

21世纪中国不动产



2016年3月 总第62期

我的战友我的团
先做成一家好的公司
客户的肯定比拿奖感觉更好

三月·新生

勤字当先
一颗不服输的心
剩者为王
现在的工作是多么幸福
区域年会精彩影像展



C21店面门头设计 2016全新升级



21世纪不动产推出 “万圆焕新基金” 打造全国优秀样板店

2016，服务全新升级，从门店焕新开始。
结合店面门头设计方案的正式推出，21世纪不动产中国总部设计了多元化的推广活动和各区域样板店打造计划，将在接下来的时间陆续展开，敬请关注！



21世纪不动产
官方微信二维码

无他，唯坚持耳

即使你所在的是个三线城市，你也一定听到了门外的喧嚣。是的，春节刚过，房地产市场突然就跨越了一个季度，直接从冬天跳到了夏天。你那里还没有感受到？别着急，上海深圳北京燃烧的温度，很快就会传导过来。



这一次，照样是放水的结果。书面语言叫做，货币政策从稳健到稳健偏宽松。实际上就是放出了天量货币。

数字为证。“小编写这篇稿子的时候，今年2月份的信贷数据还没有正式公布，据透露，2月贷款预计新增1.2万亿。”——今年2月的新增贷款虽然不及预期，但1月份的规模很惊人。

有业内人士通过分析过去几年一季度的信贷数据后认为，今年一季度将有1.5万亿信贷流入房地产市场。这将是历年来从来没有过的数量。它必然要对2016年的房地产市场产生重大影响。远者不可追，请参照2009年。

说到底，资产价格就是一种货币现象。过去10多年，推动房价上涨的主要因素之一，就是超发的货币。这个就不证明了。而房地产市场，首先是一线城市，然后是二线城市，过

去是现在仍然是天量货币的最大吸纳池。

毫无疑问，今年1月以来以一线城市为代表的房价上涨，就是宽松货币的具体呈现。一些开发商勇敢地去抢地王，比如，北京远郊门头沟的楼面地价都到4万元了，主要根据就是流动性十分宽裕。楼面地价跟周边商品房售价相近，它赌的就是会大涨嘛。

以前大家都关注新房市场，但今年有个很突出的现象，就是二手房业主跳价，动辄几十万上百地跳。不明真相的群众以为是中介机构操纵的结果，此论太无知，就不去争论了。但这种现象可以证明，二手房市场已经是货币宽松政策的主要受益者。

2月份由于春节的因素，没有太多可比性，但春节过后这半个月，一线城市和二线热点城市的二手房成交量大幅增长，是可以看到的。此前的1月份，不少城市的增幅也达到百分之

三四十。今年3月的成交量更加可以期待。

说起二手房市场的规模和增幅，京沪两个城市的数字可能被很多人忽略了。2015年上海二手房成交超过36万套，新房12万套，二手房是新房的3倍！同期北京二手住宅成交近20万套，新房只有5.4万套，二手房是新房的3

倍多将近4倍！据有关机构统计，2015年全国一二线主要城市，二手房市场占比远远超过40%。

一线城市的新房供应量太少了，而需求又太旺盛，购房者就不得不到二手房市场来找房。同样，这种现象也会逐步从二线热点城市向其他二线城市蔓延。别的不说，所有出现天价的学区房交易，都是二手房。虽然新区也在建新学校，但真正优质的教育资源，还是在老城区，在二手房。

2016年又将是房地产的好年景，更是二手房市场的好年景。其实，好年景坏年景，改善住房条件的需求都不会消失。二手房的市场份额只会越来越大，它绝对是一个不断上行的行业。找工作，都是要找上行的、朝阳的行业。我们既然已经站好位了，需要的，只是坚持。

CONTENTS 目录

专题：区域年会精彩影像展



行业资讯 PROFESSIONAL INFORMATION

观察 OBSERVE

高杠杆炒房很危险 / 5

活动 ACTIVITIES

C21店面门头设计2016全新升级 / 6

专题 FEATURE 区域年会精彩影像展

总部、郑州年会影像 / 8

温州、宁波、青岛年会影像 / 10

成都、西安、石家庄年会影像 / 12

上海锐丰、北京、合肥年会影像 / 14

特别策划 SPECIAL PLAN 我的战友我的团

我的战友我的团 / 16

不断保留客户 / 18

先做成一家好的公司 / 19

事事有人负责 / 20

认认真真做好产品 / 21

抓住市场的规律 / 22

勤字当先 / 23

专题：区域年会精彩影像展



32 海外置业
最值得投资的海外地产

一颗不服输的心 / 24
人生是不断学习的过程 / 25
最重要的是诚信 / 26
团队给了我力量 / 27
真正理解客户的需求 / 28
剩者为王 / 29
有信念才有坚持 / 29
做好工作中的每一件事 / 30
客户的肯定比拿奖感觉更好 / 30

不到最后一刻决不放弃 / 31
现在的工作是多么幸福 / 31

海外置业

CENTURY 21 OVERSEAS PROPERTIES

最值得投资的海外地产 / 32
2015年美加二手房市场总结 / 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：樊晓珺 / 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

李克强：因城施策化解房地产库存

国务院总理李克强3月5日作政府工作报告提出，推进城镇保障性安居工程建设和房地产市场平稳健康发展。今年棚户区住房改造600万套，提高棚改货币化安置比例。完善支持居民住房合理消费的税收、信贷政策，住房刚性需求和改善性需求，因城施策化解房地产库存。建立租购并举的住房制度，把符合条件的外来人口逐步纳入公租房供应范围。

02

房地产税收再立大功

财政部1月29日公布了2015年财政收支情况。其中，契税3899亿元，房地产营业税6104亿元，房地产企业所得税2871亿元，土地增值税3832亿元，城镇土地使用税2142亿元，2015年房地产直接税收共18848亿元。还有建筑业营业税5136亿元。2015年还有国有土地使用权出让收入32547亿元。与房地产税收相加后，是51395亿元。

03

开放街区通州先试

中共中央、国务院发布了关于进一步加强城市规划建设管理工作的若干意见。北京市规划委相关部门负责人说，窄马路、密路网、开放街区的理念，对于改善大城市病、提升城市生活品质具有积极作用。“我们将在城市规划建设工作中进行试点。在通州行政副中心的规划编制中，规划建设街口间距大约在一两百米，形成适宜的街区尺度。”

04

一二线楼市高烧 30城成交创7年同期新高

2016年春节之后，一二线楼市出现一波明显的上涨行情，日光盘频频出现，二手房价也出现“跳升”。一份统计数据显示，2016年2月份，30个典型城市新建商品住宅成交1100万平方米，同比增长31.4%。楼市成交量创下7年来同期新高。

05

住建部长：想方设法来稳定一线城市房价

2016年全国两会期间，住建部长陈政高谈稳定房价时表示，对今年房地产平稳健康发展充满信心，想方设法来稳定一线城市房价。实施严格的限购政策和差异化税收制度，同时增加土地供应和普通住房供应，还要严厉打击中介投机和违法行为。

06

楼市再出新政

今年2月初，央行等宣布不限购城市原则上最低首付款比例为25%，各地可向下浮动5个百分点，二套房首付比例亦降至三成。2月19日，财政部、住建部等三部委通知，对首套房和二套房的契税、营业税政策进行调整。

07

房贷利率已降至近年新低

一线城市房贷呈现放宽趋势，折扣加大。一线城市首套房贷利率低至8.2折，为近年新低。业内人士认为，央行行长周小川近期讲话的信号释放，意味着银行会进一步扩大房贷业务规模，低首付、低利率政策也将持续，二三线城市老百姓买房贷款更加轻松。

08

2015年城市地价再攀升

国土资源部2月27日发布的2015年国土资源主要统计数据显示，2015年四季度末，全国105个主要监测城市综合、商业、住宅、工业地价分别为3633元/平方米、6729元/平方米、5484元/平方米和760元/平方米，同比增长率分别为3.16%、2.70%、3.92%和2.38%。

09

房企去年整体财报堪忧

根据WIND数据显示，截至2月22日，国内A股市场上共有90家上市房企公布了2015年业绩预告，其中21家上市公司业绩预亏，3家续亏，17家预减以及5家略减。业绩预增的上市房企有19家，10家扭亏以及1家续盈、11家略增。

高杠杆炒房很危险

文——郭施亮

一年之前，中国掀起了一轮轰轰烈烈全民炒股热潮，其疯狂程度至今仍然让人记忆深刻。目前，中国股市已经“由牛转熊”，市场的投资信心已经接近冰点。然而国内一线房地产市场的价格却再度活跃，并逐渐吸引部分激进投资者的持续关注。

统计数据显示，今年1月份，一线城市房价涨幅继续加快，深圳新建商品住宅价格涨幅达到52.7%，连续14个月领涨；上海同比涨幅达到21.4%，北京的同比涨幅为11.3%。

以北上广深为首的一线房价的大幅飙升，既有政策及信贷放松的影响，如前期的“降首付”“降契税”等扶持政策以及1月信贷发力等因素的刺激；又有地方因素以及开发商定价抬高等因素的影响。

值得一提的是，在社会真实通胀率水平持续保持高居不下的大背景下，股市不行，实体经济不行，却倒逼着大量资金回流至一线房地产市场之中。对此，在当前“资金几乎无处可逃”的环境下，部分资金依靠一线楼市来实现保值增值的需求，也逐渐成为市场的共识。

但是，面对近期接近“癫狂”的一线房价，尤其是对深圳、上海的房价，却与一个因素有着或多或少的关系，那就是场外配资逐渐活跃在这些房地产市场之中，并给市场起到了显著的助涨影响。不少中介公司也逐



渐借助高杠杆手段来助推房价。至于其余高杠杆手段，还包括了众筹炒房以及其它更为隐蔽的高杠杆炒房手段等。

在市场陷入癫狂的大环境下，房地产市场场外配资的兴起，逐渐让一些房产中介公司脱离了传统的业务本质，而在高杠杆炒房热潮深入发展的背后，实际上也会让潜藏的风险迅速加大，甚至会威胁到经济的健康发展。

适度的杠杆存在，有利于提升资金利用率，激发起市场的投资活力。但是，若高杠杆资金工具得以全面激活，甚至把市场的资金杠杆率抬升至数倍乃至十余倍之巨，则市场的潜在风险也将会得到大幅度地飙升。

同样道理，高杠杆炒房，其潜在风险并不低于高杠杆炒股。需要注意的是，炒房与炒股存在着一个最显

著的区别，即变现、流动性快慢的问题。简而言之，如果投资者借助高杠杆工具来炒房，但在其购买之后遭遇重要性的拐点，则容易因房产变现难度较大等原因，导致自身陷入“高位长期套牢”的局面。

在当下货币超发、社会真实通胀率持续高居不下的大背景下，部分投机资金也会显得相当无奈。对此，在目前资金缺乏有效投资渠道的大环境下，更多资金会有着资产保值增值的强烈需求。但是，面对高杠杆炒房现象的频繁上演，实际上也从一定程度上体现出国内资金的高度投机性，更有甚者试图实现“一夜暴富”的目的。

在房地产市场处于极度疯狂的大环境下，在高杠杆再度崛起之际，投资者不能好了伤疤忘了疼。（作者系知名财经评论员）※

C21店面门头设计2016全新升级



文——总部市场部



按照横版门头、方型版门头、竖版门

头的不同类型提出了不同的制作尺寸标准。

结合此次店面门头设计方案，21世纪不动产中国总部也设计了多元化的推广活动和各区域样板店打造计划，将会在接下来的时间持续展开，敬请关注！

伴随着21世纪不动产在中国的体系规模不断壮大，为确保所有门店视觉识别的统一，更准确地传递品牌信息，21世纪不动产中国总部正式推出2016版本店面门头设计方案，并于3月11日正式下发到各区域。

此次门头设计方案的推出，意在通过推广店面门头设计升级，规范门店形象，帮助区域建立当地形象店，提升区域门店形象的整体水平。方案已在北京、上海和成都经过一年时间的试运行，并根据实际使用情况，进行了优化调整，同时结合时下“简约、简洁”的设计趋势，最终形成可供全国推广使用的版本。

在推广的版本中，21世纪不动产中国总部对门头制作尺寸标准进行了严格的规定。各版本门头均需使用21世纪不动产不带中文标识及带中文全称标识的标准配置，并始终按本次设计方案的要求制作，不可使用其他方式进行非标准字体及等比例的改动。此外，21世纪不动产中国总部还

“金色门店随手拍” 大赛火热进行



你见过哪些优秀的门店设计？自家门店设计得倍儿棒想让更多的人看到？对区域形象店设计颇有心得恨不得吐不快？……金色伙伴们，马上拿起手机拍下你认为好的门店设计或形象，在21世纪不动产官方微信后台发给我们，并附上几句话的简短说明，没准你的建议就会被采纳到未来的门店设计中！

【活动时间】

2016年3月16日—2016年3月31日

【活动规则】

- 1、拍下你认为好的C21门店设计或形象，并附上几句话的推荐理由，以及注明区域名称+姓名+手机号码（方便中奖联系），回复到后台即可。（例：图片+文字+区域+姓名+手机号）
- 2、也可将上述内容发送至：AriesWu@century21cn.com。
- 3、作品需为作者本人所拍哦，不得抄袭。

【奖项设置】

- 1、我们将筛选“随手拍”优秀内容集中在微信平台展示。凡是作品获得展示的小伙伴，那就火速来找微信小编，10元话费，送！
- 2、我们将从参赛作品中选出优秀作品进入下一轮的投票环节！票数前3名的小伙伴将获得小米智能摄像机一台！



21世纪不动产
官方微信二维码

北京保利 “春播” 破土
保利大都汇 盛启新春置业季

新推写字楼 商业排卡已启动

—— 三大业态 全新升级 ——

2016通往财富首席航班起航

VIP HOTLINE

5696 5555

地址 / 通州区新华北路东侧与永顺东街交汇处



同享金色盛会 绽放青春笑脸

——2015-2016年度区域年会精彩影像展

文——本刊记者 综合报道

“迷失的人迷失了，相逢的人会再相逢。”这是全体金色伙伴为相逢举杯的时刻，虽然天各一方，我们却共同守护着一个未来——属于21世纪不动产的辉煌明天。

看，在舞台上，我们载歌载舞，尽情释放；在聚会里，我们称兄道弟，互诉衷肠；在颁奖中，我们庆祝荣耀，踌躇满志。但这远远不是一场年会的全部。年会之所以重要，在于它给了我们前行必不可少的仪式感，它重申我们职业身份的尊严，以及工作的意义，并督促我们思考怎样重新出发。

这一次，内刊不打算发那些循规蹈矩的新闻通讯稿了，我们联合已

举办年会的各个区域精选和沉淀了一批2015-2016年度的年会影像，它们记录了种种美好的相逢，张张青春的笑脸。你是否还记得那天的自己？是否那天就已暗暗许下今年的心愿？今天，让我们通过内刊的视角，共温这一场盛大的“仪式”，整理下自己的新年装备，向着梦想全速开进。



中国总部

时间：2016年2月1日 地点：北京艾维克酒店 主题：we are family
年会宣言：这是一个温馨、美丽的夜晚，我们在一起度过，祝福金色大家庭里每一位成员新春快乐，也祝福21世纪不动产2016年红红火火、再创辉煌！



今年是21世纪不动产郑州区域成立十五周年，围绕此主题的15年影像回顾、功勋奖章颁发等环节各个引人入胜。大会的最后，王川和店东代表切下郑州区域15周年生日蛋糕，共同许下美好祝福。



年会主办组和区域小伙伴的节目精彩纷呈，歌曲、舞蹈、吉他独奏、小品、新闻联播舞台剧等形式多样，特别是小品《相亲》，让全场的笑声一浪高过一浪。



晚宴一开始，由中国总部特许事业部员工精心编排和演出的开场舞蹈“猴年倍儿爽”紧跟时下风靡的荧光舞潮流，在晚宴开辟出一条酷炫路线。待灯光暗下，舞台上的线条优美灵动，技巧娴熟，全场嗨翻。



“惊心动魄”的现场抽奖引人屏息，诞生了iWatch、空气净化器、面包机、电动牙刷等丰厚大奖。抢板凳等台上小游戏还不断送出红包，小伙伴们争相加入，现场好不热闹。



北京区同事的晚装秀“主要看气质”，将晚宴带向另一个高潮。平日在我们身边被工装“淹没”的同事，如今成了T台上的主角，美轮美奂的服饰妆容与他们初次站在众人前表演的腼腆和紧张，产生了奇妙的混搭效应，台下的观众目不转睛，赞叹声和打趣声响成一片。



北京直营部同事们也契合今年猴年的主题，演出了小品“三打白骨精”，笑点不断，欢乐连连。



一曲青花瓷，仿佛让人到了烟雨朦胧的江南小镇。



沙画老师勾勒出了C21人从入职到迷茫，再坚持直至成功的故事，整场表演全场鸦雀无声。

郑州区域

时间：2016年1月31日 地点：郑州中原大舞台 主题：15年铸就金色时代
年会宣言：2015年会结束了，但21世纪不动产郑州区域脚步永远不会停止，我们还会有下一个15年、30年，金色的时代会在我们的旗帜下继续。



走近会场，首先映入眼帘的就是一幅巨大的200多位金色战友笑脸组合而成的C21照片墙，象征荣誉的巨大金人伫立在另一侧，经过的伙伴纷纷驻足合照留念。

温州区域

时间：2016年1月11日 地点：温州新南亚大酒店 主题：荣耀十五载，再启新征程
年会宣言：15年的不懈努力，铸就了温州区域的辉煌与荣耀。2016年，新的成绩等待伙伴们去创造，相信金色战友们都能够铭记使命，努力拼搏，再创佳绩，21世纪不动产温州区域也将走向新的巅峰！让我们共同铭记荣耀十五载，携手再启新征程！



今年的15年老员工们在年会现场收获了风雨同舟奖。老员工们把美好的青春献给了宁波区域，无论风雨，不畏困难，用他们饱满的能量铸就宁波区域每一次的飞跃。



颁奖仪式上，最佳经纪人尽显“女王”风采，“明日之星”朝气蓬勃，财务利润最高门店团队士气高昂，年会上的嘉奖和荣誉是一年来对全体员工辛勤付出的见证和回报，更是对2016继续前行的激励。



这是精英的殿堂，由青岛区域加盟店的精英们“代言”的品牌海报阵势恢宏，和会场的气氛相得益彰。

青岛区域

时间：2016年1月18日 地点：青岛香格里拉大酒店 主题：敢于梦想
年会宣言：带着对2016年的展望，带着这一夜的激情，带着大家最初的梦想，金色的伙伴们，努力工作，快乐生活！2016，让我们敢于梦想吧！





大会颁布了包括20余个奖项，金灿灿的奖牌是经纪人用汗水换来的荣誉。三位在21世纪不动产中国年会上获奖的百万经纪人——廖静、杨克如、李长江也走上舞台为优秀经纪人颁奖，并向大家分享各自的工作心得。



有一位特殊的客人也来到了温州年会的现场——齐天大圣美猴王。伙伴争相上前，希望在大圣身边讨得一份猴年的喜气。大圣带来的“金猴报喜”节目，更是让现场伙伴为之一振。



本届年会新增了团队展示环节，5家门店团队前后上台，以最饱满的精神与最高涨的热情，向众人展示了强大的C21团队力量。



负责区域活动组织开展的快乐委员会，为晚宴带来了别出心裁的节目。以“我爱武侠”为主题，一首首武侠歌曲的演艺，仿佛又让我们回到了那个看武侠片的年代。



宁波鄞州区分委的店长们以一曲热情似火的集体舞《向前冲》拉开盛典的帷幕。

宁波区域

时间：2016年1月22日

主题：发挥你的最大潜能

年会宣言：新的一年又即将开始，宁波立得这个大家庭将与大家携手共进，创造新的辉煌！



我们的舞台精美绝伦，我们的团队人才济济。这一天成了我们大家庭的不眠之夜！



青岛区域的高管们也登台献唱，与台下观众把酒共庆此刻的相聚。



各加盟店员工带来了让人目不暇接的表演，天润加盟店献上的《惊鸿舞》、昶宇加盟店表演的《青春训练手册》和小品《甄嬛后传》让宴会厅的每一角落都充斥着我们21世纪不动产人的优雅和豪迈。



全新的“精英讲师团”在盛典上亮相，全国最受欢迎讲师、成都区域执行董事，也是讲师团导师凌敦平先生，为讲师们颁发聘书，带上围巾。



会场内外，金色的标语、展架、气球、旗帜、制服，徽章，更有洋溢在小伙伴脸上那金色的笑容……这里是金色的海洋，金色嘉年华！史上独一无二的真人版吉祥物咋咋献身年会，而且变得更加暖萌了，金色伙伴们争相与其合影。



西安区域

时间：2016年1月19日

地点：西安荣禾曲池东岸一楼宴会厅

主题：释放你的全部潜能

年会宣言：2015年，我们苦过、累过，但最终我们都坚持了下来，今天我们所收获的其实不过只是一个开始，明天的我们会更加精彩。



各加盟店将各自精心准备的节目一一呈现在小伙伴们面前，骏驰加盟店热情四射的开场舞、乐惠沪灞加盟店的小品《白蛇传》、博林盛景园加盟店舞蹈《踩踩踩》等精彩连连，小伙伴们兴致万分高涨，欢呼不断。



大会接近尾声时，全体高管深情演绎歌曲《给所有知道我名字的人》，生日蜡烛被一支支点燃，温馨的生日歌慢慢响起。这一刻的感动，我们共同见证。



石家庄区域以“成就员工的心始终如一”为宗旨，宣布成立佳昱精英俱乐部。总经理马海龙、执行总经理张达、营业中心总经理陈会振、洪娜、范小辉作为启动嘉宾为佳昱精英俱乐部举行启动仪式。



大会共颁发16个超级奖项，共计发放现金奖励14万元、门店装修基金16万元、苹果6S手机15部、50英寸液晶电视8台、空气净化器1台、大型毛绒玩具6个、品牌豆浆机43台、电磁炉2台、床品大礼包12份，以及年会吉祥物500个等等。

成都区域

时间：2016年2月1日

地点：成都银河王朝大酒店 主题：释放你的全部潜能

年会宣言：借用刘总的歌词——纵有创伤，我们无法退避，纵有千难万险，我们也不会犹豫！只要我们心中有梦，斗志不灭，梦想有日达成，找到心底梦想的世界，终可现！



门店节目耳目一新，既有藏族风情的舞蹈表演《天籁之爱》，也有充满力量、让全场“燃”起来的《擒敌拳》，歌曲表演《奔跑》、《守候》等唱响全场。



最令大家激动的时刻，莫过于各加盟店店东为获奖加盟店及其经纪人开奖并颁发奖杯、奖牌、证书，还有千呼万唤的幸运大抽奖了。年会还特别安排西安区域分部总经理邵涛先生与1月生日的金色伙伴们同庆生。



一场名为“释放你的全部潜能 学习前人实战经验 争做C21管理精英”分享会，在嘉奖大会开始前举办。



2015年是21世纪不动产石家庄区域成立十周年，过去的十年，在不断变幻的市场风云中，我们秉承同一种信念，乘风破浪，踏歌而行。



石家庄区域

时间：2016年2月4日

地点：石家庄西美五洲酒店

主题：佳昱十年·感谢有你

年会宣言：我们志存高远，我们精诚团结，回首过往不忘感恩心，展望未来斗志更昂扬。让我们携起手来，团结一心，在2016年，在未来的更多的十年，一起谱写新的篇章。

激情洋溢的开场舞嗨翻全场，21世纪不动产上海锐丰董事长兼总经理张卫平先生、副总经理兼营业七部总经理孟军先生、副总经理陈浩先生、营业一部总经理曹艺女士、营业三部总经理李方圆先生、新楼盘事业部总经理郑家晶先生、营业二部资深区域总监臧曼女士、营业八部资深区域总监张广超先生以及营业八部区域总监王根友先生，随着音乐舞动着曼妙的身姿向金色同仁问好。



张卫平先生为此次盛典作开场——总结2015，展望2016，并感谢金色同仁们的不懈努力与拼搏。

上海锐丰

时间：2016年3月16日

地点：上海云峰剧院

主题：释放你的潜能

年会宣言：一场总结过去与展望未来的盛会，嘉奖做出显赫业绩的金色同仁，激励更多拥有潜能的金色伙伴。上海锐丰2016新春盛典，让你释放潜能，助你发现另一片天空。



北京区总经理孙媛发表致辞。



今年北京区域年会主题旨在激励经纪人自我发现和自我超越。产生了个人、门店、门店管理层、新人奖、短途赛等，共20余个奖项。图为21世纪不动产中国区总裁兼北京区董事长卢航为冠军加盟店颁奖。



每个人都有自己的一个冠军梦，每个人身上不同的潜能特质可以无限放大。2015年度（边数）和年度（佣金）奖项是年度嘉奖的重头戏。



合肥区域加盟店的小伙伴们纷纷在年会主题背景前合影留念。



2015年年度佣金精英经纪人上台领奖并领取区域年会奖品。

合肥区域

时间：2016年1月21日

地点：合肥皇冠假日酒店

主题：释放你的全部潜能

年会宣言：总结2015，让辛苦的汗水和收获的泪水化作杯中美酒，让我们共同举杯展望美好的2016，释放你所有的潜能，释放你所有的激情。



荣获2015年度百万门店称号的金色同仁们
摇旗享受荣誉时刻。



上海锐丰董事长张卫平先生与2015年度百万经纪人获得者合影留念。



新一届金锐会会长带领金锐会成员接受荣誉会长孟军先生授旗。



为了庆祝21世纪不动产中国区的15周岁生日，金色伙伴倾情演绎诗朗诵《致21世纪不动产的一封信》，同时，现场近千名金色战友共同创造了一份生日礼物——“Century21手绘板”。

北京区域

时间：2016年1月11日 地点：北京剧院 主题：释放你的全部潜能
年会宣言：这是梦想的舞台，我的未来我主宰！做你想做的梦，去你想去的地方，成为你想成为的人！未来只要努力就无限可能！用梦想与坚持成就我们的事业辉煌，成就人生的碧海蓝天！



加盟店精心排练的开场舞，在灯光音响的映衬下，惊艳全场，台下更是掌声不断。利丰店全员大合唱《梦想的舞台》更是唱出了员工的心声。

编后记：

年会只是众多欢聚形式的一种，许多所在区域没有召开年会的小伙伴和门店也都在以自己的方式总结过去，迎接新一年的到来。我们无意夸大年会的意义，只是通过此专题，与全体21世纪不动产人来一场精神上的“相逢”。在追求前行的路上，我们是一家人，不管你是蓄势待发，还是已势如破竹，抑或是创新变革，金色烙印都将永远使我们紧紧凝聚在一起。正如2015中国年会上张东纯董事长所说，这个时代需要我们有聚合共享的意识，也只有这样，我们才能携手共赢，开创21世纪不动产的美好未来。

注：以上区域按成立或签约加盟时间先后顺序排列。

我的战友 我的团

The background features a large, stylized red mountain peak with a white, cloud-like top. The sky is a gradient of blue and white, with several yellow birds flying. At the bottom, there is a silhouette of a city skyline in black and purple.

编者按：我的战友我的团——2015全国杰出经纪人和门店访谈录

春节刚过，2016年的房地产市场就吹响了嘹亮的号角。这将是热气腾腾的一年。金色伙伴们，挽起袖子准备大干吧。

没有人能抓住昨日的胜利不放。然而，总需要有一个场合，供我们一起总结过去的得失，描绘心目中的未来。

2016年年初，我们对2015中国年会上的获奖人集中做了一次书面采

访。他们为所在门店和区域以及21世纪不动产品牌，在当地市场树起了光荣的旗帜。他们是全体金色伙伴的骄傲和榜样。很多人想知道，是什么使他们走向了成功？

追问的结果让我们陷入了沉思：勤字当先、剩者为王、认真做事、诚信为本、敢于创新、持之以恒等等，这不都是众人皆知的道理吗？我们永

远无法描绘成功的秘诀，因为成功的秘诀从来深藏于行动。他们之所以成功，不在于他们懂得，而在于他们做到了，做到了勤、坚持、认真、诚信、创新，做到了极致。

这就是“我的战友我的团”，将所谓“秘诀”真正付诸行动的一群人。亲爱的朋友，你是否也已热血沸腾，要加入2016年的勇者争战？





“不断保留客户的服务理念 + 培养优秀独立经纪人的留人理念 + 各位团队经理的努力奋斗以及不断自我突破的精神。”

Q=21世纪中国不动产

A=北京信邦丽都芳园店店长 黄 飘

Q：能介绍下门店以及您个人的任职经历吗？

A：信邦2007年加盟21世纪不动产，目前有3个买卖团队，1个租赁团队。我是2009年2月大学实习进入信邦，先后任职过经纪人、经理，2013年1月成为店长，2016年是我在这度过的第7个年头。

Q：能再简单介绍下门店的店东吗？

A：店东高总是清华毕业的高材生，陈总是北京外国语大学毕业的高材生，有多年的海外工作和投资经验，他们引导我们深入地认识行业，为培养优

不断保留客户



2015全国冠军加盟店（佣金）——北京信邦丽都芳园店

秀经纪人起到很好的指引作用。

人竞赛活动激励大家的潜能。

Q：您怎么看门店取得这一成绩的原因？

A：最主要的原因是贯彻了高总不断保留客户的服务理念，还有培养优秀独立经纪人的留人理念，最后是各位团队经理的努力奋斗以及不断自我突破的精神。

Q：您提到店东高总不断保留客户的服务理念，在落实过程中你们是怎么做的？

A：我们有65%的成交边数是租赁成交，会花很多时间和精力去做售后服务跟踪，比如帮业主联系维修，代开发票，提醒房屋付款，包括一些外籍客户我们也负责帮业主联系保洁，代缴水电费。在大量租赁成交的基础上，我们的服务散布在社区每个角落，从而提高门店在社区业主心中的影响力，形成很多二次业务。

Q：在打造一支优秀的业绩团队上，有哪些经验可以分享？

A：在业务基础上提高服务质量，加强客户保留工作，增加重复业务，这样可以降低开发资源的时间和财务成本，经纪人可以提高工作效率和社区影响力。通过一些店内的团队竞赛活动增加大家的集体荣誉感，个

Q：信邦的员工保留率怎样？

A：新人淘汰率比较高，优秀员工保留率不错。我们一直重视人才的招募和培养以满足客户需求，招募新人保证大专以上，60%是本科学历，65%可以全英文沟通。

Q：门店的日常管理是如何进行的？

A：每周的商务会议计划，制定下周的主要推荐房源，形成有效的集中带看，增加业务集中点。制定每天早会的激励和培训计划。经理们保证每天找一位经纪人谈工作心得和强调月度目标。

Q：门店的发展一直在平稳上升吗？

A：任何企业都会有自己的机遇和挑战，比如来自市场的调节，竞争对手的各种变化等等。作为销售行业，如果被淘汰，这些从来都是淘汰者的借口和理由。如果想作为强者生存下去，我们自己必须做到市场萧条的时候业绩比其他公司人均多10%，市场不错的时候比其他公司人均多20%，时刻保持一个高效高产能的团队。

Q：过去的2015年，有没有让您和门店成员们很难忘的事件？

A：我们门店制定的全年800万目标提前在9月份完成。※



先做成一家好的公司



2015全国冠军加盟店（边数）

全国亚军加盟店（佣金）——成都雅居乐卡布加盟店

Q=21世纪中国不动产

A=成都雅居乐卡布加盟店业务总监

巩向军

Q：能介绍下店面的发展历程和现状吗？

A：我们门店成立于2010年4月，那一年我们向21世纪不动产成都区域分部提出过加盟申请，由于当时成都区域暂时停止了加盟授权而未果。2013年起，随着本地大型直营连锁企业进入我们所在的商圈，我们重提了加盟日程。2014年4月，我们正式加入体系。门店位于成都近郊郫县境内。郫县是成都市重点的农业发展区，城市开发较其他几个近郊县要晚一个阶段，有价位优势。成都第二条地铁线的起点设在区域内。加盟体系时，我们已开了4个门店，积累了40余名员工。现有员工120余名，业务团队分3个片区，设置总监1名，区域经理3名，组别经理16名。还设置了财务及权证力量。我们的特点是，将公司作为全体员工的创业舞台，管理人员分别在公司及门店不同层面持股。

Q：2015年门店取得这么好的成绩，原因有分析过吗？

A：最为核心的是坚持学习和使用21世纪不动产体系的知识体系及操作系统。2015年是一个信息纷扰，风云诡谲的时期。许多同行忙着寻找应对互联网冲击和某些公司大肆扩张的策略。我们比较坚信21世纪不动产体

系，它在全世界多个市场，40多年经历不同的经济周期，始终健康成长。所以学会、能用才是关键。

Q：怎么打造一支优秀的业绩团队？

A：通过21世纪不动产知识体系的学习发现，我们所从事的实际上是关于团队组建和运营的生意，建立忠实客户群的关键在于市场开发和客户保留。所以，我们正在从一单一单做业务，向培养一个又一个合格员工的方向上转移。团队战斗力的关键是士气。士气的关键不在于多么会鼓动，士气源于一批又一批新鲜血液输入的同时，找到那些真正想创业并愿意努力的人，支持他们，并和他们一起努力。

Q：门店的日常管理是如何进行的？

A：店经理（组别）在管理上，每天必须有招募面谈和在职员工（短板）的绩效面谈；在业务上，关注整体的线索开发量及亲自做线索转化为成交机会



“士气的关键不在于多么会鼓动，士气源于一批又一批新鲜血液输入的同时，找到那些真正想创业并愿意努力的人，支持他们，并和他们一起努力。”

的工作。区经理在管理上，把握团队士气和状态，关注人才成长及团队内的人才组合；在业务上，关注重点客户，及意向客户的服务进程。

Q：门店下一步的发展计划是怎样的？有没有具体思路？

A：我们对未来的总体发展思路，是在“做大——追求高市场占有率”、“做强——追求高额利润率”之前，“先做成一家好的公司，能够在员工及客户之间形成良性口碑的公司”。具体思路：第一是好的服务，管理人员对于员工，员工对于客户。围绕这个主题，设计工作流程及服务流程。第二是发展自媒体；第三是继续深化招募系统的建设。※



事事有人负责



2015全国亚军加盟店（边数）——北京加州小镇店



“从自身的实际情况出发，围绕人才培养这一中心任务，坚持以人为本，努力提高人才培养质量。”

Q=21世纪中国不动产

A=北京营业二部加州小镇店分行经理
谢兵兵

Q：能简单介绍下门店的情况吗？

A：加州小镇店2007年成立，目前有15名员工，基本上采用老人带新人，师傅带徒弟的方式。

Q：2015年达到这个业绩，您认为和哪些原因分不开？

A：首先，门店在这个片区做了接近9年，积累的老客户和业主多；二是北京通州区的整体政策和周边的未

来前景促进了成交；三是经纪人的不断努力。衣着整洁、大方自信，面带微笑是基本；其次，积极好学，随机应变，懂得交际，守时守信。

Q：分享一下做优秀业绩团队的秘诀。

A：有三点特别重要：1、责任分清、目标到人；2、切合实际、具体量化；3、时间限定、一致通过。

Q：你们门店是如何做日常管理的？

A：羊群中领头羊很重要。领头羊要随时调整路线以确保前进方向的正确性。一个团队中，经理要随时发现销售工作中不断暴露出来的问题并加以纠正以确保目标的实现。重视每天和每周的工作例会。在半小时的例会中我从不敢讲半句套话、空话。在例会中通常要解决三个问题。一是为手下解决具体问题，并指导下属的工作。二是了解目标完成情况。三是重

主。条件允许的情况下，考虑聘请专业的老师。培训应该是长期的，系统的。你不能指望招聘一个销售员就立即能用，即使资深的销售，也需要培训，只不过技巧方面的培训可以适当少些，但是公司理念、销售团队管理协作方面的培训必不可少。培训过程也是一个激励过程。对于新成员，首先需要对必要的公司制度和理念进行简单培训，记住必要的制度而不是全部的制度，为了能使他尽快融入到销售团队管理中，和他工作最密切相关的制度最优先培训，其它方面是在日常工作中逐步地系统培训。

Q：门店想达成进一步发展，面临的机遇和挑战有哪些？

A：北京市政府东迁和影视城的建设，给北京通州楼市带来了巨大影响，也有利于我们门店的发展。我们需要分析市场新形势，从自身的实际情况出发，围绕人才培养这一中心任务，坚持以人为本，努力提高人才培养质量。

Q：有什么想对其他门店同行说的话吗？

A：努力和效果之间，永远有这样一段距离。成功和失败的唯一区别是，你能不能坚持挺过这段无法估量的距离。生活最沉重的负担不是工作而是无聊。※

Q：接下来门店有什么发展重点吗？

A：以培训为



认认真真做好产品



2015全国季军加盟店（佣金）——北京昆泰国际中心店

Q=21世纪中国不动产

A=北京营业三部朝外南区高级区域
经理 薛成干

Q：简单介绍下门店的情况。

A：昆泰国际中心店位于北京朝阳区核心商业区。目前门店员工30人，优秀团队3组。

Q：能简单介绍下自己吗？

A：我做房地产行业将近10年的时间，对于房产市场有自己的洞察力及敏感度，为人诚实可信，做事有原则，在团队中有一定的凝聚力。我了解我每一位员工的特点，坚持团结一切可以团结的力量，充分发挥每一位员工的优点，将公司的经营理念和企业文化渗透到每一位员工的骨头里。

Q：你觉得2015年门店取得好业绩的关键因素是什么？

A：人们对居住的需求不是一成不变的，早期走俏的产品，例如早期流行的户型构造与配套服务等，到了现在可能不再畅销。因此，不能简略盲目地去“偷学”，模拟别人的产品、别人的配套服务甚至营销技巧。有可能自己楼盘的优势，才是别人无法拥有，也无法“偷学”和仿造的。这些优势只要擅长整合应用，增强与市场的沟通，便有可能受到市场的追捧并取得胜利。所以，认认真真地做

好产品、配套，搞好管理、服务，增添产品的均好性，优化产品的性价比，这才是最为主要的。高性价比的产品才是使我们凌驾于对手之上的有利武器，客户的满意度才是我们长期发展的目标。

Q：打造一支优秀的业绩团队，您有什么主要经验？

A：激励管理是房地产企业人力资源管理的核心内容，合理有效的激励制度不但能有效激发员工的积极性与主动性，而且能在人才竞争日益激烈的知识经济下，吸引和保留住一支素质良好且有竞争力的员工队伍。

Q：门店的管理有什么细节？

A：我们对员工在门店里的行为规范制定了一定的要求，如对着装、举止、会话的要求，还有工作区内禁止打闹、喧哗、打游戏，办公桌干净整洁，文件摆放科学有序，合理使用办公用品，防止铺张浪费等。

“ 搞好管理、服务，增添产品的均好性，优化产品的性价比，这才是最为主要的。 ”

Q：您认为您的店面和本地的其他门店有哪些不同？

A：以人为本，有效的量化行程，高效的执行力，不以事小而不为。

Q：门店下一步的发展计划是怎样的？

A：做好基础工作，引进优秀人才，做好人员的培训，增加2-3个门店。

Q：怎么看待未来一段时间内的市场？

A：随着二孩政策的开放及贷款利率的下调，住宅将成为新一轮消费热点、投资热点和经济增长点。我们要致力于打造一个训练有素的销售团队，来适应市场的发展。※





“首先，要明确现行的政府出台的相关政策，确定发展方向；其次，加大人员配备数量，精选人才理念，储备相关信息；最后，看准市场，准确出击，占领市场占有率。”

Q=21世纪中国不动产

A=北京营业二部玉桥店 高级经理
王 浩

Q：为我们介绍下门店的基本情况。

A：我们的店成立于2012年11月，当时看好周边小区多，临近的鑫隆市场客流比较大。店面位于北京乔庄北区，附近的学区房多，价位适中。目前门店有成熟组别5条，组内人员配备齐全。

Q：为什么玉桥店2015年能取得这么好的成绩？

A：店内员工团结一致，团队意识高，对客户把握能力强，店内领导谈判能力强。我们经常组织培训，提高专业知识。总的来说，奋斗目标明确，集体荣誉感高是主要原因。

Q：门店的日常管理是如何进行的？可以从一些细节来谈谈。

A：日常管理分为五部分：1、早上上班的时候要开晨会，晨会内容，通

抓住市场的规律



2015全国季军加盟店（边数）——北京玉桥店

盘，店内规章制度通报，着装礼仪等；2、店经理组织本组业务带看，实勘、核房等，帮助业务员解决纠纷，过户，谈单等出现的相关问题；3、定期组织本店人员学习相关的专业知识，请相关部门人员讲解疑难问题；4、加大端口的使用量和上户数量的统计，发挥端口的作用，定期端口培训；5、每日下班必须组织夕会，总结当天出现的问题和发生的事情，夕会上解决相关问题，做到当日事情当日解决。

Q：与本地其他门店相比，您觉得这家门店的优势是什么？

A：主要有3点：店内人员业务能力强；员工之间非常团结，组织纪律性高；店面地理位置好。

Q：门店下一步的发展重点是什么？

A：1、扩展人员的配备数量，提高人员的整体专业素质；2、抓住市场规律性，各方面业务（二手买卖，租赁，一手项目）同步发展；3、精选优质端口数量，提高端口使用率。要准确判断市场的发展趋势，制定相应的目标和规划。首先，要根据政府出台的相关政策，确定发展方向；其次，加大人员配备数量，精选人才理念，储备相关信息；最后，看准市场，准确出击，占领市场占有率。

Q：请用一句话来勉励包括自己门店在内的21世纪不动产全国门店。

A：用当下《半月传》里的一句话：你们有多少努力，就有多少回报。※



勤字当先

——温州丫丫加盟店 李长江



2015全国冠军经纪人（佣金）



Q = 21世纪中国不动产

A = 李长江

Q：从什么时候开始做这份工作的？

A：我本来是房东，在一次卖房子的过程中与经纪人交流，无意间问到做什么比较赚钱，当时那个经纪人就说了我很适合做中介，后来2011年3月16日，温州丫丫加盟店开业我做管理，2012年开始接触业务。挑战刺激，乐趣很大，有种攀高峰的感觉。

Q：自己2015年的成绩单可以说说吗？

A：2015年业绩大概200万左右，主要专攻高端。高端产品占85%，其中别墅占比50%。

Q：2015年有没有印象深刻的单子？

A：记忆最为深刻的是华侨别墅的一套，房东一直在外地，沟通起来比较麻烦，谈了几个月好不容易把房东和客户约见面谈，最终还是不欢而散，但我并没死心，一直带着客户跑到房子这边，刚好房东也在花园看自己的房子，通过坚持不懈地争取，还是成功下单了。

Q：获奖后，有什么特别想对自己说的话？

A：坚持，坚持，再坚持，不忘初心，方得始终，做事先做人，最后的成功属于自己。

Q：您认为自己取得这份成绩有哪些原因？

A：一、肯定是要“勤字当先”；二、分析客户，通过精确沟通，得到客户的认可和信任；三、合作共赢。要做到诚信合作，始终如一。其中最重要和关键的是要得到客户的认可和信任。

Q：您认为自己在工作中还有不足吗？

A：肯定有，没有养成写工作日志的习惯，每天的工作，重要的事情，约见客户，一定要按时间和轻重缓急顺序列个清单，并在计划的时间中完成，养成做事有条理，专注、坚持的习惯。

Q：对未来有什么样的规划？

A：继续专攻高端物业及商业地产，使自己的业绩更上一层楼。脚踏实地，勤快，坚持做好每天的客户服务工作。

Q：客户在买房过程中，比较看重哪些方面呢？

A：第一个是地段，第二个是板块前景，另外房源在小区的哪个位置，比如靠河的景观就比较好，对于别墅来说还有占地面积，因为占地大的花园比较大，最后当然是看重价格啦。

Q：有什么想对21世纪不动产的金色伙伴分享的？

A：首先是服务质量，做事先做人，讲诚信，做事讲责任，学会分享，勇敢自信。

Q：回顾您做经纪人的职业生涯，有哪些突出的感受？

A：每天比别人付出多那么一些，定期和朋友沟通，联络感情，不停扩大人际关系网，尽自己最大能力帮助更多的人，帮助别人的同时也在帮助自己。※



Q = 21世纪中国不动产

A = 崔静玮

一颗不服输的心

——青岛天润加盟店 崔静玮



2015全国冠军经纪人（边数）

Q：请简单介绍自己的从业经历。

A：我毕业后在2013年8月进入到城阳某家中介工作，2014年12月12日加入到21世纪不动产天润这个大家庭，已有一年多了。

Q：获奖后，有什么特别想对自己说的话？

A：只要充满激情，心态好，自信，有一颗不服输的心，时刻为工作准备着，一定可以成功。

Q：2015年的成绩单能说下吗？

A：2015年的成交量还是不错的，3月份1个月的边数达到38边，最少的一个月边数也有20边左右，很稳定，10个多月成交边数做到了200多边。

Q：您认为自己取得这份成绩有哪些原因？其中最重要的又是什么？

A：激情，勤奋，不怕吃苦。最重要的是心态。

Q：有没有特别让您感动的单子？

A：2015年8月份有个租单，有个小区很熟悉的房东出租房子，给了我一把钥匙，当客户去看房时，感觉不错要交定金，收到定金后给房东，房东却说房子租出去了，前一天晚上已经收到定金800元，只是朋友突然身体不好去医院了，没来得及跟我说。一时间我手足无措，房东看这个情形对我讲，“我把在我这里交的这个辞了吧，你也不容易”，当时十分感激这位房东，要不是他的体谅，也就没有这个双边的业务。

Q：这份成绩的背后，您最想感谢的人是谁？

A：我的经理和店长。每当自己的业务有难题自己一个人处理不了的时候，经理就会很负责地帮我。每当迷茫的时候，店长会指导我怎样做，指点我。

Q：接下来的工作准备怎么做？

A：尝试多做其他几个不错的小区，接触小区广泛些。保持边数的基础上，提高自己的业绩和买卖业务量。每天多回访、联系出售的客户，多带看，慢慢时间久了，小区了解得多了，出售业务自然而然就会有提升。

Q：有没有实用的工作建议？

A：一定要多重视带看，带看过程要比实勘、找房源成长得快，也才能更快地找到问题获得进步。此外就是服务质量一定要保证。

Q：经纪人这份工作让您有什么突出的感受吗？

A：作为一名房产经纪人，每天都要和很多客户房东打交道，会遇到很多问题，必须要有一颗强大的内心，遇事不急躁，保持平静才能把问题一个个解决。同时也要发挥中介的作用，使房客达成一致，相互满意，最后成交，使双方的关系融洽，更有利于两者的成交。

人生是不断学习的过程

——宁波立得格兰春天店 屠亚娟



2015全国亚军经纪人（佣金）



Q = 21世纪中国不动产

A = 屠亚娟

Q：什么时候开始从事这份职业的？

A：我是2005年来到21世纪不动产工作，从一开始的门外汉，后来每年在宁波区域基本排在前三甲。很感谢公司给我这样的平台，让我在退休的年龄继续发挥余光。

Q：有没有重要人物影响到您？

A：我以前开美容美发店的一个徒弟跟我说，我适合做这行，叫我来做的。

Q：2015年的总成绩能回顾下吗？

A：2015年的总业绩是156万，是我从业以来最高的一次。2014年9月15号后我们宁波区域开始双边收费，这对我们来说是最希望听到的消息。

Q：就个人而言，为什么能取得那么好的成绩？

A：努力、坚持、重复，只有踏踏实实的做好每一天工作，才会收获果实。

Q：有什么印象深刻的成交吗？

A：有一个单子，客户看好了房子，和房东洽谈好了，房东已签了合同，但客户突然说不想签字，还想让儿媳妇去看下，一等就是3天，很煎熬，毕竟是个大单子，我不死心，立马对该小区所有符合客户要求的房源去实地勘察，全都核对一遍后，确定我给推荐的这套性价比最高，我也放心了，除非他不买这个小区的房子，如果买肯定会签的。果真自己的付出没有付之东流，努力总有回报，最后还是签了。

Q：接下来有什么规划吗？

A：规划就是努力工作，脚踏实地地做好每一天。

Q：觉得自己在工作中有什么不足吗？

A：自己年纪毕竟有点大了，跟不上年轻人的步伐，但也在不断学习。人生就是不断学习的过程，一开始来21世纪不动产不会电脑，不会开车，学就一个字，后来学习手机，学习用微信和客户交流，在今后的工作中，我会继续学习。

Q：有没有好的工作经验推荐给我们？

A：把每天的工作时间排满，按部就班做就可以了。很多内容也是我们宁波区域培训的时候我学习来的。

Q：做了10多年的经纪人，有什么感受？

A：从2010年到2014年，连续5年我获得了全国优秀经纪人，2015年成为百万经纪人和佣金亚军经纪人，得到21世纪不动产那么多次的荣誉，看到那么多的奖杯，对自己的工作生涯有个很好的交代。我会继续努力，创造更辉煌的业绩。



最重要的是诚信

——北京玉桥店 张海华



2015全国亚军经纪人（边数）

Q = 21世纪中国不动产

A = 张海华

Q：能谈下自己的工作经历吗？

A：我2012年9月19日入职中泽家园店B组，在进入21世纪这个大家庭之前，一直在书店工作，空闲时喜欢看书，各方面都有所提高。

Q：获奖后，有什么特别想对自己说的话？

A：天道酬勤，机会总是留给有准备的人。有付出才有回报。付出与得到是成正比的。

Q：怎么看自己2015年的成绩单？

A：2015年虽然业绩平平，但是单数还是比较令我欣慰。一年当中我总共成交了85边数，但还需要提高自己，争取做到更好。

Q：您是怎样做到这个成绩的？有诀窍吗？

A：能取得这样的成绩跟平时的积累是分不开的，同时也得勤奋。时时刻刻跟踪客户，了解客户动向，抓住客户的心理需求，多跟客户业主沟通。如果手中没有客户理想中的房子，就要引导客户来买我手中的房子，告知他房子的优势，其实最重要的是要做到诚信，第二个是要了解客户的能力范围。

Q：谈谈您在2015年做的比较成功的单子。

A：两单连环单，第一个是业主卖完之后马上又从我这买了另一套房子。第二个是客户买了之前的那个房子，业主不配合过户，解约了，大概过了1个多星期，从别的公司看完房子之后又从我这成交了。为什么会从我这成交？其实最重要的就是诚信。如果咱们说一套做一套，业主跟客户都会不放心从咱们这成交。

Q：自己还有哪些方面您觉得需要提升的？

A：我觉得自己在与客户业主的沟通方面还有待提高，语言表达能力不足，与客户或者业主在有异议的情况下容易发生争执。今后在与客户业主沟通前必须先理清思路，冷静。

Q：有什么好的工作习惯可以分享给金色伙伴吗？

A：1、在未见到客户之前一定要先做好铺垫，确切了解客户的需求；2、确定好与客户带看之后先匹配出房源，最好是先去业主家了解要带看的这几套房子的优势与不足；3、工具是不可少的，包括纸、笔、盒尺、名片等等；4、第一次见面的客户一定要及时递上自己的名片，告知他（她）我是21世纪不动产的经纪人；5、第一印象很重要，最起码让客户跟业主知道我们是专业做房产的；6、与领导及时沟通，让领导随时知道我的客户需求以及动向。

团队给了我力量

——北京长岛澜桥店 马怀彬



2015全国季军经纪人（佣金）



Q = 21世纪中国不动产

A = 马怀彬

Q：什么时候开始从事这份职业的？

A：2009年加入不动产行业，积累了一定经验。为了更好地实现自身价值，2012年我加入了21世纪不动产。从望京区域到中央别墅区，一路走来所有的成绩都离不开公司领导的支持和团队的大力协作。

Q：这次获奖，有什么特别的感受？

A：常言说：独木难成林，单靠自己的力量是不行的，是团队给了我力量，是领导给了支持才能取得好成绩。



Q：能谈下2015年的总成绩吗？

A：所有的业绩都已经成为过去，新的一年、新的起点，向2016年新的计划冲刺。

Q：有没有特别想感谢的人？

A：最想感谢的是：我的领导和长岛澜桥店整个团队，自己的力量没有那么大，团结就是力量。

Q：您觉得自己在工作中还有哪些不足？

A：一个是自己在工作中有时候太优柔寡断，考虑问题太复杂；另一个是心太软，在跟客户沟通过程中太考虑对方的感受。

Q：有没有一些工作经验和我们分享？

A：（1）要与时俱进；（2）不打疲劳战；（3）加强人性化的管理模式机制。

Q：对自己的职业发展怎么规划的？

A：在两年之内成为一名出色的职业经理人，带出一支能打胜仗、能打硬仗的优秀团队。我相信只要付出总会有收获。

Q：为什么您能创得这份业绩？

A：一流的公司，培养出一流的团队，一流的团队培养出一流的个人，其中最重要的是团队之间的相互合作，只要客户给我们一个服务的机会，我们定能给客户一个满意。

Q：有特别难忘的开单经历吗？

A：让我记忆最深的一单就是客户多变，一直跟踪服务半年之多，最终得以成单，一些细节服务敲定是跟盛总从下午14:30一直谈到晚上22:40才大功告成。



Q=21世纪中国不动产

A=北京石景山万达广场工商铺店 朱作伟

真正理解客户的需求

——北京石景山万达广场工商铺店 朱作伟



2015全国季军经纪人（边数）

Q：能简单介绍下个人的从业经历吗？

A：第一份正式工作就是在21世纪不动产，2013年8月30日入职。

Q：获奖后，有什么特别想对自己说的话？

A：不能自以为是，骄傲自大，毕竟只是单数多点，要继续努力成为百万经纪人。

Q：2015年的成绩单怎么样？

A：总单数在100多单，但业绩有点少，不足50万。

Q：您认为自己取得这份成绩有哪些因素很关键？

A：坚持，不挑客户，做好前期准备，最重要的是一定要匹配好房源。

Q：能讲一个最让您记忆深刻的单子吗？

A：有一个客户在项目里找了四五家中介公司，就看性价比，在带看过程中我把楼盘的基础情况、房源信息讲得特别清楚，让客户感到我特别专业，特别信任我。在聊天过程中，我已经清楚客户的需求，就推荐了3个性价比高、客户需要的房源，他没想到的我都替他想到了，最终，他推掉其他公司推荐的房源，在我这里成交。我们一定要想客户所想，匹配客户需要的房源。

Q：有您最想感谢的人吗？

A：最想感谢我的经理，在我低谷时开导我，在我不知所措时指引我方向，教会我谈单，签单等等。我只想说一句：卢哥，您不只是我的经理，更是我的导师。

Q：有什么工作经验可以和我们分享下吗？

A：第一次带看一定跟客户多聊天，了解清楚客户需求，一定不要什么都在电话里说，要约他出来看房子带看，才能够了解客户需求。

Q：您觉得自己在工作中还有哪些不足？

A：有时候太相信客户了，有时总靠自己的感觉给客户下定义。这种不足是很危险的，会让我损失客户，匹配错误房源，导致签单失败。记得有一次，一个做医疗器械的公司租房子，想要150平米写字楼，我就使劲找150平米性价比超高的房子，客户一直犹豫不决，到第三天客户跟其他中介公司签了，租的是210平米写字楼，客户租多的房子要转租。我损失了一个大客户啊。

Q：对未来有什么规划吗？

A：未来一年我要争取第一名，也要努力做百万经纪人。5年时间里要努力挣钱，买一套北京的房子。努力改掉不足，坚持学习房地产知识，多看项目增加知识储存量。

Q：回顾您做经纪人的职业生涯，有什么突出的感受？

A：感觉自己确实成长了不少，懂得东西多了，可以独自面对问题了。



剩者为王



2015全国百万经纪人、优秀经纪人（佣金）

Q=21世纪中国不动产

A=青岛佳福家崂山店 赵杰

Q：您是什么时候进入21世纪不动产的？

A：从2013年7月毕业到现在一直在21世纪不动产青岛佳福家加盟店。

Q：2015的成绩单能谈谈吗？

A：这一年里成交了很多单，但印象最深的是房东的维护，因为得房源者得天下。有个房东卖了房子接着又买房子，一次收益两单，所以说维

护房源很重要，就是客户沟通。

Q：有想过取得这份成绩的原因吗？

A：做好每一天的工作，保证每天工作的质量和结果。房客源的维护，用心去沟通。最重要的是“忠诚—专业—执行力”。

Q：有没有印象深刻的单子？

A：有一个单子从开始到成交用了6个多月的时间，第一次带着的时候客户就已经看好房子，后来的沟通一直也没有问题，就是不定房子，但我也没放弃，最后拿下了此单。这件事告诉我们的就是：不要放弃任何的机

会。行业有句话：剩者为王，我一直铭记在心。

Q：自己在工作中还有哪些不足？

A：谈单的时候应该加强说服技巧，有时候还是不够细心，高手对决，细节决定成败。

Q：对同样在这个行业奋斗的小伙伴，有什么想说的？

A：职业生涯规划开始成为就业争夺战中的一个利器。每个人的职业生命是有限的，如果不进行有效的规划，会造成时间和精力浪费。要弄清楚想干什么，能干什么，应该干什么，正确评价自己。※

有信念才有坚持



2015全国百万经纪人、优秀经纪人（佣金）

Q=21世纪中国不动产

A=北京风荷曲苑店 董浩

Q：可以介绍下自己的从业经历吗？

A：从2009年10月走出校园，直接加入21世纪不动产至今，期间从经纪人做到店经理，又从店经理做成经纪人。虽然过程多波折，但我觉得很快乐。

Q：能讲一个印象深刻的单子吗？

A：有个客户在网络端口咨询我丽泽雅园的一套房子。我当时锁定客

户买房的真正需求，直接让客户来看风荷曲苑的一套三居室，经过2天左右的间接谈判，最终成功签约。这位客户还推荐了两个他的同事给我，都已经签约。做一名合格的置业顾问，必须重视老客户的维护。

Q：自己工作中还有什么不足吗？

A：我会加强签约后客户的售后服务。一个单子签完合同后，大概需要2到3个月的时间办理过户，中间要做房屋核验、客户资质审核、网签、贷款面签等。经常会不清楚这个单子走到哪里。以后要用一个小本记录下每个单子的进程。



Q：有好的工作心得可以分享给小伙伴吗？

A：不管跟谁，第一次通话和见面尤为重要，只要第一次你跟房主或客户留下好的印象，以后工作交谈会很顺利。

Q：回顾您做经纪人的职业生涯，有什么感受？

A：在这6年的时间里，我觉得重要的还是信念和坚持。一个人做任何事情，必须要有信念，才能做得好。再一个就是坚持，从我身边离职的同事非常多，我也有想离开的想法，最终还是因为我的信念，坚持到今天，我现在很高兴。※



做好工作中的每一件事



2015百万经纪人、优秀经纪人（佣金）

Q=21世纪中国不动产

A=北京风荷曲苑店 唐丽珍

Q：什么时候入职21世纪不动产的？

A：2010年3月25号入职，马上6年了。

Q：获奖有什么感受？

A：经纪人真是太不容易了，平时工作中的难过、委屈和不被理解，在获奖的这一刻感觉终于有了回报。我为自己的工作自豪，我为客户买到满意的房子而高兴。

Q：您认为自己为什么能取得这

份成绩？

A：勤奋、坚持、努力、用心，这八个字是我取得这份成绩的原因。

Q：有没有记忆深刻的单子？

A：2011年我签的一个买卖单，当时和经理带客户去了昌平谈，从早上一直谈到晚上好不容易谈好了，客户因为中介费的事就是不签字，要去其他公司签，后来他的父亲终于被我们感动了，说小唐太不容易了，我们就签了吧，我就做主了。当时我的眼泪就流了出来。

Q：2016年对自己有什么期待？

A：希望自己比2015年业绩做得更

好，继续做百万经纪人。自己也会像以前一样认认真真做好工作中每件事，时刻把自己当做一个新人，永远看到自己的不足，保持对工作的激情。

Q：有值得推荐的工作习惯吗？

A：准备一个手包，平时把名片、鞋套、记事本、钢笔、白纸全部放在里面；带看前把房子的户型图，税费情况一定准备好。

Q：对这份职业有什么想说的？

A：无论做哪个行业都是一样的，没有捷径，只有勤奋工作，坚持不懈，每天都在进步，日积月累就离成功很近了。※

客户的肯定比拿奖感觉更好



2015全国百万经纪人、优秀经纪人（佣金）

Q=21世纪中国不动产

A=北京石景山万达广场工商铺店 刘波

Q：能介绍下自己的从业经历吗？

A：我1998年走上工作岗位，当过老师，做过饭店的收银员，还做过保险公司代理人。2009年10月份进入21世纪不动产，已经6年了。

Q：2015年的成绩单怎么样？

A：能拿出手的就是很幸运地在4月份签了一个大单，其它的成绩还算平稳。

Q：有没有令您记忆深刻的单子？

A：2015年11月，我谈了一个整层写字楼买卖。费了很多功夫才让客户和业主见了面，没想到双方见面寒暄过后，客户让我们回避，说我们在中间起不到任何作用，还影响他们的谈判。业主出于尊重客户，也只能让我们暂时回避。这种情况是我从业以来第一次碰见，本来是三方谈判，在谈关键的签约条件时，却让我们回避。为什么我们得不到应有的尊重？中介这个行业什么时候才能被大家重新认识？

Q：从事这份职业这么久了，有什么突出的感受？

A：特别好的感受就是听到客户



和业主对你工作和个人的肯定。当听到他们说刘波很值得信赖的时候，我的心里无比激动，特别有成就感。真的比拿奖感觉还好。

Q：有没有一些工作建议和小伙伴们分享？

A：谈不上建议，我自己工作上的心得：1、对客户要真诚，不能耍聪明，玩心眼，虽然谈单需要技巧，但技巧不是投机取巧。2、对客户要勤跟，但不能太粘人，把握好度。3、工作要勤奋，踏实，自律。不能懒惰，懒了就散了，散了人就废了。※

不到最后一刻决不放弃



2015全国百万经纪人、优秀经纪人（佣金）



Q=21世纪中国不动产

A=上海宁武路店 王怀军

Q：能介绍下自己的从业经历吗？

A：曾经我是一名厨师，做了8年，我热爱厨师工作，但没有挑战性。2013年加入21世纪不动产，一路走来虽然比较辛苦，但很充实，值得。

Q：获奖后，有什么特别想对自己说的话？

A：每次站在领奖的舞台上，很有成就感，努力没有白费。我很感谢我姐姐（经理），是她领我走进21世纪不动产，教给我很多专业知识和成交技巧，我不能辜负她对我的期望。

Q：您认为自己取得这份成绩有哪些原因？

A：主要还是在工作中做到持之以恒，坚持不懈，简单的事情重复做，重复的事情坚持做。最重要的是要得到房东客户的信任，我有一个单子客户定金转给我，居间合同都是我帮他签的，房子是我帮他看的。

Q：2015年有记忆深刻的单子吗？

A：我3月份成交了一个5连环单，自己一手跟进的，其中有一个环节出了问题，如果不解决就会导致整个5连环全部失败，后来我帮房东想尽了办法，终于做成了交易。

Q：有什么好的工作建议吗？

A：坚持做好每天应该做的工作，跟紧自己的客户，不要无所事事。很多人抱怨没客户，其实客户就在系统里面。把每分每秒都用在正道上，不到最后一刻坚决不放弃。※



Q=21世纪中国不动产

A=上海杨浦区武东路店 支庆伟

Q：请简单介绍下个人的从业经历。

A：早早就辍学外出打工。当过学徒，工厂机器一样的流水线作业，甚至去建筑工地卖过一年苦力。正是因为吃过苦，才知道我们现在的工作是多么幸福的工作。每当客户跟我不买了，或者房东跟我说房子不卖了，我都会想这有什么呀，这比建筑工地上卖苦力轻松多了。我来上海，在21世纪不动产将近3年了。

Q：获奖后，有什么特别想对自己说的话？

A：相信自己，你是个男人，同时也必须做得更出色。

Q：您认为自己取得这份成绩有哪些原因？

A：主要原因是我小时候家庭条件不富裕，不想我的孩子也吃那么多苦，也不希望已经年迈的父母还像原来一样苦下去。

Q：2015年有没有记忆深刻的成交单？

A：有个跟了一年多的别墅客户，他是老上海人，前期自己开车把

整个上海的别墅项目都看了一遍，后面我带他看房子也很牛气，中间如果有同行打电话给他推荐房子，他会直接骂回去，看完以后他还要去找开发商谈。也是经过自己的坚持不懈，才签成了这个单。

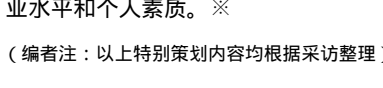
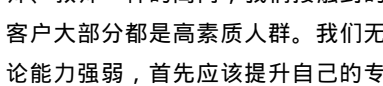
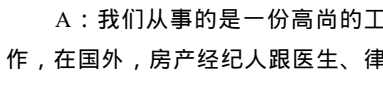
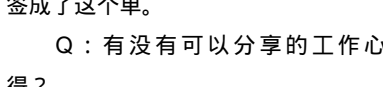
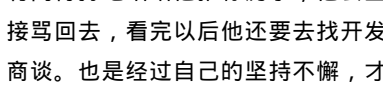
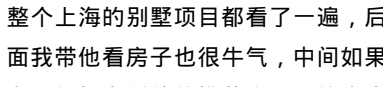
Q：有没有可以分享的工作心得？

A：我们从事的是一份高尚的工作，在国外，房产经纪人跟医生、律师、教师一样的高尚，我们接触到的客户大部分都是高素质人群。我们无论能力强弱，首先应该提升自己的专业水平和个人素质。※

现在的工作是多么幸福



2015全国百万经纪人、优秀经纪人（佣金）



（编者注：以上特别策划内容均根据采访整理）

最值得投资的海外地产：

——温哥华 Kensington Gardens

文——海外置业部 叶晓蕾

温哥华中心城区，全五星级配套设施，地产税全球最低
被凤凰卫视评为全球华人海外首选投资项目，高达15%回报率
21世纪不动产中国总部与Westbank携手合作。

■ 项目位置：

温哥华中心城区沿Kingsway街主
干道

建筑面积：50平方米起

主力户型：1室、2室、3室

物业类型：公寓、空中别墅

产权说明：永久产权

■ 项目参数：

售价：CA\$314,900起，约¥150万 18层
起

楼高：西塔、南塔和东北塔最高

装修：名师设计，豪华精装修



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

项目开发商介绍



Westbank（西岸置业）总部位于加拿大温哥华，是加拿大顶级的开发商，共开发了将近250亿加币的工程项目，未来两年有60亿加币项目在筹备。项目包括五星级酒店、AAA级办公楼、精装修豪华公寓楼、酒店式公寓、高端购物商城。其中，温哥华市中心的地标性建筑大多出自西岸置业的作品。

■ 周边配套：

3楼配有健身房、室外游泳池、热水温泉池、热蒸房、瑜伽室、室外壁炉等等，所有配套设施不需要付费。项目周边有大型华人超市、龙皇鲍翅粤菜酒楼、各种餐厅、零售店、健身所、游泳池、咖啡屋、药店、发廊及美容会所等等完善配套，旁边就是轻轨与公交站，生活与出行都极其便利。

■ 交通情况：

离温哥华Nanaimo 轻轨站步行约为8分钟，开车到大型综合购物中心Metrotown 8分钟。项目毗邻的Kingsway街有很多公交车站，可以方便地到达市中心以及温西、本拿比、列治文等地区。



海外置业官方微信



■ 项目特色：

一、毗邻著名学府 一级学区

享誉全球的高等学府英属哥伦比亚大学和BC省最大的私立男校、私立女校，都在开车30分钟范围内。最近的公立中学开车只需5分钟即可，2公里范围辐射内更是有包括小学、舞蹈学校、体育学校在内的9所知名学府，

处处可享受全球顶级的教学资源。

二、潜力升值区 超高性价比

根据官方数据显示，近5年来温哥华地区房价上涨达到25%以上，小温地区的土地供应量十分有限，房产保值增值的能力强。此项目正好处于政府的规划发展区域内，是与温哥华政府的合作项目，将来的升值空间更是

无可限量。

三、建筑大师担纲设计 卓越品质

Henriquez建筑事务所将此项目整体规划为一个北美LEED环保金认证的社区，集合了三个住宅楼，包括联排别墅、公园、商铺、公众艺术以及私人休闲设施。※

2015年美加二手房市场总结

文——海外置业部 叶晓蕾

海外置业的中国人持续增长，原因有很多，比如人民币汇率贬值，一线城市房价上涨过快，供应有限等等。听到一些消费者说，国外房子比北京上海还要便宜。这么比较不公平，因为北京上海都是国际大都市，跟它们比肩的也应该是纽约伦敦东京。更重要的是，房价主要看地段，你不能用纽约郊区的房子来跟上海中心相比。但客观地说，欧美大城市郊区的一些小社区，无论是环境还是房子本身，确实都很漂亮。

美国和加拿大是华人置业的首选地区，为此，记者汇总了2015年美国 and 加拿大二手房市场的一些数据，还有几个备受中国人关注的热点地区和城市的房价走势。

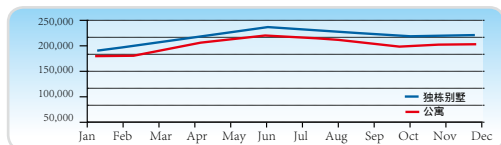


一、美国

2015年美国全境二手房交易525万套，较2014年增长6.3%。

二手房所有户型的房屋中位价为\$22.24万，较2014年增长6.8%。其中，独栋别墅2015年中位价\$22.39万，较2014年\$20.89万上涨7.2%；公寓2015年中位价\$21.07万，较2014年20.43万元上涨3.1%。

图1. 全美2015独栋别墅、公寓中位价



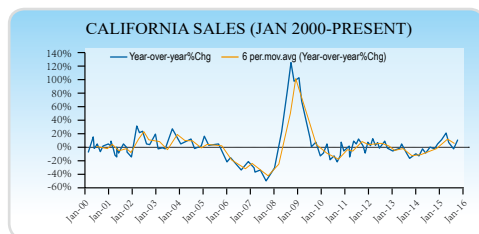
(数据来源: National Association of Realtors)

加利福尼亚州

加州的房屋中位价是\$489,310，年增长率为8%。全

年的销售量增加了10.7%。

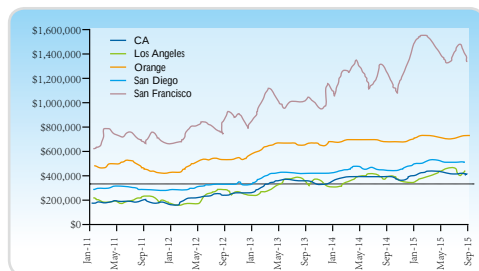
图2:加州成交量



(数据来源: California Association of Realtors)

从此表可以看出2008-2009年金融危机后，交易量迅速下跌，直到近几年逐渐恢复。

图3: 2011-2015年加州房价变化



(数据来源: California Association of Realtor)

从图3可以看出，旧金山地区的房价增幅最大，近5年来增长了近2倍。2015年旧金山的房屋中位价是\$1,254,784，年增长率为16.22%；洛杉矶的中位价是\$465,163，年增长率为6.1%；橙县中位价是\$705,102，年增长率为2.71%；圣地亚哥的中位价是\$538,828，年增长率为7.76%。

纽约州

纽约州整体的均价是\$323,504，比上一年增加了1.8%；成交量为116,671，同14年相比涨了8%。自2011年到2015年止，房屋均价的涨幅为9%。

图4：纽约州房屋平均价

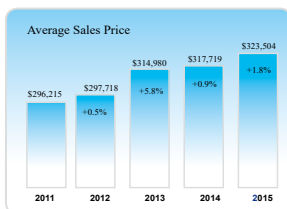
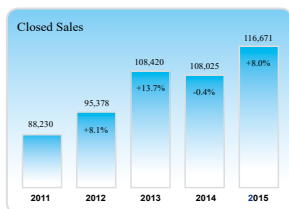


图5：纽约州房屋成交量

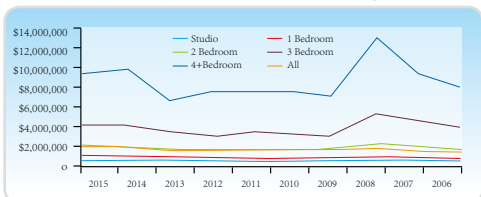


(数据来源：New York State Associate of Realtor)

曼哈顿

众所周知，曼哈顿是全球房价最高的城市之一。2015年，公寓的平均房价为\$183.2万，比上年增长了6.6%；成交量11,955，比上年降低了5.8%；上市房源平均87天售出。

图6：曼哈顿公寓2006-2015房屋均价



(数据来源：道格拉斯·艾丽曼 (Douglas Elliman) 的10年曼哈顿数据报告)

从数据可以看出，三房的均价就要比两房高出一倍，而四房的均价高达近\$870万。这10年以来的平均涨幅约41.4%，但2015年各房型的均价并没有达到这10年期间的最高价。

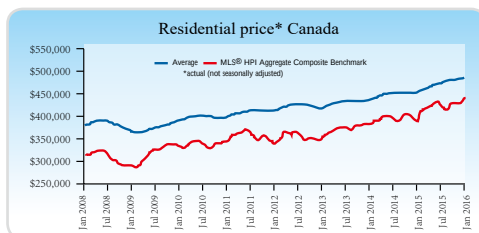
曼哈顿联排别墅的房价为\$6,904,854，比上一年增长了17.3%，成交量298，比上年降低了7.2%；上市房源平均112天售出。2006年的平均房价为\$4,071,726，这10年以来的平均房价增长了69.6%。



二、加拿大

加拿大全境2015年房地产交易整体较为稳定，月均交易4-4.5万套房屋，较2014年有约50%的增长。2015年所有户型房屋平均价为加币\$49.6万元，12月较1月有7.1%的上涨。其中，独栋别墅的均价为57万元，公寓的均价为32.9万元。

图7：2008-2016年加拿大全境房屋均价走势图



(数据来源：Canadian Real Estate Association)

大温地区

大温地区2015年的平均房价约\$70万，较2014年增长了11.6%。其中，独栋别墅得均价为\$113.2万，公寓的均价为\$40.5万。

图8：2012-2016年大温地区房屋均价走势图



(数据来源：Canadian Real Estate Association)

图8可以看出，大温地区的房价从2015年底增长速度加快。从2012点最低点到2015年底，增长率约48%。

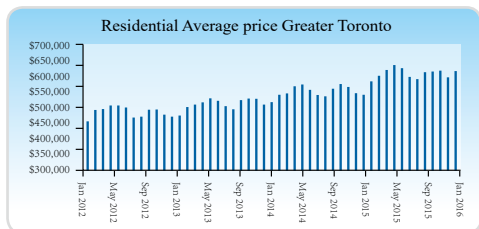
温哥华市隶属于大温地区，而温哥华市的房价排名加拿大第一，同时在北美也排名前茅。2016年1月份的房屋均价为\$1,086,177，过去一年间，房价增长率达到30.9%。

多伦多

多伦多地区的房价趋于平稳增长。2015年多伦多的所有户型均价为\$55.48，较2014年增长了9.2%。其中，独栋别墅的均价为\$65万，公寓的均价为\$32.5万。

2016年1月份的房屋均价为\$631,092，过去一年间多伦多的房价增长率为14.2%。

图9：2012-2016年多伦多区房屋均价走势图



(数据来源：Canadian Real Estate Association)



【上海锐丰】 荣获“2015年度倍受 购房者欢迎房地产经纪公司”

2016年1月，由搜房网房天下主办的“2015第十二届中国房地产网络人气榜”揭榜，21世纪不动产上海锐丰荣获“2015年度倍受购房者欢迎房地产经纪公司”。据介绍，本次人气榜评选自2015年12月1日启动，采用全民互联网投票形式来决定最终成绩。21世纪不动产登上榜单体现了消费者对品牌的极大认可。



【南京区域】 店东新春座谈会召开

2016年1月21日，21世纪不动产南京区域举行店东新春座谈会，南京区域近30位店东出席。区域总经理师晓亮女士总结了区域2015年的授权、运营、金融等方面的工作，并提出了区域2016年各方面工作目标。各位店东也分享了自己门店2015年的经营情况及2016年门店发展规划。南京区域与各店东续签了加盟合同。会议还对2015年表现突出的门店和个人进行了表彰。



【厦门区域】 门店举办“走社区， 送春联”活动

1月30日，厦门市翔安区明发半岛祥湾B区广场欢歌阵阵，锣鼓声声。21世纪不动产厦门都市房东加盟店“走进社区感恩回馈，辞旧迎新送春联”公益活动吸引了附近社区居民前来参与，当地的腰鼓队也来助阵。活动现场非常火爆，取得了良好社会反响。该店店东徐坤龙是当地知名的爱心人士，曾多次捐款资助社区老年人关爱活动。



【宁波区域】 众筹开店模式 接连传喜讯

2016年1月7日，21世纪不动产宁波立得兴裕总店第二家分店——兴裕华泰剑桥分店举行了内部众筹路演活动。兴裕总店店长黄梅花介绍了新店市场前景、预计利润及管理模式等，成功招募22名内部股东。2015年6月，宁波区域开启了内部员工众筹开店模式，兴裕总店第一家分店飞虹店同期宣告成立。此前的2015年12月4日，立得东湖金水桥水岸店内外众筹也取了圆满成功。



【温州区域】 2016年首期新加盟 商辅导班落幕

2月19日上午，21世纪不动产温州区域组织了2016年度首次加盟商辅导班。20余位新加入体系的加盟商参加了此次培训。培训内容包括品牌文化、多媒体课堂、房产金融、SIS系统、员工招募及薪资制度、打造金牌店长等多项课程。温州区域已拥有120多家21世纪不动产门店。辅导班作为区域运营支持工作的一部分，将加快提升新伙伴的门店管理水平。



【郑州区域】 2016年度商业计划 会议召开

2月17日，21世纪不动产郑州区域2016年度加盟店商业计划会议在郑东新区商务会议酒店召开，与会人员包括郑州区域王川总经理、各加盟店东、店长，区域各部门总监、经理共百余人。会议总结了2015年工作并分析了2016年的市场情况，对每个部门和门店的工作目标和工作计划做了安排。与会人员还就任务分解、人员招聘和保留、每日活动量、激励等主题进行了深入探讨。郑州区域直营公司2016年商业计划会议已于2月2日召开。

内刊有话说
4月8日
我们官方微信见



THANK

向過去致敬 是爲了重新出發

YOU



入行多年只是行业一隅，
想要做大做强

是到化蛹成蝶的 时候了！

加盟21世纪不动产，
即刻获得强大的支持，
迅速做强做大。

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机构
加盟专线：400-087-0021
www.century21cn.com Email: jm@century21cn.com



搜索微信号：
Century21China或者
扫描二维码关注我们