



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

03

8月18日，星成集团被五星红旗和气球装点一新，各区域小伙伴们纷纷献上祝福，大家欢聚一堂，大声告白！共同庆祝集团11周岁生日快乐！



07

有这样一群领导者，闪耀着奋进之光，他们是星成的中流砥柱。他们用实干担当与敬业奋斗，为星家人们做出了表率与示范，使我们能够时时看到奋斗的目标与前行的方向。



15

这个金色的秋天，《我和我的祖国》在大江南北唱响，这个收获的季节，数十个新项目在全国各地铺开。

CONTENT

2019年季刊 第三期

01 卷首语

03 今日星成
XINGCHENG PROFILE

- 03 一心一意，只为你
- 04 星系祖国
- 05 丽响世界 万象更新
- 06 星成珍珠计划

07 大咖秀
STARS LEGENDS

- 07 星成梦的践行者

15 龙虎榜
CHAMPIONS LIST

- 15 精选项目
- 23 季度冠军

31 星成观点
XINGCHENG VIEWS

- 31 金九之后，备战全年业绩关键期

33 商学院
BUSINESS SCHOOL

- 33 老A计划
- 35 新人入职上岗培训 榜样的力量
- 36 星际加油站

星系祖国，无问西东

这是一个前所未有、波澜壮阔的时代。

勤劳勇敢的中华儿女，在广袤的大地上，创造着历史性的成就——城际高铁在天堑上疾驰；跨海大桥连接沧海桑田；居民消费从匮乏走向富足；科技实力实现令世人动容的飞跃……追梦的接力棒代代传递，汇成新中国昂扬奋进的步伐，铿锵有力的足音幻化成千门万户的幸福声音。

何其有幸，我们搭乘时代的快车，见证奇迹，逐梦前行。

11年来，2000余名星成人，遍布在全国的7大区域，奔波于近100座城市，把对祖国的敬畏之情，融入每一次为客户提供服务的细节里，融入每一天拼尽全力的工作中。行业风云变幻，促使我们不断提升，市场起伏跌宕，充满阻力和挑战。

星成人始终怀揣着最初的热情，牢记“让行业更高效，让生活更美好”的使命，一路携手，初心不改。用奋斗的日日夜夜，书写自己的青春，致敬伟大而美好的时代。

家是最小国，国是千万家。作为华东地区商业地产销售的持续领跑者，星成竭尽所能，精耕细作，激发自身内驱力，加速赋能伙伴，营造一个满怀激情的发展平台。为“耕者有其田，居者有其屋”的美好生活，贡献属于自己的一份责任与担当。

时代在变，星成也一直在自我调整，优化创新。纵使波澜未减，我们也毫不踌躇。星成人将始终用前瞻性的思维激活团队，用七星级的服务树立行业标杆，吸纳、培养更多人才精英，打造更加健康高效的服务生态体系。星系祖国，无问西东。



今日星成



8月18日，星成集团被五星红旗和气球装点一新，各区域小伙伴们纷纷献上祝福，大家欢聚一堂，大声告白！共同庆祝集团11周岁生日快乐！

我们以美好为始点，
绘制崭新的未来，期待下一个**11**年！

一心一意

代表11年来
星成人始终如一的奋斗情怀
用精益求精的精神深耕地产行业
把服务品质做到极致

只为你

只为成就伙伴的多彩梦想
与每一位合作伙伴同盟战斗
与每一位星成家人创梦未来



星系祖国

星成司歌《伙伴》MV创作大赛
暨致敬祖国70周年华诞

梦想之始
有亿万种声音
70年的峥嵘岁月
是越过时代飞舞的旋律

他们日夜奔波在房地产服务的路上
他们努力实现自己的渺小价值
365天，风雨变化中
不畏惧，不退缩
渺小也能成就伟大
以镜头记录战队风采
以激情唱响星成之歌

祖国70周年华诞之际
有这样一群年轻人
他们团结一心
他们满腔热爱
他们深情告白
献上一曲爱国赞歌
携手伙伴砥砺前行
迎接忠于梦想的自己

星系祖国，星成人倾力奉献
建设祖国，星成人奋勇争先



扫描二维码
欣赏《伙伴》特别版

7大战区，32支参赛战队
历经3个月的选拔角逐
用专业奏响梦想的最强音



冠军

浙江区域事业二部精英队
参赛宣言：精英精英，精益求精

各区域优胜参赛队伍



集团总部 生如夏花队



上海区域 马家军队



浙江区域事业一部 星南站队



浙江区域事业二部 精英队



浙江区域事业三部 超能队



江苏区域 铿锵玫瑰队



安徽区域 梦想队



江西区域 聚星队



湖南区域 星之队



丽响世界 万象更新

星成携手老挝万象塔銮湖经济专区，打造一带一路价值新洼地

伴随祖国发展，“一带一路”建设已成为中国与世界连通的经济与外交战略。星成作为中国房地产发展的亲历者、受益者，全面助力房地产行业振兴，深度挖掘国际联合优势，响应“一带一路”号召，率行业之先，踏足海外，引进国际项目——老挝塔銮湖经济专区。

9月27日，由上海星成实业（集团）有限公司、世界丽商房地产业联盟、万象塔銮湖经济专区主办的“丽响世界·万象更新”世界丽商房地产业联盟国庆盛典，暨星成·老挝塔銮湖经济专区推介会在浙江丽水盛大召开。丽水市各有关部门领导、房产营销联盟成员、丽商代表以及新闻媒体，共1500多人到会，喜迎国庆，共柬未来。

盛典现场，世界丽商房地产业联盟—老挝塔銮湖经济专区一带一路项目举行剪彩仪式并正式启动。项目将成为丽水—老挝国际坚实合作关系的起点，带动更多企业、丽商走出去，与“一带一路”更多的沿线国家合作共赢，发挥更大价值。致敬祖国成立70周年的同时，恰逢世界丽商房地产业联盟成立一周年，借此机会，世界丽商房地产业联盟正式聘任星成集团执行总裁陶瑞军先生为世界丽商房地产业联盟主席。

陶主席在主席聘任仪式后，发表讲话：“我将尽我所能，取长补短，带领联盟成员探索新的发展之路，开拓国内外的房地产业市场，让大家真切地感受到来自世界房地产业联盟大团结所带来的无穷力量。”



星成集团执行总裁、丽商房地产业联盟主席陶瑞军接受浙江经视采访



扫描二维码
观看完整视频



“星系祖国”公益行动进行时

2019年，星成发起“星系祖国”公益行动，用善意绘制了一幅传递正能量的公益地图。用温暖和希望，持续为社会公益创造价值。

星成珍珠计划正式启动

9月10日，“星成珍珠计划”启动仪式暨2019星成集团“星系祖国”公益行在新华爱心教育基金会珍珠之家隆重举行。星成集团董事长刘鹏军、执行总裁陶瑞军携星成集团高管、上海区域爱心代表齐聚嘉兴，与新华爱基会的同仁们共同见证星成集团公益事业的发展历程。

今年8月，在新华爱基会的协助下，星成在甘肃宁县一中成立“星成珍珠班”。未来三年，星成将出资，帮助50名学习优异但家境贫困的学生，顺利完成高中学业，实现大学梦。此外，星成将通过“品格教育”、“体验式活动”、“激励演讲”、“社会实践游学”等形式多样的系列活动，持续激励珍珠生，用有温度、有力量的举措，帮助他们塑造自信、阳光、健康的人格。

未来，“星成公益行动”将打通线上线下资源，充分利用互联网工具，持续实践公益创新，汇聚更多的力量，让员工、伙伴、以及爱心人士能够便捷地了解 and 参与到公益活动中，影响和带动更多人，把公益事业作为星成长期、持续、健康发展的源泉，将爱进行到底。

星成公益足迹

- 2014年，成立“星成爱心基金”。
- 2015年，成立“星成爱心志愿者联盟”。
- 2016年，“爱心志愿者联盟”组织为交警送去夏日清凉。
- 2017年，“爱心志愿者联盟”组织为环卫工人送去夏日解暑用品。
- 2018年，成立绍兴职中社会实践基地。
- 2019年2月，成立“星系祖国”公益行动小组。
- 2019年6月，援建浙江丽水新建小学。
- 2019年8月，启动“星成珍珠计划”。
- 2019年9月，甘肃宁县一中“星成珍珠班”正式成立。

大咖秀 - 星成梦的践行者

有这样一群领导者，闪耀着奋进之光，他们是星成的中流砥柱。他们用实干担当与敬业奋斗，为星家人们做出了表率与示范，使我们能够时时看到奋斗的目标与前行的方向。



与金总（星成集团浙江区域副总经理金燕青）的支持与引领，也感谢我的团队。

“我们能赢！”拼搏的情绪在团队中蔓延，坚定的信念在每一个人眼中闪烁，一个又一个的销冠在我的团队中诞生！2019年上半年，我的团队也勇夺浙江二部市场销售业绩第一的桂冠。

遭遇危机，坚定信念

业绩，是一个销售的尊严。我的团队目前规模近40人，作为总监，需要强大的领导力和管理能力，而我也并不是一帆风顺。

星际教官，学无止境

这是一个严峻的时代，市场在洗牌，行业在变革，停留原地只会被淘汰。我也有幸加入了星成商学院的“老A计划”，成为了一名星际教官，为星成家人、分销伙伴传输自己的专业知识与实操经验。为了更好的输出内容，打造更有深度的课程，我利用休息时间，参加各类有价值的培训。用谦卑的心态去学习同行或异业伙伴的优秀管理理念、营销知识，修炼自我，再复制到团队，打造团队的学习氛围。

当时的我还是一名市场经理，刚开始独立带团队。在承接某项目时，团队带看大量客户却没有成交，低迷的业绩让团队工作进入了最艰难的时期。质疑案场、质疑项目甚至自我怀疑日复一日的发酵，蚕食着团队的士气。

怎么帮助大家找出问题关键、重建信心，成了我的首要目标。我带领我的团队下沉一线，精细化梳理了解客户，找出未成交的最终原因。解决客户顾虑，与案场同事无缝协作。最终，不仅是成交量的提升，更让大家重拾信心，凝聚在一起。

十年的销售经验，让我把三句箴言植入骨髓。在人生的这场战斗里，未来还有无数场硬仗需要去打，我唯有奋斗。



星成集团浙江区域
高级市场总监
潘金盛

学到赚到！ 10年地产营销老饕的3句箴言

跨界修炼，重返战场

我是一个十余年经验的老销售了。最初，我在二手房市场浸润多年，却无法进一步发展。后来机缘巧合，去到了一家工业产品企业，开拓全国市场。在这两年的时间里，我获得了比金钱更昂贵的三句箴言。

1. 学会借力，寻找身边的贵人，找到那个比自己更优秀的人。
2. 学习他人身上的闪光点，举一反三，取众人之长于一身。
3. 善于思考，找到最适合自己的方式，打造出自己的核心风格。

当时的领导是来自外资500强企业的销售总经理，在他的影响下，我规范的学习了销售管理理念与思路方法。在随“师父”修炼的过程中，我不断的学习与反思，真正的沉淀下来。一场跨界历练，我带着三句箴言，回到了房产行业，加入了星成。

几年的时间，伴随着星成的飞速发展，我也带领团队不断迎难而上，创下不错的战绩。经我们团队操刀的海威新界、浙港国际等项目，无一不是金牌楼盘，获得开发商的极大认可。感谢星成这个平台，感谢吴总（星成集团浙江区域总经理吴琼琼）



星成集团浙江区域
案场总监
孙中凯

【从0到∞】杭城商业地产，且看意气书生挥斥方遒

- 他，2011年，投身房地产行业。
- 他，2014年，放弃所有，归零出发。
- 他，经手操刀的下沙宝龙城市广场，累计成交公寓+商铺近2000套，销售额近18亿元。
- 他，星成集团·杭州诚联的开朝元老、五年老员工。
- 他，戴着斯文的眼镜，浑身散发着书生气质，意气风发。
- 他，拥有着∞（无穷大）的力量，挥斥方遒，456带领团队斩获数亿战果。
- 他，80后案场总监孙中凯。

小 | 星 | 快 | 问

小星：您是何时加入星成集团·杭州诚联的？

孙中凯：我最早是在无锡，后来到上海，加入了星成集团。工作了没多久，集团发展战略的调整将我派往杭州。当时的我从来没去过杭州，但我不想错过这次机遇。初生牛犊不怕虎，我有野心，想做点属于自己的事业。

2014年，星成集团杭州诚联成立了。伴随诚联的成长，这些年我收获颇丰，也确定了我想要为之奋斗一生的事业。

我想要特别感谢徐总（星成集团浙

江区域总经理徐和胜），是他的信任给予了我机会，是他的支持让我拥有今天的成就。感谢星成，为我提供了坚实的后盾与广阔的平台，让我能够在房地产行业大展拳脚。

小星：作为一家非本土企业，却在杭州接连创造销售奇迹，是如何做到的？

孙中凯：主要我觉得还是公司战略和团队力量吧。星成在杭州的项目确实有口皆碑，无论是在业内还是开发商眼中。有好的商业模式，好的市场战略，好的企业平台，对我们的销售工作非常有利。



可以这么说，在杭州的商业地产版块，诚联是第一个吃螃蟹的企业。包括一些后期成立的房产总代公司，其实也都是沿用我们诚联的这个模式。

小星：提到团队，谈谈您对团队的管理方式吧！

孙中凯：

1. 建立良好的管理机制，让员工认同公司的发展理念，提升员工的归属感。
2. 团队要凝心聚力，保持一个积极良好的心态。
3. 全方位了解自己的团队成员，建立团队沟通的“渠道”：看人优点，帮人解困，单独沟通，关联情感。
4. 作为领导，帮助员工规划自己的职业生涯与发展。
5. 不断学习，包括定向培训、专业培训、职业培训。
6. 制定考核标准，建立奖励制度。

小星：2019年已进入冲刺阶段，您对今年的业绩满意吗？

孙中凯：2019年，我的销售目标是5个亿。截止到8月，我已经提前完成全年计划了，我还是比较满意的。

目前星南站、东渡酩悦、临安宝龙等项目的销售也非常火爆，好项目搭配好团队，我觉得今年的业绩会比较让人期待。接下来，继续冲刺吧。



学习决无止境，团队的学习文化是我一直最注重的。今年，我加入星成商学院，成为一名星际教官，把我这些年来在地产行业所学到、所总结的技巧知识都传授给大家，算是为星成的精英培养添砖加瓦吧。



星成集团上海区域
高级市场总监
胥红元

白手起家， 房产人口中江湖传奇是他

曾经，我为侠客，梦想仗剑天涯。
后来，把酒桑麻，激藏现实彷徨。

荏苒，星光闪烁，无数英豪叱咤。
此时，涅槃重生，挥剑肆意潇洒。

——胥红元

闯荡江湖，只为出人头地

人们常说，武侠是成年人的童话。胥红元出生自江苏徐州，这座城市自古以来便是兵家必争之地。或许是来自土地的印记，他坚韧豁达，积极上进，心中存着一个英雄江湖梦。

2009年，怀揣着这个梦，年轻的胥红元辞去了稳定的工作，只身来到上海，毅然投入了当时一片火热的房地产行业，开始他闯荡江湖的第一步。从茫然摸索到小有所成，他得偿所愿加入了行业领军企业——星成集团。

笑傲江湖，他成了传奇

胥红元加入星成后，势如破竹，成绩斐然。第一年，斩获星成集团上海区域年度销售冠军。第二年，升任经理，独自带领团队。同年下半年，担任总监职务，团队规模增至15人。所操刀的圣坤国际、金地·艺境、宝龙世家、恒利国贸等项目，皆创非凡。从一线业务员一路成长为统领多支队伍的高级市场总监，带领的团队也成为上海区域当之无愧的业绩表率。

胥红元在这短短的几年里，终于成为了“江湖传奇”。

“真功夫”和“江湖经验”

行走江湖，胥红元靠的并非是锦鲤，而是货真价实的“真功夫”和他的“江湖经验”。



“谈一笔生意，交一生朋友”，是胥红元的工作信条。多年的江湖经历，让胥红元广交好友，交际能力非常突出，而这正是他的绝技。珍惜“老朋友”这一优质资源，每一位朋友都是在了解你，认可你的基础上，才会成为你的“客户”，胥红元很清楚的认识这一点。

“我信任星成，是星成成就了我。”在星成，胥红元学到了“真功夫”，公司的排阵布局、业内口碑、企业文化，都让他快速深入的浸润到这个“房产江湖”，修炼升级。他特别提到，感恩所有这一路上帮助过他的人，非常幸运能够在陶总（星成集团执行总裁陶瑞军）、张总（星成集团上海区域总经理张俊豪）这样的高手麾下，大展拳脚。

江湖儿女，不止一个人的江湖

江湖，从不是一个人的江湖。“现在团队里大多是90后，朝气蓬勃，重视自我，却也缺乏经验，要让他们充分感受到被尊重、被重视，才能打造一支稳定高效，又有活力的团队。”

作为团队的领头者，胥红元冲锋一线，始终陪着大家一起奋斗；他重视细节，



关注每一个员工，提升员工归属感，实现“人才”到“团队”的跨越；他鼓励大家积极参加星成商学院的各项培训课程，甚至是外出求学来充实自己。

如果把一个人的力量比作水滴，那么团队的力量就是包含千万颗水滴的大海；如果把成功比作高楼大厦，那么团队的功劳就是坚实的地基。

人生如逆旅，多艰难险阻，总有支撑我们一往无前的梦。山高路远，我们江湖见！



星成集团江苏区域
高级市场总监
弓欣达

从“富二代”到“创一代”， 这个部队走出来的男人不简单！

10月1日，祖国70周年华诞，全世界的目光都聚焦北京。

庆典直播中的天安门前，战士迈着铿锵有力的步伐，护卫着鲜艳的五星红旗，随着雄壮的国歌乐曲响起，国旗迎风展开，高高升起。心中的感动、自豪引领着弓欣达的思绪回到当年……

少年不识愁滋味

我从小出生在上海，一个富足的家庭。年少时的我无忧无虑，甚至有些顽劣不恭。在我成年后，父亲将我送进了部队，希望部队的纪律与严谨能够收敛我的性子。

这一待就是6年，纪律约束了我的叛逆，汗水使我快速成长。我从一个叛逆“富二代”成为了一名真正的战士。

2007年，我如愿考上了军校——南京解放军理工大学。一切似乎都朝着理想的方向奔去，直到父亲公司的倒闭。我突然意识到，我必须回家，勇敢面对，为我的父母扛起这个家的责任。

挺起胸膛撑起家

从哪里跌倒，就要从哪里爬起。遗传自父亲的商业头脑，让我选择了创业。我独自来到江苏淮安，拿出身边所有积蓄，做起塑料生意。其中种种艰辛不再赘述，所幸，我成功了。

我开办的工厂步入正轨，年盈利达百万。当时只有20出头的我野心很大，很清晰的认知到，我的能力不止于此。我毅然将生意交给了父亲，重新出发，回到上海，寻找新的机遇。



磐涅重生，寻找新挑战

重回上海，高楼拔地、鳞次栉比，彼时的房地产热火朝天。我一眼看到了目标，了解越多，我对这一行的兴趣也变得越大。

别看我现在已经担任高级市场总监，最初我面试星成时差点落选。当时的星成还没有如今的千人规模，在一个40几平的办公场地里，我见到了陶总（星成集团执行总裁陶瑞军）、董总（星成集团江苏区域总经理董超）。两位面试官（陶总、董总）虽担心我缺乏经验，但却被我的信心与执着所打动，破例留下了我。

当我成为公司里第一位由经理升至总监的员工时，我长吁一口气，总算没有辜负两位老总的信任。

2017年，星成逐步发展壮大，战略布局江苏。在南京生活学习多年，我对南京可谓十分熟悉了解。我自荐前往做开拓者，带领着11人团队，租了两套宿舍，重新回到南京。

仅仅两个月，我们在租来的宿舍里，整整完成了3000个数据点。紧接着，我们拿下第一个全案项目——国建理想城，并凭借傲人的业绩真正打响了第一枪。



第一天开盘，我的团队就劲销400套，3个月销售1200余套。

风吹日晒，挥汗如雨，只因为始终相信。今年是我进入房产行业的第7个年头，我很庆幸在人生的岔路上做了正确的抉择。

打造团队风格，全力以赴，争夺第一

星之所向梦之彼方，积极性才是第一生产力。作为领导者，我只是一个领路人，更远的路还是要靠自己前行。

在我的团队里，没有空降兵，我更鼓励内部晋升，期待每一个从零到有。我更喜欢有个性的成员，人才的培养是没有固定模式的。放手更多，让团队学会自我思考。不要过多的去干预方式方法，以结果为导向。

放手并不意味着没有要求，相反，我的要求十分严格。我要求我的团队一定要是销冠，争夺每个第一是每个销售应有的自我要求。

“没有人能替代你努力，只要敢于全力以赴，你的努力就不会被辜负。”



Projects 精选项目

这个金色的秋天，《我和我的祖国》在大江南北唱响，这个收获的季节，数十个新项目在全国各地铺开。开发商说，想加速去化，就找星成；分销商说，想快速结佣，还是星成！星成，是品牌，是标杆，更是诚信、高效的代名词。壮丽新时代，我们携手并进，大展宏图，用不懈的奋斗，去创造骄傲的明天。

VIENTIANE 万象 塔銮湖经济专区 掘金海外 政策红利 独家全案



塔銮湖经济专区位于老挝首都万象，以塔銮湖为核心，打造现代化新城。项目规划建设行政中心、金融中心、商业中心、国家会展中心、文化艺术中心、高端住宅区、国际学校等，将引领老挝城市发展方向。

2019年，星成成立海外事业部，追随“一带一路”政策指引，开启全新征程。与万峰集团和老挝政府积极合作，把星级品质的服务标准和高效专业的地产营销理念辐射到更广阔的天地。

海宁宝龙世家 杭州湾核芯 独代爆盘

海宁宝龙世家由宝龙集团倾力打造。项目地处杭州湾核芯，依山傍水、生态怡人，是实实在在的高品质科技社区。

2019年，星成集团·杭州诚联凭借专业的服务水准，持续精耕，充分激活每一位员工的能动性，提高作战效率。2019年8月，团队正式入驻宝龙世家，短短一个月的时间，已认购近165套，狂揽1.5亿元，向宝龙集团交出一份亮眼的成绩单！



海宁 HAINING



临安宝龙广场

品牌地产 独家全案

临安宝龙广场总建筑面积约 38 万方，由 16 幢品质住宅、2 幢公寓和 1 座商业综合体组成。项目附近教育、医疗、商业配套齐全，生活出行十分便利。

作为宝龙集团忠实的合作伙伴和独家全案代理商，星成集团·杭州诚联在过去几年里以完美的业绩完成了多个宝龙项目的销售任务。临安宝龙广场自公开以来，杭州诚联不断优化销售策略，售楼处每天火爆异常。浙江各县市的客户纷纷前来踩盘，截至目前已认购近 400 套，成交近 9 亿元！

杭州 HANGZHOU



HANGZHOU 杭州

名城博园

鎏金现铺 新盘热销

名城博园位于杭州城北副中心——运河新城。项目总建筑面积约 8000 方，是小区自带的沿街底商，30-50 平方米全新现铺，户型方正。周边交通便利，紧邻杭州农副产品物流中心、良渚镇第二小学，商业氛围浓郁，人流密集，前景可期，是投资自用的首选。

星成集团·杭州诚联凭借丰富的作战经验迅速集结，全员调动，短短几天，就号召近千人的团队出动踩盘，气势非凡，彰显了强大的资源优势和品牌号召力。



HANGZHOU 杭州

东渡酪悦

双钥匙公寓 热销全城

东渡酪悦直面杭州火车东站，周边商业林立，3 条地铁线环绕。项目为 4.8 米挑高双钥匙公寓，建筑面积约 1.9 万平方米，将成为杭州东站的标志性建筑。

星成集团·杭州诚联在进场后，策划部对项目进行精准调研，梳理卖点优势，销售部凭借强大的资源优势和品牌口碑，不断拓展市场，打造高效的交易闭环。使东渡酪悦销售持续火爆，分销热情高涨，势不可挡。

恒利国贸广场

鎏金现铺 千人抢购

嘉兴 JIAXING

恒利国贸广场位于嘉善县第一商圈黄金地段，集购物休闲、餐饮娱乐、数码影视、运动健身等多功能为一体，入驻品牌涵盖 DIOR、星巴克、屈臣氏、阿迪达斯等，辐射嘉善及周边地区，引领嘉善消费新时尚。

项目自 2018 年底公开以来，在嘉善掀起看盘热潮，购房者、分销商纷至沓来，成交火爆。累计成交商铺近 650 套，劲销 2.2 亿元，受到开发商的高度称赞。



PINGHU 平湖

名悦华庭
精品住宅 独家代理



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。距离上海、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。

星成集团上海区域于2019年6月正式进场并启动带看。短短三个月时间，成功劲销近150套，成交1.6亿元。在平湖地区掀起了一阵抢购热潮。



萃湖上郡
强势清盘 载誉而归

萃湖上郡位于上海进入嘉兴的门户位置——麟湖新城板块，由金地、远洋、招商蛇口三大房企联袂打造。

星成集团上海区域自2019年3月中旬进场后，凭借专业实力、高效执行力使项目多次跻身嘉兴地区新盘销售前三甲，不到半年时间，500余套房源火速售罄。赢得开发商、分销商的多重认可。

嘉兴 JIAXING



魏武宸章
火爆劲销 独家全案

魏武宸章位于嘉善县主城区，是由金科、金地、旭辉、新城控股四大品牌开发商共同打造的城北高品质楼盘，距离上海市中心50公里，距离高铁站9公里，周边配套成熟，适合投资、自住。

作为魏武宸章的独家代理商，星成集团上海区域在项目两期的销售中都表现出不凡的优势。自2018年合作以来，项目累计去化近1000套，销售额逾14亿元，用斐然的业绩，给予开发商和分销商满满的信心。

嘉兴 JIAXING



QUANJIAO 全椒
国建·长江院子
全椒最高端住宅 首开热销



国建长江院子是全椒难得一见的新中式院墅人居臻品。项目于2019年9月28日在万众期待中闪耀首开，以热销全城佳绩，令全椒沸腾。

项目得以全城热抢，与星成庞大的渠道资源和优质的营销团队密不可分。在与北方国建正式达成合作后，星成集团江苏区域迅速调兵遣将，并以快速的反应能力和完美的销售成果，让星成口碑实至名归。



中诺恒太城

商业综合体 盛大公开

中诺恒太城是安徽省潜山市的首座商业综合体，项目汇聚购物中心、家居馆、文旅酒店等众多业态，拥有潜山首个大型商业地下车库，将引进众多国内外知名品牌，大大提升潜山消费格局。

2019年9月，中诺置业经过精心甄选，最终选定由星成集团全案代理中诺恒太城的销售任务。星成集团江苏区域以标准化、高品质的服务让项目得以顺利推进，在短时间内，红动全城，惊艳潜山。

潜山 QIANSHAN



欣悦华庭

高档住宅 首开热销

欣悦华庭位于丹阳市滨江新城，由21栋多层与景观高层组成，是丹北档次最高的住宅小区。

9月15日，欣悦华庭在万众期待中盛大首开。现场人头攒动，盛况空前，掀起丹北楼市的新狂潮。作为欣悦华庭三期的独家全案代理商，星成集团江苏区域调动全部精英，用最饱满的状态为广大业主提供最专业的服务。用非凡的实力缔造了丹北的又一次热销奇迹。

DANYANG 丹阳



HEFEI 合肥

壹号公馆

酒店式公寓 + 商铺 全案代理



壹号公馆是星成集团安徽区域全案代理的标杆项目。项目紧邻成熟商圈，双地铁准上盖，户型方正，面积适中，在当地广受欢迎。

安徽区域正式进场后，对项目进行了全方位的调研和策划。自开盘以来，签约分销千余家，去化数百套，连续数月稳居区域新房销售榜冠军。

建宸壹号公馆

洋房 + 别墅 独家全案

壹号公馆择址醴陵城南核心，周边路网密布，四通八达，配套成熟。项目对标一二线城市高端社区，将打造成醴陵城南最具人文情怀的高品质住宅。

湖南区域进场后，以最快速度集结团队，凭借丰富的资源优势，吸引上千客户前来咨询。短短三个多月的时间，劲销100余套，揽定7000余万，在醴陵备受瞩目。

醴陵 LILING



YICHUN 宜春

广汇国际广场

商铺 + 公寓 独家全案



广汇国际是宜春家居建材市场中规模最大且运营最成熟的专业市场。拥有庞大的消费群体，商家入驻率高达90%以上。目前在售为建材馆及万豪公寓。面积小总价低，深受投资者青睐。

在江西区域销售精英的共同努力下，项目自开盘以来，去化600套，总销售额约1.8亿元。



季度冠军

骐骥一跃，不能十步，驽马十驾，功在不舍。
不懈追求下一次胜利，才是销冠精神的灵魂。
凭借坚持不懈的拼搏和初心不变的坚守，
他们熠熠生辉了整个夏天。

扫描二维码、回顾 销冠风采



7月销冠



8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

官文俊

经|验|分|享
面对困难，
即是走向成长。



案场部销冠

李仙仙

经|验|分|享
积微致著，百炼成钢。



市场部销冠经理团队

胡佳丽 团队

经|验|分|享
要成功，先发疯，闭着眼睛向前冲。



案场部销冠经理团队

沈以群 团队

经|验|分|享
信念不是说出来的，是做出来的。

浙江区域
ZHEJIANG

季度销售冠军 THE CHAMPION OF XINGCHENG

THE CHAMPION OF XINGCHENG 季度销售冠军



市场部销冠

任志晨

经/验/分/享

别混日子，留意日子把你给混了。

案场部销冠

刘冬冬

经/验/分/享

坚持初心，守得云开见月明。



市场部销冠

吴巍

经/验/分/享

昨晚多几分钟的准备，今天少几小时的麻烦。



案场部销冠

郝昱

经/验/分/享

私人定制，满足客户的每一个需求。



市场部销冠

曹环宇

经/验/分/享

用行动开启美好，用信心激励自我，用勇气点燃激情。



市场部销冠经理团队

杨健 团队

经/验/分/享

合理安排时间，就等于节约时间。



市场部销冠经理团队

贾传兵 团队

经/验/分/享

世事洞明皆学问，人情达练亦文章。



市场部销冠经理团队

蔡超 团队

经/验/分/享

这个世界本就是不公平的，想要过得更好，只有靠自己。



案场部销冠经理团队

马欣 团队

经/验/分/享

顺风适合行走，逆风更适合飞翔。



案场部销冠经理团队

闫义成 团队

经/验/分/享

人生没有白走的路，每一步都算数。

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

齐红梅

经/验/分/享

24小时不打烊，
随时待命。



市场部销冠

李振汗

经/验/分/享

未来由我创，
爱拼才会赢。



案场部销冠

陈忠

经/验/分/享

坚韧追寻未来，
做最好的自己。



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

侯立国 团队

经/验/分/享

管理无小事，销售无小事。



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，市场是最好的学堂。



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

付伟

经|验|分|享
有赢的信念，
就会拼尽全力。



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

廖球花

经|验|分|享
多从客户的角度想问题，针对性的
进行化解。



地拓部销冠

邹亮

经|验|分|享
最快的速度是坚持，最慢的速度是
徘徊。



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。



案场销冠经理团队

高伟 团队

经|验|分|享
人生在勤，不索何获。



地拓部销冠经理团队

叶凯 团队

经|验|分|享
人只要不失去方向，就不会失去自己。



金九之后， 备战全年业绩关键期

2019年三季度中国房地产市场总结与展望



第三季度，在经历了半年度业绩冲刺的销售规模小高峰后，7、8两月百强房企业绩表现相对平稳。9月，从各方面都可以看出今年“金九”成色明显不足。四季度伴随着房企货量供应力度的加大，销售业绩必会有所提升，预估12月份将迎来销售签约高点。

政策：调控预期放松而实际加码，涉房贷仍将继续收紧

三季度，调控政策层面，政治局会议明确提出“不将房地产作为短期刺激经济的手段”，意即“四限”调控仍将从紧执行，“房住不炒、因城施策”政策主基调未变，“因

城施策”不断强化，大连、洛阳等加码调控，上海临港、珠海香洲等放松限购。

未来，调控措施仍围绕“稳地价、稳房价、稳预期”目标，夯实地方主体责任。预计，四季度各城市仍将延续一城一策、有收有放的精细化调控，并强化执行。

行业：资金收紧影响开发投资回落，全年销售科将持平

三季度，楼市调控依旧从紧，热点城市调控政策再升级，多城商品房销售热度继续减退，7-8月市场维稳，中西部已然成为目前主要的成交支撑。房企投资开发热

第三季度，在经历了半年度业绩冲刺的销售规模小高峰后，7、8两月百强房企业绩表现相对平稳。

9月，从各方面都可以看出今年“金九”成色明显不足。四季度伴随着房企货量供应力度的加大，销售业绩必会有所提升，预估12月份将迎来销售签约高点。

情依旧高涨，累计增速依然维持在10%以上，土地购置面积累计增速回升了3.8个百分点。

东部二线城市得益于更优的人才吸纳能力，市场需求、消费能力等指标始终排在全国前列，市场前景依旧值得看好。

预计土地购置与新开工拖累开发投资高位回落，全年销售规模有望持平。

城市成交：预计整体成交同比持平或略涨，一线、三四线回调、二线稳中微增

百城新房成交热度继续“减退”，一线、三四线回调显著，二线基本持平，15城二手住房成交显著疲态环比降5%，二线各城同、环比以跌为主。

整体来看，四季度将迎来房企业绩冲刺季，供应放量也有望带动成交小幅微增，全年成交规模仍有望高位维持。

项目营销：数量明显增长，折扣、渠道多样化推动去化

企业方面承受市场下行和资金面趋紧的双重压力，加码营销推动去化回款，同时考虑到市场分化情况，针对部分去化慢项目调整营销举措，以提升营销效果。

直接折扣仍集中在9折或以上，特价房折扣力度增加，付款方式上，房企推出首付分期及全款折上折，专场团购活动增加，全民营销和分销渠道等多头并举。从传统的老带新、联动营销、实物赠送等常规方式，到造节营销、团购营销等。

小星有话说

1. 政策：四季度资金宽松，但涉房贷仍紧张，调控政策“维稳”与“有收有放”并举
2. 行业：土地购置与新开工拖累开发投资高位回落，全年销售规模有望持平
3. 土地：地市延续低热度运行，2019年成交规模预计小幅回落10%
4. 房企业绩：四季度房企供应量将会加码加大推案与营销力度抢收业绩
5. 房企融资：四季度融资环境料将保持收紧，建议多元渠道融资以应对
6. 房企拿地：聚焦、分化是投资主旋律，四季度拿地仍将趋谨
7. 新房供应：一线将小幅回升，二线将迎来供应高点，三四线趋于平稳
8. 城市成交：整体成交同比持平或略涨，一线、三四线回调、二线稳中微增
9. 城市房价：重点城市房价稳中趋降，调控或将由“止涨”转为“止跌”
10. 项目营销：把握节点、营销更加多样化，营销规模扩张但整体折扣力度有限

(数据来源于克尔瑞地产研究中心)



打造学习型组织,增强核心竞争力。
熟谙标杆深意,结合工作提高转化。
良性赛马机制,赋能加速持续领航。

星际教官

(排名不分先后)

2019年,星成商学院持续挖掘内部中坚力量,整合资源,号集雄厚师资,打造老“A”计划。邀请各区域高管担任星际教官(老“A”),积累沉淀,总结经验。从一线中来,到一线中去。

星成集团上海区域 高级市场总监 王跃

- ★ 6年房地产从业经验
- ★ 擅长业务技能和沟通技巧
- ★ 曾连任个人销冠,带领团队获得团队销冠

现任星成商学院
星际教官



星成集团上海区域 高级市场总监 杨潘潘

- ★ 在1000人的销售团队中荣获年度第一名
- ★ 培养年度最佳团队
- ★ 丰富的房地产知识与行业经验

现任星成商学院星际教官



星成集团上海区域 高级市场总监 黄金来

- ★ 12年房地产从业经验,2年按揭贷款渠道,5年二手房销售经验
- ★ 5年市场部团队管理经验
- ★ 擅长团队管理资源整合,团队成长潜能激发
- ★ 2016年荣获星成集团市场部最佳团队

现任星成商学院星际教官



星成集团浙江区域 高级市场总监 潘金盛

- ★ 10余年销售从业经验(渠道),6年团队管理经验,5年地产从业经历
- ★ 擅长销售团队管理,以及团队潜能激发
- ★ 前世界500强德国汉高华东销售总经理团队销冠
- ★ 2017年荣获星成集团年度“最佳市场部经理”称号

现任星成商学院星际教官



星成集团浙江区域 高级案场总监 孙中凯

- ★ 8年地产行业从业经验,5年团队管理经验
- ★ 5年磨一剑,进入星成后从基层做起,先后任职杭州诚联销售主管、经理、总监,随诚联峥嵘五载,砥砺前行
- ★ 曾服务于多家大、中、小型开发商的楼盘项目,积累了丰富的操盘经验
- ★ 曾多次荣获“最佳案场经理”称号,所带团队被评为“最佳案场团队”

现任星成商学院星际教官



星成集团海外事业部 市场总监 陶锦杰

- ★ 6年从业经验,4年市场团队管理经验
- ★ 擅长市场团队管理,培养市场人才,对全国市场有敏锐的洞察力和市场前瞻性
- ★ 2015、2017、2018三年获得集团市场部个人及团队销冠

现任星成商学院星际教官



星成集团人力资源经理 颜毓莺

- ★ 房地产行业从业19年,人事管理工作12年
- ★ 高级人力资源管理师(一级),法学、工商管理双学位
- ★ 全面负责保障集团的人力资源工作
- ★ 擅长:劳动仲裁诉讼,人力资源规划、开发与管理工作,人事制度建设、改革,绩效考核,员工培训,制定招聘规划

现任星成商学院星际教官



星成集团江苏区域 行政人事经理 陶素丹

- ★ 10余年房地产集团公司行政管理经验
- ★ 擅长标准化流程管理
- ★ 拥有丰富的团队管理经验

现任星成商学院星际教官



星成集团湖南区域 市场部储备经理 张宇峰

- ★ 4年从业经验,1年渠道整合,2年二手房销售
- ★ 3年市场部团队管理
- ★ 擅长团队管理资源整合,团队潜能激发

现任星成商学院星际教官



星成集团董事长助理 王雪莱

- ★ 担任集团董事长助理,分管品牌中心、商学院、互联网+等
- ★ 上海交通大学管理本科、华东师范大学经济学硕士
- ★ 3年大学讲师,15年+品牌营销管理工作经历
- ★ 丰富的跨界资历,曾服务于知名企业商学院、世界500强、百强房企、独角兽企业等
- ★ 擅长商业规划、品牌战略规划与策略、营销策划与渠道策略

现任星成商学院星际教官



星成集团上海区域 行政人事经理 黄欢欢

- ★ 10年行政人事工作经验,5年行政人事管理经验
- ★ 擅长标准化流程管理
- ★ 拥有丰富的团队管理经验
- ★ 中共党员

现任星成商学院星际教官



星成集团浙江区域策划 汪国彦

- ★ 毕业于湖北经济学院
- ★ 专注房地产市场研究8年
- ★ 商业地产研究首席代表(诚联)

现任星成商学院星际教官



新人入职上岗培训 榜样的力量

他们是一颗颗地产界的冉冉新星，他们始入星成便成绩斐然
他们是星成新人中的佼佼者，他们是我们身边的榜样
星成商学院特邀“榜样们”在每一节商学院巡回培训中
向所在区域的星家人分享他们的经验总结与励志故事。

星成集团上海区域
储备市场经理 张丽焕

2018年4月16日入职
2019年7月升为储备市场经理

人生信条：坚持
工作态度：养成总结习惯
工作心得：打造个人品牌，提升行业专业度
渠道关键：投其所好，做好客情维护，帮助分销赚到钱，达成共赢模式



星成集团江苏区域
高级置业顾问 李清

2019年8月15日入职
任高级置业顾问

人生信条：对工作保持长久的热情和积极性
工作态度：坚持不懈
工作心得：保持良好的心态，持续的激情，不断学习增强专业知识
渠道关键：用专业的知识获得分销的认可



星成集团上海区域
储备市场经理 时训鹏

2018年3月6日入职
2019年7月升为储备市场经理

人生信条：认识他、认可他、认定他
工作态度：勤能补拙
工作心得：3勤（腿勤手勤嘴勤）
渠道关键：用我的专业换你的认可，用我的诚信换你的信任



星成集团江苏区域
高级置业顾问 程胜广

2019年8月15日入职
任高级置业顾问

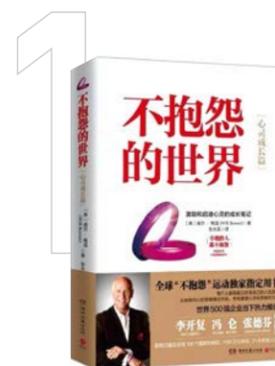
人生信条：提升自己 认可他人
工作态度：天天学习
工作心得：三人行必有我师
渠道关键：向渠道学习，尊重渠道，认可渠道

未完待续……我们期待更多的榜样出现！



星际加油站

一日不读书，胸臆无佳想。
体会文学之美，深潜精神之渊。走进浩瀚，汲取丰识，让你的人生变得更加厚重。



《不抱怨的世界》

作者：威尔·鲍温

一本震惊世界的心灵励志书，它用一只手环向我们传递了“抱怨不如改变”的生活理念，据不完全统计，该书上市不到一个月，就有600万人参与了“不抱怨”活动，并迅速蔓延到全球80多个国家。

《三体》

作者：刘慈欣

作品讲述了地球人类文明和三体文明的信息交流、生死搏杀及两个文明在宇宙中的兴衰历程。其第一部经过刘宇昆翻译后获得了第73届雨果奖最佳长篇小说奖。



《货币战争》

作者：宋鸿兵

通过描摹国际金融集团及其代言人在世界金融史上翻云覆雨的过程，本书揭示了对金钱的角逐如何主导着西方历史的发展与国家财富的分配，通过再现统治世界的精英俱乐部在政治与经济领域不断掀起金融战役的手段与结果，本书旨在告诫人们警惕潜在的金融打击，为迎接一场“不流血”的战争做好准备。



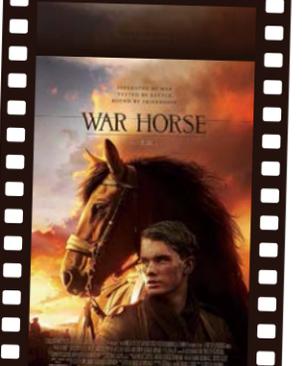
《无问西东》

影片讲述了四个年轻人，满怀诸多渴望，在四个非同凡响的时空中一路前行。这四个年轻人，在最好的年纪迎来了最残酷的考验，那些成长留下的伤疤，成就了永不褪色的青春传奇。



《垫底辣妹》

改编自真人真事的励志电影，讲述一个偏差值只有30分的不良女高中生，如何在一年时间内提高了40分的偏差值，并考上超一流大学庆应义塾大学的故事。



《战马》

改编自英国作家迈克尔·莫尔普戈的同名小说，讲述了男孩艾伯特与一匹马乔伊之间非同寻常的友谊，他们被分离的命运因为第一次世界大战又重新交织在一起。



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