

# 他们是上半年二手楼市的明星

面对众多的房产中介公司,南京人会如何选择?上半年各家公司的实际销售数据是最好的证明。凭借规模、品牌和服务等方面的优势,我爱我家、中广置业、满堂红、1+2联合不动产、链家地产、利众置业和大贺房产等公司位居前十名,他们凭借各自的特色赢得南京人的广泛认可。

## 我爱我家:创造幸福生活



卖房数量:1680套  
门店数量:73家  
经纪人数量:660多人

我爱我家总部设在北京,成立于2000年,经过11年的发展已经在北京、天津、上海、南京、杭州、太原和苏州等7个城市设立分公司,共拥有800多家连锁门店,15000多名员工。我爱我家南京公司成立于2000年,公司对整体服务精益求精,其安全、便捷、放心的优质服务获得广大客户的认可,先后荣获了“全国优秀房地产经纪机构”、“南京市房地产经纪企业十佳中介”和“2010年南京市质量奖称号”等荣誉。

我爱我家在南京长期稳居南京房产中介行业二手房销量第一名。据不完全统计,11年以来我爱我家已经为50多万多个家庭提供了优质服务,是南京人房屋买卖租赁的首

选。公司全名“我爱我家租赁置换有限公司”,从这个名字不难看出,我爱我家将“租赁”放到了比“买卖”更重要的地位上。在实践过程中也是如此,今年上半年南京我爱我家平均每月租赁业务近2000单,在业内处于绝对领先地位。虽然房屋租赁的佣金收入远低于房屋买卖,但是我爱我家长期以来从未放松。通过优质的服务,很多租房客户变成买房人,租赁房源变成出售房源,我爱我家不仅赢得了客户的认可,还获得了庞大的资源。

我爱我家市场部总监胡娟娟说,公司的愿景是“幸福生活,只因我爱我家!”公司希望通过专业优质的服务为广大客户创造幸福生活。

## 中广置业:专业铸就辉煌



卖房数量:947套  
门店数量:52家  
经纪人数量:350多人

中广置业成立于2001年,是江苏省内历史最为悠久的不动产经纪机构。中广置业在南京、无锡、常州、扬州等各大中城市均设立了分公司,在全国各地开设的连锁门店已达200余家。中广置业不断提高服务质量,长期以来让客户享受到了真正的省心、放心、安心、舒心、开心的“五心”级服务。曾荣获“江苏省著名商标”、“南京市著名商标”和“南京市房地产经纪企业十佳中介”等荣誉。

在南京房产中介行业,中广置业经纪人的人均业绩是公认最高的,经纪人素质稳居行业前列。350多人的经纪人团队屡创佳绩,多年来都占据着业内第二名的位置。作为江

苏本土最成功的房产中介企业,中广置业“专业精神,值得信任”的服务理念深入人心。为了培养专业人才,中广置业有自己独到的培养体系。公司与南京工业技术学院等大专院校合作,在南京、徐州和合肥建立了三大人才培养基地,定向培养专业房地产经纪人员,每年都有众多“房地产经纪与评估专业”的大学生进入中广置业,充实该公司的专业人才队伍。

中广置业集团副总裁韩俊说:“选择中广!选择专业!”专业人才是优质服务的保障,公司还特别注重为广大员工创造良好的工作环境,公司服务好员工,员工才能服务好客户。

## 满堂红:让中国人住得更好



卖房数量:649套  
门店数量:46家  
经纪人数量:500多人

满堂红(中国)集团成立于2000年,经过11年的发展,满堂红业务逐步覆盖广州、佛山、东莞、珠海、中山、南京、成都、武汉、重庆等国内十大城市。截至目前拥有387家门店,5431名员工,名列中国五大房地产经纪公司之一。2007年2月满堂红进驻南京,曾荣获中国“最具成长力房地产经纪机构”和“南京市房地产经纪企业十佳中介”等荣誉。

满堂红多年来始终站在行业创新的前沿,给南京人带来不一样的体验,这造就了其领先的业内地位。在传统观念中,房产中介只卖二手房,满堂红在南京率先推出的“一二手房联动业务”却打破了这一传统,从而成为业内新房代理

领域的领跑者,公司的业绩和市场份额快速提升。除了业务创新,服务创新也是满堂红快速发展的强大动力。2009年,满堂红在业内率先推出400-800-2828全国呼叫中心,通过客户服务管理、客户回访跟进和优质服务评核三大体系建立全国服务体系网,客户可以通过这个平台监督每一个环节的服务,并对经纪人服务做出评价。

“以不断创新的业务运作,打造最具效率的房屋流通服务网络,让中国人住得更好。”满堂红南京公司总经理袁小玲说,这是满堂红的企业使命,公司将始终坚持为客户提供诚信、透明、专业、高效的优质服务。

## 1+2联合不动产:金牌店长金牌服务



卖房数量:522套  
门店数量:52家  
经纪人数量:460多人

1+2联合不动产是新联合投资控股有限公司下属产业集团,成立于2003年11月。截至2010年底,已经在石家庄、成都、武汉、南京、郑州、天津、唐山和秦皇岛等11个城市成立子公司。集团拥有连锁店近250家,员工近3000人。曾荣获“全国房地产经纪百强企业”等众多荣誉。

经纪人素质参差不齐,如何提高员工素质,是提升行业形象的关键!1+2联合不动产的“金牌店长”模式无疑是成功的,这也是该公司赢得众多客户信任的“制胜法宝”。1+2联合不动产南京公司目前拥有80多名“金牌店长”,全是本科文凭。“金牌店长”也是1+2联合不动产服务体系中最关键的环节。在该公司,二手房买卖过程中最重要的签约等关键环节都由“金牌店长”全程把控。1+2联合不动产另一重要特点是,大部分门店都是中小型社区门店,有效降低了运营成本,把收益让给员工和客户。

1+2联合不动产南京公司总经理耿海涛说:“感谢广大南京市民长期以来对1+2的认可和支 持,公司将竭诚为广大客户提供最好的服务,竭尽全力做到最好!”

## 链家地产:我承诺我做到



卖房数量:327套  
门店数量:33家  
经纪人数量:300多人

链家控股集团成立于2001年,是以地产中介业务为核心全国化发展的房地产综合服务体,稳居全国房地产经纪企业三强,覆盖北京、天津、大连、南京、青岛和成都等6大城市,全国门店逾800家。南京链家地产成立于2011年,携手南京消协发布了“不吃差价、先行赔付、真实房源”三大服务承诺。链家曾荣获“全国房地产优秀经纪机构”和“全国金牌房地产经纪企业奖”等众多荣誉。

从去年6月南京公司正式运营以来,占据了销售榜的第七位,在河西局部领先,成为南京人在河西买房的主要选择。链家地产创造的奇迹源于其太多的与众不同!2011年6月,南京链家携手南京消协发布“不吃差价、先行赔付、真实房源”三大服务承诺,成为行业内唯一一家敢于承诺的中介,客户举报一条假房源可获百元奖励;链家把交易安全放在首位,在南京率先引导客户资金托管;在“链家在线”南京站,购房人可通过多种方式找到合适的房源,可以直接网上预约看房……细心的买房人会发现,链家地产“真房源”行动正潜移默化地改变着行业的整体环境。

南京链家地产总经理黄月平说:“虽然链家的新举措推行的难度很大,但是链家坚持的是‘我承诺,我做到!’”

## 利众房产:本土中介行业“老大哥”



卖房数量:211套  
门店数量:约150家  
经纪人数量:约400人

1997年,在全国的房地产行业还处于萌芽期的时候,南京利众房屋销售有限公司(简称利众房产)已经创立,当时是仅有几位员工的小公司,但是公司从一开始就有明确的服务原则和严格的规章制度,坚持“实事求是、利于大众、公开公正”的经营理念。

2007年,利众房产一举增加门店31个;2008年,利众将触角伸向苏锡常和扬州等地,目前在南京已有门店约150家。利众房产多年来都是南京本土房产中介企业的标杆,这主要归功于优秀的经纪人。“无论酷暑还是严冬,利众人都用心服务,一天陪多位客户看房,连爬七楼是家常便饭。”利众房产一位高层告诉记者。

在利众房产的众多门店当中,位于来凤街的分店和集庆路33号的殷高巷店是优秀典型,现有专业经纪人约80人,为南京客户提供高水准的买房、卖房、租房服务。谈及公司的长远发展,南京利众房屋销售有限公司徐总表示:“在住宅市场竞争力偏大的情况下,我们会保持原有优势,同时向商业地产交易和租赁倾斜。但这一块业务需要高水平的经纪人,毕竟涉及到的税费比较多,交易也更为复杂,所以我们需要这方面的人才。”对于人才培养,徐总表示会有资深经纪人定期从楼市政策、专业、税务、服务技巧等方面进行培训,为员工提供优秀的职业发展平台。

## 大贺房产:深耕城北回报社会



卖房数量:168套  
门店数量:22家  
经纪人数量:150多人

大贺房产销售服务有限公司成立于2003年,涉及6个行业,是多元化产业结构的集团化企业。作为扎根于南京城北板块的知名本土房产中介企业,大贺房产依靠其专业的技能和人性化的服务树立了良好的口碑。曾荣获“南京市房地产经纪企业十佳中介”、“南京市房地产经纪企业最具影响力企业”等众多荣誉。

随着二手房市场的发展,南京房产中介行业竞争越来越激烈,但是多年以来大贺房产在南京城北却牢牢占据着领先地位,是南京人在城北买房的首选。大贺房产总经理陈晓吉今年3月新当选玄武区人大代表,他成功的秘诀是“做事先做人,饮水思源回报社

会,”大贺房产是著名的爱心企业,通过这种方式公司也获得了城北居民的真心支持。自2003年成立以来,大贺房产始终坚持支持公益事业,关爱贫困老人、贫困学生和贫困家庭,先后义务资助了南京市月苑第一小学100名贫困生,与红山街道联合发起了“51120”捐助助学工程,每年捐出数万元善款资助5名贫困大学生、10名高中生、10名初中生和20名小学生。

“受人之托忠人之事!”这是大贺房产长期以来坚持的服务理念。陈晓吉说,房产中介行业形象至关重要,只有真正从客户角度出发提供专业优质的服务,才能让广大市民放心地把房子托付给你。