



总第 **63** 期
2016 年 5 月

Century 21

21世纪不动产

/ 郑州区域员工培训实践分享 / 美国的房地产税究竟有多高? / 21 世纪不动产为什么在全球都受欢迎? / 住在佛罗里达州 /

2016 年度全球年会在美闭幕

感谢这美丽的相遇

一次人生蜕变的过程

灵魂人物很重要



DARE TO DREAM

GLOBAL CONFERENCE



时间: 5月16日-6月30日

创业英雄汇

21世纪不动产明星 店主评选大赛 正式启动

这是一场高手之间的较量
这是一个自我挑战的擂台
这是一次获取资源和提升的机会
聚光灯下，镜头面前，究竟谁是C21的创业英雄

我们等你来!

活动详情请咨询各区域市场部

市场的传递效应

南京市5月起对商品房涨幅设置“涨停板”，并没有出人意料。它体现的仍然是楼市调控“因城施策”的原则。不论是一线还是二线城市，谁涨得过猛，谁就要调控。一线城市是深圳、上海，二线城市是南京、苏州。

春节以来，上海、深圳、南京、合肥、厦门、珠海等城市，房价

的次第疯涨，让市场所有的参与者都恐惧，无论是买房者，还是卖房者，都被气势汹汹的市场吓着了，连开发商都涨得不好意思了，调控成了市场参与者的共同期待。

今年楼市出现了这样的上涨效应，一线城市向二线热点城市扩展。调控收紧也是从一线热点城市向二线热点城市扩展，也就是哪个城市不老实就收拾哪个城市。从3月份房价指数看，二线热点城市的涨幅已经超越一线城市。这种情况是否会继续蔓延，即从二线热点城市继续向其他二线城市发散？

众所周知，今年房地产市场突然的爆发式上涨，是由货币宽松所致。一季度新增信贷超过三分之一流向了房地产市场。一般来说，吸金效应的递进程



序，是一线城市一二线热点城市一二线热点城市。目前似乎处于第二阶段可能向第三阶段迈进的时期。

但是，请注意，一方面，货币新增速度在下降，这从1月、2月和3月的信贷增速可以看出来；另一方面，资金从一线城市向二线热点城市再向其他二线城市传递的速度，也是下降的。因此，二季度楼市仍在增长的轨道，但是，增速已经明显放缓。也即是说，其他二线城市很难复制二线热点城市3-4月的市场表现。

三四线城市的市场效应就更加微薄了。要知道，楼市去库存，实质是三四线城市的去库存。但今年前四个月的风头，被库存并不严重甚至供应不足的一线城市和二线城市热点城市抢走了。从这个意义上

说，去库存仍将继续，不排除中央政府部门再出台一些针对三四线城市的激励政策。毕竟，经济的稳定暂时离不开房地产的支撑。

因此，即便是部分城市收紧调控，但全国的房地产形势总体是乐观的，所谓乐观，是说比去年情况要好。而上期我们在卷首语讲了，二手房活跃度、成交

量，也存在从一线城市向二线热点城市以及二线城市不断演进的趋势，那么，您就明白了，2016年二手房交易的成长性应该优于新房市场。

但有经纪人朋友会问，如今出现了个别经纪机构一家独大，形成半垄断的局面，中小经纪机构的生存是不是越来越艰难？根本不必如此悲观。就我们观察，几年内，即使个别经纪机构整体市场占有率达到20%，也无碍于中小经纪公司的生存。

因为，中国的楼市体量实在太大了，完全容得下几家庞然大物。值得提醒的是，哪怕是美国这样的成熟经济体，也是中小经纪公司为主。从特色服务、灵活性、成长性以及利润率来看，中小经纪公司甚至更优。※



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、王冬梅

鞠佳平、高志刚

地址：

北京光华路7号汉威大厦19A2

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>



扫码关注21世纪不动产
官方微信平台

04

行业资讯

PROFESSIONAL INFORMATION

05

观察

OBSERVE

美国的房地产税究竟有多高？ / 05

06

总部新闻

HEADQUARTERS NEWSCOMMENT

2016年度春季运营会召开 / 06

2016年度全国IMA讲师认证培训举办 / 07

2016年度第一期IMA培训结束 / 08

内刊5月全新改版 / 08

徐州区域入门辅导圆满结束 / 09

创业英雄，我们等你来 / 09

10

培训学院

TRAINING ACADEMY

郑州区域员工培训实践分享 / 10

13

特别策划

SPECIAL PLAN

全球年会：敢于梦想

2016年度全球年会在美闭幕 / 14

玩在美国，学在美国 / 20

感谢这美丽的相遇 / 24

没有机会，创造机会也一定要去 / 25

一次人生蜕变的过程 / 26

灵魂人物很重要 / 27



2016年度春季运营会召开

06



郑州区域员工培训实践分享

10



全球年会：敢于梦想

13

28

金色国际

GOLD INTERNATIONAL

21世纪不动产为什么在全球都受欢迎? / 28

21世纪不动产面向全美发起GOAL营销活动 / 29

30

加盟纪事

FRANCHISE CHRONICLE

21世纪不动产强势进驻内蒙古赤峰 / 30

21世纪不动产正式登陆浙江台州 / 31

32

海外置业

CENTURY 21 OVERSEAS PROPERTIES

中国区开展海外经纪人认证计划 / 32

住在佛罗里达州 / 34

36

体系新闻

SEYSTEM INFORMATION

《CENTURY 21》征稿启事 / 36



不动产统一登记平台 2017覆盖全国

国土资源部已召集全国地方政府不动产统一登记职能部门的有关人员赴京接受培训。国土资源部向地方政府明确了两个时间节点，2016年底前，要基本实现“停发旧证，改发不动产产权证”；2017年底，不动产统一登记技术平台必须基本覆盖全国所有市县。

房地产回暖 成地方GDP主要推手

截至4月29日，全国31个省市均公布了一季度GDP数据。其中24个省份高于同期全国6.7%的水平，重庆和西藏同以10.7%的增速领跑，辽宁省以-1.3%的增速垫底。13个省份一季度GDP增速高于去年同期，数据背后，大幅回暖房地产成为重要“推手”。

50家上市房企一季度 总营收涨五成

数据显示，截至目前，公布2016年一季度报的沪深地产上市公司合计有50家，2016年一季度的总营业收入达到1401.14亿，同比大涨51.3%；其中仅16家企业营收下滑。

“营改增”后转让 二手房税负略降

财政部和国税总局明确了5月1日“营改增”后个人转让二手房时个税、契税的计算原则。北京市国税局和北京市地税局，计算个税、契税、营业税这三种税费时，房屋销售额均为不含税的数额。以一套200万元的二手房为例，营改增后卖方税负减少0.38万元，买方减少0.1万元。

北京商品住宅库存 去化周期仅8个月

机构数据显示，截至4月18日，北京可售期房商品住宅共31658套，可售现房商品住宅共34918套，两者相加即为北京商品住宅的库存总量，为66576套，创近25个月新低。按照此前6个月商品住宅的月均成交套数倒推，北京6万多套商品住宅的去化周期仅为8个月。

土地到期深圳 怎么做的

根据1996年发布的《深圳市人民政府关于土地使用权出让年期的公告》（简称1996《公告》）和2004年发布的《深圳市到期房地产续期若干规定》（深府〔2004〕73号文），未按法定最高年期出让的土地，不用补交地价自动予以顺延至国家法定最高年限（70年）；如果属于行政划拨用地，则须补交地价方可续期，补交地价数额为相应用途公告基准地价的35%。



美国的房地产税究竟有多高？

文——路 心

国内不少朋友已经或准备在美国买房，因此很关心美国的房地产税征收情况。有一种说法是，美国的房子每年都要征收高额房地产税，10万美元的房子每年要征收3000美元的房地产税，税率高达3%，交30年就相当于一个房子了，很吓人。

笔者的房子是2006年以30万美元的价格买下的，使用面积近300平方米，弗吉尼亚州的大学城，算二类城市。房地产税率几年变化一次，笔者的房子的房地产税率过去8年调整了两次，从0.58%上升到0.64%，升幅很小。

作为缴税基础的房价总额，包括两部分，一个是房子本身的估价。2006年是206,300美元（估价略低于市场成交价），2014年是175,300美元。它随房子的年数是下降的。这很合理，因为房子有折旧。国内房价与此不同，再旧的房子，过去10年也是大涨的。

二是地价。2006年是35,000美元，2014年是45,000美元。地价上涨，符合大趋势。房地产税2014年实际上比2006年还是下降的。即使按最高年度的房地产税金计算，即每年 $2 \times \$773.12 = \1546.24 ，30年支付的房地产税，总额是4.64万美元左右，还不足房地产总估价的20%。据此类推，房地产付税总额要达到整个房价的年数至少需要150年。

美国房地产税率最高的州是新泽西，中线房地产税率是1.89%，但远低于国内传说中的3%税率；最低的州是路易斯安那，只有0.18%，也就是说10

万美元的房子，每年的房地产税率只有180美元。约三分之二美国州的房地产税，中线税率低于1%，整个美国的中线房地产税率平均是1.04%。弗吉尼亚州的中线房地产税率是0.74%。

美国的房地产税，是由各都市自己决定的。比较富裕且有其他税收来源的都市，可能不完全依靠房地产税来运行，因此税率会比较低。笔者所在的大学城，就业率非常高，不仅有一些高新产业，还属于旅游业发达的地区，房地产税的税率相对就比较低。没有其他税收来源的地区，可能会收较高的房地产税，譬如没有个人收入州税的德克萨斯，房地产税率高达1.81%，没有销售税的新罕布什尔州，房地产税的税率达1.86%。而笔者所在地区既有个人收入州税，也有5.5%的销售税，因此房地产税的税率就不高。

美国的房地产税，主要用于地区公共服务。美国的公立学校就主要是由各都市征收的房地产税来运行的。每年各地方政府征收的房地产税数目、去向用途等，都列在政府网站上，公开透明，接受公民监督。正是因为有了房地产税，美国各州才有13年的免费义务教育，其中包括学费、书本、校车、贫困家庭孩子的午餐等，是真正意义上的免费教育。

对个人来说，缴纳房地产税的部分，也可以抵消部分个人所得税。也就是说，个人收入缴税的基数要在收入中减除缴纳房地产税的数额，因此个人的实际支出要低于房地产税的表面数据。这些都是可供未来中国征收房地产税作参考。（作者系旅美华裔学者）※



Spring 2016 年度春季运营会召开

文——总部市场部 樊晓璐

3月30日至31日，21世纪不动产中国区2016年春季运营会在上海召开，来自全国各区域的40余名高管参加了本次会议。中国总部与各区域共同探讨行业和市场发展面临的新形势，推动和帮助区域明确方向、抓住机遇，以期在2016年取得更好的业绩。



21世纪不动产中国区副董事长兼总裁卢航对目前的市场竞争情况进行了分析，结合21世纪不动产体系自身特色，提出了21世纪不动产的发展方向、市场机会和策略。

中国总部IT研发部总监孔明和特许事业部网络运营部总监刘勇波分别对《2016年21世纪不动产O2O平台的规划》和《O2O运营平台-酷房网app运营思路和首批上线区域总结》进行了介绍和解析。

30日下午，21世纪不动产温州区域、郑州区域和宁波区域的总经理们分别就规模拓展、盈利模式创新以及区域自身发展思考进行了深度的分享，并得到了与会者的一致认同。

21世纪不动产中国区高级副总裁张卫平就《特许运营三原则及2016年总部对区域支持思路》进行了解析。在现

场，大家就分享的话题进行探讨沟通，提出众多有建设性的发展思路。张卫平指出，“拓展规模，整合资源，实现盈利”是我们需要落实到具体发展行动中的关键点。

31日上午，中国总部MMC事业部总经理康胜就金融业务的新发展进行了详细介绍，他认为互联网金融的发力，将推动区域盈利模式的创新，加快业务开拓的步伐。同时，中国总部副总裁、原特许事业部副总经理桑豫峰就2016年重点工作进行了通报。

21世纪不动产中国区董事长兼CEO张东纯发表讲话指出，在新的市场竞争情况下，大家需始终秉承创新的心态，在经营模式、业务开拓、运营管理等各方面转换思路、积极创新。中国总部将与各区域共同协作，推动21世纪不动产在中国的发展。※



2016 年度全国 IMA 讲师认证培训举办

文——总部培训部 鞠佳平

4月6日至8日，21世纪不动产2016年全国IMA讲师认证培训在北京五环大酒店举办，来自全国9个区域的14名学员参加了培训和初试。最终，有9名学员通过初试，进入复试阶段。

本次培训特别邀请全国IMA高级认证讲师、成都区域执行董事凌敦平讲授IMA授课指引，同时邀请总部培训部经理鞠佳平讲授TTT课程。凌敦平用1天半的时间给大家梳理了IMA课程内容，并就授课重点进行了剖析，共同探讨关于重点章节课程结构设计及授课形式。讲到招募时，他提到“应在短时间内明确应聘者的兴趣点切入进行招聘”。在培训上，“管理者与销售人员每天进行交流就可以把培训变为行动”，“如果培训的效果不好，说明交流得还不够”。

凌敦平还认为，“使用四个公告板：客户委托板、成交板、推介板和年底奖励板，能够帮助我们更好地驱动。”他强调，“如果你对待员工很真诚很公平，他们也会同样付出回报。当你做到这样的时，你不需要再为高佣金或有压力的政策而烦恼。”

第二天下午的TTT训练，目的则在于通过学员演练及培训讲师现场点评，提升授课技巧。鞠佳平在讲授培训师的态度时，用一张图来呈现：真懂——真信——真用——真学——真实。她认为，一个讲师首先要对自己讲授的内容真的清楚、明白，避免误导学员；其次要真的相信自己讲的内容是正确的，言行不一，说一套做一套，是不负责任的；再次，所讲内容是真的体验过，有自己的理解，可以和学员分享得更深刻更全面；然后每个培训师都要有不断学习

的态度，更新自己的课程，给别人一碗水，自己要有一桶水；最后，讲师要真实，勇于承认自己的错误，人前人后一致。

第三天为学员试讲，由中国区高级副总裁张卫平亲自担任评审小组组长，中国总部副总裁、原特许事业部副总经理桑豫峰以及两位培训讲师凌敦平、鞠佳平共同担任评审小组成员。学员们运用所学的呈现技巧并结合自身的实战经验，对试讲章节进行了较准确的诠释。经过打分、合议，本次初试评审小组通过了9位学员。评委对每位学员都给予了充分肯定，并提出了宝贵的评审建议。

随着此次讲师认证复试工作的展开，体系内将产生更多的优秀讲师。21世纪不动产中国总部将继续为体系输送、培养更多的IMA讲师，以更好地为区域、为门店提供培训支持。※

2016 年度 第一期 IMA 培训结束

文——总部培训部 赵大君

去年以来，21世纪不动产温州区域门店数量和员工总量得到了迅猛的发展，并感受到了提升门店管理的重要性。为此，温州区域向中国总部申请了承办2016年第一期IMA的培训。培训于2016年3月22日—25日在温州新南亚大酒店成功举办。



此次IMA培训共有学员36名，分别来自温州区域、上海区域和北京区域。成都区域执行董事、全国IMA高级认证讲师凌敦平和中国总部培训经理、体系核心课程认证讲师赵大君共同担任培训讲师。温州区域常务副总经理叶柏峰为此次培训致开场辞。

为期四天的IMA培训过程中，两位讲师前后呼应，通过讲授理论知识、分

析实际案例、展开小组讨论等方式，完整地传授了IMA的管理理念，为学员们指明了门店管理的方向，明确了今后工作的重点，更加增强了学员对体系、对行业的信心。随着温州区域的不断发展，门店规模不断扩大，店东们对于体系课程也更加认可和重视，希望能有更多的机会参加体系的培训。✧

内刊 5 月全新改版

文——本刊记者

为了更好服务于中国区全体金色伙伴，提升内刊在新媒体环境下的形象，自2016年5月刊开始，21世纪不动产体系内刊将全新改版。

新改版后的内刊，定位于“一份启发商业思维，打开管理视野的新C21精英读物”。这意味着在内容上，内刊将在今后重点加强管理、培训、发展策略等方面的资讯，以协助体系内的门店经纪人、管理者 and 店东实现自我提升，改进门店管理和运营水平。基于此，新

版内刊设立了《金色国际》、《培训学院》、《酷房+》、《加盟纪事》等精品栏目。其中《金色国际》将提供权威的海外C21见闻，解读C21海外市场发展；《培训学院》将联合各区域分享优秀的培训管理经验；《酷房+》会聚焦中国总部及各区域的互联网战略和运营方法；《加盟纪事》会呈现品牌授权加盟的动态及政策等。

除此之外，内刊在加强与读者互动方面也下了功夫。内刊长期有奖征稿和征图计划随改版正式推出。在微信平台上，《内刊精选》菜单以全新面貌示

人，使内刊电子阅读体验大大改善。内刊还化身为“内刊君”，在微信上播报《金色全球》栏目，不定期推送最新海外视频和图片，打造内刊在移动端的内容高地。同时，为了配合改版工作，4月初，“内刊邀您一起大变身”互动活动也通过微信顺利开展。

围绕新定位，内刊封面、目录和内页版式均作了相应的创新，以简洁、大气、时尚为主要风格，力求给读者耳目一新的阅读体验。在接下来的时间里，内刊将为读者奉送更多优质内容，敬请持续关注。✧

徐州区域入门辅导圆满结束

文——总部运营部 刘彤昕

5月12—13日，由21世纪不动产中国总部运营部组织，对徐州区域分部管理层人员进行了为期一天半的入门辅导培训。

中国总部高级副总裁张卫平、中国总部副总裁桑豫峰、MMC总经理康胜及总部各营业、非营部门相关负责领导亲临授课，就区域总体运营战略的制定，运营、市场、培训、互联网O2O平台等各项工作的组织实施，及相关衍生业务的开展进行交



流和指导。

通过此次入门辅导培训，徐州区域分部管理层人员更加明确了区域分部的战略发展方向、了解了各区域分部各职

能部门的岗位职责和作品内容，为区域分部的人员招募及经营管理打下了坚实的基础。同时，其在地打造国际水准中介门店的决心和信心得到了提升。在立足区域分部建设及单店业务开展的同时，徐州区域高层表示会紧跟中国总部运营规划，积极开展平台建设及金融衍生业务合作。

5月13日下午，徐州区域分部高层人员还在总部同仁的陪同下，参观了北京海晟名苑和首开幸福广场店两家直营门店。※

创业英雄，我们等你来

21 世纪不动产“创业英雄汇”明星店东评选大赛正式启动

文——总部市场部 刘 黎

近日，由21世纪不动产中国总部精心策划的全国店东推广活动——“21世纪不动产‘创业英雄汇’明星店东评选大赛”正式启动。该活动旨在挖掘21世纪不动产体系内优秀店东和他们的创业故事，通过评选大赛的形式，最终打造出一批21世纪不动产优秀创业典范，塑造21世纪不动产杰出创业家形象。

该活动通知发出后，得到了区域的热烈响应。原来，有些区域已经正在策划组织店东的相关活动。有的区域迫不及待地发出优秀店东的故事，并表示很多店东背后的创业故事都非常感人。

21世纪不动产中国总部市场部的负责人就该活动介绍道，“21世纪不动产本身就是一个创业平台，我们策划该活动一是希望能够挖掘到这个平台上的优秀创业家，通过他们的创业故事激励、鼓舞这个行业的更多正在努力奋斗中的经纪人。同时，也希望更多的人看到21世纪不动产是一个可以承载创业梦想、实现创业梦想的舞台，希望越来越多的创业者能够了解并加盟到这个创业平台上

来。”

据了解，本次大赛将从5月中旬进行到6月底，共分为区域报名、区域初赛、全国决赛三个评选阶段。针对不同的评选阶段，设置了不同的晋级身份，如“创业英雄”、“创业家”等。21世纪不动产中国总部计划将这些创业家及他们撼动人心的创业故事从体系内推向体系外，推向更多的平台与人群，影响更多怀有创业梦想的人们。※





编者按：您是否根据自己的需要设计了新员工培训课程？您是否关注其他区域是如何开展新员工培训、资深员工培训和管理人员培训的？从本期开始，本刊和总部培训部联合开设《培训学院》栏目，为金色伙伴分享区域培训实践经验。

郑州区域员工培训实践分享

文——郑州区域 魏红磊

一、经纪人培训体系

《岗前培训》+《初始化培训》+《店内带训师带训》+《专题培训》+《在线学习及测试》

《岗前培训》

在培训需求调查中，郑州区域培训部发现门店新人对体系背景文化的理解、个人职业规划、服务礼仪、租赁业务实操、ERP和OA的操作和公司人事制度多有疑问，于是策划编写了岗前培训系列课程，于2015年4月开始实施。此课程针对跑盘期内，即进店10天以内的新经纪人量身打造，意在对新加入体系的新人进行企业文化、职业

成长道路的宣导，服务理念和具体礼仪规范的教授，新手租赁业务实操指导以及公司房客源和办公系统的使用方面的全面培训，理论辅助实践，让新人更快融入团队，上手工作。岗前培训每周一次，时间安排在每周二全天。课程表如下表1-1。

《初始化培训》

新人入职训一直是培训部门工作的重中之重，初始化培训正担此重任，为了让新人更好地适应新职业、新公司，郑州区域会在每月一期的培训前精挑细选优秀讲师以匹配每门课程。2016版课程表如下表1-2。

《店内带训师带训》

自经纪人跑盘期结束后，店内会给新员工分配经过认证的带训师来指导

每一位经纪人的日常工作技能的掌握，辅助店经理培养新员工，增强员工归属感。

《专题培训》

郑州区域每月举办1-4次专题培训，针对不同职业发展阶段经纪人，提供各个专题的课程。目前郑州区域正在完善开发《模拟演练》项目，此项目已测试2期，并在实施后跟进参训经纪人3个月的行为表现，从数据来看，效果明显。此项目为培训部2016年重点开发项目之一，或将改变经纪人培训模式。

《在线学习及测试》

作为主体培训课程体系的补充，为员工提供即时在线学习的平台，详情可关注21世纪不动产郑州区域培训部的微信公众账号：c21zhengzhou。

岗前训课程（附表1-1）

时 间	课 程
09:00-10:30	开启金色职业生涯
10:40-12:00	中介服务礼仪
13:30-15:30	租赁业务
15:40-16:30	OA/ERP
16:40-17:10	人事制度/酷系列产品

经纪人学院培训课程表（附表1-2）

日 期	时 间	课 程
第一天	09:00--10:20	开班说明
	10:30--12:00	开启金色职业生涯
	13:30--16:00	获取有效资源
	16:10--17:10	模拟演练：门店接待业主
	17:10--18:00	课程回顾布置作业
第二天	08:30--09:00	开训+检查作业
	09:00--10:50	营销展示
	11:00--12:00	模拟演练：电话接待客户
	13:30--16:00	客户维护
	16:10--17:10	模拟演练：客户信息探寻
	17:20--17:50	课程回顾布置作业
第三天	08:30--09:00	开训+检查作业
	09:00--11:00	实地看房
	11:10--12:00	模拟演练：推荐房源
	13:30--16:30	促成交易+签订合同
	16:40--17:40	模拟演练：约磋商
	17:40--18:00	布置作业
第四天	08:30--09:00	开训+检查作业
	09:00--12:00	售后服务+产权过户
	13:30--15:00	物业交割+迈向成功
	15:15--16:00	课程回顾
	16:10--18:00	考试+结训

二、店经理培训体系

《带训师》+《蓄水池工程》+《卓越者沙龙》

《带训师》

在日常管理及店经理晋升的过程中发现，新任店经理在新员工培养方面具有较大的欠缺，同时新员工参训后不能完全消化授课内容，故开发了带训师系列课程及管理体系来帮助新员工成长，

激发优秀经纪人的带人潜力，做好店经理人才储备。

《蓄水池工程》

人才历来为各企业重要生产力，我们房地产经纪行业，人才更是第一生产力，因为行业员工流失率高，所以人才保留、培养为行业第一难题。

一线业绩的重担压在了店经理的肩上，故而店经理身上承担着门店是否盈利的角色。为了提高核心员工对公司的

忠诚度，减少核心人员流失，为公司的开店做好人才培养工作，特开展蓄水池工程，主要针对储备店经理阶层。

此项课程包含门店管理中服务质量，风险防控与纠纷处理，招募，人员培养，激励，会议，监督，报表，销售计划达成等各个模块。学习方式涵盖理论授课，头脑风暴以及实操等。今年新加入行动学习模块，课程下半部分设置了一个小组任务，需要针对课程内容和店面实际情况，出具解决方案并呈现。学员需在每节课后完成一篇主题小论文。每年2期，上半年5到7月份开设一期，下半年11月到次年1月开设一期，每期为期3个月。

《卓越者沙龙》

本课程主要服务于在职店经理，以沙龙的形式开展，每2个月一期，限定参加人数30人，邀请在某一方面做的优秀的店经理、区经及店东，由他们作为分享嘉宾进行分享、讨论、交流，不断提高在职店经理的管理能力。

其他特色

1.将培训部官方微信公众平台建设成为集产品、工具、信息、窗口于一体的企业内部平台，作为课程体系的辅助产品来帮助门店进行人才培养。培训部微信公众账号：c21zhengzhou

2.启用电子评估及测试，实现在线学习、在线考试，实现培训课堂无纸化，节省培训部工作时间、学员反馈和考试答题时间，节省大量办公用纸，整体提高工作效率。※

编后：相信您有更多富于特色的培训实践和理论新知，可以供金色伙伴分享。热烈欢迎区域培训负责人踊跃投稿，稿件、照片请发送至jujiaping@century21cn.com。



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！



扫描二维码
关注我们的官方微信

敢于梦想 触我所想

——21 世纪不动产 2016 全球年会之行

编者按：

飞机航行16个小时后，降落在了奥兰多。迎接21世纪不动产中国代表团的是，自由奔放的美国风情，外加43种从世界各地聚集至此的生活方式。还未来得及陌生，21世纪不动产全球年会就带领我们跨越了文化的多样性，开始分享同一种荣耀，同一个梦想。

我们可以说出很多神往全球年会的理由。比如，能与全世界顶尖的优秀经纪人和门店站在一起，开拓商业视野；

比如感受美国的富饶与先进；再比如，看看全球年会是怎么策划举办的。但能说得上来的理由常常不足以代表全部，也正因此，每个去过全球年会的人都会发现，自己的收获超乎想象。也许可以得出一个结论：全球年会的魅力在于，为我们的人生提供了一种开放性，它就像一扇奇妙的门，为我们开启一个更宽广的世界，更远大的梦想。

2016年21世纪不动产全球年会的主题“dare to dream”，鼓励我们要敢于“dream big”。我们是否可以把参

加全球年会也作为我们的下一个梦想，从此刻起去努力实现它呢？因为它本身代表着一种高度，也预示一个新人生，新梦想即将打开。

在你还没下定主意之前，本期特别策划为你准备了有关21世纪不动产全球年会的丰富资讯，以及中国代表团的在美见闻。我们不担保，有你参加的全球年会也是这个样。但有一点值得再次重申：总是给你超乎想象的体验正是全球年会的魅力。※





2016 年度 全球年会在美闭幕

文——本刊记者

美国当地时间2016年3月17日至20日，2016年度21世纪不动产全球年会在美国佛罗里达州奥兰多圆满举办。来自43个国家和地区的3000余名金色伙伴共聚奥兰多罗森圆石港酒店（Rosen Shingle Creek），回顾过去一年21世纪不动产在全球的发展成就，共襄品牌未来盛举。

全球年会为21世纪不动产体系独具特色的庆典活动，不仅汇聚全球十万余名金色经纪人的目光，也是让业界内外都轰动的一大盛事。年会以嘉奖体系内表现出色的团队和个人为主要内容，集商业开发、培训、娱乐、新闻发布活动于一体，力图为全球的21世纪不动产家人搭建沟通和学习桥梁。

今年全球年会的主题是“dare to dream”，激励金色伙伴要敢于有“远大梦想”，审视自己的工作和生活，去思考将“不可能”变成“可能”。本届年会围绕经纪人和门店改善业务能力、专业形象和健康等设置了一系列活动，

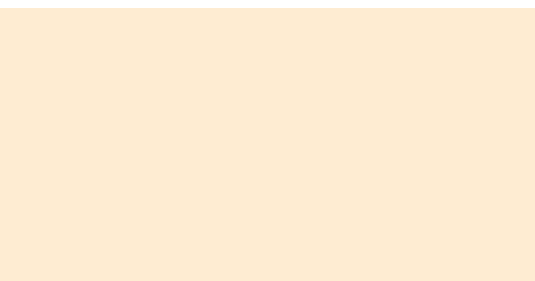
以协助他们达成梦想。

年会第一天，特有的美国式奔放Pro-show拉开了嘉奖大会的序幕，也瞬间点燃了五湖四海家人们的激情。21世纪不动产全球总裁兼CEO Rick Davidson在乐队里以帅气的鼓手形象出场，收获了在座女士的阵阵尖叫。Rick首先介绍了21世纪不动产过去一年的表现，在全球市场销售70万套房屋，总价值达到1361亿美元。

去年21世纪不动产再度获得J.D.Power大奖。“这是所有经纪人通过不断的信誉累计而建立的，这个名誉属于所有的经纪人，是你们为我们的客户提供了最专业，最值得信赖的服务。”Rick不断强调基础服务的重要性，“在如今科技如此迅猛发展的时代，通过我们的观察，依然有大量客户是通过非科技的方式找到我们，所以，你们是一个好的倾听者吗？你们了解社区吗？你们是否能挖掘出客户的真实需求？不管科技如何发达，不管我们做怎样的宣传，这些房产的专业知识和服务才是最根本的，科技固然重要，但最终是经纪人影响着客户的决定。”

21世纪不动产母公司Realty总裁Richard Smith的出现，给观众带来了惊喜。他与Rick一同召开了一场即兴“答观众





问”。两位世界知名的不动产公司领袖面带微笑坐在舞台上，回答来自台下观众的任何提问，他们平易近人的态度和沟通方式，向在座的金色同仁有力传达了21世纪不动产“务实、真诚，可信赖”的个性，同时也透露出一个伟大品牌的胸怀和理念。

在嘉奖大会现场，Rick还与21世纪不动产全球首席运营官Greg Sexton和首席市场官Cara Whitley一起，颁发了巴特莱尔2100 CUP奖（Art Bartlett



2100 CUP）奖以及国际名人堂奖（Dick Loughlin International Hall of Fame）。2100 CUP主要表彰在领导力、商业成长、创新、客户服务和专业性等方面都保持最佳水平的门店，今年这一奖项被美国宾夕法尼亚州的Century 21 Frontier Realty摘得。国际名人堂旨在嘉奖不仅业绩突出，更重要的是在当地社区中拥有广泛影响力的21世纪不动产人，美国加州兰开斯特地区CENTURY 21 Doug Anderson & Associates门店的Maxi Case成为本届名人堂新晋获奖者。

开幕大会结束时，Rick“化身”一名“罪犯”出现在大屏幕的视频中。他因过于沉迷21世纪不动产的欢庆活动而“被捕入狱”，警察官宣布刑满释放，劝其改邪归正，不料此时Rick的脑子里还在筹划2017年的年会。视频的最后，打出了字幕“2017年全球年会将于2017年3月6日至9日在美国拉斯维加斯举办”。这种极具创意的告知形式引得现场观众捧腹大笑。

第二天下午（3月18日）举办的颁奖晚宴（Award Gala），是年会的第二场重头戏。晚宴只邀请全球各地区Top 3的顶尖经纪人和门店，以及部分国际区域嘉宾出席，中国代表团在受邀嘉宾之列。晚宴上，全球总部对全球和全美业绩卓越的C21经纪人和门店

进行嘉奖。美国CENTURY 21 New Millennium和CENTURY 21 Affiliated门店分别以65,851,59.42美元佣金和14,114.5边荣获全球冠军门店佣金TOP1和边数TOP1。2015年全球佣金第一的经纪人是来自美国的Dania Perry，佣金高达2,061,517.25美元；全球边数第一名是来自加拿大的金牌经纪人Wasim Elafech，边数达260.4边。21世纪不动产中国区2015年度佣金冠军经纪人李长江，也出现在被嘉奖的名单中，在上台亮相领奖时，Rick向





他表示了真挚的祝贺。

颁奖晚宴现场也出现了令人为之动容的一幕。身为21世纪不动产慈善合作伙伴复活节封印协会（Easter Seals）总裁的Randall Rutta上台讲话，对21世纪不动产体系长期以来的捐助行动表示感谢。两名受捐助代表先后登台，分享了他们因为募捐而改变人生的经历，令在场观众切实感受到爱心的意义。CENTURY 21 Town&Country的店东John Kersten代表C21体系现场向复活节封印协会捐款290万美元，该门店

是体系中捐款数额最高的门店，2015年累计向复活节封印协会捐款超120万美元。

在意犹未尽的狂欢氛围中，年会第三天如期迎来C21全球年会闭幕式。首先是声势浩荡的CENTURION® Parade。获得重大奖项的顶尖经纪人、门店以及国际区域的伙伴们依次上台亮相，游行示意，与台下观众热情互动。游行完成后，Cara Whitley上台讲话，向大家分享了一系列消费者习惯数据，最新的营销手段和趋势，以及21世

纪不动产在2016年的重要品牌活动和广告投放。Cara Whitley宣布，为契合当下移动新媒体营销环境，拉近品牌与客户的距离，21世纪不动产将正式发布Century 21 Homejis表情包产品，目前已有数款卡通表情可用于经纪人与客户交流，后续会进一步丰富其内容。同时，21世纪不动产在2016年将继续赞助足球等体育盛事，巩固“更聪明、更大胆、更迅速”的品牌形象。当Cara Whitley说道“在21世纪不动产，每45秒钟就成交1套房屋交易，每周成交13440套”时，全场都为品牌取得的成绩而欢呼，并对品牌的未来增添了更加强大的信心。

邀请重磅嘉宾演讲也是全球年会的一大传统。美国前总统老布什、克林顿、前任国务卿鲍威尔等都曾现身在21世纪不动产全球年会的舞台。本届闭幕式大会邀请到了美国著名宇航员Mark Kelly。Mark Kelly是2011年美国“奋进号航天飞机最终旅程”的指挥官。作为一名出色的飞行员及退役海军上校，Mark自1996年开始了他的宇航员生涯，他曾在太空中停留超过50





天，同时指挥“奋进号”和“发现号”两架航天飞机，是四次登上太空的两人中的一人。除了宇航员的头衔，Mark还是纽约时报排名第一的畅销书作者，是专注太空前沿科技领域的World View公司的创始人。在2011年，Mark曾因他的妻子——美国前任众议员Gabrielle Giffords遭到暗杀进入国际民众的视野，他们的故事感动了整个国家，成为坚持和力量的一种象征。值得一提的是，Mark还有一个双胞胎兄弟Scott Kelly也是宇航员，去年和今年在太空国际空间站生活共340天，因每天通过推特更新状态，发布绝美的太空照而被网友称为“宇宙第一红人”。

在闭幕式现场，Mark向观众们分享了他的工作，事业和家庭发生的种种曲折。“我们人一生都在不断的做选择，我们必须学会做最坏的打算，在最低潮最糟糕的情况下，依然学会坚持，学会在困境中掌控目标，做正确的选择。”同时他也表示，“作为一名宇航员，在太空飞行任务中，我们也一样需要打造最强有力的团队，把每个人粘合在一



起，发挥优势，做最好的合作、最有效率的合作，共同完成锁定的目标，跟我们一起做房产经纪是同一个道理。”

三天时间里，除了庆祝和表彰，还不应该忽略年会上丰富的商业拓展和学习机会。在商业展会上，超50个房地产服务和产品商莅临，为门店和经纪人业务拓展提供可选择的工具，同时现场还准备了具有吸引力的抽奖活动。而从业务经验、工作方法到健康管理等领域的超过60门精品课程也给各位与会者送上了一道可口的知识大餐。

整个全球年会在欢乐与感动中渐行渐远。世界各国的金色伙伴在3天的时间里交换名片，合影留念，彼此建立了深厚的感情。借助科技和通讯工具，语言不通早已不是障碍，全球的21世纪不动产都因为品牌的力量而心心相连，从品牌的全球化发展战略中收获着勇气和自豪，以及对社会的责任心。我们为优秀的门店和经纪人举杯祝福，更为21世纪不动产的今天和明天把酒高歌。让我们携手共建21世纪不动产美好未来！※





精彩图片





WONDERFUL PICTURES



玩在美国 学在美国

——跟随中国金色小分队赴美“游学”

文——本刊记者



3月16日，中国代表团一行从北京出发，从美国纽约中转至奥兰多，正式拉开为期12天的赴美之行序幕。除了参加万众瞩目的全球年会，这支金色小分队也安排了旅游、门店参观等精彩行程，一路上领略美国风土人情，汲取知名C21门店运营经验，度过了一段快乐充实的海外时光。世界那么大，让我们跟随中国小分队的脚步一起去看看！

2016.3.16 北京-纽约-奥兰多

小卡片：

奥兰多（Orlando）是位于美国佛罗里达州中部的一座城市，是世界上最棒的休闲城市之一。湖泊众多，干净的街道、友善的居民及温暖的气候，使它成为健行、露营、水上活动、蜜月及家庭旅行的最佳去处。奥兰多最吸引人的要数丰富多彩和老少咸宜的主题乐园，如华德迪士尼世界（Walt Disney World）、艾波卡特中心（Epcot Center）、环球影城（Universal Studio）、冒险岛乐园（Islands of Adventure），海洋世界（Sea World）及无数的旅馆。



2016.3.17 参加嘉奖大会

21世纪不动产中国区董事长兼CEO张东纯先生携中国代表团共同出席嘉奖大会。会后，中国小分队也受到各国友人的关注。



AAA李长江高端（温州跃层…

CENTURY 21全球年会，整个一世界大Party，印象最深的是全球总裁CEO Rick始终在谈我们要把简单的，基础的事情做好，我们要诚实正直的把每个点滴的事情做好，无论科技如何在改变，我们提供的是为客户提供的服务，是在与人沟通，用心沟通，这是不会改变的。会议中全是最平实的语言，我却数次热泪盈眶，我为全球所有C21人所取得的努力自豪，这种努力不仅体现在交易服务上，更重要的是个人价值的实现，对社会的贡献。其实，我最想说的是，Rick打鼓的样子实在太帅了……

2016.3.18白天 奥兰多 游玩迪士尼艾波卡特(Epcot)乐园

乐园由“未来世界”(Future World)和“世界汇演”(World Showcase)两部分组成,充满了刺激和惊险,并且创意无穷。独特的文化、建筑、民俗表演、手工艺品、特产与美食,让小分队在一日之内游遍全球。



2016.3.18晚 出席颁奖晚宴



曹厚良Century21

激情四射,魅力无限!21世纪不动产全球年会进入高潮,70多个国家的优秀经纪人汇聚在一起,50多种同声翻译,举世瞩目的房地产经纪行业的“奥斯卡”颁奖典礼隆重举行!



在晚宴上,小分队见证许多重要门店和经纪人全球奖项的诞生,当中国区的嘉奖名单出现在大屏幕上时,我们感到由衷的骄傲。小分队成员也都走上舞台和21世纪不动产全球高管合影。

2016.3.19 出席闭幕式会议



赵燕巨 绿城别墅1592568...

有机会与21世纪不动产全球总裁站在一起show, lucky! 全球年会是C21经纪人的最高荣誉舞台,希望我们的金色伙伴能骄傲自豪的站在全球嘉奖舞台,接受78个国家11万名经纪人给予的掌声、祝福和赞美! [加油! 玫瑰] 2016年的年会将在美国拉斯维加斯举行,希望到时能多带几位优秀经纪人过来参加。

中国代表团也是现场上台游行队伍之一。



2016.3.20 奥兰多 美国国家航空和宇航局NASA



小分队乘坐旅游巴士游览美国国家航空和宇航局NASA，参观了世界上最大的航天飞机发射场，漫步在水星号，双子星号，阿波罗号火箭周围，深深震撼于科技的力量。



2016.3.21 奥兰多-纽约

小卡片：

纽约市(The City of New York)是美国最大城市及最大港口，也是世界第一大经济中心。由于联合国总部设于该市，被人们誉为世界之都。它由五个区组成：布朗克斯区(The Bronx)、布鲁克林区(Brooklyn)、曼哈顿(Manhattan)、皇后区(昆斯区)

(Queens)、斯塔滕岛(Staten Island)。全市总面积1,214.4平方公里。一个多世纪以来，纽约市一直是世界上最重要的商业和金融中心，直接影响着全球的媒体、政治、教育、娱乐以及时尚界。纽约市还是众多世界级博物馆、画廊和演艺比赛场地的所在地。由于地铁24小时运营和从不间断的人群，纽约又被称为“不夜城”。



邱淑静

奥兰多的领奖台，纽约的牛气店东，自由女神像，费城的独立钟，华盛顿明天要参观的门店，近在咫尺的团友中国No.1 ~ ~ ~ 学到很多，感悟很深！

2016.3.22上午 参观门店



中国代表团受邀参观CENTURY 21 Marciano加盟店，此门店位于纽约市Rochelle地区，拥有40余名签约经纪人。店东Anthony已做房地产业务23年，他提到“我们一定要从投资的眼光去帮助客户，不仅仅是说让客户信赖，而是说要站在客户的角度去

考虑，比如说如何去设计他的贷款额，如何去考虑他的资金周转，如何去考虑他的承受能力等等…” Anthony还认为，作为一名经纪人，在提升自己的投资眼光的同时，也要提升自己买房卖房的经验。“你自己不了解、不亲身体会去了解这个交易的过程，你可能很多的细节都不能为客户考虑到。”



C21南京师晓亮

品牌故事【1】来到纽约的一家C21加盟店交流，还有个小的meeting，店东Anthony家族一直从事房地产，曾经是华尔街的白领，至今已有6亿\$的销售额，他的门店有40多名经纪人但日常这些经纪人基本不在门店工作，只是来门店签约，跟我们不同的是经纪人明确的知道他们是在为自己工作而不是为老板打工。美国的经纪分买卖双边佣金而不是一个经纪控制买卖双方~~从跟他们的聊天感受到他们有很强的契约精神，是国内所不能比的，他们从头到尾都在提到赢得客户的信任和提供高质量的服务，难怪他们能把这个工作做一辈子~~我们把中国经纪行业的情况介绍给美国同行，他们唏嘘“terrible”

2016.3.22下午-3.23 游览纽约地标

小分队游览了华尔街的纽约股票交易所、圣三一大教堂、美联储、新世贸大厦。还参加了自由女神环岛游船，沿水路欣赏曼哈顿令人窒息的楼群，布鲁克林大桥及自由女神像。时代广场、百老汇歌剧院区，纳斯达克大楼，纽约时报广告大楼等等平时在新闻里常出现的地标如今尽收眼底。最后再来到纽约北边的 Woodbury Outlets（美东最大的奥特莱斯）来一轮购物，纽约之行满载而归。



2016.3.24 纽约-费城-华盛顿

小卡片：

作为美国的首都，华盛顿当之无愧是美国的政治中心。代表美国的国会，最高法院，总统以及直属白宫的15个部院，44个独立机构均集中于此。每年一度的总统国情咨文演说，4年一度的总统就职典礼，在向人们宣告美国的内政外交重大政策，总统施政纲领的同时，仿佛也在告诉世人，这里是美国的心脏。

邵淑静

华盛顿一天：参观门店，国会山庄，总统的白宫，林肯纪念馆，杰佛逊纪念馆——一个气候宜人，建筑美观，绿草茵茵，樱花锦簇的美丽城市🌸🌸🌸🌸

2016.3.25上午 门店参观



在与当地华语经纪人Danny Leung取得联系之后，中国金色小分队来到了他所供职的门店——位于华盛顿首都地区的CENTURY 21 Redwood门店进行参观交流。小分队成员受到热情接待，与门店经纪人探讨了中国与美国的房地产业务操作的不同。Danny还重点向小分队介绍了美国的房源共享系统。

2016.3.25下午 游览华盛顿地标



风格独特的美国总统白宫、零公里纪念碑、山明水秀的杰佛逊纪念馆、肃穆的越战纪念碑、韩战纪念碑、林肯纪念馆、宏伟壮观的国会山庄、航空航天博物馆，每到一处，小分队成员都被华盛顿的磅礴与厚重所震撼。

2016.3.26下午

结束难忘的美国全球年会之行，抵达北京。

感谢这美丽的相遇

文——济南区域 邵淑静

从美国回来已经一月有余，每天忙碌的工作仍就没有磨灭参加2016美国奥兰多全球年会留下的印记，我愿意记录下自己从业生涯中又一个里程碑的感悟，分享给21世纪不动产的金色战友们。

第一篇：奥兰多年会印象

从2007年加入21世纪不动产至今已有9年，从梦想站在济南区域的领奖台，梦想走向中国年会的舞台，到今年3月16号能赴奥兰多亲临全球美国年会现场也成为了现实，这对我来说是一个坚持坚守、梦想达成的过程。

这次美国年会有全球几十个国家的代表团出席，连刚停战几年的柬埔寨都有代表团参加本次年会。获奖者不乏白发苍苍的经纪人，我们也有幸见到21世纪不动产最老的经纪人坐着轮椅参加年会晚宴，他从1971年就加入了体系并坚持至今。张东纯董事长率中国参会团队怀着无比崇敬的心情向他问候。我真心想，21世纪不动产是一个可以干到老的事业。

我们还邂逅了一位从成都到美国的华裔女房产经纪人，父母都是大学教授，在美国读的博士学位主修生物，因为爱人工作调动便于照顾孩子家庭，她在费城考察了解各种工作后，最终选择了21世纪不动产做房产经纪人，因为这是一个在美国受人尊重、能实现时间自由和财富自由的工作。由此可看出，房



地产中介还是一个对文化和专业、素质和素养要求越来越高的行业。

我们到纽约和华盛顿的优秀门店参观，更是近距离地感受到21世纪不动产的魅力。美国的经纪人都是单边代理，不能买卖双方同时代理。交流中听到最多的是：要掌握好买卖双方的平衡，而不是一味的去急功近利、追逐成交，要客户的利益最大化。这告诉我们一定要具备勤奋、坚持、感恩、为客户着想这些品质，才能在这个行业成功。

会议中、参观中，全是最平实的语言，让我听了每每为之感触、感动。2015年21世纪不动产全球销售了70万套房屋，总价值达1361亿美元。我为全球所有C21人所取得的成绩和努力自豪，这种努力不仅体现在交易服务上，更重要的是个人价值的实现，对社会的贡献。

第二篇：我的团友我的团

这次年会最让我难忘的除了激情的年会、美丽的风光、怡人的气候、蔚蓝

的天空、洁净的马路、满眼的绿树青草花木，还有我不得不说的参会团友。

我们中国团员只有6名，有来自南京区域美丽知性、灵气十足、年轻有为的总经理师晓亮，每次我们一早坐车出门，汽车就成了她的办公室，工作电话不断，遥控指挥区域的事项，经常被我们笑称“无视我们存在”，她的干练、睿智、果断给我留下非常深的印象。

来自北京总部、这次参会团的团长樊晓璐，看似娇弱，实则能冲锋陷阵的女汉子，负责我们这一团人的翻译、吃穿住行。每当美国的夜晚和凌晨大家都睡了，她为不影响同室休息，会在酒店的茶吧敲着键盘，给北京发稿件报道年会动向。温州的李长江和我加樊三个，经常是半夜三更或凌晨两三点在酒店大堂相遇，因为这时正是国内的工作时间。

来自浙江杭州的赵燕巨，主要做杭州的别墅和高端房产销售，性格活泼可爱，时时为我们带来欢笑，我们戏称她为“小燕子”。在年会上，她无论见到哪个国家的经纪人，都是热情地去交流、换名片、加微信，让我们感觉不可思议。等回国我看见她微信圈发的产品，杭州那香榭庭院、带有小桥流水、美似苏州园林的高端房产和别墅，才明白：国外应该有她潜力很大的客户群体，她是要国际化合作，为业主找到买家，在她身上透着坚定的目标感和十足的韧劲。

还有北京总部负责运营的曹厚良，来自东北，高大实诚，没给自己的媳妇买礼物，就买了一大（下转25页）

没有机会，创造机会也一定要去

文——北京区域 曹厚良

自从2009年加入21世纪不动产，先后在总部运营支持服务中心、北京区运营部、加盟店任职，算下来也有6年多的时间。或许是因为想更多地了解体系文化的传承，或许是因为想探求特许思维的起源，也许是在这么好的平台下，没有充分利用国际品牌资源的心有不甘，也记不得在什么时候，萌生出要去美国总部看看的想法。随着时间的推移，这种想法越来越强烈，于是借着2016年全球年会的机会，一睹21世纪不动产的庐山真面目。

活泼开放的开场秀，严肃庄重的旗手亮相仪式，成绩斐然的品牌荣誉展示，充满使命感的慈善事业，一轮又一轮的精彩演讲，一个又一个的鲜活事

迹，激励并鼓舞着现场每一个人。似乎每个人的心灵都不知不觉被全球年会引领到一个事先被设计好的频率上，会议的策划者们通过不停调节频率上的振幅，拨弄着大家的神经和心弦。结束时，大家都沉浸在欢乐舞蹈的海洋中，不愿离开。

门店参观，印象很深的是很少看到体系元素在店内体现，但店内的精心布置，温馨整洁的办公环境，经纪人积极主动的自驱力体现，以及通过交流所得知的经纪人之间的合作精神、契约精神、服务理念和对房地产经纪行业的热爱、执着，都令我敬佩和向往。

此次之行的所见所闻，通过思考转化为思想，然后又通过思想转化为思维，通过思维转化成语言，通过语言最终形成文字，逐层转化必有衰减，更况



且全球年会之行感触颇多，只言片语难以言表。所以建议大家，一定要亲自参加、体会、感受全球年会，近距离接触特许思维的发源地。有机会，一定要去；没有机会，创造机会也一定要去。所谓百闻不如一见，只有身临其境，才能形成共鸣，才能真正的感受和领悟到特许的魅力所在。※

（上接24页）堆迪士尼玩具给同事，他每买一件我们都指给他标签是中国制造。他说：“只要同事喜欢的就买！回去也让同事看看我们中国现在是多么的牛叉。”就是这么一个人，在外出差10几天，到北京后没出飞机场，又直接飞到长沙公干去了。

最让我佩服的，是来自温州2015年度全国佣金冠军李长江。他2011年入行，未做21世纪不动产之前，已是拥有豪宅豪车坐拥几千万以上资产的老板，因为自己买房和对爱人开店的支持，进入21世纪不动产。一年后他放着管理和老板不做，做起经纪人的销售工作。就是这样一个成功人士，没有老板

的架子，从事最基本的卖房买房、带看议价、磋商签约，他把自己的商圈和产品定位为别墅和高端；他和所有的同行业经纪人合作，只要提供客源后期他来操作，成交后全都5:5分配；他乐观开朗、勤奋好学、诚信守诺、善于分享。纽约时间凌晨3点之后正是北京时间下午3点，正好是和客户沟通电话的最佳时段，经常见他抱着电话和客户聊微信，在美国期间他还成交两套别墅，收佣近40万，其中一套的客户，维护3年了。我们也为之高兴。现在我们的经纪人都比较年轻，会有小部分人取得了一点点小成绩就会浮夸飘飘然。有小部分的店长和区总经常以管理为由，偏离业务、

脱离实际、高高在上、小富即安，但在李长江身上，我看到的是温州人身上的那股拼搏的劲头、勤奋实干，是对21品牌的认可，是对客户的感恩。

在回程的飞机上，望着17个小时都是白天的窗外，心中涌出一番送给伙伴们的话：

3月16日，

我们相识结缘，

从北京出发一直往西飞往纽约，

这一天我们穿越时空、回到过去，

在时间隧道里我们共同渡过并拥有了两个夜晚的3月16号。

（下转26页）

一次人生蜕变的过程

文——杭州区域 赵燕巨

我视3月16日至26日的美国之行是一次人生蜕变的过程，抑或是一顿营养大餐。

首先非常感谢中国总部的行程安排，很舒适、很快乐。悄悄地告诉你：我们的全球总裁Rick真的很有魅力，我忍不住瞪大眼睛看。C21年会会场的疯狂程度让我震撼，有种参加大型演唱会的错觉，这种开放、谐和、激情、感恩、充满荣誉的年会方式，将整个会场形成了一个满满的能量场，我深受鼓舞。

在美国21世纪门店的参观，我惊呆了。这是上天对我的眷顾吗？这两个门店形象完全符合我对未来的所有想象。我是否看到了未来的自己？这让我激动不已。第一位老板身上的智慧，第二位女老板身上的亲和力，同样热情洋溢的性格特征，深深地印在我的脑海里。我心

里在大叫：我要学英文，我要与你们畅谈中国。

让我印象深刻的，还有美国经纪人的用心程度和分享能力。比如，一个美国经纪人会制作3美元一个，印有自己名字和电话的购物袋送给客户；比如，经纪人会帮助客户做一些生活琐事的处理，这些都是我们国内经纪人应该学习和提升的地方。

我还想向同行的伙伴们问好，真的非常庆幸认识到了你们，在你们身上我学到了很多。比如樊晓珺身上的大爱(把每个人都照顾的妥妥的)，曹厚良身上的真诚，师晓亮身上的纯朴，李长江的经营理念，邵姑姑对工作的一丝不苟……都是我的榜样，也是对我心灵的一次洗礼。

说心里话，这次的美国之行是我梦想的实现，因为两年之前就打算去一趟美国，所以就算是出行前感冒刚好，到了美国也没有自己担心的水土不服，反



而是精力充沛。回来之后，我就像被打兴奋剂一样，做事更加地用心，会更加珍惜每一天的时光，会去发现一些很细致的东西。

今年已经定好目标参加明年的拉斯维加斯年会，不知道明年的感受又会怎么样，让我们一起期待。我是赵燕巨，致力于做最好的自己，致力于帮助更多人实现别墅生活梦想！我和我的团队成员们都在用心工作，快乐生活着，想与我们成为朋友的话，请记住我的电话159-2568-1781(同微信)。再次的感恩和感谢C21，加入C21是我明智的选择，我确定一定以及肯定！※

(上接25页)

12天，
奥兰多，纽约，费城，华盛顿，
留下我们荣誉的，快乐的，相知的足迹，
我们与故乡的亲人直径般脚对脚活动在地球两极。
3月26号，
我们飞回故乡，
归心似箭，
想孩子、想父母、想家人、想公司，
回家的路，

朝着太阳向着东方，
没有黑暗一路光明，
我们拼命挣回到故乡的时空和频道和亲人相聚，
追回我们相隔的时间。
落地了，
再见了，
亲爱的美国年会团友，
祝愿我们回到各自的生活，
释放我们这12天积攒的能量。
祝我们的家人健康快乐，
祝我们的事业蒸蒸日上，

祝我们的愿望心想事成，
人生没有无缘无故的的相逢，
五百年前的回眸注定了我们的相遇，
感恩大家一路相伴，爱你们！

第三篇：结束语

奥兰多年会已成往事已成回忆，希望有更多的金色战友播下梦想的种子，站到2017年美国拉斯维加斯全球年会的舞台上，梦想成真。※

灵魂人物很重要

文——温州区域 李长江

先说说全球年会的会场。会场简单朴实有序，没有明星主持人，也没有节目安排，但你会发现会场的观众个个激情高昂，不会有那种国界之分，大家相互交换名片及相互换国旗或小礼物。

全球总裁Rick演讲时间达到两个小时左右，没有任何演讲稿，也没有华丽的语言，只是非常重视用数据来说明问题，同时非常重视最基础的东西及诚信服务，但整场演讲非常生动，会场一片尖叫声、呐喊声，时不时的现场互动也带动了气氛。我整个会场感受的核心是灵魂人物比较突出，对于一个企业来说这很重要。

Rick再三强调我们是做服务行业，不要听信于外面传说的网络颠覆传统，线上颠覆线下，美国说了这么多年也没有被颠覆过。我们为客户提供的是服务，是在与人沟通，用心沟通，这是不会改变的，也是网络代替不了的，只能说传统带动网络，线下带动线上，所以Rick说要“把服务细化”。在美国，经纪人所做的是价值观，而不仅仅是收中介服务费，要体现个人服务价值，公司的品牌价值。

宇航员Kelly分享，在太空飞行任务中需要打造一个最强有力的团队，精确性、协调性，把每个人粘合在一起，发挥优势，做最好的工作，最有效的合作，共同完成锁定目标。如果我们有一支这样的团队，还有什么困难是解决不了的。

在国外，经纪人平均年龄为40岁，他们对工作引以为傲，经纪人的家族性（一家三代人）如同国内的教师、医生，甚至还有人从政府工作辞职后来做经纪人的。

对门店参观的感受是，美国门店简约而不简单，看整体装修比较清爽，但比较有个性。某些地方点缀得比较到位。门店的服务理念强，诚信度高。每得到一套房源，他们都会做到以下几点：

- 1、先把税费算好。
- 2、再把这套房源可贷款额度根

据贷款年限算出月供多少，其中每月还本多少，利息多少，总贷款到还清日合计需付多少利息。

3、了解客户家庭组织结构及收入情况，能否承受月供，是否影响其家庭生活质量，需要几个房间，面积要多少，装修应该怎么设计，给客户

提供建设性的装修方案。
4、根据实际情况进行准确分析，然后给客户一个正确性引导建议，如果有某一条不合适，他们会建议客户再做选择。

总之，他们的理念是维护好自己的客户，不急于成交，急于得到客户的信任；通常都是做单边，很少双边（合作共赢）；经纪人主人翁意识强，观念里自己就是老板，不是在打工，在推广中也比较注重于公司品牌及个人推广。

最后，我想跟大家说的是，在门店要引导经纪人提高荣誉感意识。优势、荣誉是用钱买不到的，比如全球年会，这是其它区域性中介不具备召开的能力，比如这次我还没有回到北京，就有其他区域邀请讲课分享，还有很多国内外经纪人加我微信，这就是国际品牌效应，国际品牌跟国内品牌，国内品牌与地方品牌，影响力是完全不同的。※



21 世纪不动产 为什么在全球都受欢迎？



文——本刊记者编译

21世纪不动产在2015年继续保持了强劲增长。来自美国的42家独立经纪公司，以及克罗地亚、马其顿、黑山、斯洛文尼亚和阿联酋迪拜等国家和地区的5位国际加盟商，选择21世纪不动产作为其经纪人成长、拓展当地市场以及促进他们快速发展和未来成功的平台。

2015年，21世纪不动产在全球范围内共新增497家门店，其中有405家国际门店，另外92家门店占据美国核心和战略性市场，包括阿拉斯加州、亚利桑那州、加利福尼亚州、科罗拉多州、佛罗里达州、乔治亚州、路易斯安那州、马萨诸塞州、密西西比、密歇根、北卡罗来纳州、宾夕法尼亚、德克萨斯、佛蒙特州和华盛顿。21世纪不动产在全球门店总数超过6900家，多过世界上其他任何一家住宅不动产公司。

“很欣慰得知这么多房地产企业家和领袖公司都选择21世纪不动产品牌。它肯定了我们在过去5年的共同努力——一直将21世纪不动产定义为房地产客户

和专业人士的首选品牌”，21世纪不动产全球总裁兼CEO Rick Davidson说。

Rick介绍，21世纪不动产之所以取得持续的增长，离不开以下四个因素：领先的消费理念、优质的服务平台、卓越的市场营销、出色的客户服务。此外，21世纪不动产的发展还受惠于支持全球加盟商发展带来的体系扩张和旗下经纪人的生产力和专业度，正是他们借助21世纪不动产提供的工具、质量服务和项目，帮助全球各地的客户实现了家的梦想。

“很多加盟商告诉我们，他们选择21世纪不动产是看重了这个品牌为他们提供的潜在客户开发、培训体系和定制化科技设备等资源和力量。在权威调查机构J.D.Power发布的2015房产客户满意度调查中，21世纪不动产获得了首次和重复买卖客户等多个客户满意度第一，基于此事件的品牌宣传有效提升了我们的市场地位。特别指出的是，这是21世纪不动产连续第二年横扫四项满意度第一。”

“发展的关键在于，在帮助21世纪不动产体系经纪人赢得客户喜爱和信任的同时，要能提供一个足够灵活和动态的体系，使我们的品牌在不断演化的行业中保持领先。”21世纪不动产全球首席运营官Greg Sexton说，“我们相信，使品牌从竞争中脱颖而出的是，C21主张对我们的加盟商和经纪人给予

个性化的关注，协助他们实现发展，为他们提供高品质的专业性服务，从而他们也向客户提供同样优质的服务。”

Rick和Greg都期待2016年CENTURY 21体系的新发展。“没有任何一家房地产特许加盟商能够达到我们目前的全球覆盖度，”Rick补充说，“我们希望在巩固我们的领先地位上取得进展。”

既然每个房地产企业家、经纪公司领袖和管理者们都有兴趣对21世纪不动产体系了解更多，Rick提议大家联系他的办公室，可以进行私人会谈，或者参加21世纪不动产全球年会。在全球年会上，成千上万的品牌大使们从世界各地赶来，一起沟通、学习、分享优秀经验，关注发展和21世纪不动产取得的杰出业绩，以及为品牌慈善伙伴复活节封印协会的募捐行动。

“回馈我们体系成员所工作和生活的社区是21世纪不动产一项久远和体贴的传统”，Rick解释道。“在与复活节封印协会合作的漫长历程中，金色体系为其募集和捐赠达1.14亿美元善款。我们和复活节封印协会的关系很特殊。他们为自闭症患者和其他残障人士提供特殊服务、教育、拓展活动和辩护，使这些人在社区中更好地居住、学习、工作和娱乐，能支持这样的机构真的是我们的荣幸。”※





21 世纪不动产 面向全美发起 GOAL 营销活动

文——本刊记者编译

2016年，21世纪不动产将继续担任美国女足和男足国家队官方赞助商。为了充分发挥赞助商身份的杠杆作用，21世纪不动产面向全美加盟店发起GOAL（go out and list，征战房源）项目，以协助门店进一步提升在当地市场的领导力和业绩表现。

今年的GOAL项目从4月1日持续到5月31日，在此期间，只要门店比去年同期的房源数量增加10%，就有可能得到一个独一无二的门店推广福利。届时，美国国家女足队明星球员克里斯汀·普雷斯和梅根·克林根堡将会加盟门店的营销活动，为门店赢得当地客户的喜爱度加油助威。

随着各地市场的饱和，如何使自己的门店脱颖而出，变得极具挑战。早在2015年年初，21世纪不动产全球总部就借势推出了GOAL项目。凭借强有力的明星号召力，GOAL项目增加了21世纪不动产加盟店的市场份额，同时它紧密衔接了在门店层次上开展的推广活动，最终使得品牌影响力不断深化。21世纪不动产全球总裁Rick Davidson介绍，今年巴西夏季奥运会的举办，21世纪不动产电视广告的播出，都将令这场从全国到地方范围的营销运动大大增色。所以“鼓励你的经纪人去收录更多的房源，强调合作的重要性，房源的重

要性。当你拥有了房源，你就拥有了市场。”

同时，21世纪不动产全球总部还鼓励全美门店对当地足球运动进行赞助，并提供了以下几个基础技巧来帮助门店迅速渗透到当地社区。第一，与当地高中、初中、俱乐部和联盟组织等建立联系，来识别赞助的机会。第二，赞

助一个团队，将门店名称印在他们的队服上。第三，询问团队的成员是否有网站或者邮件广告，能把门店的市场信息传播出去。第四，在门店举办赛季派对。最重要的是要找到可以回馈社区的方法，比如打扫比赛场地，捐助体育设施。当然，别忘了通过互联网传播你所做的这些事情。※



21 世纪不动产强势进驻内蒙古赤峰

文—— 总部授权部 高志刚

2016年3月，21世纪不动产强势进驻内蒙古赤峰市，这标志着21世纪不动产正式进驻中国第23个城市。21世纪不动产与赤峰龙头企业宏伟地产的强强联手，必将为赤峰人民带来优质、高效、专业的服务。

赤峰宏伟地产是一家专业从事房地产开发与销售的规模企业。宏伟地产在刘总经理的带领下深耕赤峰市场多年，开发多个高品质标杆住宅及商业项目。同时自持多个商场、酒店、写字楼。公司秉承“让更多人享受美好生活、美化城市”的企业使命，用企业的核心价值观——“守诺担任共同发展”指导各项工作，立志成为“客户满意开发商”。

赤峰宏伟地产刘总敏锐察觉到存量房时代即将到来，选择了与21世纪不动产合作，结合自身开发优势，开展二手房业务、房地产金融业务，完善从前端到后端的房地产全产业链。同时刘总具备海外留学背景，看好海外置业业务。21世纪不动产在全球78个国家和地区有分布，方便其开展海外置业业务。希望充分利用21世纪不动产体系资源，更多地与国内外的21世纪不动产体系成员合作，秉承21世纪不动产5S服务理念，为当地居民提供更周到、安心的服务。

日前，21世纪不动产中国总部已对赤峰区域开展了一系列入门辅导培训。

我们相信在中国总部的支持下，赤峰区 21世纪不动产赤峰区域在当地赢得口碑、信誉与喝彩。



小资料：

赤峰市位于内蒙古自治区东南部，蒙冀辽三省区交汇处，与河北承德、辽宁朝阳地区接壤，是一个以蒙古族、汉族为主的多民族城市，是内蒙古第一人口大都市。

赤峰区位优势，交通便捷。赤峰属于东北经济区，是东北振兴区和环渤海经济区的腹地。地处东北、华北地区结合部，距北京、沈阳等中心城市400公里左右，距锦州、秦皇岛等港口不足300公里，是内蒙古距出海口岸最近的地区。

赤峰地区旅游资源丰富，自古以来，赤峰地区就是草木繁茂、山野葱茏、河流纵横、湖泊棋布的地方。赤峰地区草原是内蒙古大草原的重要组成部分，著名的草原有乌兰布统草原、贡格尔草原、巴林草原等，其中克什克腾旗境内的乌兰布统草原是距北京最近最美的草原。※



21 世纪不动产正式登陆浙江台州

文——总部授权部 高志刚

面对近年来房产中介行业发生巨变及各种新模式的涌现，21世纪不动产中国总部深化自身内功，在完成一二线城市布局的基础上不断开拓三四线城市，重点布局未来潜力市场。

乱花渐欲迷人眼，浅草才能没马蹄。在这春夏之交的季节，21世纪不动产强势进驻浙江台州市，这是21世纪不动产继温州、宁波、杭州之后正式进驻浙江省的第4个城市，也是正式进驻全国的第24个城市。

浙江是中国经济最活跃的省份之一，民营经济发达，至2013年人均居民可支配收入连续21年位居中国第一。台州市属于浙江省发展良好的城市之一。台州房地产市场发达，但房产中介行业不成规模，没有大的房产中介品牌覆盖，与台州当地的市场情况极不相符。台州远景地产看好台州房地产市场的发展前景，选择和21世纪不动产强强联合，合力开拓台州市场，为台州人民提供优质服务。



展前景，选择和21世纪不动产强强联合，合力开拓台州市场，为台州人民提供优质服务。

台州远景地产作为台州当地优秀的地产营销策划公司，业务涉及新房销售，二手房租售，房产金融业务等。台州远景地产和21世纪不动产合作之前，除去新房业务，自身有2家中介门店，但管理方式不够先进，流程制度不够完善，品牌影响力亟待提升。通过与21世纪不动产合作获得国际品牌的支持，运

用国际品牌完善的运营管理系统、科学的人才招募和培养体系、强大的联盟资源、种类繁多的业务盈利通道，台州远景地产有效地保持了自身竞争力，希望在21世纪不动产中国总部的扶持下少走弯路，尽快做大做强。

小资料：

台州(tāi zhōu)，浙江省省辖地级市。台州境辖椒江、黄岩、路桥3个市辖区，临海、温岭2个县级市和玉环、天台、仙居、三门4个县。

台州东部沿海海岸线长达651公里。近海有12个岛群691个岛屿，居山面海，平原丘陵相间，形成“七山一水二分田”的格局。台州以“佛、山、海、城、洞”五景最具特色，拥有国家重点风景名胜区天台山、长屿硐天和国家级历史文化名城临海，自古以“海上名山”著称。台州被评为中国科技进步先进市，被列入浙江省首批创新型试点城市。※





中国区开展海外经纪人认证计划

文——海外置业部 王冬梅

美国当地时间2016年3月16日，应全球总部邀请，21世纪中国不动产董事长张东纯参与了在美国洛杉矶举办的China Factor 会议，本次会议由当地



最具盛名的CENTURY21 Masters公司主办，与会成员除了CENTURY21 Masters本公司的经纪人，还有当地多家优秀的经纪公司 & 经纪人。

在会议上，张东纯董事长阐述了构建全球汉语经纪人服务网络的操作模式及操作方法。随着中国海外房产买家的增多，华语经纪人服务网络在地区和国家层面上都在不断扩大，如何更好地建设该网络，从而帮助经纪人与中国买家建立联系，改进服务体验，是我们在发展中需要迫切思考的问题。中国总部的这一构想在现场引起强烈反响，会议刚刚结束，众多体系内外经纪人踊跃报名，期望加入21世纪中国不动产全球汉语经纪人服务网络，成为中国区海外置业团队中的一员。

21世纪中国不动产海外置业总监刘冰冰与CENTURY21 Masters公司的



运营负责人及部分经纪人进行了视频会议沟通和交流。刘冰冰表示，21世纪中国不动产将对有能力协助中国买家海外置业的海外经纪人进行筛选、了解和评估，并通过面试沟通等进行综合考评，最终通过考评的经纪人将被认证为21世纪中国不动产指定的专属海外经纪人。同时，每年会对已认证的海外置业经纪人进行考评，确保这支海外经纪人团队始终保持最佳状态。

作为目前国内房地产市场上唯一一家可以提供海内外无缝对接的房地产



服务公司，21世纪中国不动产新构建的全球汉语经纪人服务网络，将联合海内外的优秀经纪人，为中国客户海外置业创造完美体验。特有的CENTURY 21 Global Referral Networks-CGRN（21世纪不动产全球客户推荐网络），能在21世纪不动产覆盖到的78个国家和地区提供置业服务，无论是亚洲、北美、欧洲，还是中东地区；无论客户的需求是在住宅或是商业地产方面；无论客户意欲投资或是自用；无论客户的需求是普通住宅还是豪宅，21世纪不动产的全球体系都会竭尽全力为客户找到满意的项目或物业。

CENTURY 21 Masters简介：

在加州经营超过30年，拥有广泛的客户资源，旗下10家办公室分布于加州地区。CENTURY21 Master在长期的经营中取得了出色的业绩，在整个Century21体系中，其净佣金收入和房屋交易量均名列前茅。※



客户海外置业须知

海外置业具体服务流程会遵照当地的实际情况而定，21世纪不动产将为客户挑选可以讲流利汉语的经纪人，以帮助客户克服在语言方面的第一道障碍；同时，21世纪不动产指定的专属海外经纪人均是当地市场的房产专家，他们会为客户在法律、政策、金融以及交易流程等方面提供建议和意见。通过邮件、微信等互联网方式，经纪人可与您进行便捷的沟通，为您网罗最全最新的房源，并精心筛选出与您需求最匹配的房源。在21世纪不动产全球体系的共同努力下，客户足不出户即可完成海外房屋的交易。

同时，海外客户也可以通过我们的全球网络，来国内购买、出售、求租或向外出租国内的房产。21世纪中国不动产已经在全国23个主要城市设立近千家门店，拥有超过1万名经纪人。覆盖全国的庞大的销售网络将为全球的客户带来便利。



Florida

住在佛罗里达州

文——海外置业部 王冬梅

美国佛罗里达州拥有663英里长的海滩，1197 英里长的海岸线，人口和GDP每年都在快速增长，是全美第三大州，享有世界热带天堂的美誉。其中迈阿密拥有“世界邮轮之都”称号，也是美国境内首屈一指的港口城市。佛罗里达还拥有全美最美的海滩，基韦斯特、那不勒斯、萨拉索塔、萨尼贝尔岛境内的海滩都享有盛名，拥有世界著名的奥兰多迪斯尼乐园，美国境内最大的“海洋世界”等。佛罗里达州以税收优势、气候优势、生活成本优势吸引着美国境内以及海外投资者。



Limei Ghirlando
CENTURY 21 Sunbelt
Realty
佛罗里达州执照房产经纪人

CENTURY 21 Sunbelt Realty成立于1984年，创办人 Barbara M. Watt，公司拥有全职执照经纪人250人。服务于佛罗里达州西南部 Lee, Charlotte, Collier三个县。1996年，本公司成为佛罗里达州销售量第一的分店。2003年，以年销售量和和服务质量综合考评，荣获总公司颁发的金杯奖荣誉。历年来荣获21 世纪不动产美国总部颁发的各种奖杯50余个。

Limei Ghirlando为21世纪不动产中国总部指定的华语房产经纪人之一，她具有20多年市场和房地产相关行业的工作经验和 管理经验。作为CENTURY 21 Sunbelt的唯一美籍华人经纪人，主要服务于来自中国大陆的房地产投资人。

为客户着想，将客户利益放在首位，是Limei工作的座右铭，真诚、高质量的服务水准深受客户好评，Limei可以为来美投资置业的客户提供买卖房产的全过程一站式中英文专业服务。其创办的微信公众平台“美国房地产服务与咨询”，能为客户提供免费投资咨询信息。

Limei非常热心公益事业。2016年复活节，她和爱人一同来到佛罗里达州的一家残疾人康复中心做志愿者，在这里弹唱一小时的钢琴，并与康复病人一起度过了复活节。



推荐房源：

位置：佛罗里达的独栋别墅

建筑面积：约350平方米

占地面积：约1400 平方米

售价：\$299,000，约185万人民币

户型：三房二卫2车库

物业管理费：\$250 / 每年

交通：交通、购物方便，离城市的最大购物中心 Miromar Outlet, Coconut Points, Golf Coast Town Center几分钟车程，离机场约10 分钟车程。

房子带私家游泳池，户外厨房。置身于市区，却能享受到果树满园。果树成荫的后花园，种满了芒果、桂圆、荔枝、柑橘、柠檬、牛油果等各种果树，房产主人精心培育了10 余年，现在每年都可以品尝到自家果园的天然水果。原生态的生活方式，享受水果成熟后丰收的喜悦，享受原生态花园环境。※



【上海锐丰】上海市房地产经纪行业协会领导参观交流

4月1日下午，上海市房地产经纪行业协会领导莅临21世纪不动产上海锐丰总部进行参观交流，并对第十五届“金桥奖”工作进行最后严格把关。协会秘书长聂锦泉与上海锐丰副总经理兼营业七部总经理孟军进行了深切交谈。他指出，21世纪不动产一直保持着在追求业绩的同时，进行房地产市场分析，用数据预测未来房地产发展格局，不管是对房产行业协会，还是对房地产整个行业来说，都具有指导意义。他还强调，希望21世纪不动产在对员工的管理上一直保持现有的这种诚信服务理念。



【郑州区域】举行第八届精英会活动

4月17日下午，21世纪不动产郑州区域第八届精英会活动在八朝古都开封举行，13位经纪人从千余人中脱颖而出，作为本届精英会代表参加活动。精英会一行人首先来到位于开封东部的sos儿童村，兑现酷房网上线时的承诺并献上爱心。儿童村盛振国村长接待同时接受了21世纪不动产的捐赠。随后进行的精英会入会仪式由小朋友们为精英们授勋。在村长的邀请下，精英会成员还走进了小朋友们生活的家庭。最后，大家一同来到开封汴京公园，开展“A4纸上的人生专题分享”活动，完成了满载爱心、感恩和反思的旅行。



【温州区域】温州市住建委领导莅临考察交流网签事宜

4月14日上午，温州市住建委、乐清市住建局领导及乐清房产中介行业同仁一行20余人，来到了21世纪不动产温州区域总部，交流考察已推行近半年的存量房网上市交易相关事宜。温州区域常务副总叶柏峰对各位领导及同仁的到来表示了热烈的欢迎。随后，金融服务中心经理潘益建向在座所有人介绍了温州区域的业务范围，并对存量房网签的实施情况与具体的业务流程做了详细的讲解。温州市于2015年10月正式推出存量房即二手房网上交易管理系统，截至目前，已为客户提供一千余起网签服务。

《CENTURY 21》 征稿启事

很想给内刊投个稿件，但不知道往哪里投？有时候会写点东西，可以投给内刊吗？写的东西发了，有没有什么奖励？除了写东西，我还能给内刊投别的东西么？有故事，想找到宣传渠道？这些问题都不再是问题。内刊5月全新改版，现向全国金色伙伴诚意征稿。

内容及要求：

1、文章：与工作、职场、业务相关的经验、心得、故事等等。主人翁可以自己，也可以是你敬佩的同事和领导，还可以是客户。字数不限，体裁不限。

2、图片：感动、搞笑、温馨、惊喜，触动你心的瞬间等等，在办公室，在带看的路上，任何工作场合的照片都热烈欢迎。

3、投稿时，请写上投稿人姓名、联系方式和所在门店信息。

投稿奖励：

1、投稿并采用的文章稿件，均有稿酬。

2、收到并使用的原创图片，比照文章页数给予一定稿酬。

3、首创作者积分机制，每半年度、年度会对积分最高的TOP10作者展开微信回馈活动，具体细则以活动开展时为准。

4、只要成为内刊的合作作者，还会有更多内部有奖活动开放。

征集时间：

全年无休，24小时放行，长期有效。

投稿方式：

1、图片和文章均可投邮箱：marketing@century21cn.com。

2、如果是图片，还可以直接发送到官方微信后台。

问题咨询：

请致电010-65617788-317 或留言到21世纪不动产官方微信平台。



扫描二维码，关注
我们的官方微信



金融街(长安)中心
Financial Street Chang'an Center



长安街 京西商务新地标



CHANG'AN AVENUE NEW BUSINESS LANDMARK IN WEST BEIJING

建筑
面积 **40-128m²平层尊邸**

火爆热销中

租售热线
陈女士 **135 0107 1118**



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：
Century 21 China或者
扫描二维码关注我们