



## 楼市走势仍取决于政策

8月31日，上证指数暴跌6.74%，跌幅创下14个月以来单日最大跌幅。自8月4日创下本轮股市新高后，不足一月，上证指数跌幅已超过800点。资本市场一片恐慌。

9月2日晚间，中国证监会副主席刘新华的一个讲话发表，他提出：当前及今后一段时间，证监会将从四个方面采取措施，积极稳妥推进改革创新，推进资本市场稳定健康发展。次日，上证指数报复性反弹4.79%。

刘新华的讲话，当然是代表监管部门的政策性讲话。很显然，至少是9月，我们的股市是经不起继续暴跌的。因此，股市是地地道道的“政策市”。

如果说股市是“政策市”，那么，房地产是什么“市”？

从政策的影响力来说，我国房地产市场也是“政策市”。在市场经济体系未建立完善之前，不仅股市、楼市如此，很多其他行业的市场大抵亦是如此。但政策对市场的影响与市场因素自身的影响是同时作用的。

与“政策市”相对应的“市场市”，是一个生造词，意思是由市场因素自身调节的市场。我们国家有没

有基本由市场因素自身调节的市场，我们不知道，但我们知道房地产市场不是。房地产其实是市场化程度最高的行业之一，但现阶段它仍然无法脱离“政策市”的嫌疑。说房地产是“政策市”的证据可以列举多条。据你所知，近几次宏观调控，都导致了房地产运行方向发生了巨幅的振荡甚至是逆转。政策的影响力无可替代。

就趋势而言，决定房地产市场运行方向的，仍然是政策，尤其是货币和信贷政策。积极的财政政策和宽松的货币政策，之于资产价格的巨大推动力，我们已经在上半年充分领略。而二套房政策仅仅是已有规定的“重申”，就令楼市投资客大惊失色，成交量应声而落。

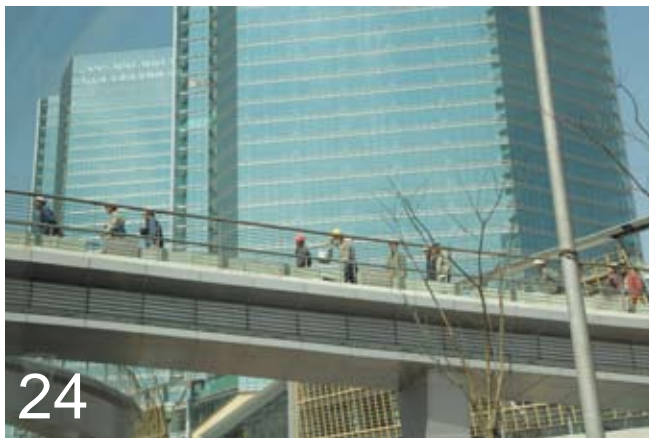
未来几个月，楼市仍须看以上几项主要政策的脸色行事。好在决策层最近多次强调，要保持积极的财政政策和宽松的货币政策不变。但我们仍然怀疑，如果金融部门四季度对房地产开发贷款暗中紧缩，开发商的日子可能会比现在难过一些。但鉴于房地产投资对于整个固定资产投资进而是经济增长的重要拉动作用，部分未购房的居民寄托

于政府打压房地产业的期望，恐怕要落空。亦即是说，房价若上涨过快，政府部门会调控；但现阶段的经济增长终究是离不开房地产市场的。这是最根本的政策背景。

至于二手房市场，早在今年年初，我们就预测，2009年全年都是二手房行业的黄金一年，原因也主要来源于政策，即暂定执行到今年年底的有关二手房营业税的优惠政策。我们当然期望这一优惠政策能固定化、长期化，但有待于决策层的定夺。

对于广大房地产经纪人来说，重要的不是静待政策的变化，而是加倍努力工作。政策是我们无法左右的，但工作的方法和态度却是我们完全可以把握的。本刊今年以来介绍的几个百万经纪人和榜样经纪人，相信能够给同行们提供若干有益的启示。

虽然遭遇全球金融危机，中国却仍然是全球增幅最高的或最高的经济体之一；虽然遭遇去年的大调整，中国楼市却仍然是全国最好的或最好的行业之一。我们认为，无论政策如何变更，身处21世纪不动产这个平台，信心和坚持应该成为我们永远不舍的秉赋。



## 1 卷首语

## 4 行业资讯

## 6 评论

城市化将彻底改变5亿人生活方式

## 8 聚焦

“网络营销乃成单利器” 网络营销专项计划大行动火热启动

21世纪不动产与新浪乐居联合推出“北京二手房涨幅排行榜”

## 10 封面专题

楼市拐点：一个伪命题

是高台整理，不是拐点

8月京城楼市交易再下滑 房价拒绝下跌

上海楼市成交量连跌两月

杭州二手房量跌价涨

楼市不会跌回2008年 二手房胜景难以改变

## 16 活动

辉煌十年 妙语连珠

2009我最牛

房源风暴活动客户获奖结果揭晓

## 21 榜样

莫向失败找借口

“用心”和“勤奋”，你也能做到

## 24 媒体看21世纪

学区房为何这么贵

## 28 观察

政策并未逆转 楼市难以大跌

严格二套首付 暂难改楼市方向

改善型需求8月份出现小幅松动

上半年京城二手楼盘排座次 价格最高涨44.4%

## 34 前沿交流

分享，让你的所得加倍





出租司机威林的启示

中小投资者如何投资写字楼

### 38 行走的风景

百年青岛

### 40 文化

职场：“资深”的困境

古代楼市：在高昌王朝租房

电影：两个贱精的对决

读书：袁腾飞是个什么玩意儿

书声碟影

网路：假如名著是这样写成的

### 53 经纪人博客

眼泪和小鸟

房地产经纪人的酸甜苦辣

优雅享受 红酒人生

### 55 体系资讯



21世纪中国不动产

2009年9月 总第 24 期

出品：21世纪中国不动产

主编：何 鸣

设计：考 拉

封面：安宁书装

地址：北京光华路7号汉威大厦26A

投稿邮箱：heming@century21cn.com

电 话：010-65617788转307

印 刷：中国人民解放军第4210工厂

网络支持： 焦点房产网  
www.focus.cn

内刊网址：[http://www.century21cn.com/](http://www.century21cn.com/news-magazine.asp)

[news-magazine.asp](http://www.century21cn.com/news-magazine.asp)

## 1 北京商品房将按套内面积计价

北京市住建委对《北京市城市房地产转让管理办法》进行了修订，今后预售住宅或现房销售应按照套内建筑面积计价，而经适房和两限房销售则按建筑面积计价和结算房价款。住建委在释疑中表示，新《办法》的实施后，虽然商品房单价会上涨，但每套房屋的总价变化不会太大，不会推高房价。市住建委相关负责人介绍，新办法中所指的预售住房中，包括预售商品房、商业用房和办公用房，后两类房屋首次按该办法计算。

## 2 国土部要求尽快利用闲置地

国土资源部近日发布《关于严格建设用地管理促进批而未用土地利用的通知》（以下简称“通知”）强调，对取得土地后满2年未动工的建设项目用地，应依照闲置土地的处置政策依法处置，促进尽快利用。通知强调，严肃查处违反土地管理法律法规新建“小产权房”和高尔夫球场项目用地。通知要求，对在在建在售的以新农村建设、村庄改造、农民新居建设和设施农业、观光农业等名义占用农村集体土地兴建商品住宅，必须采取强力措施，坚决叫停管住并予以严肃查处。

## 3 任志强炮轰银监会信贷政策

华远集团总裁任志强提出，应取消二套房相关政策。任志强认为，当第二套住房利率加重的时候，市场就会萎缩。“信贷政策的支持让市场迅速发展，很多人以为它是简单地去消费，实际上银行抵押的不是房子，而是借款人未来的收入。”任志强对于过度放宽信贷可能产生的风险和泡沫不屑一顾。他表示，“银监会的二套房贷政策犯了‘逻辑错误’，钱应该贷给有还款能力的人。如果巴菲特要买100套房子，你不应该贷款给他吗？”

## 4 8月北京一半楼盘销售率不及50%

北京楼市开盘即售罄的局面不再见到。相关统计数据 displays，8月北京楼市新开盘项目中，约一半楼盘销售率不及50%，楼市因价格高涨出现了销售放缓的局面。8月新开盘的81个项目，出现了明显的热销与

滞销两极分化。业内专家分析认为，在经过今年的疯狂上涨后，北京房价已经达到历史最高，楼市或将再次面临滞销和调价。

## 5 北京堵漏二手房“黑白合同”

根据9月2日北京市银监局公布的新政策，从9月1日起，北京的二手房贷款，各银行必须以二手房网签合同中约定的成交价格作为审批依据，并以网签价格和评估价格两个中低的作为房屋抵押物价值发放贷款。专家认为，此规定旨在抑制二手房交易避税现象。很多二手房买卖签两份合同，一份是实际价，一份是网签价，目的在避税。上半年，京城二手房成交量同比上涨了两倍多，二手房均价半年时间上涨幅度超过三成。但契税总征收额却比去年同期下降29648万元，降幅达6.7%。

## 6 一套房子透支几代人积蓄

房价正在重回“疯狂”状态。2009年上半年，北京房价涨幅近三成，上海商品住宅成交均价不断走高，逼近1.74万元/平方米的历史最高纪录，深圳房价创11个月来新高，广州位居全国新建住宅销售价格月度环比涨幅首位。在高房价的挤压下，越来越多的家庭为了一套房子耗尽了一生的财富，甚至是几代人的积蓄，这已经成为了社会不可承受之重。

## 7 中石油团购门：领导的福利

“中石油斥巨资20.6亿为员工在京团购千套房”引发的风波，并没有因为相关负责人的澄清而烟消云散。一位自称中石油退休职工的男士向媒体透露，“中石油内部购房时有严格的行政级别划分，没有达到一定级别，没有机会选择购买太阳星城三期房子。”据悉，太阳星城三期确以每平方米8170元的价格出售给中石油员工，据说有资格参与团购的员工须在副处级以上。

## 8 上海商品住宅房价创历史新高

在高档住宅集中成交作用下，上海商品住宅8月份的成交均价创下历史新高。据佑威房地产研究中心披露，8月份，上海商品住宅成交均价达到了18502

元/平方米，创出了历史新高。同时，8月份，上海新建商品住宅平均成交价格达到18126元/平方米，同比上涨14.6%。据分析，商品住宅成交均价大幅上涨主要因为豪宅成交量大幅上升和一些楼盘价格的上涨。今年8月，单价3万元/平方米以上的高端物业成交比重，占到上海全市的12%；而2008年6月，同类物业所占的比重只有4%。8月份上海共有468套豪宅成交，成交单价均在4万元/平方米以上，总成交金额达65.59亿元，量价均创今年新高。

## 9 万科年内销售或首破600亿

今年3-8月万科的月均销量为60亿左右。即使未来四个月月均销售额有所下滑，考虑到“金九银十”这一重要营销节点的销售冲刺等因素，今年下半年的四个月完成200亿的销售难度不会太大，这样万科今年的销售额将会超过600亿元。

## 10 SOHO中国5年来首次在京拿地

9月3日，SOHO中国通过旗下全资子公司——北京新幕世纪投资管理有限公司与星润实业有限公司联合体经过213轮的竞价，击败华润、首开等诸多国企，以40亿元的代价将朝阳区望京B29项目用地收入囊中。这个金额仅次于广渠路15号地，成为北京土地市场上成交金额的“亚军”。屡屡败走土地拍卖会的SOHO中国董事长潘石屹，终于如愿在望京地区拿下了一大宗土地。潘石屹表示，要在这个位于望京地区的地块上建设一座200米高的区域性新地标建筑。潘石屹上一次在京以招拍挂方式拿地是5年前。

## 11 前7个月八房企储地逾千万平米

中国指数研究院与搜房网最新发布的“中国品牌房企土地储备调查”显示，1-7月，万科、保利、金地、绿地、富力、世茂、华润置地以及大华集团等八大上市地产公司在15个城市合计投入资金近300亿元，储地规模超过1000万平米。其中，保利、金地、绿地、富力等依然青睐市场成熟的一线城市，而万科、华润置地等企业偏向于二线城市。

## 12 下半年各大城市将现卖地潮

各地政府推地信心倍增，继续加大居住用地的供应量。7月北京、上海、广州、深圳等12个被监测城市土地整体供应1953公顷（281幅），高于前12个月均值75%，其中居住用地供应801公顷（81幅），高于前12个月均值102%。预计这一热度将于未来数月持续。

## 13 1.5万亿砸向天津滨海新区

滨海新区管委会副主任宗国英8月12日在天津滨海新区新闻发布会上说：“从今年下半年开始，我们将以‘攻坚战’的方式，打响‘十大战役’。”据滨海方面估算，“十大战役”的总投资保守将达到1.5万亿。其中，基础设施投资占到了5600多亿元。宗国英介绍，滨海新区核心区、北塘片区、南港轻纺工业园等几大指挥部已经到位，泰达控股、天保控股、海泰控股、滨海建投等几大集团军已整装待发，“多种渠道的融资已经展开”。

## 14 温州房价领涨全国

从今年3、4月份开始，温州炒房团沉寂了一年多后再次飘向北京、上海、深圳等地，而温州房价也不甘落后。据了解，在过去的一年内，温州新房均价上涨超过了8000元/平方米，创下了历史新高；其中，温州成了一年内二手房均价涨幅全国最高的5个城市之一。官方数据显示，7月份温州市区新房每平方米成交均价达2.47万元，较去年7月份同期高了8093元，创温州市新房成交均价历史新高。市区二手房成交1730套，同比增长229.52%。

## 15 开发商青睐房地产信托

一份最新房地产金融研究报告显示，由于股市、房产的火爆，上半年的信托投资再次集中于这两类产品中。从已经公布的房地产信托产品的预期收益率来看，上半年房地产信托产品年预期收益率最低的也有6.2%，高的甚至达到20%，平均预期收益率在10%以上。信托作为“金融工具系统集成手段”，将以比银行更灵活有效且直接的方式参与房地产市场，并日益成为开发商融资的重要渠道。

# 城市化将彻底改变5亿人生活方式

金岩石，国金证券首席经济学家，索罗斯基金资助进入哈佛大学的第一位中国学子，被金融界誉为“索罗斯的中国门徒”、“能用中文通俗解读华尔街的海归学者”、“纳斯达克市场的活字典”等。

文 / 金岩石 国金证券首席经济学家

## 股市将以3000点 为中枢上下震荡

我从不点评个股，因为投资就要把股票当成自己的孩子。炒股要做到不熟的股票不做，对你要炒的股票，要有基本的价值判断。散户之所以亏钱，主要是因为犯了3大错误：一是把别人的“孩子”当做自己的孩子来养；二是永远不认错；三是总是企图战胜市场。

最近股市连续大跌，是因为上半年涨得太凶了，属于正常的回落。下半年基本可以确定是震荡行情，不能确定的是宽幅震荡还是窄幅震荡。股市还能有一些赚小钱的机会，仅仅是小钱而已。

个人预计，今年下半年股市应该以3000点为中枢、正负15%上下震荡，即大盘的点位在2550-3450点之间。由于前期下跌速度太快了，在沪指3478的前期高点附近已产生心理恐惧，无论是从资金面还是基本面看，年内都很难产生足够的乐观情绪来克服这种心理恐惧。因此，如果没有特别乐观因素来抵消市场恐惧心理，年内再创新高冲击

3500点的可能性几乎为零。

今年余下4个月，A股仍会延续震荡上行趋势，但此趋势也有可能因政策逆转而转变，比如货币政策调整、市场扩容速度过快等悲观情绪占上风，市场仍有可能下跌至2400—2500点，在2500—3500点之间做宽幅震荡。如果市场过度乐观，经济复苏预期与通货膨胀预期等乐观因素占上风，上证综指可能运行在2700—3300点之间，做窄幅震荡。在2700-2800点左右，股民还是可以进场的，但最多保持半仓。

8月初流通市值首次超过非流通市值，是诱发本次股市暴跌的原因之一，未来5个月内，A股流通市值占比将从目前50%再度提高到74%。流通股比例提高，将直接导致股市整体估值水平下行。下半年货币供应和信贷投放会有所放缓，如果适度宽松的货币政策不变，股市流动性充裕的基调就不会改变，但随着“大小非”股的高比例解禁，股市将面临流动性估值水平下降的压力。如果上市公司的整体业绩没有显著改善，年内股市再创新高的可能性较低。

今年下半年股市“不差小钱差大钱，没有大跌有小跌”，面临双

重压力，一是流动性供求的压力，一是流动性估值的压力。在这两个压力共同出现的情况下，下半年可能会下探至2400、2500点。

下阶段，股市的投资机会在哪里？我们重点看好周期性行业、货币投放受益行业，额外还可增加消费板块，如制药、零售、汽车、航运等。此外，新能源和低碳排放板块也是未来的发展方向。

## 城市化决定房价还将上涨

我国正处于城市化进程加速阶段，城市的土地和房产由于相对和绝对的稀缺性而成为商品，所以被投资人所青睐。现阶段中国城市住宅主要是投资品，国家统计局就是这么定义的。中国的消费价格指数（CPI）中没有包含住宅价格，因为住宅被分类为投资品，而美欧国家已经完成城市化进程，土地的开发性溢价和房产的交易性溢价基本消失，住宅回归消费品的本质，消费价格指数中包含了住宅价格。

作为投资品，房地产具有投资/消费的二重性，而股票则是纯粹的投资品。在中国，由于股市还没有开放融资融券业务，普通投资人不能够借钱投资，于是房地产的融资功能就补充了中国股市的这个缺陷，从而进一步强化了房价螺旋式上涨趋势。

城市化将带来的是革命性社会



变革，在未来20年的城市化中，5亿人的生活方式将发生彻底改变！互联网给我们生活方式带来的变革大家有目共睹，到目前为止，互联网影响了3.5亿人，而城市化将使5亿人的生活发生变化，变化有多剧烈，可想而知。据此可以认为，在城市化的进程中，非常有可能形成北京、上海两大超级都市，这两大超级都市的人口将超过总人口的30%，达到5亿人，未来的大北京将有3亿人，大上海将有2亿人。

在这个基础上，楼价应该涨多少？以今年1月1日的价格为基准，5年内至少翻一倍，北京、上海的房价很可能会突破30万/平方米。

日本城市化的进程可资借鉴。日本从1973年进入城市化，当日本城市化人口达到63%、城市化完成时，随之而来的是两大超级泡沫——股市和楼市。当时，日经指数一路狂飙，市盈率炒到90多倍，东京股市交易量超过了全球股市交易量的50%。当年东京的楼市，新宿70平米的房子高达120万美金。但是，泡沫破碎的速度也非常快，之后日本经济进入了漫长的休整期。未来二三十年，很可能经历中国超级泡沫崛起和破灭的过程。

目前我国的经济增长由货币驱动投资，投资驱动增长，增长化解就业压力。股市的财富效应会在3到6个月之后传递到楼市，楼市的繁荣3到6个月后将传递到房地产投资。今年到明年上半



年，政府的投资可能会有所减弱，而房地产投资将成为下一轮投资驱动的主动力。

## 现阶段负债投资最好

当前我国经济政策性复苏已经奏效，进入实体经济复苏阶段后，政策性工具将逐渐淡出，因此资金流动性将由流入转为流出。

在货币政策基调不变的情况下，今年全年的信贷投放总量将超过11万亿，不必担心市场短期的流动性问题。全年投放最保守在10万亿，最乐观可能达到12万亿，当中大致分为三块，1/3是银行票据融资、拆借、短票、长票，基本构成银行体系自己玩自己。1/3铁公机项目，跟政策走。1/3流出银行体系，这部分钱至少

有一半以上进入股市、楼市。

中国的货币政策在执行过程中，远远超出了设定的“适度宽松”的标准。对比广义货币量增长与政策基调关系显示：中国实行从紧的货币政策，广义货币增长10%到15%，如果执行稳健的货币政策，广义货币增长15%到20%，如果实行宽松的货币政策，广义增速是20%到25%，如果执行扩张性货币政策，广义货币增速为25%到30%。今年4月我国广义货币增长首次超过25%，已超过宽松货币政策的上限。而上个月中国的广义货币总量首次超过美国。截止到上个月底，美国广义货币总量8.3万亿美元，而中国已超过56万亿人民币。

个人建议，现阶段宏观经济条件下应该负债投资。“目前通货膨胀率是15%-17%，而银行贷款利率是6%多，所以只要负债投资就能赚钱，负债投资是现阶段最好的致富方式。

在我国房产主要还是投资品，房产价格一定是由货币和股市决定的，而房产作为消费品的属性会居次要地位。如果通货膨胀率在10%而贷款利率为6%，举债投资的静态收益就是4%。以1千万的房产投资再加上按揭举债投资股市，600万的投资追求20%的回报，1000万的总收益就增加了12%；再加上房产增值，以年平均10%计算，总收益达26%。

# 网络营销乃成单利器 全国网络营销专项计划 大行动火热启动

文 / 肖俊

21世纪不动产中国总部市场部日前在全体策划启动了一场名为“网络营销，成单利器”的全国网络营销专项计划大行动。此次活动旨在通过对网络营销这一营销方式进行全面介绍，帮助全国各区域在网络这一营销阵地上，切实拉动门店业绩，提升品牌形象。

在房产消费人群越来越习惯通过互联网找房买房的时代，互联网确实已经成为房产中介企业进行房源推广的主要阵地。21世纪中国不动产是最早进入房产网络营销领域的房地产中介品牌和企业之一，经过十年网络营销的探索，随着网络房源产品的日见丰富，21世纪不动产中国区市场部通过长期的调查研究，对各种网络房源产品的使用和探索，已经积累了丰富

的网络营销经验，并且已经形成一个基本完备的系统。这次活动的目的就是将这些经验和心得和体系各区域的同仁进行系统的分享，“认识网络，学习网络，利用网络，玩转网络，让网络成为成交最便捷直接的手段”是此次大行动的最终目的。

有关网络营销的重要性已无须多说。随着互联网的发展，网络将成为人们获取信息最重要的方式，据有关机构调查统计，截止2009年上半年，有73%的白领，首选网络获取自己所需的房产信息。房地产业界也普遍认为互联网已成为房产中介企业进行房源推广的主要阵地。在北京、上海等一线城市，门店的网络成交占业绩比例高达40%！谁能占领网络，谁就有制胜的希望！

此次行动共分四个阶段举行。第一阶段，核心内容是向区域介绍此次活动的背景及目的、介绍目前

房地产经纪机构的主要网络营销方式，以及盘点市场现有的网络营销资源。第二阶段，是与各位分享北京区域的网络营销经验和实际操作方式。第三阶段，是从区域的实际操作出发，从如何在当地选择媒体、如何组织门店开展网络营销、如何推动经纪人使用网络端口，及经纪人使用网络端口的技巧等四大内容进行分析，同时也分享优秀区域的经验。第四阶段则是区域答疑。

总部市场部在此次活动中将充分听取各区域同仁的意见和建议，就一些热点问题进行重点的探讨，根据各区域网络营销不同的情况和形势，进行有区别和针对性的指导，以更有效地促进全国各区域的网络营销工作，达到促进成交的目的。总部市场部非常欢迎区域以各种形式和总部联络，大家提供众多信息，相互交流，共同提升。



## 21世纪不动产与新浪乐居联合推出 “北京二手房涨幅排行榜”

文 / 肖俊

日前，21世纪不动产与新浪乐居联合推出了《2009年上半年京二手房价格涨幅前50楼盘排行榜》，对上半年北京价格涨幅最高楼盘进行了多角度的详细解读，并对整个北京市房价走势做出分析。

此次排行榜共推出“上半年价格涨幅楼盘排名前50名”和“上半年最具潜力楼盘前50名”两个榜单。其中，上半年价格涨幅楼盘排名前50的排名标准是以半年价格走势为基础，凡价格涨幅在北京市所有楼盘中排名前50的

楼盘，属于涨幅前50楼盘。而上半年最具潜力楼盘前50的排名标准则是以半年价格走势为基础，凡价格涨幅低于所处区域平均价格涨幅的楼盘，属于具备潜力楼盘。此外，还附有两个榜单的详细解读以及前10名楼盘价格涨幅分析；热点地区行情分析；前10区域最具潜力楼盘点评；热涨二手房项目周边楼盘价格一览等栏目。

此次“北京二手房涨幅排行榜”公布后，影响巨大，转载率和引用比例很高，起到了传播21世纪不动产品牌和研究实力的重要作用。



# 楼市拐点：一个伪命题



**编者按：是高台整理，不是拐点**

上半年楼市量价暴涨的时候，是不是令不少包括房地产经纪同行在内的人士，产生了一种幻觉：我国楼市回到了2005年、2006年，新一轮的增长周期开始了？但实际上，我们早已提醒，这样的增长是不可持续的。

而突然之间，站在9月的门槛上，我国楼市似乎又走到了一个十字路口。

在不少人看来，楼市有太多需要向下调整的理由。目前的情景，与2007年底有着惊人的相似。那时也是先由股市大跌，然后才是楼市较长时期的调整。而楼市的调整，又是从紧

缩信贷尤其是控制二套房贷款开始的。2009年9月以后的楼市历史，是否会步2007年11月以后的后尘？

我们认为不会。这并不是说，我们不认为楼市需要一个短暂的调整。恰恰相反，早在6月，我们就预测，7月和8月，楼市成交量会有所下滑，事实正是如此。否则，楼市的增长动力真正会被透支殆尽，修复更为艰难。

未来两个月，需要房价的适当下跌，来配合成交量的增长。不过，这并非陷入一个作为商业周期的调整，而是一种进入高平台后的整理。但即使如此，期望出现2008年那样的量与价全

面、深度的调整，几乎是不可能的。

值得强调的是，今年剩下的4个月，假如新房市场调整，二手房成交量也仍会保持较高的规模，其调整幅度定会小于新房市场。这是由政策所决定的。也就是说，2009年，房地产经纪人可以确保一个丰年。至于2010年，且待日后观察，无须杞人先忧。

楼市拐点，可能更像是一个伪命题。因为在我们看来，无论是量价的向左或者向右，都不可能是急拐弯，而会是角度平缓的、渐进的。通俗地说，转入急剧的大跌和上半年那样的暴涨，都不太可能出现了。■

# 8月京沪深二手房成交量齐跌

## 深圳二手房成交下跌21% 新房价格上涨17%

文 / 21世纪不动产中国区总部市场部

据21世纪不动产统计数据显示，8月份北京、上海、深圳三地二手房成交集体下滑，分别环比下降10.4%、12.9%和21%。其中，北京是自今年第二季度起的首次成交下滑，但北京整体二手房成交仍处于高位水平。一二手房价格继续上涨。深圳二手房成交量跌幅第一，新房涨幅第一。21世纪不动产市场分析师认为，三地成交下跌普遍受到房价持续攀升、政策转向影响购房者心理等共同因素影响。

### 北京：一二手房交易量均下滑

8月北京楼市交易量有所萎缩，但整体交易量仍处于历史高点。不过，房价仍在上涨。

继7月之后，北京商品房成交量环比仍呈调整之势。21世纪不动产监测数据显示，8月北京市二手房网签量为23363套，其中二手住宅网签量为22456套，环比7月同期分别下降10.4%和9.9%；新房市场8月网签共计22124套，其中住宅网签14405套，环比7月分别下降了5.8%和15.5%，这是继6、7月份京城楼市成交量一路高歌之后的调整。8月份成交量回调较为明显，但成交价格不仅没有下调，甚

至有些楼盘仍在上涨。以二手房为例，21世纪不动产监测数据显示，8月二手房成交价格环比继续上涨1.0%，新房涨幅更大，超过4%。

21世纪不动产市场分析师认为，8月二手房成交量的回落，并不令人感到意外。成交量下降的主要原因是：首先，今年3-7月大量客户的集中入市不仅消化了前期被抑制的购房需求，甚至在一定程度上透支了未来的市场需求，因此8月交易量适当回落是市场需求得以释放之后的正常调整，对于后市的稳定发展是有利的。其次，尽管3-7月大量的需求得到了满足，8月市场成交量显示出了一定的回落之势，但二手房业主对楼市的信息相对滞后，许多业主报价仍在不断抬高，过高的价格在一定程度上限制了部分消费者的入市。第三，市场回暖引发的新房的大量上市也在一定程度上分流了二手房市场的需求，降低了市场成交量。

与许多购房者的心理期望相反，房价不降反升。据21世纪不动产市场分析师观察，近期北京地区成交价格继续上涨主要有以下几方面原因：首先，近期成交土地的价格屡创新高导致了业主和开发商对项目价格预期的提高。其次，不断高开的新房项目为二手房业主提供了调高报价的标杆。第三，消费者的追涨心态为业主提供了涨价信

心。21世纪不动产市场分析师认为，价格的持续上涨是抑制需求，导致成交回落的首要因素。

### 上海：供求失衡阻滞成交量

有效可售房源的下滑速度快于买家数量的减少，使得8月上海二手房市场的供需矛盾仍未缓和，成交量连续第二月下滑、价格水平则仍在高位。

21世纪不动产统计数据显示，8月上海二手房成交套数环比下降12.9%，降幅上月扩大6.5%；但与去年8月份11.3%的环比降幅基本持平，市场仍处于季节性的正常调整范围内。各主要行政区域中，多个区县的成交量下降明显、环比降幅达到2成以上，其中降幅居前的是闵行、黄浦、闸北三区；宝山、浦东、普陀三区的降幅在1成以内，而虹口、杨浦两区则略有增长。

21世纪不动产市场分析师表示，供求的失衡是近期上海二手房成交下降的根本原因。虽然8月份买家观望情绪渐浓、意向买家有所减少。但成交量长期保持在高位使得可售房源的紧缺程度仍在加剧，加上业主惜售心态明显，两者共同导致了8月二手房交易量的下降。21世纪不动产的统计数据还显示，8月上海全市二手房的新增挂牌套





数环比下降19.4%：新增供应的减少速度快于需求的下滑。

由此判断，供不应求之下上海房价很难在短期内出现大幅回调，可能出现的只是一些前期涨幅过大的板块房价在年底迎来小幅调整。这就是为什么8月份上海新建商品房价格继续攀升的原因。买家遇到价格在承受范围内的合适房源时，仍会考虑入市。21世纪不动产市场分析师指出，不管是从政策、市场层面来看，还是从世博会对上海楼市的利好仍有发挥空间来看，平稳运行都将是上海楼市的大势所趋。

成交结构上，8月份上海二手房120万元以下总价段的成交套数占比仍处低位、连续三月在50%关口之下，仅为43.5%，较7月下降

了2.2%，刚性购房需求与高房价之间的距离趋于扩大。120—199万元总价段占比则小幅上升1.2%，为29.8%；300—499万元总价占比也上升了2.1%，达到近一年来最高的7.2%；500万元以上总价的套数占比则下降0.1%，仅为2.2%。

### 深圳：二手房成交下跌21%、新房价格上涨17%

受二套首付从严和淡季影响，8月深圳二手房和新房成交量都出现了回落，但二手房仍再破1万套。21世纪不动产监测数据显示，8月深圳二手房成交量为111.57万平方米，环比7月下降21%。成交套数方面，8月二手房成交为12445套，环比下滑21%。尽管如此，二手房与新房的成交量之比为2.9：1，可见，二手房是新房成交量的近3倍，优势明显。

二套房贷从紧政策问世，直接影响到市场整体成交氛围，加上8月本是楼市传统淡季，市场成交量下滑不可避免，部分刚性需求受到抑制，投资客也开始谨慎投资，但受未来通货膨胀预期影响，持币者为降低资产缩水的风险，会选择房产实现资产的保值、增值。根据统计，8月深圳二手房成交的平均套型面积为90平方米，除盐田区为84平方米外，其它各区均达90平方米以上，其中南山区为103平方米，可见中

大型物业成交相对活跃。从各区成交套数来看，罗湖区成交2910套，连续3个月位居各区之首，表现出较强的抗跌能力。其次是福田区，共成交2789套。

新房方面，深圳新房8月成交量为38.6万平方米，环比下降29%，成交4114套，环比下降25%；8月成交均价为18828元/平方米，主要是高端物业的良好表现直接推动了全市均价的上扬，环比上涨17%，再创新高。21世纪不动产市场分析师介绍，深圳地区因房贷政策的转向，使得上半年快速增长的成交量开始回落，购房者逐渐理性，因此，可以预测，深圳楼市在短期内成交量难以明显回升。

综合三地成交情况，21世纪不动产分析师指出，以北京楼市为代表的一线城市，近期交易量的下滑，是一种正常调整，幅度在可接受范围，若无激烈变化，可称之为“软着陆”，这为未来房地产市场的平稳发展提供了基础。目前市场仍以自住与改善需求为主体，政策对这部分需求的释放确实起到了很大的刺激作用，但略有透支未来需求的嫌疑，因此这种交易的亢奋状态无论是对价格的稳定还是行情的延续都是难以为继的，因此目前市场出现的主动调整，对于后市需求释放的持续以及后市行情的稳定发展，其实是利大于弊。

# 杭州二手房量跌价涨

文 / 仲新

刚刚过去的8月份，杭城二手房成交量下滑，但成交均价依然上升。据透明售房网数据统计，杭州五大城区8月共成交二手房4147套，比7月的4576套下降9%；成交均价为15257元/平方米，比7月的14870元/平方米上涨了3%。

次新房(建造年代2000年以后的二手房)成交量增加，是促使二手房成交均价上升的重要原因。据统计，今年3月成交的二手房中，次新房成交量占了30%左右，而在8月次新房的成交量占到了45.75%。

## 上城区二手房涨幅最大

8月，价格涨得最快的是上城区，这里聚集了西湖边和钱江新城的高价房源，这些二手房的成交拉

高了区域价格。上个月，上城区二手房成交均价是17701元/平方米，比7月(16801元/平方米)上涨5%。上城区不仅是成交均价最高的区域，也是环比价格上涨最多的区域；江干区二手房成交均价是15601元/平方米，比7月(14977元/平方米)上涨4%，同时由7月的第三跃居第二；下城区成交均价是15581元/平方米，比7月(15247元/平方米)上涨2%，位居第三；西湖区成交均价是14926元/平方米，比7月(14873元/平方米)上涨0.4%，位居第四；拱墅区成交均价是12893元/平方米，比7月(12578元/平方米)上涨3%，位居第五。

## 西湖区二手房成交量占近三成

西湖区聚集了大批好学区房和高品质楼盘，依然是最受购房者青

睐的区域。8月，西湖区二手房成交1161套，占总成交量的28%，排名第一，不过比7月份减少了2个百分点；下城区成交了958套二手房，占总成交量的23%，排名第二，环比上涨1个百分点；拱墅区成交了779套二手房，占总成交量的19%，排名第三，占比与前一周持平；上城区成交了627套，占总成交量的15%；江干区成交了622套，占总成交量的15%，排名第五，环比增加1个百分点。

## 天津二手房 惜售拉低成交

文 / 郭小娟

8月份天津新建商品住宅成交量继续呈现增长态势，共成交142.6万平米，环比上涨6.1%。成交均价为7689元/平米，环比下降了0.3%。二手房全市共成交77.8万平米，环比下降了9.8%。成交均价为5837元/平米，环比上涨了2.4%。

近期天津市住宅市场成交活跃，不少项目的售价持续走高，大部分购房者对后市发展看涨。受商品住宅市场成交旺势的影响，部分二手房业主出现惜售和涨价现象，8月份天津二手房市场成交均价出现小幅上涨，成交量有所回落。据悉，不少项目即将在近期推出新的产品以满足市场需求，预计受目前成交状态的影响，天津住宅市场的交易将继续保持活跃。

# 广州8月二手楼市成交跌两成

文 / 赖伟行

有关机构最新数据显示，8月份广州二手住宅市场的二手住宅成交量有明显下降，环比大幅回落，降幅约两成，而二手住宅成交均价为10022元/平方米，仍继续在万元高位运行。

中介机构人士认为，广州二手楼市量跌价稳的主要原因是业主返价虽然有所减少，但价格仍比较坚挺；买家持观

望心态，决策放缓，尤其是在房贷等政策有所收紧的背景下，产生了降价的预期。即将到来的黄金周也成为上月二手住宅成交减少的原因之一。

细分市场，老城区越秀、荔湾的交易量相对稳定，主要是因为盘源稀缺，而需求持续旺盛，买家继续小幅追涨。其他区域(海珠、天河、番禺等)作为一向的成交主力，自住买家做决定的速度则明显放慢，物业成交周期变长。

# 楼市不会跌回2008年 二手房胜景难以改变

文 / 远航

如果说，2008年初几乎所有地产观察家都认为楼市的调整无可避免，而且为期不短；而2009年的初秋，关于楼市的运行方向，专家们观点的分歧也许从未相差如此遥远。

而我们，敢于肯定，2009年楼市不会像2008年那么深度、大范围地调整了；2009年注定了是二手房的灿烂胜景，二手房成交量比任何时候都更有保证。

## 调整是正常的， 不调整是不正常的

绝大部分从业人员，对上半年楼市近乎疯狂的增长，是欣喜的。只有极少数人士忧心忡忡。我们就是其中的一员。好在楼市终于冷静下来了。

据21世纪不动产监测数据，包括北京、上海、深圳、广州在内的各主要城市，7月、8月份商品房成交量均出现环比下降。有的一线城市成交量环比降幅超过15%。但总体来看，二手房成交量环比降幅要小于新建商品房，有个别城市的二手房交易量甚至还略有增长。与此相伴的是，房价在继续上涨。上海的新房价格，杭州的二手房价格，都创出了历史新高。

正如本专题开头就提到的，北京、上海、广州等一线城市7月、8月

商品房成交量下滑，与我们今年6月的预测是一致的。当时我们指出：从现在来看，7月、8月将出现成交量环比下降的状况。这是连续数月高速增长之后的平台整理，是正常的，甚至是必要的。

如果说一季度楼市的增长，主要是刚性需求推动的结果，5月以后则已转变为投资性需要起主要作用了。今年的投资性需求，与往年不同的地方是，它更多是货币堆积的结果，泡沫的成份更浓，更不可持续。所以，7月、8月成交量的下滑，是正常的，不调整反而是不正常的。

从21世纪不动产门店反映的情况看，随着开发商新推楼盘价格的高涨以及二手房业主挂牌价的高扬，自6月底就已经出现部分一二手房购房者转为观望。这种被迫性的观望，导致7月开始成交量的下降，是对高房价的报复性反应。虽然北京、上海、深圳等城市的主管部门，已经或即将采取相关措施，打击开发商捂盘惜售行为，但效果有限。因此，8月份成交量的继续回落，高房价仍是主要原因，它已经并将继续影响未来几个月楼市的成交量。

正如我们已经观察到的，虽然8月份各主要城市一二手房成交量均在回落，但奇怪的是，房价仍在上涨，有的城市涨幅还相当高。如上海8月商品住宅成交均价为18502元/平方米，比7月上涨了17.32%。这种状况

令人担忧。

量能加快缩减，而价格仍在非理性地上升，这种畸形的表现形式必须由市场进行自我修正。那就是：价格适当下降，成交量适当增长。

## 两种截然相反的观点

房地产市场的拐点论，我们听得耳朵都起茧子了。每逢楼市徘徊不定时，这种论调都会卷土重来。2009年8月底、9月初，又听到了“拐点论”熟悉的声音。不过，声音并不一致。甚至是截然相反的。

中国社会科学院有位叫曹建海的研究员，是楼市里有名的唱空派。8月底他是这么说的：“关于房价什么时候出现拐点，我认为房价将于今年年底回落并深度下行。”曹先生的论调并不陌生。早在今年4月初，他在接受英国金融时报采访时就公开宣称，“中国房价两年后将下跌一半”。当时看完吓了我们一大跳。不过，值得一提的是，随后，房地产市场的快速增长，让曹先生噤了声。但楼市一歇下来，曹建海就会放出狠话来。

与此相对的是金岩石。最具代表性的预测，就是金岩石在本文评论文章所说的，“在这个（城市化）基础上，楼价应该涨多少？以今年1月1日的价格为基准，5年内至少翻一倍，北京、上海的房价很可能会突破



30万/平方米。”我们看了同样吓一大跳。莫非专家们必须是语不惊人誓不休？

我们明确地表明自己的意见：两种观点都不同意。曹建海称房价将于今年底回落并深度下行，主要是“深度下行”这几个字我们不同意。我们理解，像2008年那样成交量全面、深度负增长，房价普遍下跌15%-20%（少数城市如深圳甚至达30%-50%），才可以称得上是“深度下行”，但这是不可能的，楼市不会跌回到2008年。

同样，金岩石称“5年后房价至少翻一倍”，尤其是“北京、上海的房价很可能会突破30万/平方米”的预测，太过惊世骇俗。个别楼盘如市中心区的绝版别墅也许可能有这种的报价，但我们说的应该是指均价或市中心区普遍的成交价。

在拐点论盛行的时候，我们特别要指出，未来几个月，房价大跌的可能性几乎不存在，如果谈不上大跌，那么，拐点就无从谈起。但是，这并不意味着房价不应该调整，恰恰相反，我们认为，9月、10月，房价应该作出适当调整，以促进成交量的增长。

从21世纪不动产监测的数据看，北京、上海、广州等城市，未来两个月新开楼盘和在售楼盘推货量，都会有较明显的增加。从供应关系看，它对房价有一种内在的抑制作用。

从交易关系看，开发商主动下调房价，将有利于增进成交量，更快地回笼资金。实证经验表明，只要开发商稍微降价（而不是非得大幅降价），就会有一批购房者排队跟进。

我们必须声明，楼盘供应加大，开发商适当降价（如打95折、9折等），这种现象不能称为楼市的拐点，而是楼市一种理性的、良性的自我调整。

## 2009年是 二手房胜景之年

回应前面“编者按”提到的：近期有太多的情景与2007年底相近。譬如，股市率先大跌，譬如，二套房贷收紧，甚至传闻称有的银行已停止发放二手房贷款。这些动向，会不会令2009年的楼市跌回2008年？或者说，像2008年那样深度下跌？

不可能。因为，我国房地产市场面临的行业 and 外部环境，与2008年已迥乎不同。宏观经济企稳回升的态势已经确立，一批企业的营业收入和利润正在加快提升，甚至美国经济和房地产市场也已显示开始走出低谷的迹象。除非现行财政政策、货币政策和住房消费政策出现重大逆转，否则，我国楼市深幅下跌的基础已不复存在。因此，希望2009年未来几个月出现去年那种下跌的人们，估计会感到失望。再

者，中国的市场经济体系尚不完善，单纯借用西方成熟经济体的商业周期理论来套用我国的楼市发展，并不会完全契合，楼市调整周期未结束却开始新一轮的增长周期，也是可能的。

我们知道，2007年底开始的楼市大调整，是从二手房开始的。但可以肯定的是，整个2009年都将是二手房的胜景之年，如果不是黄金之年的话。

今年6月，我们预测7月、8月楼市成交量将出现调整时就提出，二手房下滑的幅度将小于新房，有的城市甚至还将继续保持增长。实际情况也正是如此。现在我们同样可以肯定，即使9、10月房地产市场继续调整，甚至是今年余下的4个月都是调整，二手房调整的幅度也仍然会小于新房市场。

为什么如此肯定？根本原因还是那个：我国楼市是“政策市”。上一期在封面专题已经提到，由于新的营业税政策要执行到今年年底，而2006-2007年投资性购买的房子，大量会在2009年转让，这就注定了整个2009年的二手房市场都可以高枕无忧。

至于2010年，我们应该密切关注税费政策和货币信贷政策的变化，甚至可以请行业协会上书将今年的政策延续下去，但那是几个月以后的事了。☞

# 辉煌十年 妙语连珠

——21世纪不动产十周年Slogan火热大征集

## 一、活动背景

自2000年3月，21世纪不动产进入中国，2010年将是21世纪不动产在中国的第十年。如今的21世纪不动产已发展成一个拥有33个区域，千家门店，万名经纪人的地产王国。这十年里，每一位体系内同仁都会有不同的感触，不同的故事，无论是辛酸还是喜悦，无论是激动还是沉潜，都代表着一份与21世纪不动产难以割舍的情谊。

## 二、活动意义

十年华诞对一个企业来讲，具有里程碑式的意义，不管是品牌建设还是市场推广，都会增加宣传力度，因此一句符合企业气质的Slogan显得尤为重要。

## 三、活动规划

1、总部市场部向全体系经纪人发起10周年

Slogan征集活动，各区域分部分别通知。

2、全国经纪人可登录总部网站“10周年Slogan征集网页”，在线直接提交创作Slogan；或发邮件至指定接收邮箱。

3、2009年11月30日之前，总部组织评选小组，评选出最佳创意Slogan，并邀请该经纪人出席2009年中国年会现场。

4、在中国年会现场，将有特殊环节揭开10周年Slogan征集结果。

5、2010年，被选定的10周年Slogan将全程出现在10周年的一系列推广活动中。

## 五、征集要求

1、要求文字简洁，琅琅上口，便于记忆，字数在14个字以内。

2、体现21世纪不动产品牌形象和内涵，企业理念和精神，能准确把握21世纪不动产10年

中国本土化过程的经验心得，并对品牌价值未来的提升和发展有一定的前瞻性。

3、有创意，和其他品牌的口号有明显区别，避免雷同。

4、中文为主，不带图形、字符。

## 六、奖项设置

最佳Slogan奖：1名，价值3999元的奖品

优秀Slogan奖：2名，价值1999元的奖品

入围奖：3名，价值499元的奖品

## 七、提交方式

1、请将内容提交至指定信箱 [cookiezhang@century21.cn](mailto:cookiezhang@century21.cn)，请填写清楚您所在区域、门店、姓名和联系方式。

21世纪不动产中国总部市场部 2009年8月20日

**2009我最“牛”**  
21世纪不动产2009年会员员工才艺SHOW大征集

21世纪不动产2009年会的筹备工作已经拉开帷幕。年会晚宴将是21世纪不动产员工展示个人魅力的舞台。不管你是吹拉弹唱，还是刀枪棍棒，只要你认为你的才艺SHOW足够惊掉四座，足够震撼掉在座各位的下巴，那就勇敢的表现自己吧。我们的宗旨：不拘一格选人才。

**征集细则** 即日起至2009年10月15日，全国每个区域选送1-2个节目，并将节目录制成光盘寄至北京总部市场部。市场部将所有节目上传到21世纪网站，由全体员工进行点击投票，将票数和专家评委综合评定后，获得前6名的选手将受邀参加总裁招待晚宴，进入“星光四射牛人榜”角逐。投票截止日期为2009年11月15日。

**奖项设置**

牛气冲天奖1名	价值1888元奖品
牛劲无边奖2名	价值1088元奖品
小牛哞哞奖3名	价值688元奖品

(才艺SHOW题材不限，但主题需健康向上，时长不得超过10分钟。)

**投稿地址** 投稿请寄：北京市朝阳区光华路汉威大厦东区26层张剑锋收，邮政编码：100020未尽事宜可发邮件咨询：[cookiezhang@century21.com](mailto:cookiezhang@century21.com)

21世纪不动产中国总部市场部  
2009年8月20日

# 好礼征房源，买卖都有奖

## 21世纪不动产2009房源风暴活动抽奖结果揭晓

在二手房市场全面回暖的形势下，21世纪不动产“好礼征房源，买卖都有奖”2009春季房源风暴活动4月18日至6月30日成功举行，取得丰硕战果。客户抽奖活动也已于日前落下帷幕，此次抽奖总共收到2887条客户成交信息，全国14个区域参与了此次抽奖活动。此次活动共抽出幸运客户一等奖20名，二等奖20名，三等奖20名，四等奖40名，五等奖80名，六等奖80名，共有260名幸运客

户分享了价值20万元的奖品。

21世纪不动产的春季房源风暴活动，顺应了今年以来二手房市场持续回暖的需求。据21世纪不动产监测统计，2009年上半年北京市二手房网签总量104671套，其中住宅网签101164套，比2008年年同期分别上涨了6.6倍和6.4倍。从单月成交情况来看，上半年二手房月成交量环比涨幅平均为30.9%，其中最高涨幅出现在3月，达112.5%，此

后的三个月环比涨幅虽不明显，但整体成交量均保持在2万套以上的高位。其他主要城市也保持着快速增长。上半年，21世纪不动产在多个区域的交易量增幅超过50%，有的地区交易量增幅更达80%以上。

在这样的市场形势下，加之配合今年以挖掘委托房源为主要着力点的房源风暴活动，21世纪不动产各区域不论在授权还是在二手房买卖方面均取得不俗战绩。

## 获奖名单

### 一等奖

王金忠	武汉区域分部
李冬进	石家庄区域分部
路晓玲	青岛区域分部
马原	成都区域分部
付年庆	天津区域分部
周龙	郑州区域分部
史淮安	合肥区域分部
金万永	天津区域分部
陈翠花	哈尔滨区域分部
周明新	杭州区域分部
白金丹	北京区域分部
姜福兴	石家庄区域分部
张子英	潍坊区域分部
杨凯	上海区域分部
周慧芳	武汉区域分部
刘捷琳	西安区域分部
鲁晓莹	大连区域分部
王晓静	合肥区域分部
张雪梅	石家庄区域分部
李颜宏	北京区域分部

### 二等奖

张四保	石家庄区域分部
李书宝	大连区域分部
王婕琳	杭州区域分部
冷嘉宝	潍坊区域分部
李国锋	哈尔滨区域分部
覃汉雨	北京区域分部
夏薇	成都区域分部
刘兰芳	青岛区域分部
张绍波	武汉区域分部
陶晨	合肥区域分部
胡影	上海区域分部
马景丽	天津区域分部
赵金霞	石家庄区域分部
赵晓红	北京区域分部
夏建宁	西安区域分部
刘月慧	青岛区域分部
牛海博	石家庄区域分部
李晖	郑州区域分部
何帆	北京区域分部
刘淑曼	天津区域分部

### 三等奖

王海瑞	潍坊区域分部
郝瑞庆	天津区域分部
黄天亮	石家庄区域分部
吴建平	哈尔滨区域分部
郝树安	石家庄区域分部
靳云鹏	大连区域分部
朱小蔚	杭州区域分部
龚恩庆	成都区域分部
何亚莉	上海区域分部
王莉	成都区域分部
黄华	合肥区域分部
胡瑱	上海区域分部
陈江	郑州区域分部
顾明莹	北京区域分部
林小彬	青岛区域分部
陶宏寿	武汉区域分部
熊载波	北京区域分部
左亚倩	西安区域分部
吴明慧	上海区域分部
董宏奇	石家庄区域分部



### 四等奖

裴晓涛	郑州区域分部
刘荣丽	北京区域分部
孙伟	石家庄区域分部
王国亮	郑州区域分部
杨中良 (李修强)	郑州区域分部
付洪耐	天津区域分部
袁玉贵	石家庄区域分部
陈玉兰	大连区域分部
王立新	合肥区域分部
于永辉	大连区域分部
林玉萍	上海区域分部
隋勇	青岛区域分部
杨永胜	郑州区域分部
张振生	石家庄区域分部
阮仕云	武汉区域分部
宋海军	天津区域分部
李英姿	石家庄区域分部
徐秋华	北京区域分部
栾蓉	成都区域分部
陈磊	北京区域分部
田成	北京区域分部
何建平	西安区域分部
孔大路	北京区域分部
侯景成	石家庄区域分部
宁维崇	青岛区域分部
耿鹏	天津区域分部
安成河	大连区域分部
张雯	北京区域分部
赖建忠	杭州区域分部
洪礼明	上海区域分部
马汉祥	武汉区域分部
豆春飞	西安区域分部
陈建新	石家庄区域分部
张强	大连区域分部
张奕帆	合肥区域分部
牛淑霞	青岛区域分部
王林波	北京区域分部
徐航	北京区域分部
张志兰	石家庄区域分部
胡宏跃	合肥区域分部

### 五等奖

齐敏静	天津区域分部
胡清梅	成都区域分部
宁文勇	武汉区域分部
韩小强	石家庄区域分部
王国平	青岛区域分部
李佳梦	天津区域分部
常谊	石家庄区域分部
郭武欣	郑州区域分部
廖攀	成都区域分部
圣鹏	北京区域分部
傅秀菊	北京区域分部
郭卉	郑州区域分部
王文华	青岛区域分部
赵亮	西安区域分部
张晓艳	石家庄区域分部
康佳	北京区域分部
李传青	天津区域分部
郭伟伟	石家庄区域分部
刘淑亮	天津区域分部
张进保	郑州区域分部
闪毓薇	成都区域分部
王凯	郑州区域分部
胡功明	郑州区域分部
武泽田	合肥区域分部
郝茂武	石家庄区域分部
彭学莲	合肥区域分部
叶楠	武汉区域分部
车金华	天津区域分部
王建华	大连区域分部
施金鹤	上海区域分部
高睿	青岛区域分部
彭凌	合肥区域分部
李默然	大连区域分部
刘文彦	青岛区域分部
陶立容	石家庄区域分部
朴丹	大连区域分部
常军峰	郑州区域分部
张毅	北京区域分部
石敏志	北京区域分部
王德林	石家庄区域分部

### 五等奖

韩明霞	天津区域分部
张锦波	青岛区域分部
詹小红	石家庄区域分部
张涛	石家庄区域分部
马淳大	杭州区域分部
梅丽	郑州区域分部
陈添	上海区域分部
胡媛荣	武汉区域分部
张森	天津区域分部
赵阳	石家庄区域分部
郑强	郑州区域分部
徐易容	北京区域分部
施韵	天津区域分部
申丽荣	石家庄区域分部
胡家新	北京区域分部
单健	北京区域分部
王绍波	大连区域分部
吕柳	石家庄区域分部
金春姬	青岛区域分部
刘红霞	石家庄区域分部
翟明阳	北京区域分部
李丽杰	天津区域分部
高金海	石家庄区域分部
陈剑平	青岛区域分部
尚桂芝	郑州区域分部
张莉	石家庄区域分部
李晓滨	北京区域分部
王贵栋	石家庄区域分部
胡为涛	合肥区域分部
李矿生	北京区域分部
杨国胜	天津区域分部
苏凤朝	北京区域分部
王维品	石家庄区域分部
刘美欣	青岛区域分部
李万平	天津区域分部
王朝	郑州区域分部
倪伟荣	西安区域分部
于书勤	大连区域分部
王素巧	石家庄区域分部
李雅娟	成都区域分部

六等奖		六等奖	
崔议舟	北京区域分部	陶金报	合肥区域分部
刘凤华	天津区域分部	张芳芳	石家庄区域分部
王连云	郑州区域分部	卢连飞	石家庄区域分部
黄梅	成都区域分部	王喜荣	郑州区域分部
廖群	北京区域分部	黄亚娜	成都区域分部
魏德东	北京区域分部	姚秋年	石家庄区域分部
刘凌	西安区域分部	李辉	北京区域分部
张金格	郑州区域分部	周燕华	上海区域分部
郭宇鹏	北京区域分部	李勇君	石家庄区域分部
陈红	天津区域分部	关洪涛	郑州区域分部
刘桂珍	天津区域分部	胡继华	合肥区域分部
金蓉莲	北京区域分部	叶阳	上海区域分部
宋丙军	郑州区域分部	李大全	郑州区域分部
李世超	青岛区域分部	许燕熙	郑州区域分部
杨为民	西安区域分部	孙立华	大连区域分部
郑征	天津区域分部	毛树林	石家庄区域分部
杜国忠	石家庄区域分部	闫秀玲	北京区域分部
邵颖	郑州区域分部	张建柱	青岛区域分部
夏玉兰	成都区域分部	文淑彩	石家庄区域分部
张冬梅	北京区域分部	高锦	石家庄区域分部
冯功亭	武汉区域分部	贾广群	郑州区域分部
沈栋	青岛区域分部	冉志强	郑州区域分部
梁飞	石家庄区域分部	刘亚飞	西安区域分部
杨林友	北京区域分部	李雪	北京区域分部
沈法伶	成都区域分部	顾红梅	合肥区域分部
岳卫	西安区域分部	张茂发	青岛区域分部
吴珊	北京区域分部	林国华	杭州区域分部
郭红荣	上海区域分部	胡杰	成都区域分部
陈丽娟	青岛区域分部	冯伏印	天津区域分部
赵彦荣	天津区域分部	王琦	石家庄区域分部
季萍	石家庄区域分部	周伟	郑州区域分部
李冰	郑州区域分部	陈小丽	石家庄区域分部
彭竹玉	成都区域分部	李宝清	大连区域分部
李林彬	西安区域分部	崔振河	北京区域分部
雒明芬	天津区域分部	胡建林	合肥区域分部
牛立栓	石家庄区域分部	李冰	青岛区域分部
李雪松	天津区域分部	赵至谦	石家庄区域分部
刘朝辉	石家庄区域分部	孟宪一	北京区域分部
(刘建芬)		胡旭培	郑州区域分部
王福林	郑州区域分部	李凤莲	大连区域分部
		蔡军	武汉区域分部

# 信守“5S”承诺 开创五星级服务



- 专业**——专业的知识，娴熟的业务能力，细致周到的服务才能成为一名合格专业的经纪人
- 诚信**——每一笔交易的背后，都是客户对我们的信任，恪守诚信，赢得口碑
- 安全**——切实保障客户的交易安全，彻底消除客户的焦虑是我们的责任和义务
- 微笑**——微笑是我们服务客户最好的名片
- 超值**——随时协助解决客户交易中的一切问题，成为您的老朋友，这就是我们的超值服务

千家门店，万名经纪人，根植中国社区，服务千家万户，  
更贴心服务，更专业品质，就在21世纪不动产



21世纪不动产  
您身边的房产专家

贵宾专线: 400-650-8821  
www.century21cn.com



# 莫为失败找借口

文 / 西安区域培训部 刘小慧

我刚来公司时，就听同事谈起过泰嘉店优秀经纪人朱高鹏（下文简称高鹏），传说中的高鹏做事儿干练、踏实、有人缘，所以很想与他会面。

但真正与高鹏的接触却是在专访前的十五分钟，由于手头上的工作还有一点结尾，所以想倒杯水给他，让他等待几分钟，没等我起身，他已经自己拿起纸杯走向饮水机并且连声说道：“自己来、自己来”。

高鹏的个头并不高，黝黑的皮肤、纯正的乡音透出咱陕西人特有的纯厚与朴实。他今年3月18日进入21世纪不动产西安区域泰嘉加盟店的，此前和众多的待业者一样，经历了“毕业——择业——工作——换工作”这一整个过程。但不同的是，高鹏从小就踏出了“领导者”的轨迹，从小学、中学、大学他一直都是班干部，所以刚出校门的他总想自己干一番属于自己的“大事业”，而苦于没有找到好的项目，毕业后的上半年几乎都是待业在家，回想起那段时间，用他自己的话说：“简直就是浪费时间”。

就是这样一位带着几分厚诚、一丝自大的男孩子，在短短半年的



时间里，将业绩从单月佣金1600元、3000元稳步提升到现在的月均2万元左右。他是怎样做到的？带着这个问题请与我一起走进高鹏的心里。

## 以下为高鹏的自述：

进入21世纪不动产之前，对于我个人来说是很茫然的。去年7月我从学校毕业，没毕业之前我一直计划着自己人生的宏伟蓝图，但毕业后却一直没有正儿八经的找工作，而是在寻找所谓的好项目。那会儿想法很多，但都是因为想得太多，没有行动，而只是呆在自己的脑子里。那段时间我打CS游戏、买彩票，我用了大伙都会选择的方法来填补心灵的缺失。就这样，半年的时间一晃而过，心情也低落极了。最后在家人及朋友的提醒下，

自己出外旅游了一次，回来后就直接找了份销售工作。

辞掉第一份工作，我先后到过很多房产公司面试过（去过玛雅、去过合家盈、当然也来过21世纪不动产）。有一个朋友在21世纪不动产租过一套房子，感觉21世纪不动产确实属于品牌公司，所以向我推荐了。在面试中我就感受到21世纪不动产非常的正规，所以我最终选择了她。

入职后的感觉也证明了我的这个选择是正确的，公司在运营过程中的各个环节都比较正规（从我们加盟店所使用的各类表格及店内和区域的培训都可以看出来），特别是从培训的过程中我感受到了大公司的魅力，她不光教会了我们很多的业务知识，同样也给我们疏导了很多生活习惯及人生哲理。

我是一个不服输的人。刚入职那会儿在接受了加盟店老经纪人和区域系统化的培训后，我知道了做好一个经纪人首先要拥有的资本。我每天都会很用心、很用力地跑商圈，有时去远一点的地方，公交车只能走到大的路口，剩下的路都让我来回走上三四个小时，而有的时候为了找到好的房源我也会选择徒步回店，往往到了店里脚已经疼得站不起来，坐下来休息一下，回到家用盐水泡过脚后才能休息。

有人说：“第一个月就开单的经纪人大多是凭借运气的”。但是我觉得我第一个月的三笔单却都是来之不易的，并不是所谓的凭借运气，而是靠我扎扎实实跑商圈跑出来的。但是，一个经纪人光跑商圈够吗？不够，我会把握好每一个进店的客户，在把握好进店客户的前提下再到网上进行客户及房源的开发，同时我会把我所拥有的所有房源全都放在网上进行营销，而这些工作也只是我们售房的基础准备工作。

在销售过程中，专业技巧是非常重要的，特别是在洽谈的过程中要注意细节。记得我在第一次操作买卖单时，客户应缴纳税费2万元，因为我的专业知识不精，却算成了1万元。在付款时客户说什么也不愿承担这1万元的差额并觉得我们在胡乱收费，当时一听我就懵了。跟了这么久的单子，如果不能说服客户，那么结果只有两个：

1、买卖直接泡汤；2：1万元的差额我们自己承担。而这两个结果恰恰都是我们都不愿意看到的，所以我只能尽自己最大的努力去说服客户。首先我再次对这笔买卖中的所有优势进行了进一步的了解，对交易所能带来的好处也进行了进一步的汇总，诚恳地告诉客户：“我们的公司是正规的，算错税费只是我个人的失误，但这笔买卖您是绝对

划算的”。经过我多次的解释、终于客户被我的真诚打动了。

很多时候我也在不断给自己理思路，怎样才能做好销售？怎样才能获得更多的房源呢？我所成交的单子，大多数来自于老客户推荐；而老客户的推荐，我觉得并没有什么诀窍的，最实用的就是：

“凭着良心做事，多站在对方的角度去想问题（呵呵、当然也不能太过老实），多替客户着想，让客户切实的感到你在用心为他办事儿”。

入职后的这半年里，我的收获挺大的。以前我总是显得非常急躁，在做了房产经纪人后我变得沉稳了很多，整个人也轻松了不少，身边的朋友也都发现：连我走路的步伐都变得有力多了。我喜欢这份工作，可以在工作中找到乐趣，可以在交易成功后找到一种成就感，因为我是在做一份事业而不是单纯的工作。

现在我的工作虽然已经有了一定的起色，但这离我自己设定的目标还有很远的距离。接下来的时间里，我要努力提升自己的各方面能力，多向我的前辈、店内的销售经理、店长学

习。尽自己最大的努力做好每一天的工作，每一天都要进步一点点。

当高鹏谈到这里，我们的专访已接近尾声。合上笔记又与其闲聊了一些关于生活、工作的其他话题，然后为高鹏拍了照片。送走高鹏，坐回办公桌前，回想起整个访谈的过程，笔者认为，高鹏身上为“莫为失败找借口，只为成功找理由”这句话很恰切地做了注解，具体可总结出以下三点：

1、摆脱自己内心的束缚，发掘自己最大的潜能（从跑商圈的案例可以看出）；

2、相信试试就行，拼拼就赢的心态（从算税费的案例可以看出）；

3、最可贵的是，他将工作看成了自己的事业而并非一份单纯的工作。这三个特点或许我们每个人都明白，但作为销售行业中的一员，您是否也能真正做到？



## 用心和勤奋，你也能做到

文 / 北京安信瑞德加盟店 朱红阁

我刚刚来的时候也并不是很顺心，感觉成交对我来说很困难，但正是因为这段经历才使我懂得了做工作必须用心。现在我做房产经纪依然“用心”，我喜欢轻松的工作氛围，人在从容的时候才容易有创新的能力，埋头苦干固然好，但过于机械，只能取得小成绩，不可能有大成功。“用心”使我能比较合理地安排自己的时间，在从容的状态下，实现客户与房源间的最佳搭配。我在做业务员时，每月大约有半月时间是比较紧张的日子，用于搜集房源及客户资料等，而另半月是比较松弛的，以保证我能静下心来，从容地与客户沟通，并达成交易。

我记忆中最成功的案子，是我与一个客户成了很好的朋友，这说明客户对我的工作很满意，而我也非常开心。

那是2009年4月，一位客户找到我要租一套两居室的房子。但从当时手上的房源看，有一套三居室非常符合这位客户对于地理位置的要求，只是间数多了一间，也就意味着客户不会接受这间房子的价格。我也想过把目光从这套房子离开，但是我却不甘心这样简单地放弃。我跟客户商量，是否先租下这套房子，因为从客户的上班地点，以及小孩子

入学的问题来看，这套房子确实非常合适，而且小区环境也十分安全。对于闲置的单间，我表示我会帮他们找到合租人。客户听了我的话后，开始很担心，但通过几次与我的接触终于同意了这个方案。在签合同同时，客户还多少带点担心地说：“小朱，这是我第一次在北京找房，也是第一次与房产经纪打交道，我希望你不让我后悔。”但我当时并没有表白太多，只是说：“我不会让你失望的。”

果真，不到一个星期，我就为客户找到了合租者，并且没有多加任何手续费用。这让那位客人很感动，他对我说：“在我找房产经纪之前，有朋友告诫我要小心。但你告诉我，其实还有真正讲究服务质量的经纪人。而且，我觉得这样才能真正促进你们这个行业的发展。”后来，我还与这位客户成了朋友。这位客户因为水电费等问题，来电话委托我帮着办理，尽管当时我自己也很忙，但还是会想办法挤出时间来帮客户处理。我相信真正让客户信任的服务是从售后开始的，因为只有通过交流沟通，才能体现出以心换心。

今年，这位客户再次找到我，要通过我购置一套房子，并说马上签协议：“我们都是朋友了，我信得过你，你根据我的情况看着办吧。”这样的客户，这样的信任，

这样的放心，怎么能不让我高兴呢，我们需要的就是这样的客户啊，而这样的信任如果不拿真诚去换，又怎么能得来呢？

当然只有用心也是不够的，天道酬勤这个成语给了我很大的启示。我一直坚信，付出一定是和收获成正比的。我每天早晨6点半起床，洗漱完以后，8点钟到店里，然后就是对一天的工作进行规划，针对一些问题提出看法，再次就是打电话联系客户，带看房屋，回访客户等。

大家都知道，随着经纪人队伍的日渐庞大，竞争也日渐激烈，因此很难描述一个经纪人的辛劳。但是我始终坚持自己的原则，那就是“天道酬勤”。正因为有着这么坚定的动力，我每天都勤奋地跑客户、做笔记、带顾客去看房。酷热难耐的三伏天，或者寒冷的冬天都丝毫没有影响我工作的热情，常常顶着烈日，冒着严寒，一天跑上七八个不同地方的房源。

我家里一直摆着一盆梅花，虽然是装饰品，却是我的最爱。红白相间的花骨朵，让我的家平添了几分新意，更带给我一份安静，因为梅花要经历了寒冷才会绽放出鲜艳的花朵，就像是人要经历磨练才能走上成功的道路。

“用心”和“勤奋”，只要你能做到，相信你会和我一样在成功的道路上立上一个个里程碑。■



# 学区房为何这么贵？

——21世纪不动产首席分析师孟奇谈学区房价格

文 / CCTV经济半小时

最近2个月，北京的学区房竟然每个月上涨1500元左右。像这种现象并非北京市所独有，在南京，目前的学区房价格是10年前的三倍还多。为了孩子能上一个好小学，家长们不惜自己作出牺牲，要么放弃大房子选择小房子，放弃新房子选择旧房子；要么宁可自己上班绕远路，也要孩子上学方便。但是，即使上百万的付出，家长们可能最后也难以如愿以偿地把孩子送进希望中的学校。

自从去年以来，在二手房价格变动的潮涨潮落中，有一个特殊的身影，似乎总是屹立不倒。当房价量缩价跌的时候，它依然热销，很少降价；当楼市开始回暖的时候，它率先涨价，涨幅居前；当市场量价齐升，日渐火爆的时候，它奇货可居，扶摇直上。到底是什么样的房产演绎出这样一段楼市传奇呢？我们一起来看看。

## 学区房价格居高不下，同等房源每平差价1万元

这是北京市海淀区四环内的两栋楼房，两者相距20多米。虽然外墙粉刷颜色和新旧程度看似不

同，但两栋楼房都建于1988年，建筑风格和楼层结构也完全相同。两楼之间仅仅隔着一道铁栅栏和树木。但是，作为二手房，在交易市场上，相距只有20多米的这两栋楼房，它们的价格却有着天壤之别。

21世纪不动产首席分析师孟奇：“就是说由教育部门或者由学校规定的招收的这种招生啊，或者入学的指定的一个地域划分的范围。在这个范围里边学生可以通过享受义务教育，免试就近入学，这么一个范围，所以我把这种范围里面的那些物业、房产，我们叫做学区房。那么这些学校，主要是重点小学，还包括一部分重点中学”。

据了解，包括北京市在内，我国城市在小学入学政策上，都采取的是就近免试入学，因此，对于哪条街道哪一栋楼房里的孩子可以进哪一所学校，都有明确的划分。而重点小学划片内的房子，便成了二手房市场上热炒的一个概念。目前，在北京市已经形成了几个颇具规模的学区房热点板块。

孟奇：“其实最典型的、最集中的有这么几个板块：首当其冲的就是中关村这个地区，中关村、学院路，包括万柳这一大片，里边呢其实相对来说，学

校、小学，重点小学、重点中学相对都非常集中。另几个呢，其实相对中关村来说稍微差一些，但是也是一个比较重要的一个学区板块。比如说东城东四地带，西城比较有名的比如说四中、八中，这都是全国全市非常有名的一个重点学校，另一个板块就是朝阳板块。”



## 不让孩子输在起跑线上，购买学区房成投资接力跑

看了记者的调查，我们才发现学区房的价格之高，令人吃惊！就节目中的中关村927号楼来说，它几乎比非学区房单价高出一万元。如果买一套60平米的二手房，总价就要比非学区房高出60万。也就是说，如果通过买学区房就读中关村一小，就要比就读附近的知春里小学多花60万元以上的价钱。两所小学的教学质量真的值得付出这么大的代价吗？又有多少人会对学区房感兴趣呢？

中关村地区是北京市最有名的学区房板块，中关村一小、三小和二小等三所重点小学都集中在这里。在与一小和三小相距几百米的这条街道上，记者看到了六七家房地产中介公司的网点。他们的生意怎么样呢？记者走进一家中介网点，发现店里有一家三口正在咨询买二手房的事情。

记者：“您今天来看什么样的房子？”

学区房客户王永建：“主要是为了孩子，方便能上学的。”

记者：“那您自己目前是有房子住？”

王永建：“对”。

记者：“那在这儿看房子专门是为孩子？”

王永建：“专门为孩子来看的。”

记者：“那孩子现在有几岁了？”

王永建：“四周岁半。”

记者：“那您是希望他在这儿上哪个小学呢？”

王永建：“中关村三小或一小”。

记者：“那您自己的现住房是在哪个城区？”

王永建：“在丰台。”

记者：“您当时有没有想到在丰台家周围再买房子给孩子住？”

王永建：“没有，因为我周围

没有好的小学，包括初中。整个丰台的教育资源是比较落后的。”

随后，业务员带着王永建一家三口来到了科育小区看一套二手房。这套房子位于这栋楼最边上一个单元的二层，是一套两居室，建筑面积66平方米，售价为158万元，平均每平方米23939元。由于房子修建于1968年，到现在已经有41年房龄，按产权70年计算，这套房子还剩29年产权，也就是说，只有29年产权的旧房售价高达每平米23939元，堪称天价。接着，业务员又带着王先生一家到东南小区看了一套房子。这套房子建于1994年，建筑面积64平方米，售价164万元，平均每平方米25625元，价格同样不菲。两套房子看过之后，王先生有什么想法呢？

王永建：“我对刚才第一处看的那房子周边环境感觉太差，包括它的楼道里的环境太差，跟我想象中差距很大，即使它便宜的话，我也得考虑，这种房子我不会选，生活确实环境很差。”

记者：“第二个房子呢？”

王永建：“感觉环境啊，包括它自己的户型都还可以，但是它的总价跟我原来预期的有点差距，有个30万（元）左右的差距，这个我要稍微考虑一下。”

王先生说，他还要看几套小户

型的房子之后，再做选择，不过，学区房他是肯定要买的。

王永建：“因为孩子就一个嘛，谁都不愿意输在孩子的起跑线上。当我具备能力的话，我会尽可能地去满足他，给他创造一个好的学习环境。”

王先生说，他看重的是学习环境，而不太在乎居住环境和房子大小，因为他并没打算常住学区房。

王永建：“小一点也无所谓，因为就住几年嘛。”

王先生说，他来这里买学区房纯粹是为了让孩子获得进入中关村三小的资格，房子大小无所谓，环境差点也能接受。一旦孩子从中关村三小毕业之后，他就会把房子卖掉。买学区房的客户大多都是这种想法。

孟奇：“其实有些极端地区的话可能会差得更多，有可能差到40%都非常有可能的。”

据21世纪不动产监测数据显示，在北京市四个学区房板块中，东城区东四地区学区房价格高出周边非学区普通住宅每平米5000元左右；西城区平安里板块，学区房价格高出周边非学区普通住宅每平米5000元左右；朝阳区东大桥日坛地区，学区房高出周边普通住宅每平米一两千元；而中关村地区学区房和普通住宅之间的价差最为突出，价差在5000-8000元/平米。

综合比较了各区域学区房的性价比之后，战先生认为，他买的这套小户型学区房最为合适，其总价格只比周边非学区房多了18万元左右，而这个价格与目前不买学区房直接交赞助费择校的价格相当。



### 学校后操场的楼房不是学区房：购房风险防不胜防

为了孩子能上一个好小学，我们看到，家长们不惜自己作出牺牲，要么放弃大房子选择小房子，放弃新房子选择旧房子；要么宁可自己上班绕远路，也要孩子上学方便。同时，把含辛茹苦积攒下来的积蓄全部搭上，依然无怨无悔。今年曾经有报道披露过北京一位家长为了孩子上学四年换了5套房子的故事。这真是现代版的孟母三迁。但是，即使上百万元的付出，家长们可能最后也难以如愿以偿地把孩子送进希望中的学校。

在北京市中关村第二小学门外，记者看到了这样一栋楼房，华

清嘉园21号楼，它几乎镶嵌在中关村二小的校园里，是距离二小最近的一栋楼房，令人惊讶的是，这栋楼房竟然不是学区房！

刘福波：“我们离得最近的这栋楼就在它的学校里边后操场，离得最近的，恰恰它上不了。其实来说，这个学校真正向的学区房，离这儿不在于远近，只在于它的划分区域。”

因此，如果家长凭着距离远近来买学区房就有可能陷入误区。真正的学区房都由教育部门或者学校自己划定范围：规定哪条街道的哪些楼房里的适龄儿童可以就近入学。记者发现，北京市各重点小学对学区房的划分差别很大，仅就户口一项，每个学校的要求各不相同：中关村一小规定：全家户口都在该房产上；中关村三小规定：具有常住户口的适龄儿童；而府学胡同小学规定：凡因挑选学校而将儿童或者全家户口迁到本片的家长，应及时将孩子户口或全家户口迁回原居住地，以免因挑选学校而影响孩子按时入学。也就是说，在府学胡同即使购买到学区房，孩子也不允许入学。记者还听到了这样一个故事。

孟奇：“那么有一个家长，确实说算是比较心细了，打听了学校啊、周边的一些邻居啊，打听了关于学区房的，他所买的这个房子是不是学区房，各种细节，包括学校要求他也都了解了，但结果最

后又出了差错，为什么呢？我们了解是这样，他买的这套房子，原来这个房屋的主人他有一个孩子，其实已经在这个学校里边入过学了，已经申请这个入学上学了，结果他再买了以后呢，其实这个房子的上学的名额其实已经给上个孩子用过了，到他这儿房子已经没有名额，就是说学校对于这个房子其实规定了，有一个比较严格的规定，上过学的，有适龄儿童已经上过学的，短期内，或者在一定期限内，你不允许再有第二个学生再从物业里面再去上学，所以造成了这个家长买了这个房子之后孩子依然无法在理想的学校里边上学。”

不仅各学校对学区房的规定有差异，甚至同一所学校对学区房的划定也会有变化。加上一些中介的蓄意误导或欺骗，因此，购买学区房的风险让人防不胜防。但是，购买者依然趋之若鹜，学区房价格依然不断攀升。

孟奇：“为什么大家这几年感觉到越来越热，其实也是这种需求越来越旺盛，去追这个项目的人越来越多造成的。”

### 专家视点：教育资源不平衡催生学区房畸高房价

在北京市，学区房不仅价格高，而且十分坚挺。当周边楼盘每



平方米下降3000元的时候，中关村的学区房只降了1000元，而今年，整个楼市尚在低迷之时，学区房首先回暖，首先涨价，最近2个月，北京的学区房竟然每个月上涨1500元左右。像这种现象并非北京市所独有，在南京，目前的学区房价格是10年前的三倍还多。本来，就近免试入学是国家为了减少择校现象、体现教育公平而推出的政策，可是却引发了市场对学区房的热炒，这恐怕是政策制定者当初没想到的。

北京师范大学教授王晓辉一直重点关注国内外择校现象，针对目前愈演愈烈的学区房现象，王教授认为，与赞助费择校相比，通过购买学区房择校有一定的合理性。

王晓辉：“从国际通行的这种做法来看，我觉得按照居住点来择校应该是更合理一些，就相对于那种通过交费啊、通过各种人事关系啊，比这种方法更合理一些。”

不过，王教授认为，目前各大城市学区房的价格畸形偏高，不排除房地产中介人为炒作嫌疑。

王晓辉：“现在学区房的房价偏高，甚至高出天价来，在北京可能高到两万几，这是有点不大合理。是不是有某些房产中介在炒作，我不得而知啊，但是我感觉太高了，就有些不正常。”

那么，如何才能规范学区房市

场，减少热炒学区房带来的风险呢？

王晓辉：“地方政府我觉得适当地应该有所规范。首先对学校这个学区的划分啊，相对来说要扩大一些，要公开一些，要稍微稳定一点。另外从长远的角度考虑，我觉得我们国家的义务教育资源过于不平衡，那么地方政府应当在这方面做更大的努力，相对来说，使我们义务教育的资源比较平衡一些，这样我们家长选择学校的心态就不那么浮躁，不那么急于求成。”



### 半小时观察：教育公平是最大的公平

就近入学本来是个意图良好的政策，可现在，对不少家长来说，却意外结出了学区房这颗不得不咽下去的苦果，甚至成为一场停不下来的金钱比拼游戏。尤其是，当这场游戏的参与和推动者还不仅仅是望子成龙的学生家长，还有房产中介和开发商的时候，就近入学政策

陷入了尴尬。

的确，按照专家的说法，与交纳赞助费择校相比，通过购买学区房择校是一种进步，体现出一定的合理性，因为它避免了交纳赞助费所带来的权钱交易和暗箱操作，用市场化手段让择校规则变得简单和透明。但是，把择校变成择校，仍然是一种变相的不公平。家里经济条件好些的孩子就近进好学校，条件不好的孩子只能靠边站。显然，这与政府当初推行就近入学政策的目的还是背道而驰，明里买房和暗里交择校费，在结果上没有多大的区别。

学区房会不会像赞助费择校一样，成为一个难以解开的死结呢？其实，不管是赞助费择校，还是买学区房择校，都是因为教育资源的不均衡，因为优质资源的集中和稀缺，这才是症结所在。只有从根本上实现教育资源的公平配置，才是解决择校问题的根本出路，也才能消除学区房的市场基础。

其实，不止是学区房，学校和地产联姻在当下的房地产市场上显得越来越普遍，在很多开发商的广告上都极力突出宣传周围的名校，借以作为涨价的理由。一种不公平导致另一种不公平，从根本上说伤害的是家长和消费者的利益。我们的有关部门，还有房地产商们，在追逐利益的时候，不应该忘了自己对社会应尽的责任。☞

## 政策并未逆转 楼市难以大跌

文 / 21世纪不动产中国区总部市场部

房地产市场的政策是否发生了变化？回答是：没有。政策并未发生逆转，“从紧”也谈不上。住房和城乡建设部的消息说，近期不会出台房地产的调控政策。

政策既然不会发生逆转，楼市将基本保持稳定发展的态势，大跌的可能性是不存在的。

### 被误读的政策信号

当前楼市已处于敏感期，任何政策的风吹草动都会被放大。

7月17日，银监会主席刘明康更是明确表示，要控制房地产贷款风险，严格执行“二套房”标准。于是，市场普遍传闻称，金融机构将收紧二套房贷款，甚至更夸大为多家商业银行已停止二手房贷款。但银监会对此表示，从来没有放松过对二套房贷款的政策要求，因此，也不存在收紧的说法。也就是说，这只是对执行既往政策的一种强调而已。

有媒体引用8月4日国家统计局网站的一篇文章说：国家统计局提醒各地政府必须警惕房价高涨。其实，这只是该局网站转载中国信息报的一篇署名文章而已，且不说其完全不能代表国家统计局的官方观点，单是从这篇署名文章来理解政府的楼市政策，实在过于偏颇。这

种解读与其他人士对此前发改委网站一篇例行分析文章的解读文章同出一辙。

8月5日央行发布《中国货币政策执行报告（2009年第二季度）》，提出要对宽松的货币政策“动态微调”。这也被视为针对房地产信贷政策的一个巨大变化。但央行副行长苏宁8月8日在国新办新闻发布会上解释说，“微调”不是对货币政策的微调，是对货币政策的操作、货币政策的重点、力度、节奏进行微调，是通过市场化的手段进行，而不是规模控制的方法来实现。实际上央行月月、周周、天天都在根据市场的情况进行微调。即使货币政策微调，也是整个货币政策，而不是单单针对房地产市场。

8月初国家税务总局下发了一份加强税收征管的通知，确保完成今年税收收入增长预期目标。据了解，文件出台的背景是，按照上半年的速度，实现全年税收增长目标有一定困难。通知加强税收征管，提到了房地产业，但这只是其中的一个内容而已。却被有关人士和专家强调似乎是有针对性的“加强房地产税收征管”。

而国土资源部正开展的全国土地调查，其实是早在去年就已布置的第二次全国土地调查的普查性工作，主要目的是为了形成基础性土地数据，而不是被少数业内人士理

解成的针对房价、地价过高而采取的专门行动。

21世纪不动产高级分析师孟奇认为，国家部委的一些常规性通知和工作，被大家误读为针对房地产市场的一种调整，这是因为楼市经过上半年的眩目式增长后，业内人士对下半年前景一种矛盾心态的反映。很多人都认为这种爆发性增长难以持续，尤其是房价的暴涨，肯定会招致中央政府部门的强力调控。但实际上有关房地产市场的政策，目前并未发生根本性变化，近期出台的所有政策并不是针对房地产市场。而住房和城乡建设部也传出最新消息称，近期不会出台针对房地产市场的调控政策。这表明，中央政府部门至多是在密切关注房地产市场，而还没有到要对楼市政策进行根本性调整的时机。

### 楼市稳定是关键

既然上半年楼市的火爆难以在下半年延续，那么，有人认为随之而来的必然是下跌，甚至是回到2008年，继续那一轮未完成的调整周期。但孟奇认为这种可能性基本不存在。

7月份北京上海广州深圳等一线城市商品房成交量同比呈现较

大幅度下滑，并不出人意料。国家发改委、国家统计局8月10日公布的数据显示，7月份，中国70个大中城市房屋销售价格同比上涨1.0%，涨幅比上月扩大0.8个百分点；环比上涨0.9%，涨幅比上月扩大0.1个百分点。这也是意料之中的事。也即是说，楼市7月量缩价涨乃是正常的现象。孟奇表示，随着价格的高企，到一定平台后成交量下落整理，是符合楼市规律的。

值得注意的是，虽然新建商品房7月以来普遍回落，但二手房却继续保持较快增长。据21世纪不动产综合监测数据，7月，北京二手房成交量达24916套，创2009年的历史新高，环比上涨7.37%。此同时，二手房均价达到10280元/平方米，成交均价首次突破万元。同期，新房成交量仅为10998套，环比降4.46%，二手房是一手房成交量的2倍多。

这个现象也在孟奇的意料之中。他分析说，虽然二手房量价齐升，但总体来看，二手房价格仍

低于新建商品房，且交通、位置优越。在房价高速上涨的挤压之下，部分购房者被迫转向二手房，这使得7月以来二手房成交量一直维持在很高水平。

孟奇认为，从房价来看，管理层缄默，政策真空，说明调控部门对目前楼市趋势尚未到达无法容忍、不得不使出撒手锏的程度。虽然货币政策微调，但总体宽松政策不变，经济向好，企业效益回升，这些重要因素决定了房价不可能大跌。从成交量来看，7、8月份楼市成交量下降是正常的，但9、10月会有所增长。孟奇还提醒市场各方，尤其是开发商，不要非理性地追求高额利润，盲目涨价，如果9、10月以后房价继续大涨，则不排除决策部门出台楼市降温政策的可能。倘若如此，这对刚刚恢复过来的整个行业是有很大大杀伤力的。现在来看，未来两个季度，房价保持稳定，最为重要。

## “捂盘”不可取

近期，出于对未来楼市的乐观预期，开发商开始捂盘。值得注意的是，二手房业主也出现了捂房惜售的现象。

据21世纪不动产门店长反映，近期，二手房业主在一种良好预期鼓舞下，纷纷调高了挂牌价格，一周几次更改价格牌的现象并不鲜见。有的业主干脆将房源撤回，意欲待价而沽。有一位业主与买主已签好了买卖合同，隔夜就反悔，认赔10万元，原因是有人报价超过15万元。很显然，这些业主“观望”的原因是觉得房价还会再涨。而一部分二手房的消费者，在遭遇业主不断提价、悔价的情况下，无奈被动地转为观望。他们认为，房价不可能总是这么涨下去。

21世纪不动产高级分析师孟奇表示，就像人们疾速奔跑之后需要短时休息一样，楼市在经过5个月时间的连续高增长，无论是成交量还是成交价格，出现一种“休整”状态，是正常的。对未来充满希望和信心，当然很好，但实事求是地说，楼价如此飙升，已经有脱离基本面的泡沫形态出现了。过犹不及，过度乐观并不值得提倡。正如开发商捂盘无益于楼市健康发展一样，二手房业主捂房惜售，也不可取。只要价格适当，将房子尽快出手，加速资本的流转率，是更优选择。值得提醒的是，虽然政策面和市场未见大的变化，但这并不表明四季度以后一定不会发生变化。☞





## 严格二套房首付 暂难改楼市方向

文 / 21世纪不动产中国区总部市场部

股市和楼市的资产价格暴涨，早已引起宏观调控部门的关注。央行6月底发布的《中国金融稳定报告2009》即已提出，要“密切监测房地产价格波动，积极开展压力测试，动态评估房地产信贷风险”。

房价大幅上涨，风险随之而来。7月17日，银监会主席刘明康在“2009年第三次经济金融形势通报会”上强调，要控制房地产贷款风险，严格执行“二套房”标准，严格按照规定执行住房按揭贷款首付比例和贷款利率。据21世纪不动产分析师对全国各区域的观察，上半年，各主要商业银行暗渡陈仓，宽松执行二套房贷款标准的现象，

大量存在。据了解，银监会口头通知下达后，各地已经全面收紧了对二套房首付的贷款标准。

二套房贷政策的“变化”，将对下半年房地产市场产生怎样的影响？21世纪不动产高级分析师孟奇认为，从目前来看，主管部门严格执行二手房首付的要求，暂时不会改变楼市的运行方向，房地产市场回升的趋势还没有出现逆转的迹象。银监会对二套房首付的标准从一开始就没有放松，只是有些商业银行执行时有所放宽，此次要求严格执行，并不是新的政策出台，算不上是楼市的利空。支撑本轮楼市回暖的主要资金因素是宽松的货币政策及其通胀预期，包括对开发商的开发贷款、对个人的按揭贷款、

上市公司的再融资等，目前都未出现大的逆转；支撑楼市回暖的刚性需求，虽然已大为释放，但也没有就此消失，投资性需求被过度上涨的房价有所阻吓，但也没有全面撤退。孟奇表示，楼市经过上半年连续5个多月的快速增长后，在7月甚至7、8月进行短期进行适当的整理（成交量有所下滑、价格稳定，两者或两者之一），是可以理解的，甚至是必要的。但如果支撑楼市上半年快速发展的以上几个主要因素，下半年不发生改变，楼市运行的主要方向，就难以逆转。

孟奇提醒，未来对楼市影响最大的因素是货币政策和信贷政策的变化，包括暗中的变化和微调，因而必须随时关注。

## 北京改善型需求8月小幅松动

文 / 21世纪不动产中国区总部市场部

据21世纪不动产市场分析师介绍，目前在北京的二手房市场中，改善性购房需求已占到市场总需求的60%以上，自今年初税费优惠政策实施和二套房贷放宽的政策实施以来，改善性购房需求出现了明显增长，为今年前7个月的二手房成交量屡创新高做出了重要贡献。

统计数据显示：今年3月以来，150平米以上大户型在二手房市场交易量中占比逐月增加，7月

这一比值已经增长至9.6%，较1月份占比增加了2.2个百分点，同时也成为了2007年11月以来大户型成交量占比的最高点。21世纪不动产市场分析师指出，大户型成交量的上涨是反映改善性需求增长的最好证明。

但21世纪不动产市场分析师同时指出，这种改善性购房需求占据主流的情况在8月份出现了微妙的变化。受累于二套房贷政策收紧的风向转变和房价一再增长的购房压力，改善性需求在8月份出现了下

滑趋势，环比上月下降了5%-8%。监测数据显示，8月份网签数量随之回落。主力需求的回落是导致8月份目前二手房成交量与7月份相比有所下滑的重要原因。21世纪不动产市场分析师市场分析师分析认为，虽然从成交量上看出现了一定震荡，但这其实是释放了一种需求受阻的信号，这种需求受阻既有政策上的导向因素，即二套房贷的收紧，也有市场自我调节的因素在发挥作用，即房价上涨过快已逐渐超出了人们的承受能力。

## 上半年京城二手楼盘排座次 价格最高涨44.4%

文 / 21世纪不动产中国区总部市场部

2009年上半年对于北京二手房市场来讲可谓“量价齐涨”。住宅成交量同比2008年大涨6.4倍的同时房价总体涨幅达15%左右，排名第一的楼盘上半年价格涨幅高达44.4%。

21世纪不动产市场分析师对目前北京交易量较大的近200个二手房项目进行了价格涨幅的排名，其中排名前10的楼盘上半年单价涨幅在29%至45%之间。这些楼盘的价格之所以能够持续、大幅的上涨主要在于他们有着以下几方面的共同点：

首先，从建成年代来看，这些楼盘的建成年代集中在2001年以后，这部分房屋属于传统意义上的次新房，房屋的外观及内部都较新，户型结构也比年代较早的老房子更为合理，此外这些项目建成年代又集中在2007年以前，这主要是

由于2007年甚至更晚建成的房屋有大量的房源还在进行新房销售，此外即使销售完毕的房屋也大多在购买新房的业主手中，真正上市流通、成为二手房的供给量非常少，因此并不是二手房成交主体，房价变化幅度较小。

其次，从地理位置来看，这些楼盘均集中在城八区内发展比较成熟的区域，无论是交通、购物还是教育、医疗方面的配套设施都相对齐全，使消费者生活更加方便，为了便捷的居住环境，消费者愿意承担更高的价格。

第三，从价格区间来看，这些楼盘的成交价格主要集中在13000元/平米-26000元/平米，这与近期逐渐成为需求主力的改善型需求者的购买能力是一致的。监测数据显示，目前成交客户中70%左右的买房者均是升级置业，这部分需求主

要是35-45岁的中年人，具备一定的资金实力，13000元/平米-26000元/平米这样中档及中档偏高的价格在他们的承受范围内，因此需求量的上升促进了房价的上涨。

21世纪不动产市场分析师认为，除了楼盘自身的客观原因以外，促进二手房价格上涨的主观原因还包括两个方面，一方面是业主报价的不断攀高，另一方面是购房者的追涨心态。成交量和新房价格、土地价格的上涨促进了业主报价的提高。首先平均1:3的供需比例以及大量的看房客户增强了业主加价信心；其次新房售价的上涨为二手房价格提供了新的标杆；第三地王频出增强了业主对未来房价走高的预期。此外，不断上涨的房价以及尚未回落的成交量使得消费者担心房价进一步上涨，因此形成了追涨之势。



## 附：上半年北京涨幅排行前50名二手楼盘

排名	楼盘名称	09年1月均 (元/平方米价)	09年6月均价 (元/平方米价)	09年上半年 成交价格涨幅
1	世贸国际	18000	26000	44.40%
2	望京新城	8500	12000	41.20%
3	富力城	18000	25000	38.90%
4	华清嘉园	18000	24500	36.10%
5	新城国际	23000	31000	34.80%
6	远洋山水	11500	15500	34.80%
7	上地西里	12500	16500	32.00%
8	欧陆经典	11000	14500	31.80%
9	蜂鸟社区	16000	21000	31.30%
10	国美第一城	10000	13000	30.00%
11	富力又一城	8500	11000	29.40%
12	清枫华景园	14000	18000	28.60%
13	贵园东里	7000	9000	28.60%
14	依翠园	9000	11500	27.80%
15	永乐小区	9000	11500	27.80%
16	朝阳园	11000	14000	27.30%
17	宝星国际	11000	14000	27.30%
18	芳城园, 芳群园	10000	12700	27.00%
19	融科橄榄城	13000	16500	26.90%
20	增光佳苑	15000	19000	26.70%
21	新龙城	9500	12000	26.30%
22	远洋自然	11500	14500	26.10%
23	新纪家园	11500	14500	26.10%
24	华纺易城	12000	15000	25.00%
25	都市馨园	16000	20000	25.00%
26	沿海赛洛城	10800	13500	25.00%
27	文成杰座	14000	17500	25.00%
28	燕莎后	13000	16000	23.10%
29	交大嘉园	16265	20000	23.00%
30	万年花城	11000	13500	22.70%
31	亮马嘉园	11000	13500	22.70%
32	泰华滨河苑	11000	13500	22.70%
33	远大园	18000	22000	22.20%
34	万科星园	13500	16500	22.20%
35	上地东里	14000	17000	21.40%
36	逸成东苑	14000	17000	21.40%
37	志强园	14000	17000	21.40%
38	GOGO新世代	13000	15600	20.00%
39	富顿中心	15000	18000	20.00%
40	新起点家园	15000	18000	20.00%
41	远大园二区	15000	18000	20.00%
42	华侨城	12500	15000	20.00%
43	五月华庭	15000	18000	20.00%
44	融域	15000	18000	20.00%
45	卡尔公寓	8800	10500	19.30%
46	公园大道	21000	25000	19.00%
47	舒至嘉园	15120	18000	19.00%
48	晶城秀府	13500	16000	18.50%
49	星河湾	22000	26000	18.20%
50	炫特区	11000	13000	18.20%

(来源：21世纪不动产)



# 百万经纪人计划 CENTURION PROGRAM



**要成为万众瞩目的焦点**

## 百万经纪人奖

佣金：1,000,000-1,499,999.99RMB

边数：300-499.9边

## 双百万经纪人奖

佣金：1,500,000-1,999,999.99RMB

边数：500-599.9边

## 大百万经纪人奖

佣金：2,000,000RMB以上

边数：600边以上

## 嘉奖体现

来自21世纪中国不动产董事长的祝贺信

百万经纪人奖特别精致徽章

精致专属奖杯

名片特别标识体现

中国年会现场登台嘉奖

载入21世纪中国不动产百万经纪人手册

双百万和大百万经纪人奖奖杯底座托高



21世纪不动产  
您身边的房产专家

## 分享，让你的所得加倍

文 / 杭州区域 杨海英

小侄儿参加学校组织的春游，兴冲冲地准备了一大堆食品，奇怪的是，这些东西有些并非他自己爱吃的，而且带去的量明显超过他的食量，他背这些东西去干什么？我十分疑惑地问他，他嘿嘿一笑，神气地告诉我，这些东西都是班上很多小朋友喜欢的，他带了可以跟其他小朋友相互交流，这样他除了有自带的美食外，还能尝到一些他没尝过的东西。我看着他那张满怀期盼的小脸，突然间有所感悟……

把自己的东西主动与他人分享，你会得到很多意想不到的东西，尤其是大家都有这种分享意识时，这种分享带来的收获会大大加倍。

分享，是多么神奇的一件事情。我想到了我们的讲师团，想到了那些乐于分享乐于助人的讲师们，如果说春游是小孩子的一个分享的机会，那么培训的课堂就是讲师们互相分享、共同提高的一个平台。

当然不是所有的分享都能达到收获加倍的目的。我们遇到过这样的情形，有的人也许打着分享的旗号，却只是伸手向别人索取他想得到的东西，这不是一种分享，而是索取。

分享其实是有它潜在的原则的：首先你要真诚，真诚地怀着利

他心理，先付出后得到，而不是先索取后付出。这符合一句俗语：舍得舍得，有舍才有得。就像我的小侄儿和他的同学们的做法一样，分享前带上对别人可能有益的东西，然后在平等的基础上交换，每个人或多或少都能得到些自己想要的东西。分享自己的同时也带给了别人喜悦，这样得到的将是双倍的喜悦、双倍的收获。难为他们才小小年纪，就已经懂得这个道理了。

真正的分享，应该是每个参与分享的人都拥有自己可以与人分享的东西（对他人有价值的东西），自己没有东西，等着他人给，那不是真正的分享，而是单向的接受和索取。

分享的过程应该是相互的、双向的。在交流中，抛出了自己的困惑、问题，也同时把自己的经验和闪光点凸现出来，大家互相学习，共同提升。

分享的内容不仅仅局限于好的东西、成功的东西、带经验的东西。当你把一次教训一次失败反省后的心得跟大家分享时，同样也能起到共同提高的目的。

当然，在分享中切记不能分享负面的情绪、消极的做法、暗箱的操作，如果那样，就失去了分享的意义，一次分享的活动就会沦为牢骚和怨言的发泄场、阴暗勾当的传播地，那样，大家分到的只是一堆有害而无益的垃圾，甚至是“毒品”！

若想得之，必先予之，这是我一直所提倡的。我们通过自己的思考，然后和别人进行思想和操作理念的相互碰撞，才会让自己成长得更快。这也是为什么在建立杭州区域的讲师团时我会把讲师团的口号定为：“帮助别人，成就自己”。在讲师们把知识、技能传授给学员时，自己其实也从“传道、授业、解惑”中学到了更多。

再引述一个寓言式的故事。有一个学生怕麻烦老师，所以迟迟不敢再请教老师问题。他对老师说：“老师，您知道吗？您给我的答案我又忘记了。我很想再次请教您，但想想我已经麻烦您许多次了，不敢再去打扰你！”老师对他说：“你先去点燃一盏油灯。”学生照办了。老师接着又说：“再多取几盏油灯来，用第一盏去点燃它们。”学生也照做了。老师便对他说：“其它的灯都由第一盏灯点燃，第一盏灯的光芒有损失吗？”“没有啊！”学生回答。“所以，我也不会有一丝损失的，欢迎你随时来找我。”人们一眼都读出了这则故事的教义：一盏灯点燃另一盏灯，却无损自身的光芒。当我们乐意和人分享我们所拥有的祝福时，不但不会有损失，反而产生更大的喜乐和满足。给别人带来快乐，将会使获得加倍的快乐。

分享和给予，都会使我们的所得加倍。☞

## 出租司机威林的启示

文 / 哈尔滨区域 刘宇

《出租车司机的哲学》这篇文章，里面有很多东西值得学习和借鉴。

出租车司机威林的服务，可谓面面俱到，服务的每一个点都会给第一次享受这样服务的顾客以惊喜和新鲜感。如果我们房产经纪人也能做到，也会让自己以及所在的公司给客户留下相当深刻以及良好的印象。但哈尔滨没有几个经纪人能够做到这一点。目前哈尔滨二手房的中介市场很乱，很不规范，经纪人行列里面什么样的人都有，有的给客户留下好的印象，有的就让客户很伤心，从此不相信中介，致使中介公司在有些客户的心目中打了些折扣。

出租车司机威林的故事告诉我们，经纪人在服务的过程中不要蒙蔽客户，即使他当时不知道，但事后他要是知道当初你蒙蔽了他，最终还是会对自身和企业的口碑带来极大的负面影响。说到服务，像文章中威林对顾客无微不至的服务，是每一个行业都想达到的一种境界，但不是每一个行业都能够做到的。像我们经纪人这行，如果说能做到无微不至，那当然是最好的了。

一般来说，客户不会要求你的

服务很完美，只要是做得很到位，他就会觉得花中介费是值得的，钱花在刀刃上了。在服务的过程中，经纪人如果设身处地为客户着想，让他感觉到你想得很周到，是为他好，信任度很容易就建立起来了。同时，要表现得很专业，让客户感觉到这件事交给你办他很放心、很踏实，这就要求经纪人有扎实的基础知识以及经验的积累。周到真诚的服务还会产生一种效果，如果有些客户忙于工作，没时间找房子，然后你为他服务好了，他就会完全信任你了，就委托你给他找房子，别人他不找了，这样的准客户，对于经纪人来讲，就是一笔财富。

《出租车司机的哲学》提到了威林对生活和对工作的态度的极大转变。以前他像只鸭子，喋喋不休，抱怨不停，后来重新审视自己，重新定位自己的人生观和价值观，决定做一个像鹰一样的人，越过人群展翅高飞。威林把他的决定付诸实践之后，感受到了这样做给他带来的快乐和满足，增强了他继续做下去的信心。

经纪人也是如此，与其每天抱怨不赚钱、又苦又累，还不如鼓起勇气，重新定位一下自己。自己问自己要做一个什么样的人，自己的目标和理想是什么。即使没有远大的理想，最起码近期的目标是什

么，怎样做才能实现。转变心态，找到病症，对症下药，并付诸于行动之后，也会像威林那样收获快乐和丰厚的成果。无论做哪一行，首先端正自己的心态是最重要的。如果说一名经纪人从一开始就对这个行业充满信心和兴趣，并决定持之以恒地做下去，即使在他工作的过程中遇到一些挫折，也不会挫败他对这份工作的信心和执着。

后来，威林的生意越来越好，老顾客都照顾不过来了，但老顾客依然很相信他，并帮他介绍客源。这说明威林通过坚持不懈收到了很好的成效，至少他不会为没有顾客而发愁，而且收入也会不断的增加。同样，我们经纪人的老客户多了，服务做好了，也会有同样的效果，老客户的转介绍会给我们带来不少的客源和房源，而且都是信任度比较高的，这样对于以后的成交都是有利的。

对于经纪人来说，摆在面前有两种选择：一种是做一个鸭子搬的经纪人，业绩不好，收入不高，最终被市场所淘汰；另一种是做一个鹰一样的经纪人，业绩会稳中有升，收入不菲，而且工作并快乐着，进而前景一片光明，成就自己的一番事业。后一个目标，在21世纪这个平台上，只要你肯做，不难实现。☞



# 中小投资者如何投资写字楼

文 / 21世纪不动产上海锐丰办公楼部 陈思

全球金融危机以及我国经济的调整，对商业地产与写字楼市场带来严峻考验，商业地产的出租率、租金收益率在不断走低，若隐若现的外资抛售潮进一步放大了市场的悲观情绪。但危难之中也蕴藏机遇，以SOHO中国为代表的抄底派正在密切寻找机会，图谋抄底商业地产。哪些城市、哪些项目最值得抄底？最佳抄底时机将在何时出现？

经济危机在对房地产业带来冲击的同时也促使着产业的升级与转型。商业地产在国民经济中属于高贡献行业，它扩大就业，持久纳税，改善生活品质，提升城市品位，在当前扩大内需和产业升级中，商业地产必将发挥先导作用，并逐渐成为房地产业的中流砥柱。中国政府新近出台的4万亿刺激内需政策必将成就中国商业地产的蓝海。

写字楼面积较大，投资总价较高，变现期长，对于投资者尤其是个人投资者来说就更需要理性和专业的分析。写字楼投资需关注以下方面：

## 一、以长期投资为宜

2000年，上海的可售型办公楼

供应只有10万平方米左右，2009年供应量已达140万平方米，打破了多年来以租赁型写字楼供应占据绝对优势的格局。由于上海写字楼整体的品质条件限制，加上国内办公物业只有50年土地使用权，不能完全参照成熟市场写字楼价格是同区位住宅价格的2倍来考量，尽管2008年写字楼市场租金下挫，但长期来看，写字楼租金还将有很大的上升空间。

税收方面，写字楼市场一直较稳定。2009年投资写字楼应以保持长期投资的心态为宜。

## 二、可选市中心拓展区房源

上海的写字楼市场有两个明显的特征：80%的可售型写字楼位于上海中心城区周边的发展中区域，相对潜力较大；但多数开发商规模较小，希望早日回笼资金，因此价格会开低。另一方面，城市向周边快速扩展，一些开发商由于实力、经验、资源等问题，写字楼的设计或者硬件等不足，将影响日后的房价增值。所以，如果投资者的资金实力小，可以谨慎选择投资中心城区周边的办公楼房源。

目前上海仅20%的可售型写字楼位于市中心，如静安区万泰国际、长宁区华宁国际、浦东中融碧玉蓝天、黄浦区亚洲大厦等。这些

写字楼在品质和形态上正向高端发展，操作手法多为对写字楼项目进行改建后出售。但由于区位良好，定位高端，资金需求较大。

对于淮海路、南京西路、陆家嘴三个中央商务区而言，新增顶级写字楼还将以租赁为主，有实力的顶级开发商不会将产权分散到小业主手中，妨碍整体运营和管理，影响物业品质。不过对于中央商务区的延伸或扩展区域，以及新发展的区域，都能找到投资可售型办公楼的机会。比如作为上海2010年世博会的重点扶持地区的北外滩，目前四川路、北外滩一带的写字楼售价已经明显上涨。

## 三、理性投资

投资写字楼，最重要的是挑选地段，有潜力的地段。需要仔细考察政府未来的发展规划，比如道路改造、商业开发等等。由于房产的增值主要来源于土地的增值，而城市主中心区土地的稀缺性更强，因此增值空间很大。同时，主中心区的区位成长性显而易见，区位优势得天独厚，通常是人流、物流、信息流、资金流汇聚之处。

其次是房源品质，要注重细节。一般而言，甲级写字楼要求平均每5个楼面配备一台电梯，电梯容量要在13人以上；每100



平方米的面积需要配置2 - 3个车位（一幢大厦，必须达到配备200个左右的车位）。投资者必须了解：建筑的结构设计，项目是新建还是烂尾改建；以及是否附带娱乐餐饮设施等一些从样板间无法看到的信息。对于实际使用的企业来说，写字楼的品质至关重要，如交通的便利程度、停车场的设计是否合理、物业建筑立面、建筑品质、大堂的品位和布置、电梯质量与配置状况、结构布局是否适用、采光通风是否良好等等，需要对上述内容逐一比较，并现场观察、实地感受。如果某个写字楼地处偏远交通不便，或交通拥挤，那肯定不适合投资。

其次看物业的品质。大型中央空调、单元的小型吸顶式中央空调和非中央空调截然不同，因之导致的物业管理费也有较大的差异，空调的开放时间、超时收费等都会不同。比如，投资者希望未来的租客是作息时间正规的大公司，就适用中央空调的房源。如果未来的租客是广告策划等作息时间不确定的小型公司，则分体空调会更合适。而投资购房的面积，则并非越小越好。目前40平方米以下的办公室的租用需求反而不大，100 - 300平方米的租赁需求则相当稳定。作为投

资型物业，写字楼增值、保值是通过物业管理服务来实现的，物业管理公司直接决定某个写字楼的用水、用电、垃圾清运、空调供应、车位管理等方方面面的问题。没有公司喜欢在垃圾满地的写字楼里办公。选择投资某个写字楼时，调查物管公司情况亦不容忽视，最好选择国际性的物管公司。香港许多写字楼都是通过品牌物业在资产运营管理实现后期价值的。

再者，需注重客户的档次形象。个人投资写字楼时，瞄准客户群来投资，往往是为了提升企业形象，不少企业将写字楼的档次形象放在仅次于区位的重要因素之一。出租给那些最小也需要500 - 1000平方米建筑面积写字楼的公司，投资者今后可能有较为稳定的回报。当然，这同时也要求投资者有很高的支付能力。如果投资那些切成小块面积进行出售的物业，虽然总价可能会便宜，但由于小业主太多，将影响到该物业的物业管理水平和回报能力。

此外，要关注周边自然景观及楼层小花园、绿化。如果某个写字楼周边全是高层建筑物，其视线必然被挡，就谈不上什么自然景观了。楼层里设置的公共小花园及小花园里的植被绿化，可以达到放松身心的目的。而写字楼外的自然景

观，则可以让人凭栏远眺、心旷神怡，以利于休息养神。

最后，应合理计算出年回报率。投资写字楼之前，应该首先计算该项目的年回报率。购房前要取得本物业预计达到租金水平的参考信息，若判断出年租金回报率能达到8%就是较好的投资机会。根据国际专业理财公司的计算原则，衡量一幢物业价格合理与否的基本公式为“年收益 × 15年 = 房产购买价”。若物业年收益 × 15年大于购房款，则表明该项目尚具投资价值。

#### 四、投资切忌盲目

中小投资者要有成熟的投资心理，不能盲目，对自己的投资能力有客观的评估，不把所有的鸡蛋放在一个篮子里面，尽量降低投资风险，客观看待市场。同时，对自身的财务能力有正确的评估，对投资回报有明确的预期，用正确的心态看待市场的涨跌和波动。应该避免以下情况：只看买价，不看租价；只看硬件，不看服务；计算方法不对，盲从销售人员的论据；只看自己，不看整体；只看利润，不看风险；花精力太大，不将此计算为成本；事先不谨慎思考，事后忙于维权；不关心二手市场；联想能力差，凭感觉办事。





# 百年青岛

文 / 21世纪不动产青岛区域分部 李兰玉

一位研究青岛史的老人说：

青岛原是即墨的一个小渔村，距离即墨很远，一片荒凉。因外寇入侵，1897年清政府派驻总兵衙门驻守，有了最初的小镇。其时，德国一名官员考察山东各港湾，发现青岛这块宝地，1912年带领600余名德兵以“借水”为名进入。后清政府答应德国租界99年的合约，德国开始了它在青岛的规划。

德国对青岛很小的版块做了相当好的规划，主要在海泊河一带及沂水路的老市府一带。他们的规划有着很强的科学性，至今我们仍受益匪浅。他们根据青岛“一面靠山三面环水”的特点，建造不高于18米的楼房，而且依次栉比，互不挡掩；有专门设计的道路，整体既美观又使气流畅；楼房颜色红瓦黄墙；建筑材料直接从本土运输；事先把下水道全部挖好再建楼房，下水通畅无阻。他们建造了

真正的百年建筑。

1914年世界大战后德国战败，撤回本国。日本入侵青岛，但他们并没有破坏德国之前的规划和建筑，而是继续延续其边缘拓展建设，主要在市场三路一带。这使德国建筑在青岛保留了下来。

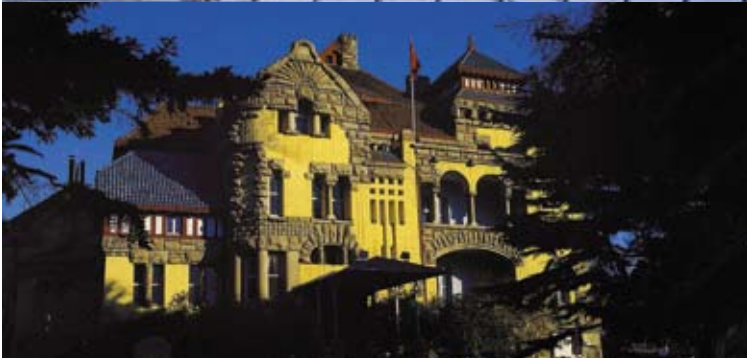
而今，我们建造了高楼大厦，使回旋风在冬季肆虐岛城；下水道凿来凿去；房屋方向不知该朝向何……完全没有风水知识。

100年前和100年后，这就是城市规划设计的差距。

青岛真正土生土长的本地人寥寥无几，大都是从全国各地移民而来，凝聚力差，地域文化和特色不够鲜明。

回溯百年，青岛今非昔比，只希望所谓的“青岛本地人”能够认识自己的发展历史，认识青岛是中西合璧的产物，也是全国各地人的杂合体，因此更应该多些包容，多听些建议，多些对所有外来建造青岛的人的感谢，共同创造青岛更加没好的未来。☞





1	4
2	
3	
5	

- 1、海滨夕阳下的德式建筑
- 2、“五月的风”海滨广场
- 3、殖民色彩的建筑为青岛增添一份异国情调
- 4、海滨大道
- 5、海滨浴场





文 / 谁谁谁

在一个电影节发布会上，当瑞士导演简短叙述了新片的情节后，一位跑电影行业十多年的文艺记者低声对我说：“我真的没什么要问的。因为不管问什么，我都猜得到他会怎么回答。”他的话让我相当震撼，因为当时我也正为无问题可问而苦恼。但你不用为他担心，凭他的经验，依靠手中一页纸的资料，回家稍微google一下，最多再打两个电话，就能写出一篇很不错的报道，而且可以把这位导演的前世今生写个遍，好像他们膝交谈了好几夜。

这种因经验丰富而导致的“无语”境地，让我想起老夫老妻相处的情境，两个人各做各的事，你不说话，我也不说话，但我们都知道彼此心里在想什么。说得好听点，这是时间带来的默契，说得不好

## “资深”的困境

听，则是麻木、想当然、迟钝、毫无想象力、死气沉沉。任何人在这种状态中都很难做出有新意和突破性的举动，尤其是创意行业的人。

一些个性敏感的三四十岁的职业人，会被这样的状态吓倒。虽然他们工作理想，业绩出色，但这种对工作不再有任何期待和惊喜的状态会促使中年危机感提前爆发。我认识的一个专业人才，为了摆脱这种困境正在寻找新职业方向，他试着谈了几家性质不同的公司，有全外资的，有民营资本尝试做文化产业的，还有小成本合伙人制的。最后一家好像最不靠谱，给他相当于现在薪水的1/3的报酬和大把水中花镜中月的所谓干股，谁都知道，在没有赚到钱时，这些干股不过是废纸一张而已。谈了几个月后，专业人才最终发现还是自己原来的工作最好，决定不折腾，留在原位。但这番瞎折腾被证明并非白折腾。经过多轮面谈以及对几种新工作的了解后，他终于发现现有工作的好多优点，并为自己的消极与被动而后怕，尤为重要的是，他从更年轻的竞争者那里捕捉到了危机感——竟然有小他十岁的人和他竞争同一个职位，而且他的优势并不突出。他与老工作的关系，很像七年之痒相对无语的夫妻，突然其中一个有

网恋的迹象，并已经时常出去与网友碰面，结果见了一圈人后没找到更好的，又回来过安稳日子了。但是有动机没行动的网恋，重新激发了对爱人的尊重爱戴与珍惜，也算是功德无量。

多和新员工沟通也有助于捕捉新鲜感和危机感。新员工往往有着不切实际的想法和冲动，在他们还没有被公司文化驯服前，常常能带来全新的灵感。以前我常从实习生的激情中寻找自己的惰性，从他们被否定的提议中，找到一些闪光点。比如，广告公司的实习生如果提议用快女新人曾轶可代言某款产品，一定会被高层否决。但这个不成熟的提议至少表明他们愿意关注新锐名人，尽管这些名人的形象还不成熟。但假以时日，现有的老牌名人肯定会被新锐替代，这就是高层精英容易忽视的。最近红遍全球的摩根士坦利15岁实习生罗布森就能带来这样的效果。因为大概除了这位少年，其他所有衣冠楚楚的商业精英没人敢于宣称：我不喜欢用Twitter，因为它会用光手机储值卡。或者换个思路，因为大多数精英的手机费被纳入公务沟通的报销范围，导致他们无法看到未来的消费者——青少年们，对于Twitter这个无线通讯当红产品的真实评价。■



# 在高昌王朝租房

文 / 李开周

先看一份合同：

“……（省略号表示此处缺文，下同）卯岁五月十二日，女……尼高参二人从索寺主……赁。二人各赁舍屋一间，……赁价钱二文，高参赁价钱三文。二人约租一年，……逾余人。不得病死，若病死者罚钱，……与钱一文，高参交与钱二文。……主合同立成之后，各不得反悔，……约行三主，各自署名信。”

该合同出土于新疆吐鲁番地区阿斯塔那364号墓，写的是两个尼姑到一个姓索的房东那里租房，俩人各租一间，一年交一次房租，名叫高参的尼姑年租3文，

另一个尼姑年租2文。

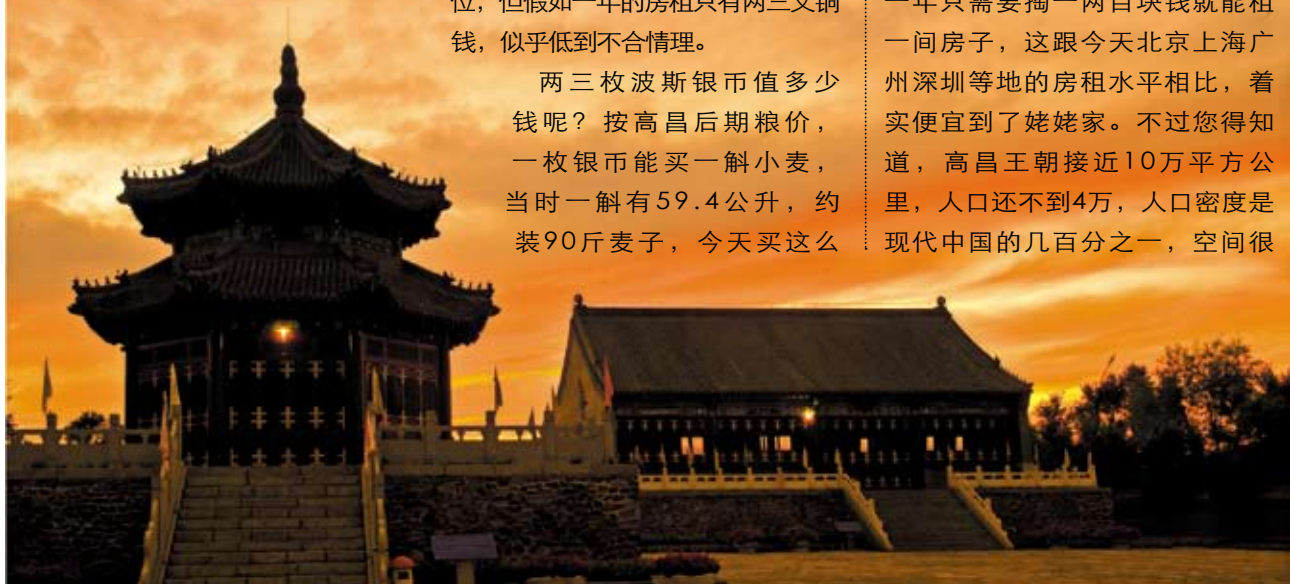
合同签订时间是“卯岁五月十二日”，“卯岁”是指哪一年呢？我翻了阿斯塔那364号墓出土的其他文献，发现纪年多在延昌二十七年前后，而延昌是高昌国王麹乾固的年号，延昌二十七年就是公元587年。从理论上讲，这份合同的签订时间离587年应该不会太远。再查年表，地支为卯并且距离587年最近的一年是595年（这年的干支是乙卯），能推定这份合同是公元595年签的，彼时高昌国王麹乾固在位，高昌王朝已经是夕阳西下，即将灭亡了。

高昌王朝后期，吐鲁番通行的货币是波斯银币，合同上说的“二文”、“三文”，指的应该是两枚、三枚波斯银币。铜钱也用“文”作单位，但假如一年的房租只有两三文铜钱，似乎低到不合情理。

两三枚波斯银币值多少钱呢？按高昌后期粮价，一枚银币能买一斛小麦，当时一斛有59.4公升，约装90斤麦子，今天买这么

一斛麦，没有70块钱大概是不行的，所以通过粮价折算可以得知，一枚波斯银币大致相当于现在的70元。有的朋友可能会说，古今粮食产量不一样，市场上的供需状况也不一样，用粮食作媒介来计算货币的比价并不科学。这我承认，但是在收入数据不明朗的情况下，除了用粮价折算这一招儿，您还能找到更加靠谱的方法吗？如果不能，那么好，您的意见暂且保留，请让我得出这一结论：在高昌王朝后期，一枚波斯银币=70元人民币。

如前所述，女尼高参租赁一间房子，年租3文（即3枚波斯银币），折成人民币，是210元。另一名女尼同样租赁一间房子，年租2文，折成人民币，是140元。一年只需要掏一两百块钱就能租一间房子，这跟今天北京上海广州深圳等地的房租水平相比，着实便宜到了姥姥家。不过您得知道，高昌王朝接近10万平方公里，人口还不到4万，人口密度是现代中国的几分之一，空间很





大，人很少。

再看第二份合同：

“贞观十四年十月卅日，汜坎才……边赁中门……下底舍一间，……厕。约逢一年……十文即……价银钱十五文……满须……合得户内……不毕，一月十XX生钱一文。二至合同……之后，各……”

这份合同出土于新疆吐鲁番地区哈拉和卓1号墓，写的是一位姓汜的人租赁一间房子，也是一年交一回房租，年租15文。合同的签订时间是贞观十四年，也就是公元640年，这一年，唐朝军队攻占高昌，高昌王朝覆灭，新疆吐鲁番成了大唐的行政辖区。但是这时候高昌通行的货币没变，还是以波斯银币为主。按照合同，这位姓汜的房客一年的租金是15枚银币，折合人民币1050元，平均每月87.5元，倒跟现在中部地区一些小城镇的房租水平不差上下。

咱们在前面探讨过，公元595年两个尼姑租房，一间房子的年租只有一两百块钱。而在公元640年，这位姓汜的房客一间房子的年租却高达一千多，这是为什么呢？我想，也许那两个尼姑所租的房子在乡下，而汜姓房客所租的房子在都城；又也许那两个尼姑租的房子非常简陋，而汜姓房客租赁的房子非常豪华；更有可能是因为经过了四五十年发展，高昌地区经济增长兼移民增多，致使房租水涨船高。

接着看第三份合同：

“延昌三十七年丁巳岁……子边赁西分舍一间……钱二文，到三月中……与钱二文，钱一文……不得余人入来……不得赁与余人……至合同立，……得反悔，悔者一罚二入不悔者。民有私

约，……各自署名为信。”

这份合同出土于新疆吐鲁番地区阿斯塔那153号墓，上面缺文更多，已经很难看出房客和房东的姓名以及多长时间交一次房租了。不过我们能看出这么几点：

一、这份合同签于公元597年（延昌三十七年）；

二、房东只允许房客一人居住，严禁房客留宿他人，并且严禁房客把房子转租出去；

三、合同上还附有惩罚条款，无论房东还是房客，谁违约谁赔钱。

其实前面两份合同里也有这样的规定，譬如第一份合同上有“遮余人”的残文，应该就是禁止房客留宿他人的意思；第二份合同上有“……不毕，一月十XX生钱一文”的残文，应该是指房客必须在规定时间之前把房租交齐，如果超限，则罚钱一文。

说到这儿，我想起读大学的时候在校外租房来了，那时候虽然没签合同，但是房东跟我约法三章：一不准带女朋友，二不准私自转租给同学，三不准超过一个月不交房租，否则扣下电脑，扫地出门。那嘴脸，跟高昌国的房东一个样。

最后看第四份合同：

“……不悔者，民有私约，……贾善病死，罚致……得病，不得斤上坐。”

这份合同缺文最多，能看明白的只剩一条：房客贾善如果生了病，只能在自己租住的小单间里活动，而不许跑到客厅里骚扰房东和其他房客。

咱们不妨回头再看一眼第一份合同，那上面也有一句怪话：“不得病死，若病死者罚钱。”

这就怪了，我租你的房子，付

给你钱，生不生病跟你房东有什么关系？生了病就不让人进客厅，这不是歧视病人吗？倘若病死在出租屋内，我的家属不找你麻烦就够你乐了，你还想罚我钱，太异想天开了吧？再说我死都死了，你怎么罚我的钱？

如果在今天的房屋租赁合同上出现这种规定，那不用问，房东肯定是变态。但是在一千四百年前的高昌王朝，房东这样做却合情合理。为什么呢？因为当时高昌正流行瘟疫，疫病患者全身长满疱疹，传染性挺强的，房东们禁止生病的房客进入客厅，以及不许他们死在出租屋内，是怕传染了其他房客。

凭什么说一千四百年前的高昌流行瘟疫呢？因为我见过另一份文献，是高昌国王鞠乾固在手抄本《仁王经》上写的题记：

“延昌州一年辛亥岁十二月十五日，白衣弟子高昌王鞠乾固，稽首归命常住三宝，和南一切诸大菩萨。盖闻觉道乾通，秉信可期，至理冥会，精感必应。是三灾犹世，仰凭获安，九横干时，回向而蒙泰。今国处边荒，势迫间振，疫病既流，有增无损。若不皈依三宝，投诚皈若者，则何以当恶征于将来，保无吉于兹日哉？是以谨寻斯趣，敬写《仁王经》一百五十部。冀受持者发无上之因，讽诵者证涅槃之果。庶以斯疾，愿时和岁年，国强民逸，寇横潜声，灾疫辍竭，身及内外疹患除，还年却老，福算延遐。”

鞠乾固写这段话的时间是公元591年，他悲叹“疫病既流”，并希望“灾疫辍竭”，说明瘟疫已经在高昌肆虐了一段时间，闹得国人惊慌，如临大敌，就像一千四百年后那场非典。



# 逆境造就英雄

**乘风破浪 勇往直前**

伟人之所以伟大  
是因为他与别人共处逆境时  
别人失去信心  
而他却下定决心实现自己的目标







文 / 叶子风

还剩下一张电影招待票，本月底过期。本来没决定好看哪一部，但看到一则八卦，毫不犹豫就选择了这部《非常完美》。这个八卦说，范冰冰接受访问谈到自己在这部电影中的角色，回答道，“我在这部电影中演的就是章子怡。”这部影片里，范冰冰演的是一个浅薄庸俗、心肠恶毒的女演员，她这么说摆明就是不妥章子怡。章子怡听了当然不高兴，就找了机会突然对范冰冰说，“冰冰，你生个孩子吧！”这下就可彻底撕破脸皮了。圈内人都听说过，范冰冰有一个私生子，章子怡不就证实了这条传闻吗？范冰冰怒了，从此谢绝为该片宣传，因为章子怡是制片人。

有人说这条八卦是炒作，我却认为非常真实可信。两个太相似的人，碰到一起必定要擦出火花，尤其是女人。两个女人撞衫都会彼此嫌恶，何况这两个女人撞的是

## 两个贱精的对决

“脸”。我说的“脸”不是她们的相貌，而是她们的形象。她们的花边新闻太多了，而且大都是和她们傍大款或傍领导有关。她们的演技基本上是被忽略的，而她们的成功都被说成是潜规则的结果。传闻里，章子怡是从大陆到香港再睡到国外，范冰冰则从灯光舞美睡到了导演。不管这些不可信，但大部分公众是相信的了。更有趣的是，这两人在电影里演得最好的也都是贱女人。

章子怡在《2046》演的妓女太神似了。范冰冰就更厉害了，什么婊子、小三、骚货都得得心应手，如同灵魂附体。所以要选举观众心目中最贱的两个女明星，可以肯定，她们的得票最高。其实，不少人还相信一点，她们是当下最有心计的女星，因为中国地大物博，娱乐圈贱女如云，能杀出一条血路的，必有过人之处。因此准确地说，她们完整的公众形象是：高智商的贱人。

《非常完美》吸引我的地方就在于此，这是两个贱精的巅峰对决。看了之后，我明白了为什么范冰冰拍完之后会

攻击章子怡。章子怡作为制片人，她是占尽优势的。她扮演的是内心纯洁的女生，天真、可爱，冒点傻气，最重要的是，她大获全胜。范冰冰的角色是一个女演员，虚荣、轻浮、弱智、淫荡，令人厌恶，而且还叫王菁菁，听上去就像范冰冰本人。在戏中范冰冰机关算尽，惨败在了章子怡手中。本来两个人都是负面形象多的，偏偏章子怡要借助电影让自己的形象纯情起来，而自己却只能演公众心目中坏女人，范冰冰想着想着当然会生气。凭什么呀，凭啥你都在海滩上露点、亲屁屁还纯情，我总是瞪大无辜的眼睛还被骂成鸡。另外，片子里，章子怡的演技也明显盖过了范冰冰。章子怡的角色，是个傻得可爱的甜姐儿，这类角色在美国电影电视里很多，但国产片里就很少了。虽然章子怡的表现无论如何不可与擅演此类的Meg Ryan、Helen Hunt相提并论，但对于她自己总算有所突破





破，至少在我看来这演技能及格。那张狐狸精的脸蛋，也像重新扎进张艺谋的怀抱里，变水嫩了。范冰冰可就凄凉了，还是演骚货，演技还是那么老套，毫无惊喜，毫无新意。整部影片，范冰冰演得好的就只有一幕，她指着章子怡恨恨地对男主角说：她不是好女人，她只是会演戏！那一刻我觉得，范冰冰真是实力派，演得真好，她说的一定是自己的心声。

就电影论电影的话，就没什么好说的了。电影风格和人物设计很明显山寨了《甜心俏佳人》(Ally McBeal)，如果想到Calista Flockhart的古灵精怪，就会觉得章子怡真是典型的中国女人，无论怎么假装天真烂漫，眼神里藏不住算计和心机。说起来故事真够老土的。章子怡演的才女准备和未婚夫结婚，却被范冰冰演的女演员撬了墙角。为了要和未婚夫重修旧好，她用了各种办法，也出尽了各种洋相。而这倒追男的过程，则有一位摄影师帅哥从旁协助。几番周折，到了快绝望的时候，她突然成功挽回了未婚夫的心，同时这位摄影师也爱上了自己。最后是一个完美的大团圆结局：好女孩上天堂，她拒绝未婚夫（报复了旧爱），接受了摄影师（找到了新欢），从此过上幸福的生活。

一开始我看到银幕上打出演员名单，发现电影的编剧和导演



是一个女人时，我就有了强烈的预感，这是一部女文青的戏。这类人我太熟悉了，她们喜欢精神自慰，创作不是取悦观众，而是满足自己。看完之后，果然如此，整部片子就是女文青的白日梦。女主角是漫画家，被称为才女。电影的这位女导演也一定这么看自己。其实现实中，所有女文青都自认为是才女，也正因为自恃有才，所以在生活里更要高人一等。女人最爱比赛幸福，才女毫不例外，她们经常患得患失，就是因为太想赢尽其他女人。在才女眼中，平凡女人的爱情标准很简单，不是贪钱，有的贪帅。而她们才女就不同了，追求完美，男人不仅有钱，长的帅，还有才，而且专一。要求多了，选择就少，才女自然就容易寂寞。寂寞很久了，又会觉得这是自己有所坚持才造成的，所以才女往往会觉得自己内心纯洁。我认识有些才女，很有意思，性经验非常多，她们却总是抨击低素质的女人滥交，而她们自己每次都是动了真情。还有一些才女，很鄙视其他女人为了钱和男

人在一起，而她们自己却非常在意男人对待自己是不是出手阔绰，认为这能证明他们是否真心。

应该说，章子怡的角色太典型了，就是我熟知的那类型才女。她被描绘成内心纯洁的人，她的力量也在于纯洁，不贪钱，不滥交，执着地追求纯纯的爱。虽然一开始她受到了挫折，被人伤害，但最终一切都获得回报。除了范冰冰输给自己，连她身边有两个闺中密友都输了。本来姚晨嫁给了一个有钱人，林心如快乐的集邮女，看上去要比孤单的章子怡更幸福，但后来姚晨离婚了，跟了一个酒店侍应，而林心如睡成正果的，只是一个四肢发达的土包子。比赛到最后，章子怡的男人最完美，长的帅，非中国籍，是艺术家，收入也不错，喜欢宠物，还会炒菜、包饺子。更可贵的是，起初误会他是范冰冰的前男友，后来发现不是。他没有情史，搞不好还是处男。太完美了，太无懈可击了，地球上所有才女能够想象得到的完美，都被章子怡得到了。一切的一切，赢得彻底。

终于能明白章子怡为什么要这么努力了吧？她既当制片人，又演这部电影。她要从找回自己的纯洁，也要让别人看见，是这纯洁帮自己赢得了一切。当然，我们都知道，要找回的东西，肯定是已经失去的东西。人就是这么贱，越没那个啥吧，还就越想要那个啥。☹

# 袁腾飞 是个什么玩意儿

文 / 泰 格

关于历史课，据我不完全分析，10个人里面有8个是讨厌的，剩下那俩，估计也是蒙头大睡的主儿。不受欢迎的历史课，多半问题出在历史老师身上。如若上学那会儿遇到袁腾飞，估计同学们惨不忍睹的历史成绩得翻倍儿往上飙了。

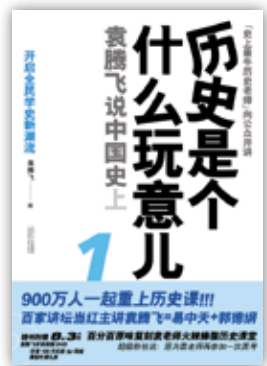
可这袁腾飞是个什么玩意儿？是说相声的？还是说评书的？

袁腾飞，历史老师，上过“百家讲坛”，一口京腔，地道的北京人。草根说史，亦正亦邪，多枯燥的历史都能让他说得和相声一样，包袱不断、笑点不断。正应了那句话：“袁腾飞是历史教师中相声说得最好的，是相声界历史说得最好的”。

《历史是个什么玩意儿——袁腾飞说中国史（上）》集合了

袁腾飞对历史的嬉笑怒骂、连批带讲，是一本让人彻底赞成“读史可以明智”的书。书中，他依旧搞笑不断——“骑兵打步兵，那不跟德国队踢中国队似的么，我想进几个球就进几个球。北京奥运会我给你留点脸，5分钟进一个，我不给你留脸半分钟就进一个，180比0”；“现在皇陵绝对不能挖，什么时候高科技了再想办法。况且这玩意儿你挖也没用，也不能把东西卖了，还得建博物馆弄武警看着，累不累。还不如在土里埋着呢。”瞧见没，这袁腾飞活脱脱就是郭德纲加上易中天啊，看这样的书，巩固了历史知识，学着也不累，是种享受。

此书还极尽彰显袁腾飞的个人观点。他痛斥朱元璋和明朝，不屑于反清复明而有理有据地赞扬满洲的诸位明君，把懦弱无能的大宋



朝总结成“最可爱的王朝”，把勇猛闻于世的斯巴达300勇士说成“300个人打仗放在咱们周朝相当于是连长干的事儿”。种种迹象表明：普遍的历史观念在《历史是个什么玩意儿》这本书里休想轻易扎稳马步，你总能在读这些颠覆性论断的时候发觉从前对历史的认识是如此概念化，它们都被袁腾飞描述成另外一番风景。等你醒悟过来又幡然觉着，他教会你的并不仅仅是形式化的颠覆，而是重新审视既定事实的勇气同智慧。

全民学史的新潮流也许就会这么起来了。☞



读完《历史是个什么玩意儿》只用了一下午，就着北京的一场暴雨，读得津津有味一气呵成，有种终于把什么给找回来的感觉。在这个全民读史的年代，幽默调侃的风格并不少见，五千年的文明史被掐头去尾，去粗取精的烹饪成各种风味供人品尝，以大菜最为常见。作为扔进人堆里极不显眼的广普大众中的一员，袁老师这道糖醋历史却

## 袁腾飞的糖醋历史

文 / 四月花殇

让我吃得格外舒坦。

鬼使神差地百度了一下袁老师，才发现他居然早已蹿红。赶着看了几期他西装革履开坛授课的视频，少了几分糖醋，多了星级酒店烹调的正统，但味道是真的有点失真——果然官家的包袱比不上民间的“响”啊。

讲历史很像做菜，食材就是那些，至于怎么做，做出来什么口味，给什么人吃，那讲究可就大了去了。袁老师这个厨子可以做大菜，但要是按着几星级的那个模子来就完全失了特色，偶尔弄点高档

私房菜也不错，可还是家常小炒最对味。厨子做得得心应手，食客吃得舒坦安逸，相得益彰的事。老百姓不爱附庸风雅，袁老师是个实在人，他的书里也说得明明白白：“把学生讲笑了，总比把他们讲睡了要强些。”在历史面前，我们都是学生，兴趣永远是第一位的，于是袁老师这道糖醋历史顺应我们的口味热腾腾地出锅了。

那么，历史究竟是个什么玩意儿？尝尝袁老师这道糖醋的，大家应该都能咂摸出点属于自己的滋味。☞



## 《文明的进程》

[德]诺贝特·埃利亚斯 上海译文出版社

我们习惯把文明看成一种摆在我们面前的现成财富，但在埃利亚斯看来，“文明的表现”绝非天然如此，文明是一种过程，是历经数百年逐步演变的结果，是心理逐步积淀规范的结果。传统社会学把人和社



## 《怪诞心理学》

(英)理查德·怀斯曼 天津教育出版社

你走路的方式会透露出你的哪些性格？为什么女性的征婚广告最好由男性来写？全世界最好笑的笑话是什么？为什么有些人竟然会回忆起不曾发生过的事情？为什么女性驾驶员更容易超速行驶？夏天出生的人和冬天出生的人谁的运气更好一些？真心的笑容和虚假的笑容都打着哪些难以掩饰的烙印？……本书是作者和诸多卓越心理学家研究成果的结晶。它为读者打开了一扇重新认识自己和他人的窗户。



## 《白骨精学习法》

(日)胜间和代 中信出版社

日本“职场新女神”胜间和代，日本史上最年轻注册会计师，7天通过证券行业从业资格考试，ToEIC考试分数将近满分，将自己多年的职场生涯和学习真谛倾囊相授，告诉每一个渴望继续提高的职场人士：学习其实很简单，年收入增长10倍也不难。



## 《未来是湿的》

(美)克莱·舍基 中国人民大学出版社

一位妇女丢掉了手机，征召了一群志愿者将其从盗窃者手中夺回。一个旅客在乘坐飞机时深受恶劣服务，通过自己的博客发动了一场全民运动。在伦敦地铁爆炸案和印度洋海啸中，公民们用可拍照手机提供了比摄影记者更完备的记录。世界上最大的百科全书是由管理甚少的参与者们撰写的……不论在何处，你都能看见人们走到一起彼此分享，共同工作，或是发起某种公共行动。今天，全球分享与合作的工具终于交到了个体公民的手中。



## 《世界是弯的》

(美)戴维·斯密克 中信出版社

在这本书中，斯密克以“内幕知情者”的角色引领我们“穿越”中央银行家、财政部长甚至总理的私人办公室。他揭示了今天的风险环境是如何形成的——为什么次贷危机是潜在的更具破坏性灾难的象征。为什么我们的世界需要一种“大框架思考”的金融政策以引导危险的巨额资金？在今天变幻莫测的经济中，事情到底发展到了多么严重的地步？我们应该如何应对？





### 时间旅行者的妻子

(美国)

本片根据畅销小说改编而成。主人公亨利是一个图书管理员，他有一种奇异的本领，可以穿越任何时空。不幸的是，他并不能掌控这一本领，因此经常不知道在某时某地因为什么，突然就转换到了另一个陌生的时空里。在时空穿越中，亨利爱上了克莱尔，后者是一个正常人，过着与其他人一样的正常生活。由于亨利穿越时空的问题，克莱尔必须耐心等待，等待下一次，再下一次的不知何时到来的再次重逢……



### 机器侠

(中国)

公元2046年。高科技正不断改变人类的习惯，同时也更新着人类的欲望。于是，为人类服务的机器人应运而生。第一代人工智能机器人，代号K-1，以“德明”的身份加入警局，立刻大显神通，成为破案神手。德明受命追击智能系统出现偏差的机器人K-88，一番上天入地、七十二变的高科技机器人大战后，K-88道出他叛逃的原因是“要自由、不想永远做一部机器”。



### 海盗电台

(英国)

故事发生在60年代，一群无赖DJ迷惑了整个英国，他们以音乐为界限“党同伐异”和政府作对，甚至逆潮流而动推行起爵士乐。此时，在北海的一艘船上，几位DJ自己建起了海盗电台传播着摇滚乐：有从美国来了一次大麻之旅“学成回国”的全英最好的DJ加文、有尖酸刻薄却聪明有趣的戴夫以及粗鲁的美国老板昆汀……在“天高皇帝远”的海面上，这群嬉皮中年恣意的享受着自由生活……



### 国家要案

(美国)

年轻、帅气，拥有一个美满幸福家庭的美国众议员斯蒂芬·柯林斯正面对着他政治道路上的光明未来：他所在的党派正准备让他担任一个监督国防开支的委员会里的主席。提拔他的意图也很明显，总统大选将至，他将是党派内最有力的竞争者。一直以来，围绕着斯蒂芬·柯林斯的都是一些正面积积极的新闻，这种一面倒的良好局面，直到一件凶案的发生而彻底改变：他的私人助理突然遇害身亡，而这位私人助理，同时也是他的秘密情妇。



### 和莫莎的500天

(美国)

这是一个颇具超现实主义色彩的爱情故事，关于一个不相信真爱的女孩遇上一个疯狂爱上她的男孩。约瑟夫·高登-莱维特饰演的汤姆是以给贺卡撰写各种贺语为生，满脑子充满奇妙浪漫的他，不意被自己的女友莫莎飞掉。

# 假如名著是这样写出来的……

文 / 莫莫 马伯庸

## 《三国演义》

类别：历史军事 | 专栏作者：罗贯中 【总68310点击】

【目前更新到 第一百零三回 上方谷司马被困 五丈原诸葛禳星】

却说司马懿被张翼、廖化一阵杀败，匹马单枪，望密林间而走。张翼收住后军，廖化当先追赶。看看赶上，懿着慌，绕树而转。化一刀砍去，正砍在树上；及拔出刀时，懿已走出林外。廖化随后赶出，却不知去向，但见树林之东，落下金盔一个。廖化跨上马，一直望东追赶。原来司马懿把金盔弃于林东，却反向西走去了。廖化追了一程，不见踪迹，奔出谷口，遇见姜维，同回寨见孔明。张翼早驱木牛流马到寨，交割已毕，获粮万余石。廖化献上金盔，录为头功。魏延心中不悦，口出怨言。孔明只作不知……

【书友最新十条评论】 斑竹 贾仲明

**[公告]** 严正声明：最近有人恶意在本书评区捣乱，并屡发不负责任的言论。罗贯中特此严正声明：三国演义确实脱胎于三国志，但只是借用了后者的世界观设定，情节与故事均为原创，不存在抄袭问题。感谢广大书友一直以来的支持！！我会一如既往地保持更新，绝不作太监。发言者：罗贯中

**[公告]** 罗贯中与施耐庵合写的另外一部古代军事题材小说《水浒传》开始更新，希望大家多多捧场。发言者：贾仲明

**[置顶][精华]** 《三国演义》是一部非常精彩的军文小说，美中不足的是诸葛亮这个人物塑造的太过完美，反而不够真实。不过在最新更新的章节里，我们看到作者刻意安排诸葛亮面临死亡时候的惶惑，让这个人物丰满起来，充分体现出了作者在构思上的用心。发言者：金圣叹

**[置顶][精华]** 《平生不识罗贯中，识遍英雄也枉空——浅谈三国演义中的文学运用》发言者：金圣叹

**[置顶][精华]** 《三国演义》QQ群：89132222，名字叫录鬼簿续编，希望大家积极加入，踊跃发言！所有惯犯们，一起来分享着三国的心得啊发言者：贾仲明



小弟的《水浒》也开始更新了！是和罗大大合著的，所以借此地打个广告，希望大家去看~~发言者：施耐庵



笨啊，当然就是罗贯中的FANS啦，就好像曹雪芹的FANS就叫雪米，吴承恩的FANS就叫鹤丝。上次PK你没看啊。发言者：贾仲明



我们请问惯犯是什么意思啊~~听起来好变态发言者：小毛头



《三国演义》虽然设定和构想不错，可惜作者因为要保持更新速度，却牺牲了文字质量。如果作者能稍微注意一下文笔的洗练，并适当减少文中诗歌的数量就能更上一层楼了。如果有可能，我希望能帮作者进行一下修改，请作者与我联系，我的Q号是194372947

发言者：毛宗岗



诸葛亮不能死！汉室还要靠他来复兴！强烈抗议作者写死诸葛亮的企图，罗贯中就是第二个田中！！发言者：诸葛后人



本人对罗大大十分敬仰，也十分喜欢三国演义。大大的作品里，我最喜欢马超，为了表达敬意，我特意为他写了一篇同人，名字叫作《反三国演义》，如果大家喜欢我就帖出来发言者：周大荒



楼下，想看YY就滚到笑笑生那个流氓的专栏去看金瓶梅，这里是严肃的历史军事讨论区！！发言者：贾仲明



诸葛亮的老婆太丑了！作者是怎么搞的。我预言这本书很快就会没人看的！！发言者：无名



怎么改名字了？原来不是叫《三国志通俗演义》吗，害得我在推荐榜里找了半天都没有。你这样会影响点击率的哦，嘻嘻，估计MM都不爱看吧发言者：毛纶



无耻的抄袭之徒！罗贯中，你的这个《三国演义》根本就是抄袭陈寿巨巨的《三国志》，居然还好意思说是原创，简直就是三毛抄四！网络写手的素质堪忧！！大家不要再上他得当了！发言者：陈承祚（本帖已删）



## 《红楼梦》

类别：耽美言情 专栏作者：曹雪芹【总585737点击】

### 【目前更新到 第八十回 美香菱屈受贫夫棒 王道士胡诌妒妇方】

话说金桂听了，将脖项一扭，嘴唇一撇，鼻孔里哧了两声，拍着掌冷笑道：“菱角花谁闻见香来着？若说菱角香了，正经那些香花放在那里？可是不通之极！”香菱道：“不独菱角花，就连荷叶莲蓬，都是有一股清香的。但他那原不是花香可比。若静日静夜或清早半夜细领略了去，那一股香比是花儿都好闻呢。就连菱角，鸡头，芡叶，芦根得了风露，那一股清香，就令人心神爽快的……”

### 【书友最新十条评论】斑竹 胭砚斋

**[公告]** 作者声明：作者最近因为经济原因无法上网，所以委托我帖这个声明：因为经济问题，作者近日无法上网，暂停更新。发言者：胭砚斋



老大，你能不能一口气写完再改啊。我一直在追着看你的文，可是你这更新的十载里，老我记得就增删了更新内容五次。我现在都搞不清楚哪几章是新的，哪几章是旧的了。发言者：敦敏



令人极为气愤的内幕爆料：曹雪芹因为身体健康原因，无法继续更新。可这个该死的书站非但不同情他，反而要求他按照合同继续写下去，甚至威胁说如果不写的话，书站会自己找枪手用曹雪芹这个名字代写！天下还有比这更荒谬的事情吗？！楼下那个所谓的第八十一章，我们绝不承认是曹大大写的！发言者：胭砚斋



姐姐写的真好，我拿回去给我们宿舍的姐妹们看，大家看的都快哭了。发言者：秦钟控



吼吼~ ~曹大大真是写出了我们同人女的心声啊。文字儒雅精致，情节婉约感人，如果出了实体书，我一定要去买一册！姐姐到时候记得给我签名哦？发言者：断袖公子



就是一群同人女和同人男在自己的私人BBS里灌水的故事。发言者：敦诚





好长啊，看不完，谁能用一句话概括一下？

发言者：鸣啦啦



怎么没在这里更新？八成是伪作吧？感觉比以前写的差多了。

发言者：东鲁孔梅溪



特大喜讯，作者在悼红轩恢复更新了！手打团第八十一章新鲜出炉～～

发言者：高鸢



大家说说看最喜欢这里的谁吧。

发言者：我爱薛蟠



怎么到了八十回就不见更新了？作者跑哪里去了？

发言者：SFFFFFFF38



快更新快更新快更新

发言者：1860



作者不是死了吧？这么久都不更新，我看这书八成太监了。

发言者：宝姐姐的情人



曹姐姐我给你提点意见，这篇小说写的是非常之棒的，只是在读者定位上有些模糊。说它清水吧，里面有好多H的场面；说它H吧，又没有露骨描写；若它三角吧，却偏向暧昧，说暧昧吧，感情又很明确，文笔很准讨好大众的说。发言者：我爱薛蟠



贾宝玉就是个总受啊～～大心，转圈。

发言者：涟漪



我说老曹啊，红楼梦这个名字既不YY，也不华丽，很难吸引读者眼球啊。不如改名叫《风月宝鉴》，就是说《风月大陆》续篇，肯定点击量就上去了。发言者：东鲁孔梅溪

## 《金瓶梅》

类别：都市言情 专栏作者：兰陵笑笑生 【总9384965849587393 点击】

最新更新到：本书已删 【书友最新十条评论】斑竹 王世祯

**【公告】** 因为本书涉及到过多自然主义描写，已经暂时停止公布。作者正在努力整理出一个洁版，不日就将恢复更新。想看全本的朋友，请留下你的EMAIL地址，我们会给您邮过去。发言者：王世祯



这里是我的EMIAL地址，谢谢作者大大。[email]Song\_Yan@Ming-dynasty.gov[/email]

发言者：严嵩



我前几天还看到有，写的还不错，怎么忽然给删了？

发言者：大闲者



去妖魔岛或者方方看吧，作者在那里更新了。

发言者：严世藩



哪里有看啊！！我急死了，希望大大给指点条明路！

发言者：严嵩



看完了几章，原来是H文啊～～～作者写的也太露骨了，早晚会被删的

发言者：暗黑枪者



给作者大大的建议，主角老是H，这样YY元素不够啊。强烈要求让西门庆上梁山，然后称霸中原！

发言者：我是大流氓



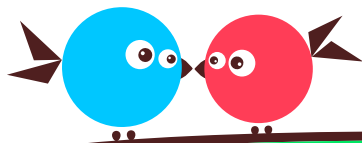
嘿嘿，作者其实就是这里的斑竹王世祯亚，你们没猜到吧？哈哈 发言者：沈德潜

我总觉得这个笑笑生听起来怎么都象是马甲，到底是谁赶紧招了吧。发言者：徐渭

# 《基督山伯爵》

如果《基督山伯爵》上了起点网，如果那个时候法国也有起点网，如果《基督山伯爵》也在上面更新的话，大概会有类似下面的这些回帖吧。

1楼	都已经那么多章了，怎么主角还在监狱里!!! 怎么男女主角还没见面!!! 作者不要再故意拖戏啦!!! 存心骗大家钱啊!!!!!!
2楼	这是我看到过的最高囊的主角。垃圾! 下架算了!
3楼	我只想知道到底有几个女主? 怎么到现在只出现过一个梅尔塞苔丝MM? 作者的ID不是叫大种马吗? 根本没有种马呀, 骗人的吧。
4楼	LS的三个小白滚吧, 你们只适合看司汤达和莫泊桑的种马书。
5楼	新人紫式部携《源氏物语》来拜访各位大大, 请大家支持我的第一部小说。《源氏物语》有御姐推倒, 有萝莉养成, 只有爽快的YY, 绝不郁闷。
6楼	我还是相信作者的, 这段时间的感情酝酿是必要的, LZ你不喜欢就离开好了, 不要在这里瞎说。作者加油!
7楼	我也觉得这段剧情是必要的, 只是希望作者加快进度吧, 那么久了还没让男女主角重逢, 让人很郁闷啊。
8楼	LZ的话确实过分了, 不过作者这种长时间的拖沓确实很伤读者的心啊。现在法国到处都是geming 和 dong luan, 大家上起点本来就是轻松的, 不是让心情更郁闷的。如果作者再这样下去, 离开的人只会越来越多。
9楼	更新! 更新! 更新!
10楼	快点让爱德蒙大杀四方吧, 等得实在是太久啦。
11楼	大家不要被大种马骗啦! 这个作者是法奸! 看他上一部书《三个火枪手》就知道了。居然把那个叫白金汉公爵的英国猪写得那么好, 难道忘了当初那个岛国上的禽兽怎么侵略我们的吗??? 你怎么对得起迪盖克兰、圣女贞德这些先烈???
12楼	愤怒!!! 作者既然那么喜欢英国猪, 就滚到那个岛上去吧, 不要在这里丢人!!!
13楼	推倒梅尔塞苔丝!!!!!!
14楼	在等候《基督山伯爵》更新的时候, 推荐大家去看看莫泊桑大大的新书《漂亮宝贝》, 各种类型的美女都有, 绝对的后宫极品。
15楼	11楼和12楼的两个小白, 《三个火枪手》里的主角都是法国人, 城堡那段还三个人联手杀了一两百个英国士兵, 爽得不得了, 这难道还叫法奸? 丢人的是你们自己这两个小白吧!!!
16楼	LZ小白。鉴定完毕。
17楼	我很喜欢现在的感觉, 支持作者。
18楼	想念梅尔塞苔丝MM啊
19楼	11楼和12楼也都是小白。鉴定完毕。
20楼	今天在女频看到一本新书《茶花女》, 作者叫小种马, 不知道是不是大种马大大的马甲。
21楼	回LS, 从来不看女主的书。
22楼	新人曹雪芹携新书《红楼梦》前来拜山, 保证后宫, 保证种马, 萝莉御姐淑女女王应有尽有, 只要月票能够吃饱饭, 就绝对不会太监, 立此为据, 书号×××××××。
23楼	垃圾书就不要过来推荐啦, 什么曹雪芹, 听都没听过, 你写书有种马大大写的好吗? 绝对H吗? 如果没有就不要叫了。



## 眼泪和小鸟

文 / 雁 齐

小时候的一个梦。梦到我和妹妹在教室里上课。

我们的小学校有一大片干净清爽的沙子地作为院子和操场，四周长了一圈疏朗的高大高大的梧桐树，梧桐树后面是黑瓦青砖的小房屋作为办公室和教室。

我和妹妹坐在靠窗的位置，并肩，好脾气的瘦长老师在黑板前面耐心地给我们上课。

我靠窗，一伸手就可以推开窗户。

一转头的时候，发现窗外的梧桐树上站着一只很新鲜的黄色小鸟，它在说话。它对我说，你在这里呀，赵启鹏？

然后，下课铃响了，大家都跑到树下看这只新鲜的漂亮小鸟。

我也看，看着看着忽然发现我的妹妹仰着脸在看我——

原来那只站在教师窗边大梧桐树上的奇异的新鲜的小鸟就是我自己！

我站在树枝上，有点害怕，有点委屈，但是还有着骄傲，你们全都不认识我！我很骄傲。

忽然有个小朋友指着我说，陶丽，那是你的小姐姐！

然后我的小同学们开始叽叽喳喳，说个不停，问个不停，陶丽那是你姐姐吗，陶丽那不是你姐姐。

但是，我的妹妹一句话也不说，她用眼睛大声地向我发问：“为什么要跑到树上去？”

她的小脑袋仰得高高的，眼睛大大的，里面有泪，流到她粉嫩粉嫩的好看的小脸蛋上面去。

我也哭了，大声喊她的名字，可是发出来的声音却是：唧唧……唧……唧……

我现在是一只小鸟啊。

我想到了妈妈，可是不知道为什么就是不去找她。

就那么站着，站在梧桐树的树枝上，有点害怕，有点骄傲，有点委屈……

从眼睛里流出眼泪来，看着我的妹妹，她不理别人，只是使劲地瞪大地美丽的大眼睛，撑着不让泪水老是往下流……

——这个梦是小学时候的，不知道为什么，一直忘不了，今天我坐在办公室的窗边，窗外积聚着风暴，阴霾而大风，心里很想哭，想从这个地方逃走，就想起了妹妹，想起了这个伴随我长大的梦。

人长大了，但是许多小时候做过的梦，却愈发清晰，就像在高楼上听声音，愈是到了高层，愈是听得到地面上微细的声音，宛在耳边，又宛在空中。☞

## 房地产经纪人的酸甜苦辣

文 / 王 涛

房地产中介，一个朝阳的行业，传说着各种有关财富的神话。一个偶然的机会，我走入地产这个行业，专心致志地嫁给了我终生不愈的21世纪不动产。

“对待客户就像对待亲人一样”，怀着一颗感恩的心，步履如飞，穿梭于楼宇与公司的不变的路上，路上心细如丝，路上妙语连珠，回首履数，那不乏闪亮的果实和当时那一份份喜悦的心情，每每这时我就

沉浸在独自偷欢的美食和酒杯中，小小的慰劳一下自己，习惯这样开始下一个起点，每个月的业绩超越，都是一种成长与肯定，没能放松、永不止步！开心快乐、汗水泪水一同随行。也陪伴每个有上进心的经纪人们。

销售这个行业，对人的综合素质要求本身就比较，对地产中介的从业人员更是如此。因工作性质要求，经纪人们几乎不可能有固定的生活规律，因为每月都是一个新的起点，每天都必须对自己有新的要求，为了能够在房地产行业立足，每天九点上

班，经常是很晚才能归，深夜才能入睡。市场的竞争，让经纪行业里的人们沉浮不定！其中不乏喜极而泣的成功者，更不乏默默的守望者们。

按照公司的要求，步步坚实地走来，今天的我已经成为21世纪不动产这块舞台的经理人了。回顾往昔，能够真切记得，永不认输的我在跑盘回家时，发现脚上硬是磨出了一个大大的血泡，第二天仍是义无反顾地踏上了新的跑盘之路。因为，坚定的信念让我看到的是，困难之后的那一缕穿透心灵的阳光。☞



# 优雅享受 红酒人生



文 / 21世纪不动产青岛区域分部 董生

对于很多现代人来说，品红酒可算得上是一件惬意的事情。喝红酒是有很多讲究的，只有掌握了正确的方法，红酒才能喝的更有乐趣。在酒入口之前，先深深在酒杯里嗅一下是一般人喝红酒的做法，而真正懂得酒的人在品酒后一定会闻酒塞。红酒的认识就从小小的酒塞说起。

**酒塞：**这是鉴别红葡萄酒品质的第一道门。大多高品质葡萄酒都使用原木酒塞。这是因为葡萄酒被灌入瓶中后，仍然是有生命的，它需要呼吸，这个通道必须是密封而又顺畅的。而原木酒塞具有的天然纹理，恰好可以保证葡萄酒与空气缓慢接触，在这一过程中，葡萄酒的口味会愈加成熟。相比之下，合成木制的酒塞就无法实现这一要求。

**酒杯：**葡萄酒有自己的专用酒杯。倒酒时让酒瓶贴住杯口，沿杯壁缓缓倒出整个酒杯三分之一的葡萄酒量。

**酒温：**传统上，饮用红酒的温度是清凉室温，18至21摄氏度之间，在这温度下，各种年份的红酒都在最佳状态下。一瓶经过冰镇的红酒，比清凉室温下的红酒丹宁特性会更为显著，因而味道较涩。喝红酒不可以加冰、雪碧或柠檬，这会破坏红

酒原来的味道。用餐前一至半小时取出，先开瓶，摆在一旁慢慢醒酒，同时让温度回升。

**醒酒：**一瓶佳酿通常是尘封多年的，刚刚打开时会有异味出现，这时就需要“唤醒”这支酒。将酒倒入精美的醒酒器后稍待十分钟，酒的异味散去，醒酒器一般要求让酒和空气的接触面最大，红酒充分氧化之后，浓郁的香味就流露出来了。红酒开瓶以后，看酒的类型、品质，以及成熟程度，先静放15分钟至1个小时，让它与空气“呼吸”进行化学作用。假如没有耐性，可以直接倒进酒杯，甚至晃动酒杯，加速酒与空气接触的机率。晃动酒杯的方法有两种，一是拿起酒杯向内摇晃，这种方法是杯子悬空，要晃动得均匀，得有点技术；另一种方法，是用食指中指夹住杯脚，整个手掌平贴杯底，将杯底压在桌面如同磨墨般地旋转，力要小一点，不要让酒洒出杯口。

**观酒：**红酒的那种红色足以撩人心扉，红酒斟酒时以酒杯横置，酒不溢出为基本要求。在光线充足的情况下将红酒杯横置在白纸上，观看红酒的边缘就能判断出酒的年龄。层次分明者多是新酒，颜色均匀的是有点岁数了，如果微微呈棕色，那有可能碰到了一瓶陈年佳酿。

**倒酒：**高级红酒的酒瓶都有人搜集，因为有的酒标简直就是一幅艺术品。为了避免酒液“流花”酒标，正确倒酒方法是让酒标的正面朝上。此外，年代老的酒(超过8-10年)，瓶底一定有木屑，即使三五年，有的也有木屑。因此倒酒时要小心，除了不可晃动酒瓶，倒到最后还要留一点在瓶的肩部，把酒瓶整个倒翻过来试图倒尽最后一滴酒，是不正确的。

**饮酒：**酒入口之前，先深深在酒杯里嗅一下，此时已能领会到红酒的幽香。将杯口整个罩住鼻孔深呼吸。高级的红酒闻起来味道很“厚”，让人感觉它很浓很复杂，因为鼻子的灵敏度远远超过舌头。然后再吞入一口红酒，让红酒在口腔内多停留片刻，舌头上打两个滚，使感官充分体验红酒，最后全部咽下，一股幽香立即萦绕其中。如果您感到酒香能在口中保持很长时间的话，那就要恭喜你喝到了一瓶上好的葡萄酒。

注意，喝酒前请先将嘴吧擦干净，否则杯上将留有唇印。喝葡萄酒请勿干杯一口喝完。摇着酒盅一杯一杯地比酒量，不是红酒的喝法。

**酒序：**一次品酒聚会，通常会品尝三支以上的红酒，以期达到对比的效果。喝酒时应按照新在先陈在后、淡在先浓在后的原则。

## 2009年度区域运营交流会圆满结束

8月18日至19日，21世纪不动产区域运营交流会（合肥）顺利召开。此次会议为期两天，由21世纪不动产中国总部主办、合肥区域协办，来自昆明、青岛、潍坊、重庆、宁波、安阳、合肥共七个区域的20余位体系同仁参加。

本次运营会议，中国总部对全国运营会的操作模式进行了与以往不同的初步尝试，采取分主题分片区形式召开，以提高会议的针对性和实效性，更好的支持区域，服务区域。

18日的交流共分为《新区域发展思路与经验分享》、《区域的可持续发展》、《合肥区域授权工作进展介绍与经验分享》三个主题。会议首先由合肥区域分部常务副总经理陈运学先生介绍区域发展思路，并将合肥区域成功经验作了分享。21世纪不动产中国区副总裁王皓先生亲临会议并对区域可持续发展专题做了重要发言，在区域盈利模式及拓展新思路方面给以重要指导。随后，在特许经营实操层面各区域进行了细致的梳理和探讨。

19日为法务专场，总部法律部张学锋律师为各区域法务人员及合肥区域加盟店奉献了一场《房地产经纪业务中法律风险防控》的精彩课程。通过大量真实案例的分享，为参会人员经纪业务中法律风险防控起到了重要警示作用。

## 2009年北京IMA培训举办

7月28日至31日，21世纪不动产新一期IMA培训在北京顺利举办。本次培训由总部运营支持中心经理杨琢主讲，来自北京、佛山、贵阳3个区域的学员参加了本次培训。面对在实际管理中困惑大家的问题，IMA课程给出了令大家满意和信服的答案，学员们纷纷表示，“收获很大，解决了平时工作中的很多困惑。”IMA作为体系核心课程，自开设以来，以其颠覆性的理念、开拓的思路、丰富全面的信息、高度实操的方法工具广受体系内众多同事的好评，形成了较大影响。

## 2009年度首届Create21讲师认证培训举行

7月22日至24日，21世纪不动产2009年度首届Create21讲师认证培训在天津成功举办，5个区域的12名学员参加。来自21世纪不动产中国总部运营支持服务中心的马博雅和张胜磊分别开展了TTT培训、Create21授课指引等活动，并进行了讲师认证的初试；同时，讲师和学员就体系概览、区域经纪人培训、讲师队伍培养等方面进行了深入而热烈的探讨。Create21课程是21世纪不动产的一门核心课程，其讲师认证担负着为各区域培养授权Create21讲师的重要任务。

## 合肥：店面总数达到21家

合肥区域自加盟21世纪不动产不到一年，至今已共有21家加盟店开业。特别是在今年7月底至今，先后有6家店先后开业。8月底，合肥区域第21家加盟店正式签约加入体系大家庭。该店作为21号店已经是很有缘分的一个数字了，而两名店东之间也是一种基于共同事业的想法而在21世纪不动产这个平台上达成了共识。杜健先生在作21世纪不动产之前是一名从事人力资源方面工作的专业人士，与21世纪不动产合肥区域有过不少的合作；姜跃辉先生是一名从事办公用品工作的，也是21世纪不动产在合肥的一家战略合作伙伴。此次更是全面的加深了三方的合作关系。

## 杭州：喜添7家分店

杭州区域又传喜讯，21世纪不动产杭州瑞银加盟店同时新开两家分店并完成主店二次签约。瑞银加盟店店主刘总称，区域分部无论从技术支持、品牌的推广还是在培训等各个方面都给予其极大的帮助。自6月以来，21世纪不动产杭州区域迎来了一次分店签约的热潮。除瑞银加盟店之外，金筑加盟店、锦绣加盟店、轩廷加盟店、中正加盟店、美迪嘉加盟店等5家门店也在这个夏天喜添分店。

## 杭州：新老讲师聚一堂

8月20日，杭州区域分部培训中心在九楼会议室举办了讲师研讨会，参加人员主要是自各盟店准备参加今年9月份全国讲师认证的准讲师们，并邀请了杭州区域首批参加全国认证的叶老师，以及第二批参加全国认证的胡启宇老师和杨海英老师与新讲师分享经验。三个小时的研讨会中，新老讲师共聚一堂、各抒己见，对升级版CREATE21与原21PLUS培训的特色与亮点进行了多层面的比较。

## 佛山：第9家加盟店正式签约

8月18日，钟先生与21世纪不动产佛山区域分部签订正式加盟合同。钟先生是一个有着多年管理经验及律师经验的老总。他的成功经验将赋予他对于事业的热情和成熟的判断力，为佛山区域的发展锦上添花。

## 西安：初级经纪人培训班结业

21世纪不动产西安区域0906期初级经纪人培训班于2009年8月19日结业。本期培训的侧重点作了较大的调整，在原来突出业务技巧的基础上对学员加强了理念的疏导。在培训过程中利用课间的时间为大家播放激励性的视频，并利用团队游戏《铁杆游戏》等帮助学员正确认识到团队协作的重要性，同时明确了成功最关键的因素就是坚持。

## 青岛：参展秋季房交会

2009年8月26-30日，21世纪不动产青岛区域分部联合加盟店参加了在青岛国际会展中心的青岛秋季房交会。21世纪不动产共占8个展位，是二手房板块最大的展摊之一。现场人流量大，咨询客户多，加盟店取得了一定参展效果。

## 青岛：半年度嘉奖大会举行

21世纪不动产青岛2009上半年度嘉奖大会暨2009春季房源风暴“好礼征房源，买卖都有奖”抽奖活动颁奖大会于8月26日下午在海情大酒店成功举办，近四百名体系人及二十多位获奖客户受邀参加了大会。本次大会除了为获奖客户颁奖外，数家加盟店以及数十名经纪人同时受到了嘉奖。大会颁奖过程中还穿插了由加盟店选送的节目表演。

## 青岛：3家加盟店相继开业

8月4日，21世纪不动产青岛天润加盟店续约仪式在青岛区域分部隆重举行。7月28日，21世纪不动产青岛中天人和加盟店正式签约，该店前身是21世纪不动产青岛大有同人加盟店，位于青岛经济技术开发区庐山路106号，坐落在开发区东畔繁华的商业区。据悉，青岛近期共有3家加盟店相继开业。