



星成时代

XINGCHENG
TIMES

星服务·成未来



致 力 于 打 造 中 国 房 地 产 综 合 服 务 商 第 一 品 牌



扫描二维码 关注星成
获取更多行业资讯
www.xingchengchina.cn

04

4月23日，“大道同行，追梦新境”，星成集团·杭州诚联五周年感恩答谢会于杭州隆重举行……



05

毕业，不是结局，毕业，只是开始。告别曾经的校园，踏上职场的征程。



25

星成商学院成立于2014年，聚集了一批10余年行业经验的高级讲师，以“实战、实效、实用”为教学原则，传递心存高远、努力奋进的地产人精神……

CONTENT

2019年季刊 第二期

01 卷首语

03 今日星成

PROFILE IN 1ST QUARTER

- 03 实力聚首，赋势共赢
熔炼团队、超越自我
群策群力，高掌远跼
- 04 大道同行，追梦新境
浓情端午，福利暖心
相聚星成，祝福传递

05 精英故事

STARS LEGENDS

- 05 毕业季 年轻不设限
- 09 年少有为 伙伴星成

11 龙虎榜

CHAMPIONS LIST

- 11 精选项目
- 15 季度冠军

23 星成观点

XINGCHENG VIEWS

- 23 持续稳增，竞争加剧，
冲刺加速度

25 商学院

BUSINESS SCHOOL

- 25 商学院地产精英入职连
- 26 商学院地产精英提升营
- 27 商学院专题课程
- 28 星际加油站

风鹏正举， 韶华不负

“恰同学少年，风华正茂；书生意气，挥斥方遒。”
朝气蓬勃，有着奋发向上的力量，栉风沐雨，以竭
尽全力无悔青春。

顺应时代的发展，星成正青春，有活
力，鼓励拼搏，乐于倾听年轻的声音。这
里不乏沉稳，更多的是奋勇无畏。来自不
同的背景，却拥有相同的特质：有激情、
有毅力，拒绝平庸，用勤劳、勇敢、智慧
书写星成。我们相聚一起，为成就平凡中
的伟大。

市场风云莫测，机会无限，充满挑战。
星成用了十一年的时间，从初创的寥寥几
人发展成为数千人团队的集团公司，不仅
拥有共同的目标，更肩负时代的责任。面
对房地产行业的稳中波动，星成始终充满
信心，坚持学习创新为目标，苦练内功，
将“人”作为企业发展与管理核心，持续
吸纳优秀人才，培养地产精英。

未来路还很长，无论你是刚刚离开校
园，还是职场高手，亦或是抛开一切只为
心中“一团火”的逐梦者……只要你眼里
有点星光，心中有些许梦想，星成愿
伴你翱翔，突破自我。九万里风鹏正举，
共谱璀璨华章。

梦想之所以珍贵，是因为我们给予了
它最美好的期待。筑梦路上，与最优秀
的人同行！借助星成这个平台，聚集奋斗者，
演绎精彩人生，将潜力无限发挥。

时间带不走年轮，流年带不走青春。
这个波澜壮阔的时代不会辜负前行者，去
往怎样的远方，你将自己选择。心中有梦，
以梦为马，志存远方，不负韶华。

今日星成



星成集团第一季度管理层工作研讨会 实力聚首，赋势共赢

4月22日，集团第一季度管理层工作研讨会正式召开。集团董事长刘鹏军、总裁焦德俊、执行总裁陶瑞军、各区域公司总经理及集团高管均到场出席。大家回顾了第一季度的工作成果，并制定了第二季度的工作目标和计划。

时间：2019年4月22日
地点：浙江·杭州

江苏区域公司团队文化拓展 熔炼团队、超越自我

5月6日-7日，江苏区域的小伙伴们暂时放下忙碌的工作，进行了为期2天的团队文化拓展之旅。星家人们保持着一贯的冲劲，在欢声笑语中，凝聚力量，努力成为更强大的团队。



时间：2019年5月6日~7日
地点：安徽·芜湖



星成集团项目部五月月度会议 群策群力，高掌远跖

星成集团项目部5月月度会议在江西区域召开，集团执行总裁陶瑞军、研展部高管、江西区域高管出席了会议。大家对星成各项目进行研究分析，并针对下阶段项目的拓展策略展开研讨，提前布局下半年的工作方向。

时间：2019年6月3日
地点：江西·宜春

星成集团·杭州诚联五周年答谢会 大道同行，追梦新境

4月23日，“大道同行，追梦新境”，星成集团·杭州诚联五周年感恩答谢会于杭州隆重举行。星成集团董事长刘鹏军、总裁焦德俊、执行总裁陶瑞军带领星成高管团队集体亮相，与1000余位地产开发商、分销商及星成伙伴共同见证了这一神圣时刻。

时间：2019年4月23日
地点：浙江·杭州



星成集团员工关怀 浓情端午，福利暖心

6月7日，端午节来临之际，为弘扬传统文化，星成按照传统习俗为全体星家人准备了节日礼品，表达了对星家人们满满的节日关怀与深切祝福，感谢每一位星家人的爱岗敬业、努力工作。

时间：2019年6月7日
地点：星成集团



相聚星成，祝福传递

每个月，星成都会为生日的家人准备一份贴心的小礼物，祝福他们生日快乐。感谢每一位家人的付出与耕耘，让星家人的生活与工作都充满温暖与感动。

时间：2019年6月7日
地点：星成集团





毕业季 年轻不设限

毕业，不是结局，毕业，只是开始。
告别曾经的校园，踏上职场的征程。



23

星成集团湖南区域
市场专员
姚茂雄

不会侃侃而谈的建筑师，不是好销售

青春，就应当用来奋斗；哪怕跌倒，也会有收获。

回想起我与星成的邂逅，其实就在一年前的6月，那个让我彷徨的毕业季。

从小，我就是个不善言辞的人，在家人口中，我是个有些木讷的孩子。可哪一个少年不向往意气风发，不爱轰轰烈烈？我羡慕侃侃而谈的潇洒，也憧憬外面更大的世界。我放弃了所学的建筑工程专业，选择了最能锻炼与人相处的销售行业。经过朋友的介绍，我来到了星成。

初进公司，由于没有经验，只能去陌拜中介门店，做宣传，扩人脉。当时正值盛夏，有“火炉”之称的长沙气温一度达到40°C。我穿着正装，一天要走访20多家门店，身上的衬衫从来没有干过。一天下来，衬衫上都结出了盐晶。

对我来说除了身体的辛苦，更难的是克服人与人交流的恐惧感。我对着镜子拼命练习，把要说的话全部写下来，像背课文一样背诵出来。从开始的尴尬，到慢慢的侃侃而谈，我凭着一颗真心交到了不少好朋友。现在，无论是陌拜渠道分销，还是主动搭讪客户，我都游刃有余。

相比周围的同事，我一个刚走出校园的新人还显得稚气未脱，虽然克服了胆怯，工作中仍缺乏经验与方法。所幸，我遇到的是一群家人。许多在行业里摸爬滚打得出来的经验，前辈们都能毫不吝啬地与我分享。我们被称作“星家人”，没有隔阂，只有归属。

青春，不怕挥霍，选择你想要的，或许这就是我能拥有这段精彩星成之旅的原因吧！



24

星成集团上海区域
案场置业顾问
杨宏涛

95后应届生如何在半年内做到销冠

24岁，一切才刚刚开始。人生路远，道阻且长。山高水阔，任我翱翔，用赤子之心追逐梦想。

我是杨宏涛，来自安徽六安，今年24岁，毕业于上海电子信息学院，星成是我的第一份工作。

从小我就不是一个“安分”的人，我总是期待创新，乐于尝试，安逸和平稳的日子，朝九晚五、两点一线，这种一眼看到老的生活让我感到无趣！我就这样怀揣着天真而美好的梦想，毅然选择了房地产销售行业。

2018年，毕业后的我，在朋友口中得知了星成这个品牌——是一个有质量、有高度、有挑战、有温度的企业。怀揣着梦想，我毅然加入星成，走上了我的追梦路，成为了星成集团上海区域的一名案场置业顾问。

置业顾问这条路，离不开和人打交道，离不开沟通，更离不开点点滴滴的真诚服务。我理解的服务，不是夸夸其谈，也不是纸上谈兵，而是建立在平凡的每一天，如朋友般体贴，让人感到自在。

作为职场新人，我是幸运的。从学校到职场，在这个转变的起点，我很庆幸选择了星成，选择了这个温暖的大家庭，优质的平台，让我入行便能做到事半功倍，实现我的理想。

成为销冠，我是惊喜的，我其实没有什么过人的天赋。如果当初自己没有踏出第一步，勇敢地去“折腾”，就永远不会知道自己的能量超乎想象。



多标签美少女的青春奋斗史

作为 5 年的老员工，她见证了公司的发展历程；作为年轻的案场经理，她带领 8 人团队披荆斩棘，创下屡屡战功。她是浙江区域的颜值担当，却用一个顶俩的实力把自己打造成了女汉子。



星成集团浙江区域
事业一部行政主管
杜梦

26

星成集团浙江区域
案场经理
宋小玲

案场经理、销冠、主持人、颜值担当、5 周年老员工，这些标签都贴在同一个年轻女孩身上，她就是星成集团浙江区域的案场经理宋小玲。

2014 年 11 月的一场校招，可以说改变了这个青春靓丽的安徽女孩的一生，就读于安徽农业大学营销策划专业的宋小玲，本以为自己往后的职业生涯会在一张办公桌，一台电脑前度过。“星成的领导有着很强的感染力，感觉在公司里跟着领导干能够有良好的前途和光明的未来。”当时还懵懵懂懂的宋小玲决定跟着感觉走，加入这个极具号召力的企业——星成集团。

从一个没有任何社会经验的应届毕业生到能够独立接待客户的置业顾问，再晋级成为带领团队的案场经理，宋小玲竭尽全力。如今的她，成功从“小白”

蜕变为一名地产精英，靠自己的拼搏，买车买房，超越了许多同龄人。她坦言，这 5 年来，经历了太多的努力和付出，也包括心酸和泪水。和宋小玲同一批来到公司的一共有 20 几个应届毕业生，至今还有 3 人，留下来的都已经成为公司的骨干精英。

2017 年的 3 月份，宋小玲刚晋升为主管，独立带领 3 名置业顾问一起做“玺之湾”商铺项目。从项目进场的大小事宜安排，到置业顾问的流程考核再到开发商的关系维护，让没有经验的她忙得焦头烂额。数不清有多少个日日夜夜，累了，躺在地板上睡着了；饿了，随手拿桌上的泡面充饥。

“这一路走来我没有想过放弃，一直在心里告诉自己，要想做到更优秀，必须更努力。”

若比别人贪心，请比别人用心

没有不劳而获的工作，更没有坐享其成的收获，若比别人贪心，请比别人用心。

杜梦，来自安徽农业大学，2015 年加入星成。毕业前夕，杜梦投了无数份的简历，面试过好几家公司。虽然每个公司的福利待遇都挺不错，但她总觉得差了一些东西。直到接到了星成集团的面试邀请，在这个家一般的公司，她感受到了活力与温度，她终于明白了自己追求的职业未来。

相比表达，杜梦更喜欢用行动说话。对于上级的决策，工作的安排，她都是冲锋在前响应执行着。从职场新人一路披荆斩棘，升任到行政主管，她相信自己可以担起这份责任，承受这份压力。

2016 年，公司接下了杭州萧山“金地德圣中心”项目。杜梦清晰的记得，那天凌晨，售楼部灯火通明，谈判区坐满了客户，每一位伙伴都精神饱满，充满斗志。这个画面至今印记在她的心中，激发了她心中强烈的归属感。

今年，星成集团杭州诚联的五周年感恩答谢会上，作为五周年老员工的杜梦光荣获得五周年忠诚守护奖。五年的青春，五年的忠守，杜梦当之无愧。



25

星成集团浙江区域
事业一部行政主管
杜梦

离开舒适圈，寻找别样精彩

今天所承担的压力必将成为日后的动力。

“不逼自己一把怎么知道自己行不行呢，不尝试一把怎么知道凡事都有多面性呢，在最该拼搏的年纪就应该逼自己一把，人生，别在拼搏的年纪选择了安逸。”这句话从一个乖巧甜美的女孩嘴里说出，让人有一种强烈的反差感。

她是星成集团数据部的程新南，来自安徽淮南的 27 岁女孩。

懵懂的学生时代，简单而又舒适。一颗年轻躁动的心，却不甘于校园这个舒适圈，想要去到更广阔的天空翱翔。

源自对房产行业的信心、星成品牌的影响力等多重吸引，毕业后的程新南选择加入星成这个大家庭。

“踏实肯学，工作细致，进步非常大”，这是领导对程新南的评价。在斩获星成年度优秀员工奖后，程新南表现得十分谦虚。她笑道，我其实是占了便宜，比我厉害的没有我“新”。轻松的笑容下，实则是每日的不断进取，积极学习。

三年的时间，让程新南历练成了“老鸟”。她很庆幸，自己在毕业时就做了正确的选择，也为之付出了努力。



27

星成集团
数据部数据专员
程新南

年少有为 伙伴星成

他们也曾是少年，怀揣着一腔热血；
他们用绚烂的青春，浇灌出丰硕的果实；
他们用奋斗的汗水，成长为星成的骄傲。

他们也是我们，我们的少年时光；
我们褪去青涩，收获飞翔的翅膀；
我们终于成长为期待的模样；
听一听老员工们是如何说的……



机遇与挑战同在，
汗水与成就并行。

集团数据主管
单晓灿



唯有努力，不负光阴。

上海区域市场经理
朱朕河



时间记录了我们的付出，
也见证了我们的骄傲。

浙江区域研展部总经理
范国强



面对挑战，全力以赴。

浙江区域案场总监
马乐乐

走过雄关漫道，
踏上下一个征途。

集团行政经理
崔培云



乘风破浪，勇往直前，
风雨同舟，携手共进。

上海区域高级市场总监
胥红元



脚踏实地，
永怀敬畏之心。

安徽区域高级案场经理
周丹



傲人的成绩离不开
优秀的平台，感恩星成。

浙江区域案场总监
孙中凯



五年的时间印下脚印，
希望我们能越走越远。

浙江区域案场总监
周铭



人生没有等出来的美丽，
只有拼搏出来的辉煌。

浙江区域案场经理
马欣



在工作中学习，
在前进中成长。

浙江区域行政主管
王蕾



不断进阶，不断挑战，
不断突破，才有趣味。

浙江区域人事
戴莹颖



我坚信，每一份努力都会
得到希冀的回报。

浙江区域财务
戚建春



不忘初心，努力攀爬，
畅想未来。

浙江区域策划
汪国彦

你必须十分努力，
才能看起来毫不费力。

浙江区域市场总监
徐涛



要收获就必须有付出，
要付出还要学会坚持。

浙江区域案场经理
邵甲



责任面前无小事，
关注细节更重要。

浙江区域财务
赵军艳



扫码观看视频，了
解更多星家人的成
长路。



Projects 精选项目

二季度，重量级项目纷至沓来，逐梦之旅再添翼；向“三年百城”迈进的道路上，星家人砥砺前行。面对市场竞争的汹涌澎湃，星成，放眼大局，开疆拓土，唯有拥抱变化，才能掌握主动。这个夏天，火力全开，描绘未来，星采华章。

PINGHU

平湖

名悦华庭

环沪生活圈 热销神盘



星成独家代理项目。名悦华庭位于环上海生活圈嘉兴板块，沪浙经济对接示范区，沪嘉杭科技新走廊核心位置。到达上海、杭州、苏州、宁波四大城市均不超过1小时车程。周边配有成熟商业和重点中小学，未来升值潜力不可估量。

星成集团上海战区于2019年6月3日正式进场，6月7日正式启动带看。半个多月时间，签约分销近800余家，认购近55套。在平湖地区掀起了一阵抢购热潮。

浙港国际中心

杭州硅谷 现房现铺

杭州

HANGZHOU

星成全案代理项目。浙港国际中心位于杭州紫金港核心区，城西科创大走廊的东起点，2、5号线双轨直达，周边西溪银泰城、五洲国际等高档商圈林立。浙江大学和众多高端住宅，为项目带来稳定的客流和人气。

浙港国际中心凭借丰富的业态规划与方正、通透的户型，在杭州“硅谷”享有得天独厚的优势。星成集团·杭州诚联用专业、高效的作战实力，进场2周时间，做到商铺清盘，公寓劲销40余套。创造了杭城商业地产圈的又一个奇迹。



星星商业广场

双上市企业 精心打造

星成全案代理项目。星星商业广场由全国民营企业 500 强、双上市公司的星星集团精心打造。是一座集零售、餐饮、娱乐、休闲、教育为一体的大型商业综合体，辐射人口近 100 万。项目引入众多主流时尚品牌，在长兴当地广受关注。

该项目是星成集团·杭州诚联挺进湖州的又一个商业地产项目。对星成争雄湖州具有里程碑式的意义。2019 年 5 月 22 日，项目正式启动。杭州诚联派遣精英团队全力进驻，在长兴开创了万众瞩目的热销传奇。

长
兴



CHANGXING

ZHUZHOU

株
洲



壹号公馆

品质住宅 实力热销

星成独家代理项目。壹号公馆位于醴陵南城马背岭，由湖南建宸置业投资开发，项目总用地约 76 亩，总建筑面积 15.6 万平方米，由 13 栋双拼别墅、8 栋独栋别墅和 6 栋高层住宅构成。设计采用西班牙风格，对标一二线城市，旨在打造醴陵城南最具人文情怀和品质精神的纯居住墅质小区。

壹号公馆是星成集团深耕湖南的又一力作，湖南区域的战士们于 5 月末正式入驻，并以诚信、高效的服务理念，让壹号公馆在短时间内引起很大的轰动，一批批看房客把售楼中心挤得水泄不通，成功展现了星成的标杆品质。

CHUZHOU

滁
州

蓝光·雍锦湾

品牌地产 火爆劲销

星成全案代理项目。项目位于安徽滁州，是宁滁一体化桥头堡，拥有“南京后花园”的美誉。蓝光·雍锦湾是蓝光地产潜心研发的高端改善系“新中式”住宅，由合院别墅、花园洋房、景观高层等产品组合而成。

2019 年 5 月末，项目正式启动。踩盘、带看、培训分销……星成集团江苏战区的精兵强将们用使命必达的战斗士气，换来了售楼处天天爆满的空前盛况。

短短 30 天内，已迎来 150 余组客户，签约分销近 760 家，让初夏的滁州，因蓝光·雍锦湾而越发火热。



长城·万悦汇

中心城区 百变公寓

星成独家代理项目。长城·万悦汇位于长沙市中心地段，总建筑面积 3.8 万平方米，共 27 层。集时尚购物、餐饮娱乐、休闲养生于一体，是文创产业人群、商务连锁酒店、创新企业的不二选择。

星成集团湖南区域进场后，便开启劲销模式。不到一个月即成功销售 60 余套，售楼处人声鼎沸，大定礼炮不断，掀起了一波又一波抢购热潮，受到开发商的高度认可。



CHANGSHA

长
沙



季度冠军

有志者，事竟成，苦心人，天不负。
他们步履不停，勇者无惧，只因对梦想的执着追求。
他们奋力奔跑，激情饱满，只因对未来的无限憧憬。
他们是星成的明日之星。

扫描二维码、回顾 销冠风采



4月销冠



5月销冠

THE CHAMPION OF XINGCHENG 季度销售冠军



上海 区域
S H A N G H A I

市场部销冠

闫照瑞

经/验/分/享

放弃不难，
但坚持一定很酷。



案场部销冠

徐永城

经/验/分/享

宝剑锋从磨砺出，
梅花香自苦寒来。



市场部销冠经理团队

李建秋 团队

经/验/分/享

对外真心实意，对内精诚协作。



案场部销冠经理团队

沈以群 团队

经/验/分/享

日日行，不怕千万里；常常做，不怕千万事。

浙江区域

Z H E J I A N G

THE CHAMPION OF XINGCHENG 季度销售冠军

季度销售冠军 THE CHAMPION OF XINGCHENG



市场部销冠

余本春

经/验/分/享

用心血铸就辉煌的明天!

案场部销冠

秦潇潇

经/验/分/享

销售是个持续性动作，不仅在于一朝一暮，更在于一年四季日月晨曦。



市场部销冠经理团队

胡贵峰 团队

经/验/分/享

马行软地易失蹄，人贪安逸易失志。



市场部销冠经理团队

李兵 团队

经/验/分/享

看准目标，永不言退，我们是最好的团队。



市场部销冠经理团队

谢孟杰 团队

经/验/分/享

古之成大事者，不惟有超世之才，亦有坚忍不拔之志。

市场部销冠

贾顺利

经/验/分/享

人生重要的不是所站的位置，而是所朝的方向。



案场部销冠

王慧

经/验/分/享

与其临渊羡鱼，不如退而结网。



案场部销冠经理团队

周湖滨 团队

经/验/分/享

狂妄的人有救，自卑的人没有救，认识自己，降伏自己，改变自己。



案场部销冠经理团队

倪平 团队

经/验/分/享

年轻是我们唯一拥有权利去编织梦想的时光。



案场销冠经理

张霁来

经/验/分/享

壮志与毅力是事业的双翼。



市场部销冠

朱海强

经/验/分/享

问候不一定要慎重其事，但一定要真诚感人。

案场部销冠

赖彩婷

经/验/分/享

做好十足的准备，不要太在意别人的看法。



江苏区域

J I A N G S U



季度销售冠军 THE CHAMPION OF XINGCHENG

THE CHAMPION OF XINGCHENG 季度销售冠军

安徽区域

A N H U I



市场部销冠

黄建铭

经/验/分/享

把工作生活化，生活工作化，开心工作，开心拼搏。



案场部销冠

焦甜甜

经/验/分/享

精神抖擞，以绝佳的状态来迎接客人。



市场部销冠经理团队

刘海燕 团队

经/验/分/享

生命因热情而点燃，因拼搏而前行。



案场部销冠经理团队

黄友青 团队

经/验/分/享

有目标的人生才有方向，有规划的人生更精彩。

市场部销冠

李振汗

经/验/分/享

若不给自己设限，则人生就有更多可能。



市场部销冠经理团队

李少森 团队

经/验/分/享

顾客是最好的老师，同行是最好的榜样，市场是最好的学堂。

案场部销冠

许波

经/验/分/享

宁可去碰壁，也不要在家里面壁。



案场部销冠经理团队

戚建辉 团队

经/验/分/享

不断更新，不断超越，用积极的情绪感染客户。

江西区域

J I A N G X I



季度销售冠军 THE CHAMPION OF XINGCHENG

THE CHAMPION OF XINGCHENG 季度销售冠军

湖南区域

H U N A N



市场部销冠

吴亚斌

经/验/分/享

把自己当傻瓜，不懂就问，你会学的更多。



案场部销冠

王银

经/验/分/享

轻伤不下火线，力把这单拿下。



市场部销冠

成龙

经/验/分/享

无论何时，都要做情绪的主人。



案场部销冠

苏珂

经/验/分/享

多从客户的角度想问题，针对性的进行化解，为客户提供最适合的方案。



市场部销冠经理团队

杨林 团队

经/验/分/享

轻松时别忘了努力，忙碌时别忘了梦想。



案场部销冠经理团队

柴飞翔 团队

经/验/分/享

磨练好刀枪，坚定好意志。



市场部销冠经理团队

许凯 团队

经/验/分/享

人只要不失去方向，就不会失去自己。



案场部销冠经理团队

林刚 团队

经/验/分/享

智者创造机遇，强者把握机遇，弱者等待机会，愚者错过机会！

2019 下半场，5 个关键词把脉市场竞争

持续稳增，竞争加剧，冲刺加速度

政策：“稳”为第一要务

长期来看，房地产市场将以“稳”为第一要务，上半年，中央重申“房住不炒”的政策主基调，落实一城一策、城市主体责任长效机制；货币政策中性偏积极，央行接连两次降准，累计释放长期资金约 1.08 万亿元。房地产信贷政策相较宽松，房贷利率连续 6 个月逐级回落；2019 年棚改计划开工量同比腰斩，地方“因城施策”

有收有放，但难言调控政策实质性转向。抢人大战再掀高潮，更多二三线城市调降人才落户门槛。

需求：改善性需求成主流

改善性需求持续释放，新房普通住宅市场三房、四房产品占比稳中有升，舒适型产品去化表现上佳；联排别墅占比过半，独栋双拼别墅在三四线比重大

2019 年上半年，中国房地产市场保持稳定增长预期。下半年或将延续上半年的走势，由于供货增长的原因，整体销售会更上台阶，市场竞争也将会更加激烈。

幅上升，中高端改善需求被激发释放；多城开网签备案，豪宅成交显著回升但仍集中于北上深。

行业：开发投资保持高位

上半年，房地产销售热度有所减退，销售面积、金额累计增速双双回调，东部率先转冷，中西部成目前主要的成交支撑。房企投资开发热情依旧高涨：新开工面积波动上行，增速短暂冲高后回落；土地购置面积保持低位稳定并有小幅回升，在这二者作用下，开发投资额保持高速增长。

下半年房企将迎来业绩冲刺，整体成交规模还将有一定的增长，而增速或将延续小幅下行态势，主要源于各能级城市的结构性分化；新开工绝对量稳步增长，维持高位。

业绩：整体规模增速变缓

上半年，百强房企总体销售规模保持增长，各梯队房企业绩规模增速较 2018 年同期显著放缓，延续持续分化格局。5 月，受部分城市政策调控收紧影响，一季度以来的“小阳春”行情有所降温。短期来看，6 月房企将积极加大推案及营销力度，冲刺半年度业绩目标。半数房企目标完成率较高，全年目标完成仍有一定压力。预计，下半年百强房企表现将趋于平稳，更注重聚焦主业、稳健高质量发展。

人才：整体心态乐观，着重高学历

2018 年，各行业大环境都受到市场动荡的影响，地产的求职形势尤其严峻，好在今年招聘市场已经明显回暖。

从猎聘网的调研看，59% 的地产人对 2019 年行业发展持乐观态度，72% 的地产人抱有比较积极的求职心态。地产行业 25-30 岁的“青年才俊”是主力，此后随年龄段增长人数递减，35 岁以内的人才占比总计 70%。另一个数据是，地产行业 40% 的人才来自双一流院校，名校人才越来越多。

小星有话要说

地产行业的人才总量、薪酬水平、人才吸引力在各行业中均位列前三，绝对属于优势行业，因此竞争越来越激烈。地产行业将迎来人才洗牌，看重高学历，用人越来越年轻化，这是不可阻挡的趋势。

个人的发展，一方面靠能力，一方面也需要市场的机遇。不同地区、不同城市的职业发展机会差别非常大，因此在面临选择，尤其是应届生找第一份工作时，必须慎重考虑企业发展与城市因素。

面对行业趋势，星成创新人才培养模式，提高企业与员工的核心竞争力，为行业传输地产精英。

乘风破浪 进阶之路

星成商学院成立于 2014 年，聚集了一批 10 余年行业经验的高级讲师，以“实战、实效、实用”为教学原则，传递心存高远、努力奋进的地产人精神，传授先进的房地产管理理念和专业营销知识，促进学员快速成为地产服务行业的业务精英。

01 商学院地产精英入职连

作为新人，对企业、对行业、乃至对客户都略显陌生与拘谨。为了让家人们在竞争激烈的市场中，提升综合能力，商学院从企业文化、项目介绍、职场训练、行业知识、经验分享等全方位出击，打破僵局，快速高效提升核心竞争力。

秉持商学院“实战、实效、实用”的教学原则，入职连的课程内容包括如何精准锁定客户、快速了解客户、客户分类、高效谈判等，采用人物画像、动物比喻等方式，进行客户分析，深入浅出，帮助星家人充电升级。不仅专业，而且落地性强、贴合实际。



5月31日—上海区域公司



5月13日—浙江区域公司



4月9日—安徽区域公司



4月11日—江苏区域公司



4月16日—江西区域公司

02 商学院地产精英提升营

丰彩课程，打造品牌力度

围绕星成企业文化与品牌价值进行，从联想、阿里、万科等知名企业文化入手，着重强调企业文化的意义。



实战模拟，理论与实践并行

从销售技巧、顾客心理、以及个人心态等多个方面进行讲解，不仅有丰富的房产干货，还有大量实战技能。通过让学员分组实战演练，了解客户需求，真正做到理论与实践并行。



4月29日—湖南区域公司

《亮剑》经典团队

课程中引入经典电视剧《亮剑》中的一些片段，揭示出一个成功的团队所应具有的典型特质，以及在组织变革过程中，团队应该如何适应发展，增强素质，调整角色，激励组织成员发挥最大的潜能。



5月14日—浙江区域公司

教学相长 培养星际讲师

在一个行业的专业程度，决定了你所在的位置。商学院培养精英高管作为星际讲师，传授自己的专业知识、实操经验，他们的经验是成长路上最好的借鉴，快速地为学员指明前进的方向。



6月25日—上海区域公司



03 商学院专题课程

商务礼仪培训篇

人无礼则不立，事无礼则不成，国无礼则不宁。商务礼仪是人们在商务活动中，用以维护企业形象或个人形象，对交往对象表示尊重和友好的行为规范和惯例。对于现代企业来说，商务礼仪培训，是现代企业提高美誉度、提升核心竞争力的重要手段。



据统计，日本每年要花费约数亿美元为其员工进行商务礼仪培训。这是企业国际化、员工职业化的基本素养，也是提升竞争力的基本交往艺术。商学院全面规范星家人职业形象、社交礼仪、商务礼仪，重点从仪容、仪表、仪态、沟通、日常交往、客户对接等角度深入讲解，从而提升个人在职场的综合素质与竞争优势。

法律知识培训篇

法律培训是对星家人进行的一次全面武装。任何一次房产交易，都会牵涉到许多法规和条例。熟知相关法律知识显得尤为重要。

作为房地产综合服务商，我们必须用知识武装自我，让服务更加专业。作为联系开发商、分销商和业主之间的纽带，星成有义务也有责任防患于未然，保护各方的利益。



项目培训策划篇

策划在房地产营销中的实践应用：通过介绍策划的职责和工作内容，了解策划在房地产营销中的重要性，从项目的前期市场调研到项目的整个销售乃至到项目的尾盘，策划与销售相辅相成，策划为销售创造条件，销售实现策划方案的落地，最终完成策划目标。

在策划工作中，要经常运用 SWOT 分析法来分析项目以及地块优劣势，并要养成 5W2H 的思考习惯，这样才能够建立严谨的工作逻辑思路，使人力、物力、金钱、时间得到最大的优化。



星际加油站

品读最好的文字，分享最精彩的影片。
在阅读上花的每一秒，都在为一个更好的你积蓄力量。趁年轻，多积累。



《与机器赛跑》

作者：[美] 埃里克·布林约尔松
[美] 安德鲁·麦卡菲

一些科幻小说里的场景已经在现实中发生：智能设备能高效地翻译人类语言；工厂雇主开始购买更多的新机器，却不招新工人……数字技术正在快速地掌握原本只属于人类的技能，并深刻地影响了经济。随着技术继续领跑，更多的中层工作者将被甩开。

本书将告诉你，造成糟糕就业现状的原因并不是技术的停滞，而是人类和我们的机构无法赶上机器的脚步。

《协同》

作者：[美] 马克·欧文
[美] 凯文·莫勒

作者是海豹突击队前队员，他回顾了自己在海豹突击队 13 年的军事生涯，以及成为军事指挥官的历程。这些经验和管理方法同样适用于商业人士。作者认为，商场如战场，不论是领导力、执行力、坚韧性，还是适应性都是相通的。



《认同：赢取支持的艺术》

作者：[美] 约翰 P·科特
[美] 罗恩 A·怀特海德

通过一个虚构而又鲜活的故事，以幽默的笔法给读者呈现一种高效的方法，为好主意得以实施赢得有利的支持。它不是把“说不”的人拒之门外，而是以简单、明晰和干脆的方式，理性的回应对立的观点，以引起人们注意，有助于他们理解所提出的计划，进而构建出强烈的认同感。

《兵临城下》

改编自威廉·克雷格创作的同名纪实小说，片中大部分人物形象在历史上真实存在。影片讲述第二次世界大战时，苏联红军传奇狙击手瓦西里·柴瑟夫与德军顶尖的神枪手康尼少校，在斯大林格勒战役中的一场生死之战。



《神秘巨星》

14 岁的印度少女尹希娅热爱唱歌，因父亲阻挠，她只能蒙面拍摄并上传自弹自唱原创歌曲的视频，孰料凭借天籁歌喉在网上一炮而红，备受争议的音乐人夏克提·库马尔也向她抛出橄榄枝，在他和好朋友钦腾的帮助下，尹希娅开始一步步向梦想靠近。



《流浪地球》

科学家们发现太阳急速衰老膨胀，包括地球在内的整个太阳系都将被太阳吞没。为了自救，人类提出一个名为“流浪地球”的大胆计划，即倾全球之力在地球表面建造上万座发动机，推动地球离开太阳系，奔赴另一个栖息之地。在与时间赛跑的过程中，无数人前仆后继，奋不顾身，只为延续百代子孙生存的希望。





星服务·成未来

致力于打造中国房地产综合服务商第一品牌

上海星成实业(集团)有限公司
XING CHENG · GROUP

上海市闵行区金都路 2998 号宝燕大厦 7 楼
<http://www.xingchengchina.cn>

星成集团 | 立足上海 | 辐射中国
T: (86)-021-3358 2351

上海区域	江苏区域	浙江区域	安徽区域	湖南区域	江西区域	河南区域
上海市闵行区 颛兴东路 1280 弄 5 幢 南滨江科技园 9 楼 T: 021-6414 9989	南京市建邺区 广聚路 31 号 安科大厦 1102 室 T: 025-8666 4587	杭州市萧山区 民和路 836 号 保亿中心 A 座 19 楼 T: 0571-8368 0295	合肥市 太湖路与马鞍山路交汇处 绿地赢海 C 座 12 楼 T: 0551-6566 7360	长沙市雨花区 迎新路 499 号 御溪国际 1 栋 1606-1608 室 T: 0731-8992 7888	南昌市 红谷滩新区丰和中大道 1266 号翠林大厦 2606 室 T: 0791-8386 7750	郑州市金水区 普惠路 80 号 绿地之窗云峰 A 座 3507 室 T: 0371-5337 0905