



总第 **64** 期
2016 年 9 月

Century 21

21世纪不动产

/ 卢航代表经纪机构宣读《诚信服务承诺》 / 我们要的是团队，不是个人 / 达尼亚·佩里的传奇 / 我们的创业英雄 /

21 世纪不动产连续入驻四城市

我与 CENTURY 21 的不可不说
他们的创业交响曲





WORLD CHAMBER OF COMMERCE CENTER

运河之心 领衔CBD

《运河CBD 下一个10年战略发展点》

7C写字楼

运河CBD第一排 Gensler设计 4.2米层高 建筑面积约100㎡起

新宝街商铺

新光天地旁 双地铁旺铺 核心区罕有 建筑面积约80㎡起



租/售/热/线 **13811451879**
童女士

项目地址:北京市京通快速北关桥东南角 | 设计单位:美国Gensler建筑设计规划公司、中国建筑科学研究院 | 投资商:富华置地&世茂集团

没有人能随随便便成功

很多人都听过这首歌，但我们很相信，创业者对它的体会最深。

我承认，编辑这期内刊特别策划的时候，我被感动了。很多年没有这样。做了这么久的文字工作，有时候以为自己都快麻木了。这一次，是结结实实地被打动。比如，郑州万泰店的陈卓，在屋漏连夜雨的那种打击下都挺住了，从此以后还能被什么击垮？

C21大平台的创业者们言辞简短的叙说，对往昔路途淡定的不经意提及，仿佛那些艰辛困苦和波折磨难，都已如云烟消散。但他们内心清楚，所有的经历都不会被轻易抹去，所有的歌声都会在深夜里回响，所有的成功都是漫长跋涉的小小驿站。

也许并非偶然。这期内刊我们还编译了美国和加拿大的冠军经纪人的故事。你会发现，他们与中国的冠军经纪人，除了肤色等外在形貌，内在的品质其实是相似的。跨出行业，不仅房地产，所有令人尊敬的英雄，都是相似的。

每次在机场，听到书店视频里传来那个熟悉的演讲，都有些奇怪：千篇



一律的宣讲，为什么仍长销不衰？我今天突然明白了，所有的成功学书籍、视频，人们买来并非一定是要模仿、照抄，更多是寻找一种印证、鼓励和信心。也许你心中早有目标，“他者”的演说仅仅是替你把梦想大声喊出来。

我同意丁聪聪和李长江的话，每个人心中的成功标准都不一样，而且你可能只是在无限接近心中的目标。但我们发现，无论是C21年度冠军经纪人，还是平台默默奋战的创业者们，对于事业和人生，还是能找到共同的价值认知。

比如，做公司总是要讲管理制度，有自己的企业文化。你倡导什么，就一定收获什么。

比如，做人总是要有感情和温度，

你用怎样的心意对待客户，就一定获得怎样的回报。

我们常说，经纪人工作的最大甚至唯一价值就是服务。周到、细心、专业，这样的词汇重复了千万次，但从我们举手投足映射出来，仍然色泽迥异。曾经，互联网电商平台的崛起，让经纪人也有过恐慌。但后来我们发现，任何技术的更迭，都无法代替人性的贴近。服务，就是心与心的交融，以及交换。用服务获得价值，用服务获得尊敬，这是经纪人的存在意义。

相信你也注意到，一次又一次，我们鼓吹坚持、坚实，用心中的梦想照亮前程。房地产经纪行业是值得一辈子付出的领域。但这并不意味着躺在那里静候，就如同海滩的日光浴。挫折和沮丧的时候，你可以看看成功学书籍与视频，或者拿出今天的这期内刊。

没有人能够打败你，除了你自己。没有人能够随随便便成功，但你要相信自己。就如同，我们坚信，你的故事未必是最炫目的，但一定是最美丽的；就如同，在万亿级以及未来的5万亿级、10万亿级的存量房市场，我们从未缺席。※



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、刘超、吴叙

鞠佳平、高志刚

地址：

北京光华路7号汉威大厦19A2

投稿信箱：

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

部分城市上涨部分城市下跌或成常态 / 05

06

总部新闻

HEADQUARTERS NEWSCOMMENT

卢航代表经纪机构宣读《诚信服务承诺》 / 06

21世纪不动产摘得5项特许大奖 / 07

21世纪不动产连续入驻四城市 / 08

21世纪不动产夏季运营会闭幕 / 09

图说你我：十周年的惊喜 / 09

总部短讯 / 10

图说你我：决战青龙峡 / 11

12

培训学院

TRAINING ACADEMY

西安区域员工培训实践分享 / 12

15

特别策划

SPECIAL PLAN

激扬房产 创业弄潮

我们的创业英雄 / 16

他们的创业交响曲 / 18

店东谈：如何更好地经营一家中介门店 / 20

我与CENTURY 21的不可不说 / 22

创业的那点“苦”事 / 24



21世纪不动产摘得5项特许大奖

07



西安区域员工培训实践分享

13



激扬房产 创业弄潮

15

25

前沿交流

EXCHANGE

我们要的是团队，不是个人 / 25

年轻是用来脱贫的，而不是脱单 / 26

少一点套路，多一点真诚 / 27

28

金色国际

GOLD INTERNATIONAL

达尼亚·佩里的传奇：4年全球佣金第一 / 28

瓦西姆谈全球边数第一：我一开始震惊了 / 30

32

海外置业

CENTURY 21 OVERSEAS PROPERTIES

选海外认证经纪人 国外房产轻松购 / 32

投资人俱乐部首次加拿大商务交流及项目考察团即

将启程 / 34

36

体系新闻

SEYSTEM INFORMATION

《CENTURY 21》征稿启事 / 36



买房政府发放补贴？国家发改委称是建议

8月3日上午，国家发改委官网发表了一篇文章，提出商品房库存较大城市，可采取发放购房补贴、先租后售、与政府共有产权等方式促进居民购房。对此，国家发改委相关负责人对记者表示，这是部门提出的下一步建议，并不代表一定会实行。当天下午，这篇文章中已没有“购房补贴”相关内容。

一线城市深圳率先降温 京沪7月房价创新高

7月份，一线城市深圳楼市率先降温，北京、上海、广州房价持续上涨。7月深圳新房成交均价56720元/平方米，环比下跌8.2%，创下2012年以来环比最高跌幅的纪录。而北京签约均价为每平方米37566元，环比上涨9.3%，创出历史最高。上海新建住宅成交均价超过每平方米37000元，刷新沪上新房月度成交均价历史记录。

专家：房地产需求已到历史性峰值

原国务院发展研究中心副主任刘世锦在某个论坛上说，近期由于住宅用地供应比重低，流动性过剩，导致部分城市房价上涨，带动整个房地产市场的短期预期调整，从而拉动房地产投资上升，但这并没有改变房地产需求已达到历史峰值的本质。房地产投资回升时间不会太久，以后还是会回调，因为基本面没有改变。

钟伟：房产税天不时地利人和

财政部部长楼继伟此前在G20财长会议说，将义无反顾地推进房地产税立法等工作。但北京师范大学教授钟伟明确反对，他说，鉴于中国经济L型和楼市泡沫的现状，目前动用房产税工具，是在既有问题上叠加更大问题甚至灾难，而不是解决问题。中央政府必须谨慎权衡。

商住连续5个月成北京楼市主力

今年前7个月，北京商住公寓类产品共实现成交39981套，这一成交量相当于去年同期的近6倍，也创造了历史同期新高。与此同时，2016年前7个月，商住公寓类产品占全部成交的比重高达58%，并已连续5个月霸占北京楼市主力。

廊坊房价两周涨四千

据了解，廊坊开发区的一个项目，7月中旬报价尚在10000元/平方米，7月底报价达到14000元/平方米，两周时间涨了4000元，涨幅达40%。这是廊坊楼市的一个缩影：房价上涨幅度大，上涨速度快。6、7月廊坊房价总体涨幅达20%。

港府官员：香港楼价不存在“断崖式”回落

香港特区政府发展局局长陈茂波表示，之前社会上有人担心香港楼市出现“断崖式”回落，现在看并不存在这种情况。政府希望在继续推动土地供应工作的同时，能够腾出更多土地作资助出售房屋用途。

中国县级以上新城新区超过3500个

国家发改委一份报告显示，截至2016年6月，县及县以上的新城新区数量已超过3500个。其中国家级新区18个；各类国家级经济技术开发区、高新区等约500个；各类省级产业园区1600多个；较大规模的市产业园1000个。此外，还有上万计的县以下的各类产业园。

部分城市上涨部分城市下跌或成常态

文——尹中立

去年下半年以来，部分一线城市和二线热点城市，房价出现了较快的上涨。这一轮房价上涨的最大特点是分化，房价上涨集中在几个城市群，呈现中心向外围扩散的特点。

最近十几年来，我国房地产市场运行的基本特点是“齐涨共跌”，不同城市的房价涨跌只是幅度不同，节奏基本一致。而本轮房价上涨出现明显的分化：一线城市领涨，部分二线城市补涨，而大多数三四线城市房价滞涨，有些城市房价还处在下跌状态。

本轮房价上涨的城市主要集中在珠三角、长三角和京津冀三个城市群，房价上涨由中心城市向周边扩散。以珠三角城市群为例，深圳是该城市群的中心城市，深圳的房价从2015年初开始快速上涨，今年初带动周边的东莞、惠州、中山、珠海等城市房价快速上涨。

房价走势之所以出现新的特点，可能与经济结构的变化有关，随着服务业在经济总量的占比越来越高，人口就业趋向于向大城市集中，随着人口向少数城市群集中，少数城市的房价上涨与部分城市的房价持续下跌并存将成为一种常态。这种新的特点将提示我们在城市管理方面要进行相应的调整，尤其是用地指标的分配制度应该进行改变。

从当前的房地产市场需求看，主要集中在几个城市群，以深圳为中心的珠三角城市群和以上海为中心的长三角城市群的主要城市的商品房需求十分旺盛，但这些城市，尤其是中心城市的土地供应却越来越捉襟见肘，导致这些城市的商品房去化周期小于合理水

平，地价与房价上涨过快。

从土地市场的供给看，主要集中在二、三线城市。2013年以来，一线城市的土地供应一直在减少，今年前5个月的土地成交量同比增长为~30%左右。而二、三线城市土地供应已经恢复正增长。

商品房需求集中在一线城市，而土地供给集中在三线城市，必然出现房地产市场的供求错位。一线城市和部分二线城市的住房供不应求局面与三、四线城市商品房库存有增无减同时存在，并且愈演愈烈。

我国经济运行已经进入服务业占主导的新阶段，人口向大城市集中是客观规律，针对经济运行的新特点，我们应该及时调整土地政策，适当放松少数中心城市的耕地保护力度，扩大中心城市的土地供应面积。应该适当减少三、四线城市的土地出让规模，以适应供给侧改革的需要，以缓解这些城市的住房库存形势。

可以采取不同城市之间有偿调剂用地指标的办法，把部分三、四线城市的用地指标有偿调剂到土地紧张的中心城市。（作者系中国社会科学院金融研究所研究员）※





卢航代表经纪机构宣读《诚信服务承诺》

文——本刊记者

6月16日，坐落在北京白石桥附近的新疆大厦有了大动静。在2016中国房地产经纪年会上，住房和城乡建设部副部长陆克华现身会场，21世纪不动产、信义、链家、中原、房天下、我爱我家、世联行、麦田、合富置业等经纪机构的掌门人无一缺席，房地产中介诚信服务承诺活动在此举行。

中国房地产经纪年会由中国房地产估价师与房地产经纪人学会（以下简称中房学）主办，为期两天。本届年会主题为“创新与服务——基于命运共同体的行业生态构建”，出席会议的还有国际行业同仁、地方经纪机构代表等。

会议一开始，中房学会长杜鹏发表致辞。她从5个方面概括了过去一年经纪行业取得的成绩：1、二手房交易规模不断增长，全国通过经纪机构成交的二手房交易量已超过5万亿元。其中大城市有80%的业务是通过经纪公司完成。2、行业市场活力增强。3、行业服务领域不断扩大，一二手联动、长租房业务、住

房金融服务等取得长足发展。4、行业的服务品质得到改善。5、优秀经纪人日益被认为企业的核心竞争力，对行业认同感增强。

住建部副部长陆克华在讲话中强调，此次由中房学联合9家中介机构发起的房地产中介诚信服务承诺活动是重塑行业形象，加强诚信服务的重要举措，对此，他提出两点意见。第一，要规范服务行为，切实维护群众权益。第二，建立守信激励，失信惩戒的机制。

21世纪不动产中国区副董事长兼总裁卢航代表经纪机构宣读了《房地产中介诚信服务承诺》（以下简称《承诺》），该承诺共10条，包括发布真实房源信息、从业人员实名服务、服务项目明码标价、不侵占挪用交易资金、不哄抬房价、不炒买炒卖房地产、不违规提供金融服务、不泄露客户信息、及时处理投诉纠纷、营造行业良好环境等。众企业掌门人共同签署了《践行<承诺>保证书》，表示将自觉接受消费者和社会的监督。这一《承诺》的发布，将为广大消费者选择可靠经纪机构

提供一个有力引导，也将督促更多的中介机构规范自身发展。

当天会议的剩余时间为主题演讲环节，内容既有对近两年互联网冲击引起变革的反思，也有就当下业界普遍关注的服务、中介的本质、行业新模式等议题的探讨。由21世纪不动产中国区副董事长兼总裁卢航发表的演讲《共同维护健康的行业生态系统》从行业生态大局出发，道出了许多中小企业的心声。

卢航指出，如今，资源垄断型商业模式大肆其道，使中小经纪公司陷入经营困境，因此应该鼓励以MLS为代表的行业开放合作思维。这一模式能让所有初创&成长型公司拥有公平竞争的机会，最终整个行业会由拼资源过渡到拼服务，健康平衡的行业生态得以重建。在这方面，作为中小企业联合而组成的特许经营品牌，21世纪不动产要做MLS在中国的倡导者和践行者，为推动中国行业房源共享、中小企业合作共赢发挥力量，积极维护行业生态健康发展。※



21 世纪不动产摘得 5 项特许大奖

文——本刊记者

7月9日，由中国连锁经营协会主办的中国特许经营高峰论坛在国家会议中心举办。专注于住房市场的全球特许经营品牌21世纪不动产出席了会议，并夺得多项特许大奖。

来自如家、57度湘、名创优品、21世纪不动产、汉堡王、东易日盛等在内的200多家品牌，共400余名代表出席了论坛。尼尔森、波士顿、和君、新加坡特许协会等服务单位嘉宾也来到现场，分析消费者行为、移动互联网变化本质，为特许企业在新环境的发展提供思路。

这届论坛的主题是“消费升级+移动互联特许经营双驱动”。中国连锁经营协会秘书长裴亮指出，体验式消费新业态正在快速发展。在中国消费升级的现阶段，服务类连锁企业发展空间巨大，同时，移动互联网和大数据的应用无疑给特许企业带来积极推动作用。

中国商务部流通业务发展司副司长尹虹介绍了特许企业面临的经济新环境。第一，供给性结构性改革。消费者呈现个性化、多样化、品质化特点。第二，国家

正从产业指向、创新方式、融资政策、创业和就业政策等多方面促进中小企业的发展。第三，现代信息技术为特许企业注入动力。

21世纪不动产副董事长兼总裁卢航在《新消费，新技术下加盟模式的创新实践》分论坛进行了分享。相比其他行业，房地产经纪行业有不同特点，卢航从金融科技和房源共享两个点展示了21世纪不动产特许模式的创新。

在金融科技上，21世纪不动产面向经纪人和中小门店开发了“黄金屋”APP，该APP借助两个核心技术支撑——接入13家评估公司以及独立算法模型、5家大数据公司以及创建适合房贷的金融风险模型，目前可实现3小时批贷，未来这一时间将缩短至30分钟。在此之前，房地产金融服务批贷缓慢、资金链紧缺、风控措施落后，严重制约经纪人签单效率，影响门店业绩。除了技术创新，新模式还引入了中信产业基金，资本方也从以往的个人资金支撑转变为金融机构的资产证券化，在解决资金问题同时，大幅降低贷款成本，帮助经纪人和门店吸引更多客户与合作。

卢航说，房地产经纪企业当前的竞争

本质是独角兽靠技术壁垒打压中小企业。

但21世纪不动产认为所有的新技术应该可以为所有普通的创业者使用。创业者并不需要掌握背后的复杂技术，但一定可以简单地操作。这也是该品牌研发一系列科技平台的最终目的。

卢航还提到，传统加盟店基本都是信息孤岛，21世纪不动产目前正在做所有门店的房源共享，使每一个中小企业都能和其它大企业在同一竞争起跑线上。

论坛期间还举办了“商业特许经营体系评定（AAA级）揭牌仪式。中国连锁经营协会会长郭戈平等为首批通过AAA级评定的特许加盟企业揭牌，21世纪不动产为首批通过评定的企业之一。

中国特许经营年度颁奖典礼压轴举行。21世纪不动产不仅捧上“2015年中国优秀特许品牌”，其温州区域也荣获“中国优秀加盟商（区域）”奖，郑州弘业加盟店、青岛中天人和加盟店则一起登上“中国优秀加盟商（单店）”奖名单。加上前不久的“2015中国特许连锁100强”，21世纪不动产已在今年获得5项特许大奖，其在房地产特许经营领域的领先地位已得到充分验证。※

21 世纪不动产连续入驻四城市

2016 新进入城市增至 6 个 总数增至 34 个

文——本刊记者

进入7月份，21世纪不动产在中国的扩张步伐日益强劲。先后入驻山东济宁、海南三亚、浙江丽水、天津武清。截至目前，2016年，新加盟城市增至6个，进入城市总数达34个。

这一成绩是21世纪不动产进一步落实三四线城市战略的结果。因国内房地产市场地域性特点明显，部分二线、三四线城市房产交易活跃度不足等因素的存在，21世纪不动产本着对客户负责、对品牌负责的态度，一直未开放这些地区的加盟。随着中国房地产市场呈现新态势，三四线城市具备了一定的进驻基础，21世纪不动产于今年重点实施三四线城市策略并进行了加盟政策创新。该战略实施后，已入驻城市包括：赤峰、台州、济宁、三亚、丽水和天津武清。

孔孟之乡——济宁，是21世纪不动产继济南、青岛之外正式进驻山东省的第3个城市。此次进驻为21世纪不动产与深耕济宁市场十多年的中研地产的强强合作。中研地产作为济宁当地优秀的地产公司，业务涉及新房代理销售、二



手房租售、房产金融、广告策划等。在和21世纪不动产合作前，自身拥有近10家直营门店，在当地市占率和服务满意率均为当地翘楚。中研地产负责人期待通过与21世纪不动产的合作，运用国际品牌完善的运营管理系统、人才招聘和培养体系、联盟资源、产品来获得持续发展。

三亚、丽水21世纪不动产门店经营权由温州英特莱特许经营咨询有限公司获得，该公司正是21世纪不动产温州区域分部的运营者。早在2000年21世纪不动产进入中国当年，温州英特莱董

事长陈晓武就加盟了21世纪不动产，到2016年，温州门店已达到150余家，在市场份额、管理系统、发展理念、业务模式等领域全面引领温州市场。三亚和丽水拥有得天独厚的旅游资源，在中国消费升级的整体环境下，旅游房产势必成为下一个新热门，而当地配套的房产经纪公司还未兴起，温州英特莱正是抓住此轮机遇，借助新加盟迅速实现自身扩张。

新近加盟的天津武清在今年以来的房价上涨中，表现抢眼。随着首都功能的疏解、通州副中心的建设以及北三县楼市的收紧，武清正在快速崛起为帝都人民和京漂购房的首选地。加盟商非常看好21世纪不动产在该市场的前景。

21世纪不动产的进入，无疑会给这些城市的房产经纪行业注入新的生机，给当地的消费者带来国际水准的房地产经纪服务。※



21 世纪不动产夏季运营会闭幕

文——特许运营部 张明伟

7月4日，21世纪不动产中国区2016年全国夏季运营会在济南召开，来自全国17个区域的近50名高管参加了本次会议。

中国总部与各区域分部针对房地产市场的变化、行业内新模式涌现的现状，如何创新突破、如何加快规模拓展、如何提升区域运营能力等相关议题做了深切沟通。

21世纪不动产中国区副董事长兼总裁卢航做了《优化模式，拓展规模》的主题演讲。卢航首先对行业现状进行了分析，结合目前全国发展目标和思路，提出了21世纪不动产的拓展新模式。同时，北京区域分部总经理孙媛分享了新模式试水运营经验。中国总部副总裁桑豫峰以及全国区域



拓展副总裁杜祥路分别就市场及授权方面围绕新模式做了剖析。

4日下午，中国总部网络运营总监刘勇波向与会者展示了总部针对新模式的系统保障，针对新开发功能做现场演示，从科技上证明了新模式的可行性及优越性。温州区域常务副总经理叶柏峰从温州区域内的多年实践和运营经验出发，分享了新模式的具体运营方法。

21世纪不动产合作公司中佳信

高层也来到运营会现场，就中佳信住房金融产品与区域成员做了交流与互动。最后，总部相关部门领导还分别汇报了2016年的工作重点实施情况及规划。

21世纪不动产中国区董事长兼CEO张东纯为会议做总结，他指出针对当前形势，创新势在必行，希望各区域与总部团结在一起，共同协作，张开双臂，拥抱创新。※

图说
你我



十周年的惊喜

5月8日，青岛天润加盟店店长江超入司10周年，公司提前一周为江店长悄悄准备了庆祝活动。当天，江店长的爱人约好带着女儿3人一起去吃巴西烤肉，所有员工在下班之后迅速赶往烤肉店，堵在电梯外面拿着礼炮，排队欢迎。走出电梯的江店长被这场面吓了一跳。大家落座后，主持人还邀请了驻场西班牙歌手弹唱。曾是军人的江超非常激动。（供图：青岛区域 李娟）



21世纪不动产与中信产业基金合作

5月20日，由蚂蚁白领金融研究所承办的系列论坛之《房地产·金融·互联网》在北京理工大学拉开帷幕。21世纪中国不动产副董事长及总裁卢航、中佳信首席运营官兼风控总经理王雁晖出席。中佳信为21世纪不动产与中信产业基金合作建立的金融高科技平台。王雁晖表示，中佳信以“互联网+房地产+金融”构成金融科技，目标是改变中国住房抵押消费市场的低迷，也期望让中国的借贷需求更为合理化。卢航在论坛上展望了未来的金融市场。

21世纪不动产与万科等交流楼市走势

5月24日，2016年摩根斯坦利（Morgan Stanley）中国峰会在北京召开。万科高级副总裁谭华杰、21世纪不动产副董事长兼总裁卢航、旭辉董事长林中出席了峰会的“中国房地产论坛”。卢航结合2016年上半年的房地产市场表现指出，楼市受政策影响巨大，大众对政府释放的信号更加敏感。他认为，一线城市的“租金”矛盾将有可能导致其周边出现竞争性城市。此外，卢航还以温州举例说明，中国房地产市场的起落对银行系统未能产生大的影响。而在美国，市场房价下行会导致银行出问题并引发系列连锁反应。

柬埔寨21世纪不动产高层访问中国总部

6月7日，21世纪不动产柬埔寨区董事长黎华、全球业务发展总监Sam和Seraj到访中国总部，21世纪不动产中国区董事长兼CEO张东纯带领高层领导和海外置业部员工举办了接待会议，双方就海外市场的合作进行了交流。柬埔寨近年来经济发展、政局稳定，吸引了越来越多的国际开发商和房产投资者。此次高层到访开启了与21世纪不动产中国区合作的新阶段，在CENTURY 21全球体系下，双方友好、深入的合作将会为中国客户提供更好的海外置业服务。

21世纪不动产入选中国特许连锁100强

6月12日，中国连锁经营协会（CCFA）组织的“2015特许连锁行业发展状况调查”结果出炉，21世纪不动产荣登“2015年中国特许连锁100强”。21世纪不动产是服务业当中唯一入选的房产经纪机构。调查统计显示，2015年中国特许连锁100强企业销售规模达4345亿元，拥有连锁店铺12.8万个，其中加盟店10.6万个，每家企业平均拥有店铺1280个。

2016年度第三期IMA培训成功举办

6月14日-17日，21世纪不动产IMA第三期培训在青岛成功举办，来自全国10个区域60多名体系内管理层学员参加了培训，全国IMA高级认证讲师、成都区域执行董事凌敦平，全国IMA认证讲师、上海锐丰副总经理孟军联袂担当讲师。培训为期四天，两位讲师通过理论讲授、案例分析、小组讨论演练分享等多种授课方式，将IMA课程精华生动传授。很多学员回店后立即召开管理层会议进行分享，并在店面管理中落地实施。

21世纪不动产母公司Realogy连续第三年入选财富500强

6月中旬，美国《财富》杂志发布2016年《财富》500强企业排行榜，21世纪不动产母公司、房地产特许经营及经纪行业的全球领导者Realogy控股集团连续第三年跻身该榜单，也是唯一入选的住宅房地产特许经营和经纪公司。2015年，Realogy全年总收入达57亿美元。过去10年，Realogy有六次出现在500强榜单中。

美国夏威夷店东培训在京举办

6月27日，由21世纪不动产中国总部培训部主办、北京区域培训部承办的美国夏威夷店东詹姆斯·怀特（James W. Wright）店东培训在北京举行，共有70多位中国体系学员参加，21世纪不动产柬埔寨的全球业务发展总监Seraj Sutton也远道而来参加。65岁的詹姆斯将他在经纪行业从业20余年的运营管理经验倾囊相授，重点讲授了领导力、兼并和收购、从优秀到卓越多个课程。詹姆斯经营的“FINE HOMES & ESTATES”房产在21世纪不动产全美排名十三，全球排名十六。

台州区域分部通过核准开业

7月28日，由中国总部高级副总裁张卫平带队的核准小组来到台州，对台州区域分部在开业前的各项要求落实情况进行审核。核准小组成员与台州各部门做了一对一沟通，并对区域分部各岗位人员做相应的工作梳理和辅导。核准小组还就台州区域各部门年度工作计划给出了具体建议，对体系VI应用标准和单店授权做了演示。张卫平宣布台州区域分部顺利通过核准。早前的6月13日—16日，台州区域分部一行13人来到中国总部进行了为期一天的入门辅导及三天的初始化培训。

图说你我



决战青龙峡

2016年5月，北京，青龙峡，北京区域国贸商圈金色团队第一季拓展活动“奔跑吧，国贸军团”举办。从策划行动到组织安排，每一个细节都不同寻常，点点滴滴的汗水凝结着成员们的用心。亲手制作的爱心早餐，相互鼓励的攀越山顶，激情四射的舞蹈展现，水花飞溅的游艇环峡，每一幕都完美绽放。（供图：北京区域 崔新乐）

西安区域员工培训实践分享

文——西安区域 刘小慧

培训在加盟体系的支持当中无疑是一个最直接最有效且能快速帮助店内经纪人提升、成长、融入的支持平台。西安区域培训部从2006年成立以来，经历了课程的不断变革与创新，现就目前正在操作且反馈较好的重要模块与大家共享。

一、经纪人培训

我们一直在钻研将课程如何更加贴近实际、更加贴近业务落地门店。经过不断探索，将课程从理论性向实用性进行了改革，目前除常规性《业务分享培训》、《专题培训》等培训外，更多地加入了各



初级经纪人培训课程计划 (表1-1)

日期	序号	时间	培训内容	备注
8月12日 (星期五)	1	09:00-12:00	团队建设、心态引导	午间休息 12:00-13:30
	2	13:40-14:00	心灵鸡汤	
	3	14:00-17:00	体系概览+二手房发展趋势	
8月13日 (星期六)	4	08:40-9:00	课前回顾	
	5	09:00-12:00	营销展示+业务流程	
	6	13:40-14:00	课程回顾	
	7	14:00-16:00	房地产基础知识+商圈调查	
8月14日 (星期一)	8	16:10-18:10	房地产商务礼仪	
	9	08:40-9:00	课程回顾	
	10	09:00-12:00	打造赢的团队	
	11	14:00-15:00	考试	
	12	15:00-16:00	室内拓展+晨操PK	
	13	15:00-17:00	结业	

层级经纪人心态的引导培训（特别是体验式的心态引导）。
2015年我们走访了很多一线管理人员，他们强调希望区域给予更多心态类的课程支持。业务类的课程借助门店师傅及管理层的疏导，在单店操作中就可以直接完成。然而，员工每个阶段心

态的调整，系统性的学习概念及业务操作的规范，让他们觉得煞费苦心而不得成效。因此，我们依靠讲师团队的力量，对《初级经纪人培训》及《提升训》里的业务与心态的授课比例及课程规划做了调整。（初级经纪人培训安排参见表1-1，提升培训参见表1-2）

经纪人提升培训 (表1-2)

为了帮助体系内1-2年的经纪人更好地进行业务操作，及时补充业务及心灵能量，加强C21整体团队的战斗力，特做如下培训分析及设想：

一、参训对象：入职一年不满二年的经纪人

二、参训人员分析：通过跟各店店长沟通，主要表现的问题如下：

- 1) 有一定的业务能力，但欠缺业务的细致性，做业务时老是挑选自认为有潜力的优质客户
- 2) 总感觉没干劲，对什么都无所谓
- 3) 对团队没有归属感

三、预设课程及想法：

设置题目：金鹰拓展训练营《改变的力量》内容，包括：爱、责任、沟通

设置初衷：凡事都有两面性。上述店长提出来1-2年员工所存在的共性问题有：心态消极、没有目标、士气低落、得过且过、消沉颓废、责任心不强、传播负面的信息等等。此次培训将借用理论讲述+游戏体验的方式，把人与人之间的关爱，人与人之间需要被爱的这种心理体现出来，从而达到相互理解、提升氛围，加强员工责任感及正面的沟通意识。

培训形式：课堂讲授+游戏体验的方式

培训时间：1天（上午08:00-晚上10:00）



这两方面的培训把区域理论层面系统概念与门店的岗位辅导有效结合起来，反馈效果不错。

二、店经理层次培训：

除常规培训外，我们每季度会组织一次经验交流分享会议活动，要求管理层全员参加，力邀当下优秀的店经理或店东作为分享嘉宾，进行分享、讨论、交流，从而不断提高在职店经理的管理能力及加强沟通合作能力。

三、讲师关系维护：

一名合格的区域讲师，要经过层层历练与不断地改进，才会诞生。包括从参与讲师认证培训到试讲、复试，再到课程的讲授等一系列锤炼。也正因为此，优秀、上进、乐于奉献的他们，更值得我们维护与尊敬。

每年除基本课程汇编外，我们要进行不少于至少两次的集中讲师座谈会，座谈旨在收集一线讲师对于当下培训形态的真实反馈，并进行集中讨论。

四、其它特色：

自2016年5月份开始，我们借助酷客部落APP提醒版块，将每个阶段学员需要了解的相关文字、视频、课件，传递给门店的相关经纪人。虽然从目前的数据来看，情况还不是特别乐观，但所有的数字都在每天推进，相信它也将是一个很好的课程辅助工具。※

Century 21

21世纪不动产



出发！ 去版纳

2016 中国年会正式启动

穿越热带雨林，走向温柔傣乡，与大象漫步，与孔雀共舞。

这一次我们踏风而行，来到这片理想而神奇的乐土——西双版纳。

12月，相约21世纪不动产2016中国年会，

将感动、荣誉与快乐撒向异域星空。

用金色热情激活原始能量，

挥别昨日汗水，照亮你我前程。

激扬房产 创业弄潮

——21 世纪不动产“创业英雄汇”明星店东评选大赛

编者按：

在中国，没有哪个行业能像房地产这样牵扯国民的目光了，当大多数投资者还在与开发商较劲时，有一群人却选择一头扎进了二手房市场。他们或觉得二手房比一手更稳定可持续；或觉得二手房的服务业属性更单纯阳光，也有觉得二手房是长远的趋势，总之，他们做了二手房经纪领域的创业者。

这并不轻松。在中国，也没有哪个行业能像房地产这样受调控政策影响之

深。二手房经纪业也强烈感应着楼市的脉搏，经历着过山车的惊心动魄。所以这个行业对其创业者的甄选也有自己严苛的标准。

作为房地产特许经营品牌的21世纪不动产，是中小经纪公司的天然盟友，这使得我们有机会走进这些创业家的世界。从今年5月起，21世纪不动产启动了“创业英雄汇”明星店东评选大赛，在全国广泛招募体系内优秀店东，以期从中综合评选出一批具有代表性的实力创业家，去聆听他们对这份事业的见解

及经历，去寻找支撑房地产经纪业发展的更深远精神和力量。

随着中国一二线城市先后进入以存量房为主的时代，移动互联网对房地产业务的不断渗透，二手房销售及衍生的金融、租赁等业务正在迅速集结大量的创业者和资本。未来，什么样的创业家会在这片天空中越飞越高？本期特别策划意在透过“创业英雄汇”活动，给诸位同仁提供一点启示。

我们的创业英雄

文——本刊记者

21世纪不动产“创业英雄汇”明星店东评选大赛从5月启动，经过全国各区域的层层选拔，厮杀出24名晋级选手，在一场激烈的线下评比之后，“创业家八强”于7月诞生。

创业家八强



张煜

青岛区域 中天人和店

从一手楼盘代理到二手房市场创业，张煜从上海来到青岛开发区。困难时曾被迫关过店，辉煌时曾获C21全球美国嘉奖。加盟12年，拥有12家门店。



王翠燕

青岛区域 佳福家店

是两个孩子的妈妈，也是职场女神。为改善父母生活走出县城，凭要强心性平衡事业家庭。现有3家门店，以48551票的超高人气揽获“创业英雄人气王”称号。



宋宾宇

济南区域 锦泽店

10年磨练，今日拥有14家门店，200多名员工。全国仅有的六名IMA认证讲师之一，从门店管理者到讲师身份的延伸，背后是无私的分享精神。



罗东萍

上海区域 东信联洋店

极富个人魅力的领袖，市场困难时周围门店都变成了麻将馆，唯他咬紧牙关开下去，在上海这个寸土寸金的地方持有4家门店，这是一个用执着造就的传奇。



卢延涛

郑州区域 景弘店

从普通经纪人到自己创业，跟C21结缘12年。由业务型向管理型转变，闯过阵痛期，也曾在佣金模式调整时用诚意化解老员工的对抗。12家店，信奉“执念+C21=收获”。



丁聪聪

温州区域 家辉店

明明生在家族企业却偏偏不选择子承父业，一切全凭热爱。他曾半年未开单，也曾三年连续获“百万经纪人”。如今业绩英雄退居幕后，他的目标是带领3家门店冲向冠军团队。



贺鹏超

西安区域 零点店

从IT专员到门店店长，再到自己加盟创业，两次难度不亚于跳水运动员的转身，他完成得异常完美。怀才不遇从不会发生，抓住机遇才能有亮瞎的人生。



裴闯

厦门区域 锦星晖店

16岁远离家乡，把名字改成了“闯”，只身一人去厦门闯荡。从装卸工到坐拥9家门店的店东，年轻没有失败，狂妄何须辩解。创业江湖沉浮，终练就一个企业家的心胸与视野。

其它16位晋级创业英雄名单



青岛天润店 **李志勇**
青岛荣堂家店 **徐桂茂**
济南中住店 **李 凯**
青岛源庄店 **王 阳**

温州丫丫店 **李长江**
济南中豪店 **陈传敬**
北京固安馨园店 **刘炳乾**
青岛金鼎店 **鲁景淼**

济南润邦店 **商爱军**
北京亿城亿家店 **钟英剑**
南京百家好店 **丁小勇**
北京诚信增光店 **周新凯**

北京怡海花园店 **张艳明**
青岛向南店 **朱恩霆**
郑州鼎尚店 **刘红宇**
西安喜乐豪店 **黄新洁**

他们的创业交响曲

文——本刊记者

PART1

如何看待自己创业的历程？

周新凯（北京诚信增光店）：

三年的创业时间，确实经历过很难的阶段。比如说人员的变动，薪资调整，公司定位等。每一次变革都需要自己静下来好好琢磨，做出决定之前会考虑很多，比如公司利益、人员利益，这是很难的一个点。

王翠燕（青岛佳福家店）：

我出来工作的时候，就是为了改善家人的生活，不希望他们再在那个地方生活，所以就想，我要走出去，我要出去奋斗，以后能把他们也带出去。

李凯（济南中住店）：

做一件事的时候不要太计较短期的回报，要坚持，克服困难和诱惑，学会抵制压力。每做一个小时要求回报的是小时工，每工作一天要求回报的是兼职工，一个月的是职员，先投资付出，事情做成了才要回报的，才是真正的创业者。

贺鹏超（西安零点店）：

不管是打工还是创业都一样，都需要我们有一颗强大的心，责任心、爱心、平常心。当我们打工者跟创业者的目标一致的时候，创业就不那么难了。创业者最关键的思维，不是对于利润的追求，而应该是企业能养活多少员工，能为这些员工提供什么。

李长江（温州YY店）：

创业历程真的艰辛，一定要有很大的付出才会有收获。再者就是有时候不一定马上就会有收获，要用长远的眼光看。我当时办厂的时候，每天基本在厂里待到夜里2点多才回家，因为做外贸出口的生产线一定要跟紧，都是赶时间的，家里的孩子、父母都顾不上。到目前为止，包括我进入21世纪不动产开店的第一年，没有一天早于晚上10点回家的。

PART2

你心目中的创业家是什么样的？

丁小勇（南京百家好店）：

“创业家”应具备用于挑战的勇气，非常自主和肯定的心态，还要有一定的胸怀，对于人才挑选的眼光。

丁聪聪（温州家辉店）：

一个创业家必须要吃苦耐劳，这是大前提。然后要有计划，包括一个明确的目标，这将是前进的动力。还有广阔的胸襟，能够包容一切。

刘炳乾（北京国安馨园店）

我心目中的创业家需要具备责任感和正义感。责任感，如果想做一件事，需要对自己负责、对同事负责、对所服务的客户负责，需要把对我们的信任转化为收获。正义感，需要做的事情对很多人带来帮助。

罗东萍（上海东信联洋店）

创业家应该是坚韧不拔，能够忍辱负重，老板有时候比员工还要衰，他可能受的气比员工还要更多，所以说需要能够付出比较多的。

钟英剑（北京亿城亿家店）

具有长远的眼光，碰到问题要坚持，最重要的是思想。既然选择了这条路，就不要着急。一定要具有务实的心态，做企业不是做虚的，包括你的业务能力、培训、服务，要求你具有不断完善的学习过程。

李凯（济南中住店）：

应该具备三点：第一，韧性，要像一个弹簧一样，压力越大，爆发力越强。第二，勇气，要敢拼敢闯敢创新。第三，以人为本的经营理念，关心你的同事和员工，关心顾客，关心社会。

贺鹏超（西安零点店）：

创业家必须具备的素质有：第一决断性，在做任何事情必须要有自我决断的能力，切勿拖拖拉拉。第二条理性，应该分清轻重缓急。第三长远性，创业不是一个短暂的过程，目光短浅者终究会失去人心，发展第一客户第一，利益第二。第四专业性，我们是房产专家，在自己的岗位上必须是专业的。第五乐观自信，在创业过程中会遇到种种困难，人员问题、业务问题、管理问题等等，自己必须乐观自信，才能朝着美好的方向去发展。

王翠燕（青岛佳福家店）：

首先，要有坚定的意志力。当你在遇到很多困难的时候，不要忘了自己的初心，这一点是不能更改的。还有要不断的观察自己，要学习，让自己有人格魅力，要有影响力，帮助更多的人去成长，我认为这其实就是一种最大的成就。

裴闯（厦门锦呈晖店）：

“创业家”必需要以身作则，树立好榜样，才能吸引到更多优秀的人加入，同时要心存感恩，怀有一颗责任心、胸怀的心，这样我们做起事情来自然而然就会放大做事的格局。

李长江（温州YY店）：

第一就是激情四射，这也是我们中介行业最需要的。第二，创业家必须要拥有一个宽大的胸怀，像大海一样的能容纳任何事的胸怀，这也是我加入C21以后，见识到很多成功的老板，从他们身上体会到的。还有就是拼搏，最后团队精神也不可或缺。

PART3 怎么样理解成功？

周新凯（北京诚信增光店）：

还是“目标”两个字，只要你有目标，不管是长远的或是短期目标，只要你完成了，就是成功，就这么简单。

李志勇（青岛天润店）：

一个真正做企业的人，不管企业做的大或小，要想成功，心里一定要装着自己的部下或者同事，要让这一群跟着你的人都能过上很好的日子。另外，人想获得成功，他必须为社会提供需求，也就是说我们提供的服务为我们的客户解决需求，让他们得到想要的东西，这也是真正的成功。

丁小勇（南京百家好店）：

个人的“成功”就是做自己喜欢做的事后得到喜悦的那一刻，而团队是要产生社会价值，或者行业的价值，造就公司的价值，那才是“成功”。

丁聪聪（温州家辉店）：

成功需要很多次的失败，我一直都这样认为。有些人会问“你成功了吗”，其实应该要问“你经历过多少次失败，有没有从中得到什么经验或启发”。成功应该建立在很多次失败的基础上，我们现在应该在向成功的道路上努力。一个人是永远无法达到成功的，只能说是一直往成功发展，无限的接近。

李长江（温州YY店）：

每个人看待成功标准，自己的要求不一样。对我来说，我觉得没有什么成功。你怎么样才算是成功？我拿到了全国冠军，我心里满足了，那我就已经成功了。如果你永远不满足，那你就永远不会觉得自己是成功的。

罗东萍（上海东信联洋店）：

全方位成功才算成功。事业、家庭关系、个人各方面的素养。对社会的贡献也是考量一个人成功与否的标准，但贡献不管大小，只要正面大于负面，都比较成功。经商当中，那些亏心事我建议不要去做，光是企业做大了，还不能说是完全成功。



店东谈：如何更好地经营一家中介门店

文——本刊记者

1、考虑经营理念、方向和模式

鲁景淼认为，店东的经营理念很重要，他引领整个公司的发展方向。在李志勇的门店，最初只对经纪人进行简单的管理，包括量化管理、绩效考核，但他慢慢把经纪人、骨干从雇佣制转化为代理制，成了一种共享模式，这样他们的门店变成了共存体。共同分享大家努力所取得的成果。

王阳说，要把门店做好，方向一定要对。如果方向错了，不论自己付出怎样的辛劳，最终也会失败。“我们要做正确的事情，即使再难，我们都要坚持去做。积极向上，宁可自己也不能让客户和员工吃亏，这样才是好的氛围，才能吸引更多好的员工到平台上来，建立一支优秀的经纪人队伍，当他们服务于客户的时候，才能让客户更感动，更认可我们，那我们就会离成功越来越近了。”

2、做好定位和规划

周新凯发现，大多数人认为开门店只要在房产行业有过经验，招人后签单就可以。但等他自己创业时，却发现这很不够。商圈的定位、公司的规划一定要有。他当初给自己的定位是3年之内至少开5家门店。采用的方式是“一拖二”，一家大店辅助2-3家社区门店。虽然社区店不大但收益很显著。

3、形成管理制度和方法

在张艳明看来，没有比管理制度和方法更重要的了。每个月，他们门店会设立末尾淘汰的机制，对业绩好的经纪人给予奖励。比如今年3月他们定的目标是100万业绩，完成就开店。整个团队就为了这个目标奋进，最终实现了它。

同样使用量化考核的还有钟英剑的门店。他们专门做了系统采集，月末经纪人可以看到当月量化情况，非常有时效性，也激发了经纪人的潜能。

李凯强调了制度和系统的完善与落实。他认为，企业是一群志同道合的有志之士，一起干事业，分利益的团队，

更多是职责的划分、任务的分配、目标的达成和利益的分享。而这些的实现和完善，需要完善的机制去运行。

李长江结合团队文化指出，在制度管理之外，最应该考虑的是“如何让经纪人自觉地遵守、维护制度”。他们门店有个说法叫“对经纪人的公关”，“我们的管理层就是公关，秘书就是做公关工作。我从来没有在员工面前当老板，我们是兄弟。我们说的团队管理，其实就是兄弟之间的情面，是一种最原始的观念，让员工感动，对公司也更有亲切感，不到万不得已尽量不要拿制度出来，要让经纪人自觉维护我们的制度，我觉得这是最好的状态，管理也最轻松。当然，要让每位经纪人赚到钱，这样管理会容易得多”，李长江说。

4、塑造团队文化

“门店一定要有一种气氛，业主和客户到门店后会有放心、踏实的感受，在接触的过程中，这种感受能更深。”刘学奎说。他的门店惩罚制度非常少，奖励很多，整体团队文化是“职业、敬业、友善”。他认为“人性化管理”是



门店的优势。迄今为止，门店人员流失率为零，这是现阶段令刘学奎非常欣慰的事情。

尚爱军也提到，要激发出员工的热情，发挥出大家的潜力，为此，他们营造出了“民主”的企业文化，“我们公司的所有管理层，包括店长，销售经理都是大家一票一票选出来，这样的话，更能体现出大家的参与感，增强大家的主人翁意识。”

5、流程和工具，学以致用

对21世纪不动产体系知识的学习和使用，也是许多店东极力推崇的。宋宾宇说，C21在门店运营和管理上有非常成熟的系统和思路，比如培训，从入门的13张光盘到IMA、QSP等，“我们一直坚持学习，不断宣讲、演练和运用，对我们帮助很大”。

对黄新洁来说，C21给她带来的是“流程化管理”的思路。她认为这个平台里面有很多专业的流程和工具可以运营。在刚开始做这个行业时，她只看重服务和经纪人业务能力。加入C21后，她发现，其实可以通过数据化去管控门

店的发展。

6、人员管理，服务员工是核心

几乎所有的店东都意识到，人员管理是门店管理的核心。丁小勇觉得，“人员、房源、客源”这“三源”的管理中，人员最重要。

王翠燕总结为要重视“员工的成长”。她将员工视为自己的内部客户，首先要服务好员工，帮助员工成长起来。即使现在竞争激烈，“员工的成长仍然大于一切”。

裴闯说，“经营一家公司就好比在经营人”，他比较爱学习，会带动团队去营造学习的氛围。“给员工足够的空间去学习去发展，当他们足够优秀的时候，可以吸引更多优秀的伙伴加入”。

张煜提到了他们门店对员工的激励。“小到冠军宴、青岛啤酒节去嗨、一起去登山，给自己释放一下，大到出去旅游，上几个月我们组织了40名各店的优秀员工去黄山，把C21的旗帜插在了天都峰上，让他们感到快乐工作、快乐生活”。

7、做事先做人，以诚信为本

李长江认为，做事要先做人。一家门店的灵魂人物起到关键作用，在平时经纪人的工作中一定要引导他们做事先做人，“这是一个原则，做到这点，你才能做到诚信”，“我自认为，我成功就是在诚信上。”※

创办一家优秀的不动产经纪门店，以上七个经营要点，想必许多店东会表示同意。除此之外，也有店东结合自己的经历给出了其他建议。比如罗东萍说，“做企业一定要务实，也要与时俱进，先保证活下来，再去谋求发展”。李长江还说，细节要做好，他们店5年来，没有出现过纠纷案。此外，他还提到，做好自己团队对外的形象很关键，宣传很重要。

我与 CENTURY 21 的 不可不说

文——本刊记者

北京云海京家店
刘学奎



2010年自己创业，有一个梦想是加盟21世纪不动产。当时店面只有20平方米，团队人员数量少。我们定了目标，年度实现100万就加盟。果然实现了。记得加盟的时候非常兴奋，穿上金色制服可以在家照一个小时的镜子。

济南中豪店
陈传敬



21世纪不动产是国际化的大品牌，在济南深入人心，一直是我非常向往的一个品牌，加盟21世纪不动产是一个偶然的机会，看到济南区域的一位同事写了一篇关于这个行业的文章，让我更加确信21世纪不动产的内涵博大精深。

平台的格局决定我们发展的格局。当初选择这个平台很慎重，我们做了多方面的考察研究。拿搭台唱戏来说，第一台子要稳当，平台的根基要足够深、足够稳。21世纪不动产1971年在美国创立，历史悠久，在全球都举足轻重，可以说是世界房地产业的一个传奇。第二，唱的戏要多元化，要吸引人，才有观众和市场。C21的开放性和包容性让我们可以有更多的可能和更好的发展。第三，来听戏的咱得招待好。也就是说咱得实实在在以顾客为先，服务顾客。C21对消费者的承诺是“真诚服务，始终如一”，而且它确实在贯彻这种理念，这也体现了一个品牌的责任感。所以，我被吸引了，事实也证明，我的选择很明智。在C21，我感觉最大的收获是我们团队不断膨胀的激情和信心。我相信很多人都有过这种感觉，就是做一件事情越做开心，越做越想做。物质其实哪个行业都有机会得到，关键这种感觉是很难得的。

济南中住店
李凯



南京百家好店
丁小勇



至今为止，C21在全球领域里做的最好的房产中介品牌之一，我加盟C21主要是认可它的文化理念，金色体系，及走国际化的“范”。

青岛天润店
李志勇



我2002年进入了房地产业，那时候就预感中国的房地产要蓬勃发展，当时我做过“房虫”，炒过一段时间的房子，但是对房产中介行业很感兴趣。我专门到青岛各个区看当时的中介公司，后来想着最好自己也能做一家，而且想找一家大品牌加盟。一个很偶然的机会，一位同学邀请我陪他一起去看一个项目，后来发现是21世纪不动产的拓展会，我的同学没有加盟，我加盟了。在C21，我最大的收获是学会了坚持、执着，站在巨人的肩膀上容易获得成功。

厦门锦呈晖店

裴闯



在行业竞争逐步走向规模化、品牌化、平台化的发展趋势下，加盟前也想过要打造属于自己的一个品牌，后来经过一番慎重考虑之后，于2015年3月毅然选择加盟21世纪不动产，与平台共赢。在C21，我最大的收获是认识到行业更多优秀的人才，且21世纪不动产营造的是一种家的氛围，可以跟行业内优秀的人一起学习，金色家人们经常坐在一起，毫无保留地探讨业务，分享管理心得，互帮互助，这是非常难得的。

当初选择21世纪不动产之前，我也了解过四五家房产中介品牌机构。此前，我没有接触过这个行业，什么都不懂，也不认识行业内人。那时知道21世纪不动产是国际品牌，因为之前做玩具时也有做连锁和外贸出口的，所以对这个品牌比较认可。一个平台除了看自身的品牌影响力，另一方面也要看它的资源。特别是做中介行业，我们首先看的就是它的房源资源，其次就是培训的资源。在这几方面，我很认可C21。

温州YY店

李长江



从接触C21开始，了解C21的企业文化，与我们公司自身的企业文化十分相符，C21是这个行业最好的品牌之一，从C21身上可以知道自己

应该怎么做事，而且肯定可以做好。C21最吸引我的就是它的成功人士状态。

北京固安馨园店

刘炳乾



西安零点店

贺鹏超



我从接触这个行业开始就在21世纪不动产西安区域，几年时间里，对21世纪不动产的管理体系和理念，都有了深刻的认识，我理所当然选择我信赖的平台。其实这个平台最吸引我的地方，是有一套完整的销售管理系统、培训系统，在中国也属首家系统化的房地产综合服务平台。在此平台我最大的收获就是成功从IT转型到业务，没有以前在西安区域总部的积累，没有21世纪不动产西安区域总部的支持，我的创业可能没有这么理想。

北京诚信增光店

周新凯



C21平台给予的帮助很多，本人参加过很多体系内的课程，包括IMA。学习后落地到门店管理中，不管是招募，还是管理构架，效果都非常显著。

创业的那点“苦”事

文——本刊记者



罗东萍（上海东信联洋店）：在2005年的时候，当时行情特别不好，公司大概只剩4个员工了，旁边其它的门店都已经打麻将了，然后两个老一点的员工就问我，他们说，罗总您怎么想？旁边的店都已经打麻将了，您

看我们的店到底还要不要开？我就觉得他们应该有点信心动摇吧，就跟他们说，我肯定开的，我说如果你们都走了，我再换批人继续开。讲完这些话，他们两个人还是比较有信心的。在这之后，我反倒在这4个人当中开掉了一个人，因为他那个时候比较乱来。从那以后，公司也就没有出现过这种比较惨淡的情况了。这个事情我还是觉得比较印象深刻的，因为那时都快要成为光杆司令了。

李志勇（青岛天润店）：

我一个加盟店的店长，他是我的同学，我们共事4年，关系不错，这个店经过他的努力把业绩从负利润变成了有利润的店面，人员状态也都不错，这都是我们共同努力的结果。2013年6月他带着店里的骨干和新人离开

了这家店，后来开了一家自己的店。他离开的时候，我最初是很失望的，也很伤心。他们离开之后，店里也很狼狈。做一家加盟店，全靠着人员，店长又是店里的核心，他们的离开，我确实很失望。冷静下来以后，“行有不过反求诸己”，我就在想究竟问题出在哪里，后来我把一个中介公司以及下面的门店，从雇用代理制的关系改变为共享制的关系，让大家共享自己创造的成果，以使得加盟店更加长久。



李长江（温州丫丫店）：

我之前从没离开过自己家乡——永嘉桥头，直到19岁那年我第一次出远门，跟人去山东卖点小商品。带我的人到了那边的小县城就不见了，我那时候什么都不懂，又在一个陌生的环境中，根本不知道该怎么办。我在小县城迷茫了三天，带出去的货一点都没卖掉，这是我印象最深刻，也最艰难的一次经历了。后来实在没办法了，我就厚着脸皮，挨家挨户的找那些小店去卖东西，最后也比较成功，还赚了72块钱。所以说人都是逼出来的，现在回想，如果那一步没踏出去，现在又会是什么样呢。



陈卓（郑州万泰店）：

创业的那一年，在员工保留上面做得不是很好，业绩很难有起色，基本没有盈利。一年到头，商铺又要交租金了，我身上的债务还没有还清，加上房东一直急着用钱，需要一次交清一年的房租20多万，非常困难。在交房租的前半个月，



我到处借钱筹钱，交房租最后期限的前一天晚上，我们开周会开得很晚，因为我们的孩子没有人看，所以是抱着孩子开会。开完会我把孩子送回去，把我的包挂在车上，出来以后包没有了，我的房租、手机、银行卡、身份证都没有了。当时所有的事都是我一个人扛，我的爱人问我怎么回事，我就和她说了，她并没有埋怨我把包给丢了，而是埋怨我为什么不把这个事情告诉她一起承担。房东仍然咄咄逼人，就给了我们一天的时间。我们从9点开始打电话筹钱，到下午3点打了40多个电话，重新又凑了房租。3点半我给房东转了房租后，我就想，如果像这种事情我们都能坚持下来，而且这条路是我自己选择的，我没有理由不坚持下去。我非常喜欢这个行业，喜欢21，我既然选择了它，不管多难，哪怕是跪着，膝盖磨破，我们也要把它走下去。我也相信，以后所有的困难都能过去。※

我们要的是团队，不是个人



文——郑州区域 周 芮

高东，大学路店店经理，郑州区域冠军门店保持者，目前带领3个小组30多人团队。2010年3月入职21世纪不动产，入职半年因业绩优秀获得世博游奖励，2012年任店长，上任第一个月，带领7个人做了12万的业绩。

（高东=G，周芮=Z）

Z：谈谈您在门店管理方面的经验。

G：制定制度，自上而下严格执行。

Z：能举个例子说说么？

G：我们之前有一个新人，成长进

步很快，从第三个月开始，能持续保持2万左右的业绩，但是他经常迟到，提醒谈话都不行，甚至专门为他制定了翻倍的罚款制度，还是没有用，这种状况持续了2个月，最终我们还是决定辞退他。另外有一个干了四五年的老经纪人，负能量很重，对很多方面不满意，我们尝试给他调动门店，他还是挑三拣四不服从管理，最终我们也是淘汰了他。制定的制度是所有人都要遵守的，我们不需要影响团队执行力的人，我们要的是团队，不是个人。

Z：新人的招聘和培养方面有什么心得？

G：我们有人事经理负责招聘，网络、门店、在职人员推荐多管齐下，一个月能来2-3个人，人事经理初试，店经理复试，21世纪不动产体系核心课程《IMA》告诉我们：要招你想要的人，而不是你能招到的人。

培养新人方面，我们用区域的带训制度，给新人分配师父，严格按照带训手册执行，徒弟签单会给师父奖励，培养出来的新人属于他们组内，业绩直接相关，这样积极性会很高。区域的培训我们会积极让新人参加。另外，我们会根据近期出现的问题，或者国家政策的调整，每周及时培训，很多时候新人不积极，是因为不懂，他会了自然就积极了。对于想要经纪人接受的东西，要不停的灌输给他，保证他了解且学会。

Z：关于新老人员保留方面，您有什么绝招？

G：持续性招募。

Z：这是IMA课程里的内容，IMA里非常强调这个。

G：对，我每次参加IMA培训都有不同的收获。做了几年管理，深深感受到招聘确实能解决门店遇到的所有问题，我深信这一点，也一直在这么做。只要你招到你想要的人，给足够的培训，新人成长特别快，基本上两三个月都能成为业绩稳定的产能经纪人。而且3个月、半年以后能刷新店内纪录，形成跳跃性成长。

Z：新人成长这么快，除了带训、培训以外，还有哪些方面原因？

G：严格的制度，从经理到老经纪人都以身作则。我们店经理也做业绩，自己做好，本身就能给新人形成好的带动和影响。而且我们相信招聘始终能给我们带来更优秀的人，所以坚持持续招聘，淘汰不合适的人。

采访后记：

高东经理对于中介行业的热爱深深感染了我，他很感谢21世纪不动产这个平台和品牌，以全球性品牌的标准要求自己和自己的团队，所有的服务和细节都做到了最优。※

年轻是用来脱贫的，而不是脱单

文——郑州区域 周 芮

刘金松，1993年出生，2015年入职21世纪不动产，目前职位客户经理，6月份业绩100050，郑州直营业绩排名第一，荣获“21世纪不动产郑州区域最具价值精英”。

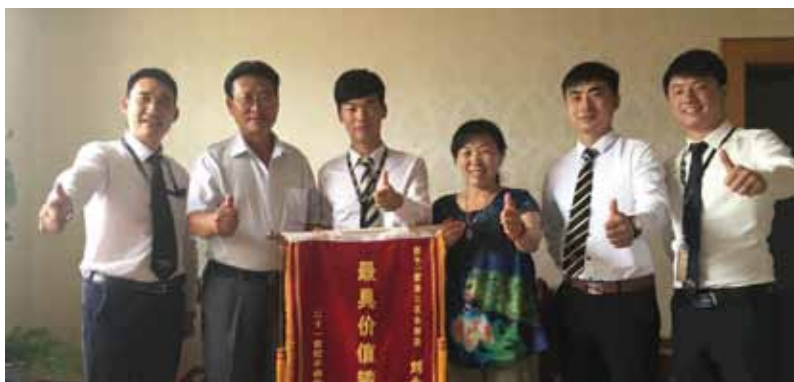
（刘金松=L，周芮=Z）

Z：怎么来到21世纪不动产？

L：我2013年大学毕业，做过保险，去过工地，也自己创过业，年轻嘛，瞎折腾，两年没折腾出来什么名堂，但是成长了很多，觉得应该认真做点事情。我就想得赚钱，想到了房地产行业，首先肯定就要去大公司，我去几个门店做了考察，然后就来了这，事实也证明我来对了地方（笑）。

Z：只一年的时间就拿到月度冠军，很优秀。新人期度过得顺畅么？

L：我性格开朗，跟店里同事能快速打成一片，店里氛围很好。一开始的迷茫、彷徨、辛苦都是有的，好在经理、我师父、其他老经纪人都很愿意帮我，而且努力付出都有回报。我当时很有冲劲儿，顶着35.6℃的大太阳，拿着100多张条，去商圈小区里贴。我们那批新人都非常优秀，有一个经纪人骑2个多小时自行车为了验一套房，大家真的都很拼，对我影响很大。



Z：6月份业绩突破10万，说说感想。

L：感谢咱21的平台，还有我的店经理。6月份有一单，客户的房子很优质，很多中介虎视眈眈盯着，那天上午下着大雨，我跟经理提着水果去客户家里沟通了很久。我跟业主关系维护得很好，业主也很认可21世纪不动产品牌，帮他卖出房子后又帮他买了一套。还有一单我印象特别深，太多中介公司竞争了，业主在夏邑，为了万无一失，客户签字之后经理带着我驱车300多公里去业主那里签的，业主也是因为我们的品牌，同样的价位愿意给我们。

Z：有没有什么要对新人说的？

L：我最近的至理名言：年轻是用来脱贫的，父母给的永远是父母给的，自己挣到的才是真正属于自己的。

Z：来点接地气儿的。

L：现在是房源的天下，一个房子都

是十几组二十几组客户去看，所以新人一开始真的可以从开发房源做起。

Z：2016年有什么目标？

L：这个我爱说。（笑）我年前定了三个目标，还录了音呢。第一是在郑州三环以内买个小两房；第二个目标是业绩全年做到30万，参加全国年会以及公司海外游的奖励，今年中国年会在西双版纳，特别想去（笑）；第三个是看一场五月天的演唱会。房子已经买了，西双版纳的年会可以去，再努努力海外游也没问题，下半年抽空去看一场五月天的演唱会。

采访后记：

跟刘金松接触过几次，身上太有90后的特点了：开朗、热情、真诚、透着一些张扬，笑容灿烂，自信满满。采访过程中，他一直强调，感恩之心离财富最近，一定要常怀感恩之心。※

少一点套路，多一点真诚

文—— 郑州区域 周芮

宋飞霞，1987年出生，硕士研究生学历，曾经做过老师，2013年入职21世纪不动产，目前职位客户经理，2016年5月业绩96380元，郑州区域2016年第一季度冠军经纪人。

（宋飞霞=S，周芮=Z）

Z：为什么从老师转行到地产中介行业？

S：我觉得自己对于学习、教育都没有清晰的认识，担心这些迷茫会影响孩子。所以想从事跟成年人打交道的行业，成年人都有判断力，我给他们真诚的建议就好了。来中介行业比较偶然，正好有朋友从事这个行业，他的上进心和荣誉感激励了我，让我愿意来这。

Z：还记得作为新人的经历么？

S：2013年10月23日，正好是我生日。卢经理面试完传递给我的信息是我肯定做不好，语言表达能力很差，而且他可能觉得我学历高，吃不了这个苦，他说你来试试吧。

Z：所以你当时也对自己没什么信心？

S：不是，我属于比较倔的人，别人越不看好我，我越想证明自己能做到，有点像小孩，就是赌气。



Z：做新人的时候业绩好么？

S：不好，第一个月没开单，之后零零散散开了几单租赁，直到第三个月，我开了第一单买卖，当时崔经理正在参加年会，她电话沟通帮我谈单子，这之后我才对要做的这份工作有了懵懵懂懂的认识，大约知道要怎么做。

Z：是否有些经验可以说说。

S：就是真诚吧，用心帮客户买到他们满意的房子。其实业主和客户是有一种恐慌心理的，因为信息不对称嘛，业主担心房子卖便宜了，客户担心自己买贵了，我们要做的就是站在专业的角度，帮助业主客户分析市场现状，深挖客户需求，买到真正适合他的房子。另一个方面就是要足够努力，足够努力才足够幸运。

Z：能不能详细说说你是怎么努力

的。

S：努力不能流于表面，应该是有效工作。我近期刚总结出来：一天带10组客户看10套房子，和一天带2组客户看10套房子，效果肯定不一样。我从来不挑客户，我知道一旦开始挑客户，这种状态很危险。不管一个客户是计划首付10万，还是100万买房子，我都会努力找到合适的，实在不行，就想办法让他贷更多的款，总之就是真正站在客户角度考虑问题，所以我的客户都很准。

这几年，我深深感受到很多买房客户也不容易。比如6月份成交的一个外地来郑工作的客户，预算比较少，想买精装的房子，我很能理解他，如果买毛坯，要装修，这期间要还贷又要租房压力很大，所以我遇到适合他的房子第一时间跟他联系而且想办法让他定下来，因为我知道如果他不买这套房子这半年可能都买不到合适的房子了。

采访后记：

跟飞霞接触，丝毫感受不到业务人员的强势和凌厉。她说她真的很健谈，客户有时候都会说她笨，但是觉得她很真诚，所以跟其他人看了房子，还是愿意在她那买。成功的道路很多，做事的方法和技巧也很多，她在工作过程中也会用一些方法和技巧，但核心不变的就是：真诚。用现在流行的一句话：少一点套路，多一点真诚。※

编者按：

没有人比这两位经纪人在CENTURY 21的2016年度全球年会上更抢风头了：达尼亚·佩里（Dania Perry）和瓦西姆·拉菲奇（Wasim Elafech）。他们分别以2,061,517.25美元和260.4边的成绩夺得CENTURY 21全球冠军经纪人佣金第一和边数第一。其中达尼亚来自美国，瓦西姆来自加拿大。我们都知道这两个国家的经纪制度与中国有所不同，比如经纪人有买方和卖方两种身份。他们的巨大成功和这个关系大吗？带着这个问题，我们找到了两篇当地媒体对两位经纪人曾经做出的专访。答案似乎不言而喻，他们的优秀依然更多来自个人努力。快跟随内刊的编译一起去看看。

达尼亚·佩里的传奇： 4 年全球佣金第一

文——本刊记者编译

佛罗里达拥有美国最糟糕的房地产市场之一。然而当地的皮内拉斯县却产生了21世纪不动产的全球佣金冠军。这一年，达尼亚·佩里出售了总价值高达5000万美元的房产，更令人吃惊的是，这个从金银岛（Treasure Island）走出来，在Jim White & Associates工作的49岁女性，2006年才开始做房地产业务。哦，她还有4个孩子，最大的17岁。达尼亚20岁那年取得了电力工程硕士学位，在卖海滨和高端房产之前，她曾在进步能源公司（Progress Energy）和通用电气（General Electric）担任市场营销经理。在这些公司积累的经验是她今天成功的部分原因。她还将成功归功于自己的四处奔走以及辛勤工作。佩里平均1个月超过8000分钟的时间都在打电话。某段时间，她手上有45套活跃房源，而且通常



在任何时间段都有11套房产正处在交易中。

在一个不景气的房地产市场开始做这行，怎么达到目前的成绩的？

这是个非常老套的过程，我挨家挨户敲门。我没有任何推荐客户。我去找要出售房屋的业主和已经过期的房源。我说，“你好，我是达尼亚·佩里，我在高端和海滩房产上非常专业，我想和

你谈谈关于你房子要卖的事情。”我前三个月都没有开单，几乎都要放弃了，我的店东吉姆鼓励我坚持下去。后来有了第一条房源，在铜锣湾群岛（Causeway Isles），17天后我卖掉了它。这笔销售额是55万美元。

你是怎么卖掉这么多贵的房子的？

我将秘诀完全归于我的分析能力。雇我的业主都会了解，我是一个数字驱动型的人。我帮助他们给房屋定价，这可是关键。如果你的定价过高，而你在追逐一个趋于疲软的市场，那么你会出些血本才能追上它。我很少拿一些定价过高的房源。唯一的一次是我认识卖家，而且和他们关系密切。他们置我的建议不顾，打算追赶市场……我是一个好的谈判者，有94%的房源以我提的价格从我手里卖掉。

大家都说这是一个买方市场。你是如何让客户以业主要求的价格买下房子的？

我会利用数据使买家放心。我会向他们证明这个价格对这个房子来说非常公平。假如我对价格或者对我卖它的能力不够自信，买家是能够看出来的。我是个强悍的谈判者，不会拖泥带水，但也非常和善。在佛罗里达电力公司，大家都称我“天鹅绒锤子”。我刚售卖了一栋游艇俱乐部地产的房子，叫价115万美元，24天后卖掉的价格是114万美元。

难道业主不担心他们的房子估值过低吗？

那些业主一年前和我签约并委托我卖掉房子的时候，都很心疼。但他们看到我以不错的价格卖掉他们的房子时，都纷纷想送我玫瑰花表示感谢。

哪些要计算在价格内？

许多经纪人给出每一平方公尺的平均价格，这个过程仅花15分钟。但我要花6个小时去分析市场。我会挖掘土地和房产的价值点。绘图看看地块的大小，再对比20个房子，看看每个房子的情况。最后，从这20个房子中，会选出6个真正有对比性的去认真对比。对每一个房子的历史我都了如指掌。

你总是估价准确，而且协商能力强。除了这些，你卖掉一栋房子还需要做些什么？

这个市场属于坚持到最后一刻的人。千万别做那个因为房子的照片拍摄得不好而被淘汰的人。仅仅因为你的摄影不专业，房间看起来很灰暗而且天花板也很低，你的客户就看不出来它的好。我曾经接触一个房子，在MLS（注：一种美国通行的独家房源共享系统）上挂了不到2周时间。当时一直阴天，业主有三次准备给房子拍摄，但三次都阴天。到最后我说，“很抱歉，我不能继续卖它。”

在带看时你会要业主做些什么？

我会告诉业主把他们的私人物品尽可能地打包。“你雇佣了达尼亚·佩里，我将卖掉你的房子，所以现在开始打包吧。”

你的业务中有没有对买家或者其他中介商开放参观的房源？

2年前，我曾经对一个中介商开放房源。我不做房源开放参观。我认为，它不是一种卖掉房子理想的方式。我的丈夫Rick，做市场营销，负责我们房源的所有推广和书面媒体投放，他干得非常出色。我认为房子应该通过推广去卖，就像Rick所做的。而我的特长就是展示价值，始终关注价值。

我会让我所有的业主陈述他们房屋的价值，他们在房屋上的花费投入。我知道如何让买卖完美落幕。我曾经在进步能源公司（Progress Energy）和通用电气（General Electric）接受过正规的训练，可不是刚决定离职去拿经纪人牌照。业主选择了我，不会仅得到一个导游。

每天晚上，我工作到凌晨2点，每一天，我早上6点起床。人们总是问我，你带着四个孩子是怎么做到这些成绩的。我说：“非常简单，我放弃了饮食和睡眠。”※

（来源于：《Tampa Bay Times》作者：Katherine Snow Smith）



瓦西姆谈全球边数第一 我一开始震惊了

文——本刊记者编译

如果你有一个梦想，打电话给瓦西姆。

对于2016年21世纪不动产全球第一号经纪人——Century 21 Bravo Realty的瓦西姆来说，这个口号再合适不过了。这位来自卡尔加里的经纪人，以近270边的交易成绩打败了全球其他10万名经纪人。

“我从不奢望得到它，但它给我的职业带来了改变”，今年36岁，是两个孩子父亲的瓦西姆补充说，在他女儿

的生日那天，他接到一个电话，通知他获得今年全国（加拿大）的经纪人第一名。没想到一周之后，再接到的电话就传来了更好的消息。

“我一开始震惊了。这个奖是在公司能达到的最高峰，我花了好一会才明白这是怎么回事。”

虽然瓦西姆把他的成功部分归因于一个大公司给他提供的丰富资源，他仍然坚持不懈地寻求每个潜在客户。他总是电话不离手，确保把握卡尔加里房产市场的每一次脉搏。

“经常和其他的经纪人，还有客

户碰面非常重要”，瓦西姆说。“我会经常喊他们出来喝咖啡。我会抓住一切露脸的机会。虽然我没有用数量庞大的社交媒体，但却重点用其中一些。通过Facebook（国外知名社交媒体），我找到了一个客户，他曾经是我的高中同学。”

瓦西姆对他的导师，Century 21 Bravo Realty的店东格雷厄姆·威尔森赞不绝口。“不管白天还是黑夜，他总是能为你排忧解难，无论私人的或者工作的问题。”

“你需要一个伟大的老板”。瓦



西姆说，“格雷厄姆真的是个非常好的伙伴，CENTURY 21也给了我鼎力支持。他们都有很强大的资源。在这样的环境中工作，一定有所裨益。”

瓦西姆建议刚入门的经纪人去寻找导师，即使这意味着自己的佣金收入会降低。因为此举的长期好处绝对是无价的。

“围着你们门店的顶尖经纪人转吧，问他们在做些什么，是怎么做的，把他们拉出来吃午饭，如影随形跟着他们，”他说，“有些时候，你需要花一些钱才能挣到钱，所以把你一定比例的房源拿出来给那些资深经纪人，他们总会向你展示出某些东西来。”

瓦西姆最引以为豪的品性是他的诚实。他拒绝不正当交易，并且向客户提

供透明、真实的信息，无论这一举动是否会降低自己的佣金收入或是导致交易失败。

“很多经纪人都想要50或者100条房源，他们对任何房源照单全收。但我不信那一套。我宁愿只要10个优质房源，也不要50条卖不动的房源，”瓦西姆说。“我告诉我的客户，‘我不登记你的房子，我卖你的房子’，有些经纪人告诉客户把价格挂高一点，如果必要，我会诚实和客户讲把价格挂低。任何人都能拿到房源，但你必须知道，你所做的工作其实是帮客户卖掉房子。”

曾经有人告诉瓦西姆，终有一天他会因为太诚实而在这个行业存活不下去。当他获得经纪人第一名后，“那个曾经质疑过我的人，打来电话祝贺我，并且为他当初说的话道了歉。”

加拿大亚伯达省的经济，一直是头条新闻的主题。石油产业跌入低谷，加元对美元表现不佳，传闻亚伯达省正在摇摇欲坠。

瓦西姆说，这不尽准确。虽然他承认，今年的开局很缓慢，但亚伯达省的情况远不像媒体报道的那样糟糕黯淡。相比衰退时期之前，人们的钱袋子捂得更紧了，但投资者仍然在寻找新的，甚至不同的机会。

“毫无疑问，它是个买方市场，”瓦西姆说道，“任何40万美元以下的房产都是抢手货，以至于刚一挂牌上市就被抢购一空。”

“因为人们把钱攥在手里，这儿仍只有投资者进进出出，现在是投资的最佳时机。很多投资者给我打来电话咨询，‘如果油价低，我的钱该投在哪，又投些什么？’”

瓦西姆补充说，高端房产市场遭遇了大幅冲击，但其他的像住宅和商业

地产并没有大波动。——而且它们不会有，倘若人们不试图攀比。

“亚伯达省的市场不像宣传的那样差劲，然而，也可以说，它不是那么热。不管怎样，如果我的电话好久没有响，我肯定担心，”他说。“最近，我有个客户正准备开一家餐馆，你看，总有一些人在寻找新事物。”

“对金钱和金融要头脑灵活，不要仅仅因为你是个挣钱的好手，就大手大脚，负债累累。每个月你都要未雨绸缪。”

瓦西姆预测，今年，市场将迎来漂亮的反弹。对于创业者，美国投资者，有利的汇率已使他们振奋精神，将目标设定在卡尔加里。此外，许多富有的移民仍然成群结队地前往卡尔加里。

“总有一些移民携带着钱而来，”他说。“他们想用钱打开生意局面。从2016年年中到年尾，市场将有所回转。”

瓦西姆辛勤工作的成果之一是，他独自一人卖掉了在新视线商场（New Horizon Mall）的500间商铺，这家商场离卡尔加里市中心20分钟车程。他的见解一向被奉若神明，以至于当他考虑到卡尔加里冬天的温度能达到-40℃，提议给商场项目增加一个宽敞的地下停车场时，没有任何人表示异议。

“它花了大量的时间，”瓦西姆说。“好几个夜晚，我在门店工作到了凌晨2点，然后早上7点半又来到门店。虽然我的睡眠牺牲了，但我的家人不会有所牺牲。每年，我会带他们出去旅行，满血复活，然后回来，更努力地工作。”※

（来源于：《REM》作者Neil Sharma）



选海外认证经纪人 国外房产轻松购

文——海外置业部 吴 叙

6月13日，随着来自美国加州圣克鲁兹的经纪人Bernice Bruce-Wong在21世纪不动产中国总部领取第一张海外经纪人认证证书，中国区海外经纪人认证正式拉开了大幕。

早在今年年初美国举办的China Factor会议上，21世纪不动产中国区董事长张东纯便提出了构建全球华语经纪人网络服务，携手21世纪不动产各国经纪人，帮助中国买家实现海外置业的梦想。这一网络的搭建吸引了全球体系内的众多经纪人报名参加，目前该网络已拥有地跨亚洲、欧洲、美洲、大洋洲等十几个国家和地区近百位汉语经纪人，能为中国买家提供优质的普通话服务。网络规模还在进一步扩大。

为了更好地服务中国买家，中国总部海外置业部与海外认证汉语经纪人合作编辑了“海外购房20问解答”。由海外置业部收集整理了中国买家关注的海外购房疑问，包括海外购房准备材料、投资区位选择、当地房地产市场、购房注意事项等问题，并由海外认证经纪人做了系统、专业的解答。随着汉语经纪人网络的扩大，中国区海外置业部将持续推出优质海外置业服务项目和内容。

7月初，海外置业部在北京举办了首期海外置业高级培训，得到了来自新加坡、香港、澳门、新西兰、澳大利亚、葡萄牙、西班牙的7位21世纪不动产海外经纪人的协助，其中5位海外经纪人通过现场视频在线形式，与内地经纪人做了交流分享。全球汉语经纪人网络在中国与海外两地经纪人的整体流畅协

作下，必将给中国客户带来更放心、省心的海外置业服务。

作为全球住宅市场的领导品牌，21世纪不动产的足迹遍布了全球六大洲的76个国家和地区，拥有超过275,000条房源，同时，104,000多名经纪人在全球不同角落使用着18种语言和36种货币为客户提供卓越房产服务。

世界那么大，我们总想出去看看，生活也不只有眼前的苟且，还有诗和远方。你是否想过居住在伊比利亚半岛西海岸的海景别墅中，享受独特的地中海风情；亦或住在纽约曼哈顿区的公寓中，感受着全球都市的繁华；还是生活在阳光之州的昆士兰度假屋里，能时常去划水、冲浪；或是坐在伦敦自家别墅的小客厅中喝一杯下午茶，与朋友谈天。然而因为有了我们，这一切距你并不遥远。※



投资人俱乐部首次加拿大商务交流及项目考察团即将启程

考察行程:

第1天 2016-09-12 星期一 北京-温哥华

于指定地点集合出发，乘坐国际航班飞往加拿大有“太平洋门户”之称的温哥华。

文——投资人俱乐部 刘超

21世纪不动产于1971年创办于美国加州，2000年进入中国大陆。21世纪中国不动产体系拥有近千家门店，已覆盖全国34个主要城市，拥有经纪人和雇员人数万余名。

随着21世纪不动产的品牌影响力不断增强，越来越多有海外不动产投资需求的人群关注并咨询21世纪中国不动产，希望能够借助21世纪不动产的全球服务网络寻找到最适合自己的海外不动产，实现资产的保值和升值。为了能为中国地区客户提供最优质的全球化服务，21世纪不动产中国总部特发起此次“加拿大商务交流及项目考察团”活动。

通过考察，投资人俱乐部旨在让21世纪中国不动产的各区域同仁与当地体系内的优秀机构和知名开发商代表沟通交流，深入了解当地房地产行业发展及市场现状，并结合自身实际情况探索最适合自己的区域的海外不动产业务运营模式，为本区域的长久、健康、高速发展提供更多更全面的国际化参考。



【盖士镇】

设立于1867年，是温哥华淘金的发源地，1971年被规划为历史保护区，因一位酒吧老板“Gassy”杰克·丹顿(Jack Deighton)而得名，盖士镇有难得一见举世仅有的蒸汽钟(Steam Clock)，每15分钟喷出蒸汽一次。这是盖士镇的地标，也是全世界第一座蒸汽钟。



【加拿大广场】

温哥华地标性建筑，紧邻港口，外观为五座相连的白帆，曾作为1986年温哥华世博会的加拿大馆。交通十分便捷，同时也是前往阿拉斯加的邮轮出发站。楼内除了温哥华会议中心、泛太平洋酒店等设施外，还有国际领先的4D影院飞越加拿大(Fly Over Canada)，可从空中欣赏加拿大美景。



【斯坦利公园】

斯坦利公园(Stanley Park)是温哥华最著名的公园，占地1000英亩，是北美最大的城市公园亦是世界最闻名的公园之一，1888年，公园正式开幕，以加拿大总督斯坦利爵士之名为其命名。史丹利公园人工景物极少，以红杉等针叶树木为主的原始森林是公园最知名的美景。

第2天 2016-09-13 星期二 温哥华



CENTURY 21加拿大门店参观，参加主题交流会，与经纪人沟通交流，实地考察在售新房、二手房项目。

第3天 2016-09-14 星期三 温哥华-维多利亚-温哥华



早餐后，乘坐渡轮抵达温哥华岛，沿途欣赏秀丽的海滨风光。抵达维多利亚市，参观世界著名的私家花园—布查特花园(不少于60分钟)。这座吸引全球上百万人潮造访的私人花园，不仅四季花开，庭园造景更是令人叹为观止，人间仙境莫过于此；随后安排游览市区名胜(不少于60分钟)：省议会大厦、1号公路零公里纪念碑、风景秀丽的海滨大道等。傍晚搭乘渡轮返回温哥华。

第4天 2016-09-15 星期四 温哥华 - 卡尔加里 - 班夫国家公园

早上飞往加拿大第四大城市，牛仔之都——卡尔加里。抵达后乘车前往露易丝湖、班夫小镇。晚餐后入住酒店休息。



【班夫小镇】

班夫小镇位于班夫国家公园中心，依偎在壮丽的雪山和娇媚的湖水之间。集落基山脉的自然美景和现代化的便利性于一体，班夫大道是班夫镇最繁华的去处，大道两旁保留着19世纪的建筑风格，各种贩卖精美纪念品的店铺林立，快餐厅和各种风味的餐馆栉比鳞次。



【露易丝湖】

露易丝湖是加拿大艾伯塔省班夫国家公园内的一个著名旅游胜地，露易丝湖源自维多利亚冰川，湖水碧绿清澈，远望就像镶嵌在落基山脉中的一颗翡翠。它以风姿卓约的维多利亚山为屏障，山水相依，形成一幅完美的风景照。露易丝湖被誉为“落基山脉上的蓝宝石”。

第5天 2016-09-16 星期五 班夫国家公园 - 卡尔加里 - 多伦多

早餐后飞往多伦多，入住酒店后自由活动。

第6天 2016-09-17 星期六 多伦多



CENTURY 21多伦多经纪门店参观，参加主题交流会，与经纪人沟通交流，实地考察在售新房、二手房项目。

第7天 2016-09-18 星期日 多伦多



早餐后，乘车前往世界之最尼亚加拉大瀑布。当汽车驶近瀑布，可以听到瀑布的轰鸣好像来自远方的呼唤，顶峰之水一泻五十余米直入谷底，汹涌的激流犹如万马奔腾。遥望马蹄瀑布，倾听瀑布狂诉其神秘，尽享古人听涛之乐；随后乘坐“雾中少女号游船”向大瀑布逆流而行，感受其雷霆万钧的磅礴气势。

之后乘车前往奥特莱斯，后返回多伦多市区。

第8天 2016-09-19 星期一 多伦多 - 北京



早餐后，参观多伦多大学。

之后前往机场，搭乘国际航班返回国内。

第9天 2016-09-20 星期二 北京

抵达北京，结束愉快的旅程，返回温馨的家。

行程亮点:

1.沟通交流之旅

与CENTURY 21加拿大门店东、经纪人深入沟通交流

2.参观访问之旅

与多伦多、温哥华等加拿大知名开发商深入探讨，考察在售项目

3.市场调研之旅

实地调研中国买家最关注的热点投资区域现状，分析未来市场走势

4.合作共赢之旅

思想与智慧的碰撞，迸发出C21中国总部与区域机构共赢的海外不动产合作经营之道

5.启迪心灵之旅

领略加拿大叹为观止的壮美自然风光，深入其中感受大自然赐予的神奇礼物

6.探索发现之旅

感受全球领先的移民国家浓重的历史沉淀和人文情怀

想了解加拿大考察团行程中的精彩见闻吗？想知道后续还有哪些考察团等着您吗？扫描以下二维码，关注“21世纪不动产海外置业”官方微信，随时随地掌握一手海外投资资讯。



海外置业官方微信



【上海锐丰】2016年员工业绩表彰大会落幕

以“厚积薄发”为主题的上海锐丰2016年员工业绩表彰大会于7月21日举行。大会精心编排了各个环节。《上海锐丰十周年》视频回顾了锐丰的发展历程。《走出校园后的成长》与刚刚入职不久的学生新人聊他们加入21世纪不动产的故事。面对近期部分地区出现的洪灾现象，会议组织了现场捐款，以帮助家在洪灾地区的部分员工。《诚信服务承诺》有奖问答帮助员工进一步加深对承诺的理解。会议还对一、二季度上海市场行情及公司表现进行了总结，对下半年进行展望，并颁发了上半年度的业绩奖项。



【宁波区域】立得房产挂牌上市

7月29日，21世纪不动产宁波区域分部——立得股份成功挂牌上市。当天，立得股份董事长陈均参加了由宁波市政府召开的宁波股权交易中心启动仪式，并从宁波股权交易中心手中接过沉甸甸的挂牌企业授权牌。随着上市钟声敲响，立得正式成为挂牌上市企业的一员，挂牌代码：710001。这标志着立得股份经过23年的努力，正式进入到资本市场，未来将为客户提供高安全、高品质、高效率的房地产综合服务。



【北京区域】上半年度嘉奖全员大会召开

7月21日，北京区域上半年度全员大会“睿变新生 2016”在北京剧院举行。2016年，21世纪不动产开始了在新消费、新技术模式下的创新实践，不仅在金融科技方面推陈出新，同时致力于在行业内推动MLS房源共享体系。北京区域在会上向全体员工传达了新的支持政策。会议还进行了店经理和储备店经理的任命仪式。在嘉奖环节，冠军经纪人及冠军门店代表获得了2016年中国年会全程费用奖励。会上的新人展示和国贸军团风采表演，以不同的方式诠释了团队的意义。

《CENTURY 21》征稿启事

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。主人翁可以是自己，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（以1P版面100元计）。

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、图片和文章均可投稿邮箱：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:

电话：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



21世纪不动产荣获五项特许大奖 首批AAA级特许经营企业

21世纪不动产荣获“2015年中国特许连锁100强”、“2015年中国优秀特许品牌”

是首批通过商业特许经营体系（AAA级）评定的特许经营企业

21世纪不动产温州区域荣获“中国优秀加盟商（区域）”奖

郑州弘业加盟店、青岛中天人和加盟店荣获“中国优秀加盟商（单店）”奖



中国连锁经营协会
China Chain Store & Franchise Association



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