全球品牌运动 激情夏日季

文——本刊记者

随着9月的到来，夏季接近尾声。回顾5月至8月，21世纪不动产在印地500大赛、女足世界杯以及少年棒球联盟世界大赛中表现出色，为21世纪不动产夏季品牌运动画上圆满句号。



5月 21号战车分外抢眼

5月的最后一个周末，第99届印地500大赛火热开赛。21世纪不动产与卡彭特·费舍·哈特曼赛车队（CFH）和车手约瑟夫·纽卡顿继去年后再度合作，以赞助商形式在赛场内外掀起多轮品牌运动。比赛现场上，纽卡顿驾驶的黑金色21号赛车以平均225.187英里/小时的速度跑完200圈，成功进入TOP10，超过30万名观赛者为之欢呼。赛场外，21世纪不动产门店的志愿者与纽卡顿一同，为5岁智障儿童乔赛亚装修房间，并带着他参加了盛大的赛前游行，这一善意的举动得到大赛报道媒体的关注，引发了公众好评。



6月至7月 女足助力C21亮相全球

6月6日至7月5日，2015年女足世界杯在加拿大举办。美国女足国家队以5:2击败日本队，卫冕本届冠军。作为美国女足地产类的官方赞助商，21世纪不动产借助美国女足的杰出表现，得以被数以亿计的全球观众熟知。围绕女足世界杯，21世纪不动产在互联网平台、电视媒体等渠道进行了广泛的赛前、中、后传播，并制定了赢签名、见面会等一系列门店激励政策。这次活动的圆满成功使21世纪不动产与运动的联系更深入人心，也引发了全美及世界各地21世纪不动产门店与当地体育事业合作的热情。



8月 少年棒球联盟大赛赢得家庭客户喜爱

8月20至30日，2015年少年棒球联盟世界大赛在美国宾夕法尼亚州南威廉波特市上演最后的角逐。该赛事汇聚全世界最优秀的青少年棒球运动员，以竞争激烈、家庭性娱乐、全球性著称于世。大赛期间，21世纪不动产品牌广告通过美国电视台及互联网播出，这进一步拉近了21世纪不动产与全球家庭客户们的距离。

21世纪不动产时刻将“更聪明、更大胆、更迅速”的品牌精神贯穿到夏季品牌运动当中，同时融入温情、欢乐的主旋律。接下来，21世纪不动产将与美国雪橇队在冬季牵手，继续以运动的激情带领品牌和其体系下的经纪人迈向事业新高度。



2015年度第三期IMA培训(青岛)举办

文——特许培训部 鞠佳平

8月4日至7日，21世纪不动产2015年度第三期IMA培训于中华全国总工会青岛疗养院举办。本次培训的学员共计33名，分别来自青岛区域、北京区域、厦门区域、济南区域和沈阳区域。成都区域执行董事、IMA高级认证讲师凌敦平和济南区域和平公司董事长、IMA讲师金田担任主讲人。青岛区域总经理时秋云为开训致辞。

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。

在前两天的授课当中，金田结合自己的管理经验对IMA课程进行了生动讲解。讲到门店管理，他建议在洽谈室安装摄影头，配备对讲机，便于区域经理跟进洽谈。每个门店还应配至少一个平板电脑，改进房源展示给客户的体验。他还鼓励少设固定电话，将省下来的经费用作经纪人手机补贴。另外，给所驻扎小区管理严格的经纪人提供租房补贴。金田还讲到举行招聘会的技巧，准备投影仪、饮水机和印有LOGO的水杯，派出业绩高、颜值好的经纪人动员应聘者参加职业说明会，还可以在招聘会现场制造具有煽动力和戏剧性的场面。金田也给出了激励员工的方法，比如邀请员工的父母参加年会，让父亲为其颁奖；基层员工奖励考核周期要短，管理层要长等。

凌敦平讲授了后两天的IMA课程。期间他运用了大量的互动方式，实时追问学员所在城市的市场、商

圈、店铺运营情况，结合课程的内容，以咨询的方式，现场剖析学员的问题原因，并提出中肯的建议。在讲到督导时，凌敦平指出，督导是把有价值的业务线索发掘出来，把业务线索转变成业务机会，继而转变成业务成果。他还为大家讲述了成都店东找竞争对手买房的故事，引起了在座学员的深思。计划和使命也是凌敦平讲授的关键词，他认为做计划时，需要考虑四个关键问题，分别是在这个领域现在的相对位置；想去哪里；从这里到那里必须获得什么；如何衡量成长和进步。而使命，有一句古话点明了其内涵：“但有使命，万死不辞”。

IMA培训不单单是培训，也是体系内金色伙伴全方位交流和沟通的平台。21世纪不动产中国总部将继续努力，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。



我们身边的 明星STAR 闪耀光芒伴我成长

编者按：

刚刚过去的夏天，我们有幸结识了一批来自天南地北的21世纪不动产家人。他们从内刊老员工感言征集活动以及刚刚结束的海报明星选拔活动中脱颖而出，用闪光的经历和成绩证明，自己是金色大家庭当之无愧的代言人。



厦门盛巢加盟店 陈强

只要敢梦想，就能实现

文——本刊记者

在总部发起的海报明星投票活动中，来自厦门盛巢加盟店的陈强以14000余票，21%的高投票率收获最牛人气，成为唯一一名通过“民”选直接晋级海报明星的经纪人，也是5名海报明星首位确认的人选。这位2014年厦门区域的销售冠军，有什么与众不同之处？

Q=本刊记者

A=陈强

Q：你在微信投票活动中，以最牛人气拿到了唯一的海报明星直通名额，这个过程跟我们说说。

A：我们通过厦门区域的支持很快就号召700多名金色战友拉票，后来我们厦门15年来积累的新老客户都被我们拉来了。感谢他们的支持。这两天每晚快12点，我和店长都还在公司，在朋友圈转发消息，打电话给客户拉票，让他们的朋友也帮我们，关注21世纪不动产品

牌。非常感谢店长。

Q：能简单回顾下你的职场经历吗？

A：我是重庆人，从小山村出来，18岁只身来到厦门，身无分文，一开始开个水果店。经常会有一些写字楼里穿西装打领带、做房产物业的人来买水果。我的梦想也是找个看起来比较正式而且有挑战的工作。所以做了一年，我就把水果店转了，去一个小中介做二手房。后来公司转型加盟C21，我的成长快了很多。我是公司的元老了，入行在这，人生第一单也在这，我觉得它适合我的发展。

Q：最自豪的一件事情是什么？

A：自从做了这个行业后，我之前的梦想都实现了。最初想在老家买套房子，买了后，做了一两年，又想厦门买房，也买了，后来觉得做业务有车更方便，就又买了车。这个行业，真的只要我们敢去梦想都会实现，要有一颗勤劳和敢于梦想的心。

Q：给我们介绍几条你在工作

中积累的经验。

A：首先，个人形象要重视，比如坐电梯，业主会问我们是哪一家中介，这就是说要让别人感觉你像个中介，很专业。第二，客户和房东之间的信息反馈要及时。不要等到房东亲自打电话给你来问客户看房的情况。第三，专业知识要扎实，熟悉房地产交易的流程。如果客户问的问题你不懂，信任度会大打折扣。第四，房源的信息跟进要到位，这方便其他同事掌握到最新的房源动态。

Q：怎么看待经纪人这份工作？

A：很辛苦，陪孩子陪家人的时间很少。但作为房地产经纪人我还是很自豪。每天再苦再累都觉得过得充实。这个行业，每天接触的新老客户都不一样，我比较喜欢交朋友，所以很适合我。而且，我们门店很有家的感觉。

Q：近期有什么梦想吗？

A：手上的两套独家房源卖掉。今年再开两家店，现在正在找地，不好找。

我们身边的明星STAR

——海报明星评选活动



北京安信瑞德中央别墅区 盛家林

人过留名 雁过留声

文——本刊记者

还记得21世纪不动产2014中国年会的男主持人吗？他就是来自北京安信瑞德的盛家林。

2009年，盛家林加入北京安信瑞德加盟店做分行经理，如今已成为中央别墅区的高级经理。在工作的突出表现之外，盛家林经常现身各种集体活动，他曾连续多年主持北京安信年会和季度大会。

Q=本刊记者

A=盛家林

Q：参加这次海报明星大赛，有什么感受？

A：这是很荣耀的一件事情。我让朋友们给我投票，告诉他们如果我真入选了，海报我送他们一人一张。

Q：你觉得成为一个海报明星，有什么必要的素质？

A：第一点是对公司的忠诚度，对工作的投入。再有和业绩相关，还有要能代表公司的形象，言行举止行

为准则都是有要求的。

Q：简要回顾下自己来C21之前的职场经历。

A：我是07年10月大学毕业来北京的，大学学的设计专业，所以想找平面设计的工作，当时一家中介公司招人，我以为是招平面设计，结果一来才知道是招经纪人的。考虑到找工作已经有段时间，不是很顺利，身心疲惫，钱也快花没了，就直接问面试我的人，卖房子一个月能赚多少，他告诉我一两万，我就来了。当时跑盘一个月，三个月还没签单，被公司辞退。回家过完春节后，我又到了一家中介做经纪人，一直做到2009年6月来到C21。

Q：三个月没签单，为什么没放弃？

A：确实心灰意冷，但我一直坚持一个道理——人过留名，雁过留声。既然选择了这个行业，离开的时候一定是我得到一些成绩才行，类似衣锦还乡。现在灰头土脸的走得太难看，所以我选择卷土重来。

Q：工作当中有没有印象深的单子？

A：我第一个买卖单。当时我住在传媒大学地下二层公寓，我的手机号从来北京到现在都没有换过，当时买这个号，是因为它的广告语是“地上地下都好使”，可真正住进去才知道地下是没信号的。但奇怪的是有一天它忽然响了，我接了，是个客户，问我在博客上挂的房子是不是真实的。我知道他说的那套，我已经带其他客户看了十多遍，和业主关系也很好。这个客户后来真的做成了，业主换房，也从我这买了，这个连环单总价值1600万，拿了佣金40多万，我非常高兴。这里面有运气的成分，但最重要的是我对房子是非常了解的，准备工作很到位。

Q：做的好的员工有哪些突出的优点？

A：踏实，安分，每天把自己要做的活做好。不是每天想着这边怎么样，那边怎么样。我就把我手上的活干完，签单出业绩。而且不会轻易的受外界干扰，经得起诱惑。

北京信邦加盟店芳园丽都店 肖博

对自己保持高标准

文——本刊记者

肖博是2014年全国亚军（佣金）经纪人的获得者，本刊记者曾经在2015年3月刊《特别策划》栏目中采访过她。

肖博是山东济南人，2007年毕业于山东财经大学，2008年2月14日，来到北京信邦加盟店芳园丽都店，并一直工作至今。资历使她对工作游刃有余，也为她赢得了自由支配的时间和生活。2015年春节期间，肖博请了三个星期假，只身飞往法国巴黎给自己一个完美假期，而在飞机降落的那头，一位工作中结交的客户朋友正热情地等待她前往。

多年来，肖博一直从事涉外租赁业务（近2年开始兼做买卖），客户一

般都是来自海外、港澳台等地的金领和高级白领们。在和他们打交道的同时，肖博也耳濡目染，形成并坚持自己的专业形象，高标准地要求自己。

肖博说，那种入职一年就成绩显赫的经纪人绝对不会是她，“他们内心强大，谈吐成熟，完全不像刚毕业的学生。可我现在还抗不了压力，急性子，有时候晚上还睡不着觉”，肖博觉得每个人的道路是不一样的，“我也有我的特点，我的客户和我交流感觉会非常舒服，而且我很真实，客户时间长了会把我当朋友。我做的时间越长，越不会轻易离开，客户也就对我越信任，只要住到这里，就可以找到我，而我也总乐意为他们解决问题，他们不用担心经纪人明年会跑掉。”

Q=本刊记者

A=肖博

Q：听说你的业绩一直比较平稳，为什么？

A：就是不断努力的结果，一个月做不好我能接受，但两个月做不好，我就坐不住了。就感觉没办法在这里待下去了，是有那种害怕被淘汰的感觉。首先要有一个量，在任何情况下，有量才有质的飞跃。如果业绩不好，我会拼命发帖，让客户量先上来。

Q：对于网络上的新客户，你怎么获得信任？

A：习惯性地表现出对这个社区的了解。要让他感觉你比其他经纪人都好，因为这就是事实。我在介绍时，会说这个房子是小区最好的，楼上楼下住什么样的人，我的哪个客户，比如联想的副总裁也住这里，类似的细节客户了解到就会很信任。还有物业怎么样，物业不好的话是哪方面，不能只说好的，也要适当说些不好的。其实，第一个电话我就能让客户感觉到我对这个社区很了解，他们问的房子，我立刻就能知道是哪个。我的帖子发的少，但不是瞎发的。

Q：自己在实现工作目标中遇到最大的难处是什么？

A：很难说，应该是自我设限。经验多了也会造成阻碍。没有任何经验的就可以去尝试。有经验的话多考虑可能就错过机会了。希望自己能勇敢一点。



郑州区域营业六区 卢香宾

奋斗！奋斗！奋斗！

文——本刊记者

出生在河南开封的卢香宾今年33岁，2010年6月入职郑州通泰店，2012年9月晋升郑州宜家店经理，2013年和2014年，两度获得中国年会评选的“全国优秀店长/分行经理”奖。2014年末，本刊在历年年会获奖人物系列访谈中采访过卢香宾，那时他最近的一个梦想是“成为正式的区经理，不辜负团队所有的人”，现如今，他已成为郑州区域直营六区经理，正向着新的目标出发。

Q=本刊记者

A=卢香宾

Q：工作这么多年，有什么明显的感受？

A：在这个行业时间不算短也不算

长，可是基本上经历了郑州这个城市行业内的高潮和平淡，所有的付出都会以N+1的形式回报。我一直有一个信念，就是做好，做更好，而且我可以更好！这一路的成长不管命名为成功还是失败，我只是觉得失败的感觉也很好，因为所有的失败积累到一起，我们才可以真正超越想象中的自己。

Q：谈谈做管理的经历。

A：做管理和做业务是两种概念，其中也遇到了很多辛酸，培养出来人的起起落落，门店瓶颈期的过渡，强管理方式的压力，开辟新区域要付出更多的艰辛……好在有团队的理解和信任、公司领导的支持和成就，反正做管理的总结就一句话“爱拼才会赢”。

Q：能谈谈令你印象深刻的团队协作吗？

A：为一个新同事的单子，4个老同事帮助跟进；对私下成交的客户，吹响集结号；为一个单子磋商，整个店凌晨0点左右才下班……太多记忆深刻的事情了，我们今天所有的成就都离不开每一次每一天的团队协作，优秀永远不是一个人的事情。

Q：说一个让整个团队都兴奋的单子。

A：有一个单子，标的不大，客户特别难搞，并且明确表示隔壁中介公司只收一半佣金，谈的过程中周边同行一直在干扰我们成交，最终我们团队所有的人都参与了谈判。你试想一下，齐刷刷的一排15个人，异口同声地说“我们的服务是不打折的”的感觉。没有彩排过啊！客户就为我们跟团队签单了。

Q：你眼中特别出色的员工是什么样？

A：出色的人你就要给他足够大的舞台，让他尽情去发挥。在我这，所有人都有同一种特质：思路清晰，行动力快。有一位同事，从筛选客户到成单，从来不会超过半个月。而且他从来不会佣金打折，他说我给客户提供的服务，客户都不好意思跟我们谈佣金折扣。

Q：怎么样应对同行的竞争？

A：我们这个区域竞争很激烈，相信很多同事都理解，我们这个行业拼的就是响应速度，拼的就是服务以及超值的客户体验。





上海锐丰营业七部杨浦北一号作品店 张俊桃

我和其他90后不同

文——本刊记者

2011年，张俊桃辞掉保安的工作，来到21世纪不动产上海锐丰位于新江湾城的门店，做起了经纪人。紧接着便迎来大约一年的“瓶颈期”，再后来就“越来越顺了”。2014年，张俊桃头上的光环多了起来：新江湾全年业绩冠军、上海“金锐会”成员、2014年全国质量服务明星奖和优秀经纪人（佣金）奖。2015年年初，他晋升为一名分行经理，8月，入选为2015年21世纪不动产海报明星。

Q=本刊记者

A=张俊桃

Q：有没有过困难？

A：2011年，我摇摆不定。当时成天在外面带客户转，甚至老同事中午去吃饭、吹空调，我也不停，可都没有成交。那时家里还催着我回去结婚，我一度想放弃。区域总监对我说“你现在唯一要做的就是坚持，第二

就是加强新家湾楼盘的专业知识，才能消化这些客户。只要这个瓶颈期过去就会好了。”我照做了，一个月后成交了2单，往后就越来越顺，基本上每个月都能开一两单。

Q：自己做到这个成绩，觉得因为什么？

A：我是91年的，但和其他90后不同。可能因为我在单亲家庭长大，从高中出来后，就感觉肩膀的责任很大。现在的90后缺乏压力，很少有拼劲。还有我接触的客户和房东，哪怕不从我这里交易，我也会死盯着，维护到位。逢年过节去家里拜访，他们出国、出差，我会发短信。我常带一些小礼物，可能他们看不上，但这份关怀能感受到，他们会记得，21世纪不动产的小张，新江湾，做房地产销售的，他们的圈子比我们大，亲戚朋友肯定有房子的需求，就会来找我。

Q：自己觉得最自豪的一件事情是什么？

A：有个微软高管，2012年在我

这租了一年房，后来他要买房，仅仅是在他公司和我聊了几个房子的问题后，就在我这订了。当晚，他还带我去五星级酒店吃饭，送我爱马仕皮带。记得他说，小张，我为什么认可你，因为你老实，房子的优点和缺点你都会说。所以，对客户一定要真诚，如果某一个环节出错，或者客户问你的问题你不知道，你的专业度就大打折扣。我现在经常花钱去听一些培训课程，对我很有帮助。

Q：对团队成员有什么想说的？

A：每个人想法和做法不一样，唯一相同的是保持良好的心态，而且必须要坚持，稍微有一些挫折和困难，千万别被吓倒。每天的工作重复去做，日复一日，肯定会有效果。

Q：近期有什么梦想和规划吗？

A：今年的目标是，我的团队要做上海的冠军团队。个人的目标是2-3年内在上海购置一套房。还有我想在21世纪不动产长期做下去，往更高的管理层发展。

永远不能降低我们的标准



文——青岛区域总经理 时秋云

2003年06月 加入21世纪不动产青岛
区域分部

2003-2005年 运营支持经理

2006-2008年 运营总监

2009-2012年 总经理助理

2013年至今 区域总经理

2001年，一次偶然的机会，接触到21世纪不动产的核心课程IMA（国际管理课程），课程内容让我很震撼：原来中介可以做成这样。2003年辞掉当时看似安逸的工作，开始了对21世纪不动产义无反顾的追随，在我心目中，将来青岛经纪行业的标准就是C21要求的这个样子！

2003年7月，非典结束后留给大家的心理阴霾，丝毫没影响青岛区域新团

队北上初始化培训的热情，参训片段记忆犹新：每天课程结束后例行演练抽查，同事们6点早起温书，每天到10点多的复习，没有任何休息日。13天严酷而充实的受训，让我们感受到C21是一个有标准有内涵的品牌，每个人都怀揣着一个高标准和一份责任，这种状态为区域运营打造了坚实的基础。

每次角色的转变，我都会问自己：这个岗位的标准是什么？在别人眼里，我也许是个有强迫症的人，对标准固执，因为要确保把C21的标准做到最高最好，同时执行不缩水。

在担任运营支持经理期间，每个新店的第一次面试我都要和店东一起进行，我要保证每个投资商都要开始养成习惯，严格按照体系的要求去做；我坚持每一个店对外经营时都要通过核准，因为我们要确保提供给客户的服务一定是优质的。以结果来看，固执的坚持是对的，在公司招聘培训等方面严格按照我们的要求与标准来执行的店，基础工作很扎实，预亏期很短甚至没有，各项运营数据也都很漂亮；反之基础打不好，就急着做业务的店，总要在以后付出成倍代价。

纵观这么多年行业起起伏伏，在C21体系内，有个简单的规律，凡是相信品牌，完全按照标准与要求去做的店，终究会成功；凡是对品牌标准讨价还价，不撞南墙不回头的公司，做到最好也是不瘟不火，规模与发展捉

襟见肘。

以上规律同样适用于区域分部。区域分部的工作承上启下，一个很重要的职能就是把C21的精华输送到店里，把C21高标准的从业要求传达给加盟商并督导其执行。我们偶尔的黑脸做法也许不能被所有人理解，但我们坚信，有一天他们会明白：做一个聪明的傻瓜，严格按照C21的要求去做，你就会成功！

21世纪不动产体系处处是沉淀下来的精华，朴实低调但是很有温度与力度，例如经纪人文件夹、招募工具包、销售计划书等，这也是我们服务高标准的一部分。但目前真正在认真使用这些工具的人屈指可数，所以任重道远，我们的服务标准还有很大的提升空间。

不论是国家政策带来的轮番洗牌，或是互联网带来的心惊肉跳的刺激，还是举着资本大旗的同行带来的喧嚣，很多华而不实的东西终究会散去，这个行业正在洗尽铅华，离本真越来越近。因为事实是——线上是服务于线下的工具，完善线下服务才是根本，用高标准来装备我们的服务，最大限度提升客户的感受，才是行业方向！

坚持C21高品质的从业标准，做让客户认可的品牌，让同行头疼甚至尊敬的竞争对手。“When you are No.1, you can do anything others can't.”（当你做到第一，你将做到人所不能）！

风雨过后的彩虹



文——温州区域常务副总经理
叶柏峰

2001年，还在物业管理公司上班的我，看到了温州日报整版介绍21世纪不动产进入温州的新闻，我心头一紧：狼来了！全球品牌、完善系统等深深吸引着我，我第一时间辞去工作前往应聘。经过了初试、复试，2001年10月，我成为21世纪不动产温州区域房产部的一名经纪人，也是区域入职的第三位经纪人。位处繁华市中心温州日报大厦的办公室，让20出头的我不禁感叹真是高大上。

第一天上班，办公室空无一人，三部电话同时在响，忙得我直打转，后来才知道公司登了温州日报半版的房源广告，吸引了大批客户咨询。那

时带我的经理是上海人，经验比较丰富，来自香港的总经理也会对我们进行指导。我知道要想有出色的业绩就必须勤劳，每天下班我都是最晚的一个，为了开发更多资源，每月我的报纸广告费支出是最多的。但这也为我带来了大量的房源和客户，赢得不俗的业绩。记得有个月我开了6单买卖，拿了一万多的提成，心情激动地直接去买了两只手表、一辆二手本田太空摩托车，那时这是一笔巨大的财富。

2002年我被提拔为房产部经理助理，期间还组织过温州客户前往成都购置商铺。2003年个人业绩做到区域第一名。2004年接任房产部经理，房产部的业绩连续两年排在单店首位，号称温州最强团队，个人也获得“温州十大房产金牌操盘手”等称号。2006年被任命商业地产部经理，之后接手新开业不久的家友店做店长。2006-2013年，家友店的业绩一直名列前茅，产生过温州区域个人业绩冠军、全国百万经纪人。

但在2008年时遇到一些困难和压力：一方面，市场交易量下降业绩下滑；另一方面，公司薪资制度的变更导致部分老经纪人和店长流失。区域陈晓武董事长发现问题严重，立即决定恢复原有制度，但流失人员已无法挽回，而我毅然决定留下。经过这波动荡后，我不断培养新人，壮大团

队，2009年开了两家分店。

2011年下半年我被提拔为区域副总经理兼家友店店长，刚上任还没几个月，严重的金融危机便影响到了温州市市场。为安抚经纪人、解决客户问题、做好加盟店沟通等，我们付出了大量心血。此时，盲目扩张门店导致区域办公机构过于臃肿的弊端也被放大了，公司陷入了困境。为此公司关闭了一批门店、裁减人员，严控开支。近一年的努力之后，公司重新走向正轨，员工也恢复了信心。

近几年来，公司总体态势越来越好，特别是今年我们的门店加盟数量快速增加，正在向年底完成100家店目标冲刺。今年年初，我被任命为常务副总经理，全面负责公司经营管理工作。挑战与压力都将转化成我的动力。坚定信念，突破自己就是我对成功的定义。

十五年的青春年华一直陪伴21世纪不动产度过。我相信，坚持做一份工作或职业总有成就你人生价值的那一刻。因为付出总会有回报。



“内刊征集老员工感言，C21最具成长人物评选”活动火热进行中，体系8年及以上老员工请于10月30日之前投稿至邮箱609509112@qq.com，即有机会赢取年度大奖。

这是我的终身事业

文——宁波立得房产兴裕店店长
飞虹店执行董事 黄梅花

时间过得很快，我进入21世纪不动产已是第九个年头。

记得刚刚担任门店店长时，店里只有一名员工。店面装修、招聘、管理、培训、办证、业务等等所有问题接踵而至，我常常忙得早饭中饭一起吃。有一位叫李阿姨的外地客户来看我，见我下午1点多了还没吃中饭，就跑到外面买了一份蒸饺硬塞到我手上，心疼地说：“丫头，每次来看你都这么忙，连陪我坐坐的时间都没有，你不要命啦，这样胃要搞坏的啦！”

当时我正要陪客户去房产交易中心过户，拎着那袋蒸饺，眼泪在眼眶里打转。说实话，那时候不觉得自己有多辛苦，只知道自己是外地来的，基础没有别人好，只有更努力才能追上人家。好强又倔强的我当时只有一个信念：别人能做的，我也一定可以，要么不做，要做就做最好！这个信念就这样一直支

撑着，我走到了现在。

2013年2月底，中央出台了一个关于个税征收的新政策，宁波也掀起一轮疯狂的购房潮，我跟同事们连续一个月加班加点，每天忙到十一、二点回家。有天晚上，我难得下了个早班，进门就看见女儿一个人站在卫生间洗漱。见我回来，她兴奋极了，跑过来抱着我说：“妈妈，今天怎么这么早呀？”为了弥补这段时间对她的亏欠，我说：“来，妈妈帮你洗脸。”当我看着她因为长时间没有洗干净而开裂的手背，心疼得眼泪哗哗往下掉。女儿懂事地看着我说：“妈妈，我没事，你别哭啦！”这件事尽管已经过去很长时间，但只要一想起来，我就忍不住心酸。

在21世纪不动产宁波区域分部的领导下，在门店所有“家人”的支持下，我连续四年被评为宁波区域业绩优秀门店、零投诉门店、2012年21世纪不动产全国优秀门店、2013年21世纪不动产全国优秀店长、21世纪不动产宁波区域外训冠军团队、21世纪不动产2014年第二、三、四季度团队竞技冠军及2014年度业绩总冠军……

对于客户，我要求员工尽可能提供最好的服务；对于交易过程中出现的各类纠纷，不逃避不推脱，处理到让客户满意为止；对于高风险的房屋，



我们坚决不做。就这样，我们积累了一批又一批忠实的老客户。

对新人来说，房产销售比其他产品销售工作，更能学到知识，如果你选择了这份工作，就把它当成终身的事业来做。首先仔仔细细做好每一个小区的市场调查，这对你后期的工作开展将会带来非常大的方便。然后静下心来好好学习，不懂的地方谦虚向前辈请教，做好笔记，没事多看几遍背到滚瓜烂熟才能为你所用。成长的过程中一定会碰到很多困难，请把每一次困难都当成是锻炼的机会，只有保持这样的心态，你才能快乐地工作，快速地成才。

互联网给行业带来很大挑战，应对的策略除了不断学习，还需要大胆创新精神。过去的成绩再辉煌都只能代表过去，否则可能成为进步的障碍，只有不断的学习、创新，才不会被淘汰。



战胜恐惧后的喜悦



文——温州家友加盟店 方保连

2005年10月我作为家友店第一批员工，进入了21世纪不动产。那时的我很迷茫，好几份工作没有坚持半年就告终了。一次在报纸上看到公司的招聘广告，觉得这公司很大牌，就抱着试试看的心理去面试了。当时面试我的是郑芳店长，也是我职业生涯的第一位老师。起初她觉得我看起来太娇气，吃不了苦。但我表示一定会坚持下去，希望店长给个机会。就这样，我被安排了第一份工作，一张A4纸，一支铅笔，画出商圈的地图。

这是我干过最辛苦的事，标志建筑物要全部标记入图，必须步行走遍每个角落，一天下来脚磨破了，手背和脸晒得刺痛，全身酸痛，一下就泄气了。第二天请假休息时，心里有些不安，就打电话给共同入职的店秘小星（现温州

区域人事部经理），当听到她说觉得画商圈并不辛苦时，我给自己一秒钟时间思考：一个刚毕业的女孩都能吃苦，我为什么不行？我立马说道：“你在哪里我现在过来！”从那一刻起，我才真正成了21世纪不动产的一员。

刚开始我什么都不懂，给客户打电话都不敢，经常有同事在旁边模仿我颤抖的声音，也不止一次想过放弃，但在店长和其他同事的鼓励与帮助下，我克服了一道道难题，成功地达成了第一笔交易。克服自己的恐惧时，我的内心充满了喜悦，很有成就感！

渐渐地我喜欢上了这个团结有爱的大家庭，喜欢上了我的工作。我每天穿上金色制服，以饱满的热情接待我的每位顾客，了解客户的购房需求，耐心为他们解决每个问题，用自己的专业知识为客户分析推选最适合他们的房产。

记得2011年的时候，有一位女性客户看上了同事推荐的一套精装的房子并当场下定了。客户喜欢精装修，但忽视了很多缺点，经家人提醒后，她有些后悔，就来问我怎么办。我确认客户不满意后，就告诉她可以与房东商量退还定金。结果房东真的退还定金撤销了交易。同事都说煮熟的鸭子都让你放飞了，但我坚持认为经纪人要有一颗为客户着想的心。客户用

了多少年的心血，买的是幸福期望，我希望每个客户都住在我帮她们买的房子里，幸福快乐的生活，不能因为数万元的佣金，而让他们在买房这样重大的事情上做出错误的选择。

在几年的工作中，我真诚对待每位客户，得到他们的认可和支持，不断为我推荐新客户。而21世纪不动产让我这个外来人在温州感受到了温暖，让我学会了自强自立，让自己人生更有价值。

经纪人的销售生涯就像一场战斗，是一场不间断的、没有喘息余地的追逐，在喜悦、期待、兴奋之中又夹杂着些许恐惧和失望。而我并没有什么宏伟的目标，我的成功定义就是今天比昨天的我再进步一点点。在这个知识日新月异的时代，我会保持清醒的头脑，认准社会发展变化的方向，学习多元化的知识，为客户提供更优质的服务。



“内刊征集老员工感言，C21最具成长人物评选”活动火热进行中，体系8年及以上老员工请于10月30日之前投稿至邮箱609509112@qq.com，即有机会赢取年度大奖。

走近21世纪不动产温州区域

文——温州区域供稿

21世纪不动产温州区域于2000年获得中国总部授权，并于2001年2月正式成立，是中国总部授权成立的奠基区域之一，主体为温州英特莱特特许经营咨询服务有限公司。

温州区域依托中国总部国际领先业务模式、业务资源与管理系统，努力创新发展模式，拓展全新服务领域，树立区域房产经纪行业标杆。区域设有一手代理部、运营中心、金融中心、培训中心、信息管理部等部门，五大核心服务与管理配套，打造房产市场信息、交易、金融、投资全流程服务模式，同时为加盟商提供运营管理、学习培训、业务提升全方位合作支持。

21世纪不动产温州区域运用特许经营的成功模式，利用庞大的连锁加盟网络为客户提供全方位的优质服



2005年员工游龙湾潭

务。温州区域成立以来，不断引爆温州品牌中介的热潮，成为了温州房产经纪行业连锁体系发展的创导者与典范，在市场份额、管理系统、发展理念、业务模式等领域全面引领温州区域市场，并以独特的优势与温州多家实力开发商及银行、金融机构建立了长期稳定的战略合作关系。

截至2015年7月，21世纪不动

产温州区域已成功授权60余家加盟店，覆盖了温州主城区的各大商圈，旗下经纪人已达到700余名。区域通过完善的培训系统与激励制度培养和汇聚了一批优秀房地产精英，组建了一支强大的金色Century21房地产精英团队，为今后的战略发展奠定了坚实的基础。

经过15年的成长，温州区域已经牢牢地在温扎根，今后也将以更大的力量搭建更大规模的平台，在一二手联动、房产综合金融以及线上线下互动平台等方面将实现创新与跨越式发展，不断整合行业资源、拓宽业务渠道，为客户提供更专业、更多元化的服务，拓展延伸服务领域，实现差异化的盈利模式，引领温州房产中介行业的变革，创造大温州一体化房产综合服务体系。



2010年老员工聚会



■ 2000年

10月 与总部正式签约，成为奠基区域之一

■ 2001年

02月 21世纪不动产温州区域（温州英特莱特
许经营咨询服务有限公司）正式成立
10月 21世纪不动产温州区域第一个业务部
门——房产部成立

■ 2002年

03月 与温州大学合作举办大型职业说明会
05月 首批10家加盟店集中签约

■ 2004年

09月 21世纪不动产温州区域讲师团成立
10月 荣获“温州十大影响力房产营销力品牌”
11月 荣获中国建设银行“浙江省十大中介”称
号，并与中国建设银行建立战略合作关系

■ 2005年

04月 优秀经纪人俱乐部（精英团前身）成立
04月 21世纪不动产“21PLUS讲师认证”培训在温举行
08月 与《温州商报》合作成立“21世纪不动产—温州
商报”置家会
11月 荣获“温州十大房产影响力营销公司”

■ 2006年

01月 与中国银行温州市鹿城支行
签订《合作约定书》
03月 与温州产权交易拍卖行有限
公司签订《合作协议》
06月 举办认证讲师培训，初始化
培训改革后正式开课
07月 与温州商报签订《分类信息
广告协议》
08月 与中国建设银行温州市中支
行签订《银企合作协议书》

■ 2007年

04月 启动“红粉笔计划”乡村
支教活动
11月 荣获首届“温州十大品牌
经纪人”单位

■ 2008年

05月 组织各单店观看奥运圣火在
温州传递、为汶川大地震赈
灾募捐
08月 全国QSP认证讲师培训在温
举办

■ 2009年

03月 优秀经纪人俱乐部升级为精
英团
和闻达城市学院共同举办的
社会公益文化活动《蓝色文
化节》开幕
06月 21世纪不动产温州加盟店数
量达到30家
成为共青团温州市委颁布的
青年就业创业见习基地

■ 2010年

01月 21世纪不动产温州加盟店数
量达到40家
06月 与银行合作为客户提供一站
式交易服务，金融服务再次
升级

■ 2011年

03月 开展房展会和社区活动
04月 设立工贸学院店长班奖学金

■ 2012年

03月 总部来温考察
07月 与杭州绿城房地产经纪有限
公司签订战略合作框架协议

■ 2013年

01月 荣获“诚信房产中介机构”
称号
07月 与益民投资、万豪地产签订
战略合作框架协议
12月 举办温州全国优秀经纪人分
享会、举办商机座谈会

■ 2014年

01月 体系多位经纪人荣获温州市经纪人评估师协会评选的“优秀经纪
人”
09月 前往茗岙公交中巴希望小学献爱心
12月 与标准财富投资管理有限公司达成战略合作协议、与上海微募金
融达成战略合作协议

■ 2015年

05月 举办首届趣味运动会
06月 启动“师徒制”与首届“明
星经纪人”
07月 加盟事业发展迅速，加盟门
店达60家

锐意进取，永燃激情

——访21世纪不动产温州区域董事长陈晓武先生



文——温州区域供稿

他是思维敏捷、敢说敢闯、志在千里的典型温州企业家。他沉浸商海数十载，成功布局温州传统制造业、房地产业、金融业等产业。他历经跌宕起伏，仍屹立商场奋力拼搏。他不愿固步自封，坚持将创新精神融入公司发展的每一步。他就是陈晓武先生。让我们走近这位风云浙商，看看他睿智的双眼折射出的光芒。

拼搏，创业数十载

陈晓武，出生于70年代，是一个土生土长的温州人，他从小耳濡目染，心中自有一本生意经。他自

20岁白手起家，用10年时间打造了温州烟具行业生产工艺最高端的领军企业——保发工贸，从众多创业者中脱颖而出，成为了温州民营经济的先驱者。

2000年，在21世纪不动产进入中国后，陈晓武第一时间抓住商机，华丽转身，创立了21世纪不动产温州区域。在他的带领下，温州区域不断成长，如今已经成为了温州地区最大的房地产综合服务提供商。而陈晓武先生也在继续创新的步伐，不断将新鲜元素纳入到公司运作发展中，现21世纪不动产温州区域在一二手联动、综合金融等衍生业务方面也有了长足的发展。

陈晓武先生并不只满足于此。近年以来，他先后涉足金融投资等

新兴产业，在相关行业也创下了不俗的成绩。虽然已是不惑之年，但陈晓武身上仍是充满了年轻人的激情与朝气，并不断燃烧他的热情，为公司、为社会做出贡献。

坚持，守成十五年

21世纪不动产温州区域成立至今已有15年之久，期间始终紧紧跟随中国总部的步伐。公司经历过楼市疯涨的时期，也走过房价狂跌的逆境，但是21世纪不动产温州区域并没有倒下去，而是不断实现转型升级，更深地在温州扎根，在行业变革大潮中站稳了脚步。这除了归功于中国总部的扶持外，更离不开陈晓武董事长的带领。

提及21世纪不动产温州区域这15年的发展历程时，陈晓武董事长不无感慨地说道：“做事业重要的是坚持，我一直在努力做大做强21世纪不动产温州区域这盘生意，就算是2011年后这几年楼价崩盘，行情很差的时候，我也没有想过要放弃。也恰恰是那几年，我觉得不能再把公司圈定为只做二手房，转而开始尝试公司的转型。房产中介行业在不断变革，表面看起来风平浪静，但底下其实也是波谲云诡，如果再遵循之前单一的经营模式，很

可能就在行业大潮中倒下。这不只是我一个人的公司，这关系到几十家门店，六七百名经纪人的生计，我不能允许这样的事情发生。经过一段时间的摸索，我跟公司的管理层一致决定，把公司业务范围拓展开来，向一二手联动、综合金融方面延伸，让公司业务资源更加丰富，也能为客户提供更多元化的服务。”

陈晓武说：“目前，公司与多家实力开发商及银行、金融机构建立了长期稳定的战略合作关系，大力发展一二手联动业务与综合金融业务，但一开始效果其实并不理想。经纪人习惯了做二手房，对一二手联动业务的关注度与积极性都不高。在公司组建了一手部，并加强下店宣传的力度之后，情况才逐渐好转，现在一二手联动的业绩正在不断攀升，每天都有几套一手代理楼盘房源成交，经纪人对这一块也越来越重视。另外，综合金融业务也在逐步进展中，有一部分门店、经纪人已经着手推广综合金融业务，并在这一方面获得了很高的收益，也吸引了更多的门店、

经纪人关注这块业务。这些工作为我们公司接下来的战略布局也奠定了坚实的基础。”

创新，再战二十年



21世纪不动产温州区域正在不断扩张，陈晓武董事长在规划公司今后发展道路的同时，也为我们描绘出了一副美好的蓝图：“在这个信息爆炸的时代，公司绝对不能停下创新的步伐，要以抓住客户需

求、市场需求为第一要务，跟上时代的步伐，打造21世纪不动产温州区域特有的发展理念与业务模式，抢占温州区域市场份额，继续领跑温州房产中介行业。”

陈晓武说：“为实现这个目标，我会带领大家继续前进，大力推进特许加盟事业发展，不断扩张门店数量，同时加大对衍生业务，例如一二手联动业务、综合金融业务的支持力度，拓宽业务资源渠道、开发新型业务种类，实现差异化的盈利模式。这当然也需要全体金色伙伴的配合，也希望温州区域的金色伙伴们能一如既往地支持与信任我。温州区域将以全新的面貌扬帆起航，在各个领域持续引领温州房产中介市场。”

相信21世纪不动产温州区域在陈晓武董事长的带领下，将走向更辉煌的明天，让我们共同期待未来的来临！

2015中国年会行

温州吃喝玩乐全攻略

距离2015年中国年会举办已经不到百天。在热情期待年度荣誉大奖诞生的同时，对年会举办地——温州的探寻之旅亦需要早做规划。本期内刊携手温州区域推出了这版原汁原味、绝对靠谱的温州吃喝玩乐全攻略，以助力即将踏上年会旅程的你，度过一段回味无穷的江浙时光。相信有它在手，此次温州之行再也不用“横冲直撞”啦。

一、城市交通

1、航空：温州龙湾国际机场位于温州市龙湾区，距市区约25公里。民航大巴每日05:10到20:30均有运行，往返机场与温州市区，票价15元。公交线路则有41路、71路、73路等。

2、火车：温州火车站，位于温州大道，目前以空调快速（K字头）与普通快车为主。温州火车南站，位于温州市瓯海区，目前以高速动车（G字头）与动车组列车（D字头）为主。

3、长途汽车：温州市区长途汽车站共4个：温州市双屿客运中心、温州市客运中心、新城汽车站、汽车南站，均位于市区近郊，交通十分便利。

4、城市公交：温州公交系统发达，包括公交线路、社区巴士线路等。公交多为一票制，每人2元；部分线路分段计价，每人2元起价；社区巴士目前每人3元。

5、出租车：3公里起步，起步价为11元（含2元燃油费）；每公里2.5元；8公里以上部分加收50%；夜间（0时—5时）行驶加收20%；遇拥堵、红灯等候每2.5分钟折合0.5公里运价计费。温州市区的出租车是允许拼车的，所有有载客的出租车也是可以拦的噢。

二、风景区



东南第一山

雁荡山

雁荡山，是中国十大名山之一。素以独特的奇峰怪石、飞瀑流泉、古洞畸穴、雄嶂胜门和凝翠碧潭扬名海内外，被誉为“海上名山，寰中绝胜”，史称“东南第一山”。

必游景点：北雁三绝是大龙湫、灵峰夜景和灵岩飞渡，方洞和三折瀑也是不错的选择，而北面较远的显胜门、仙桥，东面的羊角洞，西南的雁湖游人就相对少很多了，雁荡山的各景点是分开售票的，因此可以自由选择。

乘巴士到雁荡镇后，可换乘当地的绿色小巴，或者打车（15元左右）到响岭头村。响岭头村到各个景区都比较近，镇上布满了餐馆和酒店，是旅游者的集散地。灵峰和三折瀑离响岭头并不远，步行即可到达，其它景点可坐公交车或包车（每天一两百元左右）到达。

从响岭头沿碧玉溪步行约15分钟即可到三折瀑入口处，最值得一看的是中折瀑。三折瀑东北的灵峰白天和夜晚是截然不同的两种景色，按日场和夜场分开售票。白天，观音洞、果盒三景、北斗洞最值得一观。夜景显得很神秘，别有一番情趣。

前往大龙湫可从响岭头坐公交车（6元左右），或包车（30—40元）。看点有“移步换景”的剪刀峰，落差近200米的

大龙湫瀑布。此外，每天整点会有空中骑车的杂技项目。

出大龙湫前往灵岩，260米高的天柱峰是灵岩的代表，另一出名的景点是小龙湫，从小龙湫一旁可以坐电梯到拍摄《神雕侠侣》的卧龙谷，和天柱峰合影。

灵岩隔壁的方洞是雁荡山唯一需要坐索道上山的景区，在崖壁上的栈道可以看到下面的梯田和民居。

门票：不同景区票价在50—80元不等（也有价格优惠的景区套票）

旅游TIPS：1、建议请个导游，讲解、指路一举两得。导游费用可商议，一般一天不超过100元。2、如果深度游，最好在当地包车，且需带足干粮，水是必备的，鞋子以舒适的运动鞋和平底鞋最好。4、餐厅大多提供海鲜和山货，可带些肠胃药，以备不时之需。5、附近的住宿酒店提前订，临时很难找到满意的住宿。

中国山水画摇篮

楠溪江

古名瓯水，浙江省东海独流入海河流瓯江的第二大支流，被誉为“中国山水画摇篮”，以水秀、岩奇、瀑多、村古、滩林美而闻名遐迩，是中国国家级风景区当中唯一以田园山水风光见长的景区。

必游景点：共有8个景区，中游地带

洞头

的狮子岩景区是楠溪江的标志景区,景区内的岩头镇是游人的食宿大本营,可乘坐由此开往各乡镇的班车四处游览。

芙蓉古村和苍坡古村从岩头镇步行都在20分钟左右,算得上原汁原味的古村落,适合摄影和人文爱好者。西边小楠溪段的大若岩景区包括了崖下库、陶公洞、九漈石门台等景点,走崖下库的悬空栈道,看九漈石门台的瀑布,是最值得体验的部分。

岩头东北的鹤盛附近有“浙南天柱”石桅岩、龙湾潭等具有雁荡特质的景点,以山石景点为主,可爬山赏景,并不会太消耗体力。石桅岩景区内入口附近,以烤全羊出名的岭上人家也颇受青睐。

赏海上日出的好去处。

交通: 新城站有前往洞头的快客

旅游TIPS: 1、海边紫外线比较厉害,注意做好防晒措施。2、洞头的饮食以海鲜为主,特产羊栖菜一定要尝一尝。

旅游TIPS: 1、不喜欢看夜景的话,可以只游半日,下午前往五马街老城区。2、岛上东西普遍偏贵,可提前做好准备。



江心屿



南麂岛

门票: 不同景区门票30-70元不等

交通: 乘车至安澜码头后,渡轮到瓯北,由码头边的客运站乘小巴可到达各个景点。

旅游TIPS: 住宿可以选择岩头镇,一来旅馆多且比较干净实惠,二来交通、生活很方便。2、可以尝尝楠溪江特色菜,如金粉饺,本地豆腐,炒粉干,楠溪田鱼,莴笋干等。

东海明珠

洞头

古称中界,由168个岛屿和259座岛礁组成,故有“百岛之县”和“东海明珠”之美称,是浙江第二大渔场、“中国羊栖菜之乡”,也是全国唯一以县域命名的4A级旅游景区。

必游景点: 望海楼,位于洞头本岛的烟墩山,楼层明三暗五,为东南沿海最高楼,距今已有1500多年的历史,登楼可欣赏海天美景及洞头列岛全貌。

仙叠岩景区是听涛、观海、赏石的绝佳去处。很多巨石景观,栩栩如生,千姿百态。珍珠礁岩石、十八钓鱼台充满雅趣。站在仙叠岩顶,可观赏对面的半屏山全景。

大沙岙海滨浴场是晒日光浴的好地方,还可进行沙滩排球、自行车赛,晚间可举行篝火晚会。浴场边的南炮台山,可观鸥鸟、听松涛,一洗尘嚣,是

瓯江蓬莱

江心屿

呈东西长、南北狭的形状,属于中国四大名屿,风景秀丽,东西双塔凌空,映衬江心寺,历来被称为“瓯江蓬莱”,屿中名胜古迹众多,千百年来叹咏江心屿著名诗章近800篇之多。

必游景点: 高二三十米的东塔和西面的西塔是岛上最引人注目的建筑,东塔始建于南宋,失去了塔顶的飞檐,如今顶上长出一棵树,很是奇特。西塔晚东塔一百年,每层都有小佛龛,里面有石雕佛像。

去到江心寺的人大多会被寺院正门两侧王十鹏的叠字对联吸引:“云朝朝朝朝朝朝朝散,潮长长长长长长消”,描写的是江心屿云聚云散、潮涨潮落的美景。

江心寺周边,有纪念文天祥的宋文信国公祠和浩然楼,以及一度辟为温州博物馆的兴庆寺、小巧雅致的澄鲜阁,感兴趣可以进去参观。

点评: 白天漫步在东西塔、江心寺各个景点之间,而晚上,在一旁的酒吧就着江风喝杯啤酒,欣赏着树影婆娑中两岸繁华的夜景才真是倍爽!

开放时间: 8:30—22:00

交通: 公交至麻行码头,再乘坐渡轮前往江心屿

“碧海仙山”
南麂列岛

由大小52个岛屿组成。海洋风光秀丽,海湾众多,礁石密布,生态保持良好,是中国唯一的国家级贝藻类海洋自然保护区,被誉为“贝藻王国”,同时被列为世界生物圈保护区网络。

必游景点: 三盘尾是南麂列岛自然景观中观望海景的最佳之处,因外形象三个漂在海上的盘子而得名。去时沿山脊可以游览天然草坪、潮音洞、风动岩等景点,回来时可以沿海边小路近看湛蓝的大海、巨石、碉堡、渔村,经过几家附近渔民开的小店时,可以买些色彩鲜艳的贝壳带回去,价格稍贵,不过是景区的旅游商店里所没有的。

竹屿在南麂岛东部,是南麂列岛的第二大岛。近海,有形似鸬鹚的鸬鹚礁,形如巨人的立人礁。

国姓澳在南麂本岛偏北部,三面环山,是南麂列岛重要的军港。民族英雄郑成功曾驻营此地操练水军。岛上留有摩崖石刻、国姓庙等古迹。

点评: 碧海蓝天,是南麂的写照,疯玩了一天,还可以在日落以后伴着浪涛声中,吹着海风来一场说走就走的篝火晚会。

交通: 在温州客运中心坐车到鳌江(70元/人),然后乘坐快艇或者普通船只前往南麂,快艇价格(50元/人,旺季90元/人)稍贵,但只需要70分钟;上岛后可选择坐中巴(全部景点及码头接送:每人40元),也可以选择包车(180元/辆)。

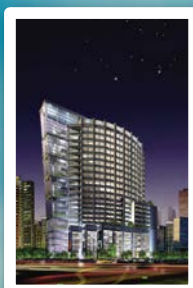
旅游TIPS: 1、可提早准备晕船药或晕船贴。2、如果准备在南麂岛住宿,建议自带洗漱用具。3、岛上饮食以海鲜为主,贝壳和螺类居多,大排挡价格不比宾馆酒店便宜多少。

三、购物娱乐



1、欧洲城商圈（休闲娱乐美食）：欧洲城是集娱乐、休闲、游览为一体的温州标志性建筑物，主要出入口处建有欧洲大陆著名的标志性建筑。

交通：乘坐公交至株柏站下车步行100余米。



3、财富时代商圈（中高端品牌）：财富时代商圈是集餐饮、购物、金融、娱乐于一体的高档商圈，两家大型购物中心，时代广场与财富中心均是定位高档的精品百货。

交通：乘坐公交至时代广场站下车即到达时代广场，时代广场对面则是财富中心。

2、五马中心商贸区（老字号集中区）：以温州著名的步行街——五马街为中心，辐射五马街、府前街、第一桥、纱帽河、解放路和人民路等繁华地段，是老字号的集中地，以经营温州本地品牌为主，商家林立。

交通：乘坐公交至五马街站或府前街站下车即可见五马街，向南行则是小南商圈。



4、印象南塘商圈（娱乐美食酒吧）：南塘商圈是温州新一批精品景区的杰出代表，它将自然与人文、文化与旅游、居住与游憩、时尚与记忆完美融合。

交通：乘坐公交至茶园寺站下车步行50米即到达南塘街。

四、美食

1、集中的小吃地点

温州小吃集中营——天一角。

地址：总店位于鹿城区五马商厦2楼（五马街口），市区分店位于学院中路9号。

简介：天一角是一家以经营温州小吃为主的餐饮名店，汇聚了几乎温州各个地方的特色小吃。店内大厅和包厢内可见温州老城区的古建筑图画，可以感受温州历史悠久的美食文化。

交通：乘坐公交至小高桥站或府前街站，步行100余米即到天一角五马店。



2、散落的特色饮食店

①店名：长人馄饨



主营：馄饨（鲜肉、虾肉、鸡肉等口味）、芥菜饭、鱼圆汤、水饺、锅贴等
人均消费：15-20元（标注价格仅供参考，下同）

地址：鹿城区解放北路195号（鼓楼街路口）

交通：乘坐公交到墨池坊站下车，往南步行100余米。

②店名：扁头灯盏糕



主营：灯盏糕（猪肉、猪肉鸡蛋、牛肉等口味）、猪油糕、麦饼

人均消费：15-20元

地址：鹿城区解放北路195号（长人馄饨对面）

交通：乘坐公交到墨池坊站下车，往南步行100余米。

③店名：矮人松糕



主营：松糕（桂花猪油、黑米、红糖、桂花咸肉等口味）

人均消费：10-15元

地址：鹿城区小南路虞师里261号

交通：乘坐公交至坦前站下车，往东沿虞师里步行50余米。

④店名：三姐妹糯米饭

主营：糯米饭、豆浆、豆腐脑

人均消费：6-10元

地址：鹿城区府学巷88号（老店）

交通：乘坐公交至中山公园站下车，步行300余米。

⑤店名：雪苗猪脏粉

主营：猪脏粉、猪脏血、猪脏头

人均消费：10-15元

地址：鹿城区下吕浦二区（吕浦农贸市场对面）

交通：乘坐公交至南浦农贸市场下车，步行100余米。

⑥店名：陈辉鱼圆店

主营：鱼圆汤、鱼圆面、鱼饼、冰淇淋打蛋、鱼冻、水果羹、水果杏仁腐

人均消费：20元

地址：鹿城区五马街解放后巷

交通：乘坐公交至五马街站下车，步行150余米。

3、到温州必吃的美食**①瓯菜三绝：三丝敲鱼、锦绣鱼丝、爆墨鱼花****●三丝敲鱼**

吃货必知：三丝敲鱼相传已有百余年历史。“敲鱼”是用新鲜鱼肉沾以淀粉，用木槌敲成薄片。用鸡脯、火腿、香菇“三丝”加高汤、敲鱼烹制而成，汤清味醇、鲜嫩爽滑，色泽调和，独具风味。

小编说：三丝敲鱼滑爽、酥脆，甜中透辣、辣里溢香、香中渗鲜、鲜里含酸、酸中有咸、咸里带甜……简直妙不可言。

●锦绣鱼丝

吃货必知：锦绣鱼丝做工讲究，一定是要选用黑鱼脊背肉切成细丝，配红绿辣椒丝、黄蛋皮丝、棕色香菇丝等炒制而成。此菜色彩丰富似锦绣，鱼丝条不断、匀称，其味十分鲜美。

小编说：锦绣鱼丝以其鲜嫩口感级缤纷卖相赢得了大批食客的好评，在浙菜中取得了一席之地。

●爆墨鱼花

吃货必知：以墨鱼为原料，肉钹花刀，烧熟后片片墨鱼卷曲成麦穗状，造型美观。没有深厚的功底，难以发挥特色，是一只刀工、火候并重的名肴。

小编说：爆墨鱼花可以说是瓯菜代表作，爆开的墨鱼花不仅十分美观，而且清淡韧香的墨鱼花卷搭配浓郁酱汁更是相得益彰，风味十足。

②名称：江蟹生

吃货必知：温州传统的冷菜，江中的梭子蟹，经过精劈分解，用醋、酱油、黄酒浸制或辅以其它密法原料，制浸时间约半小时至一小时，味道酸、甜、酱、鲜，令人叫绝。

小编说：吃起来不粘壳不带腥，抿嘴轻轻一吸，蟹肉便脱离蟹壳滑入口中，口感风味绝佳，不吃到江蟹生，枉来温州。

③名称：鸭舌

吃货必知：鸭舌是以风干鸭子舌为原料，加酱油、糖、绍酒等调料上笼蒸熟，在温州话里唤作“鸭赚”。鸭舌呈琥珀色，卤熟风晾至半干，一根整舌带着舌根两条波状如弹簧钢丝的软骨，在口中细嚼，韧性十足，颇为耐嚼。

小编说：鸭舌肉质鲜美，韧中带柔，香气扑鼻，味道醇厚甜美，实为一道佐酒之极品。

⑦店名：永嘉麦饼

主营：麦饼（梅干菜瘦肉、梅干菜肥肉、咸菜瘦肉、咸菜肥肉等）

人均消费：8-10元

遍布温州大街小巷

五、温州那些不可错过的小事

- 1、在江心屿感受四大孤屿之首的魅力
- 2、夜游南麂岛用新鲜海味满足食欲
- 3、拦街福，挂珠灯，过畲族节
- 4、把温州风味“鸭赚”带回家
- 5、一探雁荡山的绝妙与伟岸
- 6、寻找山水间的古朴村落与传统手艺

郑州区域营业四区区域经理 赵宗翔

梦想在触手可及处 文——本刊记者

在21世纪不动产的9年时间，赵宗翔从一度自卑、没有目标的农村小伙蜕变成自信饱满、乐观豁达的城市新居民。他的终极目标是“在郑州拥有一套别墅、一套100平左右的商铺，一套海景房，一辆奔驰S600”。这样直白坦诚的表述非常少见，以至于当他说出来时，几乎没人去质疑实现的可能性。而当走近他和他的团队后，会发现更不必质疑了。



2012年全国优秀店长/分行经理

赵宗翔刚满30岁，2006年加入了21世纪不动产郑州通泰店，在这完成了从经纪人、店长到区域经理的职业变迁，也相继实现了人生的诸多第一次：买房子、买汽车、去北京、去上海等。他的奋斗史已经成为他所在团队的一股精神力量，连同由他灌输的“对目标的渴望”引领着大家紧密协作，一次次绝地反击。

为团队成员找到梦想和目标

赵宗翔认为拥有梦想，勇争第一的目标是门店成交量领先的关键因素。优秀的员工也一定是对金钱和目标有着足够渴望，愿意改变并付出行动的人。他自己便是活生生的证明：父母都是世代农民，家有三兄弟，排行老大，凭借自己的双手在郑州安家立业。“我就是他们的梦想，他们大部分都出身农村，把30岁之前实现结婚、买房、买车当成奋斗的方向，我们就是为冠军而生的，然后每时每刻都在这种信念的指引下全力以赴，拼命工作。”

赵宗翔总是积极地为员工树立梦想，引导员工去相信自己的梦想可以实现。他还会在经纪人团队中发掘标杆人物，让他成为店里的精神领袖和每个人追逐的目标。

日常管理也要目标导向

赵宗翔会将目标细化到每一天的管理细节中，目标的制定更多围绕工作量，而非业绩来定，让员工在锻炼中加速成长。而围绕目标达成进行的激励、监督、培训和考核也成为他管理工作的主线。

早上8点到店，8点10分准时开早会，首先通报考勤，检查店面卫生、标准着装，然后分享和激励昨天有业绩的同事，最后通报房源，集体朗读羊皮卷激励大家；上午时刻监督员工的工作状态，协助沟通预成业主和客户；中午检查员工的活动量，13:30午会进行通报提醒，对销售流程进行模拟培训；下午多以陪同带看，安排外出驻守为主，19:30准时夕会，检查当天工作目标完成情况，进行相应的惩



罚和奖励。整个过程张弛有度，确保了员工每一天都有所收获。

严格执行目标

赵宗翔强调，一旦确立目标，就要严格执行，这既是压力也是动力，令整个团队不止一次在危机面前，齐心协力找到解决之道。

去年5月份，通泰店前15天店内业绩为0，当时每个人都信心不足，怀疑是不是市场成交出了问题。他组织召开月中会议，研究上半年每月官方成交数据，通报业绩好的竞争对手本月的业绩状况。他给团队打气，说没有淡季的市场，只有淡季的思想。然后将团队分成2个小组，每组5人进行每周活动量PK，输的一方要跑步5公里，同时制定每人必须完成2个看房，否则进行平板支撑5分钟的惩罚。在这种情况下，最后10天实现完美反击，完成店内既定目标20万。

“对目标的渴望”令赵宗翔的团队一直保持热情和高战斗力，在竞争对手面前表现强悍，以强大内心面对一切挑战，最终造就了这支在他眼里“剑锋所指所向披靡”的团队，也支撑起赵宗翔的人生目标。

成都信驰加盟店店东 喻慧娟

敢作敢为的女店东

文——本刊记者

坐落在成都市金牛区蜀汉路的信驰加盟店已经有7年多历史，紧邻2号线出口，老商圈的地理优势，让它天生就不会为客流量发愁。但店东喻慧娟明白，要想长远发展，还需要不断创新和改制，甚至还要有壮士割腕的决心。



2012年优秀加盟店奖（佣金）（边数）

2008年1月，喻慧娟终于迎来信驰加盟店开业的日子。在这里，她迎来了事业的高峰期，也充分显示了自己对外界变化游刃有余的应对能力。

从央企会计师到店东

在2004年之前，喻慧娟有着一份众人羡慕的体面职业：央企会计师。但她一直想拥有自己的事业，于是毅然辞职，进入21世纪不动产一家门店做起了经纪人，那一年，她31岁。一年以后，因为门店出现经营问题，喻慧娟只得离开，之后成立了自己的中介公司。尽管当时房地产生意还算好做，但没有品牌优势的门店，始终不瘟不火。出于个人感情和对品牌的认可，喻慧娟决定重回21世纪不动产。如今，她手下的信驰店已成为21世纪不动产在成都区域的金牌老店，而她也从不断突破自我，敢于抉择中赢得了崭新的人生。

善于发掘机会

喻慧娟敢作敢为的风格，贯穿了信驰店的发展，这在信驰店遭遇过的危机时刻体现的尤为明显。

2008年，信驰店刚开业不久，汶川发生地震，整个成都房地产市场都陷入低迷。喻慧娟亲自管理，为门店新员工做培训，协助他们做单。虽然有时一月下来成交单不过1—2套，但在她看来，这恰恰是维护客户的好时机，所以不管租单和卖单都认真去做。后来她还发现，地震结束后别墅特别好卖，于是在别墅销售上加大力度。尽管当时中介普遍亏损，信驰店却凭借21世纪不动产对中高端客户的吸引力，实现了盈利。接下来的两年时间，喻慧娟抓住发展机会，开了第二和第三家店，员工规模达到100多人。正在需要加强后台支持的时候，却迎来了2011年的限购政策，陡增的压力让她清醒的意识到，这次的风险不会像上次那样能顺利化解。她果断关了2家店，将人员转移至主营店面，通过降低管理难度，减少了经济损失。



从制度化管理到个性化管理

目前的信驰店经营一直很稳定，喻慧娟也早已不再直接管店，但门店却有着她注入的文化。她认为员工是一个门店成功的基本。在信驰店，有长达10年、7年的老员工，她很放心把店交给他们。在员工的管理上，她一向主张与时俱进。持续招募和老员工的稳定同样重要。“制度化管理不能完全解决问题，现在的90后、80后都比较个性化”，喻慧娟支持店长采用人性化、甚至有些江湖义气的管理方式。其中“正气”文化是她注重塑造的。每一个跟她相处时间久的员工都知道，她行事果断，作风正派，即使她不在，信驰店也不会混乱。

无论是应对市场的困境，还是内部的管理挑战，喻慧娟都能拿出那份当年从央企离职的勇敢和智慧。今天面临互联网带来的压力，她正想着如何创新改制，让员工担起更多的责任，收获更多的财富。

注：“前沿交流”栏目欢迎各位同仁投稿，尤其希望各区域及门店推荐优秀经纪人事迹，投稿请发至邮箱609509112@qq.com。



到美国置业去

——21世纪不动产美国优秀门店和经纪人推介—— 文——海外置业部

根据“外国客户在美国置业报告”中显示，在美购房的中国客户最喜爱的州有加州、华盛顿州、纽约州、马萨诸塞州、伊利诺伊州、得克萨斯州、佛罗里达州和夏威夷州。21世纪不动产中国总部已经在这些州的主要城市建立了华语经纪人网络，力争给众多的中国投资者提供更好的服务。目前，这一网络还在不断扩大。

21世纪不动产成立于1971年，总部设在美国新泽西州，目前在全美有54,000多名执照经纪人，2,200多家门店。此外，同属于我们母公司Realogy旗下的姊妹公司苏富比国际地产、科威国际不动产、ERA等也都可以为您提供优质的服务。

洛杉矶，加利福尼亚州 Los Angeles, California

Lili Hwang, Hwei-chu Meng, Jackie Kan
CENTURY 21 Beachside
加州执照经纪人

CENTURY 21 Beachside成立于1977年，到现在为止规模扩大到11家门店和超过950名执照经纪人。

Lili, Hweichu和Jackie均来自台湾，但是在洛杉矶地区从事房地产经纪人行业平均25年以上。

Lili自1989年在洛杉矶地区从事房地产行业，有丰富的房地产经验。曾多次获得21世纪不动产的百万美元经纪人奖和翡翠奖，在21世纪不动产全球经纪人排名前2%。

Jackie更多专注于与开发商的合作，比如美国顶尖豪宅开发商Toll Brothers，有最新的新房咨询。主要负责大洛杉矶地区的沿海区域。

Hwei-chu也曾多次获得百万美元经纪人奖和钻石奖，2014年获得双百万美元经纪人奖。主要负责大洛杉矶地区的内陆区域。

位于美国加州的西海岸，美国的第二大城市，仅次于纽约，也是中国人最受欢迎的美国城市之一。著名的景点有好莱坞、环球影城和世界上最大的迪斯尼乐园；还有著名的学府加州大学洛杉矶分校、南加州大学和加州理工学院等。宜人的气候，吸引了许多华人来这里投资。



旧金山，加利福尼亚州

San Francisco, California



Michelle An
CENTURY 21 Realty
Alliance of Elite Team
加州执照经纪人

CENTURY 21 Realty Alliance是21世纪不动产在北加州最大的公司之一，主要负责北加州地区的房屋的买卖和租赁、商铺的买卖和租赁、和高端地产和豪宅的买卖等。CENTURY 21 Realty Alliance创立于1997年，总裁是Orthan Tolu。

CENTURY 21 Realty Alliance的Elite Team曾在21世纪不动产全球年会中获得全球团队排名第二的好成绩。

Michelle An拥有丰富的房地产行业知识，曾在美国知名律师事务所和投资银行工作，是21世纪中国不动产认证的华语经纪人之一。如果您到旧金山湾区，她会为您提供放心、省心的服务。

又称三藩市，是美国加州仅次于洛杉矶的第二大城市，也是美国西部最大的金融中心和重要高新技术研发和制造基地。美国“硅谷”是其下属区域。这里有世界上最杰出的大学之一斯坦福大学，还有加州大学的伯克利分校，旧金山大学等。著名的景点有金门大桥、九曲花街、恶魔岛等。



纽约，纽约州

New York, New York



Winny Power
CENTURY 21 Marciano
纽约州执照经纪人

是美国最大城市，也是人口最多的城市，位于美国东海岸。纽约证券交易所是全世界第二大证券交易所，纽约华尔街聚集了世界顶尖的投资公司。这里有享誉世界的景点，包括自由女神像、百老汇、华尔街、中央公园、联合国总部、大都会博物馆和帝国大厦等，还有近50所学府，包括纽约大学，哥伦比亚大学，纽约理工学院等。

CENTURY 21 Marciano成立于1996年，至今成交金额已达到5.5亿美元。自2009年起就是纽约州富人区Westchester的21世纪不动产门店第一，在21世纪不动产全球质量服务奖项中获得98%的客户满意度。

Winny Power来自福建，曾在香港生活和工作15年，从事金融投资行业。还曾住日本2年学习日语，也在沙特阿拉伯、阿联酋和阿布扎比酋长国生活过。由于过往经历，自身综合了多元文化。现居住纽约的富人区Westchester已有9年，丈夫是名律师。她有着丰富的经验，除住宅的买卖外，还提供高端的曼哈顿豪宅和商业项目服务。2015年8月底，Winny来到21世纪不动产中国总部，带来了独家的纽约高档房源，房价从200万美金起到8,000万美金不等，还带来了办公大楼出售等商业项目。



南加州

South California

南加州，位于美国西海岸，濒临东太平洋，南临墨西哥。南北加州的降雨量差异颇大，北加州雨量较大，而东部的沙漠地区使得南加州的雨量为稀少。最有名的当属南加州大学和南加州建筑学院。洛杉矶是位于南加州的北部地区。



Grace Zhang
CENTURY 21
CARE
加州执照
经纪人

CENTURY 21 CARE多次获得21世纪不动产年度双百万佣金奖和年度百万佣金奖，已经有35年的历史。Grace Zhang是来自大连的华语

美女经纪人。她和她的团队可以为您在南加州的诸多城市提供住宅的买卖和租赁；商业地产的买卖和租赁；高端地产和豪宅的买卖等。



Ron Arnold
CENTURY 21
Award
加州执照
经纪人

CENTURY 21 Award是南加州最大的公司之一，几乎覆盖了南加州的城市。多次获得年度双百万佣金门店、门店的优质服务奖和Easter Seals慈善机构认证等。

Ron Arnold是CENTURY 21 Award其中一个团队的领导，有十多年的房地产从业经验，是1980年毕业于南加州大学的高材生。连续多年获得21世纪不动产的年度双百万佣金奖。由于对工作的认真态度、真诚的服务和专业的知识，受到同事和客户的众多好评。

波士顿，马萨诸塞州

Boston, Massachusetts

美国最古老、最有文化价值的城市之一，位于美国东北部大西洋沿岸。马萨诸塞州首府和最大城市，有美国最古老学府哈佛大学、麻省理工学院、波士顿大学和伯克利音乐学院等。



Greer Tan Swiston
CENTURY 21 Commonwealth
马萨诸塞州执照经纪人

出生在美国的第二代移民，1987年毕业于美国著名学府——麻省理工学院（MIT）电气工程与计算机专业。

先后就职于美国航空航天局（NASA），全球最大的专业基金公司美国富达投资集团以及世界著名的投资银行美林集团。2007年初成为CENTURY 21 Commonwealth的经纪人，美国房协的会员。

谈小姐不仅在本职工作上突出的表现，而且热心于公益事业，自1980年至今一直在“大波士顿中

华文化协会”义务教授中文。与此同时，还是牛顿市的议员，将参与政治当作自己服务社会的使命。



西雅图，华盛顿州

Seattle, Washington



Shini Pao
CENTURY 21
North Homes
Realty
华盛顿州执照
资深经纪人

Shini来自台湾，加州大学荣誉毕业，4年的课程3年完成。她和她的妈妈是慈济基金会的成员，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。

CENTURY 21 North Homes Realty成立于1963年，随后加盟21世纪不动产，是华盛顿州最大的公司之一，提供住宅的买卖和租赁、新房的买卖、土地和商业地产的买卖和租赁等服务。

Shini来自台湾，加州大学荣誉毕业，4年的课程3年完成。她和她的妈妈是慈济基金会的成员，帮助

西雅图是美国华盛顿州的一座港口城市，美国西北部最大的一座城市，距离加拿大温哥华约3小时车程，也是离中国大陆相对最近的美国大城市。90年代的经典电影《西雅图不眠夜》让这座城市被中国人所熟知，2014年的电影《北京遇上西雅图》又让她火了一把。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，第一家门店就在此地。另外，还是微软和波音公司的总部。华盛顿大学位于西雅图周边，是美国历史悠久的知名学府之一。



华盛顿哥伦比亚特区

Washington D.C.

简称华盛顿，美国的首都，位于美国东北部，坐落于马里兰州和弗吉尼亚州之间。由美国国会直接管辖的特别行政区，因此不属于任何一州。旅游景点有美国国会大厦、白宫、华盛顿纪念碑等。华盛顿还是联邦政府机构（FBI）、美国国防部和五角大楼所在地。



Danny Leung
CENTURY 21 New Millennium
华盛顿特区和弗吉尼亚执照经纪人

Danny Leung是CENTURY 21 New Millennium的一名帅哥华语经纪人，毕业于北卡罗来纳大学的电子工程专业，同时持有华盛顿特区和弗吉尼亚州的经纪人牌照。

他所在的CENTURY 21 New Millennium公司已经在华盛顿特区服务超过30多年，拥有16家门店和超过850名执照经纪人。2012年—2014年，每年都获得21世纪不动产的全球年度总佣金排名第一。Danny就职的位于弗吉尼亚州的单一门店在全美年度总佣金排名第一，高达\$5,769万，总边数全美排名第三。

达拉斯，德克萨斯州

Dallas, Texas

德克萨斯州首府，美国第九大城市，德州第三大城市。经济支柱为石油工业、电信业、计算机技术、银行业和航空运输业。2014年的GDP总量为4,480亿美元，位居全美第六。



Quan Baker
CENTURY 21 Mike Bowman
达拉斯执照经纪人

Quan是位非常专业的金牌经纪人，协助买家、卖家、投资者和房屋建筑商在达拉斯地区进行房地产投资。她会说流利的英语、普通话、粤语和越南语。所在的CENTURY 21 Mike Bowman是德克萨斯州北部最大的一家公司，在过去的十几年间，获得21世纪不动产全球的年度边数或年度总销售额的冠军共达18次；创造了边数45,000套和总销售额超过70亿美金的好成绩（月售出288套和月销售额约\$4,500万）。店东Mike自1969年开始从事房地产行业。在1971年，带着两名经纪人成立了CENTURY 21 Mike Bowman，他的梦想就是为客户提供最好的服务。

Mike Bowman还积极参与公益活动，比如为Food Bank募捐和德州小姐选美大赛的募捐等；还为许多活动提供赞助，其中包括NBA达拉斯小牛队Dallas Mavs、NBA发展联盟德克萨斯传奇队NBA League Texas Legends、和德州室内橄榄球队Texas Revolution。达拉斯的1190AM电台还为他专门设立每周一次的房地产专栏。

Mike Bowman还积极参与公益活动，比如为Food Bank募捐和德州小姐选美



佛罗里达州

Florida



Ken Baldwin
CENTURY 21 Beggins
佛罗里达州和佐治亚州执照经纪人

位于美国的东南角，隔海临古巴。NAR最新发布的买房报告显示，中国人在佛州买房的人有7%，排名第7，这证明佛州已经逐渐走入中国买家的视线。最知名的城市有迈阿密、奥兰多和坦帕。奥兰多有与洛杉矶齐名的世界上最大的迪斯尼乐园，还有肯尼迪航天中心等娱乐胜地，这里的物业以度假屋为主。迈阿密的海滩引人入胜，游客络绎不绝。而坦帕新建的亚马逊的物流中心，提供大量就业机会，也吸引了世界各地的投资者。

CENTURY 21 Beggins是佛罗里达州最大一家公司之一，在全球21世纪不动产排名前十。在2015年的21世纪不动产全球年会获得最佳科技奖。Ken Baldwin是CENTURY 21 Beggins的一名经纪人，他和合作伙伴富百悦女士专门负责中国的市场。

2014年金秋，CENTURY 21 Beggins与21世纪中国不动产共同参展北京和上海的秋季房展会。CENTURY 21 Beggins带来了佛州的两个开发商，他们有非常独特的新能源高科技的节能别墅和高回报的度假别墅。



檀香山，夏威夷州

Hanolulu, Hawaii



Peggy Kong
CENTURY 21 Hawaiian Style
夏威夷州执照经纪人

CENTURY 21 Hawaiian Style成立于2004年，创始人Patrick & Takako Mcmillen凭借房地产从业20多年的经验创办了这家公司。这家公司可以提供多种语言的服务：英语、普通话、粤语、日语、韩语、越南语、菲律宾语和法语。可以提供住宅的买卖和租赁；商业地产的买卖和租赁；还有土地和农场的买卖等服务。Patrick McMillen是CENTURY 21 Hawaiian Style的CEO。

Peggy Kong, 21世纪不动产中国总部指定的华语经纪人之一。她曾经就职于相关的商业银行和证券投资公司。自投身房地产界以来，以多年的娴熟专业经验在夏威夷为华人社区服务以及为国外投资者策略创富。

夏威夷州是美国唯一的群岛州，由太平洋中部的132个岛屿组成，陆地面积1.67万平方公里（差不多是中国海南岛的1/3）。首府位于瓦胡岛上的火奴鲁鲁，因为早期本地生产檀香木，而且大量运回中国，被华人称为檀香山。是全州最大的政治、经济、文化中心。夏威夷州位于太平洋的“十字路口”，是亚、美和大洋洲之间海、空运输枢纽。



芝加哥，伊利诺伊州

Chicago, Illinois

别名“风城”，位于美国中西部，属于伊利诺伊州，东临密歇根湖，是全美第三大城市（仅次于纽约和洛杉矶）。别名“风城”，“芝城”等。芝加哥是美国的第二大商业中心，也是美国最大的期货市场，著名的国际金融中心之一。芝加哥还拥有美国最高的10座摩天大楼中的4座，被誉为“摩天大楼”的故乡。拥有世界顶级学府芝加哥大学和西北大学，近百位诺贝尔得奖主曾在芝加哥工作和求学。

CENTURY 21 S.G.R.公司成立于1989年，专注于高端房地产和新房的开发项目。过去26年，已经成功销售22,000套房屋。公司的主要核心使命是为客户提供优质的服务，会为每一位客户提供“服务保证计划21要素”。而专注于客户服务

Quinn Guan
CENTURY 21
S.G.R.
伊利诺伊州执照经纪人



服务让公司连续14年获得21世纪不动产质量服务大奖。过去的十年间，95%的客户对其给出了杰出服务评价。

Quinn在14岁随父母移民美国，获得伊利诺伊大学的心理学学士。在加入CENTURY 21 S.G.R.之前，她曾在芝加哥的两个非营利机构工作过。Quinn是美国政府住房和城市发展部认证的咨询顾问，可以为潜在买家提供预购房的咨询服务。还可以提供住宅的买和卖、出租和法拍屋等服务。





【厦门区域】 举办八月业务启动大会

8月6日，以“绽放生命·创造未来”为主题的21世纪不动产厦门区域2015年8月份启动大会召开，各加盟店约700名金色伙伴欢聚一堂。厦门区域总经理沈文礼为新加盟店颁发开业核准书，店东代表分享了加入21世纪不动产品牌的感受。开门红、新人成长奖、单店冠军、成熟优秀经纪人奖、新秀奖、优秀团队奖等奖项相继揭晓，还有歌曲演唱等节目。



【郑州区域】 出席郑州房产经纪行业研讨会

7月28日，300余位郑州房产经纪行业领导齐聚郑州CBD，召开了以“协同迭变·拥抱变革”为主题的行业研讨会，聚焦于互联网思维带来的变革等。21世纪不动产郑州区域总经理王川出席大会，并向大家解读了房产经纪行业的发展现状。以21世纪不动产郑州区域等为代表的首批郑州房产经纪行业联盟成员就维护行业秩序发起相关倡议。



【青岛区域】 2015上半年度嘉奖会闭幕

7月28日，21世纪不动产青岛区域2015上半年度嘉奖会暨团队风采展示竞赛在青岛大学国际学术交流中心落下帷幕，近500名金色小伙伴出席。青岛房地产经纪协会孟会长出席并致辞，青岛区域分部总经理时秋云讲话。备受各店瞩目的个人及团队业绩奖项花落各家，业绩优秀的经纪人代表做了现场分享。团队风采展示竞赛将会场气氛推向了高潮。



【上海锐丰】 召开2015上半年度员工大会

7月22日，“团结一心，迎接挑战”21世纪不动产上海锐丰2015上半年度员工激励表彰大会隆重举行，千余名上海锐丰金色同仁齐聚云峰剧场。大会颁发了单数奖、实收款奖、成交业绩奖等季度业绩奖项，以及最佳区域经理和总监等大奖，各团队奖项代表现场做了工作分享。2015上半年百万门店的员工们集体登台，场面震撼。上海锐丰总经理叶厚彪致辞。上海锐丰董事长张卫平做了总结发言。



【温州区域】 推出门店九大便民服务

8月，21世纪不动产温州区域对外宣布，其下属所有门店均免费提供“九大”便民服务，分别是扫描/复印、传真、收发邮件、饮用水、洗手间、爱心雨伞、手机充电、代收包裹、为老人提携重物等。同时在温州区域官方微信(c21wenzhou)平台，还特别开发了“附近门店”地图功能，方便市民快速查找就近的21世纪不动产门店。温州区域副总经理叶柏峰称，温州区域门店年底有望达到近百家，各门店基本分布在人口密集的住宅区附近。



【南京区域】 举办门店管理技能提升培训

8月19日，21世纪不动产南京区域在南京高淳桤溪镇瑶池山庄举办了《门店管理技能提升》培训，20多家加盟店的店东、店长及区域员工50多人参加。济南区域董事长、济南和平加盟店总经理、全国IMA讲师金田老师主讲，分享了《让员工幸福——员工保留的十大法宝》、《店内人员管理》和《店内业务运作》等经典课程。

Happy Teachers' Day

Century 21

IMA

横纵向市场开发

经纪人专业能力训练

迈向成功

服务差异化

QSP质量服务计划

create 21

CDDC法则

磋商谈判

向体系教师们致敬

“管理的手”与“数据的手”合在一起产生“战略”



感谢您敬爱的金色讲师,一次次新人培训,将新经纪人培养成行业精英;
感谢您,可爱的金色讲师,一句句亲切话语,将温暖和勇气注入我们心底;
感谢您,亲爱的金色讲师,一个个困惑难题,帮我们迎刃而解,使目标清晰。

在这个特别的日子里,让我们凝望着你,

轻轻地说一句:辛苦了,老师!

祝福您桃李天下,再创佳绩!





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](mailto:jm@century21cn.com)