

從鏈家地產 看房地產經紀企業的核心競爭力

林 倩/鏈家控股副總裁

學歷	<ul style="list-style-type: none">• 中歐國際工商學院工商管理碩士• 臺灣淡江大學日本語文學系學士	
工作經歷	<ul style="list-style-type: none">• 現任鏈家控股及鏈家地產副總裁• 曾任住商不動產臺灣區總經理• 曾任住商不動產執行董事副總經理• 曾任中國生產力中心服務經營組經理	
資格與著作	<ul style="list-style-type: none">• 中國房地產經紀人• 北京清華大學房地產總裁班特約講師• 美國國際專案管理協會認證《專案管理師》• 日本產經協會認證MTP中階主管管理課程講師• 美國PDP人格特質諮商講師• 著有《商圈耕耘100招》(住商實業)• 著有《房地產投資》(商周文化)• 著有《房地產營業實戰與策略》(大日出版社)	

01

从业人口众多

- 全国从业人口数超过百万,
- 北京经纪人人数逾9万人,
- 中型规模以上企业经纪人人数即超越千人

02

从业人员较为年轻

- 高中或大专以上
- 平均年龄25岁

03

行业规模发展快速

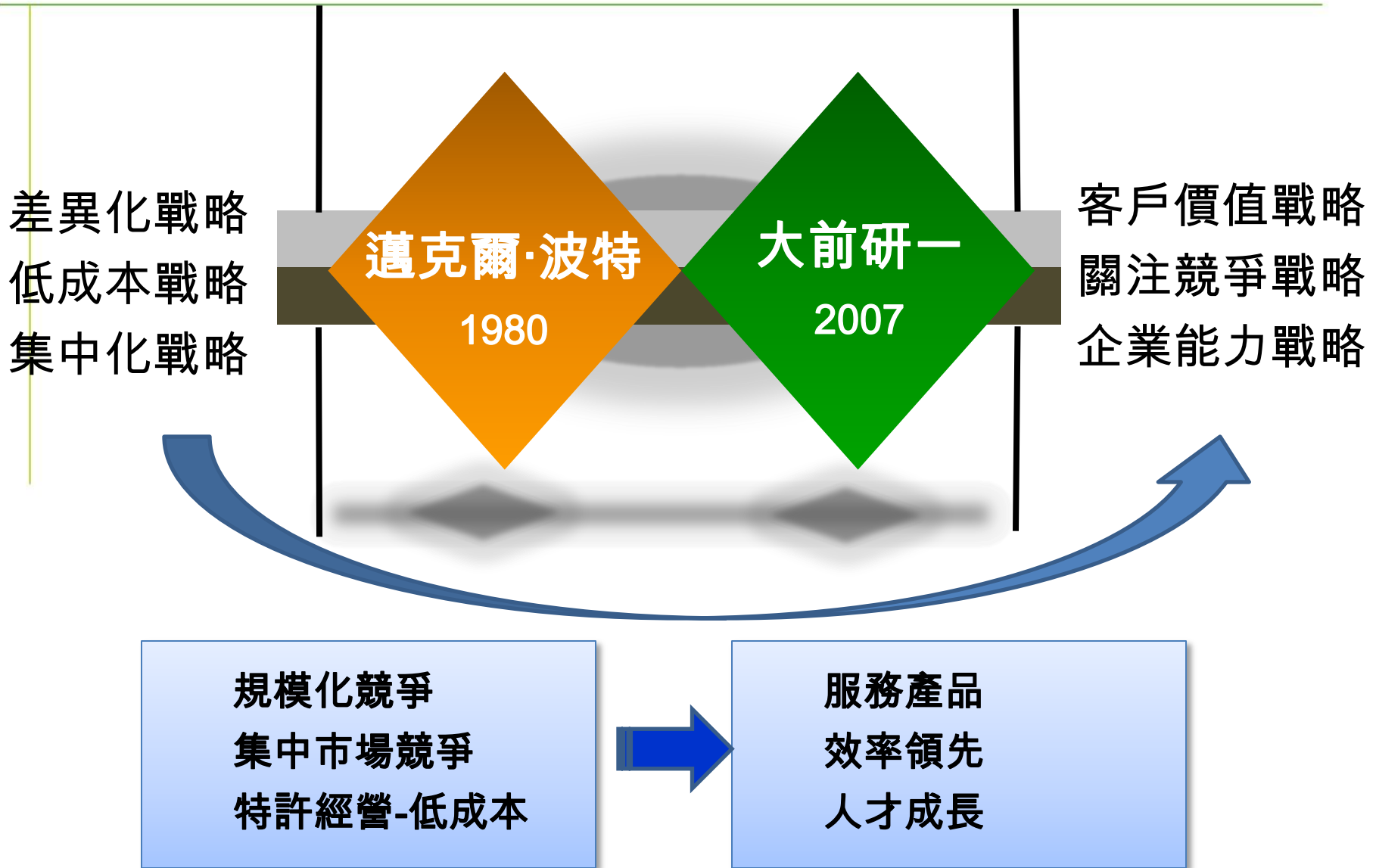
- 房价增长
- 成交量的增长
- 行业产值的增长

04

资源单位数多,个性化强

- 房客人
- 几乎没有100%相同的资源
- 资源成本越来越高

企業競爭戰略



房地產經紀業核心競爭力發展趨勢

誠信 → 安全 → 規模 → 效率 → 標準化 →

?

萌芽期

- 一手房進入存量
- 行業較不規範
- 換手率極低
- 政府管理舉措少

發展期

- 成交量大增
- 門店數激增
- 不重視服務品質
- 政府力量介入
- 出現市場衝擊

成熟期

- 店數增幅縮小
- 領導品牌成形
- 競爭加劇
- 衍生性服務出現

整理期

- 進入景氣循環
- 換手率穩定
- 從業者素質提高
- 服務知識化
- 品牌間的差異縮小

平台化的背景

诚信 → 安全 → 规模 → 效率 → 标准化 → 平台化

取决于管理者
自己的经验或
偏好!!

- 不能适应市场变化
- 个性化强,不易复制

关注目标,树立
标杆!

- 适者生存,流失率高
- 容易滋生野狗
 - 不易复制

重视绩效指标,
侧重有效行程
量!!

- 强管控,缺乏弹性
- 管理成本高

经验化管理

目标化管理

精细化管理

链家地产



總公司:中國北京(2001)

分公司:天津、大連(2007)、南京、成都、青島(2011)、杭州、上海(2012)

直營店數:1500家店

員工數:2.5萬人

成交件數:7.7萬件(買賣)/18萬件(租賃)

中國二手房交易量市占率首位

北京二手房交易量市占率首位



链家地产各阶段的核心举措



誠信 → 安全 → 規模 → 效率 → 標準化 → 平台化

萌芽期

- 一手房進入存量
- 行業較不規範
- 換手率極低
- 政府管理舉措少

發展期

- 成交量大增
- 門店數激增
- 不重視服務品質
- 政府力量介入
- 出現市場衝擊

成熟期

- 店數增幅縮小
- 領導品牌成形
- 競爭加劇
- 衍生性服務出現

整理期

- 進入景氣循環
- 換手率穩定
- 從業者素質提高
- 服務知識化
- 品牌間的差異縮小

01

资源创造资源

02

使经纪人自驱

03

提升员工依存度

04

创造客户忠诚



信息创造竞争力

01

- 好评率
- 房源点评
- 小区新鲜事
- 带看/成交信息传递

03

积分驱动好行为

- 实勘率
- 认证讲师
- 社区专家
- 感恩币

02

参与激励学习

- 微学习
- “搏”学争霸赛
- 社区专家

“窄門”信念

-聖經 馬太福音5-7章

Thanks!

北京链家房地产经纪有限公司
Homelink Real Estate Agency Co.,Ltd.

北京市朝阳区朝外大街乙12号
昆泰国际大厦1706室
Suite 1706, Kuntai International Mansion,
No.12B, Chaowai ST.,
Chaoyang District, Beijing, China.

T 4007001001 F 010-59251088

信专业 选链家

4007-001-001
www.homelink.com.cn

