



浩天 理念感召下的激情狂飙

面对一系列政策，浮在泡沫最表层的小资金经营者最先离场，随后，缺乏竞争力的小中介公司也不堪重负，有的苦苦支撑，有的名存实亡，更有的直接关门。

而洛阳浩天房地产经纪有限公司却在这个时期反其道而行之，迅速扩张。能够在夹缝中生存下来，并焕发出勃勃生机，它究竟具备哪些独特优势？

有口皆碑 诚信铸就“4-9-15”传奇

令人惊讶的是，浩天没有哪一招是特别独特或者一招制敌的招式，它强调的是——他们的团队、他们的理念、他们专业的服务能力、对客户的责任感以及他们的战略选择等等，整个系统组成了浩天核心的实力。

“服务无小事，细节见真功”，这句话用在浩天的员工身上再合适不过。在采访中记者听说，很多客户都是以前的客户给他们介绍来的。

2007年8月份，有一位客户来到浩天，提出想多看几套房子对比一下的要求，可他只有中午有时间看，员工就中午不休息带着他连续看了好几天，细心地给他介绍每一套房子的优势和瑕疵。8月天气炎热，客户中途好几次都受不了，想随便挑一套差不多的就行了，员工却不答应，极力说服客户看到最满意的再决定……



客户在现场咨询

最后，客户选中了一套各个方面都很满意的房子，签完合同后，客户说：“能培养出这样的员工，浩天真了不起。”从此，他对中介公司的怀疑态度也完全改变。

2006年5月，洛阳浩天房地产经纪有限公司成立。一年多来，从4家连锁店发展到9家，浩天的诚信慢慢渗透到整个市场，各项业务也积极展开。而到明年的这个时候，浩天将把15家店面撒满洛阳的大街小巷，这，不能不说是一个传奇。

深挖市场 高效铸就“与时间赛跑”团队

有人说，浩天的工作人员平时在公司里，通常都是在周而复始

的做同一件事——与时间赛跑。

为此，他们还提出了3个“最”，房产销售最快化：二手房平均销售周期11.3天，空置房项目平均销售周期17.9天；客户利益最大化：成交客户价格满意度达到97.3%；销售风险最小化：客户风险规避率更是达到99.51%。

随着对公司发展战略和对洛阳市场理解的深入，浩天的发展还在不断地提速，除了机构的扩张，其销售能力也在洛阳体现出领先水平。去年10月，浩天凭借一流业绩赢得了洛阳“洛阳市秋季二手房、商品房交易会最佳销售奖”。

短短一年半时间，浩天不仅在洛阳取得了良好的市场口碑，也因此获得了可喜的市场占有率，在

同行业的竞争迅速地占据了优势地位。

而对浩天来说，目前的成就是次要的，更主要的收获在于通过运营积累下来了可贵的市场经验。浩天要做的是：形成一店登记全市共享，让客户可以享受到资源共享的快乐，成交更迅速、更安全。

不断创新 市民享受“统一”味道

至今，浩天已有员工116名，专业职业顾问91人，其中大专以上学历85人，国家经纪人5人，省级经纪人18人。在拥有了这样一支高素质的营销队伍之后，浩天对员工进行了一系列的培训，使高素质转变成更高的服务热情、专业能力和更强的创新精神。在行业整体进入提升企业竞争力需要人才驱动力的“竞才”时代时，浩天的危机意识和前瞻意识无疑走在了前列。

与一味追求规模化的经营相比，浩天的特色——连锁店直营，对公司战略的贯彻执行是一种更有力的保障，天津路、牡丹路、武汉路等9家直营连锁店组成了我市最大的直营式中介公司。直营连锁店的优势在于：统一的宣传、统一的销售策略、统一的客户服务、统一的售后维护、统一的信息资源。市民到任何一家连锁店都会享受到“统一”的服务。

以连锁店为核心的传统渠道

和以网站为核心的网络信息化渠道相结合的综合服务网络，为浩天的发展、壮大提供了经济上的保障，也使它在市场激烈的竞争中占得先机。公司成交总套数连续9个月持续增长，平均增长比率在6%~8%。

归零心态下的激情冲刺

浩天收获的荣誉已经很多，洛阳市优秀单位、洛阳市房展会优秀参展单位、洛阳市诚信中介奖、洛阳市优秀企业奖……

如今，浩天人却想把以往的成绩，像浩天的投诉一样，归零。因为，一个企业具有的最大优势就是能够不断地创造新的优势，主动挑战高目标的勇气和魄力，这样才能保证企业的旺盛生命力，谋取更大的发展空间。

浩天之所以能从一个名不见经传的小公司发展壮大成为今天在洛阳房地产经纪行业中数一数二的企业，关键就在于他们拥有的“冲刺”精神。现在，这股精神正顺势向洛阳的最高峰进军……

2009年年初，浩天将实现洛阳市区之外的第二城市布控，并作为洛阳中介行业的优秀代表进入其他城市三级市场。

浩天有这个信心，当然也有这个优势。除了自身的储备外，他们的优势还体现在良好的客户群体上。

毫无疑问，“浩天”的品牌已深入人心。（霍媛媛）

树服务品牌 结四邻家缘

资料链接：

由洛阳弘盛家缘房地产经纪有限公司创建的“四邻·家缘”房产连锁店体系，始终以为客户提供房地产买卖、租赁、代办手续、房产评估、咨询等全程专业服务为宗旨。弘盛家缘公司拥有经验丰富的专业房产营销策划和销售人员，立志以遍布城市各地的连锁店为客户提供强大的房地产销售网络和置业服务。



西苑店：64271921 64270920
联盟店：64286330 64286328
广场店：64911918 61838559
丽春店：64616571 64616572
行署店：63330608 62783608
洛浦店：63265832 63203533
中州店：63975252 63975262

走近四邻·家缘，感受到的气氛如同她的名字——亲切而温暖。据工作人员介绍，“四邻·家缘”房产连锁体系，目前在洛阳市区有连锁店8家，至2008年年底将在市区扩展到20家，继而发展成为本地较大的房产连锁体系。那么，是什么给了“四邻·家缘”一定会发展壮大信心呢？

基础篇：厚积而薄发

洛阳弘盛家缘房地产经纪有限公司成立不久，就积极地与数家进驻洛阳的全国知名房地产经纪企业全面合作。公司还运用全新的经营理念，高规格、高标准的经营管理模式，致力于打造“阳光操作、专业服务、资源整合”的新型房地产经纪公司。

为了最大限度地挖掘内外潜力，整合利用周边资源，公司与多家银行达成房地产抵押贷款合作意向，还与洛阳数家主流媒体共建房产信息发布渠道，并不断借鉴先进的经营管理理念发展壮大自己。

除此之外，弘盛家缘公司以“诚信合作、互利互惠、优势互补、共同发展”为原则，很快便拥有了一支高素质工作团队。在过去近两年的时间里，弘盛家缘公司坚持稳步发展，经受住了房产市场上各种风浪的考验，成功地开拓出自己的市场空间，树立了为洛阳百姓所熟知的服务品牌，为今后的快速发展打下了坚实基础。

价值篇：协作 创新 共享

一个积极向上的团队能够鼓舞每一个人的信心，一个充满斗志的团队能够激发每一个人的热情。在弘盛家缘公司的核心价值观中，始终有三个信条，那就是协作、创新、共享。

公司深深明白，当今的世界是一个合作的世界，公司的命运和利益包含着每一个公司员工的命运和利益。正是这样，公司提出“尊重”与“信任”，赋予每个岗位相应的权力与责任，以保证公司如协作的鱼群，整齐划一。

曾有一个青年企业家认为：人的创新性决定了企业的命运。弘盛家缘公司不仅鼓励员工们主动思考，还提倡包容开放，鼓励着员工们在“破旧”中“立新”。

弘盛家缘公司推崇的第三个信条便是“共享”。公司员工告诉记者：“共享是团队的法则，成功是我们的目标，当目标实现时，共享的成功才称得上成就，拥有成功的员工才称得上成功的企业。”

服务篇：永远的“4S”

当工作人员生动地把“四邻家缘”连锁体系比喻成“不动产的4S店”时，记者也感到疑惑，不动产有“4S”么？

经人解释才恍然大悟，原来是这样的4S：微笑（Smile）、速度（Speed）、真诚（Sincerity）、和服务（Services）。

为了更好地服务客户，给客户创造一个轻松的交易环境，弘盛家

缘公司提出“4S”概念，要求员工要保持微笑，因为微笑的开始是成功的起点，是由内到外的理解和宽容。另外，高效的员工铸就高效的企业，在第一时间处理问题、沟通信息也是对客户的尊重。更为重要的是，在为客户提供周到、细致服务的同时，体现出了一个服务行业的价值所在，体现出了四邻·家缘的与众不同。

经营理念篇：精与诚

综观四邻·家缘的发展历程，创业伊始，它没有丰富的经验积累、没有惊人的店面规模，但是就是这样几乎从“零”开始的企业，靠着它对业务的精益求精，对客户的用心和诚信，发展成为今天洛阳的知名房产中介。

如今，公司的专业房产营销策

划和销售员，针对房地产开发项目的前期策划、营销策划与市场运作、以及商品房售出后相关手续的办理等已具有丰富的经验和较强的实力。但公司仍始终坚持把“客户满意”、“自信诚信”作为对员工工作的基本要求。

因为弘盛家缘公司认为，自信诚信是企业立足之本，要勇于相信自身的价值，敢于信守诺言，在这个呼唤“诚信”的消费时代，才能让企业更快地散发出品牌的光彩。

有人说，四邻·家缘是个天真浪漫的名字，这大概是因为这里服务的温馨。其实，四邻·家缘还有着更多地追求和信念，也许正是因为这些，弘盛家缘公司才有信心要将“四邻家缘”连锁店扩展到20家，成为洛阳较大的房产连锁体系。

（宋玉峰）

