

政策波动与楼市周期

12月14日，国务院常务会议几乎是“专题”研究房价问题，并宣布了四条措施，俗称“国四条”。善于从文件里寻找微言大义的人们，甚至比照“抑制房价”与“遏制房价”的区别后认为，措辞的严厉表明了中央政府调控房价的决心。

2010年1月7日，《国务院办公厅关于促进房地产市场平稳健康发展的通知》（俗称国11条）下发，调控2010年楼市作出了具体部署。虽然措施全面，但基调却是温和的，大部分内容与2006年5月24日《国务院办公厅转发建设部等部门关于调整住房供应结构稳定住房价格意见的通知》（国十五条）相近。而国十五条并未能控制住房价。

虽然政策的连续性比政策的急剧波动，更有利于行业的健康稳定发展，但我们唯有适应。政策之于市场的影响目前其他因素无可替代，是事实。曾经有国际著名经济学家称，经典经济学教科书的规律或理论似乎都不太适用于中国。这道出了我国转型期经济的混合性或者说复杂性特征，套用任何一个在其他经济体验证的理论，可能都会碰壁。房地产市场及房地产周期亦是如此。

市场经济条件下，与经济周期相适应，房地产应有其周期性。想必有读者诸君还记得，在2008年楼市最困难的时候，我们一再提醒各位同行，要坚持、忍耐，保持信心，楼市将先于经济复苏，最迟将于2009年下半年就会恢复增长。事实上，楼市的复苏提前于3月份到来，且其反弹势头之凶猛、持续时间之长，超出所有人的预料。

重提我们的“提醒”，并非要夸夸耀自己的预测是多么准确，而是想说明，楼市的运行有其市场规律：2007年底至2009年1月被压抑的市场需求，必须得到释放。而政策，扮演了类似于“酶”的催化剂作用。政策之于楼市的调控作用，可以是正向的，也可以是反向的，但它往往会打破楼市自身的运行规律，使楼市周期变得不完整、更加难以预测。某种程度上，政策的变化加剧了市场的波动。

目前来说，当我们展望2010年楼市时有一些基本图景是清晰的：在温和的调控政策影响之下，2010年二手房成交量，环比会有所下降，一季度降幅甚至较大，我们对此应有清醒的认识，届时没必要大惊失色；但观望一段时间后，下半年成交量将慢慢呈恢复性增长。今年的楼市不会比2009年更好，但也不会比2008年更差。

无论是成交量还是价格，调控下的2010年楼市，几乎都不可能回到2008年。有三个相互关联的因素：第一，经济复苏基础不够坚实，固定资产投资需要房地产投资的继续支持；第二，住房消费庞大，带动系数也高，住房消费相当于2009年全社会零售额的一半，这个数据令急欲振作内需的决策层无法忽视；第三，居民自住需求和改善性需求，获得中央政策支持。把握了这些因素，即使是面对调控，我们就没有悲观的理由。

政策波动下的房地产市场运行，并非毫无规律可言。聪明的房地产经纪机构，或许在2008年愁云笼罩时已悄然布局。2010年的调控，可能蛰伏着另一种机会。



13

封面专题
COVER SPECIAL SUBJECT

京沪杭三地专家眼中的2010年楼市



25

人物
PERSON
机会永远眷恋有准备的人



21世纪中国不动产

2010年1月 总第 26 期

出品：21世纪不动产中国总部

主编：何鸣

设计：考拉

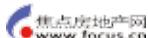
封面：程强

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：

内刊网址：<http://www.century21cn.com/news-magazine.asp>

编者的话 EDITORIAL COMMENT

1 政策波动与楼市周期

行业资讯 PROFESSIONAL INFORMATION

评论 COMMENT

6 摩根士丹利：今年中国GDP增幅将达10%

7 谢国忠：人民币贬、美元升则房价跌

头条 HEAD LINE

8 2009北京二手房价涨幅排行榜

10 巅峰2009：北京二手房市场报告

聚焦 FOCUS

12 卢航：2010年交易量不会太低

封面专题 COVER SPECIAL SUBJECT

13 楼市2010：政策拐角处

15 去年各地成交量连创新高

18 楼市调控之惑：房价且调且涨？

20 2010年的确定性与不确定性

观察 OBSERVE

22 二手房成交进入淡季 2010年仍是出货期

23 二手房结束发飚 今年看二季度



23 给狂奔的房价踩“点刹”

24 营业税优惠政策恢复 二手房市场冷静以待

人物 PERSON

25 机会永远眷恋有准备的人

年会特别报道 FEATURE

26 21世纪不动产2009年会圆满落幕

27 2009年年会嘉奖名单

前沿交流 EXCHANGE

30 NRT经营模式下的培训体系建设

32 浅谈储备店长的培养

34 做好激励 延续辉煌

35 变则通，通则久

36 吃橘子的启示

特别文摘 TABLOID

38 一个经纪人眼中的“大风大浪”

文化 CULTURE

40 古今房屋买卖当中的审批程序

42 聊天的技巧

43 聊聊八卦会更接近历史

44 和你出现在同一时代深感愉快

46 书声碟影

48 怪趣味：微博趣人之童话记

35 | 前沿交流
EXCHANGE

变则通，通则久



56 | 年会图片
PICTURE

经纪人博客 BLOG

50 在路上

50 没有雨伞的孩子必须努力奔跑

51 挤公交挤出来的思考

52 看电影记

体系资讯 SYSTEM INFORMATION

55 21世纪不动产十周年SLOGAN征集获奖名单

55 21世纪不动产内刊年度作者奖名单

年会图片 PICTURE

1 央行将严控 房地产信贷

2010年央行工作会议为2010年的货币政策定下基调，央行表示将保持货币政策的连续性和稳定性，继续实施适度宽松的货币政策，但严格执行有关房地产信贷政策。目前多数银行对房贷发放均从严从紧，不但恢复了以“家庭”为单位的界定底线，而且对首付标准明显提升：去年二套房贷款，首付两三成即可，今年则必须首付四五成；首套房贷款若要享受七折利率，必须有10-20万元的存款做抵押，等于变相提升了首付比例。

2 住建部称 要抑制投机增建保障房

住建部部长姜伟新在全国住房城乡建设工作会议上表示，今年在继续支持居民自住住房消费的同时，要更加严格二套房信贷等管理，抑制投资投机性购房，同时对去年以来新出台的地方性房地产政策进行全面清理。今年开工建设的保障性住房套（户）数要比2009年增加1/3，限价房、公共租赁住房 and 安置住房建设规模将比2009年增加一倍。

3 国资委称 央企应慎入楼市股市

国务院国资委副主任黄淑和1月7日在中央企业负责人经营业绩考核工作会议上表示，面对复杂多变的经济环境，中央企业要切实做好风险防范，慎重进入股市、房地产和期货等高风险领域。据国资委预计，2009年，中央企业营业收入总额将超过12万亿元，利润总额将超过7500亿元，均超过上年水平。

4 全国去年卖地 收入15000亿

统计数据显示，2009年中国土地出让金总金额达15000亿元。其中，70个大中城市土地出让金共计10836亿元，同比2008年增加140%，同比疯狂的2007年增加49%。全国有60个城市的卖地收入增长超过了一倍。杭州(包括余杭、萧山)土地出让金高达1054亿元，位居全国第一。上海、北京分居第二、三位。天津土地收益位居第四，却是全国供应土地最多的城市，去年共推出住宅用地2378万平方米。广州靠255亿“地王”爬上第五。深圳土地供应偏紧，仅有136亿，排第23位。

5 北京楼市年成交值 占GDP的62.6%

若以2008年北京全市实现地区生产总值10488亿元，三季度北京全市实现地区生产总值8161.4亿元，2009年北京GDP预计增长9.6%达11346亿元计算，北京2009年楼市总成交值约为GDP的62.6%。其中，商品房达3955.2亿元，占GDP比例达34.9%，二手房成交总值达3147.7亿，占GDP比例高达27.7%。如果按此前媒体报道的全国新房销售额占同期GDP的比重将超过13%，那北京商品房销售额相比全国比例则超出2倍。

6 万科综合实力 依旧保持国内第一

2009年度中国房企销售排行榜近日公布。其中万科以630亿的销售金额再次蝉联第一，绿城、保利则分别以510亿和430亿元位列第二、第三。同

时万科还以668万平方米的销售面积荣膺2009年房企销售面积第一，名副其实地继续坐稳行业老大的位置。虽然2010年在销售面积、销售金额上万科有可能被超越，但在住宅产业化、绿色环保住宅等项目上万科仍然是领头羊，其开发总量和资金规模还会持续增长，综合实力依旧能够保持国内第一。

7 万科 终止股权激励计划

万科为期三年(2006-2008)的股权激励计划宣告终止，深国投将在1月5日起的20个交易日里出售2007年预提的激励基金所购买的4655.1761万股万科A股。万科股权激励计划仅2006年度的计划得以完成，2007年未执行，2008年因业绩未达标被迫终止。据称，万科董事长王石因此减少收入近5000万元。

8 美刊称 中国房地产泡沫若破后果严重

美国《商业周刊》发表题为《中国房地产狂热症》的文章指出，美国曾经的房产泡沫带来问题成堆，那么中国的房产泡沫可能更为严重。文章分析了泡沫产生以及房价高居不下的原因，认为房地产业积聚了过多的资金，房价已经超出中国百姓的心理承受能力，这将给中国政府带来挑战。

9 北京 今年将建13.4万套政策房

1月6日北京市住保办相关负责人表

示，今年北京将新开工建设政策房13.4万套，预计开工面积将达到1200万平方米左右，相比去年多增加近300万平方米，也是自2007年北京开始建设政策房以来开工面积最多的一年。同时，北京住房保障部门已与公积金中心形成定期核查机制，核查政策房申请家庭的收入、购房情况。

10 上海 今年保障房将占六成

上海市委书记俞正声表示，2010年上海要保证至少2000万平方米的住宅开工面积，增加经济适用房、配套商品房、单位租赁住房、公共租赁住房的开工面积，争取开工面积占到全市住宅年度开工面积的60%以上。

11 天津 将建8.5万套保障房

最近召开的天津市发展和改革会议提出，今年天津将继续改善中低收入群众住房条件，全面落实住房保障五年规划，新建限价商品住房150万平方米，2万套，经济适用住房497万平方米，6.5万套。

12 上海 囤地建面超两年销售总面积

一份“未开工土地”清单显示，截至2009年12月25日，上海共有350块与住宅有关用地处于“两年以上未开工或未上市”阶段，这些囤地的可建面积达4356.5万平方米，超过上海两年房屋销售总面积。

13 上海四招齐出 遏制地价房价过快上涨

由上海市住房保障房屋管理局等五部门制定的《关于本市贯彻国务院常务会议会议精神进一步促进房地产市场健康发展的实施意见》去年底出台，从税收信贷政策调整、加大普通商品住房供应、加快推进住房保障、加强市场监管等四方面采取措施，以求遏制地价、房价过快上涨。上海还下发了《关于2010年执行住房公积金个人购房贷款政策的通知》，收紧公积金个贷。

14 广州 将对闲置土地征收增值地价

广州市政府将重新修订颁布《广州市闲置土地处理办法》，土地闲置费不再按月计收，而是统一规定按出让土地价款20%或划拨土地价款20%一次性征收；逾期不缴纳土地闲置费的，自逾期之日起按日加收应缴土地闲置费总额1%的滞纳金。

15 长沙 今年维持二手房契税补贴

长沙市财政局、长沙市房产局最近研究决定，延长对长沙市辖区内购买二手住宅（100万元以内）和出售二手住宅并购买新建住宅的购房者给予财政补贴（1%）的时间，延长至2010年12月31日。

16 房贷违约潮 再袭美国

美国楼市正迎来继次贷危机后的第二波违约潮，此次发源于中高收入

群的优质房贷违约风潮，将成为美国楼市乃至其整个经济体复苏路上的一大麻烦。与次贷危机由监管不力和地产泡沫破裂所造成的原因不同，此轮违约潮来自美国已持续数月之久的就业危机。

17 世界第一高楼 “迪拜塔”落成

世界第一高楼“迪拜塔”1月4日举行落成启用典礼。这座世界第一高楼位于迪拜市中心，高828米，比曾经世界第一的台北101大楼足足高出320米。迪拜塔的出现某种程度上具有“冲喜”的意味，从酋长到迪拜的投资者都希望能够以此来提振迪拜经济。

18 去年港人在深购新房量 料增四成

据置业国际报告估计，2009年港人在深购买新房单位料达7800至8000套，较2008年增长39%。据其统计，去年上半年，港人购深一手住宅4000至4200套，同比增长约25%，占在内地置业总数的35%，其中购买目的为出租和工作关系的，占到63%。

19 央行 突然上调存款准备金率

中国人民银行决定，从2010年1月18日起，上调存款类金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点。农村信用社等小型金融机构暂不上调。此举约可收紧2900亿元信贷。分析人士认为，这是在适当宽松货币政策下收缩信贷的信号。它对今年房地产信贷也会产生一定的影响。1月第一周全国新增信贷规模达6000亿元。

摩根士丹利： 今年中国GDP增幅将达10%

随着温和的通胀压力，2010年中国经济将实现更强劲、更平衡的增长，GDP增长将达10%，而CPI增长则为2.5%。这些基线预测以两个重要的假设为基础：一) 2009年强劲的国内需求在很大程度上得到维持；二) G3经济体继续保持温和复苏。



文 | 王庆 摩根士丹利中国区首席经济学家

预期2010年房地产投资将会加速，这将有助于部分抵消预期中由于2009年的基数较高而出现的设施投资的减速。随着消费者信心和就业情况的改善，2010年全年私人消费有望持续稳定增长。预期出口在经历了2009年的暴跌之后，将于2010年恢复增长。再加上盈利的复苏，这些都将有助于支撑非房地产类私人投资的增长。

就增长趋势而言，虽然2009年第二季度的反弹代表了周期性底部的一次强劲反弹，但预期其后各季度的环比增长将回落到更可持续的2.0-2.5%区间。不过，同比增幅会在今后几个季度中提速，并在2010年达到最高点，然后开始减缓（因为基数原因）至一个更可持续的较高的一位数水平。2010年经济增速的减缓将反映私人消费和投资（如房地产投资）增长的加速，出口的复苏将因政策刺激力度减弱而被部分抵消。

尽管名义GDP增长强劲，但仍然没有必要担心2010年中国会出现较严重的通货膨胀。预测2010年CPI增长约为2.5%。2010年，中国超级宽松的政策姿态将回归正常，但总体而言，政策面仍将保持支持姿态。2010年可能会出现2000-01年货币供应高增长，但通货膨胀率相对较低的情况。摩根士丹利大宗商品研究团队预期2010年大宗商品价格将持续上涨，但不会出现暴涨。他们预测2010年原油均价约为每桶85美元。

鉴于通胀前景，我们预计，随着银行新增贷款从2009年的10万亿元回落至2010年的7-8万亿元，当前的政策姿态将在2010年初转为中性。M2增长目标可能会在17-18%之间。由于通

胀压力很可能相对较小，2010年货币政策的重点可能是通过上调存款准备金率进行流动性管理。2010年中期之前不会出台上调存款准备金率和加息等紧缩政策。但是如果国际收支顺差导致的流动性过剩出现的时间早于预期，则不排除2010年二季度初开始上调存款准备金率的可能性。具体而言，预期人民银行将于2010年三季度早些时候在CPI同比增幅连续几个月超过3.0%之后开始加息。但当年下半年的加息幅度不会超过两个27个基点。

然而，中国将可能再度面临2005-2008年的情况，即人民币升值预期强烈，热钱大量流入，大量外部盈余导致流动性过剩（相比而言，目前的大量盈余是宽松的货币政策造成的）并由此导致资产价格上涨的压力。

为了最大程度地防范资产价格泡沫破裂导致系统性风险，“控制金融杠杆”可能成为首要政策重点。事实上，在理想的宏观经济面情形下，抑制资产价格上涨的压力可能成为2010年政策制定者面临的一项重大挑战。因此，为了最大程度地防范资产价格泡沫导致系统性风险，“控制金融杠杆”可能成为经济体系中的一个首要政策重点。这就需要采取一系列的措施，包括：严格执行住房抵押贷款规定；限制股票市场保证金交易；严格执行银行资本充足率要求；不对称放开外部资本账户控制，引导资本流出（如通过QDII项目等），限制资本流入；防止可能导致热钱流入的人民币对美元汇率的单向变动。

此外，我们认为，对于中国的“投资过热”、“消费不足”等问题的普遍担心被夸大了，总体而言，中国的增长模式仍然比较健康。■

谢国忠：人民币贬、美元升则房价跌

中国楼市有个最大的特点，就是喜欢“讲故事”。所谓的刚性需求，政府保房地产，这些都是“故事”。楼市大涨需三个因素，一个是巨大的需求，主要和人口挂钩；一个是人民收入大幅提高，这个主要靠工资；还有一个则是资金链和银行的利息、信贷相关。现在中国楼市的大涨只有一个因素，就是资金链，完全是靠银行里的钱支撑起来的。只要银行里面还有钱，那就什么“故事”都能讲。

文 | 谢国忠 独立经济学家

中国楼市刚性需求的后劲来自哪里？主要来自城市化进程中那些进城的农民。但问题是，这些农民买得起城市里的房子吗？根本买不起，连白领都不一定买得起，别说农民了。就算他们买得起，这还是一个“故事”，因为目前中国的城市化已经达到50%，它可以持续到75%的样子。接下来，由于人口老龄化的原因，农村人口将减少，因而中国城市人口会增加3亿人。目前，城市居民人均占有住房面积为28平方米，也就是说，将会有大概84亿平方米的需求。现在，中国已经完成了超过20亿平方米的建设，每年的建筑生产能力有15亿平方米，却只能卖出去8亿平方米。其实，中国房地产已是一个很成熟的行业了，早已过了上升期，高点也已经被逾越，所以产能过剩的危机绝对会在未来爆发出来。

20年前，我去日本，发现那里的房价特别高，问朋友为什么，朋友就拉着我到东京街上，指着那些高楼大厦说：“你看看，哪里还有地造房子啊？”但现在呢，日本的地价跌了80%-90%。这告诉我们，说没有地，那是在“讲故事”。中国完全可以通过盖高楼和围海造地的方式来扩大土地供应量，尤其是围海造地，才几十美元一平方米，很便宜。

中国资产市场价格是完全靠升值预期来支撑的。随着越来越多的人和流动资金被吸入市场，价格被进一步哄抬，不断验证着人们看多的预期。于是，又有更多的人加入了这场狂欢。现在，一方面是人们对于通胀的恐惧，总觉得钱会变得不值钱，但是房子是不会贬值的。因此，手里一大把钱多半会去选择买房子；另一方面是银行的海量信贷刺激。只要

银行里面还有钱，房价就会被一路炒高，而一旦没有足够的流动资金来喂饱这头“野兽”之时，泡沫也就破裂了。

许多人通过购买房产来对抗通胀，从理论上可行的。但如果房价的增长速度超过了通货膨胀速度呢？现在中国就是这样的情况。现在普遍的观点是认为美元要贬值，人民币要涨。如果哪一天认为人民币要贬值，美元要涨了，就意味着银行没钱了，房价要大跌了。现在美国的楼市是被低估的，而中国的楼市则被高估了。曼哈顿的一个写字楼，价格大概是3000多美金/平方米，差不多只有上海市中心的一半，但是租金回报率却是上海的4倍。中国的房租回报率非常低，历史上看，没有一个国家在房租回报率很低的情况下是没有泡沫的。预计2010年美国将开始加息，如果手头有钱的话，2010年可以去美国买房子。

中国资本市场的情况主要取决于政府政策，因而上涨“一波又一波”的现象在中国楼市和股市都很常见。我常说，擅长长线投资的巴菲特，到中国就完了。因为中国资本市场，知道什么时候“进”比什么时候“出”更重要。但是眼下资本市场的疯狂不会持续很长时间，“纠偏”可能发生在今年四季度。明年，由于中国仍有能力释放出更多的流动性，可能会出现另一波热潮。但长远看来，这是靠不住的。当美元恢复强势时，可能在2012年，中国的房地产市场可能会像在亚洲金融危机期间一样遭遇雪崩。

（编者后注：刊发此文并不意味着我们同意作者的观点，而是让读者诸君时常对市场抱以警惕之心）

21世纪不动产联手新浪乐居推出

2009年北京二手房价涨幅排行榜 50强项目普涨66%

文 | 21世纪不动产中国区市场部

》》2009年北京二手房市场是彻彻底底的“卖方市场”。无论是从房源的供求关系、二手房价还是买卖双方购房心态来看，卖方是2009年最大赢家，“量价齐涨”成为2009年的主基调。

1月5日，21世纪不动产联手新浪乐居发布《2009年北京二手楼盘价格涨幅前50排行榜》。榜单显示，2009年全年，北京二手房价涨幅惊人。截至2009年11月，全市近200个主营二手楼盘全年价格平均涨幅为43.5%，其中最高涨幅达93.5%，前50的楼盘平均涨幅达到了66.3%。

根据21世纪不动产最新数据显示，09年北京二手房网签近27万套，超过前三年成交总量。在08年释放的购房力与09年房价不断上涨而造成的“追涨”购房心理，以及二套房贷政策收紧、物业税优惠终止等政策的夹击下，09年北京全年成交量波段性上涨，最终收盘创新高。而市场专业人士预测：2010年卖方市场的格局仍将延续，总成交量将会有所回落，二手房房价将不会高歌猛进，局部调整在所难免。

二手房成交量的大幅飙升，反映了市场上的巨大购房需求。这也正是推高房价的主要原因。

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的楼盘全年单价涨幅在73%至94%之间。其中，远大园五区、龙苑别墅、远大园四区位列全年涨幅前三，分别为93.5%、90.9%、87.1%。排行前10的楼盘涨幅均在70%以上，前10均涨幅为81.27%。而纵观2009年，50个涨幅最快的项目，房价同比普涨60%，也就是一年，二手房价翻番！

这些楼盘的价格之所以能够持续、大幅的上涨，21世纪不动产的专家给出了答案。

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。从涨幅前10的榜单上不难看出，二手房价涨幅也难逃“东胜于西、北大于南”的区域发展格局。10个涨幅最大的项目中，东部（朝阳区）的项目2个，西部（石景山区）1个，北部（海淀区、顺义区）5个，南部（大兴区、丰台区）2个。北京区域发展的不平衡，直接影响了二手房价格的格局。

第三，从价格区间来看，这些楼盘的成交价格主要集中在16000元/平米-30000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%左右的购房者均是升级置业，这部分需求主要是35-45岁的中年人，具备一定的资金实力，16000元/平米-30000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。

（新浪乐居专题网页：<http://news.dichan.sina.com.cn/bj/2010/01/05/106474.html>）

2009年北京二手房价格涨幅前50楼盘排行榜

2009年价格涨幅前50楼盘标准：

以08年11月 - 09年11月价格走势为基础，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。

排名	楼盘名称	2008年11月均价 (元/平方米)	2009年11月均价 (元/平方米)	价格同比
1	远大园五区	15500	30000	93.5%
2	龙苑别墅	11000	21000	90.9%
3	远大园四区	15500	29000	87.1%
4	慧时欣园	10800	19500	80.6%
5	国美第一城	9800	17500	78.6%
6	海城百丽	9000	16000	77.8%
7	远大园六区	15500	27500	77.4%
8	融科橄榄城	13000	23000	76.9%
9	上地东里	13000	23000	76.9%
10	永乐小区	9250	16000	73.0%
11	万泉新新家园	21000	36000	71.4%
12	彩虹城	10800	18500	71.3%
13	庄胜二期	20000	34000	70.0%
14	大西洋新城	13000	22000	69.2%
15	草桥欣园	11000	18500	68.2%
16	丰汇园	23000	38000	65.2%
17	枫桦豪景	20000	33000	65.0%
18	清枫华景园	14000	23000	64.3%
19	方舟苑	11000	18000	63.6%
20	华清嘉园	19000	31000	63.2%
21	卡尔公寓	9500	15500	63.2%
22	星河城	12000	19500	62.5%
23	依翠园	9250	15000	62.2%
24	上地西里	13000	21000	61.5%
25	北苑家园	9300	15000	61.3%
26	远大园一区	15500	25000	61.3%
27	蜂鸟社区	18000	29000	61.1%
28	炫特区	11500	18500	60.9%
29	万科紫台	14000	22500	60.7%
30	华纺易城	12500	20000	60.0%
31	望京新城	10000	16000	60.0%
32	星河湾	22000	35000	59.1%
33	交大嘉园	17000	27000	58.8%
34	朗琴园	14500	23000	58.6%
35	上京新航线	12000	19000	58.3%
36	莲水怡园	7000	11000	57.1%
37	融域	14000	22000	57.1%
38	逸成东苑	14000	22000	57.1%
39	贵园东里	8000	12500	56.3%
40	GOGO新世代	13000	20000	53.8%
41	上元雅苑	13000	20000	53.8%
42	上地佳园	15000	23000	53.3%
43	志强园	15000	23000	53.3%
44	远洋山水	11750	18000	53.2%
45	兴隆家园	11000	16800	52.7%
46	橙色年代	13000	19800	52.3%
47	新怡家园	22000	33250	51.1%
48	宝星国际	11000	16500	50.0%
49	海晟名苑	20000	30000	50.0%
50	丽高王府	20000	30000	50.0%

(来源：21世纪不动产)

2009年北京二手房市场总结

巅峰2009：成交逾26万套 价格上涨逾35%

文 | 21世纪不动产中国区市场部

虽然我们总是习惯于对未来楼市进行预测，但直到2009年初，也没有任何人预料到，2009年的楼市会上演如此一场波澜壮阔的行情。

在各地政府和中央政府一系列利好政策的撬动下，自2009年3月起，压抑了一年多的刚性需求和改善型需求开始集中释放，成交量呈报复性反弹，价格呈直线上升。其间虽有平静，但总体上狂飙突进的行情贯穿了全年。

与一手房市场相比，二手房市场毫不逊色，北京、上海、深圳二手房市场更是精彩纷呈。2009年北京二手房最终以高出一手房88590套的成交优势，改写了往年以一手住宅为主的住宅市场。

2009年，以成交量的突破性发展为标志，北京二手房市场步入历史最好时期。

成交尖峰：全年逾26万套

据21世纪不动产统计的数据显示，截至12月29日，2009年北京二手住宅的网签成交量创下265179套的历史最好记录，月均成交高达22098套。同时开创了连续七个月单月成交突破2万套的热销局面，继11月份突破3万大关后，12月在延续11月火爆态势的基础上再攀新高，以37589套的成绩再次刷新了历史高点。

2009年北京二手房市场各时间段表现分解如下：

1) 1、2月份，主要受传统春节的影响，部分有购房意愿者普遍暂缓购房计划，加之2008年成交惨淡，市场观望气氛浓重。

2) 进入3月份以来，受一系列利好政策效应的鼓励，2008年积压的购房需求开始逐渐释放，二手房市场进入一年中首个交易高峰期。3月份成交量环比2月增长113.1%，4月环比3月增长7.7%。

3) 5月份二手房成交量出现微幅下降，这主要是由于前期积累的刚性需求大部分已得到有效释放，再加上房价涨幅加快，市场实际需求未能同步跟进。

4) 6月份开始，北京二手房成交量稳中上涨，不断刷新年内新高。很大程度上是因为追涨的心态使原本犹豫的消费者急切出手追涨。

5) 8月随着各大银行对于二套房贷政策的逐渐收紧，成交量环比7月下跌5.2%。

6) 9月初北京市银监局84号文“二手房贷款参考网签价”通知下达，不少客户赶搭税费方面的优惠末班车，在网签新政实行之前过户，出现了集中过户日签约量高达2000套的成交高峰，成为名副其实的“金九”。而10月作为传统意义上的“银十”，受双节长假所累，第一周成交惨淡，致使拖低了全月的成交，但仍迈过2万套大关。

7) 11月份的二手房交易市场异常火爆，环比10月大涨57.2%，主要是担心营业税优惠政策不再延期，大批消费者急速入市，出现恐慌性抢房潮，日均成交超千套。

8) 12月9日，政府明确了营业税优惠终止的政策基调后，不少购房者为了顺利搭上优惠末班车加快了购房脚步，甚至出现彻夜排队过户的现象。

70后、80后成为购房主力

二手房成交量大幅飙升的背后，是市场上巨大购房需求的强力支撑。21世纪不动产详细分析了购房者的结构类型。

首先，从购房者类型来看，据21世纪不动产调查数据显示，2009年首次置业者比重超过7成，其中，刚性需求份额占主导超过70%。上

半年主要是2008年积压的刚性需求的爆发性增长。年底，主要是出于对2010年政策的担忧，买卖双方入市意愿均有所加强，成交量连续回升，暗含一种提前消费。在成交量显著回升的带动下，楼市价格同样以迅猛之势上涨。同时，监测数据显示，2009年以贷款形式购房者超过半数，其中，商业贷款占46.2%，公积金贷款为5.4%。全额付款比例略有提高。

其次，从户籍构成来看，2009年非北京户籍的外地人在京购房高达44.2%左右，其中3.9%为港澳台与外籍人士；从年龄结构来看，2009年购房者普遍年轻化，63.2%购房者年龄在25至34岁之间，可见70、80后已逐渐成为购房主力。

最后，从主流需求户型来看，21世纪不动产监测数据显示，60平方米以下的小户型占20.5%，60-90平方米占27.4%，90-120平方米占26.1%，120-140平方米占10.0%，140平方米以上占16.0%。60-120平米的主力户型从年初48.4%的比重稳步上升，目前约占53.5%。其中65.8%的购房者为25至34岁的70、80后。

二手房价格涨幅逾三成

伴随着成交量的“井喷”，京城二手房价格的涨幅也几近癫狂。据21世纪不动产监测数据显示，全市二手商品住宅年底价格对比年初累计平均涨幅已超过35.7%，个别楼盘的增长甚至超过100%。据21世纪不动产北京安信瑞德清河上地区域多家门店反映，该区域二手住宅价格涨幅高达71.6%，其中，上地东里、上地西里两个楼盘价格涨幅更是超过100%。

21世纪不动产市场分析师认为，二手房价格一路走高，主要是因为2008年压抑的大量购房需求在2009年得到集中释放，造成市场供不应求，从而推高房价；另一方面，2009年北京地王频现不单是给房地产开发商注入强心剂，更是直接拉高了一、二手房价，突破了人们对于房价的心理预期；另外，投资客的规模重返和避

险资金的大量流入，激发并推高了高端物业的成交活跃度，直接拉升了整体房价的走高。

2009年10月以后，受到政策优惠到期的影响，市场上出现抢搭末班车而加速购房的现象，市场再现火爆，恐慌性购房蔓延再次把房价推到了浪尖上。但在政策细则明确之后，5年内次新房的议价空间变得更为灵活。

2010年市场将稳步上扬

21世纪不动产分析师认为，即使是处于房地产调控的压力下，2010年二手房市场不可能出现2008年那样的深度调整，而是会保持稳上扬的态势。

从市场层面来看，二手房市场经过2009年的量价飙涨，购房需求有所透支，同时营业税优惠政策的调整也令市场陷入正常的观望，因此，2010年上半年交易量或有小幅下调，但是下半年会逐渐恢复，房价短期内下行的可能性不大，主要以高位调整为主基调。

从政策层面来看，12月以来，中央政府对房地产调控的目的很明确，主要是为了抑制投机性需求，遏制房价过快上涨。但总体上是“有保有压”，比如仍鼓励普通商品房的自住需求和改善型需求。房地产市场的发展空间依然很大。不过，可能有部分投机置业者暂时淡出二手房市场，购房者会逐渐回归理性。

值得一提的是，北京市国土局相关负责人12月28日表示，2010年全市计划供应住宅用地不少于2500公顷，这将是2009年北京住宅供地量的两倍多。据此分析，鉴于土地转换有效供应的周期及目前开发商的观望态度，2010年上半年的上市新盘将明显减少，而在新盘供应不足的情况下，二手房会表现出明显的替代效应；随着政策的调整期结束，2010年下半年则可能出现新盘集中上市的情况，供求紧张的关系将得到明显改善，届时房价或受此影响出现合理调整。

卢航：2010年交易量不会太低

2009年11月27日、12月24日，21世纪不动产中国区副董事长卢航应邀出席新浪乐居业内论坛，发表了精彩的看法。

2009年房地产市场的表现，是一个报复性的反弹，它疯狂飙升的背后还是有其内在原因和逻辑性的。

2009年北京市场的感受跟外地朋友感受稍微有点不一样。比如在上海，二手房市场2009年也有很大增长，但与2007年比还没有达到翻天覆地的变化。但北京就感觉完全不同，原因是这两个城市的发展处于不同的阶段。北京二手房市场长期处于一个比较低迷的状态。原因是，第一，北京商品房的发展，本身就比上海、深圳晚几年。第二，北京的产权相对比外地要复杂一些。第三，2008年，很多新商品房到了该进入二手房市场交易的时候，正常来说应该有一个二手房的放量，但它又赶上了宏观环境的变化。也就是说，北京市二手房该爆发的时候，被大环境一个重拳给打回去了。随着2009年房地产市场发展，二手房的交易量明显急剧上升。全国不少城市都出现了二手房交易量超过一手房，二手房应该成为交易的主流。

2009年的房价涨得很凶的，但比我原来想象的还要柔和一些。一个最重要的原因，就是二手房的放量。因为开发商的房源推向市场的并不是很多，好在有大量的二手房补充进来，能够对市场起到缓解作用。持续一年的营业税减免优惠政策，降低了房屋的交易成本，因为北京所有的交易费用，包括交易契税、包括中介佣金等等其他一切都是由买房人交付。优惠政策促进了二手房交易量的放大，一定程度上也平抑了房价。

市场在上升期的时候，永远都是买家来承担二手房的交易成本。很多小业主会想，可能2010年买房，交易税费一定会增加。2009年国庆假期一过，恐慌性购房需求突然爆发，就是因为传出优惠政策可能取消。其实我们有历史经验可以借鉴，杭州是咱们国内最早推出房地产交易营业税的城市，当时

就是因为市场太热了。征收营业税的政策出来以后，先是前两个月，交易量就没有了，双方就在博弈。两个月的真空期过去后，出现了爆发性的增长，最后营业税顺利地转嫁到买房者的手中。

营业税优惠政策取消后，可能大家会观望一下，2010年一二季度本身又是淡季，然后这部分成本就又开始转嫁到买房人手里。

如果真正想把价格稳定住，首先要提高供应量，包括二手房的供应量。第二，要采取措施，让开发商把更多的楼盘推出来，使房价有一定的压力。现在的情况是大家没有竞争，所以怎样造成开发商之间的竞争这个是很重要的。另外，还要保证土地的有效供应。

将来城市中心的房价跟郊区会有不同的走向。现在土地和新建商品房供应比较多的还在郊区，郊区供应量稍微大一些，房价也会稍微稳一些。而城市中心区供应量较小，房价可能会涨得快一些。还有一点，住在郊区的人慢慢会感觉到交通等带来的痛苦，这样城市中心的需求量还会回流、增大。2010年城市中心和郊区的分化会更明显一些。每次市场进行调整的时候都是从郊区开始的。从投资角度来讲还是要看位置。建议一般的白领宁可选择位置好一点，面积小一点，稍微条件差一点，不要盲目追求看起来面积大的房子。

最近北京真实的二手交易量慢慢降下来，2010年一季度交易量也肯定会下来一点。2010年的总体交易量会比2009年低一点，但从目前的情况看，还不会特别低。北京二手房交易量不应该回到15万套以下，一手房加二手房，正常应该在二十几万套。

2010年有一个关键的时间点，3月到6月比较关键。目前房价下行的可能性并不是特别大，如果3到6月份的房价还是今年这个样子，政府不可能坐视不管。☞





楼市2010：政策拐角处

编者按：信心与变数

2009年12月16日，杭州第一世界大酒店。

21世纪不动产2009年年会行业主题论坛快要结束时，有嘉宾提议，对2010年房价和成交量走势做一个现场调查。听众举手表决。现场听众400多人。

房价：认为2010年一季度房价会下跌的，不足10个人；认为2010年全年房价会上涨的人数与会下跌的人数，约各占一半。

成交量：认为2010年上半年楼市成交量会下跌的，约占

80%；认为2010年上半年成交量会上涨的，只有两三个人，还有一些听众弃权。

综合来看：无论是成交量还是价格，对2010年年整个房地产市场持“看多”态度的，超过一半人，粗略看约占60%；“看空”的约占30%，还有部分人骑墙。

从现场调查来看，对于未来趋势，共识是有的，那就是，2010年一季度甚至上半年，成交量将下跌。这实际上代表了整个房地产经纪行业绝大多数从业人员的看法。但分歧也很大，主要是

对2010年下半年成交量变化充满不确定性。

多数房地产经纪人对2010年甚至更长一段时间包括二手房在内的房地产市场，是有信心的。但心中也不免忐忑不安。变数就在于政策及其对市场的影响。按现在政策，2010年楼市不会出现深度的调整；但如果2010年一季度房价继续上涨，则不排除国家出台更严厉的政策，将房价压下去，其结果也势必压住成交量。

但我们仍强调信心的重要性。国家控制的是房价涨幅，但绝不会把房地产打下去。有

数据为证：2009年，北京商品房及二手房的成交总金额高达7100多亿元，相当于北京全年GDP产值11346亿元的60%；2009年，全国新房和二手房成交额有望突破6万亿元，相当于全社会消费品零售额的50%，同期GDP的20%；2009年，房地产开发投资额预计达3.6万亿元，占固定资产投资的比重接近19%，而在增量固定资产投资中，房地产贡献逾三成。房地产投资和消费的重要性不言而喻。

我们无须悲观，也没有理由悲观。还是那句话：国家需要房地产，人民需要房地产。

京沪杭三地专家眼中的2010年楼市

2009 12 16 21

2009

——“

地专家眼中的2010年楼市”在杭州第一世界大酒店会议厅召开。北京大学房地产研究所所长陈国强博士、上海资深分析师薛建雄先生、21世纪不动产中国区副总裁王皓先生、21世纪不动产杭州区域副总裁叶宏伟先生，对2009年楼市走势和2010年楼市趋势发表了自己的观点。

文 | 李 斐



陈国强：
2010年楼市不可能再现2009年量价齐涨的格局

北京大学房地产研究所所长陈国强博士在论坛上表示：2009年是全球经济危机之年，对中国来说也是中国经济的保八之年，房地产在这样一个特殊年份里面，它的总体表现，可以用可圈可点、功不可没来概括。

2009年对中国楼市来说是一个全面回暖之年，也是二手房市场大放异彩的一年。对于一线城市来说已经迎来一个二手房时代，二手房市场发展发育应该是今年楼市的一个特殊亮点。

由于2009年需求透支释放以及房价宽幅上涨，尤其是对于一线城市来说这种涨幅到了无以复加的情况，所以在这样的情况下，2010年房价上涨势头趋于缓和，不可能再现2009年量价齐涨甚至是飞涨的格局。



薛建雄：
2010年将继续做大房地产市场

上海资深房地产分析师薛建雄在论坛上表示：通过中央经济工作会议研究后，2010年的投资不会有大幅度的增长，所以2010年的经济增长将来自内需，2010年的汽车、房地产，消费领域还会有非常大的爆发。

目前商品房市场还会走继续高，但是国家不允许走的太高。国务院说要抑制房价，实际上并没有出台新的政策，如物业税等税收政策2010年出台的可能性不大，所以2010年整个房地产业规模还是会做大，产业做大以后，有了各个细分市场，才能解决目前房价过高的问题。

目前我国的房地产业发展规模还没有到达极限，还存在泡沫，但这个泡沫又带动了相关产业的快速发展。只有当房地产业

达到了极限的那一天，供应量相对过剩了，各个细分市场都达到了饱和，房价将短期下跌，那个时候意味着整个房地产业发展真正到顶了，整个产业将变成了夕阳产业逐渐往下走。



王皓：
2010年一二季度成交量将下滑

21世纪不动产中国区副总裁王皓先生在论坛上表示：我对2010年楼市还是充满信心的。2010年年初，一季度到二季度，最晚二季度，二手交易量将相对滑落。2009年四季度的购房行为是一种恐慌性购房，是对五年营业税的回馈。十二月份是传统的交易淡季，2009年是因为担心营业税优惠政策调整，所以成交量大增。2010年1月份成交量肯定比2009年的11月、12月要下降，但过后会有一个稳步的增幅。如果成交量在2010年一二季度持续下滑的周期比较长，短期内房价可能会略有调整，但下调的幅度预测不会超过5%。随着一手房的坚挺，以及刚性需求的一个不断增加，短暂调整之后，楼市将扭头继续向上。



叶宏伟：
2010年前三个月杭州楼市量跌价稳

21世纪不动产杭州区域副总裁叶宏伟先生在论坛上表示：2010年前三个月，杭州楼市将体现为量跌价稳。原因：第一，2010年上半年之前杭州一手房供应量几乎是为零，新增供应量极小。第二，在目前杭州供不应求的局面下，二手房市场火爆，但由于杭州市政府2009年的二十四条优惠政策可能会改变（编者注：已宣布不再延续），所以2010年前三个月杭州楼市成交量将有所下降，但价格还是坚挺的。



去年各地成交量连创新高 1月开始下滑

文 | 本刊记者 综合整理

2009年上海二手房成交30万套

2009年12月下旬开始，上海二手房市场交易行情便有所降温，相关政策的优惠到期和税费趋严使得整个月度的成交量下降明显。但得益于2009年3月份以来的火爆行情，2009年全年成交套数仍达到30万套关口，创下历年新高；同时均价水平也呈惯性上涨态势，环比涨幅则明显回落。

21世纪不动产上海区域数据监测中心的统

计显示，2009年12月份上海二手房成交2.87万套，环比下降12%、同比增长166%；成交均价为1.47万元/平方米，环比上扬2%、同比上扬41%。数据同时显示，2009年全年上海二手房的总成交套数达29.81万套的高位，较2008年大幅增加140%；总交易金额为3207.82亿元，环比增长189%。全市各区县中，各区成交套数基本比2008年增长了一倍以上，涨幅居前的5区分别为松江、青浦、闵行、浦东和卢湾，且幅度均在1.5倍以上；成交套数在2.5万套以上的最活跃区县有浦东、闵行、普陀3区，分别交易了5.95万套、3.95万套和2.89万套。

成交总价结构上，2009年12月份延续了之前数月重心上移的态势，中低总价房源占比继续下滑。其中，90万元以下、90万-150万元两个总价段的成交套数占比分别降低了0.33%和0.74%，分别为48.37%和30.53%；其余价格段占比则较11月上扬了0.34%~0.37%不等。从全年角度则更易看出房价上升对成交结构的影响，2009年全年90万元以下总价段的交易套数占比为59%，较2008年全年大幅降低了14%。

21世纪不动产上海锐丰总经理叶厚彪表示，纵观2009年全年走势，大致有三个阶段。3-7月份的入市者主要由自住者构成，此时房价月度涨幅基本保持在3%~5%的合理阶段；此后的三个月因房源短缺、新房项目高开、土地市场火爆等因素，二手房交易呈量跌价高态势，投资需求开始抬头，价格涨幅逐步扩大；在2009年的最后两月，恐慌性购房情绪开始流露、供需矛盾锐化，跳价现象也最为突出。从目前市场形势判断，叶厚彪认为，2010年上半年的走势将与2009年同期较为相似，即自住需求成为交易主体。

北京网签26万多套 过户20万套

这是一个大丰收的年份。

受二手房营业税政策即将变动的预期影响以及随之而来消息的证实，2009年12月份北京二手房市场发起年度最后冲刺，恐慌性交易现象遍布，继11月份突破3万大关后，12月在延续11月火爆态势的基础上再攀新高，以约38000套的成绩再次刷新

了历史高点。据21世纪不动产统计，2010年全年北京二手住宅网签量已突破26万套，超过2006-2008年三年的总和。根据网签与实际过户成交的比例，多位业内人士预计，2009年二手房过户成交总量约20万套。

2009年的市场是一个特殊的年景，但它也标志着北京二手房市场的高速增长期已经开启。21世纪不动产分析师预测，由于2009年四季度已透支了2010年部分需求，加之政策因素的变化，2010年北京二手房成交量将有所下降。但市场的刚性需求和改善性需求一直存在，而前几年相当规模的投资性购房者仍会在2010年出货，所以，目前预计2010年北京二手房成交量将保持在15-16万套左右，而不会出现过大的降幅。

2009年杭州二手房成交近5万套

2009年杭州二手房市场不仅在成交量上连连创出新高，而且成交均价也是一路飙涨。据透明售房网统计数据 displays，截止到2009年12月27日，杭州主城成区共成交48026套二手房，月均成交4002套，比2007年多了1.7万多套，相比2008年多出3.3万多套，是2008年成交量的三倍多。2009年二手房成交均价14935元/平米，也是近三年最高的，从2009年1月到12月每平方米足足上涨了6294元。同比2008年上涨29%，相比2007年涨幅达到58%。

截至12月20日，杭州五大城区中，西湖区成交量最大，共成交13258套，这与该城区房源量较多、较新、办公地点集中有

一定的关系，成交量位居第二的是下城区共成交了10734套。上城区的成交均价在杭州主城区中位居榜首，成交主要以老小区为主。

新房方面，截至12月21日晚，2009年全年杭州主城区商品房共成交64101套，比2007年和2008年两年的成交总量还多出1693套。成交量同比2008年的23202套涨176%，相比2007年的39206套涨63%。

截至12月21日，2009年杭州新房成交均价为13621元/平米，低于2008年的成交均价。近三年，2007年的成交均价最低，为11024元/平米。2009年全年前六个月的成交均价均低于13000元/平米，下半年每月的均价都在13000元/平米以上，12月达到最高值，为19753元/平米。

天津去年二手房成交首破10万套

刚刚过去的2009年，二手房成交量是天津历史上首次突破10万套的一年。去年全年的总成交量甚至超过了2007年和2008年的成交量总和。

根据天津市国土资源和房屋管理局数据统计显示，2009年天津市二手私产住宅交易总量为104816套，这是天津市二手房市场成交量历史上首次突破10万套大关。与2008年相比，去年成交量的涨幅高达223.87%，并且这一数字已经超过了2007年和2008年的成交总和。

2009年的7月、11月、12月三个月的单月成交总量均达1万套以上，也接连三次刷新了本市二手房成交量的单月纪录。12月初，当营业税政策明朗之后，惠市政

策的“末班车”效应爆发，12月成交总量再度攀升，摘得年内二手房单月成交冠军宝座，为全年市场运行高调结尾。

价格快速上扬是去年地产市场的突出特点，二手房市场的这一表现尤为突出。据统计显示，2009年本市全年整体交易价格为5792元/平方米，同比上涨了9.9%。12月成交均价与年初相比涨幅近15%，部分片区已超过30%。与2007年的震荡上扬、2008年的平稳运行相比，2009年天津市二手房成交均价的走向可以说是直线上扬。

此外，成交均价的快速上涨也带动了整体价格格局发生明显变化。根据2009年的成交数据分析，2009年总价60万元以下的房屋成交比重与2008年相比下降了10%，而100万元以上房屋成交比重则由2008年的不足3%上涨至2009年的12%左右。

虽然投资型买家被认为是2009年楼市价格上涨的主要推手，但在二手房市场，自住型购房者仍旧是绝对的主力军，而具有一定经济实力又有自住需求的改善型自住买家则成为2009年天津二手房市场行情上扬的发动机。

专家预计，2010年天津二手房将表现为“量跌价稳”。业内专家坦言，“2009年的最后三个月已经透支了大批2010年上半年的购房需求，而房价眼下也已经达到现阶段的峰值，所以2010年年初的楼市已经不可能继续上涨，尤其成交量方面还会出现较大幅度的下跌。”

广州深圳去年二手房量价暴增

2009年，广州、深圳二手房量价均大幅增长。

广州市国土资源与房屋管理局数据称，去年1—11月广州二手房总体成交宗数达107051宗，总体成交面积为1037.31万平方米，分别比2008年同期大涨93.6%、68.4%，“彻底改变2008年弱势缩量调整的市场格局”。据某机构发布的《2010年广州二手房白皮书》显示，2009年二手住宅成交均价为9561元/平方米，较2008年7319元/平方米上涨30.6%。白皮书指出，从2007年开始广州二手住宅的全年交易宗数就已经超过一手房，至今已连续3年赶超。也就是说，通过二手住宅市场满足置业投资需求的人群已经远超一手房市场。市中心的房价让人望而却步，部分购房者只能转战郊区。番禺区成交宗数和面积均占整体市场二成以上，而萝岗、白云、天河、越秀四个区成交面积同比增长超过一倍。珠江新城去年二手房楼价上升幅度最大，从年初的1.4万元/平方米左右上涨到12月的超过2万元/平方米，成为广州二手楼市的风向标。

在优惠政策的推动下，2009年深圳自住需求及投资性需求大量释放，二手住宅成交量创出历史新高，1-11月成交面积积达1073万平方米，比2008年全年增加205.76%，成交套数达128848套，二手住宅与新房的成交比已达1:0.57，成交远远超出新房。1-11月深圳新建商品住宅成交均价达14658元/平方米，相比于历史高峰期2007年的均价上涨了9.63%，比2008年全年上涨14.57%，在1-11月的在售楼盘中，同一产品类型均价涨幅超过80%的楼盘达8个。

1月一线城市交易量开始下滑

不出所料，进入2010年1月，各主要城市新房和二手房成交量均明显下滑。

据有关机构监测数据显示，2009年12月28日—1月3日这一周，上海像全国大部分城市一样，新房成交量陡然下降。上海这周成交商品住宅32.34万平方米（2996套），较上周大幅下跌35.89%。其中，1月1日至1月3日，商品住宅仅成交3.13万平方米（286套），日均不足100套。二手房成交量同样下降。同期，杭州五大主城区二手房成交506套，比前一周减少了357套，下降幅度达到41%；天津商品住宅成交2501套，成交面积为24.32万平方米，成交均价7300元/平米，该周成交量环比下降5.8万平米，降幅达19.33%。

元旦3天假期，深圳一手房仅卖出288套，日均成交96套；二手房成交量也大幅下降。南京一共认购了商品住宅275套，成交量只有7套。

北京二手房市场成交量下滑明显，1月1日至7日，北京二手房网签量为1761套，比12月份同期下降近八成，其中1月1日、2日成交量同比下降37%；成都主城区元旦三天商品住宅备案量仅20套，1月2日出现零成交。元旦小黄金周前两天，广州市一手住宅签约成交量为247套，日均签约量为124套，比去年元旦小黄金周缩水四成。

业内人士分析，1月份是二手房交易的淡季，加之个人住房转让营业税新政开始实施、购房者对市场预期不乐观等因素的影响，二手房市场走淡是正常的。预计成交量仍将继续下滑。

楼市调控之惑：房价且调且涨？ 文 | 荆宝洁

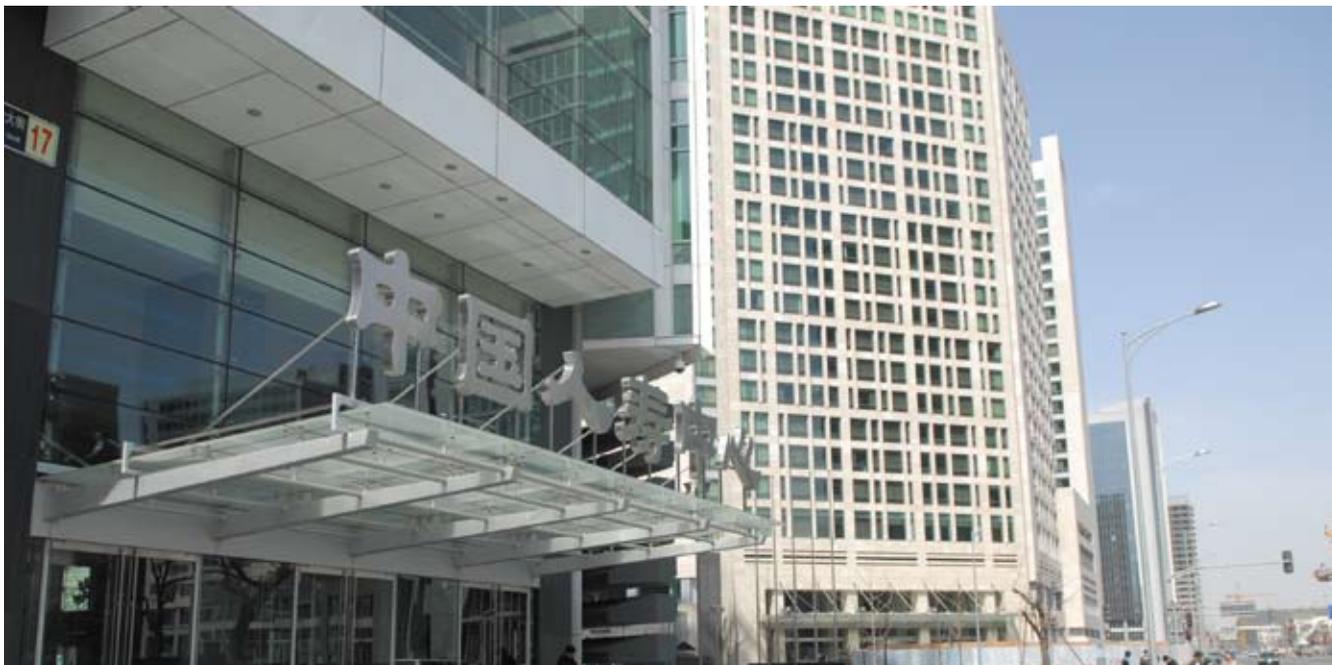
又到楼市调控时。除了可能出台的新政策，经历了过去几轮房地产调控的人们同时也会关心：2010年调控政策对楼市的效果又将如何？

独立经济学家谢国忠从2005年开始就坚信中国房地产存在泡沫，他曾经预言2005年泡沫会破裂。当年，漩涡的中心在上海。

“那时候，美国加息，我的判断是购房者的融资能力会下降。”谢国忠2009年12月22日回忆。然而，4年过去，泡沫没有破裂，房价且调且涨。只有在金融危机爆发的2008年，部分地区房价有所下降，随即而来的是今年“报复”式的上涨。

调控陷入一个怪圈。“现在已经没有人相信，调控政策会给市场带来不好的影响。”谢国忠说。

市场变得更疯狂。2009年底，国务院又出台了若干房地产调控措施。在谢国忠看来，游戏还将继续，直到泡沫破灭的那一天。



没有调控，市场将更疯狂

从2003年开始，国家陆续出台了一系列措施。住房商品化后，新一轮房地产市场的宏观调控大幕由此揭起。2004年，宏观调控措施出台的密集程度之高此前少见，有效地遏制了过热的房地产经济，房价上涨势头被视为有所缓解。随后的两年，每年都会出台一些调控政策。

但在2007年，经过连续两年的房地产调控之后，中国大城市高涨的房价不仅没有丝毫回

落，反而迎来一轮全面上涨的浪潮，而深圳无疑是其中的“领头羊”，仅在上半年，深圳房价即暴涨了50%以上。

当年，国家亦出台了众多调控措施，2007年被视为是我国进入新一轮宏观调控后，针对过热的房地产业出台一系列宏观调控政策最多和力度最大的一年。中央政府通过对房地产开发政策调整、土地出让政策调控、外资购房政策严控、房地产金融适时紧缩和房地产税收的不断规范来调控市场。

但调控总是滞后于市场。中国房地产及住

宅研究会副会长顾云昌认为，2008年市场的大落和2009年市场的大起都是之前所无法预料到的，调控是针对市场当时出现的问题提出对策。顾云昌认为，2009年的大涨是源于流动性过于充足。而在对外开放不可逆转的时代，基于外汇高企而出现的流动性泛滥，并不是一国政府可以直接管制住的，流动性泛滥根源在于美国的货币贬值政策。

尽管宏观调控政策总是引起市场争议，但中国房地产研究会副会长兼秘书长张元端认为，制定政策的根本在于，如何使房地产业持续稳定发展和加快解决住房问题步伐中寻找平衡点。

12月18日，2009年度全国住房和城乡建设工作会议暨住房和城乡建设系统党风廉政、精神文明建设工作会议在京召开。不出意料，会议并未传出超越国务院“新四条”调控精神以外的政策。

会议现场，一位不愿透露姓名的市长告诉本文作者，调控会给市场带来影响，他相信调控措施肯定会让市场更健康。

调控“失灵”？

“调控”似乎一直未能解决房价大幅上涨的问题。

在多位专家看来，调控的主要目标从来就不是让房价大幅下降。“房价下跌将会比股灾还要惨。”全国工商联房地产商会会长聂梅生多次公开表示，中国只有8%的股民，但却有80%的人拥有房产。聂梅生认为，现在是流动性过剩，加上投资热，推动房价不断上涨。

然而，房价的过快上涨却使得住房矛盾更加尖锐。2009年12月19日搜房网“关注购房者大型看房团”活动现场，中国人居环境委员会副主任开彦表示，关注夹心层的住房问题成了重要问题，也是目前房地产市场的主要矛盾之一。2008年确定了加大保障房力度的调控思

路以后，一部分人的住房问题是被忽略了。而调控措施是否能够执行是控制房价的关键。

在市场经济中，政府干预经济是为了矫正和弥补市场机制的功能缺陷或市场失灵。但是，政府为此所采取的立法、行政管理以及各种经济政策手段，在实施过程中往往会出现各种事与愿违的结果和问题，最终导致政府干预经济的效率低下和社会福利损失。也就是政府在力求弥补市场失灵的过程中，又不可避免的产生了一种缺陷，即政府活动的非市场缺陷——“政府失灵”。

易居房地产研究院综合研究部部长杨红旭认为，在房地产调控中的“政府失灵”是显而易见的。一方面，有些地方政策存在失误；另一方面，遭遇市场博弈，执行不到位。

北京师范大学房地产研究中心副主任王宏新指出：调控并没有切中行业问题的要害，但它却有效地解决了短期市场中出现的问题。房地产行业中的要害问题是制度性的。传统的行业经济管理体制出现了计划性的土地供应制度与市场经济中的商品房市场化供求制度二者之间的内在矛盾。商品住房中的供应结构不合理正是这二者矛盾的必然结果：计划性的土地供应制度不可避免地造成地荒，而房地产开发商拿地以后必然会理性的追求企业自身利益最大化。

2012年楼市泡沫破裂？

历年的宏观调控中，都提到了抑制房价过快增长，为此，政策分别从供给端和需求端加以控制和引导，来实现平抑房价的目的。但在供给端，有效的市场供应并不充足。以房价上涨较快的北京为例，顾云昌告诉记者，前几年北京的土地出让计划都未完成，2009年才完成当年的土地出让计划。

即使增加了土地供应，新的问题

“8·31”

前，各个城市已经出让了许多土地；在这两年宏观调控期间，由于企图采用增加土地供给的方法，缓和房地产供求矛盾与降低房地产价格，许多城市又出让了若干土地。这些土地出让以后，大量地囤积在开发商手中，增加了开发商土地储备的数量。

国土资源部中国土地勘测规划研究院副总工程师邹晓云表示，在现行土地出让机制短期内无法改变的状态下，必须通过加强监管来改变囤地现象。工程进度必须写入合同中。

需求端的控制同样遭遇市场博弈。谢国忠指出，现行的金融政策不能有效制止投机。银行房贷作假，投资和投机需求被鼓励。而税收政策的实施，同样饱受争议。21世纪不动产分析师孟奇认为，在流通环节上征税意义不大，税费成本必然将转嫁给购房者，增加首次购房者的购房成本。而对持有环节征税——物业税迟迟不能推出，也令投机者更加肆无忌惮。

在调控政策的实际执行过程中，地方政府也未能将一些措施落实到位。“在一些方面，中央政府和地方政府的利益是不一致的。”开彦说。

谢国忠认为，2008年实际上是地方政府在炒“房地产”。在现行GDP考核机制、财政税收机制不改变的情况下，房地产的泡沫游戏依旧继续。“房价上涨的最终受益者是地方政府，开发商拥有的是地和债，而地方政府收获的是财政收入。”他说。

谢国忠预测，2012年房地产泡沫将破裂。前提是，美联储为了应对通胀，将利率调至4%以上，导致热钱离开中国，而中国也将调高利率以抑制通胀和防止资金流出。这或许只是谢氏预测一贯的耸人听闻，因为早在2004年他就曾预言中国楼市将崩溃，但没想到它会上涨如此迅猛且绵长。■

2010年的确定性与不确定性

文 | 远航

不无中庸地说，2010年政策调控下的楼市，将是确定性与不确定性混杂的一年。

可以确定的是，2010年一季度甚至上半年，成交量将下滑，甚至是较大幅度地下滑。尤其是二手房成交量。其中既是2009年（特别是2009年四季度）提前透支的必然结果，也是政策作用下的观望产物。对此，我们房地产经纪人应有清醒的认识，并做好充分的心理准备和应对措施。不过，即使一季度的成交情况再糟糕，经历过2008年楼市的同行，绝不会惊慌失措了。

不确定的是政策变化。2009年国务院发出的调控楼市的信号，仍旧是以遏制房价过快上涨为目标。其实，自2004年以来的房地产调控，基本都是围绕房价这一核心，不管是叫稳定房价，还是叫抑制房价或遏制房价。但实事求是地说，调控的效果不如人意。以稳定房价这一目标来衡量，调控的结果是，房价一直在上涨，不少年份是涨幅惊人。当然，也有见效的年份，如2008年。但它是付出了巨大代价的，那就是：成交量的深度萎缩。也就是说，政策的调控目标是抑制房价，却不得不同时付出成交量严重萎缩的代价。

房地产经纪行业是靠成交量来生存，表面看，房价的涨跌跟我们关系不大。那么，2010年以遏制房价过快上涨为目标的调控，是不是也会与房地产经纪无关？当然不是。2008年的经验告诉我们，调控房价必然会影响到成交量。

以北京为例，21世纪不动产中国区市场部监测的数据表明，2010年1月份北京准备开盘的项目约20余个，相比前几个月的开盘数量大幅减少，这固然有季节因素，但更重要的是，没有资金压力的开发商也在观望、试探。关键在于，开盘数量减少，开盘价格却在上升。这不是一个很好的信号：国家政策调控的目标是房价，但房价却在继续上涨。

假如房价继续上涨，2010年3月以后也还是迅速上涨，那么，中央政府部门就有可能出台

新的更加强硬的调控政策，目标也还是要把房价控制住。而新的政策一出台，势必带来新的观望，并对成交量的恢复产生巨大的杀伤性影响。这正是我们担心的。所以，我们希望一季度的房价即使不下降，也要尽快稳定下来。

即便如此，我们认为，2010年二手房市场仍值得保持信心。除了国家政策对自住和改善性需求的支持外，还有市场自身一个不可忽视的因素：投资性住房的释放。2005年以来，各主要城市的投资性购房比例呈不断上升的趋势。尤其是2006-2007年，投资性购房达到了一个很高的比例，其中以深圳、杭州、上海、北京最为明显。成交量和价格都是爆发式增长的2009年，投资性购房比例更是居高不下，深圳豪宅的投资比例可能高达80%以上，普通住宅的投资比例也可能超过一半。

与2005年相比，目前京沪大多数楼盘的价格已增长2-3倍，高者甚至达3-5倍，投资性购房者获利相当丰厚。即使是2009年，根据21世纪不动产的监测数据，一手楼盘涨幅一般超过50%，二手房价格平均涨幅为35.7%，年涨幅即远远超过营业税5.5%。鉴于近几年已累积了数量不菲的投资性住房，且获利甚巨，它们将随时出货，政策优惠的2009年是如此，政策不优惠的2010年也难以阻滞。这决定了二手房市场成交量将进入总体高增长但有波动的时期。

我们对2010年楼市的整体判断是，在不出台更剧烈调控政策的前提下（收紧二手房贷在意料之中），二手房成交量将低于2009年，接近于2005-2007年这三年的年平均成交量。一二手房底实际成交价格与2009年大致持平或略涨。



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

二手房成交进入淡季 2010年仍是出货期

文 | 21世纪不动产中国区市场部

2010年1月，二手房成交量已显露明显的淡季特征。

2009年12月中旬以后，随着国家政策的明朗，能赶上政策末班车的都抓紧时间去办手续，其他人都开始了观望。12月份，虽然一些房东担心国家调控会带来价格下跌，因而放弃坚守，叫价有所松动，从而促进了成交，但是，从21世纪不动产门店反映来看，成交大增，并未伴随着二手房价的下降。进入1月份，虽然成交量迅即滑落，但二手房业主也没有降价的意愿。目前的楼市情况是，一手房价格继续上涨，二手房价格仍然坚挺。

21世纪不动产高级分析师孟奇认为，2010年一季度甚至上半年，二手房成交量将下滑，个别城市可能出现较大幅度地下滑。其中既是2009年（特别是2009年四季度）提前透支的必然结果，也是政策作用下的观望产物。

21世纪不动产监测的数据表明，2010年1月份北京准备开盘的项目约20余个，相比前几个月的开盘数量大幅减少，这固然有季节因素，但更重要的是，没有资金压力的开发商也在观望、试探。关键还在于，开盘数量减少，开盘价格却在上升。孟奇认为，这不是一个很好的信号：国家政策调控的目标是房价，但房价却在继续上涨。假如房价继续上涨，2010年3月以后也还是迅速上涨，那么，中央政府部门就有可能出台新的更加强硬的调控政策，目标也还是要把房价控制住。而新的政策一出台，势必带来新的观望，并对成交量的恢复产生巨大的杀伤性影响。这种局面对市场各方主体都是不利的。

但孟奇表示，对2010年包括二手房在内的楼市，无须担忧。



2009年3月以后连续10个月成交量的快速增长，而且伴随着价格的不断上扬，这是多年来罕见的市场表现。在正常情况下，量价爆发之后，应该有一个间歇期或者说调整期。年底理应进入成交淡季，但2009年的年底受政策刺激，而上演了一出波澜壮阔的大行情，这是一种非常态的市场。无论是说市场透支也好，中场休息也好，它是很难持续的。从这个意义上说，即使营业税优惠政策不调整而是延续，2010年年初，二手房市场也必须平缓下来，作一定的调整，表现出淡季的特征。何况营业税政策不再延续。

值得特别注意的是，鉴于近几年已累积了数量不菲的投资性购房，且获利甚巨，它们将随时出货，政策优惠的2009年是如此，政策不优惠的2010年也难以阻滞。与近几年累计达数倍的价格暴涨相比，5.5%的营业税不可能阻止投资者出货。这决定了二手房市场成交量已进入总体高速增长但有波动的时期。

2005年以来，营业税政策的调整已多次反复。实证研究表明，政策调整初期，买卖双方都会有一段时间的博弈期、观望期，长则二三个月，短则个把月。观望期间，成交平淡，价格略有波动，前期成交量过高的城市，此时甚至会跌至日成交只有几套的低谷。但观望过后，若没有其他更严厉的调控政策出台，成交会慢慢恢复增长到正常水平。而且，很少有例外，营业税是由购房者承担。

2010年的房地产调控，是一种温和的调控。孟奇等专家认为，中央经济工作会议对房地产市场的调控基调表明，宏观经济增长，尤其是拉动内需，仍需要房地产业的支持。国家对自住需求和改善性需求的政策支持，给2010年房地产市场奠定了一种较为明亮的基础色彩。虽然2010年的成交量有可能小于2009年，但绝不会跌回到2008年，价格大跌的可能性几乎不存在——除非2010年某个时期的房地产调控政策发生剧烈的变化。

二手房结束发飚 今年看二季度

文 | 21世纪不动产中国区市场部

2009年四季度持续3个月的抢购二手房狂潮已渐趋平静，2010年1月则走入交易淡季。目前人们最关心的是，今年包括二手房在内的楼市将会怎么样？

以北京为典型代表，12月份二手房交易情况可以称得上发飚。21世纪不动产高级分析师孟奇表示，北京12月成交量创下月度成交历史纪录，已是铁板钉钉的事。12月上旬是成交最密集的时间段，各区办理税费手续的房地产交易中心均是人满为患，有些办事窗口不停歇地连续工作到晚上12点。但进入12月下旬后，眼看无法在“2转5”的二手房营业税实施前完成过户手续，买家就刹住了交易的步伐，转为观望。但由于前期积累的量很大，因此12月份仍将是交易最高峰。

21世纪不动产中国区区域总裁卢航认为，2009年二手房市场成交量的大幅增长，外在原因是政策的刺激推动，内在原因则是2008年被压抑需求的报复性反弹。年底这种恐慌性抢潮过去后，无论是受季节性因素影响还是受消费需求提前透支的影响，明年一季度的成交量都会相对滑落，这基本上所有从业人员的共同预期。但是二手房营业税的调整，无形中会加强买卖双方的心理博弈，延长观望时间。

2010年二季度的市场表现最为关键，全年的成交量和房价走势有可能取决于这几个月的情况。从目前趋势看，新开楼盘价格并未下跌，而是继续上

升，明年一季度房价能否稳定下来主要看开发商商品房供应量。二手房处于拉锯时期，上涨动力不足。卢航希望明年价格稳定下来或略有下降，不过，他也担心，如果观望期过后，房价继续大幅上涨，不排除国家有关部门会出台更加严厉的政策，这对楼市的正常发展是非常不利的。

卢航表示，正常情况下，2010年的楼市不太可能出现2008年那么深度的调整。如北京，包括一手房和二手房在内，总成交量应该维持在20多万套的水平，即2006年左右的水平。这是正常的住房需求，基本挤出了投机需求。此外，有一个因素决定二手房仍将保持较大的交易量，那就是2005年以来投资投机性购房比例一直比较大，与其投资收益普遍翻番的增幅相比，5.5%的营业税并不足以阻止其出货。



给狂奔的房价踩“点刹”

文 | 21世纪不动产中国区市场部

在高速路上疯狂奔驰的房价，被国务院踩了个“点刹”。12月14日国务院常务会议提出，要遏制部分城市房价过快上涨的势头。

国务院提出，要抑制投资投机性购房，加大差别化信贷政策执行力度，切实防范各类住房按揭贷款风险。21世纪不动产高级分析师孟奇据此分析，金融机构将对不属于改善性住房的第二套以上住房提高贷款利率和首付成数，并严格审查贷款人的收入情况。预计央行和银监会很快将出台具体政策。另据记者了解，在深圳等投资投机性购房现象比较明显的城市，贷款人提供虚假收入证明以获得按揭贷款的情况较为普遍。

孟奇等专家表示，受政策因素的刺激和市场的自我修复要求，2009年的成交量急速增长，房价上涨迅猛。如果说成交量的增长是受欢迎的，那么房价上涨过快则令人不安，并可能给经济和社会安全埋下隐患。因此，抑制投机性购房，遏制房价过快上涨，给狂奔的房价踩“点刹”，是十分必要的。2010年上半年，成交量有所下滑，房价大涨的势头将会有所遏制，但房价大跌的可能性是很小的。房地产在国民经济所占总量巨大，客观上也不允许房价暴跌。

政策的波动必将带来市场的波动。孟奇等专家也表示，房地产调控是必要的，但保持一个长期稳定、持续的房地产政策更为重要。

营业税优惠政策恢复 二手房市场冷静以待

文 | 21世纪不动产中国区市场部

近几个月来社会争相热议的二手房营业税优惠政策是否延期的问题，尘埃落定后，对后市影响如何？

21世纪不动产分析师认为，营业税优惠政策不再延期的消息，是直接刺激年底二手房成交量暴增的主要原因。随后，二手房市场将不可避免地进入交易淡季，待买卖双方博弈到一段时期后，成交量会有所恢复。

成交量增速上涨

据北京房地产交易管理网数据显示：截至去年12月22日，全市二手住宅累计成交已超过29000套，日均成交高达1300套，与11月的成交高峰相比，每天多成交了318套，日均增幅高达30.7%。在政策落地的10、11日，全市二手住宅的网签量也分别达到了1741套、1400套，因此从这个成交数字来看，市场成交继续大幅放量。

据21不动产北京安信瑞德多家门店反映，在营业税调整明确后，客户量依然比较平稳，并没有出现太大的变化。据他们推测，二手房营业税免征优惠的消息传出，市场不会对此还没有这么快的反应。由于政策末班车因素的推动，近期成交的准客户数量确实明显增加。

政策加速房源上市 2-5年房龄最为集中

据21不动产北京安信瑞德沿海赛洛城门店的工作人员介绍说，有一位前来处理一套2007年110多平方米二手房的王先生，他主要是考虑到营业税优惠政策已终止，准备出售手里的房子。像王先生这样的客户不在少数，因此房源数量明显的增加。

年末，“房龄”在2至5年之间的房源突击批量上市，对买方来说，无疑也是一个好现象，卖方急售心理的加剧，2-5年的次新房的

报价没有之前那么坚挺，议价空间相对加大。但2年以下及5年以上的报价未出现太大变化。

购房建议：自住相宜 投资需谨慎

2010年仍将执行适度宽松的货币政策。这也就是说，房地产行业作为国民经济的重要支柱产业，国家还是希望房地产能够平衡过渡。因此本次政策调整为了促进行业将康发展的局部微调。

同时，21世纪不动产分析师提醒购房人，如果是以自住为主要目的，有合适的项目在家庭经济条件承受的范围内就可以出手，因为基于市场的基本良性发展和政策环境的相对利好，预计本次政策调整不会对楼市发展产生根本性的影响，房价在短期内回调的可能性较小；如果是投资行为，就应该慎重了，因为目前的房价已处在一个相对的高位了，从投资回报角度来看需要对入市行为更加审慎。

12月22日，财政部、国税总局联合发布了营业税征收细则，明确规定了五年内普通住宅差额征收。这有利于消费者及时把握公开信息，也可在一定程度上为消费者是否需要现阶段突击购房提供预期参考。此外，21世纪不动产分析师还分析指出，这一按差额征收的细则，也体现了政府对于二手房市场的态度：一方面市场过热需要收紧，另一方面又不希望把楼市管死，因为从政府层面来说，还是需要让楼市保持一定活力来促进经济的稳定。

综上所述，本次营业税免征时限政策的恢复和相关细则的明确，对楼市的影响将主要体现在成交数量在短期内的变化、客户心理层面的变化，而这只是政策出台前后市场的正常反应。从近三个月的集中成交情况来看，市场对优惠政策取消的预期已经接受了，加上本次细则规定相对宽松，仅按照普宅在五年内采取差额征收的办法，没有一刀切的全额征收，因

机会永远眷恋有准备的人

专访北京安信瑞德东南区营业部总监韩正鸿

文 | 魏晓静 21世纪不动产北京安信瑞德加盟店

韩正鸿从事二手房经纪业务已长达20年。他的到任让整个东南区营业部的金色战友们上下群情激昂。

“强化跨区域合作，形成区域竞争力”通过一个多月时间的亲自下店走访和了解，韩总对东南区未来的发展充满了信心。目前，东南区的整体标的较低，因此还有很大的上升空间。在拓展区域市场发展方面，韩总特别提到了强化跨区域合作的重要性，因为区域间地有效合作能推动形成一种良性的互动竞争，抢占更大占比的市场份额，实现区域间共同发展的目标。

“优秀业绩的创造离不开优秀的团队”韩总在团队管理方面颇为重视。他喜欢和下属在一起的感觉，这让他能够真正了解到下属现阶段的心态变化及他们所面临的难题，只有“对症下药，才能药到病除”。经过缜密分析后，他会要求并协助他的员工制定一个清晰的奋斗目标，并在实施执行阶段加以指导。

“有压力才有动力”韩总对团队里每个层级的员工都提出了不同的要求：区经，每天都要有准备、有意识地协助公司发展，尤其是在适时适地开店布局方面，并及时发现、聘用人才等；店经，每天都要准备开好每一张单；基层员工，每天都要有准备地面对并接待好每一位客户，包括来自于网络、电话、门店等各种渠道的来访客户。机会是留给每一个人的，只要你准备好了，机会才有着恋你的可能。

韩总认为，作为一个经纪人不仅要有基础素质，还要有一个好心态。心态决定命运，细节才能决成败。下面他和大家分享的经验：

1、真诚。态度是决定一个人做事能否成功的前提，作为一个经纪人，必须抱



着一颗真诚的心，诚恳地对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当朋友。

2、自信心。自信心是一种力量。首先，要对自己有信心，每天开始工作的时候，都要鼓励自己：“我是最优秀的！我是最棒的！”信心会使你更有活力。

3、做个有心人。“处处留心皆学问”，要养成勤于思考的习惯，善于总结经验。每天都要对自己的工作检讨一遍，看哪做得好，好在哪？做得不好是因为什么？多问自己几个为什么，才能发现工作中的不足，才有抓住机会的可能。

4、韧性。销售工作实际是很辛苦的，这就要求要有吃苦、坚持不懈的韧性。销售工作一半是用脚跑出来的，要不断拜访客户、协调客户，甚至跟踪客户提供服务。销售工作绝不是一帆风顺，要有解决困难的耐心，要有百折不挠的精神。

5、专业。客户为什么找你买房子？房主为什么找你卖房子？因为你专业，你

对房地产领域的相关知识都了如指掌，能给他们一个专业的服务。

6、目标。制定目标，并分阶段执行。假如你的业绩目标是30万，你把业绩分成5万一个小目标，然后再把30天分成6个周期，也就是说，六天的时间卖出一套200万左右的房子，或者是两套100万左右的房子。即便别人给你定100万的业绩目标也不必畏惧，只要用心去做，就够了。

韩总表示，他将不遗余力地协助、推动自己团队经纪人实现“在北京买车、买房”的梦想，并和大家一起发展，为梦想而奋起拼搏。“在北京这个充满机遇与挑战的城市里，二手房中介行业正加速发展。我会和我的团队一起努力，希望自己多年积累的经验在推动团队整体发展的同时能够给公司创造更大的效益，以实现自己的价值！”带着公司的这份信任，刚刚来京一个月的韩总将在安信开始他新的征程。

阅尽风云 决胜未来

21世纪不动产2009年会圆满落幕 文 | 本刊记者

2009年12月15日至16日，21世纪不动产2009中国年会在风景如画的杭州成功举行。本次年会的主题是：“阅尽风云，决胜未来”。来自全国30个区域的加盟商和经纪人代表欢聚一堂，共同回顾不平凡的2009，展望充满希望的2010。

一年一度的嘉奖大会是年会中最隆重的一个环节，场面宏大，气势恢宏，自始至终充溢着21世纪中国不动产在充满奇迹的2008年激昂奋进、开拓创新的企业精神。此次年会共颁出包括最佳区域、单店冠军、最具人气讲师、网络营销科技奖、经纪人冠军、百万经纪人在内的149个奖项，其中，20个区域奖，66个单店奖，以及64个人奖。其中最佳区域奖被宁波区域获得，宁波立得旗舰店已经连续三年蝉联年度成交边数和成交佣金的双料单店冠军奖，而年度经纪人冠军分别由21世纪不动产成都新乐城加盟店的马超（按佣金）和21世纪不动产杭州信宜滨江店的朱忠卫（按边数）获得，其中马超是蝉联年度佣金冠军，

今年年会继去年首次颁出百万经纪人大大奖之后，继续颁出了11个百万经纪人大大奖和首个双百万经纪人大大奖，11个百万经纪人获奖者分别是：朱忠卫（21世纪不动产杭州信宜滨江

店）、徐阳（21世纪不动产天津创世纪加盟店贵阳路店）、翟红（21世纪不动产成都新乐城加盟店）、丁方艳（21世纪不动产成都新乐城加盟店）、杨益萍（21世纪不动产成都百居乐加盟店）、李伟（21世纪不动产青岛金都加盟店澳门路店）、管红红（21世纪不动产杭州信宜翡翠加盟店）、胡萍（21世纪不动产成都百居乐加盟店）、寿天星（21世纪不动产杭州意通江城店）、查勇（21世纪不动产北京安信瑞德富卓花园店）、刘冉（21世纪不动产北京安信瑞德新城国际店）；首个双百万经纪人是马超（21世纪不动产成都新乐城加盟店光华店）。

除了隆重的嘉奖大会，年会还举行办了主题为“京沪杭三地专家眼中的2010年楼市”的行业论坛、区域峰会、培训专场以及总裁招待晚宴。

在总裁招待晚宴上，又有包括2009我最牛经纪人才艺秀、十周年SLOGAN征集作品颁奖、内刊积分奖励计划等一系列大奖颁出，将晚宴和此次年会的气氛推向了最高潮。在一片欢庆祝福的气氛中，大家都相信，21世纪中国不动产一定会在2010年再接再厉，创造新的辉煌。

21世纪不动产2009年年会嘉奖名单

奖项	嘉奖名单
最佳合作成交区域奖(SIS)	上海
SIS优秀运营区域奖	大连、成都、合肥、杭州
SIS最佳运营区域奖	温州
培训进步区域奖	哈尔滨、佛山、昆明
优秀培训区域奖	杭州、郑州、天津
最具开拓精神区域奖	石家庄
进步最快区域奖	合肥、武汉、成都
优秀区域奖	北京、上海、杭州
最佳区域奖	宁波
优秀培训单店奖	郑州美好加盟店
	天津美欣加盟店
	合肥今胜加盟店
	合肥邻里加盟店
	石家庄国际大道加盟店
	成都新乐城加盟店
	北京永轩加盟店
	武汉楚雄加盟店
	杭州美迪嘉加盟店
	杭州中正加盟店
哈尔滨红旗大街加盟店	
培训进步单店奖	郑州蓝泰加盟店
	郑州利亨加盟店
	天津吉顺加盟店
	石家庄佳福加盟店
	石家庄国际城加盟店
	成都同聚福加盟店
	上海世祥加盟店
	北京诚润德加盟店
	武汉顶级加盟店
	杭州世纪畅通衢州街店
SIS优秀运营加盟店	21世纪不动产大连李大姐加盟店
	21世纪不动产成都天将加盟店光华店
	21世纪不动产杭州信宜加盟店江汉店
	21世纪不动产合肥今胜加盟店

奖项	嘉奖名单
SIS最佳运营加盟店	21世纪不动产温州区域新城加盟店
优秀加盟店(边数)	(名单见另页)
优秀加盟店(佣金)	(名单见另页)
季军加盟店(边数)	21世纪不动产宁波立得百丈加盟店
季军加盟店(佣金)	21世纪不动产天津创世纪加盟店
亚军加盟店(边数)	21世纪不动产石家庄正隆加盟店
亚军加盟店(佣金)	21世纪不动产北京安信瑞德富卓花园店
冠军加盟店(边数)	21世纪不动产宁波立得旗舰店
冠军加盟店(佣金)	21世纪不动产宁波立得旗舰店
最具人气讲师奖	高林(青岛)、刘杰(宁波)、刘芳芳(郑州)
优秀单店培训讲师奖	李民(郑州)、唐尧(北京)、张智成(武汉)
优秀新晋讲师奖	郭勇(天津)、赵婕(北京)、朱建栋(杭州)
优秀经纪人(边数)	(名单见另页)
优秀经纪人(佣金)	(名单见另页)
网络营销科技奖	孟晨辉(青岛)、薛咸干(北京安信)、杨淑玉(石家庄)
季军经纪人(边数)	屠昕昕(21世纪不动产宁波立得东湖加盟分店)
季军经纪人(佣金)	徐阳(21世纪不动产天津创世纪加盟店贵阳路店)
亚军经纪人(边数)	杨益萍(21世纪不动产成都百居乐加盟店)
亚军经纪人(佣金)	朱忠卫(21世纪不动产杭州信宜滨江店)
冠军经纪人(边数)	朱忠卫(21世纪不动产杭州信宜滨江店)
冠军经纪人(佣金)	马超(21世纪不动产成都新乐城加盟店光华店)
百万经纪人	朱忠卫(21世纪不动产杭州信宜滨江店)
	徐阳(21世纪不动产天津创世纪加盟店贵阳路店)
	翟红(21世纪不动产成都新乐城加盟店)
	丁方艳(21世纪不动产成都新乐城加盟店)
	杨益萍(21世纪不动产成都百居乐加盟店)
	李伟(21世纪不动产青岛金都加盟店澳门路店)
	管红红(21世纪不动产杭州信宜翡翠加盟店)
	胡萍(21世纪不动产成都百居乐加盟店)
	寿天星(21世纪不动产杭州意通江城店)
	查勇(21世纪不动产北京安信瑞德富卓花园店)
双百万经纪人	刘冉(21世纪不动产北京安信瑞德新城国际店)
	马超(21世纪不动产成都新乐城加盟店光华店)

优秀加盟店（边数）嘉奖名单

序号	加盟店名称	区域名称	奖项
1	21世纪不动产宁波立得旗舰店	宁波区	冠军加盟店（边数）
2	21世纪不动产石家庄正隆加盟店	石家庄区	亚军加盟店（边数）
3	21世纪不动产宁波立得百丈加盟店	宁波区	季军加盟店（边数）
4	21世纪不动产宁波立得翠柏加盟分店	宁波区	优秀加盟店（边数）
5	21世纪不动产宁波立得东湖加盟分店	宁波区	优秀加盟店（边数）
6	宁波市立得房地产股份有限公司科技园区分店	宁波区	优秀加盟店（边数）
7	21世纪不动产天津创世纪加盟店	天津区	优秀加盟店（边数）
8	21世纪不动产青岛中天人和加盟店	青岛区	优秀加盟店（边数）
9	21世纪不动产宁波立得宁波立得格兰云天加盟店	宁波区	优秀加盟店（边数）
10	宁波市立得房地产股份有限公司东柳店	宁波区	优秀加盟店（边数）
11	21世纪不动产北京信邦丽都芳园店	北京区	优秀加盟店（边数）
12	21世纪不动产深圳泛城彩田店	深圳泛城	优秀加盟店（边数）
13	21世纪不动产宁波立得飞虹加盟分店	宁波区	优秀加盟店（边数）
14	21世纪不动产成都圣厦加盟店	成都区	优秀加盟店（边数）
15	21世纪不动产北京安信瑞德加州小镇店	北京安信	优秀加盟店（边数）
16	21世纪不动产郑州金厦加盟店二环路分店	郑州区	优秀加盟店（边数）
17	21世纪不动产武汉尚居加盟店	武汉区	优秀加盟店（边数）
18	21世纪不动产天津金达加盟店奥城店	天津区	优秀加盟店（边数）
19	21世纪不动产上海锐丰七莘路店	上海锐丰	优秀加盟店（边数）
20	21世纪不动产宁波立得青林湾加盟店	宁波区	优秀加盟店（边数）

优秀加盟店（佣金）嘉奖名单

序号	加盟店名称	区域名称	奖项
1	21世纪不动产宁波立得旗舰店	宁波区	冠军加盟店（佣金）
2	21世纪不动产北京安信瑞德富卓花园店	北京安信	亚军加盟店（佣金）
3	21世纪不动产天津创世纪加盟店	天津区	季军加盟店（佣金）
4	21世纪不动产杭州信宜红石店	杭州区	优秀加盟店（佣金）
5	21世纪不动产上海锐丰东昌路店	上海锐丰	优秀加盟店（佣金）
6	21世纪不动产北京安信瑞德新世界店	北京安信	优秀加盟店（佣金）
7	21世纪不动产北京安信瑞德洛克时代中心店	北京安信	优秀加盟店（佣金）
8	21世纪不动产北京安信瑞德大河北店	北京安信	优秀加盟店（佣金）
9	21世纪不动产成都百居乐加盟店	成都区	优秀加盟店（佣金）
10	21世纪不动产成都新乐城加盟店光华店	成都区	优秀加盟店（佣金）
11	21世纪不动产北京安信瑞德上元君庭店	北京安信	优秀加盟店（佣金）
12	21世纪不动产北京安信瑞德蓝筹名座店	北京安信	优秀加盟店（佣金）
13	21世纪不动产杭州畅想凤起店	杭州区	优秀加盟店（佣金）
14	21世纪不动产北京安信瑞德富力又一城店	北京安信	优秀加盟店（佣金）
15	21世纪不动产北京安信瑞德东三环店	北京安信	优秀加盟店（佣金）
16	21世纪不动产杭州信宜翡翠加盟店	杭州区	优秀加盟店（佣金）
17	21世纪不动产北京安信瑞德方庄古园店	北京安信	优秀加盟店（佣金）
18	21世纪不动产北京安信瑞德远洋山水店	北京安信	优秀加盟店（佣金）
19	21世纪不动产北京安信瑞德橡树湾店	北京安信	优秀加盟店（佣金）
20	21世纪不动产北京安信瑞德汉荣家园店	北京安信	优秀加盟店（佣金）

优秀经纪人（边数）嘉奖名单

序号	经纪人姓名	加盟店名称	区域名称	奖项
1	朱忠卫.A0100530000	21世纪不动产杭州信宜滨江店	杭州区	冠军经纪人（边数）
2	杨益萍.A0130530097	21世纪不动产成都百居乐加盟店	成都区	亚军经纪人（边数）
3	屠昕昕.DHFD00045	21世纪不动产宁波立得东湖加盟分店	宁波区	季军经纪人（边数）
4	王娟.A0150150137	21世纪不动产武汉尚居加盟店	武汉区	优秀经纪人（边数）
5	韩可.A0030400065	21世纪不动产郑州金厦加盟店二环路分店	郑州市	优秀经纪人（边数）
6	寿天星.A0100910021	21世纪不动产杭州意通江城店	杭州区	优秀经纪人（边数）
7	王颖蕾.QZD02009	21世纪不动产宁波立得旗舰店	宁波区	优秀经纪人（边数）
8	严乖雪.CHD00022	21世纪不动产宁波立得彩虹加盟分店	宁波区	优秀经纪人（边数）
9	张生海.GHFD00042	21世纪不动产宁波立得东湖加盟分店	宁波区	优秀经纪人（边数）
10	徐阳.A0120790043	21世纪不动产天津创世世纪加盟店贵阳路店	天津区	优秀经纪人（边数）
11	胡萍.A0130680015	21世纪不动产成都百居乐加盟店	成都区	优秀经纪人（边数）
12	胡永红.KJY00011	宁波市立得房地产股份有限公司科技园区分店	宁波区	优秀经纪人（边数）
13	占霞敏.KJY00023	宁波市立得房地产股份有限公司科技园区分店	宁波区	优秀经纪人（边数）
14	桂祈慧.A0110400013	21世纪不动产青岛佳福家加盟店	青岛区	优秀经纪人（边数）
15	周水平.A0130710001	21世纪不动产成都上达飞盛加盟店	成都区	优秀经纪人（边数）
16	周丹依.QZD01009	21世纪不动产宁波立得旗舰店	宁波区	优秀经纪人（边数）
17	许婉飞1.BZD00004	21世纪不动产宁波立得百丈加盟店	宁波区	优秀经纪人（边数）
18	詹芳芳	21世纪不动产深圳泛城彩田2组	深圳泛城	优秀经纪人（边数）
19	黄满花.XND0009	21世纪不动产宁波立得兴宁加盟分店	宁波区	优秀经纪人（边数）
20	谢军水.KJY00013	宁波市立得房地产股份有限公司科技园区分店	宁波区	优秀经纪人（边数）

优秀经纪人（佣金）嘉奖名单

序号	经纪人姓名	加盟店名称	区域名称	奖项
1	马超.A0130240025	21世纪不动产成都新乐城加盟店光华店	成都区	冠军经纪人（佣金）
2	朱忠卫.A0100530000	21世纪不动产杭州信宜滨江店	杭州区	亚军经纪人（佣金）
3	徐阳.A0120790043	21世纪不动产天津创世世纪加盟店贵阳路店	天津区	季军经纪人（佣金）
4	翟红.A0130570023	21世纪不动产成都新乐城加盟店	成都区	优秀经纪人（佣金）
5	丁方艳.A0130570005	21世纪不动产成都新乐城加盟店	成都区	优秀经纪人（佣金）
6	杨益萍.A0130530097	21世纪不动产成都百居乐加盟店	成都区	优秀经纪人（佣金）
7	李伟.A0110760011	21世纪不动产青岛金都加盟店澳门路店	青岛区	优秀经纪人（佣金）
8	管红红.A0100500039	21世纪不动产杭州信宜翡翠加盟店	杭州区	优秀经纪人（佣金）
9	胡萍.A0130680015	21世纪不动产成都百居乐加盟店	成都区	优秀经纪人（佣金）
10	寿天星.A0100910021	21世纪不动产杭州意通江城店	杭州区	优秀经纪人（佣金）
11	查勇	21世纪不动产北京安信瑞德富卓花园店	北京安信	优秀经纪人（佣金）
12	刘冉	21世纪不动产北京安信瑞德新城国际店	北京安信	优秀经纪人（佣金）
13	周水平.A0130710001	21世纪不动产成都上达飞盛加盟店	成都区	优秀经纪人（佣金）
14	虞超.A0100030067	21世纪不动产杭州信宜红石店	杭州区	优秀经纪人（佣金）
15	王颖蕾.QZD02009	21世纪不动产宁波立得旗舰店	宁波区	优秀经纪人（佣金）
16	侯海涛	21世纪不动产深圳泛城世纪村2组	深圳泛城	优秀经纪人（佣金）
17	屠昕昕.DHFD00045	21世纪不动产宁波立得东湖加盟分店	宁波区	优秀经纪人（佣金）
18	孙迎新	21世纪不动产北京安信瑞德西屋国际店	北京安信	优秀经纪人（佣金）
19	李寅博.A0120790055	21世纪不动产天津创世世纪加盟店贵阳路店	天津区	优秀经纪人（佣金）
20	桂祈慧.A0110400013	21世纪不动产青岛佳福家加盟店	青岛区	优秀经纪人（佣金）

NRT经营模式下的培训体系建设

面对风云变幻的市场环境，持续经营的企业，在经营过程中难免会遇到各种管理或经营上的瓶颈。每到此时，唯有适时调整企业的管理策略与经营模式才能使企业持续健康的经营下去。21世纪不动产石家庄区域分部面临2008年整体市场环境堪忧的局面逆市而上，及时转变观念，勇于突破发展瓶颈，变加盟经营模式为NRT直营经营模式，探索出了一条适合自身发展的经营管理策略及企业运作模式。作为该公司主管培训工作的主要领导，笔者在积极参与了企业变革的过程中对于培训工作的相应转型也有较多的感受与收获，在此特将其整理成文，以期得到体系同行的指正与交流。

文 | 王立公 21世纪不动产石家庄区域

培训环境及需求的客观变化

公司转型后，首先面对的是培训环境的极大变化。培训对象的重点由过去的加盟店的店东、店长、店员变为NRT体系下的公司直管的各级主管及员工。无论作为培训主体的公司培训部，还是作为培训客体的各级员工其培训心态都发生了较大的变化。从客观上来说，公司各级人员对于培训工作的迫切性要求更为突出了。培训对于业绩的促进作用也就愈发显现的明显与重要了。

其次，培训内容的侧重点也与之前有了较大的差异。以前加盟体系模式下更多的注重的是经纪人业务提升类课程的培训，由于各加盟店独立运营，公司及店东更多关注的是单店的实际利润，例如如何提升店内员工的业务水平，如何提高开单率这样的课程更为实用及受到欢迎。而在NRT模式下，公司不仅仅要培训实战业务技能，以企业理念、企业使命为主的企业文化的引导、以领导、沟通为主的管理知识、以敬业爱岗的职业心态教育都显现出其更为重要的需求性。

再次，公司培训的出发点也相应发生了变化。自己前公司培训的目的在于在短期内如何打造出业务高手。新的NRT模式下只注重这些显然是不够的，公司不仅要不断打造出业务高手，持续为公司培养出包括管理高手、策划高手在内的各类

专业人才甚至通才都很重要，也就是说公司培训应更多的注重的是公司各级人员长期综合素质的提升。

最后，考虑到公司持续持久的发展，NRT体系下的培训应更加关注公司人才开发的梯队建设。也就是说公司的培训工作从此进入了体系化建设的日程。

新型培训理念的确立

如果继续照搬以前旧有的一些做法，显然不能满足企业新的发展需要。突破原有的培训观念，确定全新的培训理念及建立与之相适应的培训体系，已成为当务之急。根据以上发展现状结合公司的需求，公司培训部最终探索出一套适合自身的做法。

经过激烈的讨论与反复的论证，公司培训部首先确定了新形势下全新的培训理念。即确立了以价值为导向的职业信念培育、以敬业为导向的职业心态培育、以专业为导向的职业知识培育、以实用为导向的职业技能培育、以成才为导向的职业心理培育、以宣传为导向的职业形象培育等全方位、立体化的培训理念。根据以上培训理念将培训分为教育、训练和培养三个有机的部分。教育以学习观念、知识为主，训练则是更多的侧重于实操技能的正确观念的巩固。培育相对



于以上两种方式就更加注重了员工的长期发展，把培训与职业规划进行了结合。这样不仅有利于员工把正确的观念变为优良的习惯。还进一步增加了员工的归属感与对企业的忠诚度。

同时，在以上培训理念的指导下，进一步将培训与管理工作进行有机的融合。即在日常的管理中，定期或不定期地要求各级部门展开培训，甚至将日常培训变成随机辅导，贯穿在平时的工作之中。相应地，在日常培训中，将平时工作中遇到的业务或管理问题拿到课堂上，群策群力作为培训案例一起解决。这样既解决了实际问题，又丰富了培训内容。通过培训与管理的有机的结合，既增加了沟通管道，进一步促进了各级感情交流；又促进了各部门管理的深化，各部门主管在平时没机会或不适合说的话，利用培训的机会说了出来。达到了管理的效果，又保留了员工的自尊。以培促管的全面实施，使公司各级各部门形成了良好学习与沟通的氛围。

培训体系的建设与完善

在培训课程的安排上，培训部在原有以业务提升为重点的几门课的基础之上，按知识类、技能类、管理类、心态类、公司文化类、外宣类的分类，广泛收集整理并开发出若干新课件，其中包括



如何成功达成目标、沟通管理、提升执行力、如何谈判、做一个快乐的经济人、做一个受欢迎的领导、强势主管、团队建设、45天单店盈利、连锁企业战略诊断、管理发展史等等课程，受到各级干部、员工的欢迎。

在培训形式上，培训部不再局限于以前的填鸭灌输式单一的培训形式，尝试了诸如课堂互动、课外拓展、学员演讲、辩论、小组讨论、情景模拟、岗位互换、业绩追踪、课后测验、随机辅导等多种形式。多种形式的培训方式真正做到了教育、训练与培养的有机结合，既提到了员工的学习兴趣，又活跃了工作气氛，大大地提高了培训的效果。

在培训的层次上，公司培训部进一步将公司受训对象进行了细化，并根据细化的结果分别制定了不同的培训课程和培训节奏。公司将受训对象由低到高分别安排为新经纪人班、金牌经纪人班、销售经理班、店长班、高级管理班、区域人员班等。

在培训力度上，较之于以前加盟体系有了极大的强化，公司对培训课时做了硬性的规定，基本上做到了天天有培训部直接安排的培训。除此之外，培训部还要求各级各部门每月、每周都要上报自己的培训计划，并督导其实施完成。这样就构成了一个较为完整的培训网络，培训体系进一步得到完善。以前培训只是公司培训部自己的事情，培训部有限的几个人再怎么努力，培训效果也不尽人意。现在通过完善培训体系，各级各部门都要组织培训，有培训部统一调度指挥资源，做到了培训

资源共享。

培训配套制度的完善，对进一步促进公司的培训工作，也起到不同凡响的效果。公司先后制定并实施了公司培训师内部认证制度、公司对外讲课收费制度、公司培训基金使用管理办法、大学生实习管理办法、高校实习基地建设办法等等相关制度，效果甚佳。

培训效果的显现

通过以上各种培训工作的改革与完善，21世纪石家庄区域分部已初步形成了自己的培训体系。同时，培训工作的而有效展开大大促进了经营绩效。据统计。现在公司的新人开单率已达到70%以上。与此同时，通过有效地培训体系建设，进一步达成员工与企业的共识，大缩短了员工融入企业的进程，极大地增强了个人成功的信念。提升了个人工作能力，且养成了良好的职业习惯。同时也为公司进一步扩张开店提供了大量的储备人才。

2008年7月，21世纪石家庄区域分部启动扩张战略，发展NRT店，抢占市场份额。一个月內，门店规模增长50%，迅速达到石家庄第二位，人员剧增200多人，3个月内店面翻番，店均收入翻番。截至2009年9月，21世纪不动产石家庄区域拥有35家运营店面，2家新店面，6家意向店面，专业经纪人超过700名。这种成果的取得，与石家庄区域NRT模式培训体系的建设密不可分。■

房产中介门店管理系列之 ——浅谈储备店长的培养

文 | 杨海英 21世纪不动产杭州区域

店长是在“店铺”实现经营方针的责任者。但店长不是一天长成的，它需要储备，需要培养。每个区域，都应该重视店长的储备和培养，以备不时之需。先请看以下几个案例。

案例一：甲店，只有一家店，店主自己管店，每天忙到很晚，戏称自己是7-eleven老板，有时间挣钱，没时间花钱。很希望有人帮忙，但招不到好的店长，自己又苦于无店长之材，很苦恼，无法改变现状……

案例二：乙店，只有一家店，店主一直有扩张的想法，也曾经找到好几个不错的店面，但后来都放弃了，原因是没有封疆大吏——店长，自己去管没精力也不现实……

案例三：丙店，已经有几家分店，业绩不错，店主有大力开疆拓土的雄心壮志，但店长奇缺，无法满足门店扩张的需要，缺店长，成为公司发展壮大的瓶颈……

案例四：丁店，已经有几家分店，店主对每个店长都有培养接班人的考核要求，可是每个店长自己都是优秀店长，但却苦于不知如何着手培养别人成为店长……

四个案例都有同样的困惑，就是店长问题。我们都知道，自己培养的店长，忠诚度、理念相近，是理想的管理人选，那么如何培养店长？如何尽快培养呢？

在探讨这个问题前，我们要先明确，我们的目标是先培养储备店长，也就是60分店长，因为我们第一步需要的不是优秀店长，而是能够基本满足店长岗位要求，能随时拉出一组人马带兵打仗的生力军。

那么，大家心目中的60分店长是什



么样的呢？我们可以从以下几个方面来讨论：

首先，60分店长应具备什么个人素质？——这个问题可以帮助我们设定筛选候选人的基本条件。

应具备的个人素质有：乐于助人、忠诚、责任感、团队意识强等等。

其次，60分店长的基本职责是什么？——这可以帮助我们设立储备店长培养的方向与目标。

基本职责是：传道 授业 解惑，从而达到提升团队业务能力，完成或超额完成



团队业绩指标的目的。

再次，60分店长应具备哪些能力？——这可以帮助我们规划储备店长的培养内容

应具备的能力是：熟悉整个业务操作流程、能处理一般的业务问题的能力、激励与自我激励能力、培训能力；（成为培训师并不断授课能锻炼“影响力”在有些区域，经纪人把获得讲师资格看作升迁的快速通道。）

最后，60分店长培养需要多长时间？——这可以帮助我们制定培养储备店

长的时间表。

店长成长的有三个必经的阶段：即成长三步曲：经纪人——业务员阶段；师傅——教练员阶段；店长——导演阶段，店长成长的周期短则9个月，长到2年，这是一个基本规律。我们可以按照9个月的时间来规划储备店长的培养。

以上四个问题清楚了，那么我们的计划就好做了，围绕以上四个方面来制定即可。

如何在最短9个月的周期内，培养出我们需要的60分店长？制定出合理的计划，同时严格按照计划的要求一丝不苟地执行，才能真正达到目的。

储备店长培养计划包括两个方面：一方面是业务与管理能力的提升：

店长一定要熟悉业务，有一线操作经验，然后在此基础上进一步提升管理水平，因此，我们把9个月的成长计划分为三步来做：

第一步：做一个熟练的全面的业务员，根据如上讨论的筛选条件筛选出合适人员，对他们实施再聘用（关于再聘用详见笔者已发表的《再聘用，让你的员工活起来》），设定3个月为限，达到可以进入下个阶段的标准，这3个月中，鼓励和合理安排他参加各类业务培训以提升自身业务水平，在工作实践中给予机会独立完成业务操作每个环节，锻炼他的实操能力；如果顺利通过这三个月的考评，则进入下一步。

第二步：做一个好师傅，这个阶段是对上个阶段考评通过的选手，进行培训能力与管理能力的提升训练和培养阶段，非常重要。我们在这一阶段同样采用再聘用

法，3个月为限，赋予该人选新的任务，就是除了管理好自身的业务，还要帮带1-2名新人，帮助他们提升业绩，完成考核目标，还要规定参加相关的管理类课程的学习，通过徒弟的业绩和工作习惯养成，来考评师傅，考评通过后进入下一步。

第三步：做一个合格的储备店长。这个阶段，赋予选手的责任又发生了变换，可以说是一大转折，需要他转变角色，进入到管人、育人、激励人的管理境界（导演角色）。逐步从纯业务的事务中脱离出来，把带出N个明星（优秀业务员）作为工作主要目标。继续采用再聘用法，3个月为限，考评他所带团队业绩和团队的精神。考评通过者获得转正资格，正式成为店长。

储备店长成长计划的另一方面是思路与角色的转换：

让被培养者明确店长的职责及其与经纪人的关系定位。店长的主要职责是“传道、授业、解惑”。传道就是传输理念，授业就是培训和提升业务员的业务技能，解惑就是指导解决业务与管理的问题。店长与经纪人的关系首先肯定是上下级的管理关系。他们同时也一定是师徒关系、战友关系。

店长还是团队的灵魂和核心，有什么样的将，带什么样的兵；店长是团队的发动机，经纪人的激情靠店长来激发；团队的凝聚力靠店长来维系。

在经纪人的成长过程从人材到人才再到人财的转化，店长起到不可替代的作用。

成为店长后，主要精力不再是直接与业务相关的事务性工作，而是与员工有关

的管理与规划工作。

储备店长培养好后，如何“外放赴任”？

我们可能会遇到问题：有时是储备店长的培养赶不上门店扩张的需求，有时是门店扩张赶不上储备店长的需求，当门店不足够，而培养好的储备店长们已经就绪，并跃跃欲试时，该怎么办？公开竞选是一个比较公平公正的方法，选出好的先行就任，没在这一轮竞选选上的，可以让他们再自省一下自己的不足所在，继续努力，在下一次机会来临时牢牢把握。

储备店长的培养原则：

不能拔苗助长。十年树木，百年树人，尊重成长规律，但可以通过加压和各种有益手段，适当加快促成转变。如：林业部门为了每年收获一定量的木材，于是将林区划分10个区域，每年种新树苗，每年收获新木材……对人的培养也是一样，持续不断地培养，才会有持续不断的收获，在需要的时候，有人可用。

不能赶鸭子上架。合适的人放到店长的位置，不合适的人放到店长位置只能让他自己“死”的更快，团队“毁”的更快。

因人而异。培养过程中，不能千篇一律，每个人的成长过程与速度都是不同。

牢记培养者自己在整个过程中的使命与责任。在整个培养计划的执行过程中，实施培养者应时刻关注被培养者的成长，按照标准进行监督、促进，在他遇到问题时及时伸出援手，给予指导和帮助等，而不是把树苗种下，就开始呼呼大睡，企望在梦中收获累累果实……

吃橘子的启示

文 | 刘雪慰

前些天，同事乘地铁，用自动充值机给交通卡充值，钞票塞进去了，卡最后也退出来了，可进闸机的时候，屏幕却显示她那100大洋根本没充进去。正常情况下，如果钱没充进去，机器会把钞票吐出来，这多半是因为钞票有折角，或是假钞，用手捋捋平整或调换一张就行了。同事分析说，她当时操作机器时，脑子里想的尽是儿子在学校的事，于是机械地塞钞票，取卡，匆匆离去……她没想到塞进去的那100元大钞，可能就她转过身的当儿被吐了出来，给下一个充值的人发了“红包”。

类似失误，我常有，所幸到目前为止还没破过财。我屡犯不改的一个错，是去ATM机取完钱，不等退卡就走人。还好，几次都被叫住，人家把卡还给了我。我和同事一样，手在操作机器，脑子里想着别的，比如接下来去哪儿，该干什么了，或者该给谁打电话了。

环顾四周，这种一心二用，甚至一心数用的现象不胜枚举。最常见的景象，莫过于脖子上架着电话，手上端着咖啡，两眼盯着桌上的报纸或电脑。不信，去星巴克泡一下午试试，管保你见到大把这样的都市男女。

有人说这叫效率，工作交际消遣娱乐都不误，还有人说这叫协调能力。

真是如此吗？我不知道别人如何，反正，如果有人一边看报一边给我打电话，我是能听出来的，而我第一个反应，就是想把电话挂掉。如果此刻你不想一心一意地跟我说话，我干吗要将我生命中的这几分钟（甚至十几分钟）献给你呢？这样的交际，给人的感觉很敷衍，不温暖。

再说消遣，一边喝咖啡一边上网一边打电话，那咖啡还有滋味儿吗？

想起前不久读过的一篇小文，讲吃橘子的。文中说，吃橘子可以吃得很专注，也可以吃得不专注。所谓吃得专注，就是吃橘子的时候，很清楚地知道自己在吃橘子。剥橘子皮

时，知道自己在剥它的皮；把一瓣橘子剥下来放入嘴里时，知道自己是在把一瓣橘子放入嘴里；当那瓣橘子在齿舌间滑动时，察觉到自己是在体验橘子的芳香。

作者将这种一心一意吃橘子的行为，叫“修习专念”。

他说，一个专注吃橘子人，可以从这个过程中感受到别人感受不到的东西，他可以看到那棵橘树，看到春天时橘树的花朵和滋养橘子的阳光及雨水。虽然只是一个橘子，一个修习专念的人能看到宇宙间的奥妙和万事万物的相互关系。

说实话，在读这篇文章前，我从未想过吃橘子竟然是这么美好的一件事。多少年了，我已经习惯了狼吞虎咽，匆匆而行，草草浏览，泛泛而谈。我总是要同时做两样事情（至少是做一样，想一样），才觉得自己没有浪费时间。而我的生命就在这些不经意中，忙忙乱乱，过去了一年又一年。

我总说活在当下，珍惜此刻。可我真的这样做了么？活在当下，不是今朝有酒今朝醉，而是全神贯注地投入此时此处此人，念念留心专注，与此刻的存在沟通，体会这一刻的人生。

那篇文章让我明白：一时，一心一意做一件事情，这才叫珍惜人生。

现在的我，做事的时候，虽然偶尔也会分神，但我总是很快想到吃橘子的启示，及时将自己拉回此刻。

从种子到果实，一个橘子的成长汲取了天地万物多少的偶然和必然，它值得我们认真对待。如果说，专注地吃完每一瓣橘子，是不负天地，那么，专注地过好每一刻，专注地做好每件事，专注地对待每一个相逢的人，便算是不负生命了吧。

不妨试试，专注地吃一个橘子。相信你会感到：活得专心了，人也就从容了，而生活中的一切美好，就在这从容中，俯拾皆是。

变则通，通则久

文 | 田松波 北京安信瑞德富力信然亭店

今年，在公司领导的正确指引和支持下，并结合市场进行随机性调整后，我们制定了“变则通，通则久”的团队管理方针，以此督促全组人员做好心理准备并保持良好心态，及时转变观念，以新的思路解决工作中遇到的新的问题。

由于中小品牌公司的直接切入，北京市的房地产市场被他们抢占了部分中低端的市场份额。从整体来看，2009年的整个房地产市场都处于“升温”状态，局部地区出现100%以上的涨幅，这主要是受惠于国家税费和贷款政策的优惠。2008年大家一直都在观望，90%以上的购买者都没有购房信心。然而，进入2009年2月份以后，北京市房地产异常火爆，价量齐涨。第四季度，受政策优惠即将到期的影响，再加上市场上房源量稀少，致使一些刚性需求客户出现恐慌心理，这样一来也进一步加快了购买者入市、订房签约的步伐，以前一个客户的平均成交周期都在7天左右，但现在客户基本上不会考虑太久，平均一个准客户的成交周期在3天左右，有的客户甚至怕买不到房子，只要是看了房子，在基

本上合适的情况下，当时就能定下。

针对目前的市场状况，我们制定出一系列有效的应对策略。我们必须更加认真地去对待，重新开发并分析以往失败的原因，重新调整销售策略，分析市场的增长与下滑。“为什么别人带领的团队有增长，你带领的团队没有增长，是什么样的原因？”这样的问题要经常思考。

其实，在这一年我和我的团队付出很多，同时也收获了不少。我不知道别人是怎么想的，但我和我战友都始终相信，这家店虽说不是我的，但是我们已经把它当成了自己的家。我们的店在这一年里能取得这样的成绩，完全是团队一起努力的结果，当然更离不开公司领导的大力支持和英明领导。尤其是作为一个经理，理应带领大家一起去努力奋斗。

针对目前的房地产市场形势，我们经过分析后作出了以下几点战略部署：

- 1、深挖房源 针对每套有效房源，赢得业主信任，去和业主谈独家。
- 2、深挖客源 要求业务员在不同的网站发布不同的房源信息，储备客户量，赢得第一时间的信任。

3、了解行家动态 准确把握行家战略 针对行家动向进行分析，学习好的东西。

4、高效完成八大生产量 按照要求完成八大生产量，并且要求必须真实有效。

5、制定奖罚制度

6、了解客户的需求 一旦接待客户后，要求业务员必须准确无误地带着。

7、技巧培训 给业务员培训带看前的技巧，以及铺垫。

8、心态及专业知识培训 培训业务员的心态以及其他相关业务知识，使他们在熟知的基础上实现熟练利用。

9、应变能力培训 培训业务员的反应能力。以便应对突发事件。

作为一个职业经理，如果你有5年以上二手房从业经验及很好的领导能力，还能正确去分析、把握市场的话，在这个前提下，如果你去狠抓业务员，并对他们进行强化训练，使他们每个人都能做到“精”“准”“快”的话，我相信一个团队就会很容易做出很好的业绩。但这与前期经理的大力付出是分不开的，亲自跟单、带单、及时纠正每个业务员的疏漏、错误并能及时改正。☞



做好激励 延续辉煌

文 | 郑州区域连锁中心

“天气转冷，经纪人活动量减少！业绩平平，经纪人积极性降低！”

我们要通过何种有效的途径来保持业绩的持续增长呢？就此问题，在11月初的区域月度商务会上，连锁咨询顾问组织参会的各店销售经理，从新、老店两个层面进行了全方位的深度探讨，并把主题定在了“激励经纪人”方面，在此和大家分享：

首先是新店的运营方面。新店前期阶段的重点工作是人员的招募和营销，主要从以下四个方面入手：

第一、新店前三个月运营期间，要以招募为主，努力打造人员规模，逐步保留并提升新经纪人能力，同时注意借鉴和开发适合本店的营销途径，保证房源的开发和营销。使新经纪人有一个非常理想的预期收入，有利于减少运营初期人员的流失，从而使店面运营逐步踏上轨道。

第二、从第三个月开始，全面启动员工能力打造及培养核心经纪人。关注开单经纪人并带动更多的无产能经纪人开单，以提升团队士气及保留后续经纪人。

第三、做好年度商业计划及季度激励计划，同时将区域的初始化培训及各种专题培训课程纳入新店的日常培训工作中。做到有的放矢，同时从区域提供的各项培训中增强自身综合素质。

第四、建议新店可以从以下方面

进行新店的激励：实行阶梯式的薪资制度，给与经纪人更多的竞争与挑战，亦可以在经纪人完成本月基本房源目标后的超出部分给与一定的奖励。关注经纪人的日常生活，多组织一些店内的议题讨论及实际对练。

其次是对运营一定时间的加盟店激励及运营方面的建议：

1、完善店面制度，强调制度面前人人平等。如早会无故迟到者，则要进行外罚或安排打扫店内卫生。制度面前人人平等还体现在资源方面，对于店内经常出现的老经纪人争抢客户和房源资源情况，作为销售经理和店长，一定要保持公平合理，果断处理。

2、合理调配，人尽其能。首先从加盟店内经纪人的值班工作着手，根据经纪人近期的状态和工作态度，及时调整值班经纪人的值班工作。对于个别店新人较多的情况下，销售经理可以挑选出2-3名非常有潜质的新经纪人，重点扶持其开单，关注其活动量，从而带动老经纪人充分发挥主观能动性，让新经纪人激发老经纪人的斗志，直接带动老经纪人业绩的正面增长。

3、因势利导，全速开进。各加盟店可以针对每位经纪人的自身特点，协助其制定详细的月度工作计划及收入目标，并尽可能缩短管理周期，随时随地的为经纪

人调整、改进工作目标。

4、针对房源开发，以新带老，多点开发。制定老帮新的营销房源的奖励措施，如新经纪人在老经纪人的帮助下成功开单，加盟店可以根据店内实际情况，给与老经纪人一定比例的物质奖励。并且签单后，销售经理要第一时间在店内公开分享新经纪人的成功。

5、政策轰炸，业绩飘红。销售经理可根据每月店内情况的不同，找出本月的主攻方向。如按照月份的不同，为经纪人进行物质与精神上的激励和行动上的鼓励。

最后是针对季节的变化，除了关注以上若干方面以外，还要做好以下方面来支持和帮助经纪人更好的开展工作。

1、对于报纸广告要高度重视，持续不间断的进行，以积累大量的来电客户及房源客户。

2、坚持将招募工作摆在第一位，持续不断的招募才能将团队打造成一支不败之师。

3、店东要尽量多的关注店内业务的开展，协助销售经理完成店内的工作计划，并及时经常的与经纪人进行沟通。

4、做好店间的沟通及合作，充分利用现有资源，使我们的加盟店业绩节节飘红。☞

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

一个经纪人眼中的“大风大浪”

文 | 韦凌云

编者按：FT中文网记者通过采访一位北京地产经纪人，以经纪人的口吻，讲述了他从业以来所经历的北京二手房市场的“大风大浪”。这份自述在客观地反映了北京二手房市场几年来的起起伏伏之余，更有重要的是传达出了一个经纪人在面对大风大浪的时候所采取的对策和自己在风浪中成长的心路历程。也是基于这个原因，本刊特转摘此文章，以和体系所有同仁分享。

作为地产中介公司的经纪人，什么人都可能碰到，我们也就练就成人们所谓的“人精”。

2007年，妻子不想在原来公司干了，她没事就去二手房市场转了几次，还歪打正着地加入了一家二手房中介公司做销售，也就是经纪人。这一做不要紧，第一个月的工资就超过了一万块，这可是原来大半年的收入啊。我一见，正好也赋闲在家，就立即在门头沟“物色”了一家底薪比较高的地产中介公司

也作起经纪人来了。

在接下来的两年多时间里，我经历了地产市场的起起伏伏：从2007年房价的浪尖跌倒2008年的谷底，再感受今年上半年的迅速回暖，以及现在的“悬空”状态，市场熔炉的温度变化无常。

2007年8月3日，我正式入职那家地产中介公司。“点”还特正，当天就有个客户来问哪里有房子卖，同事和我说你带他到那看看去，人家一看房，立即拍板说：“好，买了。”第一套房子就这样异常顺

利地卖出去了，真是开门红。8月15日，那一天我就卖出了两套房子，这在门头沟地产圈也算轰动的了，因为我们公司当时在这里的业绩一直不好，店少，最好的店一个月才能做一万多块的业绩。

2007年的二手房房价一直在涨，门头沟的业主特别“嚣张”。

当年10月，有一套130平米的房子，卖家标价110万，此时房价正不停地涨，我去交定金时，途中消息不知被谁泄露。此时有个想拆台的经纪人给这个业主打电话，说他有个买家接受更高的价格，但现在过不来，让卖家等。卖家说行。等我到了，卖家说房价涨到115万，你的客户接受就收定金，不接受就罢了。

我只好拿着定金回来，和买家商量，突然涨了5万，人家当然不答应。但这房



子确实不错，我的买家又考虑了两天，决定还是买。但一问，卖家又涨了5万！最后没谈成，但这个房子卖家以为能一直涨上去，没想到2008年春天房价开始跌了，他一直没卖出，后悔得不得了。

2007年底，我所在的店为了强化竞争，分成A、B两个组，但也出现上述互相拆台的情况。不过，我的业绩不错，2007年12月，我就做3万多的业绩，交易了3套房子。

做中介这一行，碰到的人形形色色。我们店里有个女经纪人，她在房子成交前被卖家百般刁难，几乎每晚回到家都哭一次。终于等到房子过户了，但买家不满卖家先前的蛮横态度，但又不直接找卖主出气，整天还来向经纪人挑刺。

2007年，北京房价就这样一个劲地涨，卖房的业主更有底气了。我遇到个卖家原先已经收了买家一万元定金，面签那天，卖家想要更多的定金，买家开车回家又取来两万。但业主还想抬价，结果买卖双方就在楼上“叮当叮当”打起来了。

我所在的地产中介公司的区域经理是全北京市选拔的，2007年5月门头沟区来了个新经理，赶的“点”正，创造了一个辉煌，业绩节节走高，11月到达最高点。新任区经理来门头沟之前做过调查，门头沟二手房市场整体相当好，曾在全北京排第二，每个月房子成交100至300套，但我所在公司的业绩并不佳。

2008年1月，开始大家工作都不错，但谁能想到，1月底开始，房价“噌”一下就开始跌了！

我打电话给一些买家，对方都说先等等看吧，不急着买，说不定能降更多。几乎所有人都感觉房价确实要降了，突然一夜之间就都有这种想法。我店里的业绩开

始不好了。

2月，我被提拔为店长，受命于危难。而之后在门头沟店的几个月内，我拿的一直都是保底工资——我们公司有规定：店长在店里每月业绩超过4万元以上才有提成，以下的只拿基本工资。而2008年门头沟我们公司最惨的时候每月的总业绩还不到一万元。

此时，那个曾经创造辉煌的区域经理业绩直线下滑，最后被淘汰了。新任区经理第一次给我们开会时说：“当公司运营部总监打电话让我来门头沟时，我趴在桌上差点哭出来。”大家都知道，这时，又来了的是这里，肯定是“死”。

2008年7月，就在我调到公司门头沟另一家当店长不久，这位新任区经理召集所有公司门头沟员工开会，宣布公司门头沟“撤区”！我们扛不住了。

2008年，地产市场的下滑让所有地产中介公司都遭受着严冬，门前冷落甚至关门闭户。曾经在门头沟二手房交易市场里表现最好的公司也从原来30多家店减少到15家，还有的小中介公司干脆就倒闭了。

8月奥运会期间，房价跌到低谷。地产中介公司纷纷裁员。此时的我已离开了门头沟，我来到一家地产中介公司位于石景山区的店，门脸后面就是一处大型住宅社区，我曾经的同事则纷纷“转业”了。

市场就是这样没有逻辑。9月份开始，北京房屋销售价格连续3个月环比下降，但一到10月，二手房价就不再下降了，不过直到11月也没见涨。这是最考验人的时候了。

没过几天，来公司查询信息的买卖双方多了起来，但依然成交的少。数据说，11月北京房价环比降幅进一步扩大，其中二手房价环比下降了1.5%，为近年的最大

降幅。有个卖家当时就说，“现在不卖房子还等跌到什么时候啊！”他卖了90平方米的房子，这个四、五环间位置的房价此时是每平米1万元，他卖了90万——不过，要是他再等三个月，估计能多卖30万元——2008年11月底12月初，交易量突然放大了！

2008年12月，我所在的地产中介公司开始制定宏图规划了，希望2009年全年做到几个亿，其实到2009年7月时，就已经完成了全年任务的120%，几乎月月破纪录。

公开资料说，2009年前三个季度北京的二手房市场实际过户总量148646套，超越近四年来全年的过户成交水平。

不过，一波三折，有涨就有跌。

2009年8月开始，我明显感到来店里查询信息的人又开始减少了，甚至有时我和同事在门口闲聊，半天也不见人来。这无疑是很可怕的。

我们公司今年曾规定，每月业绩不到8000元的个人，要集体开会研究分析为什么没卖出多几套房子。这样的会我们1月至6月都开了，但到了8月就不敢开了，因为没卖出房子的经纪人太多了，要开会就是一个地区大半员工的会议了。一方面房源在逐步增多，一方面观望的客户又越来越多，房子就等在那里。

9月份开始，二手房成交量开始下降。一般每年9、10月份成交量都会有下降，虽然肯定比以前的最低点高不少——但这究竟是上升期的结束还是短暂的回调呢？

9月，我们店的总业绩是30万，10月估计也就10万多。你要问我未来几个月的行情怎么样，我会告诉你：记得我讲过的2007年底前的红火吗？

古今房屋买卖当中的审批程序

文 | 李开周



我们知道，开发商销售楼盘，必须先办售房许可证，不然就是非法卖房。换言之，开发商卖房必须经过政府的许可。

事实上，个人卖房也要经过政府的许可。民间转让房产，得先向主管部门提出申请，经相关责任人在申请材料上签字盖章之后，才能进行交易，否则不给过户。

现在中介发达，大伙买卖房屋，尤其是买卖二手房，通常交给中介公司去打理，那些繁琐复杂的申请手续和过户手续都不必亲自经手，必要的时候，无非交给中介几张身份证复印件，在一些材料上签签字罢了，以至于很多买主以及卖主直到交易结束，连房管局的大门开在哪个方向都不知道。

说完了现在，再说古代。据我所知，在古代中国的一些朝代，例如唐朝、宋朝和元朝，凡居民出售房产，也要先向政府提出申请，也要得到有关部门的批准。

我们先看唐朝。唐朝大中五年（851年），首都长安皇城外朱雀大街东面有一座寺庙，名叫安国寺，安国寺很大，僧人不少，

寺僧想把一部分空闲房屋转售出去。安国寺跟当时其他多数寺院一样，土地、房屋都是国家划拨的，属于公共财产，僧人们想卖掉一部分公房，得跟国有房屋管理部门打个招呼。当时的国有房屋管理部门分为两家，一家是庄宅使司，负责管理政府房产；一家是内庄宅使司，负责管理宫廷房产。安国寺的前身是唐睿宗做太子时的府邸，后来唐睿宗即位，把它舍为寺院，所以安国寺属于宫廷房产，安国寺僧人出售空房之前，需要向宫廷房产管理部门也就是内庄宅使司提出申请。售房申请书递上去，内庄宅使司很快下了批文：

“安国寺一所，庄居东道并菜园，西李叔和，南龙道，北至道，舍三十九间，杂树四十九根，地一亩九分，计估价钱一百三十八贯五百文。牒：前件庄，准敕

大中五年敕内庄宅使牒》）
什么意思呢？从“安国寺一所”到“计估价钱一百三十八贯五百文”，是安国寺僧人所提交卖房申请的原文，这几句

话描述了待售房产的位置、四至、间数、面积，以及准备出售的钱数。“牒”后面的文字，是内庄宅使司工作人员给的批复，意思是你们的申请已经审查过了，这些房子可以出售。

以上是出售公房时提出申请的事例，出售私房是不是也需要提出申请呢？需要。唐朝法典《唐律疏议》卷13规定：“依令，田宅无文牒辄卖买者，财没不追，地还本主。”所谓“文牒”，就是指政府出具的批准书，按照唐朝法令，无论卖地还是卖房，都得向政府提交申请获得批准后，才可以达成交易，否则没收出售所得，并将已经出售的土地或房屋从买主手里强行夺回来，原封不动还给卖主。

这样解释有点儿绕，咱们打个比方。假设我们家有一所老房子，要价五十万，卖给您了。咱们交易之前，我并没有向我们这儿的县政府提出申请，更没有拿到本县房管局允许我卖房的批文。这事儿被人密告，政府让我把那五十万售房款上缴国库，同时他们还会动用十几个城管，把您



从我们家老房子里扔出去。

表面上看，您白掏了五十万，而我却没有损失。其实没那么简单，因为您不傻，马上就会明白您的损失是我这个卖方造成的——我没有按照法律规定，在卖房之前向政府提出申请。您会找我麻烦，让我把那五十万购房款赔给您。如果我赖着不赔呢，您就会把我告到法院。如果法院不支持您，您就有可能请具有黑社会性质的流氓团伙，向我讨债。我害怕那些具有黑社会性质的流氓团伙，把钱赔给您了，然后越想越不忿，喝完一斤二两酒，拎起杀猪刀直奔那个告发者而去……流血事件就是这么发生的。

那么我们该怪谁？只能怪《唐律疏议》里那条法令，更确切地说，只能怪制定那条法令的人。

类似法令并不只在唐朝存在，在宋朝法典《宋刑统》第13卷《户婚律》之《典卖指当论竞物业》章，也有如下条文：“其有质举卖者，皆得本司文牒，然后听之。若不相本问，违而辄与及买者，物即

还主，钱没不追。”意即出售不动产需要先拿到当地政府出具的批准书，否则没收房款，并把已经售出的房子从买家手里夺回来。

在元朝政令汇编《通制条格》第16卷《田令》之《典卖田产事例》章也有两条法令。其一：“诸私相贸易田宅，即与货卖无异，拟合给据，令房亲邻人等画字估价，立契成交。”

其二：“僧道自相典卖，并买民田纳税地土，依例于有司给据关防。如违，依例追断。”

前面一条是说，凡老百姓卖地卖房，需要向政府提出申请，同时呢，政府有关部门对于这些申请也不能推诿不办，只要是合法的、没有纠纷的房产，都应该批准出售。后面一条则特别强调，即使是出家人出售房产，也需要先拿到有关部门出具的“关防”，即批准书。

元朝至元二年（1336年），福建省晋江县居民麻合抹想卖掉老宅的花园，按照法律规定，他向当地衙门提了申请：

“泉州路晋江务，据录事司南隅住民麻合抹状告：父沙律忽丁在日，原买得谢安等山园、屋基、山地，辟成花园，于内栽种花木，四围筑墙为界，及有花园外屋基地一段，俱坐落晋江县三十七都东塘头庙西保。递年立例，麻合抹通纳苗米二斗八升。原买山园屋基，东西四至，该载契书分晓。今为路远，不能管顾，又兼缺钞经纪，欲将上项花园山地出卖。未敢擅便，告乞施行。”

县务给付麻合抹卖花园公据》)

这份申请描述了待售花园的来历、位置、税负，以及出售原因。如果再加上电话，做成表格，就跟今天某些县市房管局要求售房人填写的《房地产交易申请审批表》差不多了。

晋江县衙收到麻合抹的申请，做出以下批复：

“从公勘，当得：上项花园山地，委系麻合抹承父沙律忽丁原买梯己物业，中间别无违碍。出到各人执结文状，缴连

保结，申乞施行。得此，除外，合行告给又字九号半印勘合公据，付本人收执。”（同上）

意思是申请已收到，经过政府工作人员的实地调查，认定该申请书中描述的情况基本属实，特此发给批文（批文以千字文编号，编为又字第九号），允许出售。

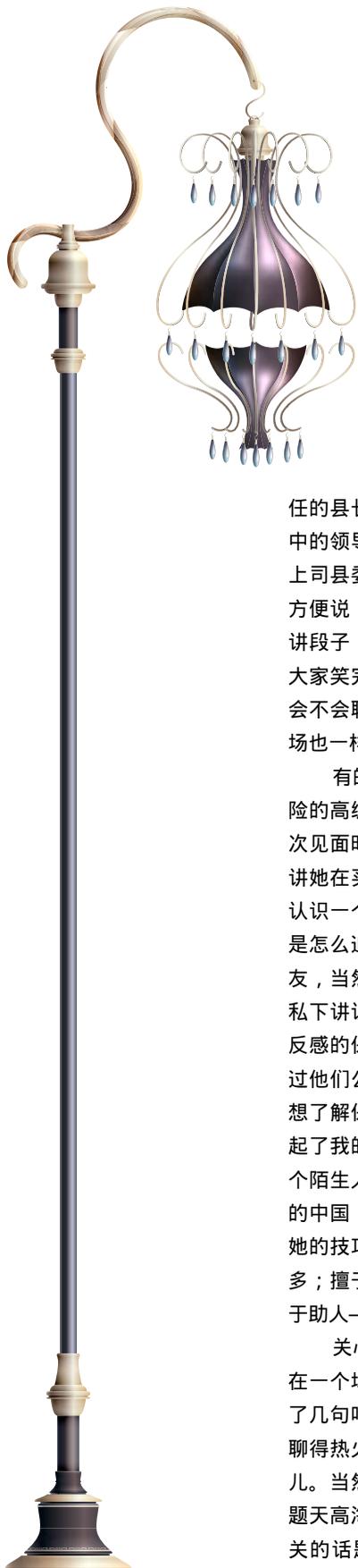
行文至此，有朋友就会问了：为什么古今政府都要求大家在卖房之前先交申请呢？

个中原因倒并不复杂，我总结了这么三条：

一、为了避免国有资产流失。古今房屋都有公房和私房之分，即使是私房，下面的土地也可能是政府无偿划拨的。如果是私房私地，怎么卖掉都无所谓；如果是公房或者在公地上建造的私房（例如经济适用房），那就不能被某个人或者某个单位不声不响地卖掉。卖房人在交易达成之前提出申请，有助于政府“过滤”掉一些私自出售公房公地的非法行为。

二、为了避免交易双方将来闹纠纷。比方说，我卖房给您之前，有可能已经把房子抵押给了银行；或者因为我欠下巨债，这套房子已经被法院查封；或者这套房子所有人并不只是我一个，还有其他共有人，我卖房之前并未征求共有人的同意；或者我提交给您的房产证、土地证是假的等等。政府的规定，其实是帮助您，写申请、拿权证，在您交易达成之前，先把所有必要的手续过一遍，一旦政府发现我这套房子有问题，就会驳回您的出售请求，这样您自然就可以不上当了。

三、为了把握房地产交易的数量，减少契税流失。不管古代还是现代，都有买房不过户的现象，不过户，就不用缴契税，不缴契税，政府的税源就会流失。政府强求（尤其是像唐、宋、元三代那样用没收全部购房款的严厉惩罚措施来强求）买卖双方填写申请，等于提前给这宗交易备了案，倘若收到申请并做出批复之后很长时间都不见买家来过户，那就证明买家在逃缴契税，这时候政府派人杀上门去就是了。☞



聊天的技巧 文 | 谁谁谁

电视剧《蜗居》中，男主角市长秘书嗔骂情人喜欢说“不会聊天”，通常这种情况发生在情人提及他的老婆时；官场小说《苍黄》中，当县办主任和新上任的县长同行，也不知该说些什么：正在进行的领导班子选举的事不能说，有关自己顶头上司县委书记的不能说，牵涉到其他领导的不方便说，小说中提到了一个会聊天的领导，只讲段子，不谈正事，虽然让周围人很愉快，但大家笑完后又认为他过于轻浮，不办实事……会不会聊天，这个官场中的课题放到商场和职场也一样受人关注。

有的人天生会聊天。我遇到过一个友邦保险的高级销售经理，三十多岁的女士，能在初次见面时就给你推荐香港来的中医名家，跟你讲她在买房子和装修房子时遇到的趣事，和她认识一个小时后，你甚至已经知道她老公当初是怎么追她的以及她在结婚前谈过多少个男朋友，当然她在爆料之后会加上一句“这是我们私下讲讲哦。”这是我偶遇的唯一一个没让我反感的保险销售，因为她始终没有向我提过他们公司有关保险产品的任何事。但如果我想了解保险产品，我宁可找她咨询，因为她引起了我的好感，并让我毫无戒心。成功解除一个陌生人的戒心，在每个人的防范意识都很强的中国，已经是高超的本领。除了面善之外，她的技巧在于擅于观察——看出你穿得比别人多；擅于寻找话题——问你是不是怕冷；还乐于助人——热心地为你介绍中医调养的医生。

关心别人最关心的，通常能打开话匣子。在一个场合中，我遇到过一个认识的主编，打了几句哈哈后就没话说了。后来发现她和别人聊得热火朝天，原来是对方向到了她的宝贝女儿。当然，那时我还没有孩子，不知道这个话题天高海阔的内涵。但这个原则仅限与利益无关的话题，比如孩子啊，球技啊，NBA啊等

等，若问起项目的中标价，本届选举的内定名单，就像问女人的年龄和商人的收入一样，让人讨厌了。

不懈向细节挺进。这个聊天的技巧和创造好的文学作品的技巧是一致的。台湾主持人蔡康永在谈到《康熙来了》的成功时也提到这一技巧。只说“和女朋友去逛街”太平淡了，“和女朋友在电脑城逛了两个小时，最后女朋友买了个摄像头，为的是和另一个男生聊天，并坚持自己买单……”才有趣。细节越细，留下的印象越深刻，作品越好看，聊天越成功。为了达到这个目的，介绍一个新闻系的工作技巧给你：5个W加一个H，多问Who、Where、What、When、Why以及How，细节就来了。但和采访不同的是，聊天的时候，不仅要对方乐于交待5个W和一个H，自己也需要不断自我爆料才行。

如何通过交谈让彼此都感到愉悦，同时又不失真诚，是一门学校里不教，但工作中不能不会的必修课。没有天赋，同样可以通过后天的努力变成健谈的人。我的领悟也许只是沧海一粟，但曾被这个课题困扰过的人一定像大海中的水珠那么多。☞



聊聊八卦会更接近历史

文 | 张佳玮

读《我们台湾这些年》，书中说，蒋经国时期的台湾指望被大陆了解，于是气球下悬了许多器物随风飘过海峡。“如果风向算得准，可以飘到湖南甚至四川”。这本书中的“我”，90年代去到北京，目瞪口呆：路很宽，高楼很多，“与想象得完全不同”。

彼此彼此。

我小时候的故乡小儿歌谣，还有拿蒋中正先生开涮的——当然，那时老蒋已经谢世。历史教科书上，他的事迹止于1949年百万雄师过大江。之后，他与台湾，都鲜有提及。每次提到，都是义正词严的一句“台湾是中国领土不可分割的一部分”。大概我周围的人与我小时候差不多：先是不知道台湾、蒋中正、大陆的纠葛，再是听了老师解释。当时老师的口气大致是，蒋中正是一个跟家里闹翻了的亲戚，去了台湾，再不回来了。大致如此。这些解释之后，通常连一些关于海峡和离愁的诗歌，比如余光中先生的《乡愁四韵》。

现在想来，我和我周围的人了解台湾，还是靠他们的综艺节目与电视剧。没有电视机前，想必上一代人就看看大陆这边招安徽文式的诗歌，或是偶尔接到（如果真能飘过海峡的话）那些气球。一代人用政治眼光审查台湾，一代人用娱乐思维调笑台湾。

这本书的有意思处，在于它的站位不丁不八，讲1977年以来的台湾时，夹杂了许多个人意见和个人角度——换言之，有点儿像在看八卦杂志。台湾偏小，历史又不长，所以岛内故事尽收眼底。作者年龄不算大，讲述历程又包罗万象。有些东西很眼熟，比如小虎队、林志颖、罗大佑；有些东西只在CCTV里才能看到，比如服兵役、老兵们和马英九。

总得等到这个时候，才能有人来讲这个故事：台湾的70后，“反攻大陆”当口号听，几党纷争让他们看政治如戏剧，大

陆和台湾来回走当忠孝东路。既不年轻到一聊事就念叨飞弹政治战争，又没老成到长篇大论来论证两岸政体之比较。从一个偏八卦的切入点，平心静气不带锋芒（或者装得平心静气不带锋芒）地跟你聊台湾编年体八卦。听过的当重温共同记忆，没听过的当扫盲。就是这样一本聊天书，好像综艺节目里台湾街头巷尾挑大学生讲真人秀。政治话题于百姓不过日常话题，宋吕马陈这些政治人物和日常生活吃喝拉撒便放在一起谈论。

于我来说，最有意思的观感：台湾并非古往今来都保持着90年代肥皂剧里那份灯红酒绿的。他们的艰难时期，他们朝大陆放气球的年代，他们在政治高压之下的故事，李敖们写过许多，但那一般只及于意识形态，刚讲完政策就已经忍不住开调；这本书中则把故事背景放到了市井之间，说书般娓娓道来。台湾民间对政治的视角和感受，台湾民间如何度过60、70、80年代，台湾民间如何看待老兵退役之类的问题，诸如此类。

依照作者的叙述，台湾也曾长时间保持一种政治的紧张感，一副反攻大陆、随时战备的姿态。台湾也曾经经济困难，经历坎坷、奋进至于如今。据此而言，台湾与大陆有相似历程，但又不尽相同。这很容易产生一种熟悉感：原来不只是享用着80年代以来的那些关于娱乐与文艺的记忆，在此之前，大家都曾有过那么一副阶级斗争你死我活的嘴脸。

台湾朝大陆抛气球做政治动员的年头过去了，如今他们有综艺节目、肥皂剧、歌星们在大陆做台湾知识扫盲，还可以有如此的一本书，很八卦地和大陆讨论台湾。反过来，如果你对着一个台湾人，你可以像廖信忠这个台湾作者一样，将政治、娱乐、个人经验和大陆景况像讲故事一样聊开吗？



和你出现在 同一时代深感愉快

文 | 白胖饺子

在《阿凡达》，你看到了什么？

有人看到了烂俗，有人看到了煽情，有人看到了匮乏的剧本，有人看到了其他影片的影子和片段，说这不过是一个三流的故事、一流的技术混合体，更有人认为自己找到了好莱坞电影行业的软肋，言辞间流露出发现了对手命门一般的窃喜和得意。

而我看到的，却不是这样。

我看到了内容与形式的完美结合：技术为剧情服务，剧情为技术奠基；看到了人类创造力的体系建构，想象力的挑战进取；看到了生命在追逐梦想道路上的滚烫呼吸，一块恰如其分的价值载体。看到了一名电影工人对自身职业的热情和执着，一名商业导演的精神野心和现实智慧。一部气韵高标、美轮美奂、颠覆视觉、开创先河的电影。它是一个绝佳的电影样本，一道道或奔腾或温软的力向四面八方伸展，每一个方向都值得跟随并且能够写出数以万言的评论。

我看到了一种精神上的凌驾与超越，而这种精神世界的差别，外在表现好像仅仅是一小步，但是内在的质量级差异，完全是天壤之别。就好像漫天的雨点往下掉，而有一滴却掉头向上。

哪怕它只前进了一厘米。但是在质量上，它已经不可和其他的雨滴同日而语。

是的、这是一个通俗的故事，但是不是庸俗、恶俗、更不是低俗，它只是把现实世界中常见的故事摘出一段放在屏幕上。它俗的像生活一样真实，不过是为爱而温柔，为爱而奋斗，生活家园不容侵犯，生命尊严不容践踏。

做得到吗？问问自己。

不要以为卡梅隆是没有深度的，T2最后两个结尾的取舍，就足以成为卡梅隆的思想注脚，而在阿凡达中，同样有东西可以让你看到。

当杰克祈求圣树的时候，艾蒂莉说，圣树不会偏袒任何一方，它只是维持自然的平衡。

而当潘多拉的生灵们最后集体投身战役时，艾蒂莉说圣树显灵了。在我个人的理解，导演并非是想说圣树最终选择了纳美人，而是想说，任何行为都不能对抗造化的伟力，一旦你越过了生态平衡的边界，那么自然界绝对不会坐视不理。这无关种族信仰、政治科技。这是自然界的规则，违背者终究会自取灭亡。

做的到吗？看看哥本哈根会议。

如果都还不能做到，那么对它的指摘就有些苍白无力。如果你只是想说，这个道理我懂，这个故事我见过，而不是说我真的就是这么做的，那么这种故事就有存在的必要。因为它不

是为了某个人而存在的，而是为了一个整体而存在。

这的确是一个人都能看懂的故事，因为它暗含了某种普世价值，这种价值可以在世界范围内被懂得、认可和接受，这种貌似简单的设定足以使它在地球上畅行无阻，为票房扫清先天障碍，然后，他只需要把这个故事讲的足够精彩，可以在完成梦想的同时，把自己牢牢地楔进一个时代。

将商业利益、理想追求、讲述技巧、普世价值如此成熟的结合，还有谁？

这个世界有不少博士类的导演，充当着不同型号人性挖掘机，而实质上，他们的本质无异于简单的重复劳动，只是利用不同的讲述技巧将之展现出来罢了。有谁真正能够做到去构建一个生命体系，并且将之在银幕上展现出来？创造是进步的原始动力，而创造生命更是其中最为伟大的一项工程，而创造出这样完整、真实的生命和生态体系，还有谁？

如果说泰坦尼克号只是时代灾难的感性表白，那么阿凡达就是电影文化的激情实践，卡梅隆耗时十年，带来的绝非昙花一现的惊艳，他带来的是整个电影进化阶段最强有力的突进呼喊，是行业生命孕育出的要求和心声，是文艺形式再次突破的一种可能，在这里，认识重新变得宽广，心灵重新渴望天空，这里和世界一样，旷博壮美，并且有善恶的极端，看似中规中矩的体系包容着一种内在的狂放不羁，它不是把神话写成诗句，而是用诗句创造神话，他用想象搭建一个舞台，制造矛盾，然后放无拘无束的心灵在上面尽情宣泄，其影响仿若整个行业的一次咯血。这种壮丽的狂飙将会动摇乾坤，它融合了整整一代好莱坞电影人激情的所有跌宕起伏，举起了对梦想执着追求的鲜明旗帜，同时也树起了一个高高在上的靶子。

我对朋友说，如果你想要了解一个国家，那么你最好先了解一个国家的标识性文化，要想了解一个国家的标识性文化，那么最好先去了解他最具旺盛的生命活力的部分。因为没有体验就没有那种精神上的理解，不懂得其价值判断就不会懂得它存在的基础意义。同样的道理，如果你想

要了解电影，那么就请欣赏它最为美好的形式，看看它最为青春的激情，要听听善于创造和完善这门艺术形式的家伙们的声音，用心去感受它的心跳和热力。而现在我可以明白地建议他去看看阿凡达，看看卡梅隆过往十年的准备和以后紧锣密鼓的追随，我会建议他清空了头脑坐在那里，在感官逐渐被那些淳朴野性的激情所点燃的过程中认识每一个电影中与生活相印证的现象，通过激情的思考，带来思想的沉淀。要带着干净的眼睛和敏感的心灵去看一看这部美到登峰造极的作品，然后才是对电影的剖析和研究。

好莱坞自身并不乏惊才绝艳的导演，科波拉，斯科塞斯、西恩潘、昆丁塔伦蒂诺、大卫林奇、斯皮尔伯格、彼得杰克逊……他们是黑帮成员、抒情大师、文化痞子、悲天悯人者、人性美的代言人、暴力分子、无政府主义者，但是他们都是电影艺术精神上的斗士！卡梅隆也和他们一样，并且是绝对无可取代的一种中坚，是世界选出的宠儿，是电影史上值得研究的独特现象，只是人们根本顾不上将他区别对待。这是一种新的电影语言，一种新的电影力量。这种力的展示让人感觉震撼也感到恐怖，因为这种差异不仅仅是技术上的，而是精神上的，如果我将是一名一流的导演，我会庆幸这个世界上只有一个詹姆斯卡梅隆，并且会有通过努力在日后一较高下的想法；如果我是二流的导演，我会在看完电影后面有愧色，战战兢兢地端着自己的饭碗，顺便想想自己的职业道德和精神素养；如果我是一个三流导演，那么我什么都不用考虑，我会混日子捞钱直到混不下去那一天为止。

但是无论如何，我绝对不会说：如何？不过技术一流而已，因为我分明看出，这不仅仅是技术的差距，这是能力的差

距，是精神的差距，是素养、信念和积累的差距。同时我会在批评对方之前，先问问自己我、或者我们想做什么，做出了什么，做的怎么样。

我从电影院里走出来的时候，看看周围的车水马龙，第一次深刻的理解了什么叫如梦初醒，以及沉睡的梦想心境被唤醒却又迅速落幕，随之而来的怅然若失。对我来说，我还是选择心甘情愿地幼稚一次，并且像带给我如此感受的人表示简单的感谢。

因为它浓缩了一代电影人的情感和梦想。

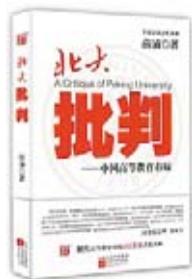
因为这心醉神迷的一刻，你我都有幸见证。

因为让我又还原为一个观众了。

最后，让我套用罗斯福对丘吉尔说过的一句话，来表达我对这部电影的感受：与你出现在同一时代深感愉快。

【奥斯卡奖】金奖导演詹姆斯·卡梅隆 首部影史巨作
2010年开画之作 传奇呈现





北大批判

作者：薛涌 出版社：长江文艺出版社2009年11月

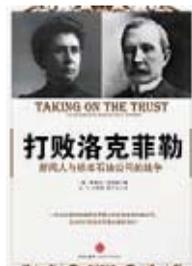
作者1983年毕业于北京大学中文系，后来获耶鲁大学历史博士学位，现在美国任教。已经出版有《美国是怎样教育精英的》《草根才是主流》《一岁就上常青藤》《仇富》等书。西方的研究咨询机构得出结论，世界500强企业在在中国很难招到适合岗位要求的大学生，中国大学生的职业竞争力，甚至比不上印度。本书从西方大学的起源讲起，结合作者自己在北大、耶鲁受教育的实际情况，详细分析西方大学教育的种种先进的理念与实践，从而对比分析出中国高等教育的种种缺失，力图给现在的大学生和执掌高教改革的官员描绘出一幅清晰的高等教育改革路线图，使有心者能够按图索骥，共同改正中国高等教育的弊端，提升中国高等教育的竞争力。



多难登临录——金融危机与中国前景

作者：张五常 出版社：中信出版社 2009年12月

本书以著名经济学家张五常手札的形式，实时记录了在当今全球金融危机背景下，中国国内经济和社会发展的重点领域面临的挑战，如中国新劳动法出台、医疗改革、人民币升值、科技转型等热点话题。张五常的研究成果或许可为关心中国未来发展前景的企业人士、政府官员、学者等，提供最新的理论和实践方面的借鉴意义。

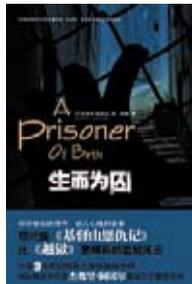


打败洛克菲勒

() 2009 11

这是一个关于两个梦想者的故事。故事发生在19世纪末20世纪初的那场决定商业和新闻业命运的世纪之战中。在镀金年代的鼎

者”公司兵戎相见的熊熊战火。基于对塔贝尔和洛克菲勒档案资料的广泛研究，本书是进步年代和那场永远改变美国现代产业面貌的世纪之战的逼真和生动的写照。



生而为囚

() 2009 10

其他客人对贝丝出言不逊，双方发生冲突，贝丝的哥哥在混乱中被刺身亡；丹尼被对方指称是杀人凶手，四位证人里一位是律师，一位是著名影星，还有一位出身贵族，是知名公司历史上最年轻的合伙人——谁还会相信丹尼的证词？丹尼为此被判了22年的徒刑，关进了英国最高安全等级的贝尔马什监狱。从来，没有囚犯能在那里逃脱。在狱中，牢友尼克的外貌及身材与丹尼相近，也因此被人误认为是丹尼而遭到杀害。丹尼借这个阴错阳差的机会，顶替尼克的身份出狱，领取了丰厚的遗产，开始了他完美的复仇计划。



晋商之死

作者：木萱子

出版社：中国经济出版社2009年9月

现在的山西人高喊山西失去了，被掠夺了，甚至意志被强奸了，但我们需要思考的是，除所谓的资源以外，山西人失去的还有什么？被掠夺的还有什么？“商帮热”在全国持续高温，我们问：把“晋商”的标签贴到徽商、闽商、浙商等等商帮身上，是不是都是通用的？面对额头上的皱纹都相似的商帮祖宗，我们该如何跪拜、承继？我们为如何如此苍白地去解读祖宗的精神？唱戏用真腔，做书重启迪。本书从另一个角度，给读者提供思考与讨论。



国企秀

作者：方效

出版社：时代文

艺出版社 2009年11月

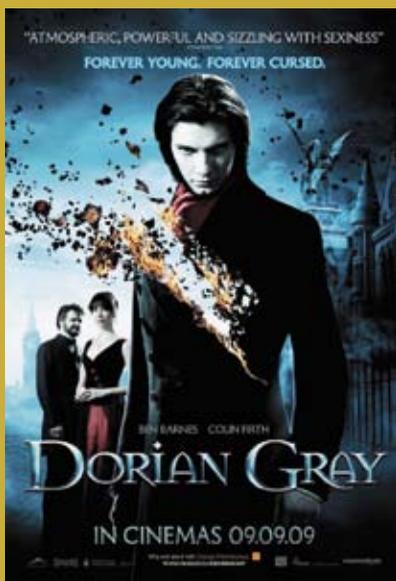
《国企秀》出自一位国企高管人士之手，记录了利益纠葛、暗流涌动下的国企远宏集团内部的职场斗争，通过新人杨明峰的成长和企业内部各派系的斗争过程，展现了老牌国企在探索未来发展道路上的曲折和面临改革时来自各个阵营的惊心动魄争斗，展现了真实的国企生存发展众生相。



野兽家园 (美国)

本片改编于美国插画作家莫里
1963

书。小男孩马克斯精力旺盛无处发泄，不满姐姐克莱尔的忽视和妈妈的管教。在一次与妈妈的争吵中，马克斯离家狂奔而去，到河边独自驾驶小船，在海面航行了两天两夜，到达了一个神秘岛屿。岛上生活着一群头上长角、身材高大的毛茸茸怪物们。为了不被吃掉，马克斯骗怪物们说自己是维京人的国王，来到岛上也要当它们的国王。单纯的怪物们相信了马克斯，兴高采烈的奉他为王，在岛上建筑新居。但令马克斯意外的，却是名叫卡罗的怪兽与怪兽KW间的矛盾……



道连格雷 (英国)

为了永葆青春，出卖自己的灵魂，让自己的画像代替自己变老、变丑，而他自己则耽于享乐、自我放纵。最后有一天他看到了画像，记录下他桩桩恶行的画像此时已经变的十分丑陋可怖，震惊的了，死时他的容貌变得又老又丑。



九 (意大利)

本片改编自费里尼的名作《八部半》。主人公吉多是一位电影导演，正在筹备他的第九部影片，他的前几部作品都遭遇了票房惨败，而对于这部新的电影，吉多也还没有想到合适的情节，事业面临困境。同时生活中与数个女人的复杂关系也让吉多一筹莫展，包括妻子、情妇、同事、母亲等等，他要怎样才能顺利度过这一段人生的低潮期呢？



白丝带 (奥地利)

故事的讲述者——一位乡村教师回忆起一战前夕，德国北部某村庄里的一系列离奇往事。医生骑马回家的时候被绳索绊倒受伤，人们马上展开调查的同时，牧师对两名晚归的孩子施以体罚，并为孩子们系上了象征纯洁的白丝带。第二天，一名佃农的妻子因事故身亡，乡村教师在河边发现男孩马丁在高处行走，马丁声称想知道上帝是否要惩罚他。教师与男爵家的保姆伊娃相识，彼此留下了良好印象。不久男爵主持了丰收典礼，身亡农妇的儿子认为男爵对母亲的死有责任，遂破坏了男爵的菜园泄愤。所有这些恶性事件可能的始作俑者迟迟没有调查出来，纵火和针对儿童的毒打仍然发生。第二年费迪南大公遇刺之后，教师似乎发现了一些线索，但却被牧师强硬制止。

微博趣人之

喜游记



悟空、八戒、悟净……绝非为师责难，但我的教诲你们都忘了不成？你我师徒皆为佛门中人，诸般戒律你们该时刻谨记于心！为师来问你们，到底是谁！昨晚趁为师睡觉时，悄悄登录偷了我的菜？！

唐

悟净，你看你不去饮马，又拿着手机玩自拍。为师讲过，你脸巨口阔胡须茂盛，再怎么嘟嘴也不卡哇伊。来，给我拍几张。

猴哥儿，当初你就拿这戒指跟紫霞仙子求婚的？你真逗！半克拉钻都没有，换谁都不鸟你了！当初嫦娥就这么臊我说：甭跟我说爱不爱，先看钻戒多大块！

猪

悟空，莫再责怪为师了，为师又如何知道他是此地衙门钓鱼执法呢？

唐

我说师父，你让俺老孙变几个法术助兴，俺变了；你让表演开镣铐，俺吹口仙气就得了，你非让俺用纸张银票打开？

孙

又年终了，为师来说下今年探亲假的安排：白龙马回西海，记得给令尊带好；八戒你今年带悟净回高老庄吧，也让他吃一顿热乎饺子；悟空，你载为师到女儿国后便回花果山。另外再强调下，节假日期间要注意安全，如遇重大突发事件，要按规定及时报告并妥善处置。

唐

悟空，已经三更天了，喊八戒进来睡吧。他这每天夜里都对月亮唱歌，搞得为师都有些忧郁了。你们听听，唱的好凄凉啊——“我愿变成神话里，你爱的那个天蓬，展开双蹄变成翅膀守护你……”

据《天庭早报》报道：身为“西游组合”一哥的唐僧与女儿国国王的的关系，早已是神尽皆知的秘密。近日有知情神仙称，唐僧其实早在取经途中就已经与女王陛下秘密拜堂成亲，之所以不愿公开其身份，是怕给女王陛下带来不必要的困扰。更主要的是身为偶像团体成员，唐僧要保持高人气以及如日冲天的取经事业。

别哭了沙师弟，你也是的，师傅说过多少次他洗澡的时候不许跟着，你非要去献殷勤搓背，挨骂了吧？……哦，他的纹身我早看见了。什么观音啊，师傅背后纹的是关公。啥！你以为呢？师傅出家以前外号叫刀疤唐，有堂口的！后来？哈！混得好就跟皇上论哥们了呗，大唐那边不少官员都是黑道儿漂白的。

猪

悟空，这几日是怎么了？为何到处都在唱同一首歌？圣诞节？为师不知，但那歌……为师听来，却实在是充满了对我们师徒取经事业的嘲讽之意。你们听，又在唱了——“精都白死，精都白死，精都倒了霉……”

唐

我说师傅，你让俺老孙变几个法术助兴，俺变了；你让表演开镣铐，俺吹口仙气就得了，你非让俺用纸张银票打开？……虽然俺老孙神通广大，虽然咱们这是神话故事，但你也未免太难为人了吧？

孙

白龙马，仙界红色后代、富二代。其父为西海龙王敖顺殿下，掌管人间水利资源。早年其处在叛逆期，无所事事，四处炫富，甚至纵火取乐，终被其父亲亲自送审，被判劳动改造，驮唐僧取经。实则是敖顺为儿子四处打点，铺就的镀金之路。取经后其修得正果，当选西天佛中央政治局常委，其职位与观音菩萨平起平坐。

沙僧，曾在天庭保全部门任职，后因得罪领导而下岗。在流沙河附近靠水产为生，终日思考被贬原因，终谢顶。却始终坚信天庭的正确领导，立场坚定。在佛祖的基本理论、基本路线和基本纲领的指引下参与取经。挑担饮马，任劳任怨，显示了极强的奴性。曾一度入选年度“感动天庭”候选人。是公认的天庭好儿女。

孙悟空，曾组织领导黑社会性质犯罪团伙，于花果山网罗多名社会闲散猴员，从事各类违法活动，造成极其恶劣的影响，严重破坏了当地的社会秩序。在实施抓捕过程中，其多次暴力抗法，公然向我天庭挑衅。我天庭表现出了极强的克制力，以退为进，极大打击了其嚣张气焰，终将其逮捕后送往西天接受思想再教育。



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



在路上

——送给21世纪不动产中国总部十周年

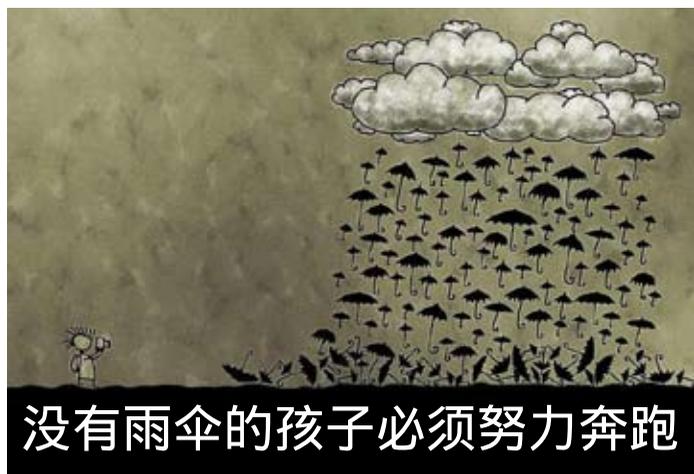
文 | 杨剑 21世纪不动产武汉区域

曾经是因为雨季前的躁动
所以选择了行走
循着春天的信息
触摸着缓缓溅落的雨滴
渐行渐远
淡淡的模糊了身后的那片桃李

曾经是为了遥远的理想
所以选择了启航
步履蹒跚的成长
镌刻成了舒缓的纹理
忽明忽暗
修长的脚步不断地勾引着蓝色的诱惑

栀子花开了 那么浓烈
无声无息地映照着一轮清白的浅月
浪漫金柳的新衣
已经褪去了那一层鹅黄
云卷云舒
旋转着一曲曲波澜不惊的曼舞

在路上 青涩的迁徙
细雨扑满了潮红的脸颊
彼岸的缕缕炊烟
依旧牵引着跋涉的行囊
梦里梦外
固执的守候着一份永恒的期待 



文 | 张劭婷 西安区域

我们都有很多的伞，下雨时妈妈撑起的温暖的伞，跌倒时爸爸递来的坚实的伞，失意时朋友们扬起的理解的伞，恋爱时他送上的甜蜜的伞……但是，有时，没有这些可以挡风遮雨的伞，要靠我们自己去面对。

以前念书的时候，身边拥有很多关爱我的人，可以让我无忧无虑单纯快乐地成长；毕业了，彻底的离开了心爱的校园生活，忽然间一阵失落，发现自己，少了那么几把伞。

刚参加工作，初出茅庐的我不懂的事情很多，连发传真都紧张到冒汗，生怕自己犯了错，延误了大家的正常工作。这时才发现自己有太多不足的地方，很多实际的工作技能都不会。突然觉得少时的轻狂是多么的无知，适者生存的现实是多么的残酷。不经意间，生活已经不再风花雪月，衍变成了实实在在的“酱醋盐”。

不知道自己算不算笨鸟，但是先飞总是没错的。当自己技不如人的时候，更是要加倍的努力。我虚心的向同事、领导请教，细心观察别人的做事方法，日积月累，逐渐学会了很多在学校里学不到的东西，如何交际往来，如何合理安排手头的工作，如何排解工作压力，如何更好的完成自己的工作……这个时候，我骄傲地告诉自己：没有那把庇护我的伞，我依旧在成长！虽然缓慢，但个中的快乐和挫折，只有我自己明白。

人常说“不经历风雨，怎么见彩虹？”但是却没有人告诉我们，当狂风暴雨来袭的时候，我们该如何去做。下雨时，有人会不慌不忙地拿出别人早就给备好的雨伞，有人可以打个电话找人来送伞，或者最起码能找个屋檐避雨……可是如果你既没有先天的便利，又没有后天的庇护，你该如何？消极地说，你可以在雨中痛哭，诅咒这世界的不公，或许会有人怜悯你，给予你一角天空稍遮风雨。不过，记住，亲爱的，没有人对你负有这种义务。虽然有时会有抱怨，也会难过委屈，但是没有雨伞的孩子没有时间抱怨，没有雨伞的孩子必须努力奔跑，没有雨伞的孩子只能依靠自己的奔跑去迎接彩虹。 

挤公交车挤出的思考

文 / 陈宇 21世纪不动产杭州区域



经过一些日子的调整，我竟然可以把生物钟调整到躺在床上睁着眼等着6点半的闹铃声。

半小时收拾完自己，奔到公交车站。等公交就像婚姻。也许你努力地向站台赶去，公车却早一步在眼前溜过。也许你早早地站在清冷的站台上等待，周围的人换了一批又一批，都等来了自己的公交，你的那辆却姗姗来迟。

上班时段的公交必定是挤的，塞得跟汉堡包一样缓慢的在车流中挪动。站台上每个人的要求都不高，只要能上去就行。在这个时段等公交的不是学生就是上班族，如果不是非常赶时间，我想应该不会有人会跟大伙凑这个热闹。因为在赶时间所以要求不高，上去了就行，还最好能有个站立的位置，即使是金鸡独立。假使被周围人凌空架起迟迟不能降落也很阿Q的心满意足了。这好比是大龄青年，响应国家晚婚晚育的号召有年头了，早到了适婚的年龄却迟迟没有归属。自然要求也不那么高了。看的顺眼能过日子就成了，什么学历啊身高啊三围啊兴趣爱好志同道合啊，这些标准基本上都上山下乡了。至于美好的浪漫就只能交给青春的少男少女去了。

车厢里的座位是有限的，所以抢手。如果是处于人满为患的高峰时段，座位的重要性就好比辛德勒的名单。当你被众人四面楚歌的包围着架空着，伸手抓不找任何可以不随波逐流的扶手拉环的时候，你多么希望上天送你一个座位。即使是极其简陋残破不堪的。只要能改变一下姿势，拥有一份空间。如果你挤公交挤出了经验，你就会知道在哪一站下的人多，你会练就一双慧眼，上车直奔学生模样的人的座位，死死抓住椅把不放手，千年等那么一回，机不可失不再来。有的时候，你发现你等的

那个座位上的人竟然在该下的站没下，恍然大悟她是在装清纯骗了你的火眼金睛。除了气急败坏你只能另觅他处。又突然你附近一个缩在角落里的座位腾了出来，你完全可以立即坐在上面，但你却犹豫了，因为坐在那个位置上只能蜷缩着身子极不自在，兴许下一站下的人多有好位置可以腾出来。但出乎你意料，你放弃的那个位置有了主人，而你所期待的那些所谓好位置却迟迟不见人起身，你只能夹在越来越多的竞争者之间暗自惋惜。也许在某一站，突然起身无数，座位腾出许多，然而你竟无从选择，但当你做出决定的时候，却发现早有人抢先一步。你只能继续站在那儿打转。这时，读者会说你丫会不会又想举例说事引申开来。我想说是的，因为世间很多的道理是相通的，只是看你能不能发现。从这些例子中你又能发现什么道理呢。是的，也像爱情。你一直苦苦等待的那个人却不爱你，白白的浪费了你的青春和感情。你所不在乎的那个座位却恰恰是你今生能够碰到的最为难得的贵人，也许她并不美丽，但却能与你相濡以沫同舟共济。也许你条件很优秀，不乏追求者，兴许你挑花了眼，长时间的跟很多人保持着暧昧的说不清的关系，但过了些时日，这些追求者纷纷的有了归属，你也就成了孤家寡人。

公车就像人生，有不停的出现在你身边的人，也有不停的离开你身边的人。总有一天你也会下车，告别自己的人生。但别的人生还在继续，就像公交不会停开一样。或许人还有下辈子，有机会再次乘坐这趟公交，但是却没有机会去把握现在该珍惜的人了。或者也许，你竟然又遇到了你上辈子错过的人，然而你们却不会记得，因为喝过了孟婆汤走过了奈何桥。或许这只是理想，你只能远远的望一望这似曾相识的脸庞，微微的笑一笑，她也会礼节性的回笑一下，之后便没有故事，只能相忘于江湖，而后各走各的路，各有各的人生了。☞

看电影记

文 / 盛超明 21世纪不动产杭州区域

2009年新片不断，有不少是前作的续集，比如《赤壁下》《黑夜传说3》《变形金刚2》，《冰河世纪3》《终结者4》《哈利波特6》《风云2》等等。还有一些是老片新拍，比如《刺杀希特勒》《13号星期五》《玩具总动员3D》《铁臂阿童木》《福尔摩斯》《公主与青蛙》等等。

不光欧美片商看好中国市场，港台导演也意识到内地市场的巨大消费力。到目前为止，香港还没有哪一部电影可以在香港本土上映后超过1亿票房，但随便一部稍微有点吸引力的港片放到了内地市场，一个周末的票房成绩就能达到2-3亿，这样惊人的数字不是消费水平质的差异，而是消费群体量的差异。

港台观众很少会去看内地导演拍片子，但内地观众却对内地与港台电影来者不拒，所以内地的观众的观影情结，是建立在内地影片与港台影片的相互比较之上的，观影的角度会更刁钻，批评力度也会更强。

导演们似乎也意识到了这个问题。越来越多的导演开始联手，纷纷打出两岸三地合作的旗帜，一部电影里港台和内地的

演员争奇斗艳司空见惯，甚至一部电影有好几个导演的局面也已经习以为常了，其中最具有代表性的应该属《无间道三部曲》和《赤壁上下两部》，分别代表了两岸三地的演员和导演的强势组合。

现在的电影市场基本分成三大块，一块是小的，以艺术片剧情片为主打的市场，以小博大，赚取眼泪的同时也觊觎着国内国际上的这个那个大奖；另一块是大的，以动作片科幻片为主打的市场，是以大博大，目标很明显地带着浓浓的商业气息，不求完美，只求赚翻。这两个板块相互独立又相互联系，碰撞之后的结果是在中间出现了一条界限不分明的分水岭，也形成了独立于这两大板块的第三块市场。这类市场五味杂陈，充斥了前两个板块所具备的一切形式和内容，又有区别于两者的独特元素，结合好的还可以算是鹤立鸡群，出淤泥而不染，结合不好的就是令人倒胃口的怪胎，令人作呕，甚至有想动手的冲动。

电影的好坏有时要看剧本，有时要看导演，有时要看演员，有时要看钱，有时要看时间……观众的观影点在哪，巧合这部电影的侧重点也在那，那舆论就是好的，反之舆论就是坏的，这里的舆论和正儿八经的影评专家没关系，和票房也没关系，纯粹是观众的呼声。

俗话说群众的基础是一切的基础，电影艺术首先取自于群众，然后高于群众，最后再还原于群众，从群众中来，到群众中去，来去之间或增或减，总能产生一些化学反应，至于反应的程度是激烈还是微弱，这就要看天时地利人和了。

《2012》上映之前，又是玛雅文化的神秘，又是天灾人祸的惨烈，夹杂着亲情伦理的道义，宣传狂潮势不可挡，但真正看了以后，发觉同样是《后天》的导演所拍，场面固然是大了，不过是一遍又一遍地炒冷饭，所谓推陈出新，只不过是把原来装饭的盘子换了下，吃过以后才知道，原来那饭还是冷的，于是，观众的心也随之冷了。

都说《变形金刚》剧情很苍白，但对于怀旧的观众来说，光是听到阵阵奇奇卡卡地变形声就已经热血沸腾了；都说《建国大业》很桥段，但对于经历过那一个年代历史的观众来说，只是看到那些个熟悉的名字就已经心潮澎湃了。观众去看电影往往都有各自不同的理由，但却有相同的希望，那就是希望不枉此行，值回票价，除非你是去电影院睡觉，否则你总不会希望自己买单之后，上来的却是一堆狗屎。

春节快到了，庆幸的是还有两部电影值得一看，一部是《十月围城》，还有一部是《阿凡达》。





21世纪不动产 邀你一起 看电影

真情回馈，如“影”随行

为答谢新老客户的厚爱与支持，值此岁末之际，21世纪不动产特推出2009岁末客户电影节，凡是在2009年年底成交的买卖客户，均有机会获得免费电影票。观影门票，先到先得，贺岁大片，先睹为快。

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：4006-50-8821
www.century21cn.com

01

青岛区域：
雏鹰训练营成功举办

2009年11月13日下午，在阵阵掌声中，由青岛区域组织的雏鹰培训在青岛区域分部培训教室画上圆满的句号，此次培训为期三天，有来自13家门店的65位学员参加了本次培训。针对此次培训因参加人数众多，区域讲师团特将四天的课程压缩为三天，使得培训课程更加切合实际，对学员的培训更具针对性。经实践证明，此次培训是成功的，得到了学员的积极的高度的评价，更增加了学员的参与性，整次培训过程中学员热情高涨，和讲师互动热烈，并积极提出自己的见解和疑问，使得所学到的知识更好的运用到实际中。

02

佛山区域：
IMA培训课程成功举办

2009年11月17日 - 20日，由21世纪不动产中国总部举办，佛山区域承办的IMA（国际管理课程）培训在佛山区域培训室隆重举行。为期4天的培训由来自北京总部运营支持服务中心经理，资深培训讲师杨琢老师、成都区域副总经理凌敦平老师讲课，佛山区域培训室座无虚席。两位讲师不仅在课堂上引领学员学习、讨论、分享、思考，更在课余时间深入门店，现场诊断，针对学员在经营管理中遇到的实际问题进行了深入的交流辅导。学员们纷纷表示，“收获很大，解决了平时工作中的很多困惑。”

03

佛山区域：
新店频开

2009年11月21日，在顺德，21世纪不动产又有两家加盟店正式开业。两家加盟店分别是位于顺德区大良丹桂路翠华轩9号铺（即机关幼儿园对面）的丹桂加盟店和位于顺德区大良云良路4号顺利大厦2号铺的云良加盟店。从2009年5月首批加盟店开业到现在为止，21世纪不动产佛山区域已有14家签约加盟店，其中正式开张营业的有9家店。

04

杭州区域：讲师团喜添5位全国认证讲师

经过艰辛的努力和充分的准备后，目前杭州区域已有5位代表顺利通过初试、复试，成为2009年杭州首批荣获CREATE21全国认证讲师称号的讲师。他们分别是：杭州区域分部网络运营中心片区经理吴建，杭州轩廷加盟店庆春店销售经边晓丽理，杭州中正加盟店滨江店店长朱建栋，杭州轩廷加盟店天都城店销售经理汪丽敏，杭州原创加盟店区域经理郑强。

05

青岛区域：
2009年年会举行

2010年1月6日，“21世纪不动产青岛区域2009年会暨2010新年联欢会”在青岛海情大酒店成功举办，300多名优秀经纪人参加。大会同时邀请了多位战略合作伙伴，包括中国银行、光大银行、兴业银行在青岛支行的领导，以及基鸿装饰的领导等嘉宾。2010年——创新年，是21世纪不动产青岛区域全年的中心主题。大会分为两部分，即嘉奖会与晚宴联欢会。嘉奖会包括培训类、服务类、管理类、业绩类共四大板块；联欢会现场高潮迭起。

06

杭州区域：
2009第6期CREATE21圆满结训

由杭州区域培训中心举办的为期3天的2009年度第六期（12月22-24日）“Create 21”业务技能进阶培训班在湖畔会馆圆满地结束。Create21不仅详尽地介绍了21世纪不动产一套先进的个人营销理论，而且对21世纪不动产所特有的营销资料及工具的使用都作了说明。主要内容包括：体系概览、质量服务、市场开发、获取委托、与客户合作、磋商谈判、售后服务等方面。此次培训班有来自中正加盟店、美迪嘉加盟店、原创加盟店、罗曼司加盟店、乐扬加盟店、佑尚加盟店、轩廷加盟店、三缘加盟店等店的学员。此次课程促进了经纪人业务技能在门店和经纪人之间的共享、传播，将对体系门店运营工作起到积极的推动作用。

21世纪不动产十周年SLOGAN征集 获奖名单

一 等 奖

(空缺)

二 等 奖

(空缺)

优 秀 奖

杨 剑 21世纪不动产武汉区域 隋迎权 21世纪不动产北京区域
张 羽 21世纪不动产北京区域 胡月朋 21世纪不动产北京区域
樊技康 21世纪不动产石家庄区域 何维之 21世纪不动产杭州区域

21世纪不动产内刊2009年度 作者奖名单

一 等 奖

郭 威 21世纪不动产北京区域

二 等 奖

杨海英 21世纪不动产杭州区域 舒 宁 21世纪不动产成都区域
李兰玉 21世纪不动产青岛区域

三 等 奖

杨慧媛 21世纪不动产青岛区域 户小平 21世纪不动产郑州区域
韩丽萍 21世纪不动产天津区域 刘小慧 21世纪不动产西安区域

- | | |
|-----------------|------------|
| 1. 王皓副总裁为经纪人颁奖 | 6. 嘉奖大会主持人 |
| 2. 王皓副总裁与获奖者合影 | 7. 获奖者合影 |
| 3. 佩戴花环 | 8. 才艺表演 |
| 4. 马丽红副总裁与获奖者合影 | 9. 嘉奖大会现场 |
| 5. 主题论坛现场 | |

