

21世纪中国不动产

2015 年 11 月 总第 60 期



2015 中国年会，We are ready!

21 世纪中国不动产宣布重组计划

奔跑吧，我们都是金色兄弟

我的精彩十年

从军人到“战神”

对自己的期望越来越高

温州区域沸腾了

这些国际都市很热门





星光大道等你来

Century 21 星光大道
秀出你的风采

Century 21

Century 21
21世纪不动产

中国年会系列活动一

报名时间：2015年11月12日——11月25日

参与方式：舞蹈、歌唱、小品、相声等节目形式不限，参与人员需自行准备相关服装、道具、音频、资料等，如需特殊视频支持需自行提前准备并转交给工作人员。

报名方式：将自己的才艺表演，录制成小视频（时间不少于2分钟），发送至邮箱：609509112@qq.com；或直接与当地区域分部联系。

O2O 的冬天

哪怕是IT门外汉，今年也会被互联网企业的一个个头条给惊到了。

10月26日，携程旅行网与去哪儿网达成股权置换。交易完成后，百度将拥有携程普通股可代表约25%的携程总投票权，携程将拥有约45%的去哪儿总投票权。

此前的10月16日，阿里宣布拟以超过45亿美元收购优酷土豆，而优酷、土豆是在2012年3月达成合并的。10月8日，两大团购网站大众点评网与美团宣布合并。更早前，4月17日，两大生活服务网站58同城与赶集网合并。再往前，2月14日，两大打车电商企业滴滴和快的合并。

它们都是行业巨头，估值少则几十亿美元，多则170亿美元。在没有合并之前，曾经的竞争对手，无论是携程与去哪儿，还是大众点评网与美团，或者是58同城与赶集网、滴滴与快的，都打得不可开交。广告像长江之水滚滚东流。

终于烧不下去了。各自背后的资本（家）们坐在一起，握手言和。如果说，这些细分行业的巨头抱团之后，还能继续生存下去，那更多的小型汽车上门O2O、餐饮O2O、社区

O2O等，有些完成了A轮或B轮融资就坚持不下去了，有些天使投资的钱烧完就悄然关门。于是，一批IT分析人士惊呼，O2O的冬天来了。

其实，任何一个时期，创业的成功率都不高。有10%的新创企业能活过5年就很不错了。最近几年，互联网大热，吸引了无数资金进入。有些PE、PV机构甚至非“互联网+”不投。但实践证明，如果2年内没有走出来，就很难继续存活。互联网+的新创企业数量虽然庞大，但成功率还是那么低。O2O的企业数量格外庞大，但死亡的企业数量也很庞大，因此就显得O2O的日子似乎特别难过。

O2O某种程度的泡沫化现象，主要是因为，过度宽松的流动性背景下，资本需要寻找去处。但互联网改造传统产业，提高效率和服务质量，不可能一蹴而就，而是需要一个较长的过程。期间，O2O企业之间的淘汰、重组和合并，是十分正常的现象。

如果说，很多细分市场，只能容许2-3家O2O企业生存下来，那么，在房地产市场，却完全容纳得下一批（比如说10家）O2O企业。因为，

这是一个量级达10万亿以上规模的市场。我国地域的广阔和城市的分化，给房产电商提供了不同层级生存的可能。

事实上，O2O为房地产整个产业链的企业，包括地产商和房地产经纪机构，改造组织架框，重组生产流程，尤其是融资模式再造，带来了历史性的机会。

O2O，正如它的全称Online To Offline所揭示的，是线上与线下的结合。而绝不是走向另一个极端，线上代替线下。甚至可以借用一句话，没有线下服务的O2O就是要流氓，就是真正的泡沫，因此是不可信的。

21世纪不动产是业内最早实施线上与线下融合战略的全国性房地产经纪集团之一，因此也可以说是O2O先行企业。我们相信，无论现在是不是O2O的冬天，都不会改变集团的这一战略。反而是，抹去罩在O2O上面的一层泡沫，才会更发现，房产电商O2O、房地产经纪O2O，最本质的要素，仍然离不开人，离不开经纪人基于人性的温暖的服务，互联网说到底只是一种提供便利的技术手段罢了。这一点，请时刻记在心里。



⑥ 活动
21世纪不动产全国秋季运营会举办



⑦ 活动
厦门区域举办十五周年庆祝活动



⑩ 总部新闻
21世纪不动产再度包揽客户满意度调查四项第一



⑭ 总部新闻
2015中国年会会场探寻

行业资讯

PROFESSIONAL INFORMATION

观察 OBSERVE

二孩政策与楼市：远水不解近渴 / 5

活动 ACTIVITIES

21世纪不动产全国秋季运营会举办 / 6

21世纪不动产O2O产品初始化培训结束 / 7

厦门区域举办十五周年庆祝活动 / 7

总部新闻

HEADQUARTERS NEWSCOMMENT

21世纪中国不动产宣布重组计划 / 8

互联网运营委员会启动会议召开 / 9

2015年全球峰会在西班牙马德里圆满举办 / 9

21世纪不动产再度包揽客户满意度调查四项第一 / 10

2014年度中国特许经营奖颁奖
21世纪不动产获奖 / 11

2015年度第四期IMA培训举办 / 11

特别策划 SPECIAL PLAN 2015中国年会, We are ready!

2015中国年会会场探寻 / 14

奔跑吧, 我们都是金色兄弟 / 16

温州区域沸腾了 / 18

老员工感言征集活动结束
三名“最具成长人物”奖揭晓 / 20

我的精彩十年 / 21

从军人到“战神” / 22

爱我所选 / 23



19 特别策划
温州区域沸腾了



24 行走C21
走近21世纪不动产西安区域



30 海外置业
加拿大：温哥华



33 海外置业
澳大利亚：阿德莱德

行走C21

CENTURY21 OVERVIEWS

走近21世纪不动产西安区域 / 24

西安区域大事记 / 25

盛世古韵西安城 / 26

对自己的期望越来越高 / 28

从零开始 / 29

海外置业

CENTURY 21 OVERSEAS PROPERTIES

这些国际都市很热门 / 30

加拿大

温哥华 / 30

多伦多 / 31

渥太华 / 31

澳大利亚

悉尼 / 32

墨尔本 / 32

阿德莱德 / 33

黄金海岸 / 33

新西兰

惠灵顿 / 34

奥克兰 / 34

跨界联手，强强合作 / 35

——21世纪不动产与多家银行联合提供海外置业服务

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

北京市二手房成交量连续
跌仨月

来自中介机构的统计显示，10月北京市二手房网签总量环比上月下降了16.7%。这是自8月以来二手房市场连续第三个月的成交下滑。不过，从成交价格上看，二手房价依然保持了上涨的趋势。

02

杭州楼市成交套数创5年
新高

刚刚过去的10月份，杭州楼市共成交商品房11842套，迎来具有历史性的“七连万”。前10个月的总成交量已超过去年全年，创下5年来最高年度成交套数记录。不过，杭州区域内的销售分化现象严重。

03

上海银十成
色赛金九

数据显示，10月份上海新建商品住宅成交面积达到151.0万平方米，环比增加6.6%，同比增加38.4%。四季度是房企做最后业绩冲刺的时候，因此全新项目入市的节奏在加快。预计未来两月成交缓步走低的可能性非常高。

04

二孩效应：5
年后楼市需求暴增

全面放开二孩后，改善性购房需求将增加。根据卫计委的数据，现阶段全国符合政策条件的夫妇约有9000万对，假定5年内50%的家庭会生育二孩，将新增人口4500万，每年近900万。按照人均住房20平方米计算，将新增9亿平方米需求，每年新增1.8亿平方米需求。

05

北京六环内
“全城豪宅化”

10月底11月初，北京丰台连续出让四幅高价地块，楼面价分别为5.6万元/平方米、6万元/平方米、6.2万元/平方米、7.5万元/平方米。专家分析，明年，北京单价6万元/平方米以上的豪宅区域将从四环内扩展至五环周边，六环以内的北京将实现“全城豪宅化”。

06

主要城市卖地收入下降

尽管地王迭出，但截至2015年10月31日，全国土地收入前20个城市年内卖地总额为9733亿元，与2014年同期的10778亿元相比，下降了9.7%。四个一线城市卖地收入占上述20城卖地总收入的35%以上，但今年房价涨幅最大的城市深圳供地则同比大幅锐减超过52%。

07

深圳10月房价环比下跌

连续上涨5个月，深圳房价终于下跌了。深圳市规土委11月1日公布的数据显示，10月份，深圳一手住宅共成交5585套，环比增长38%；成交面积54.2万平方米，环比增长32%；受新盘普遍调低售价影响，均价环比下滑7%，降至33599元/平方米。业内人士认为，深圳房价仍处于历史高位，同比依旧上涨了51%，有三个区的均价突破了5万元/平方米。

08

房企公司债利率显著下行

今年以来，一级市场发行的公司债收益率已经降至历史最低水平。特别是房地产企业，公司债进入“黄金期”，据广发证券统计，今年前9个月，共有73家房企累计公告了100笔公司债预案，涉及资金3800多亿元，与去年同期相比大幅增加，利率却显著下行。今年9月份，上市房企发行的公司债利率为5.38%，比上月下降约0.2%，与年初相比更是大幅下降了3.06%，预计未来还有降低的趋势。

09

房企净利率下滑至历史最低

此前被认为正在逼近制造业水平的房企净利润仍旧处于下行通道。至11月初，包含万科、招商等标杆房企在内的58家房企公布了三季报，实现营业收入3778.3亿元，但合计净利润只有282.1亿元，平均净利润率只有7.5%。一家地产研究机构人士表示，这是地产企业平均利润率历史上首次达到这么低的水平。

二孩政策与楼市：远水不解近渴

文——李一戈

十八届五中全会公报，房地产界人士最关注的，莫过于全面实施二孩政策。因为人口是影响房地产市场的主要因素。近几年流行的一个判断是，人口净流入的城市，房价就会上涨，反之就会陷入停滞甚至衰退。

据说，实施全面二孩政策后，5年内，将新增二孩人口900万，按照人均住房20平方米计算，相当于每年新增1.8亿平方米需求。2014年全国商品房销售面积约12亿平方米，假设今年成交量维持不变，按照前述逻辑，仅新增二孩的住房需求就要占其中的15%。简直要令开发商和代理机构欣喜若狂了。但这只是最乐观的想象罢了。

假设国家今年年底就修改计划生育法，卫生和计划生育委员会随之出台政策，一批育龄妇女响应号召立即怀上二胎，这对明年的楼市确实会产生影响。

即期的影响是：家庭人口增加或即将增加，房间不够，有条件的，就会想再买套房子，或者以小换大，两居换三居。改善性住房需求随之大幅增长。

但不可过于乐观。其一，是可以生，他们未必愿意生。以单独二孩为例。全国有1100万对夫妇符合生二孩要求，但到今年5月底，只有13%符合条件的

夫妇申请生二孩。全面二孩后，这种情况也同样存在。

其二，愿意生的，未必买得起另一套房。早已有文章算账了，大城市抚养一个孩子到大学毕业，普遍成本是230万。再买一套房？一线城市最少也要300万。说到底，这是富人的生意经。而富人，即使二孩政策不放开，他也罚得起，房子也买得起。

这就是说，二孩政策对楼市当然会产生积极的影响，但绝没有夸张的那么大。客观地说，正如计划生育政策持续实施35年后，对楼市产生了重大影响一样，假如全面二孩政策持续实施20年，也会对房地产市场产生深远影响。为什么这样说？

专家的实证研究已经证明，楼市黄金10年，房地产运行曲线，与人口生育率有着惊人的相关性。1960年代后期（1964年以后），我国出现了一波人口高峰。1998年取消实物分房，上海、杭州、北京真正出现较大

比例的商品房购买现象，是2003年以后。而激荡起当时房地产市场第一波浪潮的，就是一批60后。他们工作多年，已小有积蓄（当时首付只需几万块），且比他们的长辈（50后们）更有市场意识。

当这批先锋支撑楼市几年后，又是谁来接棒？是80后。1980年-1990年，我国又出现了一个人口出生高峰。这批80后，2003年走出校门，就开始买房了。但是，并不是说，是80后自己拿出了首付款，其中大部分是他们的父母支付的。

说明一下，楼市黄金10年第一波是60后，只是说，他们是购房主力，而不是说他们是唯一群体；同样，说80后（的父母）接棒，也只是说，他们是紧随其后的购房主力，而不是说他们是唯一群体。

生育政策调整，给楼市带来的另一个春天，可能在遥远的未来。23年后，当第二个小孩走出校门，他们也要买房，或者父母要替他们买房。不过，到那个时候，很多人都死了，考虑那么远的事，纯粹是瞎操心。

当下，楼市的主要矛盾，仍然是一线城市房价过高、需求不足的问题，是三四线城市高库存如何消化的问题。从这个意义上说，二孩政策是远水不解近渴。（作者系财经专栏作家）※



21世纪不动产全国秋季运营会举办

文——特许运营部 刘彤昕

9月18日，21世纪不动产2015年全国秋季运营会在北京召开，来自15个区域分部以及中国总部的36名代表参加会议。

会议首先由中国总部IT研发部总监孔明进行了酷客部落APP产品介绍及功能展示。中国总部特许IT总监刘勇波讲解了酷系列产品区域运营规划。

继今年5月春季运营会提出21世纪不动产O2O发展规划之后，本次会议继续深化产品开发及运营支持系统，号召体系同仁统一共识，凝聚力量，发挥强大联盟体系的优势，建立平台化业务模式。

中国总部MMC事业部总经理康胜就金融业务区域拓展进行了总结和分析，强调区域选择金融业务拓展时应注重客户资源、战略定位以及合作方



式等，并提出了中国总部下一阶段的金融拓展规划。就金融业务的开展，青岛区域总经理时秋云对青岛金融公司运营的状况做了经验分享，宁波区域总经理吕俊静也对宁波创新性金融中介平台的模式做了分享，开拓了大家的思路。各位代表一致表示，金融

业务的创新和推动是区域未来新的盈利增长点，应该加快这项业务创新的步伐。

厦门区域总经理沈文礼分享了区域运营经验，题为《凝聚力量、共创辉煌》的主题发言得到了与会者的高度认同。

21世纪不动产中国区副董事长兼总裁卢航发表讲话指出，21世纪不动产的优势在于拥有成熟的特许加盟体系。互联网大潮席卷而来，中小企业因为市场竞争加剧、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的压力。21世纪不动产的特许加盟体系是中小企业发展最优秀的平台。区域要不断扩大网络规模、增强特许门店的管理粘度、建立高效的平台业务，中国总部会进一步开放资源、共享资源，协同各区域一起推动行业伙伴协同发展。



21世纪不动产O2O产品初始化培训结束

文——IT部 刘勇波

10月26日——27日，21世纪不动产O2O产品初始化培训会在北京举行，来自第一批O2O产品上线的8个区域共22名学员参加了本次培训会。

21世纪不动产副总裁张卫平在培训开始前发表致辞，他肯定了21世纪不动产的O2O战略，对总部和区域分部共建新平台充满了期待，并对区域分部就以后的推广及运营提出了要求。

来自总部IT、市场、酷房网、北京区域等部门和单位的6位讲师就21世纪不动产的酷系列O2O产品、互联网发展趋势、搜索引擎投放、O2O产品

运营制度、市场运营等方面进行了详细介绍，使学员们对酷系列产品运营和推广有了清晰认识。酷房网区域支持经理顾海锋对酷系列产品展开了全方位的功能及操作培训，帮助区域学员熟练掌握产品的维护及培训技能。

21世纪不动产中国区副董事长兼总裁卢航为本次培训做总结发言。他指出，酷系列O2O产品是中国总部打造，由区域分部进行推广运营，通过线上线下结合而建立的新型营销模



式，旨在帮助经纪人建立自己稳定的客户圈，通过自媒体营销等方式，提升门店及区域的业绩。卢航同时指出在座的各位学员将是体系O2O推广的中坚力量，并对学员们回区域后的具体运营工作给予了指导。

厦门区域举办十五周年庆祝活动

文——厦门区域 洪福源

9月30日，厦门区域全体金色伙伴共聚厦门国际会议中心酒店，隆重庆祝厦门区域成立十五周年。

本次庆祝活动以“新世纪·心同合·赢未来”为主题，分三个篇章：新世纪篇、心同合篇、赢未来篇，分别对应嘉奖大会、中秋晚宴、中秋博饼三个环节活动。

21世纪不动产中国区副董事长兼总裁卢航，及北京、合肥、青岛、成都、西安、南京等区域高管和金色伙伴通过VCR发来祝福。厦门行业内外友人纷纷上台献艺助兴。此外，厦门区域各加盟店的伙伴们也尽情展现才艺表演。

“互联网+”时代，让大平台大融合成为主流；房地产经纪行业日趋成熟，大品牌小企业已成趋势。此次厦门区域活动得到体系内外、社会各界友人的共同关注和支持，正是合作共赢的典范。



21世纪中国不动产宣布重组计划

北京，2015年10月30日，IFM投资有限公司，即“21世纪中国不动产”，作为中国领先的房地产服务提供商和21世纪不动产品牌在中国的独家特许人，宣布已与安乔投资有限公司（On Qiao Investment Company Limited）签署合作协议。

根据此次协议，21世纪中国不动产创始人将联合安乔投资有限公司（On Qiao Investment Company Limited）共同注资1700万美元对公司进行重组。重组完成之后，公司创始人在公司的股份将增持至44%左右，

仍为公司第一大股东。公司的主要股东还包括：安乔投资有限公司（On Qiao Investment Company Limited）、高盛战略投资（亚洲）有限公司（Goldman Sachs Strategic Investments (Asia) LLC）、Realogy集团有限公司（Realogy Group LLC，21世纪不动产母公司），以及公众股东。

21世纪中国不动产董事长兼首席执行官张东纯先生表示：“此次同安乔投资有限公司签署的战略合作协议对于21世纪中国不动产的未来发展将起到重要的作用。21世纪中国不动

产具有全国领先的房地产特许经营网络，安乔投资有限公司具有强大的金融背景，双方的紧密合作将进一步推动21世纪不动产在中国的发展。”

21世纪中国不动产副董事长兼总裁卢航先生表示：“重组完成后，公司将继续推动特许经营模式的创新，进一步扩大21世纪不动产在中国的网络规模，加速推进住房金融业务的发展，继续为消费者提供放心、省心的房地产综合服务。”



互联网运营委员会启动会议召开

文——特许运营部 刘彤昕

继2015年10月1日21世纪不动产互联网运营委员会正式成立后，10月12日，互联网运营委员会召开启动会议。

委员会9名委员及秘书处成员共计14人参加了电话会议。会议首先祝贺委员们当选，并明确了互联网委员会成立的宗旨及职责。会议重点就酷房网区域运营、酷客部落APP区域落地等

具体工作进行了探讨，委员们听取了中国总部的部署计划，并提出建议和意见。谈到互联网运营推广计划时，委员们各抒己见、分享经验，为打造21世纪不动产O2O平台献计献策。最后，与会人员对委员会运营机制做了交流。启动会后委员会的各项工作将陆续开展。

期待21世纪不动产互联网运营委员会在推动21世纪中国不动产O2O战略规划及实施中发挥重要的作用。

背景链接：

为推动21世纪中国不动产O2O规划的完善与实施，结合2015年两次运营委员会与会人员的意见，中国总部于2015年9月29日向体系下发通知宣布，中国总部于10月1日正式成立“21世纪不动产互联网运营委员会”。成立该委员会旨在更高效地统一互联网战略、更便捷地听取各区域在O2O框架下的实施建议、更快速地达成发展共识并落地区域化运营。在瞬息万变的市场竞争环境下，凝聚力量，发挥特许联盟体系的优势，不断提升区域运营能力，也为中小企业创造合纵连横的发展平台。互联网运营委员会成员由中国总部推选区域分部管理层中具有一定互联网创新思维、拥有丰富的运营管理经验、在体系中具有影响力的代表组成。首届成员为：中国区副董事长兼总裁卢航、中国区副总裁张卫平、北京区总经理孙媛、厦门区域总经理沈文礼、温州区域董事长陈晓武、西安区域总经理邵涛、青岛区域总经理时秋云、郑州区域总经理王川、上海锐丰副总经理陈浩。

2015年全球峰会在西班牙马德里圆满举办

文——海外置业部 刘冰冰

9月13日至15日，21世纪不动产2015年全球峰会在西班牙马德里举办。超过60个21世纪不动产国际区域的首脑齐聚峰会，21世纪不动产中国区董事长张东纯先生出席并在研讨会上发言。

会议由21世纪不动产利比利亚地区（西班牙和葡萄牙）总部人员主持，相继举办了商务、社交、媒体发布等系列活动。会议还邀请了来自商界、学术界的知名专家参与。

与会人员对国际住宅市场现状及全球房地产市场的趋势等进行了探讨和交流。各国际区域首脑介绍了

各国2015年的房地产市场状况，并就2016年的工作进行展望。对21世纪不动产体系的核心培训课程IMA、各国的授权经验，与会人员也都一一作了分享。21世纪不动产中国区董事长兼首席执行官张东纯先生与国际区域同仁们分享了21世纪不动产在中国的优势、机会以及劣势、威胁和2015年中国的市场状况。



WHAT'S BETTER THAN EIGHT AWARDS FOR CUSTOMER SATISFACTION? OUR AGENTS.

For the second year in a row, the CENTURY 21® brand ranked "Highest Overall Satisfaction for First-Time and Repeat Home Buyers and Sellers" by J.D. Power. Congratulations again to our many driven agents.

The CENTURY 21® brand received the highest satisfaction score among full service real estate firms for first-time and repeat home buyers and sellers in the proprietary J.D. Power 2014-2015 Home Buyer/Seller Satisfaction™ study based on 6,209 total evaluations measuring 9 items and measures opinions of individuals who bought or sold a home in the past 12 months. Proprietary study results are based on experiences and perceptions of consumers surveyed February - April 2015. Your experiences may vary. Visit jdpower.com

©2015 CENTURY 21 Real Estate LLC. All Rights Reserved. CENTURY 21® is a trademark owned by CENTURY 21 Real Estate LLC. CENTURY 21 Real Estate LLC fully supports the principles of the Fair Housing Act and the Equal Opportunity Act. Each office is independently owned and operated.

Century 21
SMARTER. BOLDER. FASTER.®

21世纪不动产再度包揽客户满意度调查四项第一

文——本刊记者

全球权威评级机构J.D. Power公布了2015年“房屋买卖消费者满意度”调查报告。21世纪不动产再度摘得该调查全部四个项目的第一名。

四项调查内容分别为首次置业者（买方）满意度、首次置业者（卖方）满意度、重复置业者（买方）满意度及重复置业者（卖方）满意度。以千分制计算，四项调查中21世纪不动产依次获得832分、831分、853分及835分，均排名第一。

“这个认可表明，始终如一的服务总是存在于我们全体员工的基因中，此为21世纪不动产的经纪人与其他品牌区分开来的显著标志。”21世纪不动产全球总裁兼CEO Rick Davidson说道，“作为一个全球领先的特许经营机构，我们不仅严格挑选欲加入21世纪不动产体系的独立公司和经纪人们，而且

始终强调与线上、线下客户建立牢固信任关系是十分重要的。在品牌的全球成长的历程中，我们更聚焦于深度，而非广度。”

这已是J.D.Power连续第八年针对美国领先的房地产品牌公司开展消费者满意度调查。每项满意度主要考察客户在房屋交易中对经纪人、门店、物业交验和其他衍生业务等四个方面的体验。在卖房置业者的满意度调查中，还增加了第五个考察因素——经纪公司在“市场营销”方面的表现。客户对21世纪不动产的认可，在以上各项标准的综合指标上得以体现。

调查报告显示，如果房地产经纪公司与客户沟通时，在以下四方面表现出色，客户的满意度就会大幅提升：及时回应客户的疑问和忧虑；详细告知客户买卖过程中的要点；在交易结束后保持对客户的跟进；给客户提供更多可对比的房产买卖信息。这也正是21世纪不动产与其他公司满意

度拉开距离的关键因素。

“让我们骄傲的是，全球的体系成员都致力于维系高水平的专业度、诚实、正直和高标准的质量服务”，Rick Davidson补充道，“J.D.Power的嘉奖证实，我们的体系成员作为客户的代表，在其服务区域拥有巨大的影响力。我们所要做的正是为客户提供一流的服务，帮助他们实现家的梦想。”

J.D. Power是全球最专业最权威的市场研究咨询机构之一，其调查研究以独立性和客观性著称于世。J.D.Power开发并维护着世界上现存最大、最全面的用户满意度数据库，包括众多消费者对产品和服务等方面的反馈信息，在用户满意指数方面获得全球工商界的较高认同。2015年房屋买卖客户满意度调查以2014年3月至2015年4月间有过房屋购买和销售经历的5066名客户为对象，共收集6059份有效问卷。

2015年度第四期IMA培训举办

文——特许培训部 鞠佳平

10月20日至23日，由中国总部主办，厦门区域分部承办的2015年度第四期IMA培训在厦门天成酒店举行，共有来自厦门和沈阳等地的46名学员参加。成都区域执行董事、IMA高级认证讲师凌敦平和上海锐丰副总经理兼营业七部总经理、IMA中级认证讲师孟军担任培训讲师。

厦门区域总经理沈文礼为开训热情致辞。两位讲师结合自己的管理经验，给学员分享了诸多干货。孟军讲到“要永远用更高的角度思考问题”、

个人形象的重要性、督导到位、“管理者需要做的是提高人均产能”、校园招聘应得到重视、员工保留和激励、“佣金是经纪人的尊严和底线”等。凌敦平提醒学员“检查暂缓客户会发现是我们放弃了客户”、“建立

客户信息库，让其成为公司的宝贵财富”、“一个成功的业务会必须要学员明白三个问题——我今天要做什么；要怎样做才能达成目标；没达到目标会有什么惩罚或后果”以及督导中要关注员工的需求等。



IMA培训已经不仅仅是一个培训，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。

2014年度中国特许经营奖颁奖 21世纪不动产获奖

文——上海锐丰 吴慢飞

9月3日上午10点，上海新国际博览中心迎来了2014年度中国连锁经营

协会特许经营奖评选结果颁奖典礼。

经评审委员会（由行业协会、专家及企业代表共13名成员组成）的评审，21世纪不动产中国总部获得了创业贡献奖，21世纪不动产上海东信加盟店和21世纪不动产宁波区域获得优秀加盟商奖。

2014年度中国特许经营奖自2015年5月启动以来，共收到报名企业123家，本年度特许经营奖包括O2O及网络营销奖、加盟商支持奖、



创业贡献奖、加盟人气奖、连锁新锐奖、优秀加盟商奖等6类奖项。



2015 中国年会 WE ARE READY!



2015年12月11日—13日，
温州香格里拉大酒店，
2015中国年会正如约向我们走来。
这是属于金色精英的光荣日，
也是21世纪不动产15岁的庆祝日。
你准备好迎接它了吗？
一个璀璨的舞台，
一场相聚的盛宴，

Are you ready?

We are ready!

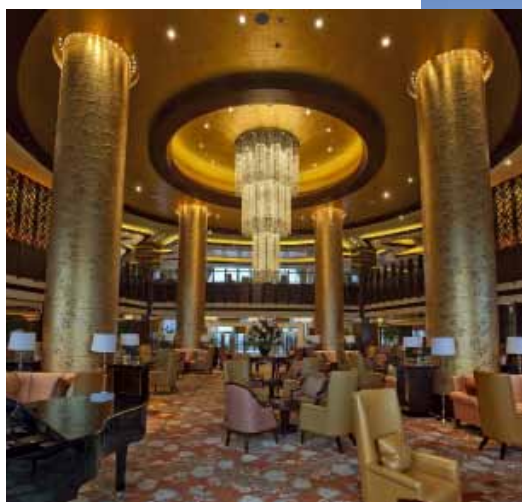


2015
中国年会
WE ARE
READY!

2015中国年会会场探寻

文——本刊记者

本刊记者带你到召开2015中国年会的会场一游，且算是走马观花吧。



PART1

年会主会场 | 温州香格里拉大酒店

年会活动 | 嘉奖大会、午宴、晚宴、员工分享会、
高层峰会、行业论坛等

场地介绍 | 酒店坐落于温州滨江商务区的中心地段，毗邻会展中心，和温州市政府大楼相近。在这可俯瞰瓯江，坐拥青山秀水的秀丽风光。到温州永强国际机场仅25分钟车程，距离雁荡山、楠溪江等国家景区约1小时车程。





PART2

年会分会场 | 温州杨府山公园

年会活动 | MINI马拉松

场地介绍 | 位于瓯江之南，主城区北侧，总占地1000多亩，为敞开式公园，有山、有水、有景、有观景平台、有文化遗址、有游乐设施。场地内的杨府山海拔139.8m，山顶视线良好，可俯瞰瓯江及整个温州城全貌。公园内绿树成荫，鸟语花香，是市民休憩的好场所。



PART3

年会分会场 | 温州雁荡山

年会活动 | 精英游

场地介绍 | 中国十大名山之一。因大雁常栖、芦苇飘荡而得名。雁荡山形成于1.2亿年前，是一座典型的白垩纪流纹质古火山，景点有550多处，辟有八大景区，其中灵峰、灵岩、大龙湫精华荟萃，被称为“雁荡三绝”。火山爆发造就了雁荡山雄奇壮丽的景观，使之成为世界上独一无二的集山水美学、历史文化、自然科学于一体的华夏名山。



**2015
中国年会
WE ARE
READY!**

奔跑吧
我们都是金色兄弟

文——本刊记者

文——本刊记者

金色旋风在全国多个城市相继刮起，没错，这就是我们迎接21世纪不动产2015中国年会的一致动作——加入“奔跑吧，金色战友”全国PK大赛。

本次PK大赛由21世纪不动产中国总部在官方微信发起，广邀全国21世纪不动产体系成员参与其中。11月1日—21日期间，小伙伴们通过APP记录每天活动数据，只要每日运动步数达15000步，就可以参与每周PK、21天PK、终极PK等系列比拼及幸运抽奖，迎接iPhone 6、小米耳机、充电宝、自拍杆等时尚礼品。

10月下旬，来自西安、上海、厦门、南京、郑州、合肥、昆明等各个区域的金色战友陆续汇聚21世纪不动产动动小组，截至11月1日活动正式开始时，已有近300名跑友加入。15000步的门槛，对于奋战在一线的21世纪不动产人来说，毫不费力。随着PK大赛进入热潮，“运动员”状态渐入佳境，每日的冠军记录都在不断刷新，琳琅满目的奖品也被区域伙伴们收入囊中。

在比赛落下帷幕的同时，21世纪不动产2015中国年会的集合号也已经吹响。让我们带着赛场上那份饱满的激情，向着温州出发！奔跑吧，金色战友！

中国好声音	25,322
中国好声音	20,779
中国好声音	20,297
中国好声音	19,126
中国好声音	18,952
中国好声音	18,233
中国好声音	18,124
中国好声音	18,080
中国好声音	15,910
中国好声音	15,810
中国好声音	15,658
中国好声音	15,307
中国好声音	15,227
中国好声音	15,153
中国好声音	15,030
中国好声音	13,548
中国好声音	13,465
中国好声音	13,336
中国好声音	13,273
中国好声音	13,195
中国好声音	12,881
中国好声音	12,691
中国好声音	12,675
中国好声音	12,173
中国好声音	11,709
中国好声音	11,376
中国好声音	11,685
中国好声音	11,638
中国好声音	10,311
中国好声音	10,211
中国好声音	10,273
中国好声音	10,030
中国好声音	10,057
中国好声音	10,478
中国好声音	10,477
中国好声音	9,831
中国好声音	9,642
中国好声音	9,630
中国好声音	9,637
中国好声音	9,772
中国好声音	9,308
中国好声音	9,211
中国好声音	9,093
中国好声音	9,087
中国好声音	9,068
中国好声音	9,046
中国好声音	9,026
中国好声音	9,166
中国好声音	9,127
中国好声音	9,031
中国好声音	9,021
中国好声音	9,011
中国好声音	9,004
中国好声音	9,190
中国好声音	9,135
中国好声音	9,102
中国好声音	9,088
中国好声音	9,108
中国好声音	9,084
中国好声音	9,068
中国好声音	9,055
中国好声音	9,074



明星主持等你来

21世纪不动产中国年会
第三届明星主持人海选活动启动



中国年会系列活动一

活动内容：海选男女主持人各一名

活动奖励：成为主持人，您的家人也将被邀共赴温州

海选时间：2015年10月21日—11月10日

海选对象：21世纪不动产全体系员工

2015
中国年会
WE ARE
READY!



温州区域 沸腾了

——2015中国年会落户温州以后

文——温州区域 陈玮茜

当2015中国年会决定在温州举办的消息到达温州区域时，所有伙伴们都沸腾了！这对温州区域来说是一份信任、一种荣誉，更是一个机会，一个在全国金色伙伴面前展示自己的机会！

温州区域成立了以温州区域董事长陈晓武先生为组长的中国年会温州组委会，参会的伙伴们对如何协助总部办好这届年会提供了很多富有创意的意见。而年会的筹备工作也在此后，如火如荼地开展起来！

PART 1

迎中国年会，为荣誉而战 ——百日誓师仪式

9月2日上午7时，“迎中国年会，为荣誉而战——倒计时100天誓师仪式”在杨府山公园文化广场盛大举行，共有400余位来自温州区域各门店的金色伙伴到场参加。

为表达争创全国示范门店、百万经纪人、百万门店等荣誉称号的决心，参选的门店代表与经纪人先后上台宣誓，并在卷轴上签字。



温州区域为全体门店代表发放百日冲刺牌，门店代表们齐声喊出口号：迎中国年会，为荣誉而战。门店旗手挥舞着金色旗帜，整装待发，迎接2015中国年会的到来与总部领导的检阅。

PART2

年会MV拍摄

——我们都很上镜

为确保2015中国年会MV能顺利拍摄，中国年会温州组委会对MV拍摄场地、参演人员、拍摄方案等等事项精心筹备了近两个月。

10月15日，万众瞩目下，2015中国年会MV正式开机拍摄。

除了通过层层选拔，脱颖而出的14位歌手外，还有40余位金色伙伴作为“群演”，参与2015中国年会MV的拍摄，每位伙伴都打起了十二分精神，对他们来说，能参与拍摄也是一种荣耀。

持续三天的拍摄，辗转数家体系门店与多处温州标志性建筑，终于在预定的时间内完成任务。让我们共同期待完整版年会MV！



PART3

晚宴舞蹈排练

——国标舞优雅走起

为了在年会晚宴上惊艳出场，我们也是拼了。看看小伙伴的初次排练的舞姿，是不是会对他们穿上盛装后的舞蹈产生了期待呢？



PART4

礼仪培训

——招待好全国的伙伴

年会上的一个微笑，我们也要做到最好！温州区域特别组办了实用商务礼仪培训，餐桌礼仪、用车的主座客座原来这么多学问啊！



PART5

百家门店，金色承诺

——年会，我们准备好了！



为中国年会添彩，温州区域加快特许加盟工作进度，运营门店数量成功突破百家，奠定了21世纪不动产在温州品牌中介机构的领导地位！

10月31日，温州区域特别召开“百家门店 金色承诺”发布仪式暨温州房地产经纪行业转型升级交流大会，邀请温州地区房产经纪行业大咖与协会代表，共同见证这一荣耀时刻。温州区域陈晓武董事长在开场致

辞时宣布，有着中国房产经纪行业奥斯卡之称的21世纪不动产中国年会，将于40多天之后在温州举办，这一消息在现场引起一阵轰动。

温州区域新老加盟商代表与区域代表分别宣读了《诚信服务公约》、《诚信合作公约》与《规范管理承诺》，区域领导与百余位加盟商在卷轴上签字，承诺将遵守公约上的各项规定。

中国年会，我们准备好了！

我的留金岁月

——老员工感言征集活动结束

三名“最具成长人物”奖揭晓

厦门区域-李名赤



宁波区域-黄梅花



青岛区域-赵丕功



文——本刊记者

伴随本期刊登的3位老员工感言（见后文），历时近半年之久的“我的留金岁月”——内刊老员工感言征集活动落下帷幕。

截止到10月30日，我们共收到来自厦门、北京、青岛、郑州等区域的员工投稿近20篇，最终有12篇符合标准的优秀稿件通过7月、9月和本期内刊与全国的金色伙伴见面。

12位老员工的成长故事充满正能量。从零开始到成为所在区域的精英

力量，每一个人都在努力书写着对品牌的热爱，对梦想的坚持。经过内刊评委会的多方评选，最终有3名老员工获得“最具成长人物”奖，他们分别是：厦门盛巢加盟店店东李名赤、宁波立得兴裕店兼飞虹店执行董事黄梅花、青岛天润加盟店副总经理赵丕功。3位获奖者每人将获得奖品——21世纪不动产2015中国年会门票一份。

此外，12位老员工均获得2015中国年会员工分享会的报名资格。

作为2015中国年会的重要活动篇

章，员工分享会致力在年会期间，为金色伙伴打造一场高规格、高密度的知识盛宴。现场分享员工由定向选拔产生，甄选和汇聚一批在管理、业务等方面表现出色的体系精英。获得报名资格的12位老员工踊跃加入到终极人选的角逐当中，到底谁会现身分享会舞台，发表激扬演说，展示个人风采？让我们拭目以待。

我的精彩十年

文——青岛天润加盟店万科店店长
张 艳

我的精彩十年，是从刚刚毕业走出校门开始。

十年前的7月14日，是一个特殊的日子。在青岛人才市场五楼U型布置的梯形台最高处，两个人正襟危坐，标准的21世纪不动产体系着装，白色制式衬衣真的是雪白雪白，金色制服平整得一丁点褶皱都没有；坐姿端正，双臂搭桌，脊柱笔直坐于板凳三分之一处。一位严厉中透着慈祥，另一位带着眼镜像老学究，前者是我们天润公司的开拓者李总，后者是一名日后将成为天润管理者的员工。他们坐在那里，散发着强大的磁场，我“迷迷糊糊”被吸引填了应聘简历，开始了初试、复试。2005年7月19日，正式成为21世纪不动产的一员。

入职当天，公司给我们办了小型欢迎仪式，公司的前辈们俩俩一组做相互介绍，风趣幽默，我被这样的工作氛围再次吸引了。就从这里开始吧！没想过自己能赚多少钱，没想过自己能得到什么，也没想过自己能成长为什么样的人。就是感觉同事之间的氛围很轻松，多劳多得付出与回报成比例。

可真正融入这份工作还真不那么容易。有老员工说，张艳不出三个月肯定离职，她不适合这个行业。前几

个月不论各个方面，我几乎都是同批同事中做得最差的。公司领导看到了我的认真和努力，始终没有放弃我，就这样不温不火地过了一年多。想想还在坚持的原因，其实就是觉得想得多不如做得多。人们都想着尽快得到和赚到什么，不然就放弃，却没有想积累能让自己得到和赚到的资本。而正是我选择善始善终地坚持，渐渐积累，好结果才像滚雪球一样越滚越大，使我在团队、公司、行业中都赢得了一席之地。

后来，我成为了一个妈妈。做女人难，做优秀女经纪人更难，再做个优秀女经纪人管理者简直是难上难。我亲眼见到很多女经纪人成为妈妈后，只能舍弃积累的一切。我也遇上了同样的难题。孩子还未出生时，我仍然每天奋斗在最前线，严格按照21世纪不动产的专业标准服务业主和客户。孕期3个月时，我前往温州区域讲授三天的Create21课程，最终获得了93%的学员满意率。经历是难得的、过程是享受的、结果是满意的。孕期8个月时，我一边带团队，一边做业务，当月卖了5套房子，仍获得单月个人业绩冠军。当时我挺着大肚子行动已不便，可为了让客户买卖放心、省心，依然尽量配合。由于连续5天中午没有平躺休息，晚上睡觉时腿和脚开始抽筋疼痛，这是我孕期的唯一一次抽筋，等缓过来后去医院检查才知是



近期劳累所致。

累过、痛过，却都成为我人生最宝贵的财富。我热爱这个行业，这份工作，喜欢公司的每位同事。产前5天我才休息，孩子出生后3个月28天，我再次回到了天润。一边努力做个好妈妈，一边公司发展，团队人员要成长，基础工作要抓好。两边都做好不容易。很庆幸的是我现在做到了，背后是自己努力的付出，爱人、家人和亲朋的鞭策和支持。深深地感谢他们。不同阶段会遇到不同的困难，我将一如既往突破前行，追求做得更好。

时光如梭，我的孩子5岁了，21世纪不动产伴我走过一个个人生的十字路口，体系内公司内拥有的机制、管理、培训、学习让我在每次的十字路口时不会迷茫。很感谢天润公司给了我这个十年，感谢21世纪不动产给了我讲讲这些岁月故事的机会。

从军人到“战神”

文——青岛天润加盟店明阳路店店长
江超

毕业之后我背上行囊踏上了军人的旅途。2年的军旅生活令我变得坚毅，但性格特别腼腆，语言表达能力薄弱，社交能力差，见人也不愿意交流。军人的训练让我有了坚强的毅力和健康的体魄，21世纪不动产的大舞台却给了我自信、充实、尊重以及富足的生活。

一开始，我并没有通过21世纪不动产的面试。记得当时面试官的问题，我都没回答上来，而且紧张得面红耳赤。但我没有放弃，我希望进入这个全球品牌，相信在这里能够得到的不止是一份工作，更是人生的一个转折。于是我找到天润公司总经理李志勇先生，向他毛遂自荐了自己。虽然最后我还是没回答出李总的问题，但李总特别赏识我的勇气和毅力，于是在2006年6月，我得以进入21世纪不动产天润这个大家庭。



刚进入公司时，我非常刻苦。每天跑商圈，积极参加新人培训，但努力和付出却没有换来很快签单。找不到入口的我，只能在成功的门口徘徊。经师傅的指点后，我开始找房源，贴广告。第一单终于来了，客户和房东都是我自己的，带看很顺利，客户很喜欢房子，于是约来房东开始磋商。可由于我没有讲清楚中介费、押金和付款方式，客户对我的服务产生了不满，幸亏我的经理在关键时刻出手帮我解决了问题，才得以成交。面对零的突破，我没有窃喜，而是质疑自己。之后更加努力地参加培训，不停地找房子，带看客户，以至于自己有了一个绰号：战神，大家对我的评价是：不是在带看就是在带看的路上。

在天润8年多的时间里，不光是收入的提升，最宝贵的是我在21世纪不动产获得的荣誉：2007年获得青岛区域边数第10名、2008年获得边数第六名、2009年获得公司业绩第二名、

2010年获得公司业绩第一名、2011年获得青岛区域业绩第一名并被评选为全国明星经纪人、2012年担任天润明阳路总店店长。担任店长后，我带领团队积极拼搏，敢于创新，多次连续荣获业绩及边数第一名，获得领导和客户的



多次好评。这其中有收获，也有不足。刚开始接总店担子很重压力大，团队氛围欠佳，我一直不断学习IMA课程、NBO BOX、21PLUS等体系培训课程，积极投入到招聘和对新经纪人的培训中。经过半年时间的调整，迅速扩大了21世纪不动产在城阳二手房市场份额，荣获2013年青岛区域单店业绩第三名边数第二名。2014年市场政策利好，单店从四支团队扩大到五支团队，竞争力提升。我们始终认为“成功只是过程，没有终点”。

我们一直秉承“真诚服务，始终如一”的服务理念和体系所传承的使命，相信一定会有更好更全面的发展。21世纪不动产加油，天润加油！

爱我所选

文——青岛天润加盟店明阳路店
聂作政

与天润的“相遇”在2007年的毕业季。那时的我即将毕业，面临升学和就业，家里想送我去日本留学，继续深造。我很满意爸妈的安排，但高昂的学费却让我不得不犹豫。于是一边准备办理留学手续，一边想看看有没有好的就业选择。

偶然的一次机会，我在招聘会遇到了天润的赵总，“年薪10万”的标语很吸引我。我参加了面试，盈园广场整洁优美的办公环境，富有激情的工作让我决定留下来试试。

为“这样的工作”放弃留学机会，遭到了家里人的极力反对，因为“中介”的确是不被人看好的。而踌躇满志的我，觉得一定可以完全靠自己，就这样开始了工作。3个月的时间过得很快，现实却跟自己想象的有很大出入，这份工作不但辛苦而且并没有太高的收入，加上家人的反对没有停止，最终我打算放弃。

开工资的那天，我准备跟店长提出离职申请，路过销售经理办公桌时，看到了他桌上的“一摞”工资。我用“一摞”形容，因为我不知道有多少，对于只开了275块钱的我来说，那太多了。销售经理看到我，只说了一句话令我至今记忆犹新：“放心吧，有一天你也会像我一样”。

我决定再给自己一次机会。我告诉自己，别人能做到的，我也可以，同样是人，同样是做一天的工作，我也要赚很多钱。要强也是我一直的性格。

只有我自己知道，为了这个决定我付出了多少：每天骑自行车20多里路来回，早晨6点起晚上8点回，中午别人都在午休，只有我在无休止地勘察、带看……这样一坚持就是4个多月。期间因为不专业吃过房东的闭门羹，被客户放过鸽子遭受过别人的白眼，我把它们当成是对我的历练。事实证明，付出与收获是成正比的，回馈给我的除了收入还有丰富的经验以及专业的基础知识。更宽慰的还有客户的认可，老板的青睐。我真正尝到了收获的甜头。

成长的过程是痛苦的，但结果是甜的。我有过“上不去，下不来”的瓶颈期，也有没有业绩很迷茫的情况，更有过面对困难想放弃的念头。每当这时，我总会想起那“一摞”钱和那句话。想到如果轻言放弃，会太对不起这些年辛苦和努力的自己。所以，很多的种种成为我坚持下去的理由。

“剩者为王”是这个行业的真理。我见证了很多身边人的离去，有我自己亲手带的徒弟，也有很要好的同学朋友。有的觉得压力大，承受不了；有的觉得收入太低，想另谋高

就；还有觉得自己不合适的，等等。我知道他们做出这些决定的无奈和不舍，也看到了他们新的工作中得到的到底是什么，而如果他们再坚持一下呢？

一路走来，我与21世纪不动产结下了很深的感情。8年时间，我从一个什么都不懂的学生，到现在已为人母；从一无所有，到现在有房有车，在这个美丽的城市落户扎根；从最只能勉强解决温饱到现在每个月都能拿到可观的工资。对于21世纪不动产天润的感情不仅仅只有感谢，她给我经历，给我成长，当然也给予我未来，让我一直充满激情和希望。作为21世纪不动产人，我自豪骄傲，我知道我只能用实际行动来证明，我选择我所爱并且爱我所选。



走近21世纪不动产西安区域

文——西安区域供稿

2006年3月，21世纪不动产正式进入西安，成为西安最具专业的品牌房产经纪公司，由陕西立得实业投资有限公司经21世纪不动产中国总部授权特许经营。

21世纪不动产西安区域成立即将满十年。在西安这片拥有三千年历史、十三代王朝古都的肥沃土地上，经过多年的苦心经营，21世纪不动产终于生根发芽，开花结果，越来越多的古城人民对21世纪不动产这个品牌从认识到了解，并产生了深深的信任。行业跌荡起伏，一路风雨，西安区域的金色伙伴始终不曾动摇和放弃，并有决心在未来赢得更大的市场份额。

21世纪不动产西安区域主要从事二手房经纪业务及金融衍生服务、



参加2015西安中介行业运动会

房地产项目代理、尾盘代理、商业地产代理、一二手联动营销等，目前已发展多家连锁加盟门店，覆盖西安市高新、曲江、浐灞、城南、城北、城东、城西等各区域，拥有经纪人500余人。是拥有在西安、咸阳地区发展加盟商和开展直营及衍生业务资格的唯一特许企业。

21世纪不动产西安区域体系结

构建立完整，下设运营中心、市场信息部、营销中心、金融部、人力资源部、培训部、连锁服务部、财务部、法务部、行政部、授权部等多个办公部门，为门店的良好运营做最坚强的后盾。

如今，21世纪不动产西安区域已愈发成熟，在西安中介行业占领主导地位，并与西安其他各中介公司友好合作，共同抵制行业内的不规范做法，携手合作，共谋发展，在西安中



参加2015西安中介行业运动会

介行业有着较高声望。即将迎来的第十个年头，21世纪不动产西安区域分部将继续秉持“真诚服务，始终如一”的服务理念，想客户所想，做客户所想，让每一位客户都感受到国际化大品牌的内涵和魅力。

21世纪不动产西安区域分部成立以来，始终以“向梦想攀登”的精神，武装每一位金色伙伴，致力于为客户提供周到、细致的服务。这是一群有梦想的年轻人，真诚、执著，值得信赖。



举办2015年徒步拓展活动



■ 2006年

03月 21世纪不动产西安区域分部开业仪式暨新闻发布会
05月 第一家加盟店正式开业
06月 荣获年度“讲诚信、反欺诈”诚信单位
06月 荣获工商行政管理局“守合同、重信用”荣誉称号
06月 荣获金房奖“最具品牌影响力中介机构”

■ 2007年

11月 荣获年度“讲诚信、反欺诈”诚信单位
12月 荣获中国总部“培训进步区域”奖
12月 荣获西安市“年度自律诚信单位”称号
12月 荣获西安“房地产年度杰出房屋中介机构”

■ 2008年

10月 荣获年度“讲诚信、反欺诈”诚信单位
12月 荣获中国总部“进步最快区域”奖
12月 荣获西安市“年度诚信单位光荣”称号

■ 2009年

03月 5S服务全面启动

■ 2010年

12月 荣获中国总部“培训进步区域”奖
12月 荣获“最具人气房地产经纪品牌企业”
12月 荣获西安市“年度诚信单位”称号

■ 2011年

12月 荣获中国总部“SIS优秀运营区域”奖

■ 2012年

06月 与欧亚学院校企合作签约仪式圆满成功
12月 荣获西安市“年度诚信单位”称号

■ 2013年

11月 荣获年度“讲诚信、反欺诈”诚信单位
12月 荣获中国总部“质量服务明星”奖
12月 荣获“最具影响力品牌机构”
12月 荣获西安市“年度诚信单位”称号
12月 荣获“诚信经营AAA级信誉单位”

■ 2014年

荣获第二届金鼎奖西安房产经济大赛“2013年度品牌中介企业”
荣获“楼市通杯”西安市经纪人协会优秀团体称号
荣获“楼市通杯”西安市经纪人协会第二届运动会羽毛球项目季军



盛世古韵西安城

——西安区域供稿

西安市位于中国大陆腹地黄河流域中部的关中盆地，面积9983平方公里。人们常说：二十年中国看深圳，一百年中国看上海，一千年中国看北京，而五千年中国则看西安。西安与雅典、罗马、开罗并称为世界四大古都，从公元前11世纪到公元10世纪左右，先后有13个朝代或政权在西安建都及建立政权，历时1100余年。1981年联合国科教文组织把西安确定为世界历史名城。作为中国著名的旅游中心城市，西安首先以人文景观数量巨大，种类繁多，分布广泛，价值珍贵驰誉中外。

1、秦始皇兵马俑

发现于1974年，是秦始皇帝陵的一部分陪葬坑。1987年，被列入世界文化遗产保护名录，是世界考古史上最伟大的发现之一，中国古代辉煌文明的一张金字名片。

2、大雁塔

古都西安和陕西省的象征。唐永徽三年，取经归来的玄奘法师为保存由天竺经丝绸之路带回长安的经卷佛像而修建。2014年，被列入《世界遗产名录》。

3、大唐芙蓉园

全国首个全方位展示盛唐风貌的大型皇家园林式文化主题公园，拥有

全球最大户外香化工程以及全球最大的水景表演展示。全园景观分为12个文化主题区域。

4、华清池

自周幽王修建骊宫至唐代几经营建，是周、秦、汉、隋、唐历代统治者游宴享乐的行宫别苑。南依骊山，北临渭水，以温泉汤池著称。因杨贵妃和唐明皇的爱情故事而驰名中外。

5、钟鼓楼

体现明代汉族建筑风格的古建筑。始建于明洪武十七年（公元1384年），明万历十年（公元1582年）移于现址，成为一座绾毂东西、呼应南北的轴心建筑。



回民街



凉皮



肉夹馍



羊肉泡馍



臊子面



贾三灌汤包



甑糕



麦芽花生糖

西安小吃集聚地——回民街

说到西安的小吃，怎能不提及西安的回民街？它是西安著名的美食文化街区，来西安的人都要到这里转上一圈才能满足口福。名扬天下的东南亚甑糕，贾三灌汤包、最美味的陕西羊肉泡馍等，在这里应有尽有。

1、凉皮

陕西特色小吃之一。分为米面皮和面皮两大类。现有西府宝鸡擀面皮、汉中米皮、秦镇米皮等流派。四季皆宜、不可多得的天然绿色无公害食品。其中秦镇的薛家米皮可谓是名扬四方。

2、肉夹馍

古汉语“肉夹于馍”简称。其馍外观焦黄，条纹清晰，内部呈层状，饼体发胀，皮酥里嫩，火功到家。食用时温度以烫手为佳，且老潼关肉夹馍是热馍夹凉肉，饼酥肉香，爽而不腻。

3、羊肉泡馍

古称“羊羹”，苏轼有“陇馔有熊腊，秦烹唯羊羹”的诗句。很多人不习惯山羊肉的口感与味道，后多改为使用牛肉替代，称“牛羊肉泡馍”。肉料汤浓，香醇味美，粘绵韧滑，回味悠长。

4、臊子面

陕西关中地区的风味小吃，品种多达数十种。特点是面条细长，厚薄均匀，臊子鲜香，面汤油光红润。其中以岐山臊子面享誉最盛，具有薄、筋、光、汪、酸、辣、香等特色。

5、贾三灌汤包

贾三是西安城的名人。“贾三灌汤包子”是名头最大、字号最为响亮的西安小吃之一。灌汤包讲究汤不能漏，包子又要不粘笼屉，全看大师傅的手艺。为清真食品，一般为牛、羊肉馅。

6、甑糕

由中国3000多年前西周时期王子专用的食品“糗饵粉糍”演变而来，是关中地区的传统早点。以糯米、红

枣为原料，相间叠放，铺三四层，用大、小火蒸熟。卖相诱人，香味四溢。

7、麦芽花生糖

纯手工传统特色小吃，露天现场制作，过往的人群可以清晰看到制作过程。制作时会用木槌敲打，可以闻到一阵浓郁的花生味道。

区域精英谈

对自己的期望越来越高

西安喜乐豪加盟店 马军军



2011年年初，刚刚从深圳回到西安的马军军，选择加入21世纪不动产。他总是能够在其他店面不景气的时候，为自己所在店面创造出惊人的业绩。他是西安喜乐豪加盟店的骄傲，也是整个西安区域的骄傲。

2008年毕业的马军军是一位工科生，初出校园时，他没有按常理去寻找一份技术类工作。看到一路飙升的房价，他在想，单凭一份可怜的工资，如何才能成功地驻扎在城市里，有自己的房子和车子？

出于对房地产还将快速发展的感性认识，马军军毫不犹豫地做起了一手房销售。工作内容很简单：站在大马路上派发印着自己电话的楼盘宣传单。然而，单子发出去后，回报他的是各种嫌弃和厌恶的眼神。一连几个月过去了，马军军依然一单未出，每月只能拿着1000元底薪艰难度日，

天天吃廉价的飘香拌面。在第五个月“感到最痛苦”的时候，他终于出了一单，虽然只有一千块的提成，却将他从崩溃的边缘拽了回来。

刚加入21世纪不动产时，马军军并没有什么宏伟的目标，只是“混一口饭吃”。后来，他对房地产业务越来越熟练，开始喜欢上这个行业，想把它当成一份事业去做。然而，现实却是如此残酷。

做了2年业务的马军军发现，再也不能超越自己了。那时他每月都会有一单买卖，但也只有一单买卖，无论如何都突破不了这个数字。这就像个魔咒困扰着他，他开始对自己产生质疑。消极、浮躁使他成了老油条，没有了当初高昂的劲头。他怀疑自己是否还适合这个行业，或许换一个行业会有所改变？

马军军最终选择了离职。他尝试找一份月薪8000元以上的工作，但发现很难。他也考虑过创业，比如装修、管理、亏损期预算、培训等，却对自己毫无信心。思来想去后，他选择回到21世纪不动产。他后来将这段经历称作是“离家出走”：“每个人都会有这个时期，也正是通过这样的一次折腾，让自己的心静了下来，之后再遇到困难，都会积极努力地去解决，勇往直前，虽然也会头疼，但最

终的结果会让自己很有成就感，并且解决的问题越多，遇到的问题也就越少，干事情也就越来越有信心了。”

现在的马军军，在工作中遇到任何问题都会亲力亲为，遇到不能解决的问题也会先自己去想办法，实在搞不定，再寻求他人帮助，“因为只有这样才能让自己更加独挡一面”。面对客户，他总是热情帮助，即使不在自己的业务范畴之内。他认为只有这样才会得到客户最大程度上的信任，他不希望自己在客户心中是一个唯利是图的人。

最初，马军军期待自己的工资能拿到两千元，他做到了；再后来他期望是一万元，也做到了；再再后来他期望是每个月拿到两三万元，就在去年，同样地，也做到了。现在，马军军说，如果可以一个月拿到个五六万最好不过了，因为“对自己的期望值越来越高了”。

马军军说，今年的自己有一个愿望，希望可以站在中国年会的讲台上，那将会给他带来不一样的感觉，超过所有的一切。同时，他还有一个梦想，他要做一个super star，像乔·吉拉德卖汽车一样，他要做全西安最顶尖的经纪人，卖全西安最顶尖的豪宅，然后建立最棒的团队，傲视西安。

区域精英谈

从零开始

西安零点加盟店店东 贺鹏超

2006年年初，刚刚毕业不久的我，在一个偶然的机下结识了21世纪不动产，从此结下了不解之缘。我在这里起步和成长。由衷地感谢21世纪不动产所带给我的一切，感谢一直跟随我，支持我的团队。

还记得最初，我经过层层筛选，幸运地成为西安区域分部的一名IT专员。一年半的努力后，我晋升为IT部经理，并且也有了自己的徒弟。就这样，一晃四年过去了。

随着年龄的增长，我的生活压力越来越大，家庭的各种开销也随之而来，压得我有些喘不过气。慢慢地，我觉得我应该去闯荡，应该考虑如何赚取更多的收入了。经过深思熟虑，加上公司伙伴的悉心指点，我从

区域分部转入到门店，开始从事业务工作。这对我来说是一个很明智的选择。

直到现在，我还记得当时自己所付出艰辛和努力：每天我总是第一个到店，最后一个出门；会乘坐最早的第一班公交和最后一班的末班车；不懂就问，跟所有我们21世纪不动产的业务人员及门店店长沟通学习。又过了一年半，我从门店店长晋升到区域经理，再到营业副总，业务范围也从西安的城东，城南，曲江一直扩展到整个西安。

从IT到业务，再到管理，大家都说我的转型很成功，但我自身感觉无论干什么事情都应该把自己的后路断掉，坚持不懈，一心一意，如此方能成功。

学理工科的人不善于表达，但我的内心也蕴藏着深深的感情。2015年初我选择了自主创业，跟着我的团队，跟着我的兄弟姐妹，一起努力，一起创业。我之所以选择加盟21世纪不动产，是源于我对21世纪不动产的理念非常之认可，对于这个品牌有充分的信任及信心。正是凭借着这个品牌，我们的两个店面华城万象店、建工路雅苑东方店运营良好，这也让我更加坚信了自己的选择。

今天我实现了自己的第一个目



标——让我的员工都能够当家作主。两个店面的运营已相对稳定，第一轮入股也进行得相对顺利，感谢兄弟姐妹们对我的信任，感谢我们能够一起创业，相信我们能够打破《中国合伙人》的魔咒。

我们的公司名称以“零点”打头，预示着每一个人，每一件事都需要从零开始，有零的心态，处处为零，事事归零。我深感自己责任重大，要带领员工走向更高的地方，突破自我，实现更远的目标！



这些国际都市很热门

——21世纪不动产全球优秀门店和经纪人推介

文——海外置业部

上期我们介绍了中国客户最喜爱的美国城市，包括洛杉矶、旧金山、纽约、波士顿、南加州、西雅图、华盛顿特区、达拉斯、佛罗里达、檀香山、芝加哥等11个城市。本期将带您走进加拿大、新西兰和澳大利亚的几个主要城市，它们近几年来也是中国人移民和投资置业的热点地区。如果您想到海外置业或投资，21世纪不动产中国总部遍布全球的华语经纪人网络将满足您

的任何需求。我们的网络还在不断扩大，将力争为中国客户提供最好的海外置业服务。

21世纪不动产成立于1971年，在全球范围内拥有约6,900家门店和超过10万名经纪人，覆盖了美国及其他78个国家和地区。没有21世纪不动产门店的地方，同属于我们母公司Realty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。

摄影: Eric



温哥华 Vancouver

温哥华（Vancouver）为BC省的第一大城市，加拿大第三大都会，人口约190万。滨临太平洋岸的海港城市，紧临美国华盛顿州，依山傍海，终年气候温和、湿润，环境宜人，是加拿大著名的旅游胜地，曾多次被评为世界上最佳居住城市。北美的第四大港口，除洛杉矶和纽约以外的第三大制片中心，被称为“北方好莱坞”。最著名的大学有英属哥伦比亚大学和西蒙菲沙大学。

Michael Chen
CENTURY 21
Prudential(RMD)
英属哥伦比亚省执照
经纪人

CENTURY 21 Prudential Estates (RMD) Ltd.从1954 年就开始在大温地区从事房地产销售、房屋管理以及出租等服务，随后加入21世纪不动产。其是最早在加拿大成立的房地产公司之一。凭借交易数量，曾数次荣获加拿大21世纪不动产的Gold Club奖项。

Michael Chen，来自青岛，曾留学美国俄亥俄州立大学，获得房地产经纪牌照后加入21世纪不动产。凭借在房屋买卖方面的经验和



知识，使客户的买卖过程更加简单，并收获更高回馈。无论需要购买自己理想的家园，或者是进行长远房地产投资，甚至是在海外管理或出租在加拿大的房产，他和他的同事都可以满足客户的需求，尽力提供最高质量的服务。





多伦多 Toronto

多伦多 (Toronto) 是加拿大最大的城市，安大略省的省会，亦是北美洲第四大城市，全球最多元化的都市之一。由于这里的犯罪率极低、怡人的环境，被评为全球最宜居的城市之一，连续多年占据全球宜居城市前十。作为加拿大的经济中心，在金融、商业服务、电信、宇航、交通运输、媒体、艺术、电影、电视制作、出版、软件、医药研究、教育、旅游、体育等产业处于领先地位。多伦多证券交易所是世界第七大交易所，多数加拿大公司在这里上市。



Baolin Zhu CENTURY 21 Percy Fulton 安大略省执照经纪人

CENTURY 21 Percy Fulton自1990年成立以来，一直是加拿大21世纪不动产业绩排名第一的经纪公司，并且在2011，2012和2013的21世纪不动产全球产量排名第一。每年帮助超过2,000个家庭完成他们的梦想。可以提供住宅的买卖和租赁；商业地产的买卖和租赁；土地的买卖等服务。

Baolin Zhu是21世纪不动产中国总部指定合作的金牌经纪人，于2013年获得双金奖，2006年上半年全加拿大21世纪不动产华裔业绩排名第二，多伦多华裔排名第一，并自2005年多次获得金像奖，百万经纪人，个人最高业绩奖等多个奖项。



渥太华 Ottawa

渥太华 (Ottawa) 是加拿大的首都，是加拿大的第五大城市，现人口超过一百万，其中中国人口超过五万。渥太华约三分之一的就业人口在各级政府工作，约12%的就业人口在计算机软件高科技行业工作，其余的主要从事服务业。渥太华几乎没有工厂。渥太华的平均家庭收入一直以来都是全加拿大收入最高的三个城市之一。

渥太华在治安、环境空气质量方面是加拿大所有大城市中是最好的，在教育、文化、卫生、就业、交通、经济发展和城市发展等方面也都位居前列，因此，渥太华每年都被评为加拿大最适合人类居住的城市。



Steven Liao CENTURY 21 Explorer Realty 渥太华执照 高级经纪人



CENTURY 21 Explorer Realty成立于1980年，后加盟21世纪不动产。总裁Ralph Shaw是现任渥太华地产局副局长。

Steven Liao近年来每年业绩均列公司第一名，近五年连续每年获得全球“百万经纪人”大奖。除精通普通房屋买卖之外，尤其对投资物业、商业地产、土地买卖、土地开发等涉猎颇深，经验丰富。拥有房产买卖助手和房屋管理助手，承接大量海外委托房屋买卖和管理业务。



悉尼 Sydney

悉尼 (Sydney, 又名“雪梨”), 澳大利亚第一大城市及新南威尔士州首府, 也是澳大利亚最古老的城市。还是经济、金融、航运和旅游中心, 南半球最大的城市和重要的港口。这里有著名的悉尼大学、新南威尔士大学和悉尼科技大学。



Chris Choi



Jenny Wang



Selina Shang

Chris Choi
CENTURY 21 Premium Properties
新南威尔士州执照经纪人

这家公司位于悉尼, 提供房屋的买卖和租赁; 法拍屋; 项目管理; 商业地产的买卖和租赁; 豪宅和高端房产; 乡村物业; 房屋管理等服务。

Chris Choi是21世纪不动产中国总部指定的华语经纪人, 他是CENTURY 21 Premium Properties房

产销售经理, 曾经从事金融行业的债券和基金管理, 有着卓越的沟通和谈判技巧。由于诚信和正直的为人, 在当地建立了很好的信誉。

Jenny Wang是CENTURY 21 Premium Properties的房产销售专员, 毕业于悉尼大学, 国际贸易和物流管理硕士, 以致她非常了解国

际留学生的需求。诚信、努力的工作态度得到许多悉尼当地、本国和海外客户的喜爱。

Selina Shang是CENTURY 21 Premium Properties的房屋管理经理。她对于租赁很有经验, 在选择租客方面、处理租赁问题和谈判技巧上都很能力。



墨尔本 Melbourne

墨尔本 (Melbourne) 是澳大利亚维多利亚州的首府, 曾是澳大利亚的首都, 现在是澳大利亚联邦第二大城市。连续多年被联合国人居署评为“全球最适合人类居住的城市”。墨尔本是南半球第一个主办过夏季奥运会的城市, 一年一度的澳大利亚网球公开赛、F1赛车澳大利亚分站、墨尔本杯赛马等国际著名赛事都在墨尔本举行。高等院校有墨尔本大学、莫纳什大学和墨尔本皇家理工大学。



June Loh
CENTURY 21
Metro Projects
维多利亚州执照
经纪人



CENTURY 21 Metro Projects是一家专注于做墨尔本新房和土地开发项目的公司, 这也可能更加符合中国买家的需求 (澳大利亚政府规定, 外国人只能购买新房, 不能购买二手房)。

June是这家公司的负责人之一, 也是21世纪不动产中国总部指定的华语经纪人 (图左), 她还获得2014年澳大利亚21世纪不动产的百万 (澳元) 经纪人称号。June有丰富的帮助外国买家购房的经验, 能为中国的客户提供新房的买卖和房屋租赁等服务。Joan (图右) 是June的合作伙伴, 是CENTURY 21 Metro Projects的另一负责人。她们将为客户提供优质的服务。



阿德莱德 Adelaide

阿德莱德 (Adelaide) 是澳大利亚的港市, 南澳大利亚州的首府。建于1837年, 市政府创立于1840年, 是澳大利亚最老的市政府。阿德莱德的经济以制造、军工和研究为主要工业。它还是南澳大利亚的矿石及农产品出口港, 为澳大利亚东南地区的经纪、交通、文化中心和农牧产品的集散中心。阿德莱德大学是澳大利亚历史上的第三所大学, 也是2015年全世界综合性大学排名的第100名, 还有南澳大学和福林德斯大学。



Brandy Shaw
CENTURY 21
Property People
南澳大利亚州执照经纪人



CENTURY 21 Property People位于南澳大利亚州阿德莱德市, 这家公司的老板Greg和Holly Nybo从事房地产行业已经30多年。每年10月, CENTURY 21 Property People参加粉红丝带乳腺癌防治的活动筹款, 换上金色制服, 穿着粉红色的21世纪不动产制服。公司经纪人Simon曾在房源发布后的24小时内把客户的房子卖出, 受到了客户的好评。

邵洋Brady Shaw是21世纪不动产中国总部指定的华语经纪人, 来自东北的帅小伙, 有着迷人的小酒窝。可以为大家提供住宅的买卖和租赁, 土地的买卖和开发等服务。邵洋获得2014年 Rookie of the year。



黄金海岸 Gold Coast

黄金海岸 (Gold Coast) 位于澳大利亚的东部沿海, 由数十个美丽沙滩组成的度假胜地, 以沙滩金色而得名。距离布里斯班78公里, 车程一个多小时。属亚热带季风气候, 终年阳光普照, 气候湿润, 一年四季都适宜旅游, 适合冲浪和滑水。著名的景点有冲浪天堂和华纳兄弟主题公园等。



Dean Couper
店东
Alyssa Lai
昆士兰州执照经纪人
CENTURY 21
Chris Couper Real Estate

这家公司已经成立30多年, 有多家门店, 老板是Chris Couper。他的儿子Dean Couper子承父业, 自2001年开始管理位于Broadbeach的分店。

Alyssa Lai来自台湾, 2002-2004年从事房地产行业, 后续在银行和移民留学公司工作, 帮助中国的海外投资者和留学生取得澳洲签证。这些年来一直心系房地产行业, 最终2013年回归, 成为21世纪不动产的一名经纪人。由于过往的工作经验, Alyssa非常了解中国客户的需求, 除房地产专业知识, 还能解答移民和留学问题。她可以提供住宅的买卖和租赁、土地的买卖、商业地产的买卖和租赁等服务。





惠灵顿 Wellington

惠灵顿（Wellington），新西兰首都、港口和主要商业中心，全国政治中心和第二大城市，是大洋洲国家中人口最多的首都。惠灵顿附近群山连绵，四季如春，是南太平洋地区著名的旅游胜地，与澳大利亚的悉尼和墨尔本同为大洋洲的文化中心。惠灵顿是世界最佳深水港之一。由于濒临海湾，加之地势较高，时常受到海风的侵袭，一年之中大部分日子都刮风，因而有“风城”之称。



Julian Zhu CENTURY 21 First Choice Realty 惠灵顿地区执照经纪人

CENTURY 21 First Choice Realty位于新西兰惠灵顿市，主营整个惠灵顿地区的房地产业务。在新西兰长大的Julian是该店唯一的华语经纪人。曾两度获得21世纪不动产新西兰颁发的铜奖，而且在2015年5月做到惠灵顿地区的业绩第一。

Julian非常熟悉新西兰的风土人情和当地的市场行情。他拥有对于开发市场营销策略的专业知识，精炼的谈判技巧，接受过专业的财会和金融培训。他的英文和普通话纯正而流



利，目前还在提高印度语和广东话水平。风度翩翩，真挚诚恳，活力热情，头脑敏捷的Julian总能帮助客户实现目标和客户产业回报最大化。



奥克兰 Auckland

奥克兰（Auckland），是新西兰在北岛最大的城市，被称为“帆之都”。最早新西兰的首都设在奥克兰，1865年迁至惠灵顿。全球最重要的跨国公司都设有办事处，事实上新西兰的“经济首都”，工业、商业和经济贸易中心。新西兰的股票交易所和多家银行总部设在这里。2015年的世界最佳居住城市评选中，奥克兰高居全球第三位，也是连续三年位居全球最宜居城市前三名。



Kevin Liu CENTURY 21 Northern Realty 奥克兰地区执照经纪人

CENTURY 21 Northern Realty位于奥克兰的Silverdale。

刘康Kevin Liu是21世纪不动产中国总部指定的华语经纪人，北京人，新西兰留学，旅游管理专业毕业后从事过餐饮、运输、旅游、国际贸易、酒庄运营及房产开发等相关行业。拿到新西兰房产经纪人执照之后，加入新西兰21世纪不动产，从事住宅、商业、农业、林业和庄园土地买卖。Kevin对当地的市场非常有经验，无论物业的大小，价位高低，乡村或城镇，都可以帮客户买到令人称心的物业。并且新西兰买房没有任何限购政策，欢迎中国的买家来奥克兰置业。

跨界联手，强强合作

——21世纪不动产与多家银行联合提供海外置业服务

文——海外置业部 叶晓蕾

9月22日——23日，受中国建设银行和中国银行特邀，21世纪不动产海外置业部总监刘冰冰先后为两家银行的高管和VIP客户做了海外置业培训。

在培训中，刘冰冰详细介绍了21世纪不动产的全球网络和服务以及各国的购房政策和流程，为有意在海外购房和投资的客户提供了充分的购房指导，同时也有助提升各家银行的海外置业服务水平。

根据NAR (National Associate of Realtor, 简称“美国房协”)发布的2015年海外置业报告,中国人在美国置业总金额达到286亿美元,其他报道指出,最受中国人欢迎的国家和地区遍布在北美、澳洲和欧洲,21世纪不动产中国总部已经在这些国家的主要城市建立了华语经纪人网络。

美国《福布斯》杂志揭晓的2014年度全球企业2000强排行榜中，中国



建设银行连续两年居排行榜第二位，同时建设银行在海外13个国家和地区成立了分行。中国银行是国内唯一连续经营百年的金融企业，也是我国国际化、多元化程度最高的银行，在中国大陆及全球41个国家和地区为客户提供全面的金融服务。

21世纪不动产遍布全球78个国家和地区，有近7,000家门店和10万

多名经纪人，是中国覆盖面最广，并能为客户提供“一站式”服务的房地产经纪综合服务公司。这次与中国建设银行和中国银行的合作，体现了大公司、大品牌的强强联合，优势互补。依托这一强大的海外服务资源和网络，21世纪不动产坚信能为更多的中国海外置业者提供放心、省心的服务。



【北京区域】 QSP培训结束

9月23日，21世纪不动产北京区域举办了QSP（质量服务计划）培训，全国QSP认证讲师赵大君担任培训讲师。赵大君在课程中对当前服务的现状进行了回顾，通过生动实战的案例，为大家逐一分析了服务过程中存在的问题。同时，赵大君还讲授了更多系统的、可操作的技巧和方法，帮大家把服务真正落实到业务工作中。



【青岛区域】 赴宁波区域学习交流

21世纪不动产青岛区域店东和店长一行近30人，于10月15日-17日赴宁波区域学习交流。宁波区域代表向青岛同仁详细介绍宁波房地产市场发展变化相关情况、宁波区域在直营店运营方面的成功经验以及优质服务，企业文化等理念及具体做法。青岛区域一行还参观了宁波区域的优秀门店、一二手联动房产超市及旗舰店。



【南京区域】 迎来初始化培训

10月29日，南京区域迎来了初始化培训。中国总部培训人员为南京区域带来了包括《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》等经典初始化培训课程，帮助区域分部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。经过培训与交流，南京区域同仁对体系有了更深入了解和理解，更加理解了区域分部各部门运营职责。



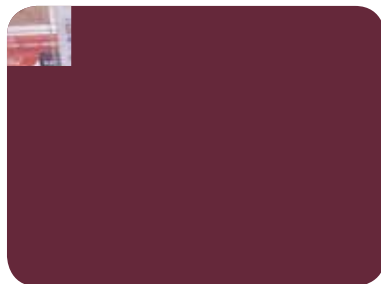
【成都区域】 成都房地产交易会收获满满

第46届成都市房地产交易会（2015秋季）于10月1日—5日在成都世纪城新国际会展中心举办。由21世纪不动产成都区域各门店管理者和经纪人组成的“金色军团”成为房交会上一道亮丽的风景。小伙伴们不辞辛劳，为客户提供咨询、房源介绍、沙盘演示、带看等全套流程服务，不少管理者亲自上阵讲解。5天换来了累累硕果。



【上海区域】 锐丰金锐学校举办管理精英进修培训

上海锐丰金锐学校管理精英进修培训于10月19日在上海奉贤蓝箭培训中心进行。培训历时两天，21世纪不动产中国总部资深讲师赵大君分别讲授了《目标管理》、《知己知彼的沟通行为风格》、《辅导人——带训员工》、《团队组建》课程，以及DISC沟通风格测试题及其分析详解。培训理论与拓展游戏相结合，小组讨论热烈，受到学员们的的好评。



【郑州区域】 出席郑州房展会的唯一房产经纪公司

10月16日至18日，2015年郑州房地产博览会在郑州国际会展中心召开，21世纪不动产郑州区域作为郑州市最具影响力的房产经纪公司应邀参与，成为本届展会唯一的房产经纪公司。在展台现场，郑州的金色伙伴为客户耐心解答房产交易知识，查阅房源信息并帮客户约看房源。此前的9月，郑州区域酷房网已正式上线。郑州区域现已打通线上线下平台，并整合二手房、新房、托管、金融、家装、酷房网等六大板块，为广大客户提供一站式房产服务。

国际品牌 深得信赖

THE BRAND YOU KNOW
THE PEOPLE YOU TRUST

Century 21[®]

21世纪不动产

since 1971

21世纪不动产，全球最具代表性的不动产品牌。

一个强大、充满活力的全球房地产大家庭；一个最受全球购房者和卖房者喜爱的品牌。

全国免费服务咨询电话：400-650-9721 www.century21cn.com

Century 21[®]

始于1971
诞生美国



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)