

迎接二手房时代的春天

记忆力好的同事，或许记得，一年前，那期内刊的卷首语标题是《二手房的春天》。我们是在为楼市春天的回归而欢呼，也是为二手房春天的率先回归而欢呼。

那是一种似乎等待已久、坚守已久后的欢呼，虽然沉默的等待也不过是一年多的时间。忍耐终究会获得丰厚的回报。

现在，让我们将目光放得比一年多更长远一些，譬如10年。按照通常的历法理解，2010年刚好被视为新的10年的开始。

有必要重新引用一些被人忽视的数据。住房和城乡建设部政策研究中心主任陈淮去年11月1日在一次论坛上介绍，1999年至2008年的10年间，中国建了80多亿平方米的商品住房，2亿左右城镇家庭的7000万个家庭买了新房，约占城镇家庭的三分之一。未来10年中国有望至少建7000万 - 8000万套新房，加上前10年的户数，即有三分之二的家庭住进新房。到2008年底，我国城镇实有住房总量124亿平方米，2009年新建住房5.77亿平方米，目前全国城镇住房保有总量约130亿平方米，户均住房60平方米。

按照中央政府的规划，我国到2020年要全面实现小康水平。小康社会，住房也要达标。户均90平方米被认为是住房的小康标准。也就是说，未来10年，即使城镇化率1个点也不增加，1户农民也不进城，仅现有的2亿城镇家庭，户均从60平方米增加到90平方米，需要新建60亿平方米的住房，年均6亿平方米。而创下若干历史之最佳的2009年，住房竣工面积也不过5.77亿平方米。

请想象一下未来10年的房地产市场：要达到住房的小康标准，每年都必须有2009年，这是怎样恢宏的一种背景！

有同行可能会觉得，讲这些枯燥的数字做什么，还是现实一点，看看二手房市场将是什么样。不，上述数据不是废话，这些正是我们想强调的，过去10年的楼市积累，正构成了二手房市场的基础；未来10年，将是二手房大发展的平台。而20年如果能够合而为一个时代的话，那么，这就是二手房的时代。2010年的春天，也恰恰启幕了二手房时代的春天。

可以毫不谦虚地说，我们正处于黄金行业的黄金时期。假如中国坚持住房市场化的方向不改变，坚持房地产企业和房地产经纪机构市场化的方向不改变，那么，我们有理由坚信，到2020年，中国出现一家年营业额超过5000亿元、佣金纯收入超过30亿的房地产经纪机构，是完全可能的。

如果要“现实一点”，那就是，无须担心2010年的二手房市场，简单的理由是，二手房正逐渐进入一个投资性住房的交易时期，2009年、2010年不过是处于二手房交易相对活跃的肇始期。

我国2008年人均GDP为3266.8美元。有人说，人均GDP达到3000美元后，即进入投资活跃期，房地产投资是其中重要领域。而京沪深等城市人均GDP已跨入1万美元，不少大中城市人均GDP跨入5000美元。房地产投资的活跃程度，将随着经济总量而次第增长，上海大约是从2003年底2004年初开始，北京从2005年左右开始。投资性住房的大部分，终将先后转入二手房市场。所以说，二手房市场是我们所处投资时代受益最大的领域之一。

实证研究表明，二手房转让环节的营业税，其税率的变化只影响交易的成本，而不能决定交易本身的主要因素。当然，我们更盼望税率的稳定，一如楼市政策的稳定。

我们相信，未来10年，二手房交易的黄金时代不可阻遏。■



8

头条
HEAD LINE

21世纪中国不动产在美挂牌



10

封面专题
COVER SPECIAL SUBJECT

高潮之后 归于平淡？



21世纪中国不动产

2010年3月 总第 27 期

出品：21世纪不动产中国总部
主编：何 鸣
设计：考 拉
封面：领航图文
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： 焦点房地产网
www.focus.cn
内刊网址：<http://www.century21cn.com/news-magazine.asp>

编者的话 EDITORIAL COMMENT

1 迎接二手房时代的春天

行业资讯 PROFESSIONAL INFORMATION

评 论 COMMEN

6 2010年：经济平稳 楼市平淡

7 解放年轻一代

头 条 HEAD LINE

8 21世纪中国不动产在美挂牌

封面专题 COVER SPECIAL SUBJECT

10 高潮之后 归于平淡？
11 楼市调控还将深入？
12 历史不会重复 楼市下半年仍将增长
14 上海2月二手房：量跌六成 价创新高
15 2月北京二手房成交创一年新低
16 杭州2月二手房成交下降4成 价格下探
17 2月深圳新房销售降七成 二手房跌近五成
17 天津2月二手房环比降三成
18 2月武汉二手房由售转租
18 南京二手房或迎新一轮调整



观察 OBSERVE

- 20 京二手房源挂牌量猛增
- 21 在楼市寒潮中投资房产？
- 22 京“11条”：暗显“两会”调控基调
- 23 1月北京二手房量跌七成 楼市软着陆或成奢望
- 24 京二手房需求近半靠婚房 六成婚房老婆定
- 24 没房可买 京城新房倒寒春
- 25 金融调控剑指楼市“命脉”

人物 PERSON

- 26 坚守并且信仰

前沿交流 EXCHANGE

- 30 利用13VCD教练你的员工
- 31 成单之路 似水流年
- 32 如何留住员工的心

行走的风景 LANDSCAPE OF TREADING

- 36 我们的城市

经纪人博客 BLOG

- 40 笑侃“电话语音接入系统”
- 42 房子决定爱情

36

行走的风景
LANDSCAPE OF TREADING

我们的城市



49

文化
CULTURE

《艋舺》：台湾电影的热血和青春

文化 CULTURE

- 46 小上司，大下属
- 47 古代廉租房
- 47 汉朝房价收入比
- 48 逻辑的嫌疑与献身的童话
- 49 书声碟影
- 51 《艋舺》：台湾电影的热血和青春
- 53 约女生的白痴事

体系资讯 SYSTEM INFORMATION

1

**温家宝：
今年GDP预期增长8%**

国务院总理温家宝3月5日在十一届全国人大三次会议上作政府工作报告时表示，今年经济社会发展的主要预期目标是：国内生产总值增长8%左右；城镇新增就业900万人以上，城镇登记失业率控制在4.6%以内；居民消费价格涨幅3%左右。今年广义货币M2增长目标为17%左右，新增人民币贷款7.5万亿元左右。这两个指标虽然都低于去年实际执行结果，但仍然是一个适度宽松的政策目标，能够满足经济社会发展的合理资金需求。温家宝还重提了坚决遏制部分城市房价过快上涨的四条措施。

2

**央行行长：适度宽松货币与
通胀预期**

3月6日中国人民银行行长周小川在十一届全国人大三次会议记者招待会上说，我国仍旧实行适度宽松的货币政策，但也高度关注通货膨胀。在危机的条件下，不排除采用特殊的政策，也包括特殊的汇率形成机制，它也是我们应对全球金融危机的一揽子政策中的一个组成部分。要从上述一组政策的观点来分析人民币汇率形成机制不断演变和不断完善的过程。

3

**商务部部长：
中国促进内需计划全球受益**

商务部部长陈德铭3月6日在十一届全国人大三次会议记者招待

会上说，中国的一揽子刺激内需和外贸的计划，是在遵循世贸组织的各项规定和坚决反对贸易和投资保护主义的前提下进行的。去年中国的消费增长了16.9%，出口下降了16%。拉动中国经济主要是国内消费。中国促进内需的计划、启动消费的计划是全球受益，各类企业都受益的。

4

**住建部部长：
未来20年房价上涨压力很大**

住房和城乡建设部部长姜伟新3月8日在十一届全国人大三次会议记者会上说，中国未来20年房价上涨的压力仍然很大，未来20年由于中国是城镇化、工业化的快速发展时期，需求较大，而土地供应是有限的，房价上涨的压力仍然是很大的。但是中央政府抑制房价过快上涨的决心更大。对二套房消费要采取经济的办法进行控制。

5

**财政部部长：
去年全国卖地收入14239亿元**

财政部部长谢旭人3月6日说，2009年全国土地出让收入大体是14239亿元，已纳入到基金预算管理。这些收入将用于征地拆迁、补偿以及被征地农民的补贴、土地开发、农村基础设施建设和城市建设、廉租住房建设等。

6

**发改委主任：
4万亿投资没进房地产**

国家发展和改革委员会主任张

平3月6日张平回答4万亿元投资的投向问题时表示，4万亿元投资计划的实施，不仅对中国提振市场信心发挥了重要作用，而且对世界经济的复苏也产生了重大影响。4万亿元投资没有一分钱进入“两高一资”和产能过剩行业，也没有一分钱进入房地产投资领域。

7

**住房保障法
今年立法明年出台**

国务院法制办副主任邵凤涛3月7日在全国政协工会界举行的联组讨论上透露，《住房保障法》已经列入国务院今年的立法计划。今年出台的把握性不大，明年将会有结果。《住房保障法》于2008年11月被列入十一届全国人大常委会五年立法规划，住房和城乡建设部住房保障司负责该法的起草工作。

8

**中国
成全球最大房产投资市场**

一份报告称，2009年中国房地产投资规模增长一倍，达到创纪录的1562亿美元，而同期美国房地产投资规模则下滑64%，仅有383亿美元。这标志着中国已经取代美国，成为全球最大的房地产投资市场。2009年，中国的房地产投资约占当年全球房地产投资总规模(3677亿美元)的42%，是美国的4倍多。同年日本房地产投资同比下跌了48%，至190亿美元；包括英国、德国、法国在内的所有欧洲国家则下跌了44%，至1520亿美元。

10 北京 出台楼市调控细则

北京市11个相关职能部门2月23日联手下发《促进北京市房地产市场平稳健康发展的实施意见》，加大政策性住房建设力度，严格二套住房购房贷款管理，严格执行国家有关个人销售住房的税收政策，加强商品房销售管理，恢复限外令等。

11 京沪津 出现打折促销

元宵节，上海大部分楼盘推出了优惠促销的措施。北京即将开盘的某项目，预计均价29000元/平方米，推出“交2万元排号，购房可抵12万房款”优惠；大兴区另一个住宅项目，推出了交5万元意向金抵10万元房款的优惠；而万科在北京的一项目，同样进行5万抵8万的优惠；另外“5万抵10万”和“2万抵6万”优惠的项目也陆续出现，优惠范围逐渐扩大。天津南开区某酒店式公寓目前均价为16500元/平方米，一次性付款可享受总房款2个点的优惠。梅江中心区某在售楼盘优惠幅度达到了十几万元。

12 2月广州 楼市价量双跌

广州2月楼市成交量和价格双双下跌。统计显示，今年2月份广州一手楼成交量为3334套，环比1月份的6178套成交量减少46%。观望气氛十分严重。同时，价格也随着成交量的减少而有所降低，2

月份楼市成交均价为9538元/平方米，环比1月份10755元/平方米的万元均价降低了11%。

13 海南 调控楼市

海南省出台《贯彻国务院办公厅关于促进房地产市场平稳健康发展通知的实施意见》，决定加强商品住房交易和土地市场监管，打击炒房炒地行为。2月份海南省楼市成交量锐减，但房价仍维持高位上涨。海南省委书记卫留成在全国两会上接受记者采访时说，海南不会再重蹈房地产泡沫的覆辙，“我们也有这个责任，有这个信心”。

14 未来全球前十开发商 将来自中国？

2月28日，万科董事长王石称，未来五年，全球前十位的开发商都将来自中国。王石说，“去年货币发行这么多会产生资产泡沫，今年楼市如何不好说，但是三年来看其价格一定是上升的。”

15 上海 节后土地成交价格翻番

2月26日，随着龙湖地产、招商地产、中华企业等上市房企纷纷高价出手，属于上海郊区的松江的土地楼板价也被抬升至万元以上。上海龙湖置业以15.95亿元的总价、10750元/平方米的楼板价获得龙兴路地块，上海房地产经营集团和中华企业联手以26.24亿元的总价、

11111元/平方米的楼板价获得另一幅龙兴路地块，招商地产以17.16亿元的总价、16378元/平方米的楼板价获得松江广富林地块。春节后首次土地出让以来，上海每幅成交土地的溢价率都在100%以上。

16 万科2月份 销售面积同比降59%

万科A(000002)公告，公司2月份实现销售面积21.1万平方米，销售金额25.1亿元，分别比2009年同期减少59.1%和35.4%。2010年1-2月份，公司累计销售面积73.5万平方米，比2009年同期减少8.4%；销售金额87.8亿元，比2009年同期增长44.3%。

17 深圳部分中介 盲目扩张今年难过

去年火爆的楼市行情带热了房地产中介市场。以深圳为例，数据显示，截至今年1月，深圳二手房市场大约有店铺2500家，去年全市二手房销售佣金收入约33亿元，铺均165万元。中介公司业绩猛增的背后是规模的扩张。但是，随着二手房成交量下滑，预计今年深圳全市佣金总收入将在21亿-25亿元之间；按去年的佣金份额计算，盈利能力差的公司将面临亏损，最终导致关铺。

2010年：经济平稳 楼市平淡

2009年中国的信贷投放量接近9.7万亿元，2010年计划是7.5万亿元，大家直觉上好像就是从9.7万亿元直接降到7.5万亿元。其实，有1.6万亿元是在2009年核准，将在2010年入市，这样把9.7万亿元减去1.6万亿元，就是8.1万亿元，而将这1.6万亿加到2010年的7.5万亿元上的话，2010年的实际投放是9.1万亿元，2010年的信贷要比2009年宽松，整整多出1万亿元。

文 | 金岩石 国金证券首席分析师

2009年的V形反转出乎所有人的意料，但这个V形反转在2010年不会再出现。2009年全球各国政府努力的方向是一致的，都是刺激经济。但到2010年，全球各国政府都面临政策性的调整，所以政策的不确定性成了2010年最大的市场忧虑。

相对2009年的股市、楼市，2010年会相当平淡，股市的上升空间是30%，楼市的上升空间不会超过10%，这是一个基本的市场判断。前提是经济政策基调不变，经济复苏的趋势不变。

中国的经济增长模式，和欧美市场不一样。欧美市场是通过货币政策和信贷投放来直接刺激民间投资，民间消费。中国是一个投资驱动的经济模式，80%以上靠投资，投资中80%靠政府驱动。政府驱动的投资中有80%来源于超额货币发行，这样一种经济发展模式，所谓退出是让政府退出，这不就等于让4万亿元的计划终止吗？所以我们的政府一再强调，政策基调不变，4万亿政策不变，这等于是告诉大家，政府不会退出。欧美必须退出，因为它是一个市场主导的经济模式。

今年上半年中国不会加息。2010年宏观经济是前高后低，政策调控的基调是前紧后松，只有在两种情况下，才会看到突发性的加息。一种是，经济增长速度过

快。因为在2009年的12月，2010年的1月，单月的GDP最高接近11%，这个速度可能面临增长过快的问题。第二，通货膨胀真的发生了，标志性的数据就是看月度CPI是否超过3%，只要在3%以内就没问题。

关于股市，不存在所谓中期调整。原本大家希望在股指期货、融资融券的消息驱动下，能够有一个新年行情，但这个新年行情由于政策的过度干预而消失了，造成了一种心理落差，所以很多人说股市调整得很厉害，其实是因为预期过高。希望大家能调整心态。

在亚洲新兴市场经济中，高速增长模式的共性特征之一是政府主导下的超额货币驱动，也就是说，泡沫经济是亚洲经济模式难以避免的现象。在泡沫经济事实存在的前提条件下，还是应该在不断提示风险的前提下发现机会。2010年，中国的股市楼市依然会在超额货币的驱动下保持泡沫状态，宏观决策的智慧不是否认泡沫，而是通过政策的选择使资产泡沫平稳地逐渐化虚为实，不断遏制股市楼市的价格过快上涨。

总体来看，中国是处在一个经济复苏的上升阶段，股市和楼市都会继续2009年下半年的牛市。但是，经济增长将会从2009年V形的情况转为更为平稳的趋势，股市的上升趋势会逐渐放缓，楼市将很难再重复2009年的暴涨，预计涨跌幅度均不到10%。不要认为现在出台的政策，真的是要把房价打下去。政府讲要抑制少数城市房价过快上涨，这等于告诉大家多数城市房价还会平稳上涨。所以，相对于去年的狂飙突进，今年楼市的表现会非常平淡，投资人要降低预期，稳中求胜。■



解放年轻一代

文 | 李一戈

多年前，当我也还是个年轻人时，居住的环境也是地地道道的“蜗居”。有段时间，一家三口，再加上来帮忙照顾婴儿的亲戚，挤在大杂院里一间10来平方米的房间，深刻体会了什么叫“转不开身”。

虽然空间逼仄甚至是窘迫，可是，我记得很清楚，房价没有带给我强烈的压力感。那时的商品房售价，一般是每平方米三四千元，我虽然是工薪阶层，但假如是双职工，收入与房价之比断不会超过10。

我身边的很多朋友跟我一样，庆幸自己在上一轮房价暴涨之前成功做了房奴。但是，年龄稍长的同事们在谈起2009年的房价时，仍不禁吁嘘连声。我们常常感叹，此前没有来得及做房奴的年轻朋友，何时才能具备这样的资格？

2008年或2009年初涉险买房的朋友，会有一种后怕感。像北京这样的城市，去年有多少个楼盘售价翻番。我一位刚结婚的80后朋友，2009年初在双方亲友帮助下，买了一套约100万元的两居室，今天同样一套房需要付出200万。即使年收入10万元，也得奋斗10年才能挣得100万——这10年，房价必须静止不动。

但按照2007年、2009年的这种房

价上涨势头，它一年就吞没了你10年的血汗劳动。年收入增幅超过CPI是不够的，年收入增幅超过GDP是不够的，甚至于，不少人收入增幅达百分之二三十也还是不满意，因为赶不上房价狂奔的脚步。

这些年来，我们所处的时代悄然滋生了一种正四处蔓延疯长的心态：速富。如果不能嫁入或入赘豪门，那最好能彩票中大奖，股票翻8倍，或者成为某即将挂牌企业的原始股东。我不忧虑地看到，速富心态正在武装整整一代人的心智。而毫不客气地说，速富心态的始作俑者，正是那暴涨的房价。当年轻人发现，依靠正常的劳动收入，可能漫长到几乎永远无法企及一套住房时，就只能寄望于一夜暴富。

希望尽可能快地争取合法的财富没有错，但倘若一个民族被一种速富心态主宰时，是多么危险。当70后、80后，以及几年后也将迈入社会的90后，统统成为住房的奴隶，甚至欲做住房奴隶而不得，你还怎么期望他们脚踏实地，诚实劳动？当每个公司的年轻人仅仅是希望保住手里的工作以能按期偿还那泰山一般沉重的房贷，你还怎么期望他们灵感飞跃，创新不息？

正如有专家指出，联合国“人

居二”大会提出的“人人享有适当的住房”，不是说每个人都必须买房，即使是西方发达国家，30岁以前买房的并不是很多。但是，正如一位年轻朋友跟我说的：我可以30岁以前不买房，但你总得给我一种可以摸得着的希望，房价是可控的，30岁以后买房是可能的，或者，你有合适的房子让我租？

我无法回答他的问题。不过，我希望政府部门或者人大代表、政协委员能够回答。

我个人觉得，重庆市市长黄奇帆回答得很好。重庆未来10年将建设4000多万平方米公共租赁住房，“这个城市需要你，就给住房”，黄奇帆这话说得很有魄力。能够租住政府提供的公共租赁住房，年轻人大可不必着急去买房。但并非所有城市都有重庆这样的财力、魄力和眼光，很多年轻人还是想尽快买房，高房价的问题还是无法回避。

我们不会天真地以为地产商会主动将房价降低一半，向年轻人敞开供应。解决房价过高的问题，还是要依靠政府坚强的努力。

我深知，必须将这一代的年轻人，从沉重的房价奴役下解放出来，还给他们自由而非枯滞的心灵，还给他们创新而非等待的向往。解放年轻人，就是解放一个民族，就是解放一个时代。

（作者系独立地产观察家）

21世纪中国不动产在美挂牌

文 | v

北京时间2010年1月28日，IFM投资有限公司亦即21世纪中国不动产在纽约证券交易所开始交易，股票代码为“CTC”。当天首次公开发行的12,487,500美国存托股票（ADS，每存托股代表IFM投资有限公司的15股A类普通股）定价为每股7美元。募集资金8700万美元。当日，21世纪中国不动产以7.15美元开盘，收于7.30元，而道琼斯指数下跌逾1%。

21世纪中国不动产的上市路途并不平坦。时值国内房地产宏观调控政策密集出台、二手房交易量大幅下滑之际，美国资本市场亦不够明朗，经济回暖尚未确立。据悉，同期与21世纪中国不动产申请IPO的另两家企业选择了放弃。但21世纪中国不动产仍吸引了包括Fidelity等美国巨型基金的追捧，获得超过6倍认购。此次发售，高盛（Goldman Sachs & Co.）和摩根士丹利（Morgan Stanley & Co.）担任联席账簿管理人。

招股说明书显示，21世纪不动产募集的资金中，大概4000万美元

发展公司自营经纪业务，通过战略性收购进入新的城市。其中约2000万美元发展公司自营经纪业务，通过在已覆盖城市增加自营业务的销售门店。另外1000万美元，投资并进一步开发升级信息和运营系统。

一位知情人士向记者表示，21世纪不动产的商业模式，首先是通过发展特许经营业务，迅速铺开全国的销售网络。通过特许经营业务了解市场信息，进入新市场，搭建品牌。选择性的进入较为成熟的市场发展自营经纪业务，降低投资风险、获得更高收入。而美国的资本市场对房地产经纪业务理解更透彻，公司的商业模式更易受到投资者认同，这是它能如期挂牌的重要原因。

资料显示，21世纪不动产2000年进入中国，从事公司自营的房地产经纪业务、特许经营业务和金融按揭贷款服务。现已在全国拥有超过30个区域分部、覆盖34个城市，拥有逾千家门店，经纪人14000人，470万套挂牌房源。

据本报记者了解，2009年1-9月，21世纪中国不动产总收入近

6500万美元。按照行业平均水平，每交易一套房屋，中介可获得房屋总价款1.5%至3.5%比例的佣金。粗略计算，21世纪不动产2009年佣金收入超过25亿元。

事实上，2009年整个二手房中介行业都收到了来自市场的“红包”，受税费等优惠政策影响，二手房交易量放大，各家中介的业绩都迎来了大幅增长。在成熟国家，二手房交易量远远大于一手房，比例在4:1左右。但在中国，仅上海、深圳等少数城市，二手房交易量超过一手房。因此，二手房市场的发展空间巨大。不过，专家预计，2010年中介收入相比2009年可能大幅减少。

北京市房地产中介行业协会会长陈同顺在接受记者采访时也坦诚表示，国内中介行业的发展和国外相比，处于较为初级的水平，不仅管理不完善，亦存在诚信问题。另外，他指出，中介行业受市场的波动影响仍旧较大。市场好时，中介迅速扩张；市场低迷时，中介迅速减少门面店，中介卷款逃跑事情屡有发生。“但更多的房地产中介走向上市，有利于增加中介的信誉度，促进中介行业向更高的层次发展。”陈同顺说。

业内人士认为，二手房中介的上市有利于二手房市场的更好发展。“现在二手房市场集中度较低，尤其是中小企业，中小门店太多，鱼龙混杂，应该鼓励一批中介企业做强做大。”





高潮之后 归于平淡？

编者按：信号与意义

相信很多人都看了2月27日下午国务院总理温家宝在与网友在线交流的新闻。温家宝重申了国家解决住房问题的4条主要措施是，增加保障性用房，鼓励和支持人们购买自住和改善性用房，抑制投机性和投资性的住房，管好市场。温家宝随后在政府工作报告里重申了这几点。

人们都在评论温家宝的那句表白：“但是我有决心，本届政府任期内能把这件事情管好，使房地产市场健康发展，使房价能够保持在一个合理的价格。”我们却更注意他既抑制投机，又鼓励和支持住房需求和改善性需求的定位。这似乎是一种淡淡的矛盾。

很显然，即使是在调控房价的呼声日益高涨的今天，中央政府仍然没有放弃对改善性需求的支持。抑制投机性需求，表明房价上涨的空间有限，支持改善性需求，表明房价下跌的幅度不大，这是一门学问，楼市调控的学问。因为，投资和消费暂时还

离不开房地产。

平衡的结果，可能是平淡。正如开发商仍希望房价继续上涨，房子继续畅销，而消费者却眼巴巴地祈祷房价能腰斩，博弈、妥协的结果，大多是折衷。市场自会削峰填谷，反应在2010年上半年的楼市，或许既没有2008年的绝望感，也没有2009年的亢奋，而是像居家过日子一样的涓涓细水。

虽然在政府的强力调控下，预期房价将不得有所下滑，并趋于平稳，归于平淡。但本质上我们不关心房价的涨跌，而专注于成交，以及为成交提供服务。国家一再发出抑制房价的信号，对于二手房市场和二手房经纪机构来说，其意义在于，我们要学会在政策的影响下谋生活、谋发展，接受平淡，正如接受高潮与低谷。

但假如你能够眺望更高更远的别处，就会发现，所有的平淡、激动与兴奋，都是我们砥砺事业的一种过程罢了。





全国“两会”传出讯息： 楼市调控还将深入？

和往年一样，房地产依然是全国人大代表、政协委员热议的话题。而新的政策信息，也从中传出。那就是，房地产调控未完待续。

文 | 华 新

温家宝：遏制房价过快上涨 抑制投机性购房

国务院总理温家宝3月5日在十一届全国人大三次会议上作政府工作报告时说，要促进房地产市场平稳健康发展，坚决遏制部分城市房价过快上涨势头。

温家宝说，一是继续大规模实施保障性安居工程。今年要建设保障性住房300万套，各类棚户区改造住房280万套。二是继续支持居民自住性住房消费。增加中低价位、中小套型普通商品房用地供应，加快普通商品房项目审批和建设进度。规范发展二手房市场，倡导住房租赁消费。盘活住房租赁市场。三是抑制投机性购房。加大差别化信贷、税收政策执行力度。完善商品房预售制度。四是大力整顿和规范房地产市场秩序。完善土地收入管理使用办法，抑制土地价格过快上涨。加大对囤地不建、捂盘惜售、哄抬房价等违法违规行为的查处力度。

这几乎是一周前他与网友在线交流时对房地产调控看法的重复。表面的解读是，我们的政策是一贯的。

住建部长：还将出台遏制房价的措施

“今年的房价一定要努力让它保持稳定。”3月5日下午，住房和城乡建设部部长姜伟新对媒体记者谈到未来房价的走势时说：“是稳定的，肯定是稳定的！总理都说了，房价必须保持一个合理的程度，这是必须得做到的。”

当记者再次向他询问未来房价是否能稳定时，他说：“能稳定，总理都说了，不稳定怎么行，肯定行！不行也得行！”

“下一步会有更为细化的遏制房价上涨的系列措施。”姜伟新说，“总理今天都讲了好几条，保障房这方面要加大建设力度，商品房那部分要加强管理，普通商品房要加大供给，另外还有土地等方面总理今天也都讲了。这都是各个方面共同起草，总理最后定的。”

姜伟新3月8日在十一届全国人大三次会议记者会上说，中国未来20年房价上涨的压力仍然很大。这句话是实事求是的。

但短期来看，由于舆论压力较大，如果目前的房价不能保持稳定，尤其是，如果房价继续上涨，中央政府将不得不采取更坚决的措施来控制它。当然，住建部这方面没有太有效的措施，但作为房地产宏观调控部际联席会议的牵头部门，它可以提出一些立竿见影的政策措施来。

国土部启动大规模土地调研

从3月5日开始，中国国土资源部百名官员将分30个小组，奔赴中国30个省市区进行实地调研，调研内容涉及土地出让金状况与完善方向，房地产土地供需形势与对策，小产权房、高尔夫球场清理情况及处置政策建议，以及土地执法监察效果、土地腐败等当前土地管理中的诸多敏感问题。据了解，此次30个调研小组中包括国土资源部调控司司长、法规司司长、耕地司司长、执法局局长、土地利用司司长、勘察司司长、规划院院长、总督察办主任，以及北京、上海、南京、武汉、广州、沈阳、济南、成都、西安等九位督察局局长在内的80余名官员，调研队伍规格之高、高级别官员之众较为罕见。国土资源部部长徐绍史指出，地产市场在一段时期以来出现了一些必须高度关注的问题。显然，国土部希望通过这次大规模实地调研之后，逐步提出解决问题的方法，促进土地市场的健康发展。

此外，3月5日，徐绍史在列席全国人大宁夏代表团的审议会议时透露，多部委正在进行的小产权房摸底调查工作将在一年左右得出结果。此后，针对小产权房的不同情况将出台清理政策。

历史不会重复 楼市下半年仍将增长

文 | 远舟

2010年的楼市，是否还能重复去年的场景，在一片哀鸿之中突然绝地反击？回答是：几乎不可能。

也许相反，在二手房滞涨甚至率先降价的压力传导下，3月份新房市场也将开始出现一波降价潮。

在2009年高速上涨之后，房价需要进行适当调整；在2010年上半年一季度的观望之后，需要以房价的下降来换取成交量的增长。

二手房已先行下探

自从房地产迈入市场化轨道后，二手房市场从来都是整个房地产市场的先行者，这在成熟的城市表现更为明显。从最近两轮短周期来看，2008年的楼市调整，是从二手房开始的，深圳是其中的先行城市；2009年的楼市反转，也是从二手房悄然发生，深圳、北京、上海是先行城市。

进入2010年，楼市走势正如大多数人的意料，成交锐减，其中尤以二手房为显著。据21世纪不动产的监测，1月份上海二手房成交量环比下降超过四成，深圳二手房成交量环比超过六成。2月以后，北京、上海、深圳、杭州、广州、南京等城市的二手房成交量，普遍维持3成以上的降幅。个别城市春节期间的成交量甚至回到了去年楼市最悲观的时期。

成交下降之后，一些二手房业主的挂牌价开始松动。这带来了成交价的环比下降。据21世纪不动产监测的数据，北京少数区域的成交价环比出现了5%左右的下滑。

“目前北京二手房市场许多地方已经

出现房源滞销、房价滞涨的情况，而且在3月份以前好转可能性不大。”21世纪不动产分析师表示，这种形势要求二手房业主必须以降价让利，来换取成交量回升的空间。他认为，二手房市场的波动必然会对一手房市场形成冲击。从以往的规律看，楼市调整总是从二手房市场开始，大概二至三个月后波及新房市场。

从政策的基调来看，3月以后新房价格的下调是应该的甚至是必须的，但我们也希望它是温和的。我们最不想看到的是，房价拒绝调整，并且报复性反弹。这种结果必然招致更严厉的回击，只要愿意，中央政府有效压制房价的措施还是足够的。

信贷形势不容乐观

在二手房降价传递过来的压力之下，是金融监管层短时期内频频收紧信贷的动作。

今年1月12日、2月12日，央行两次突然各下调存款准备金率0.5个百分点，约冻结资金6000亿元，这不可避免地要对资金需求旺盛的房地产市场产生影响。

其背景是，今年1月，全国新增信贷规模达1.39万亿，远远超出了人们的预期。虽然适当宽松的货币政策基调没有改变，但如此高速的信贷增速，仍令人担忧。2009年新增的信贷量，仍有相当一部分未投入实体而会结转到今年的市场，在此基础上，若信贷仍以天量增加，则必然呈现货币过度泛滥的现象。在以防范通货膨胀为己任的央行看来，此时收紧信贷乃是其天职。

收紧信贷，就要收紧房地产信贷。从1月末开始，各行纷纷开始收缩贷款规模，

大部分银行普遍对二套房贷执行基准利率1.1倍的政策，少数银行的二套房贷利率维持在基准利率水平。而即使是首套房，要拿到首付两成、房贷7折，在全国各大城市都很难做到了。

中行率先宣布取消首套房利率7折优惠并上调至8.5折，首付须达到四成。随后，光大银行跟进，北京农商行、盛京银行和南京银行5家银行也将首套房的最低优惠利率调整为八五折，广发银行则调整为八折。交通银行成都分行也传出对首套房实行首付三成的消息。虽然其他几大商业银行尚未明确跟进，但记者采访到的多家中介机构和贷款居民均表示，他们获得银行贷款的难度增加了，到款时间放慢了。

北京市住房公积金管理中心最近也明确宣布，“二套房”公积金贷款（含个人住房组合贷款）首付款比例不得低于40%。并且规定，已有借贷记录、即使已还清房贷的已购房家庭，属于“二套房”范围。

被收紧的并不限于个人，开发商也是收紧的对象。据记者了解，一些中小开发商普遍发现，最近他们已很难从银行获得开发贷款了，即使拿到了额度也被大幅度削减。

21世纪不动产分析师认为，房地产开发商去年回笼了大批资金，足以支撑他们几个月的资金需求。但是，任何开发商都不可能坐吃山空，而必须有新的资金来源补充。如果2010年1至2月成交惨淡的形势延续到3月，有些中小开发商尤其是项目公司，就会挺不住。

未来房地产信贷政策将如何

演变？中国人民银行副行长苏宁3月8日对媒体表示，房价过快上涨会对银行的信贷风险造成一定的影响。央行已经看到部分商业银行收紧了政策，希望这些政策能够起到抑制投资和投机性需求的作用，同时不会限制商业银行合理的自选动作。二套房贷收紧以来，可以看到交易量的下降，但价格还没有明显下降，政策的效果需要进一步观察，目前还不会出台新的政策。

按照苏宁的话来推断，经过一段时间的观察，房价若没有下降或明显下降，金融监管部门就有可能出台新的收紧信贷的政策。

下半年成交量仍将增长

二手房市场清淡，新房市场也是门庭冷落。新房降价的转折点即将出现。春节期间的2月13日至2月18日，深圳未成交一套新房，这是近几年从未发生的楼市“零度”现象。

有些开发商做好了成交有所下滑的心理准备，但没有做好大幅下降的准备，更不能接受零成交或接近零成交的现实。最近，在二手房降价的压力下，在金融部门收紧信贷的压力下，京沪有些新开楼市已开始打折，以尽快回笼资金。有的楼盘最高优惠达10万元。

有21世纪不动产门店经理反应，他们二手房挂牌价向下松动后，对周边拟售楼盘的定价已经产生了影响，有的楼盘比原来预测的定价每平方米低了几百元。21世纪

不动产分析师估计这种现象还会有所扩大。

过高的房价，对经济发展和民众生活都是严重的弊大于利。从房价来看，今年是楼市的调整年，并不为过。21世纪不动产分析师等业内专家表示，开发商和二手房业主主动降价，以换取成交量的回升，是明智之举。假如3月过后房价仍在继续上涨，不排除决策层出台更加严厉调控政策的可能，而这对行业对个人都是极为不利的。而从全国两会上住房和城乡建设部部长姜伟新和央行副行长苏宁透露的消息看，如果房价不下降，楼市调控还将深化。

但是，像一季度这样成交量继续大幅下降的趋势，有望在二季度大为缓和，下半年将呈现正增长的态势。尤其是一线城市的二手房市场，已经发展到一个新的增长平台，政策调整难以阻挡其巨大的市场惯性力量。自2005年以来，北京等城市楼市已有相当数量的投资性资金进入，这些投资性资金的回报惊人，每年都有一部分选择出货，这部分需求与刚性置业需求一起为二手房市场的成交量提供了庞大而可靠的基础。

据此21世纪不动产分析师认为，今年一个季度是消化政策调控和市场自身必要的惯性下探，二季度将适度缓和，下半年则有可能恢复到正增长的轨道上。当然，前提是不再出台更大的调控政策。

2010年的楼市不可能重复2009年，但也不会逆转到2008年，它就是2010年，稳定而稍嫌平淡的一年。■

上海2月二手房：量跌六成 价创新高

在多重因素的叠加影响下，2月份上海二手房成交套数急速萎缩，全市二手房总成交套数仅为5000套，环比下跌近六成。但同时，刚性需求对应的可售房源依然紧缺，使得均价水平首次突破1.5万元/平方米关口，创有史以来新高。

上海二手房价格指数也显示，2月价格指数为2540点，环比上涨0.05%。成交量创低点，而成交均价创新高，业内人士认为，这一楼市怪象是成交均价结构性上涨所致。

文 | 朱楠

外籍人士购房比例萎缩

据21世纪不动产上海区域数据监测中心的统计数据显示，2月份全市二手房总成交套数为0.5万套，环比下滑57%、同比下滑67%，为2006年至今的月度成交量新低。全市各个区县中，崇明、金山、松江3个区县环比降幅略低，在3-5成间，剩余各区降幅普遍在5-7成之间。

值得关注的是，2月成交均价却与交易量走势背离，2月份攀升至1.52万元/平方米，环比上涨11.2%、同比上涨38%，超过去年楼市高峰时期的均价。

成交结构方面，2月份90万-200万元总价段的二手房交易套数占比较上月增长了2.0%，上升幅度最为明显，而其他总价段占比或与上月基本持平、或有所下降。在置业者的地域分布方面，具备更强购买力的外籍人士和港澳台人群的置业比例在缩小，两者占比较1月份合计下降0.4%；来自外省市以及上海本地的置业比例则合计增长了1.9%。

由于需求的减少，上海中高端住宅成交也一片惨淡。最新统计显示，2月上海中高端二手房(均价4万元/平方米以上)成交仅81套，环比1月146套大幅下降44.5%，连续两个月成交套数下降超过40%。

刚性需求仍很强

21世纪不动产上海锐丰总经理叶厚彪表示，2月份交易量的走低是多个因素影响所致，包括传统淡季与春节长假叠加、信贷收紧及政策走向的不确定。较为积极的是，尽管交易量下滑，但2月下旬开始市民看房颇为活跃，预计累计需求将在3月份得到释放，交易量有望恢复到正常水平。由此理解，3月份市场表现也可看做是年内后市行情的预演。

叶厚彪同时分析认为，2月均价的走高在于成交结构的改变。首先，根据21世纪不动产200余家门店的抽样调查显示，目前上海二手房价格未有明显松动。其次，2月入市的买家，绝大多数为刚需买家，总价预算集中在100万-200万元，而此类房源也正是市场最为稀缺的房源，供需失衡之下带动了房价的上升。相对而言，需求量较小、供应较充足的高总价房源，更容易在后市迎来价格回调。



2月北京二手房成交创一年新低

文 | 21世纪不动产中国区总部市场部

北京2月二手房成交量跌破万套，创12个月以来新低。据北京房地产交易管理网的数据显示：2月，全市二手房的成交量9118套，其中住宅成交8544套，日均成交量分别为434套、407套，环比上月的453套、412套分别下跌4.2%、1.2%。

同期，新房成交降幅明显。其中，新建商品住宅期房成交套数环比1月下降33.4%，成交面积下降35.6%，实际成交的期房商品住房成交套数下降37.9%，成交面积下降40.9%；现房商品住宅成交量下降了32.2%和39.8%。

新房价格也出现下降。2月开盘项目的整体开盘均价为18833元/平米，环比1月开盘均价下降5.8%。整体成交均价为16362元/平米，环比1月整体成交均价下降了15.5%。但21世纪不动产分析师认为，这并不表明房价已开始下降，而是新开盘项目多位于远郊区县的原因。

据21世纪不动产分析，受累于楼市紧缩政策及农历春节传统交易淡季“双重利空”，2010年伊始北京楼市在冷清中开局，显现出疲软的态势。从节后21世纪不动产多家门店反馈的情况来看，由于“两会”因素和高企的房价，交易参与的主体买卖双方诚意均略显不足，“试水”成了节后市场多数业主和客户的选择。

观望依旧

2月份，由于农历新年购房者的购买意愿普遍下降，楼市会呈现出惯性的低迷态势。2月北京二手房市场经历了节前低谷、节间酝酿和节后反弹三个时期。节后，楼市虽然有所回升，但受政策调控等不确定因素的影响，“试水”、“观望”成节后市场的主要特色。

21世纪不动产北工作人员介绍说，节后市场和节前基本没什么太大变化，购房者的热情明

显回升，现在基本每天能接到7-8组客户，明显好于节前，但真正愿意留电话的意向客户极少，观望依然严重。节后业主主动报盘量增多，平均一天接待1-2个客户，但也是以“测市场”为目的，报价普遍比节前高出1000-2000元/平米。少数业主在报价时不降反涨并明确表示对北京的楼市依然信心十足。不过，各门店的汇总信息显示，大多数业主报价仍维持不动，

部分议价板块提前回暖

2月北京二手房市场继续下探，交投依然维持冷清局势，但个别区域优势房源却激发购房需求提前释放。据21世纪不动产北京安信瑞德上海沙龙店经理透露，目前，区域二手房业主的报价在2万左右，平均让价幅度为11.1%，客户90%是以结婚为代表的刚性需求和以满足升级置业需求的改善需求。挂牌的房源以公寓、别墅为主，因此较高的产品品质和议价空间加大所带来的实惠吸引了部分客户入市。另外，南城整体规划方案的出台和区域配套设施的不断完善，房价上涨预期也随之加大。

据21世纪不动产门店反馈的情况，只要有低价房出现，成交速度会相当快。有一个房东报价比其他同类房子低了约10%，立即被抢购。21世纪不动产分析师建议投资型业主，现在已到可低价出房的时机，以免等待中误了时机反被套牢。

楼市走势3月或渐明朗

在政府一系列政策的调控下，京城楼市于新年开局便迅速降温，政策调控效果已经显现。而3月上旬召开的全国“两会”，无疑将成为决定楼市未来走向的关键时间节点。若偏紧的政策导向继续强化，房价上涨必将得到明显的遏制。但这一切取决于政府的态度和政策执行的力度。

从两会传出的若干信息来看，在社会舆论的推动下，政府加大房地产调控力度的可能性较大。

杭州2月二手房成交下降4成 价格下探

文 | 荆 早



行情低迷又恰逢春节，2月份杭州二手房市的冷清在意料之中。

杭州五大城区共成交二手房769套，环比1月（1275套）下降40%，同比去年2月（2216套）下降65%。成交均价17694元/平方米，环比1月（17863元/平方米）下降1%，同比去年2月（11725元/平方米）上涨51%。

今年春节长假，杭城共成交二手房3套，去年春节也同样成交了3套；节前一周今年共成交174套，去年则成交254套；节后第一周今年共成交245套，去年则成交259套。因为春节成交的低点，2月份杭州二手房成交量基本呈现“V”字形走势。

21世纪不动产等中介表示，春节过后来电或上门咨询买房的客户还是不少，但问的人多，观望的人更多，现在房贷收紧，虽然不少刚性需求蠢蠢欲动，但行情基本在低位调整。

婚房学区房为成交主力

受春节长假效应的影响，2月杭州主城区二手房总成交量为768套，环比1月份（1275套）下降近40%。

春节过后杭城二手房市场稍有

些回暖，节后第一周的成交量逐日增加，给今年的楼市开了个好头。2月二手房成交量的逐渐回暖，主要集中在学区房和婚房等小户型房源上，而银行放贷政策收紧，对改善型购房者也存在一定的影响。

据21世纪不动产等机构反映，二手房交易的潜力还是很大的，不少市民仍然非常关注二手房的价位走势，对于一些性价比比较高的房源，想下单的市民还是不少。市区二手房在过了春节这段淡季后，3月份需求还是有望集中释放。

房价有所下探

2月杭州二手房成交低迷的同时，成交均价也稍有下降，均价为17710元/平方米，与1月份相比每平方米下降154元。五大主城区中，上城区的均价最坚挺，并突破每平方米两万元大关，排名第一。拱墅区和江干区的成交均价也略有上涨，但是涨幅不大，分别每平方米上涨了362元和319元。下城区和西湖区的成交均价都有所下降，这与该城区高单价房源成交量下降有直接的关系。

经过春节二手房楼市的淡季，房

东的心态趋于平和，一方面大部分购房者还在观望中不急于购房，另一方面房东们判断不好目前二手房市场的发展趋势，也不急于出售房源。21世纪不动产门店经纪人说，有些房东的报价已开始松动。不过总体而言，主动降价的房子并不是很多，房价依然坚挺。

小户型仍受青睐

从成交统计的数据看来，中小户型依然是最受欢迎的户型。各面积段中，60平方米以下成交387套，占总成交量的50%；60—90平方米的成交了222套，占总成交量的29%；90—120平方米的面积段成交了76套，占总成交量的10%；120平方米以上房源的成交了83套，占了总成交量的11%。据了解，春节后成交量的增加主要集中在中小户型房源，一方面婚房、学区房、白领房（单身公寓）的购房者开始活跃起来；另一方面虽然现在二手房单价处于高位，但是小户型房源的总价还是偏低，因此受到首次置业者的青睐。

次新房变冷饭

1月份以来，次新房的成交量就开始明显下降。2月份次新房的成交量依然低迷，只有两个小区——左邻右舍和水印康庭，勉强挤进10强榜的最后两个席位。

业内人士认为，次新房成交的降低一方面与营业税的调整有一定的关系；另一方面次新房的购买者主要集中在投资客和改善型需求，而目前这部分的购买力相当有限，次新房成交量也因此一蹶不振。

2月深圳新房销售降七成 二手房跌近五成

文 | 时 证

来自深圳市规划国土部门的统计数据显示,今年2月份新房销售1078套,比1月份大幅下降72.3%。而二手房与上个月相比跌幅也达45.91%。2月深圳市新房销售面积9.12万平方米,均价为每平方米24195元。而1月份,全市新房销售3903套,面积35.84万平方米,成交均价为每平方米23251元。可以看出,在成交面积大幅下降的同时,成交均价在小幅上涨。

有关人士表示,去年底政府调控政策陆续出台,政策的不明朗令未来的楼市走向扑朔迷离,打击了置业的信心,使其继续观望后市。

据深圳市规划国土网数据统计,2月份全市共成交二手住宅5039套,环比跌幅达45.91%,同比2009年2月下降约6个百分点。业内人士分析,二手房成交量继续大幅下滑有以下四个原因:一、2月中旬恰逢春节,购房者稀少;二、深圳是典型的移民城市,春节大量返乡,看房流量剧减;三、调控传言再起,加重了消费者的观望心态。另据统计,2月份深圳市商品房屋租赁成交面积为4.10万平方米,环比下降22.46%。这是因为今年的元宵节恰逢2月28日,租赁市场高峰期有所推迟,这是2月租赁市场成交明显下滑的原因之一。

据21世纪不动产等机构反映,春节假期过后深圳二手房成交逐步回升,已基本回到1月份的周成交水平,并以中小户型成交为主,显示首次置业者入市较为积极。不过,专家预计,受到银行收紧信贷及政策影响,今年3月不会重复2009年3月的路径,首次置业带动的刚

性需求置业潮难以再现。

专家分析,预计3月份新房供应不足,开发商今后的定价策略将要看四五两个月的新房成交量表现。如三、四、五月成交量都在3000套/月

上下,特别是二手房交易单月降到四至五千套上下,新房均价将发生较明显的下跌,全年可能呈现前低后高的局面,楼市成交将在下半年恢复正常水平。 ■

天津2月二手房环比降三成

文 | 刘英潮

根据天津市国土房管部门统计,继1月二手私产住宅成交量大幅下降之后,2月受到近期政策和春节双重因素的影响,成交总量再度下滑三成,成交均价保持平稳运行。2月,天津市二手私产住宅共成交3094套,环比下降33.6%,成交面积25.9万平方米,环比下降31%,成交均价6571元/平方米,环比下降0.4%。

据悉,2月天津中心城区二手房成交均价为8289元/平方米,环比上涨0.6%,同比上涨23.7%;环城四区5405元/平方米,环比上涨2.5%,同比上涨21.9%;滨海新区5868元/平方米,环比上涨2%,同比上涨19.9%;郊县五区3305元/平方米,环比下降2.9%,同比上涨13.1%。从全市

四大区域来看,其中滨海新区成交量降幅最大,共成交488套,环比下降37.8%,同比下降56.4%;其次为郊县五区430套,环比下降33.2%,同比下降40.8%;环城四区成交503套,环比下降32.8%,同比下降21.7%;中心城区成交1673套,环比下降32.6%,同比下降15.2%。

不过,春节后天津房屋租赁市场的表现较为抢眼,整体呈现“启动早、成交活跃”的特点,单月租金价格也较为坚挺,部分热点地区出现100-200元的小幅价格上涨。业内人士表示,3月份,在婚房等刚性需求的影响下需求有望出现小范围释放,市场成交预计呈现逐渐回升的趋势。 ■



2月武汉二手房由售转租

文 | 长 商

据21世纪不动产等机构统计，2月份武汉二手房交易量比1月下降一半以上，但价格仍在小幅上涨，买卖双方均处于观望状态，初现“有价无市”的状态。

据统计分析，2月份武汉二手房全市挂牌量为43027套，较1月下降三成多，挂牌均价为6324元，继续上涨3.72%。全市各片区中，三环外远城区二手房均价涨幅明显。其中，沌口、蔡甸挂牌均价涨幅为11%，为2657元/平方米，阳逻均价涨幅为7%，为2383元/平方米。此外，中心城区东湖、东亭片的二手房因周边新楼盘普遍接近万元而快速上涨，幅度接近一成。二环线、地铁开工等因素也使得街道口、黄

浦路沿线房价上涨，价格逼近万元每平米。

业内人士认为，2月份武汉二手房挂牌量出现大幅下跌，主要是受房贷收紧和传统淡季影响，但营业税征收时限延长导致税费增加、新房房源不足且价格较高，也使得二手房卖家坚持不肯降价，挂牌价因此继续居高不下。

据21世纪不动产门店经纪人介绍，节后虽然看房的人不多，但卖家心态稳定，有些卖家甚至逆市提价。不过，2月有一个现象值得注意，就是有些原来挂牌买卖的房源，已经转为出租了。因为这些房东没有资金压力，转为租赁，是想再观察一段时间，待价而沽。

南京二手房或迎新一轮调整

文 | 杨 子

据南京市房管局公布的数据，今年2月份南京一二手房总成交量为4298套，还不到1月份的一半。其中，江宁与江北两大板块的成交比重首次达到了三分之二。根据南京搜楼网上房地产的统计，2月份南京新房成交商品住宅1899套，成交二手房2399套，总共成交量4298套。而今年1月份的总成交量为9700余套，超过2月份成交量的两倍。就在去年12月份，南京楼市的总销量达到了3万套，其中一手房卖掉1.4万套，二手房卖了1.6万套。由此可

见，进入2010年后，南京买房人的热情急转直下。

记者注意到，在1899套的一手成交中，来自两江板块（江宁与江北）的套数达到1258套，达到全市销量的三分之二，比例之高是过去没有出现过的。而在价格销售的排行上，单价1.2万以上的成交比例最大，达到27.5%，房价仍有走高趋势。

业内人士分析，假如3月份成交量仍维持低迷，则南京楼市势必将迎来新一轮调整，房价或许会有所松动。



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

京二手房源挂牌量猛增

新增房源环比节前翻番 成交量涨6成

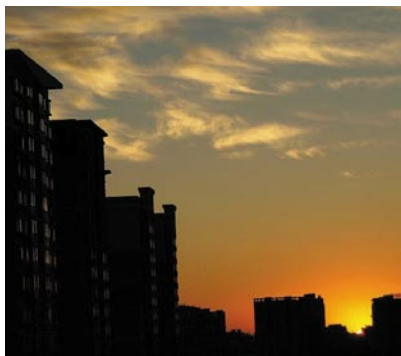
文 | 21世纪中国不动产总部市场部

“市场那么冷，还有人来看房吗？”记者正以购房者的身份，让某中介经纪人小刘带看房。“当然有了，我们最近每天都能接10多组客户。”正说着，小刘的同事带了一对中年夫妇也来看小刘给记者介绍的同一套房。小刘笑着说，“上周还有两组客户抢一套房呢，结果一组客户加了3万。”

春节过后，北京二手房市场显现出回暖苗头。据北京市交易管理网的数据统计，节后一周（2月20日 - 26日），北京市二手房网上签约达到了3180套，环比春节前七天的1963套有所提高，涨幅为62.0%。日均成交约为454套，与节前同期相比增加174套，交易行情明显呈上升趋势。北京二手房交易市场似乎已走出春节购房置业的传统淡季，出现升温态势。

挂牌量、客户咨询量有所增加

从北京市交易管理网统计数据



来看，节前一周新发布房源为968套，而节后一周新增挂牌量则放大到1967套，涨幅达103.2%。据21世纪不动产北京安信瑞德门店反映，春节黄金周刚结束就有不少电话及上门咨询客户，并且陆续有客户要求看房。尽管其中不乏试探市场行情的客户，但相对春节前的寂寥也不难看出市场回暖的苗头。挂牌量与客户咨询量均出现了较大幅度上涨，此举意味着二手房买卖双方的交易热情有所提高，观望气氛趋淡。

从北京市交易管理网统计数据来看，节前一周新发布房源为968套，而节后一周新增挂牌量则放大到1967套，涨幅达103.2%。同时，据21世纪不动产北京安信瑞德门店反映，春节黄金周刚结束就有不少电话及上门咨询客户，并且陆续有客户要求看房。尽管其中不乏试探市场行情的客户，但相对春节前的寂寥也不难看出市场回暖的苗头。此举意味着二手房买卖双方的交易热情有所提高，观望气氛趋淡。

“根据门店反映，节后挂牌量与客户咨询量均出现了较大幅度上涨，许多业主甚至主动找到门店要求挂牌卖房，部分区域低价房源频现。”21世纪不动产市场分析师告诉记者，3、4月份是楼市传统的销售旺季，这是正常现象。但值得注意的是，主动挂牌和低价房源频现，说明业主持房待涨的意愿正在减弱。也不排除一部分以投资为目

的的业主，看淡今年楼市，所以趁着“两会”调控政策出台前，提前出售套现。

相比之下，新房较为冷清。根据北京市交易管理网统计的数据，3月第一周（3月1日—3月7日），全市新房成交量共计2099套，环比下滑65.2%，其中新房住宅签约量仅有可怜的1171套，环降幅度超过7成。记者在走访中发现，虽然节后各楼盘的售楼处人气逐渐回暖，但依旧是看得多、买得少。在交谈中记者了解到，许多购房者都对未来楼市的走势持观望态度。不过，也有部分投资客也已开始谨慎出手。

租赁市场提前回暖

春节长假后历来是租赁高峰期，据21世纪不动产北京安信瑞德门店反应，节后店内租赁咨询客户至少比节前上涨五成以上，客户主要为回流北京的外来人群。与此同时，由于租赁合同的到期，也有不少业主主动联系门店挂牌出租。目前部分交通便利、方便生活起居的租盘价格已经出现微涨。

21世纪不动产市场分析师表示，从春节后的回暖苗头可以看出二手房买卖双方观望情绪已有所消散，要彻底走出观望的阴霾，虽然离不开两会对房地产市场的调控基调，但主要是靠市场自身的调节，只要刚性需求仍占市场主导，便足以推动二手房市场的理性发展。■

在楼市寒潮中投资房产？

文 | 21世纪中国不动产总部市场部

一个业内人士在和记者聊天时说，现在一些投资客经常问他：“现在投资房地产合适吗？”他的回答是：“如果你不投资房地产，你能投资什么？在目前这个形势下，好像找不到第二个投资的东西。”

由于目前楼市成交量低迷，部分区域的二手房价也开始松动，业主议价空间增大。未来几个月，京城一些地区的二手房价可能出现下滑现象。但俗话说，市场越冷，越是投资出手的好机会。地王开工、多条轨道交通开通、通货膨胀压力，无一不是今年京城楼市可“被投资”的支撑。那究竟现在怎样的房产适合去投资呢？如何在2010年的冷市中投资房产，21世纪不动产的专家来给出了如下建议。

首选轨道交通+地王周边

“首先投资者的观念要转变，今年的情况并不适合快进快出的投资方式，想象去年那样一个月赚十几万的事已几乎不可能，以后也不太可能了。”21世纪不动产分析师认为，正常房地产的投资一定是一个长期的投资，而且北京是一个极具潜力的房地产投资市场。

今年推动北京楼市上涨的有三大因素：房价松动、地王开工、多条轨道交通开通、通货膨胀压力。刨去通胀这一普遍因素，投资者可

以选择既有地王，又有即将开通的轨道线路的区域进行投资。

例如：亦庄核心生活区北侧，今年亦庄线将正式通车，而去年的亦庄地王也将在两年内开工，届时将会对周边的房价有一个提升作用。这两大效应将会影响到林肯公园、一品亦庄等许多区域项目。这类房产适合2-3年中期投资，适合纯投资类型的购房者。

再来看长远一些的，例如大郊亭百子湾区域，昔日地王广渠路15号地最晚将于2011年中前开工，而7号线预计将于2013年通车，届时借力两大利好推动，周遍区域房价会有一个较大幅度的增长。这类属于3-5年的中长期投资，适合半投资半自主类型的购房者。

低总价小户型

在首先满足轨道交通和地王周边这两个大前提下，低总价的小户型的房源就是投资客的首选了。

“由于目前银行已经有收紧房贷的趋势，而且加息也已只是时间问题，所以建议投资客尽量选择低总价和小户型进行投资。”21世纪不动产分析师认为，这样以来既能减轻投资客的资金压力，同时也方便出租、方便今后转手。

以上文中的大郊亭区域为例子，紧邻广渠路15号地王的后现代城就是一个小户型房源相对丰富的社区，也一直以来是投资的热点楼

盘，租金一直平稳上涨，转手率相当高。

正确预估升值空间

去年的楼市疯涨和地王频出，使得一些业主过高地估计自己房产的价格。原本颇具投资远景的项目，由于房价被业主过分透支，反而失去了投资潜力。

一个典型的例子就是亦庄的金地格林小镇，在亦庄地王出炉之前售价也就14000-15000元/平方米，才2个多月的时间已经涨到20000元/平方米。

“涨个1000-2000元/平方米还是合理的，但是一下子涨5000元/平方米，这样就透支了未来房产的升值空间。”21世纪不动产分析师建议，业主不可太高估自己房屋的升值价值，需要给投资客留出一定的升值空间，房屋才好出售。

不过，能够在疯狂的爆炒热潮中冷静出货，也能在寒冷的观望中果断出击，这需要缜密的分析能力和精准的判断能力，殊非易事。

链接：

根据北京市交通委公布的消息，今年北京将建成通车建成大兴线、亦庄线、昌平线一期、房山线、15号线一期，同时实现在建6号线、8号线、9号线部分区段分阶段开通运营。2011年将会建成通车西郊线。

京“11条”：暗显“两会”调控基调

北京市住房和城乡建设委、市国土局等部门前不久联合发布了《关于贯彻国办发〔2010〕4号文件精神促进本市房地产市场平稳健康发展的实施意见》（以下简称《实施意见》）。根据《实施意见》内容，针对已过期的房地产市场的优惠政策一律被停止，同时重申了加大供地力度、加强市场监督管理、加大保障性住房建设等调控措施。但其中最值得注意的有三点内容。

文 | 21世纪中国不动产总部市场部

保障房建设规模改写楼市格局

《实施意见》提出，2010年全市政府土地储备和一级开发投资不低于1000亿元。加大政策性住房建设力度，调整住房建设用地供应结构，2010年各类政策性住房用地占全市住房供地的50%以上。图行天下，新开工建设和收购各类政策性住房占全市住房新开工套数的50%以上。

今年保障房建设规模之大，非独北京而然，而是全国普遍现象。住建部计划2010年全国新开工600万套政策性住房，上海保障房规模将达6成左右。21世纪不动产市场分析师表示，如此大规模的保障房建设，将对整个楼市产生重大影响，假如坚持下去，还将改写房地产的发展格局。

抑制投资性需求

北京市《实施意见》第四条提出，要“严格二套住房购房贷款管理”，对已利用贷款购买住房、又申请购买第二套（含）以上住房的家庭（包括借款人、配

偶及未成年子女），贷款首付比例不得低于40%，贷款利率严格按照风险定价。

21世纪不动产市场分析师认为，根据2009年出台的政策，只要是改善性需求购房，就算是该家庭的第二套住房，同样可以享受比照首次购房的优惠政策。而这次《实施意见》已经明确，即便是改善性住房需求，也将按照四成首付执行。而“四成首付”一直被业内认为是调控市场最厉害的杀手锏之一，这将有效地抑制投资性需求。

限外令恢复执行

《实施意见》明确，严格执行《关于规范境外机构和境外个人购买商品房的通知》（京建交〔2007〕103号）中对境外个人在京购房的居住年限和所购房屋的有关规定。

2006年国家出台限外政策——“171号文”，后来各地有所放松，尤其是2008年市场低迷之际。但很多城市只是暗地里放松，而北京于2009年1月明确宣布恢复执行楼市限外政策，这在全国一线城市属第一家。上海虽然早于北京出台11条

实施细则，但并未明确对这一规定表态。虽然是意料之中的事情，但也还是让市场觉得有些“紧”。

打击开发商捂盘惜售

《实施意见》第八条规定，取得商品房预售许可证后，房地产开发企业应当三日内一次性公开全部房源，严格按申报价格，明码标价、公开对外销售。这也就意味着今后开发商不能就同一批预售房源，以分期开盘的方式逐步涨价，显示了政府打击开发商捂盘惜售、力促市场供应的决心。

“这是北京市首次针对开发商提出‘三日内一次性公布房源’这一规定。”21世纪不动产市场分析师分析，这一条一旦严格执行，不仅有利于规范开发企业的销售行为、避免人为操纵市场的行为，更有利于促进2010度的市场供给，确保年度楼市走向的健康发展。

暗透全国“两会”政策基调？

北京市出台的“11条”也发出一个明确的信号，仅就北京市场而言，已经没有任何优惠措施可言，调控已经开始。另外值得注意的是时间点，这次在“两会”前出台如此严厉的房地产调控措施，也可能预示着今年全国“两会”的舆论指向更严厉，对房地产的调控或许还远未止步。

1月北京二手房量跌七成 楼市软着陆或成奢望

文 | 21世纪中国不动产总部市场部

议价空间增大 让价三万

从21世纪不动产监测的楼盘数据来看，1月份二手房的成交均价继续上行，环比12月上涨3.5%，但相比于12月11.0%的涨幅却明显放缓。鉴于目前的市场行情，较之前的“拉链嘴”，不少业主的报价也不再那么坚挺，报价开始“松口”。

据统计，约有86.0%的楼盘成交价都要低于挂牌价，总价让幅少则三五千，多则时可达两三万。“随着交易量的减少，愿意做出价格让步的业主正在增加，让价幅度从上半个月的3%至5%加大至10%左右，而一些急于用钱或有较大还贷压力的投资业主则表示‘还可以再商量’。”21不动产北京安信瑞德朝阳区的多家门店反映，一位姓王的门店经理表示“由于目前房价仍处于高位，因此购房者仍以持币观望者居多。”

另据21世纪不动产对北京300个楼盘的二手房加以监测数据显示，已有2成的楼盘二手房成交价出现滞涨或负增长，二手房买卖客户量环上月同期也下跌了13.2%。

21世纪不动产分析师认为，围绕在二手房市场的观望氛围已愈发浓重，随着成交量的持续直线缩量，业主气势减弱，价格明显“松动”的调整迹象或在春节后出现。

“前两个月还那么火爆，一个月能卖十几、二十套，哪想这个月才卖了三套。”某中介经纪人小方向记者诉苦。记者走访了亦庄的几家门店，发现他们都生意惨淡。“这个月已经基本不出房了。”一位门店经理告诉记者，有的中介门店到现在还没成单。

据北京房地产交易管理网的数据显示，截至1月28日，全市二手房的成交量12970套，其中住宅成交11745套，环比上月同期分别下跌66.3%、66.4%，成交量显著下挫，跌幅近七成。预计1月份二手住宅的成交量将难以突破13000套。

政策频繁 市场遇冷

“1月二手房市场回调是由市场、政策两个层面的合力作用所致。”21世纪不动产分析师说。

从市场层面来看：2009年楼市的火热成交已严重透支了后市的成交量，持续近一年的高企成交量也造成了优质房源的短缺，因此缩窄了购房者的挑选空间，“等待”也就成为部分业主的选择；另外，置业热情受传统淡季惯性回落的影响，购房计划延迟。

从政策层面来看，2009年岁末房地产宏观调控政策密集出台，在挤压楼市的同时也降低了购房者对未来房价的心理预期，但也有近30%的业主表示乐观，在21世纪不动产北京安信瑞德采集的受访客户中。受累于政府对楼市调控的决心、政策面收紧态势日趋明朗、收紧预期还会增强等因素，市场信心受挫、渐入整理阶段，买卖双方间的僵持格局初现。预计，短期内市场的观

望面积将扩大，成交缩量、冷清的局面或难好转。

“楼市软着陆”或成奢望

21世纪不动产成交客户中，超过51.6%的购房者是通过银行贷款方式解决其住房需求的，超过八成是刚性需求。从上述数据不难分析，在明确以家庭为单位界定二套房政策的基础上，如果房贷政策进一步收紧，包括改善需求在内的刚性购房者将受到严厉的打压，“楼市软着陆”或将成为一种奢望。

“目前，二手房市场的回落属于正常范围内的自律性调整”，21世纪不动产分析师认为，理由有二：一方面，政策频繁出台后需要一段缓冲期；另一方面，要摆脱去年的非理性市场形势，也离不开一个回归期。但可以确定的是，如果政策继续收紧的话，活跃在二手房市场中的交易主体买卖双方很可能会继续上演新一轮的“拉锯战”，同时也会更加理性。☞

打算今年“十一”结婚的小杨和小王正在四处看房，“现在结婚，没套房子总觉得不行。”

小杨们是最近北京住房需求的一个缩影。据了解，目前京城二手房市场3月中旬已逐步回暖，日均二手房住宅成交量已经超过500套。而在需求类型中，投资性需求已经逐渐退出市场，刚性需求已经占到总需求量的近八成。其中，婚房需求表现得尤其明显，占到总需求量的一半。

婚房需求占成交一半

进入3月，此前被压抑的刚性需求则逐步入市。

根据21世纪不动产监测数据显示，节后各门店的咨询电话与上门客户咨询量相比节前增加20%左右，成交量也有了大幅回升。但由于前期一系列政策效应还未完全消化，目前市场上的投资性需求正在

京二手房需求近半靠婚房 六成婚房老婆定

文 | 21世纪中国不动产总部市场部

继续萎缩，刚性需求又重新占据主要地位。

值得一提的是，根据对客户的问卷调查显示，在近期成交的房源中，90平方米以下房源成交占总成交的69.4%。其中，婚房刚性需求率先启动，成交占比直逼七成。也就是说，婚房需求占到整个成交量的一半，撑起二手房市场半壁江山。

积紧凑、使用率高、总房款少、还贷压力较轻等优势，得到越来越多年轻人的青睐。其中，以60-90平方米的中小户型最为畅销。可以说，婚房需求的率先回暖是支撑近期二手房市场上90平方米以下中小户型成交占比上升的有力因素。

约六成女性拥有婚房决策权

记者在走访中还发现一个有趣的现象——买啥房？老婆拍板。

据21世纪不动产北京安信瑞德门店介绍，目前女性购房比例不断上升，而在选购婚房的时候，约有六成女性占主导地位。女性选购婚房，除了率选中小户型外，还会格外注重房子的性价比及房子的装修程度。

拉升中小户型成交比例

据21世纪不动产北京安信瑞德多家门店反映，近年来二手房已逐渐成为不少年轻人作为婚房的首选。

目前跨入婚龄的年轻人的经济实力普遍不强，即使得到父母的资助，购房能力也有限。而中小户型由于面

没房可买 京城新房倒寒春

文 | 21世纪中国不动产总部市场部

原本应该暖春的3月，今年第一周就下了三场雪。无独有偶，原本应是京城楼市迎来传统销售旺季的时节，成交量却出现了暴跌。

根据北京市交易管理网统计的数据，今年3月第一周（3月1日—3月7日），全市新房成交量共计2099套，环比下滑65.2%，其中新房住宅签约量仅有可怜的1171套，环降幅度超过7成。

“库存量紧缺和放量萎缩，是造成目前新房市场成交量大幅下滑的主要原因。”21世纪不动产市场

分析师告诉记者，和2008年的情况不同，现在是因为没有房子可买，才导致成交量下降，这是正常的市场现象。

根据数据显示，京城房地产市场的库存量和放量都在下滑。目前北京的期房可预售住宅房源和现房可售房源，同比分别下滑40.5%和23.8%。另外，开发商开盘也更加谨慎，上周只有3个项目拿到了预售证。而业内曾预计今年3月份将有52个项目开盘。

该分析师认为，购房者观望也是导致新房成交量暴跌的一个原

因，但不是主要因素。最明显的例子就是二手房市场并未受到太大影响。“根据我们监测的数据，上周的签约量环比前一周基本持平。从我们门店反应上来的情况也显示，目前二手房市场回暖迹象明显。”

21世纪不动产市场分析师也表示，虽然目前楼市低迷的主因，并不仅仅是市场观望，但“两会”针对房地产市场的态度、3月份的成交数据，这两大因素将对购房者、开发商的心理产生巨大影响，从而影响今年整个楼市走势。

金融调控剑指楼市“命脉”

文 | 21世纪中国不动产总部市场部

2008年的金融调控或将于2010年重演，剑锋已直指房地产的“七寸命脉”——银根。

继1月12日中国人民银行决定上调准备金率之后，2月12日央行再次发布公告，决定从2010年2月25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。央行在2010年伊始连续两次上调准备金率，保守估计冻结银行贷款资金超过4000亿元，要知道此前央行已经有整整一年没有调整过准备金率了。未来可发放的贷款还将越来越少。同时，颇值得玩味的是，2月12日同日，银监会发布《流动资金贷款管理暂行办法》和《个人贷款管理暂行办法》，其中规定贷款人不得发放无指定用途的个人贷款，并要求执行贷款面谈面前制度。这也就意味着，以后购房者的个人贷款审核程序将更加复杂、更加严格。

虽然以上两个新规不仅仅是针对房地产市场，但卡住了资金流，也就等于卡住了楼市的命脉。

银根收紧还将继续

未来的金融政策将如何调整，2007年的情况可资参考。

与2009年一样，2007年是全国楼市非常火爆的一年，成交量猛

增，房价飞涨，投资性需求充斥市场。从2007年下半年开始，相关部门开始着手调控楼市，金融方面采取趋近的货币政策。从2007年6月到2008年6月的一年间，央行9次上调准备金率至历史最高的17.5%，同时4次上调存贷款利率。效果就不用多说了，2008年成了开发商们的“噩梦年”。

现在的情况与当时惊人相似，房地产市场最大的问题是投资性需求过盛，房价过高。目前政府已开始对房地产市场进行调控，货币政策趋近已是板上钉钉的事了，从以往的经验看，这一招也是最管用的“治本之道”。

房企或将面临资金压力

房地产行业对资金究竟有多敏感？

根据中国指数研究院对122家沪深港房地产上市公司，去年三季度的报告调查结果显示，这些房地产企业的流动负债扣除预收账款，即必须在一年内付清的债务占总负债的56%；企业的长期债务仅占总负债的23%，而这些长期债务里80%以上为银行贷款，需要在1-3年内付清。虽然去年由于销售良好，企业的现金流状况明显好转，但如果银根紧缩、销售下滑，对企业的资金链仍然会产生巨大挑战。

21世纪不动产市场分析师认为，目前国内开发商的开发资金主要来自预售款，一旦成交量下滑20%-30%，较多房地产企业的现金将流将处于紧绷的状态。“2009年疯狂拿地的那些企业，把所有的钱和银行贷款拿去作为拿地的首付款。开发资金绝大部分来自预售款，由于这些项目今年上半年还不具备销售条件，一旦市场情况不好，将面临很大的资金压力。”

两会后市场走向渐明朗

年初以来，包括北京、上海、广州、深圳在内的一线城市楼市呈现出明显的有价无市状况。数据显示，1月份北京新开盘的项目中，大部分项目价格已停止上涨，部分项目甚至开始小幅回调。而据21世纪不动产对北京300个二手房成交活跃楼盘的监测数据显示，1月份北京有21.2%的楼盘二手房成交均价出现不同程度的负增长，另有超过两成的楼盘成交均价出现滞涨。

“最近密集的金融政策调整主要是针对目前国内流动性过剩采取的措施，其中也包括了房地产市场。”21世纪不动产市场分析师认为。而全国“两会”之后楼市趋势将会明朗。决策部门可能会在一年一度的全国两会上抛出一些政策意向，作为对市场的试探，而进一步的政策动作则有可能随后出台。■

坚守并且信仰

对话21世纪不动产深圳泛城福田南区总监周木

编者按21世纪不动产深圳泛城福田南区的总监周木荣获搜房网举办的搜房奥斯卡颁奖盛典网络营销优秀职业经理人奖。在采访中，周木的一句话让笔者印象深刻：“愿与同行们一起共同努力，让这个行业得到更多人的尊敬”，这番话流露出了一个地产从业人员对行业的崇高愿望和抱负。

文 | 陈周科

1月30日下午，第二届“关注购房者”大会暨第四届深圳搜房奥斯卡颁奖盛典在深圳商报社国际会议厅隆重举行。会上，搜房网颁出了房地产行业最具荣耀的四大奖项之一——“2009深圳房地产经纪公司网络营销优秀职业经理人奖”。来自21世纪不动产深圳泛城福田南区的总监周木，凭借着良好的职业道德、清晰职业思路、务实的工作作风、和谐的团队协作作风及对搜房网的网络营销的方式给予了重视，并作出了重大的贡献，获得搜房网特别颁发出的“2009深圳

房地产经纪公司网络营销优秀职业经理人奖”。

优雅的谈吐，睿智的眼神，正直的人格，还有对三级市场行业的满腔热情，这是周木给我的第一印象。在谈话中，周木的一句话让我印象深刻：“愿与同行们一起共同努力，让这个行业得到更多人的尊敬”，这番话流露出了一个地产从业人员对行业的崇高愿望和抱负。从99年就对二手房行业倾注了极大热情的周木，有着多年带领团队的经验，严谨缜密而不乏笑语的工作作风，“有气氛、有气

势、有气质、有气度”的团队要求，不失为行业中管理团队的“高手”。毕业于地产专业的他，对地产行业更是颇有见解，精辟的观点以及一个个缜密的数据，眼前的他，俨然是个十足“霸气”的地产专家。熟谙市场发展趋势的周木，对网络营销更是给予了极大的关注和重视。他力求做到团队思想观念统一，执行力至上而下，使得过去的一年里，公司的网络营销已取得显著成效。目前正向着“21世纪不动产2010年‘网络年’”的新目标迈进。

信仰和坚持，一路走来

问：周总是什么时候进入到21世纪不动产？

答：2009年3月。从1999年到现在，我历经了四家公司。第一家是在同致行，做了一年多，就到通泰地产，做了5年时间，然后到星彦地产；做了3年多时间，再换到21世纪。十多年，自己一路走来。地产这个行业，之前的门槛比较低，但是发展到今天，这个行业不仅仅说你有意愿或者有想法，就可以把这个行业做好。作为职业经理人，自己还要有足够的资本，懂得坚持，有行业的信仰，以及管理团队的一整套管理体系，才可能在这个行业做得优秀、出色，更能生存下来。

从自我到团队：责任提升

问：从普通的营业员到现在做管理层方面的工作，周总觉得这个过程的变化、收获体现在哪些方面？

答：我1999年开始做业务，到2002年开始带团队，2003年带100多人的团队。在这段时间，我觉得自己做业务很简单，我能够控制好自己，能够按照自己的意愿做事情。到带领团

队时，你会发现，如果我们平时工作没有做得很到位，或者我们的执行力不够强，或我们的团队没有凝聚力，你就会发现很多东西执行起来就会走样，容易失控，这就体现我们平时的管理工作能力。在这过程中，我对自己的要求到了一个更高的层面。作为一个团队的领导者，对本人的要求也会越来越高，同时要团队对你本人表示认可、尊重，甚至对team leader有崇拜的感情。最开始是自我要求，后来发现这是团队对我的要求，我觉得这个变化是一个最大的变化。

正直：优秀职业经理人的首要标准

问：在三级市场，中介队伍在不断庞大，无论从店铺的数量还是中介数量都是一个渐渐膨胀的数字。在这么激烈的市场上，周总觉得要做一个优秀的职业经理人要具备哪些素质、能力？

答：我觉得正直是一个优秀职业经理人的首要考虑标准，不正则可能很多事情做起来就有问题，带的团队就没正气。“有气氛、有气势、有气质、有气度”，这几个“气”其实也是我对团队的要求。第二，要有责任感；第三，要有执行力；

第四，选材要选得很好。第五一定要有引领能力。如果这几个方面能够做得很好，才可能会成为一个优秀的职业经理人。

“金牌”团队：激情、团结、有执行力

问：周总带领团队主张的管理理念是什么？你所带领的团队有什么特色？

答：其实很简单：开心工作，快乐生活。我一直跟团队的经理、区经、业务员谈到，工作就是要很开心地工作。我带的团队要有掌声、笑声、赞美声，员工能找到自己生活的原动力、生活的乐趣。

问：平时你是怎么锻炼、打造自己的团队，使得有激情、团结、有执行力？

答：第一，理念上的认可。很多同事来自四面八方、各行各业，会受到不同环境的熏陶，有自己的想法。作为一个团队的头，更重要的是沟通，要跟上级、同级、同事们沟通，在理念上达成一致。只有统一了思想，做很多事情才会统一。第二，要团结。我们这个行业要做到团结很难，因为行业本身就有对外的竞争，内部也有很大的竞争。很多团队都在讲团结，但是真正做到或者做到有效果的很少，团结是我们团队的经营理念。第三，执行力。一个团队如果没有执行力，这个团队很难带，也是很容易失控的团队。我们会有笑声、掌声、赞美声，但是在决定一些事情该怎么做的时候，我们都会在执行上面做得很细，有专人进行跟踪、跟进、反馈。

重视网络营销模式

问：地产行业的营销模式一般分为几种？

答：有三种。第一，传统店铺模式。第二，网络模式。第三，社区服务工作模式。21世纪不动产在全球的理念是成为社区里面的房产专家，能够深入到片区、小区、社区的角角落落。在社区服务里面开展活动，如免费看电影、免费讲座等。

问：周总是怎么看待传统店铺营销模式和网络营销模式之间的优缺点和之间的相互关系？

答：实体店的优点是能够很真实、面对面地进行交流。这种沟通看得到、当面体会得到。对个人的评价、对信息的判断、对专业程度的判断很直观、真实。网络营销第一是，电话沟通的功能。很多信息是通过电话沟通，通过电话沟通跟客户交换很多观念，让客户通过电话来认可你。第二，在网上的展示，能够让客户真切感受到你的专业、真实。包括信息真实

度、照片上传、对店铺管理的用心程度，这就是网上的特点。

问：网络营销给你们带来的成效怎么样？

答：2010年，21世纪深圳泛城定了两个方向：第一是发展年；第二是网络年。今年21世纪不动产很多方面的工作会向网络倾斜。从2009年3月开始，我带的团队开始做网络营销工作，5月开始有起色，在网上的成交量也多了许多，45%以上的客源是网络客户，其中搜房网占据重要的位置。

问：对于网络营销，你是怎么对下面的人员进行实施、操作的？

答：在执行项目时，第一，观点一定要统一。第二，执行力至上而下，从上一级开始，从总监、经理开始，至上而下地执行，然后采取至上而下的回馈机制，从下到上看执行的效果。中间还有监督机制，检查、处罚、树立榜样，真实成交案例进行分享。



福田真正成为深圳最重要的市场

问：周总主要负责福田片区的市场，这几年福田三级市场变化是怎样的？

答：1999年，福田不管是价格优势还是成交量优势、区位优势一直都不是很明显。一直到2003年、2004年开始，福田区的优势才慢慢体现出来。可以说，2003年以后，福田才真正成为深圳最重要的市场。

问：这几年福田片区二手楼在价格方面的提升比例是怎样的？

答：2002、2003年福田的二手楼，大部分房价都在3000元-4000元/平方米。新楼当时黄埔雅苑一期也才卖5000元/平方米，价格还真的蛮低。2003年-2005年涨幅不是很大，2005年是4000元-6000元的单价。2006年下半年到2007年上半年，才开始从6000元涨至10000元/平方米。2007年上半年到2007年7月从10000元/平方涨到17000元-18000元/平方米价格区间。2007年8月到2008年年底则从17000元-18000元/平到11000元-12000元/平方米。2009年1月则从11000元-12000元/平方米到20000元多。目前福田区很多房子价格都在15000-20000元左右的价格，我认为是一个比较合理的价格。李嘉诚的地产名言“地段、地段，还是地段”。基于福田区独特的地理位置，配套完善、CBD中心区、毗邻香港……这些因素决定了福田的房价。福田的岗厦拆一套农民房，要赔13800元/平方米的价值，说明这块地上什么都没有的情况下，它的价值都能达到13800元/平方米的价值，并且是被低估的价值，再加上地上建筑物本身的价值，园林规划、户型等等，这已经是一个很正常的价值。

问：2009年福田区二手房成交套数达到二万三万套区间，今年福田的成交量会不会持平？

答：2009年的成交套数达到二万三，正是反映越来越多置业者对福田区的青睐。2010年福田的成交套数应在一个平稳的线上，交易量一定会跌，由于政府税收政策、银行的政策，还有其他方面的因素，或在15000套左右。

问：今年福田的房价有没有可能小幅跌？

答：社会各方面的舆论都说深圳的房价或会在2010年下

调。但我觉得要看哪一个区域价格的下调，可能像龙岗、横岗、光明、福永偏远区的价格会下调，但让福田区土地极其稀缺的区域价格下调，我觉得可能性不大。我预计2010年，福田区的价格上涨幅度可能还会超过5%-10%。

深圳二手房价格难以松动

问：周总是怎么看待2010年2、3月深圳二手房市场的状况？

答：2010年1月成交量差不多下跌了6成左右，不管是新房还是二手房都有跌幅，成交价格大概也有3%-5%的回调。在2009年11月、12月的高峰基础上稍微回调了一点点，但是价格还是比较坚挺。就如福田这个区，目前的区域楼盘价格基本上都没怎么上涨，比较平稳。谈到成交市场，我相信2月深圳二手房的成交量不会有大的突破，应该比1月还会差一些。1月9000多套，其实很多是来自12月的成交，过户时间有滞后性，实际成交则没那么多。3月的成交量则会比2月、1月高。尽管3月份可能会有一些税收政策、银行政策出台，实际上每一年过完年以后置业者的热情会高一些，所以我觉得3月的成交量一定会有所增加，至少比2月份会有50%提升，价格也会再调回5%左右。

问：依照周总这么多年从事地产行业的经验来看，你觉得今年适合买房吗？

答：买房更重要的是在哪个时间段买，而不是在一个时间段里买到最便宜的房子。每一年都有适合买房的时候，重要的是针对自己的需求做出置业的规划。从第二个季度来看，成交价格不会有跌的趋势，3月、4月、5月、6月这几个月价格可能还会往上微涨。每一年国家政策调控应该都会在7月1日进行半年总结，2010年，我相信也会在7月做政策调控，可能来得更严格、或是更宽松，我觉得7月的信号是一个值得期待的信号。如果7月的信号是一个宽松的信号，这个时候再进就可能太晚。如果2010年7月是一个从紧的信号，那肯定之前就会比较好。如果7月的信号来得比较模糊，这个市场可能就是一个很稳定的市场，不会有大起大落。另外的一点就是置业者要关注地段。物业的本质是地段，地段，还是地段。不要单单看到小区、园林、设计、规划、户型……其实这些因素的价值很少，最重要的价值还是来自土地的价值。■

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

文 | 杨海英 21世纪不动产杭州区域分部

我们经常探讨一个问题，就是课堂培训的实际效果问题。常听到有人说，CREATE21培训老师讲的很好，内容也实用，为什么送去培训的人回来无法在工作中体现出实效呢？实际上这个问题最根本的症结在于，培训后没有一个环节把课堂学习知识和店内实际工作操作联系起来，而13VCD就是解决这个问题的钥匙。知识只有转化为实际操作能力后才能真正变成生产力，而想要长久的旺盛的生产力必须是把这种实操能力变成一种习惯，现在培训界有个流行的说法，就是“行为固化”（习惯养成），就是这个意思。

的价值得以最大限度地发挥呢？笔者在体系从事培训工作近八年，有一点小小的心得在这里和大家分享。

首先，确定一位店内负责人做13VCD培训的“教练员”（注意不是讲师），他可以是店东自己，也可以是店长、销售经理或者是资深经纪人。

然后开始自我修炼，也就是让“教练员”做好培训前的准备工作。磨刀不误砍柴功，要达到好的提升业务能力的培训效果，我们要先“磨刀”；这个自我修炼过程就是“磨刀”的过程。修炼的方法是，我们可以根据店内需要，顺序学习或是选择性学习，每次留出30分钟到60分钟的时间专门学习某一节的内容。比如根据目录，选择13VCD中一段15-30分钟的视频作为该节培训的内容，自己先看2-3遍，整理出该段视频所讲内容的提纲和要点，思考如何带领和启发经纪人更好地理解这些内容，如何在工作中应用这些内容所涉及的技能技巧，针对这些做一个“教练计划”。

接下来就是组织经纪人学习了，这个13VCD的内比较适合工作3个月以上的经纪人学习，每次人数不宜过多，5-10人即可，让每位参训者都能充分参与到研讨和演练中来。可以是程度相近的成长型经纪人，也可以新老经纪人一起，互相探讨。

21世纪不动产有一样东西一直引起争议。有店东对它的评语是“一无是处、枯燥、无聊、不实用、浪费时间”，也有店东认为它“很神奇、非常棒、对店内培训很有帮助、对提升经纪人业务技能很有效果……”。

一个事物的价值在乎发现和发掘，它在懂价值的人面前是一块宝，在不懂价值或不懂怎么发掘价值的人面前，它就是一棵草。《店内培训13VCD》，它是草还是宝？

《店内培训13VCD》是来自21世纪不动产美国总部的录像教材，每个加盟商在正式加盟后都会得到这样一套培训光盘。光盘的内容是由美国本土的优秀讲师们、资深经纪人们主讲的录像教材。给加盟商的目的是让他们更好地在店内展开在岗培训。

成单之路 似水流年

文 | 姚大峰 北京安信瑞德天华园店A组



在学习中，如果遵循以下的步骤进行，效果会更好。

第一步：一起观看，记下本节内容要点。带着经纪人看一遍，提问他们是否记下要点，大家采用“七拼八凑法”你一言我一语地把要点像拼图一样拼出来，然后再看一遍，验证大家的“拼图”拼的是否正确，这个步骤可以加深他们的印象。

第二步：用梳理、研讨的方式，带领经纪人理解每个内容要点，并讨论如何在实际工作中应用，可以案例研讨的方式进行。

第三步：根据所学内容适当延展。补充相关的内容拓展经纪人的知识面和视野。

第四步：对相关技巧马上进行角色演练。趁热打铁，带领经纪人联系相关的话术及解决疑难问题。记住，经纪人永远只会对那些能解决他们所遇到疑难问题的培训最感兴趣最为关注。

最后，我们不能忘记做点评和总结，点评在整个培训中积极思考，主动发言的经纪人，或者是点评演练中的经纪人值得大家学习和效仿的地方或是需要提醒注意的细节，鼓舞大家的学习热情。同时还要花一点点时间对本节内容作一个简单的回顾和总结。

认真完成了以上步骤的学习，相信大家一定会有所收获，《店内辅导13VCD》是草还是宝，让我们用实践来检验。

进入房产中介行业刚一个多月，但深知网络能给经纪人带来极好的效果。我的店长是个注重多元化开发的人，他教给我许多房源信息的发布技巧。

上一单，客户看到我在图房网上传的图片美观大方，来电询问我。为了第一时间把握住客户，我要求他马上抽时间看房，价格上没有多谈。

客户对房源所在亦庄地区不是很了解，但他显然对于生活品质要求比较高。亦庄的小户型不多，三居的好房子比较多。为了把握业主的心态，先跟业主聊熟，了解他们的诚意度，聊天时发现只有上海沙龙和郁金香的这两套房子业主相对比较有兴趣，所以我主推这两套。

第二天刚好是周末，前一天晚上我和买方聊了一下亦庄地产，还有21世纪不动产等一些问题，目的当然就是让买方对我事先选择好的这两个小区产生好感，对我们公司放心。第二天自然找我带看，他们非常信任我。

在去看上海沙龙的房子的路上，我故意带他们看了一下沙龙商业区。此小区以沙龙水系著称，所以我选择在西门进去，这样可以经过大片的水系，房子是毛坯，户型的确不

错，可价格并不低，160平米，单价一万六。站在阳台上我跟他们多聊了一会，为了他们对位置、房子加深印象，替他们计算税费，觉察到他们对这套房子有好感。下楼时我建议他们在小区里面溜一下，因为沙龙的小区绿化比较高。最后带他们回了店里，因为人是需要视觉休息的。我以拿钥匙为由带他们回店里，坐了下来把他们的思维向上海沙龙那边带，此时已经是中午了，我建议他们去吃饭。

下午我又带着郁金香，它的户型与上海沙龙截然不同。另一个是金地，可是高高在上的价格又把他们吓倒了，返回时已经是下午四点多。

回到店里我请他们在会议室里坐下，让店长配合，制造紧张的氛围，引导他们马上和上海沙龙的业主见面，买方同意。只要三方能够坐下来，事情就成功了一大半。见面后我们帮助他们协调价格和细节，此单终于成功。

总结来说，线上线下的完美结合，绝对的自信，显现专业，让客户相信你，了解客户和业主的心态，注意细节，最重要的是把握住时间，客户的决定就在一瞬间，马上要成单才是目的！

如何留住员工的“心”

文 | 钟荣华

前言：

公司管理层比较常遇到的一个问题是：人员的流失怎么办？难，难到什么程度呢？不管你是上市公司还是家庭作坊的小老板都要面临员工的流失的烦恼。企业招人难，留人难是一个不争的事实，甚至已被许多人认为是房产中介行业固有的特点、难点。但不应把它当成是借口，因为有人做的很好。

经常听到有些人提出这样的困惑：一个员工做得好好的，为什么突然提出离职？我付的薪水并不低，为什么老是留不住人？这个员工很有潜力，刻意给了他很多磨练，但为什么就是无法完全投入，始终没有达到理想的要求？

作为员工来说，选择了一家公司之后，内心里并不想频繁跳槽，换来换去。因为跳槽意味着收入不稳定，意味着又要面临新一轮的挑战。去推销自己，熟悉环境，适应工作等……但既然提出离职，肯定有他的原因，而且不可能是一朝一夕决定的事情，而有可能是长期以来他的困惑累积而发，最后喷薄而出，汇成一个念头——让一切从头开始吧。员工的心态和想法不可能是一刹那改变的，他有一个过程，那如果在这个过程中你能够及时的发现并作出调整，那也许就能挽救你不想看到的后果。

为了招到合适的员工，人力资源部经常会花大量的时间与精力，好不容易招到一个合适的人选，没过几天就提出离职，前功尽弃，又得重新招人。新员工的流失频率过高，使得招聘的直接和间接成本水涨船高，同时也影响了企业的正常的工作。

员工不想离，公司也不想员工离。可为何现实发生得如此频繁？

新员工进入公司后通常有“二三二原则”，即员工进入公司二个星期、三个月、二年这三个时间段通常是员工流失率最高的时期。二个星期内离职通常是公司在某些方面有欺骗的行为；三个月离职通常是承诺的薪水、福利、机会、职务等没有兑现；二年离职的原因通常是希望有发展的平台，但没有相应的机会。如果企业能够把握这三个时间段将大大降低员工流失率。

但我们看到的情况是：主管在业务繁忙中看到员工拿来的辞职书，很纳闷了、很生气，一脸愕然问道：“怎么？突然要辞职？工作的不开心？还是工资太低了？还是……”。只有在员工有离职的行动的时候才知道员工要走了，那在这之前呢？您和您的员工交谈过吗？了解过他、他的想法吗？没有！

对企业来说，究竟应该如何把握这三个时间段以留住优秀的新进员工呢？笔者主要从人力资源的以下四个方面来探讨，供诸君参考。

1、招聘过程吸引人才

笔者认为，在招聘的过程实际上也是留人的过程，留人从招聘开始。未来的竞争将是人才的竞争，公司在选择人才的同时人才也在选择公司，人力资源部经常会苦恼“我通知20位来应聘为何只来了5位？为何通知3位进入复试1位都没来？”如何留住新员工呢？对于应聘者来说，招聘过程是应聘者认识公司、了解公司的窗口，优秀人才对招聘过程的关注远远超过工作本身，从公司发出招聘信息的那一刻起，他已经在选择是否继续参加面试或加入公司。

体现对人才的尊重！有位诺基亚的人力经理说过一个案例：一个公司招聘经理，年薪100万，可当一个非常优秀的面试人员去了面试地点的时候，却只发现两个年纪轻轻的小女生在谈化妆品，以为走错了，上前一问确实是该公司，这两位是人力资源部的助手，面试人员就问老板在哪？助手回答道“我们经理有事，叫我们先来收简历如果合适再通知他具体面试”应聘人员二话不说就离开了。那位是我的朋友，他跟我说“这样一个公司，一点都不把这个当回事，以后进去了肯定是不开心的”。

收简历：招聘面试的不同岗位，需要不同的职位人员来接待。显示对人才的尊重。

面试前：统一的专业化面试通

知语言；通知面试的时间、地点、联系人要具体，甚至是公交的路线。

有一位学员说到他的经历，他应聘一家家纺公司的培训师职位，收到这家公司发来的邮件，只有一句话“请于8号前到我司面试。”学员说，这样的公司我通常不会考虑，因为没有注明应聘具体的时间、地点、联系方式、联系人等，虽然只有一句话，实际在已经表明这家公司规模较小，体制不完善。

除了通知内容具体外，良好的准备是面试成功的前提。如果你的准备失败了，那么就是为了失败准备的。在面试前还应做好以下准备：

选择专门的会议室；摆上应聘者的简历，尽量让面试场所放松。

面试主管名片；面试记录本；手机、电话最好不要响，不随意进出面试场所。

面试中：面试人员口径要一致，防止应聘者有欺骗感。

一位朋友曾经去一家化妆品公司应聘培训经理的职位，在初试的时候，招聘专员说，公司目前有近300家连锁店，店员几千人，培训经理的工作主要负责公司所有员工的入职培训、在职培训、晋升培训等。进入复试后人力资源部经理来面试，对方说，公司直营店有58家，加盟店有几十家，培训经理不负责培训。他想：两个人说法不一致，连有多少店都数不清，而且他们根本就不知道要招什么样的人，感觉有点欺骗的味道，白白浪费时间与精力，早知如此就不

来了。

面试后：让应聘者心中有数。

面试结束时，很多面试主管会说，“今天就谈到这里，你回去等消息吧。”到底要等到什么时候呢？一天，一个星期，还是一个月呢？很多时候，面试主管会遇到这样的情况，当通知应聘者再次面试或上班的时候，却已经在另外一家公司上班了。在面试结束的时候，应该让应聘者心中有数，比如“三天或二个星期后将会通知下一轮面试。”

2、新进员工培训留住人才

千万别以为你的新进员工什么都知道，必须通过有效的方式让他对公司有全面的了解。新进员工培训是新员工了解、知识公司的重要渠道，也是留住新员工“心”的好方法。成功的新进员工培训可以缩短磨合期，让员工在较短的时间内进入工作角色，并且不断调整状态以适应新的环境。

有些企业存在培训的误区，认为培训是对无岗位经验的人为培训对象，而对有经验者即可直接上岗，最多认为给个公司资料自己看看就可。特别是中介行业，有经验者一路绿灯直接上岗，很多新员工对公司并没有太多的情感，只是一份工作而已，并非认同公司企业文化，而只认同企业给的“钱”，只能解近渴。所以一旦出现不满意，更多的情况是马上离职，或许最多能以提薪、提职为条件而留下，但你能提几次呢？就像一个

对家没留恋的孩子，永远这里不是他的“家”，心永远不是这个家的，迟早要走的。

员工培训我们套用联想的一句话叫“入模子”，也就是不管他什么背景、历史、来自什么样的企业，用强化的方式让他集训并很快适应企业的组织文化，大家用同一种声音说话，其实这才是新员工入职培训最重要的一个目的。

3、有效的沟通

当员工进入公司后，在内心中或多或少会产生一些不平衡，情绪不稳定，这时候直线领导可以每隔一段时间与其沟通，帮助新员工正确认识工作环境，解开其困惑与疑问。有效沟通将会让员工感受到人性化的关怀，加深对公司的情感，用感情留住他。

首先要爱。爱在哪儿？怎么爱？

一是要了解员工。作为一个公司的经理、主管，必须要对自己的下属了如指掌。笔者曾在一家公司发现一次独特的考试。被考者是该公司的各级管理人员，考试的内容是默写部分员工的名字、家庭结构、生活特点、身高、家庭住址、手机号、QQ号、思想特点等。这个考试的结果将与每个管理人员的收入挂钩。试想，如果每个管理人员都能做到这一点，那么与员工的沟通是不是会变得容易？

二是尊重员工的人格，肯定员工的价值，善于发现员工的长处。决不要打骂员工，说一些伤害员工自尊心



的话。从心理学的角度来看，每个人都有爱别人的潜能，员工也是一样，她们有爱老板、爱上级、爱客人的潜能。然而要使“爱的潜能”转变为“爱的能力”，有一个必不可少的条件，那就是一定要有“被爱”的体验。而被别人爱的基础体验，就是得到别人的尊重。也就是说当我们不去尊重员工，就意味着员工不会尊重我们，更何况顾客呢？

三是关爱体贴员工。给员工真诚的支持和帮助，感动员工。某餐饮企业有件这样一件感人的事。大年三十，这家企业生意红火，员工挥汗如雨，客人川流不息。一位经理走到一个员工的身边，告诉她：“去办公室一趟。”员工以为犯了错，要受批评，忐忑不安地走进了办公室。另一位经理在等她，见她进来，拨通了桌上的电话，然后让这位员工过来接电话。员工迟疑的接过电话，一听就流泪了，电话的那边是自己的母亲。原来，这家企业的老板在大年三十，带着礼品，亲自去拜年，看望员工的亲人，感谢员工的亲人……试想一下，这位员工和她的母亲会有什么样的感受，听到此事的其他员工会有什么样的感受……亲情，人性中保存最柔弱的部位。

4、员工职业生涯规划塑造人才

马斯洛的需求层次理论认为，物质需求是人类较低层

次的需求，而自我实现是人类最高层次的需求。职业发展是激励、留住员工的有效方法，是自我实现需求的范畴，通过职业生涯规划可以协助员工正确认识自己，了解将要发展的方向，树立长远发展目标。

在员工成长过程中通常会出现两种情况：一、快节奏提升，其缺点是当员工到达职业顶端后，由于不再有发展空间，失去工作积极性甚至离开公司；二、慢节奏提升，其缺点是员工得不到职业发展上的有效激励，也不能学习到其他岗位的知识。企业应对新入职的员工有计划地安排其走向上一级的岗位，合理安排每次晋升的时间段。

零售巨头沃尔玛的做法值得借鉴。进入沃尔玛的每位员工都会有一个职位级别，每半年其直接主管就会对其进行一次全面的评估，若评估合格，并且经过相应的培训，再经考试测验合格，就可以取得晋升资格并享受相应级别的待遇。沃尔玛的做法值得借鉴。

除了晋升之外，工作轮换等其他职业发展方式对员工来说也具有吸引力。很多企业在职位发生空缺时首先想到外部招聘，而忽略了企业内部的人力资源合理利用，有职位空缺而没有机会得到，这会大大打击其工作的积极性。此外，外部招聘的新员工要花较长时间熟悉工作环境，因而会导致较高的成本。

留人有道，细节做起，人性化管理，留住新员工的“心”，将大大降低员工的流失率，增进企业竞争力。

越过的不只是极限

百尺竿头 更上一层楼
才能达到事业的顶峰



21世纪不动产 您身边的房产专家

贵宾专线: 400-650-8821

www.century21cn.com

我们的城市

文 | 米 单

一月四星期，一星期五天的工作，每天早上按时起床，由摇晃的半小时公车开始一天，问候早安你好早安早安你好。3小时的工作，中饭，1小时的休息然后4小时的工作，再摇晃半小时，肥皂剧，一些书本，晚安。我的身心充满了结束无所事事状态的喜悦。我仿佛从未如此幸福过。像基督徒们说的，感谢主赐给我们食物，更要感谢主赐给我们智慧和能力——虽然我不信教。以前的公司不远处有座教堂，我去

看过别人做弥撒。这话是听他们说的。看着虔诚的人群，有一刹那我甚至改变了对那位主的看法。除了休息日，我每天都要在公车上度过1小时，到处找位子。没位子的时候，我经常从这端走到那端，寻找一个位子。我没有过多的要求。不管位子上有点水；不管位子刚从别的热屁股下解放什么的……那怕如此，我也不在意，何况事情往往就是这样。找个位子，这很难，很多位子要去挤要去抢，我有点儿厌烦这样：比如城





市，比如家庭，比如单位……

某些时候我顺利地找到座位。我默默坐着，看着车子驶过高楼大厦，驶过和我一样沉默的人群。有时我则闭上眼睛，听着公车的轮子和地面磨擦作响；刹车片在暴力下嘎嘎鸣叫。如果是上班，人们或许会发笑；从公司回来，他们便没有了活力。倘若天气不好，人就非常阴沉，如果是下雨的时候，路上的人更少。

城市，每个城市都雷同，不外乎生老病死，爱恨嗔痴，不外乎奔波为稻粱谋；我的EOS30，外加那些乐凯公元和富士等，随意纪录下。另外，给你，我们的城市。姑娘，你也别悲伤，钥匙在那窗台上。



笑侃“电话语音接通系统”

文 | 王 锋 21世纪不动产青岛金都加盟店

地点：21世纪不动产青岛金都加盟店
场景：为提高虎年服务质量，店内新装了电话语音接通系统，调试期间，我值班。

铃铃铃……，电话响起，张先生拨通了公司的电话。

“您好，欢迎致电21世纪不动产青岛金都加盟店，请您选择经纪人语言类别，北京话请按1、山东话请按2、东北话请按3、陕西话请按4、广东话请按5、上海话请按6、河南话请按7、闽南话请按8、for English please 9、人工服务请按0。”

张先生喜出望外，看看，服务就是不一样，选择哪一种语言类别好呢？嗽~~，东北人善聊又豪爽，做事够朋友讲义气，那我就选择东北的经纪人吧！好，我选3……

“您好，辽宁话请按1、吉林话请按2、黑龙江话请按3、重新选择请按*号键。”

张先生接着按了1……

“您好，沈阳话请按1、大连话请按2、鞍山话请按3、盘锦话请按4、锦州话请按5、丹东话请按6、辽阳话请按7、营口话请按8、海城话请按9、重新选择请按*号键。”

张先生有些发蒙，不会吧，这么多？那我就还选1吧……

“您好，对不起，您选择的经纪人电话占线，继续等待请按0，返回请按*号键。”

张先生心想，换一个吧，选2，

大连……

“您好，欢迎您选择大连话经纪人，目前他正在交易中心办理交易过户，您可以拨打他的手机号，88882121，本系统提示您，交易中心人声吵杂，信号不好，建议您选择其他类别。如您继续等待请按0，返回请按*号键。”

张先生心想，嗽~？经纪人还真忙！选3，盘锦吧……

“您好，自我介绍一下，我叫徐乐，留学生，在国外生活过多年，蹉跎中练就一身生存技能，现在学有所成海外归来，实话实说，因为客户繁多，所以我只做沿海一线的大客户，买卖单300万以下的免谈。租赁的单找我师妹就行，总体而言我是有身份证的人。

您去过新西兰吗？他在北半球，那里的房子很有特色，不过青岛海边的房子也很美，您买套海边的房子，推窗眺望，品味着刮到脸上的雪绒花，别有一番滋味。

您去过加拿大吗？加拿大也在北半球，那里的房子……”

张先生按了*号键，好家伙，可真能聊，等我有时间在听他的房源介绍吧。我还是返回主菜单，这回我选广东的吧，广东经纪人一定细心，善于倾听，我听听她怎么说？

“您好，广东普通话请按1、粤语请按2、重新选择请按0、返回请按*号键。”

张先生心想，粤语我又听不太懂，选广东普通话吧，于是按了1……

“里（你）好，我叫小方（小荒）请问有什么可以到帮你（里）？”

“嗽，我想在金都花园买套房，你这有什么价格的？给我介绍一下。”

“里细不细（你是不是）刚才给我稀松（师兄）打过电话的将生（张先生）？你（里）买金都发言（花园）就找对人了。我这刚好有个房东受了契机（刺激）着急卖，价格超便宜，在狗楼（9楼）。要是想买就快下节定（决定）了。”

咳，看来广东普通话也是很难懂，我还是返回吧。

临近崩溃的张先生决定重新拨打电话。

“您好，欢迎致电21世纪不动产青岛金都加盟店，请您选择经纪人性格类别，豪放型请按1、温柔型请按2、委婉型请按3，急躁型请按4、亲切型请按5、体贴型请按6、抑郁性请按7、细心型请按8、for English please 按9、人工服务请按0。”

我就选豪放型，看其如何豪放？于是，张先生按了1……

“你好，我是海丰，请问您怎么称呼？听您的声音比我年长，



就称您为大哥如何？怎么，你同意了？好啊，哈哈……，大哥，你是说你想在金都租套房子是吗？啊？没问题啊，哈哈……，你是问我为什么笑？大哥，你让我帮你找房你真是太有眼光了！金都业主都是我哥们，我手里有南向，北向，东向，西向，大户型，小户型，高的，低的，贵的，贱的，明的，暗的，带家具的，带电器的，你随时可以过来看哦，我有钥匙大哥的事就是我的事，一切包我身上。”

“你问我中介费怎么收？我们收一个月的租金啊，哈哈……，啊？不不不，一点不多，我们服务在这呢！一会你过来看房，中午电梯人多上不去你根本不用急，我背着你一路小跑就上去了，哈哈……。”

天啊！不甘心的张先生按了8，选择了细心型……

“您好，我是红雨，请说您的需求，我愿竭诚为您服务，您让我向您介绍一下我们公司的规定，是这样，如果您来看房，请您带上身份证，哦？身份证正在补办？没有关系，您可以带其他有效证件，比如，户口本、军官证、护照、驾驶证。”

“您来找我的时候，请记住我叫红雨，身高1.65米，体重100斤，我带一副金丝边褐色眼睛，系着一个红发卡，坐在第二排的第一个座位，我的桌子上有一个细心罗嗦型经纪人的牌子，您不要走错了。”

“您问还有什么嘱咐的？是这样，看房时，我们需要填一个看房单登表。您千万别把您的名字写错了，身份证号要写18位，拉一位就不好了，今天天挺冷的，您可要多穿一点，一会可能下雪，但天气预报说了，是零星小雪，所以您不用打伞。”

“您说什么？给我们半个月的中介费，那可不好，我跟您说，上次有个客户把我们甩了，就造成了一点点后果，哦，到也没有什么特别严重的后果，就是我们的律师是个急脾气，一般甩单现象，他一天会发上百封律师函。”

“您让我给您介绍一下房子的情况？是这样，在介绍之前，我想了解一下，您有决定权吗？如果您夫人在家里说了算，那请您夫人一同前往，同时请她带好身份证，或户口本、军官证、护照、驾驶证等有关证件……。”

张先生按下了0号键……

“你好，我是21世纪不动产青岛金都店的销售经理，我叫王锋，对不起，刚才占用了您宝贵的时间，这是我们刚刚安装的全方位服务电话语音系统，正在初试阶段，请您多提宝贵意见。”

房子决定爱情

文 | 董伟 21世纪不动产上海锐丰房地产公司龙阳路分行



(一)

一个很平常的午后，从西伯利亚远道而来的寒流把我们都赶进了办公室里。一个穿着极其普通甚至有些破旧的灰色外套戴着浅蓝色鸭舌帽的中年男人在公司门店门口徘徊，好像很需要我们的帮助。我穿好外套，推开门迎了出去。

“先生，你好！有什么可以帮助您的吗？”我问。

“没什么，我想看一下你们的广告牌。对了，北蔡现在房价多少了？”

“如果是芳华路和白杨路周边的话，根据楼层和位置以及装修和房屋的状况，大概在1.6万/平米到1.8万/平米之间。”

“如果是靠马路的五楼呢？我是双南的房型，并且装修比较好。”

“大概在1.7万/平米左右，您的房子是准备出售对吧？”我试探性的问。

“哦，没什么，我只是问问，了解一下行情。”

“要不您进来坐一会儿吧，里面有暖气”

“不了，谢谢你，我身上脏，刚上班回来，进去吹一下暖气再出来，容易感冒。”

“行，那我们就在外面聊聊。对了，您对房产有什么需求吗？”

他没有回答，目光无处停留，像是在寻觅什么，同样像是在思考着什么。我把他从上倒下打量了一番，目光停留在他那双白色底色，表面已经严重破损的球鞋上。直觉上讲，这个

人怎么看都不像是已经拥有房产或者说有购买力的一个置业者。为了避免尴尬和冷场，出于礼貌的考虑，我继续问他。

“先生，您不说话，怎么知道您有什么问题呢？”

“我想买一个紧凑型的三房一厅的房子，在这附近最低价多少钱啊？”他终于说话了，有些突然。

“嗯，如果考虑到实惠，莲溪路周边比较适合您，最低总价在150万左右。”

“那如果我把刚才说的那个位置的房子卖掉，你看能换一套这个吗？”

“恩，我需要先知道那套房子的产权证上是您的名字吗？另外你要告诉我的房屋的面积，我帮您评估一下。”

“是的，是我的名字，动迁房。产证面积是81平米，加上阳台是84平米，两房一厅的户型。”

“对不起，先生，阳台是不算产证面积的。按照1.7万/平米的单价参考，您房屋的总价为137.7万。如果按照刚才我推荐的实惠三房150万的总价算，您还需要准备至少12.3万元，这还不包括交易税费。”

“啊，还要交这么多钱啊？我们家只有一套房子，还是当初动迁政府分配的，其它什么都没有，我从哪去弄这么多钱呢，儿子的工资主要用来还贷，一时拿不出来，到时候结婚还得很多钱。”

“先生，我想了解一下您的买房

动机，这样我可以更准确的给您一些参考意见。”我说这句话的时候，这位中年男人似乎眼眶都快要湿润了，渐渐泛红，他转过背去，面朝马路叹了一口气，然后再转身对我说。

“其实我根本不想卖房，也不想买房，自己家住得好好的，没必要这么麻烦。主要是因为我儿子谈了个女朋友，准备谈婚论嫁了。但是女方的家长说，如果儿媳妇要和我们一起住的话，那家里面至少是三房一厅的格局，考虑到以后的孩子，需要一个单独的房间。否则的话，这个婚事，就谈不成。我也是着急啊！”

“原来如此，您儿子一定要娶这个女生吗？真的很爱她吗？如果您家里满足不了这个条件，您和您儿子都会很难过吗？”我很认真地问，不带有玩笑的含义。

“我儿子谈了好多个女朋友了，最后都是因为房子问题不了了之，因为这个问题，家里已经伤透了脑筋。儿子对这个女朋友是非常的喜欢，我们也很喜欢。如果不是房价这么贵，我们早就抱孙子了（或孙女）。再等下去，他就没信心了。我们作为家长，只是觉得对不起儿子。”

“您别这么说，房价是很高，很多人都买不起房子，这是一个社会现象，不是您一家的特例。很多人买房好高骛远，眼高手低，只要把自己的预算和期望再拉近一些，并且有一个可行的计划，房子肯定能买到，但是地段您不能太强求。房子本身不值钱，全国的水泥和钢材价格差距很

小。真正值钱的是地段。为什么陆家嘴的房子能卖到16万/平米，而金山的房子只能卖到0.5万/平米，就是地段。”

“那这样吧，我在我们公司的SIS系统里面帮您搜索一下，给您一个准确定位。凭我的经验，周浦和孙桥目前在浦东算是一个比较级的房价洼地。按照您房产卖出价137.7万，能够在这两个地方购买到110平米左右，总价在140万左右的三房一厅或者三房两厅。”

“这两个地方在哪？很远吗？有地铁吗？繁华吗？”

“孙桥在张江高科以东，川沙以西。周浦在南外环以外。未来一至三年内会通地铁。但是不能保证您能买到的房子在地铁上盖。”

“哎……，住得远我们倒无所谓，但是太远的话儿子上班不方便，怕委屈了儿媳妇，毕竟是城市里长大的孩子，能够适应吗？”

“叔叔，您看，这不就是期望和现实差距太大了吗？在我们现在所处的这个地段，不加钱是买不到您想要的房子。这是事实，您也可以等到房价跌的哪天，但是这个婚姻，还能继续吗？”

“着急啊，怎么办？难道不让儿子结婚，再去找个实在点的能过日子就行的女生吗？”叔叔看来有些难受了，压抑不住自己本该早已释放的情绪。

“叔叔，您说得很对，我们目前所处的时代和社会背景，不能和过去比。我们没有房子，就不会有一个

持久的爱情。即使这个女生很好，很爱很爱你儿子，很欣赏他，但是当她知道，他没有能力给她一个属于自己的房产（或者说一个专属于自己的空间），她很难决定是不是要做他的太太。这就是现实，我们有感触，一样很强烈。同时，我们又要不得不接受这个现实，这个比我们想象还要残酷的现实。您儿子肯定挣扎过很多次，他的苦衷，我或许能够理解。”

“你知道当初我买这个房子的时候才多少钱吗？3万块啊！那时候三万块也是我全部的家当。现在虽然涨了50倍，那又怎样？我还是买不起房子。”叔叔的话很实在，也很无奈。

“我明白您的意思了，我会根据您的需求，为您准备一些合适的房源。我希望您能和您家人尽量达成共识，包括未来的儿媳妇。”

“我回去再商量一下吧，再定价格，准备好了你帮我卖掉，我还要买房子的，儿子要结婚，你也要帮我找到便宜的房子。”

“好的，这是我的名片，您商量好了给我打个电话。”

……望着他远去的背影，忽然感觉心里酸酸的，有一种想要流泪的难受。

冷空气不断侵袭，呼出的空气在冷空气的对流下形成白色雾状，而后迅速消逝，不留任何痕迹。我们80后的爱情，会不会也因为房子，或者说一套合适的房子，在这个国际级的大都市消失的无影无踪，最后不

被任何人记起？

晚上七点半，叔叔给我打来电话。

“小童，我想卖1.9万/平米，你帮我卖高点，我会谢谢你。我们想不加钱置换一套，因为家里算过了，实在拿不出更多的钱。另外在附近你帮我找一下有没有1.6万/平米的三房，我要买。”

“叔叔，我完全理解您的心情。但是您想高位卖出，然后在同等地段低价买进，您觉得现实吗？”

“哎呀，我们就这么定了。人家父母都在催了……。”

晚上回家，在地铁2号线里，把头靠在冰冷的金属栏杆，渐渐的闭上惺忪的睡眼，忽然想起两年前一个的片段：有一次，我去餐厅吃饭，对面坐着一位老人，怀里抱着一个小孩子，一口一口的喂他吃东西。我什么话也没说，低着头只顾着自己吃孜然鸡翅。突然这位老人说了一句：“生个孙子以后又要买房子结婚，烦都烦死了。早知道抱个孙女多好，嫁出去也不用操心了。年轻人，你以后一定要生个女儿，不然够你烦了。”当吃那个鸡翅皮脆肉嫩，飘香四溢，正陶醉其中，没有在意。等回过神，反问一句“您是在说我吗？”“是啊，在上海买了房子活的太累了。”“恩”我答应了一声，然后他就抱着孩子走了。

好像是特地来传达这样一个讯息，房价已经高到常人无法承受的地步了，而当时，正是房价高涨的2007年。



（二）

我和 Lu Pei Chang还有natalie一起坐地铁2号线回家。

她在世纪大道下，natalie在南京东路下，而我在静安寺下，我们有了难得的唯一的一次一起回家的机会。

我坐在natalie的旁边，望着地铁里的液晶电视，百般无聊的看着烂熟于心的广告。

“nong song hai nin fa?” natalie突然用上海话问我。

“阿拉来自华中地区。”我用普通话一本正经的回答。

“你为什么来上海掏这趟混水呢？”

“我不这么认为，因为我很喜欢上海，很小的时候我爸坐船去上海的时候就特别向往。”

“你不觉得在上海生活很累吗？”

“累，真累。主要是房子贵？不是吗？”我笑着说。

“你8几年的啊？”

“83啊！你呢？”

“我也是！你几月份？”

“狮子座的，你呢？”

“双子座！”

“哦，你也是双子座，我在上海包括你就认识两个双子座的人。”

“是嘛，你知道为什么我们80后大都剩着在吗？目前的主要因素就是上海房价太贵了，大家都觉得贵，我们上海人更觉得贵。对了你看过《蜗居》对吧，写的太现实了。”

“看过一些，挺实在的，极具参考价值。然后我把第一部分的内容说给她听。”

她听的很认真，一直在点头，还没等

我说完，她抢过来补充一句：

“这一点尤其是在上海太普遍了，我们身边很多男女同学也有过这样的遭遇。但是我觉得，感情就是感情，为什么非要跟房子扯在一起，我觉得如果双方家里有条件的话，可以一起还贷款。如果条件不允许，那就先租着呗。先谈房子再谈感情，早就变味了，这样的感情延续下去还有什么意义呢？”

“如果上海的女生都能像你这么想，很多人也不会离开这里了。”这句话略带一些隐约的酸楚，我也相信，是感情和房子的双重压力下，让很多人怀揣梦想的人对上海的无限憧憬中在有限的生命力留下无与伦比的巨大的遗憾。

“我的同学就说我太感性，所以之前的男朋友都是没钱的。但是我倒没有这样认为，至少我很看中一个人与生俱来的东西。物质条件，后天决定。”

我只用了一个微笑回应，没有继续说话，欲言又止，感觉无从说起。如果说之前的场景让我觉得上海只是一个水泥沙漠，那么当前的这一段还是能够感受整座城市的灯火霓虹下半温暖的生存。

2号线地铁很快到达南京东路站，natalie下车了。望着她的背影，很难想像，其实她是一个富二代，父亲在澳大利亚工作，家产至少千万级。

不同的人面着对同样纸醉金迷的上海，做出不同的表情，得到各自的一个小小的世界。我想，每个人想要的幸福或许不同，但我们的爱情始终如一。

爱情和房子有关，和房子也无关。唯独我们内心最为脆弱的领地，存放着最真实的感情。



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



小上司，大下属

文 | 龙溪微微

有江湖的地方就有派系，有上司的地方就有下属。据一位历经各色上司折磨的同志总结：六零后的上司最擅长发号施令，翻脸比翻书还快。七零后的上司相对曲意怀柔，擅长糖果与大棒双管齐下。八零后的上司难免青涩，开口闭口都是“请帮忙”和“可以吗”，最大的好处是讲义气。

虽是一家之言，却也有些道理。千禧年之后冲入职场的年轻人们，如今多多少少已有所成就，混得好的已然成了部门经理甚至更高级别，混得一般的也能当个小头目——自个儿还没弄明白职场怎么回事呢，就被提拔当了领导，怎一个晕字了得。

比如一位从新闻行业跳到外企担任媒介经理的八零后哥们，一提起新工作就满腹牢骚。上任之后他才发现，手下的两员“虎将”居然都是七零后。这两人虽然学历和能力均平平，但仗着资格老，便不把新来的小上司放在眼里，交代的任

务总是无法保质保量完成，害的一个人熬夜加班补救，还免不了挨上头总监的批评。

我问八零后帅哥：平时你和下属是怎么交流的？得到的答案果然是“你现在有空吗？可否帮忙……”“明天下班前给我可以吗？不行啊……那后天中午呢？”

我又问：如果他们做得确实很糟，你会不会拉下脸来严厉批评？他想了想痛苦地说：“我会和他们讨论如何改进，委婉指出问题所在，一般不会当面臭脸，毕竟他们都比我年长，我要哄着他们干活——但心里实在憋屈！”

显然，在领导艺术方面，八零后无疑还是嫩了点。混迹职场，习惯不惊的就是上司的臭脸。从不臭脸的上司，迄今为止，我还真是一个都没见过。

小上司若想搞定大下属，可不是给足面子那么简单。面子当然要给，前提是下属先把里子做足。老板之所以提拔你，至少证明你的能力比你的大下属强一截。而你和下属的相处方式，自然要以你为主，而不是反着来。

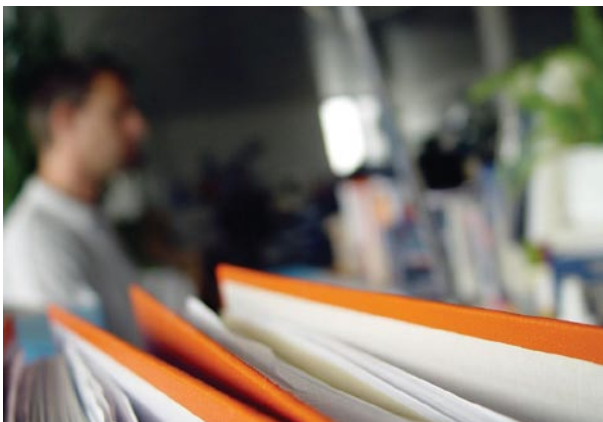
如果你需要下属配合完成一个目标，就必须明确提出你的要求和期望值。与其说“可否帮忙做某事？”，不如说“你来负责

这件事吧！”与其说“方案后天给我可以吗？”，不如说“我希望后天早上开会前看到方案，有困难吗？”

大下属也分很多类型，需要区别对待。一类是年长资深的元老员工，多半有一点关系被安插在你手下，无欲无求只想混个退休，对这类大下属别给太多压力，客客气气有商有量就好；另一类是比你大几岁但未能升职的老员工，对这类员工要格外上心，既要抚慰他们的情绪，又要调动他们的积极性，犯了错也不能姑息纵容；还有一类就是刚毕业的硕士生甚至博士，碰上了比自己早工作几年、本科毕业的小上司，难免恃才自傲心理失衡，对这类大下属必须恩威并施，既要让他配合你，也要让他服气你。

大下属若敢于抗旨叫板，往往是瞅准了小上司的软肋——缺乏管理经验、面皮薄不敢惹人、过分依赖下属等。对这种人不能太纵容，你越讨好他，他越刁难你，这是铁定的。而大下属未必没有野心，若能扳倒小上司取而代之，何乐而不为呢？

在高处不胜寒的职场，上司能否拿下下属，往往是决定成败的关键。就连蜗牛都知道“我要一步一步往上爬”，可见上面的空间比下面要敞亮许多。而爬到一半被委以重任的小上司们，业务能力可谓通过了考验，若论管理能力的修炼，离树梢还有很远的距离。 



古代廉租房

文 | 李开周

五代和宋金时期，政府一般不直接兴建廉租房，而是在居民租住公房的期间内，或定期或不定期地减免部分房租。

如《册府元龟》卷492记载，后唐末帝清泰三年农历九月，开封府闹涝灾，朝廷下令免除京城内外公房租户一个月租金。

《宋大诏令集》卷186记载，宋徽宗政和八年农历九月，豫东受灾，朝廷下令免除京东诸县公房租户房租，直到赈灾工作完成为止。

《三朝北盟会编》卷63记载，宋钦宗靖康元年农历十一月，朝廷听说金兵要渡过黄河，怕民心动乱，特下旨免除全国公房租户一个月房租。

《金史》卷49记载，大定二年山东受灾，尚书省通令山东西路转运使，减免山东公房租户一个月房租。

从夏商到民国，历代政府手中都掌握有大量公房，这些公房或用于公职人员办公，或用于朝廷赏赐，或出租给无房户以收取租金、补贴财政。凡租房者都以低收入者居多，政府向其中的公房租户减免房租，等于为他们发放补贴，所以这是一种既便利又实惠的住房保障。

从理论上说，既然公房租赁是推行廉租房政策的主要渠道，那么就应该把它们租给最穷最需要救济的无房户。但是在缺乏有效监督的旧中国，那些拥有拍板权的公职人员更有可能把公房租给有能力向他们行贿的人，然后这些行贿者再加

价把公房租给真正的需要者。这样一来，廉租房的受益者就不是低收入者的无房户了，而是高收入的无房户，甚或高收入的有房户。于是廉租房政策开始走偏，本来应该合理调配公房资源的分配集团变成了一个分赃集团。

明代北京有位名叫沈榜的官员，他曾在宛平县推行过类似廉租房的政策，其结果就像我们刚才所分析的那样，真正受益者多半是“有力者之家”，那些权贵以及权贵的血亲拿到

廉租房之后，再转手给“富商大贾寄寓转售”，而“彼所谓土著小民，曾不得置足百一。”其中病因，大概不在于政策设计得不够好，而在于缺乏一个最基本的政策环境：公众对公职人员的有效监督。

事实上，只要没有这样的政策环境，任何一项美好的住房政策最终都会走偏，任何一个自诩为代表人民群众根本利益的分配集团最终都会变成分赃集团。这是个常识。

汉朝房价收入比

文 | 李开周

西汉名人东方朔刚参加工作时，每月“俸钱二百四十”。月薪240钱，年薪是2880钱（不计闰月）。

建国前后出土的西汉木简上也记载，当时一普通打工仔（佣工），“月值四百廿四”。月薪424钱，年薪5088钱。收入较高的，“积四月，直二千八百”，四个月能挣2800钱，年薪是8400钱。一个年薪5088钱，一个年薪8400钱，也不算太离谱。

再看当时房价。

《居延汉简释文合校》收录有西汉居延县两户百姓的家产清单，一户叫礼忠的，家里房子值10000钱；一户叫徐宗的，家里房子值3000钱。由此可见，即使年薪只有2500钱的低收入者，用不了几年也能买一处宅子。

居延位于现在的内蒙和甘肃交界

处，比较偏僻，我们再看看大城市的房价。

汉朝时，陕西汉中人口稠密、交通便利，是个大城市。西汉时汉中房价有多高，我们不知道，只知道东汉后期的情况。按《金石萃编》卷3收录的《郑子真宅舍残碑》碑文记载，东汉时汉中城内房舍有10000钱一处的，也有25000钱一处的，还有70000钱一处的。

跟年薪几千钱一比，汉中的房价似乎挺贵，其实不然，因为这时已经是东汉后期，货币贬值，钱不值钱，房价虽然高了，大伙的收入也高了。

¥ 3

低的公务员（佐史），每年也能领到96斛米，折合9600钱。这样的年薪刨去开销，两三年下来，在大城市里买一小套应该不成问题。



逻辑的嫌疑与献身的童话

文 | KENSHIN

中的案件，尽管他们可以用科学与逻辑加以解释——显得毫无特点。的确，书中所涉及到的案子似乎并不复杂：为了帮助靖子与女儿失手逃脱杀死前夫的责任，天才数学家石神设了一个匪夷所思的局（不在场证明？尸体的精细处理？），而这却让警方始终摸不清案件的基本思路与核心。除了最后两章，全书都在围绕着靖子与女儿的不在场证明做着普通的架设。石神的设局与他同汤川的博弈直到最后才在东野圭吾的精妙处理中崭露头角。

那么为何东野圭吾要把这个故事交给汤川学呢？案件与物理的关系又表现在什么地方呢？如果谁都可以触碰，那么东野圭吾大可以再重新塑造一个侦探，而又是基于怎样的理由，东野圭吾才会做出这样的考虑呢？我的理解是，无论多么精密的逻辑也许都不及纯爱的让人震撼，汤川的理性无人不知，可是他又会如何面对这样的情感。读者想知道答案，作者也想知道。

所以除却东野圭吾高超的文字技法与情节布局艺术，东野圭吾真正想让读者们感知的也许是主人公的选择，在提笔之前，东野圭吾一定为他笔下的主人公而失眠，这就像童话一样，在期待中触碰不安稳的棱角，“X”既是未知之数，也是随时可换的变数——习惯理性思考的朋友当然可以知道它同数理之间的关系，逻辑同样存在嫌疑，真正能够决定结局的却是童话般的选择和本身对“爱的付出与回报”的解释吧。

东野圭吾笔下的故事总是发散着无限的张力和吸引力，这与东野圭吾高超和纯属的技巧相关。文中的线路很清晰，东野圭吾以倒叙式推理小说写法开头，让真凶浮上舞台。然后针对博弈的双方开始双线解构的叙述，当然作者也用了一些游走在公平竞争边缘的方式——不过这些丝毫不影响我们推断结局。不过真正能吸引读者眼球的可能是被东野圭吾隐藏的石神的情感和靖子最终的选择。一部推理小说能够如此让人瞩目一定有其独特的法则。

就如我在开头所说，东野圭吾把童话中才有的等待和选择赋予真实的人性后变得让人难以释怀，面对纯爱我们的选择又会是怎样的呢？

故事的结尾被东野圭吾悄无声息地肢解，他留下了许多问题给读者思考，倒不是希望读者能够体会到他的用意或者是有所启发，而是这些问题他无法回答。作者总是在探索，当路线出现在眼前时，自己也忘记了从何起步……

关于美里，我倒觉得他才是东野圭吾用心刻画的人物，所有的等待和选择在她身上都能找到答案……



东野圭吾也一定极其喜爱童话，与绫辻行人不同的是，他更希望能够让童话看起来更加真实。想要做到这点，就必须在情节上诉诸逻辑，在人物上灌注似有似无的灵魂，因为现实本身正如童话一样，总是在希望中触碰着失望的棱角。

当时在阅读《白夜行》的时候，我就在思考东野圭吾所解构的人性在世间上会真实存在吗？也许他们就像融为泡沫的美人鱼一样仅仅是为了人们更多的希望或者奢求而存在。但是越是努力思考，就会越觉得自己的渺小和无知，在这个世界上对于“爱”的理解又岂止上千万种。

《嫌疑人X的献身》与《白夜行》殊途同归，相反感动带来的依然是相同的泪水，如果能够理解这种微妙的关系，我们就能发觉感动确实是无处不在。

“伽利略系列”是东野圭吾突破常规解谜的一种途径，他希望用最不可思议的方式来让读者接受超乎想象的合理解释，于是这样一位智慧过人的物理侦探应运而生。在他所接触到的案子中似乎没有一件如《嫌疑人X的献身》一样——那些只存在于幻想

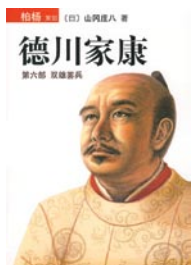


《外国音乐在外国》

分类：艺术随笔 作者：陈丹青

出版社：广西师大出版社

《外国音乐在外国》是陈丹青之前文集《陈丹青音乐笔记》（2002）的增订版，除增加四篇长文记述欧游音乐观感、删去一篇《多余的素材》已经收录的《钢琴与阶级》之外，另配以精彩图片诱人眼目，全书彩色印刷，纸张柔软细腻，堪称他诸本文集中最为风雅的制作。此书谈论音乐，以古典为主，兼及流行与民族。作为画家、作家而谈音乐，陈丹青说自己不过是假音乐之名义，而行趣味的批判。他之书写音乐，不单就音乐本身着墨，而是关注音乐所席卷的人生与性命，关注音乐背后的文脉与文化，由此而获致独特的境界与气韵。



《德川家康1》（共三册）

分类：历史小说

作者：（日）津本阳 出版社：花山文艺出版社

庆长三年，从一位太政大臣丰臣秀吉病逝。手诏命五位大老辅佐幼主秀赖：前田利家，毛利辉元，宇喜多秀家，小早川隆景，德川家康。这一年，日军仍有六万五千余人滞留朝鲜。面对邓子龙和李舜臣的海上联军，归国之路生死未卜。国内，以石田三成为首的诸大名开始不满于德川家康的权势，蠢蠢欲动。德川家康于是伪攻上杉氏，诱使石田三成出兵。双方聚兵关原。决战开始。



《祖国的陌生人》

类别：人文随笔

作者：许知远

出版：中信出版社2009年12月

在这本书里，作者试图通过一次穿越中国的旅行（爱辉-腾冲）来了解这个国家，但看到的事实却并非如其所想象。这在作者行走三峡和陕西以及其他地方时，似乎也是一样，传统已经断裂，混乱的价值观无处不在，他既看到了这个快速变化的国家的巨变，也看到了生活在其中的人们，像是无根之萍，他们困惑、焦灼、滑稽、痛苦、失落，却也蕴涵着无尽的能量——他们无法从传统中获取价值和意义，却也享有了没有历史束缚所带来的无边界的自由。这本书在形态上或许杂糅，游记、人物、评论，都混合其中，但是其主题仍很清晰，它试图展现的是当代中国社会日益深刻的断裂感。



《半身》

分类：长篇小说

¥

出版社：百花洲文艺

出版社

此书系BBC热门影集《灵契》精彩原著，2000年获毛姆文学奖。透过流畅的交

¥

领读者走入两位女主角的内心世界、体会维多利亚时代特有的压抑情绪及蠢蠢欲动的禁忌氛围；细笔重现的上流社会，与黑暗的梅尔监狱并列，反营造独特迷人的恐怖气氛，勾勒出一个奇幻诡谲、趣味盎然的灵魂世界。



《吴敬琏传》

——一个中国经济学家的肖像

类别：人物传记 作者：吴晓波

出版：中信出版社

2010年的1月，经济学家吴敬琏迎来八十岁的寿诞。对于这位中国最著名的经济学家来说，这八十年是一个与自己的国家图强求富、蹒跚前行的八十年。在当代中国经济改革史上，吴敬琏之重要性在于，他几乎参与了建国之后所有的经济理论争议，由他的思想演进出发，可以勾勒出中国经济变革理念的大致曲线。吴敬琏对这个转型国家的贡献，除了改革思路上的创新外，还在于他那份独立思考、直言不讳的知识分子风骨。书中，吴敬琏缓缓叙述，吴晓波奋笔记述，历史如跛足的行者，不动声色地姗姗走近，又姗姗走远，一段波澜壮阔的人生在回忆者与记录者之间穿梭，如画卷展开。



在云端 (美国)

¥ 6

¥

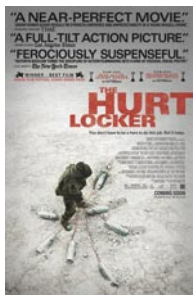
为其他公司提供裁员服务的公司，一年有300多天辗转于全国各地解雇他人，几乎以机场为家。在一次例行裁员旅行中，瑞恩遇到了商务美女亚历克斯，二人一见钟情，却都满足于维系随意的性伴侣关系。与此同时，瑞恩公司的大学生新人娜塔莉得到了公司总裁的青睐，竭力推广通过网络视频会议远程裁员的改革。瑞恩反对变革，却不得不带娜塔莉四处实习熟悉业务……

本片获金球奖最佳导演、最佳剧情片、最佳男主角

¥ a ¥

¥

人协会最佳剧本奖。



拆弹部队 (美国)

2 7 71 ¥

她执导的《拆弹部队》大获全胜，横扫最佳影片、最佳导演、最佳男主角、最佳女主角、最佳男配角、最佳女配角等六项大奖，而《阿凡达》仅仅获得最佳视觉效果、最佳摄影、最佳艺术指导等三项安慰奖。

¥

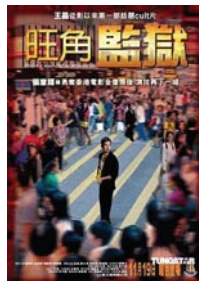
陆军亡命连拆弹组，接替刚在巴格达执行任务中牺牲的同事。拆弹组另两人，负责联络的士官桑波恩和负责掩护的特种兵欧文对意气用事的威廉姆斯相当反感。但在联合国大楼的拆弹行动中，抗拒命令强行拆弹的威廉姆斯却得到上校瑞德的赞赏。在一次仓库拆弹任务中，威廉姆斯认为被用作尸体炸弹的伊拉克小男孩是他在军营认识的卖盗版DVD的贝克汉姆。小贝克汉姆的死让威廉姆斯更为疯狂，竟私离军营单枪匹马入城调查……



九 (美国 / 意大利)

¥

之前票房惨败，让他遭媒体围攻，仅女记者斯蒂芬妮没有发难。制片人不断施压，幸好有助理莉莉帮他解围。他感觉不适，躲在罗马一家旅馆，在电话中倾听妻子路易莎的安慰，与情人卡拉交欢，仍摆脱不掉被母亲带来的童年阴影。在给大明星克劳迪娅试镜时，他开始反思电影的意义…本片取材自意大利电影大师费里尼的《八部半》。



旺角监狱

主演：张家辉

精神分裂的细辉假释出狱。当年，他一人砍死几十人，却因遭警察冷枪而被捕。29年后，老帮主已死，新帮主候选人有两个：箭猪与彼得。前者好色胆小，后者心机颇重。叔父们想挺箭猪上位，让他去接细辉出狱，拉拢他对抗彼得。箭猪准备给细辉接风，后者非但不领情，还当面救走了箭猪要对付的三个人：皮条客蛋挞、妓女大风、小凤。细辉带她们回自己家细辉和大凤产生了感情，然而他却成为了帮派的焦点，而且被枪王盯上了……



暗花

主演：梁朝伟 / 刘青云

澳门两大黑帮洪兴帮和义英帮为争夺赌场利益火并数月后决定言和，不想这时江湖上传出洪兴帮老大崩牙华已出五百万高价聘请外来杀手，准备不日刺杀义英帮大哥高佬忠。为保证高佬忠的安全以免天下再次大乱，崩牙华派出手下得力干将也是腐败警察的阿深去阻止事情发生。光头杀手耀东和神秘女子阿凤常在阿深左右出没，不断给他制造麻烦。原来，耀东是黑帮幕后老大洪先生派来的粉碎洪兴帮和义英帮的超级杀手，他的杀人手段十分精妙狠绝。经过一番安排，耀东制造出崩牙华与高佬忠均死于阿深手中的局面，然而他的命运亦不掌控在自己手中。



台湾电影的热血和青春

文 | 慕容天涯

将黑帮电影和青春文艺在一部片子里融合，估计也只有台湾影人能如此摇摆且不彻底。当看着一个熟悉的故事，在热血沸腾的帮派格局后文艺起来，那青春气息的恬淡和漫天撒开的血色就诡异的融合到了一起，它们形成了独特的影像风格，让这个故事留存心底。

很显然，豆导钮承泽的少年经历，给了这部影片太多帮助，使得二十年前的一切重现银幕。从通篇细致入微的布景，到年代感极强的道具大批使用，直至还原艋舺庙口街市的真实即景。这所有的努力都让观者伴随着陈珊妮的舒缓配乐，回到了宝岛最龙蛇混杂也最写意的那段时光里。要知道，对于热血帮派的故事，我们已了解过太多：影像化的他们可能是在旺角街头手缠白布砍杀追逐的身影，也可能是书包里揣着板砖满街飞驰的少年。而与其他帮派热血故事相似的是，这个由五人组成的小团体作为帮派雏

形，有着和大多数此类故事一样的人物结构。个性张扬的大哥，得力抢戏的副手，冲动的干将和插科打诨者也位列其中。当然，由赵又廷扮演的蚊子撑起了大部分文戏，且代表着普通人的眼光以第一视角深入帮派。而由阮经天扮演的和尚文武双全却暗藏异心，成为了最终的变数。

至此，这种从校园杀出一片天，直到在街头巷尾追打不止的起步熟悉，却依旧令人激起观影欲望，因为他们与我们印象中的那些少年背影，看上去至少一脉相承。

但是，当“尺二”代替西瓜刀，花衬衫成为鲜明标识的印记出现时，你发现了这个故事的个中不同。香港以《古惑仔》为代表影片里的一切都显得暴虐和直白。人多，声大就可以占到上风，而内地特殊时期的影视剧拼身手讲成分，敢于拿起随手可见武器上阵冲杀的，就是狠角色。可台湾不同！片

中的台湾黑帮有着太多看似散漫、生活化，甚至拙朴的气息。这从那场Geta大仔亲自下厨，然后一桌子少年仔和打手家人同桌进餐的戏就可以看出。进食间，手下送来了对手被砍掉的手指，而大仔平静的在包裹手指的报纸上看着新闻。生活的平淡与杀戮的血腥相生相伴。人人没有意外的继续进餐。艋舺没有模式化，却已然呈现了体制化。并从上至下的固守着特殊的默契格局。多少有些维持尊严到愚钝的庙口兄弟们，在信义气的同时也止步于小世界的藩篱。“你的地盘顺风顺水，我的一切终日玩乐。”这才让之后片中关于艋舺明天的一番对话显得深入人心，而也让这个故事绝对是前所未见。

当然，从欣赏的角度看，编导们为了将艋舺昨日重现煞费的苦心很是值得称赞。街头巷尾的一切都保持着那个年代慢悠悠的节奏。拍摄起来景深颇佳的庙口门前，全程没有穿帮车辆的街路，甚至带着温热旖旎的游乐街巷，都让担任过

《风声》等片摄影的 Jake 颇深功力得以施展，而且还还原了一场轰轰烈烈的打斗群戏。但是，当故事后半部展现外省帮派入侵，兄弟之间的纠葛随之上演就显得转换稍显突兀。虽然对于和尚老爸与大仔之前的过节有伏笔交代，但是仍旧让和尚的动机和行为显得过于跳脱。也即是说，当阮经天这个从台湾偶像剧里蹿红的年轻演员歇着十足爆

发力，上演哭戏到崩溃令人印象颇深时，影片中的人物却显得有些前后不一了。此时，台湾电影的那股子青春气息又来了。其所造成的结果便是难以一气呵成显得拖沓摇摆。因为相信很多人看过影片，都会对和尚与李志龙之间的关系腐上很久甚至暗生想法。

至此，电影进入了一个很罕见的怪圈。以和尚“变身”为分界线。之前你看到的仿佛是我们熟悉的手足般亲密，上阵时火爆又不俗的一场热血激斗。可当兄弟反目，情节急转直下之后。你晓得这电影犯了台湾片通病大搞文艺范，写出个青春故事。这种争斗的理由并不充分，且格局偏狭隘，小家子气十足，与一股脑杀戮到底的以往帮派电影仿佛背道而驰，渐行渐远。

当然，不得不说这本身便是一种矛盾，从影片最后“反帮派”的主题诠释。你知道这电影不可能像是我们熟悉的那些类型片一路高歌奋进到底，必然有转折会拼文戏玩人性的。所以与妓女的感情纠葛，和最后明信片这一道具引来的漫天樱花落雨，以及那个牵扯到友情，最终成为武器的



溜溜球。这些东东就像是偶像剧的烂俗桥段，无法回避的掺杂在了其中，让影片看起来“与众不同”。但最不同的是，这种青春无边蔓延的打法也影响了电影本身对于帮派和暴力的描述。影片的动作场面，除去马如龙扮演的Geta大仔徒手博刀的场面出现些许惊喜外，都有着花拳绣腿之感。每一场打斗都简单甚至有些敷衍的遗憾。也即是说，钮承泽的“反暴力”做过了头，甚至成为了“无暴力”。这让影片比照同一水准的类型片，首先就以短板效应般差了关键的一截。于是，除去还原年代，《艋舺》并不具备所谓影像的“奇观”效应。这仿佛是《斗鱼》硬件升级时间缩水版本的大银幕重现。

因此说，艋舺的故事里，少年没有机会转变为大佬的情节，是你对此类影片熟稔后的一大意外。而没有刀光剑影的台北街头，更是缺失了这类影片的重要看点和热血沸腾。《艋舺》的关键，在于这个晃晃悠悠，不紧不慢的江湖自己，也即是艋舺。人物和角色，武器和械斗都不是这部影片的重点，而它们组成的这块土地，

才是电影最着重表现的根本内核。所有的人在艋舺中，和它一起晃晃悠悠的用支离破碎的方式拼凑起日子。这样的艋舺是幸运的，他没有传统意义上帮派那种令人闻之丧胆，谈之色变的邪恶样貌。每个人都

是这个土掉渣的帮派的“一部分”，人们习惯了大佬穿着木屐闲散的走在街头与人招呼，而不是我们习惯的身边清一色保镖面无表情的拉风。真实可信又毫无距离感。

但是，这样的艋舺却又不幸的。当他们的祖先曾经面对外来的武力侵略毫无办法。他们在多年后的今天又重演着温水煮青蛙的一切。没有思索和进取，甚至显得随遇而安保持平稳的艋舺大仔们，坚信着眼前的一切会保持原样到永久，却忘了外面的世界转瞬已千年。

至于钮承泽，他牛就牛在可以努力还原一段影像中的历史。影片拍出了那种味道，虽不厚重但是真实，当影像好似眼前之事，这就有着无限的价值。尽管这里夹杂着偶像剧的烂俗，和暴力皆无的不彻底。但是看到影片临近末尾，“和尚”面对相残两派时那绝望且不知如何选择的眼神时，你知道还是有些东西触动了你。

这东西夹杂在热血的悸动，和无限广阔的青春故事里，稍纵即逝般闪现。然而此刻在脑海中，却如血色残阳下的花朵绽开，铺满回忆。 

约女生的白痴事

文 | 网聚

1. 伊是隔壁班的美女。上大课的时候要到的手机号，某次约出来了，晚秋，夜晚，小树林边。美女说：我冷。俺说：咱一起跑跑，跑跑就暖和了。然后，就没有然后了……

2. 某女当年约会俺，悄悄和我说：谁谁谁都以我们是男女朋友呢，真过份。我说：是啊，咱身正不怕影子歪，让他们说去。然后，就没有然后了……

3. 当年某mm给我打电话，哭着说：我现在的男朋友说咱俩其实最合适，我安慰她说：别听他的，他胡说八道……然后，她把电话挂了

4. n年前的某天约了我刚表白没几天的mm一起出去吃夜宵，吃完夜宵又在校园里闲逛，然后送出了俺的first kiss。一直逛到十一点多，按照时间她们宿舍楼应该已经锁门了。在快到她们楼的时候她突然说，要是锁门了今天就不回去了（注意，不是回不去了），可是我听了这句话之后的第一反应时屁颠屁颠的跑到她们门口拉了一下门，门开了。然后我很happy的说，没还没锁！！！

然后……然后没多久就没有然后了……

5. 哎，当年有个mm请我在她们班舞会时做她的舞伴，我说“我还没学会跳舞”。然后，我就到现在还没学会。再然后，就再也没有然后了……

6. 我刚毕业哪会有个MM找我修电脑，然后我就很郁闷耽误我跟哥们踢实况；然后电脑没啥问题啊，一切正常，然后我就很郁闷耽误我跟哥们踢实况；然后那mm非要请我吃pizzahut说谢我，然后我就很郁闷耽误我跟哥们踢实况；然后我就真去了吃了还是她给

的钱，然后我就很郁闷耽误我跟哥们踢实况；然后她就拖着我去逛街让我给参谋，然后我就很郁闷耽误我跟哥们踢实况；然后非让我送他回家，然后我就很郁闷耽误我跟哥们踢实况；然后她还指着门口一A6说那个是给他爸配的，然后我就很郁闷耽误我跟哥们踢实况；然后现在然后我就很郁闷，再跟哥们踢实况我就木有JJ……

7. 大四的时候我姐姐生了孩子，我打算给外甥女买个礼物。逛街时正好遇到班里一个mm，mm自告奋勇帮我选，于是逛啊逛，然后她问我男生是不是很在意女孩脸上长豆豆，我看了看她左边脸上有几个豆豆，就说没什么，我可以走在你右边。然后她就回学校了……

8. 我记得有次陪一个台湾的ppmm逛街吃晚饭，然后她说累了提出去酒店休息一下，然后我说好，然后到了酒店她说头发有灰尘就去洗澡了，然后我就打开电视看中国男篮对西班牙男篮那场世锦赛，开始中国领先十几分！mm叫我帮她按摩一下脚，但是比赛太激烈了我都没顾上她就叫她自己按，结果后来mm洗了澡坐我旁边陪我看了一会儿比赛，觉得无聊她就回去了，可惜中国队后来还是输了……

9. 朋友的事，很羞涩，喜欢一个女生好久不敢表白，后来人家女生自己说：我同学说看得出你很喜欢我，朋友羞愧无地自容地说：啊？抱歉啊，我以后会注意不让人误会了。然后也就没有然后了……

10. 我是很兴奋的说去打通宵CS吧，结果她在网吧趴了一夜，若干年后才明白她幽怨的眼神……

11. 说个我自己的。当时跟MM联系了很久，反复计划如何表白，然后终于鼓起勇气打

电话。在说出口的一刹那，变成了：“当我的……妹妹好吗？”

12. PP的师妹说要给我介绍女朋友，明天早上图书馆门口约给我见，然后第二天到图书馆门口，没见到她说的女朋友，只见到穿了一身新衣服的师妹。俺大呼上当，扬长而去，等回味过来已经晚了……

13. 是另外一个mm，我一直在和身边的朋友说我喜欢她要追她之类的……有次和她一起参加个培训出来，我说一起吃饭，她说算了，要么一起爬山去吧。当时已经是四点多，冬天，天黑的比较早的，我们爬到山顶的时候天已经黑了。她说眼镜度数不够，天黑看不见，让我拉她一下，然后我就老老实实的拉着她的袖子下山了（注意：是拉着袖子！！）。然后，就没啥然后了……

14. 你说吸椰子我想起一个，我哥们的事，也是和MM俩人一起吸椰子。丫恶作剧往里吹气，MM一下子被呛到，水从鼻子里出来了。丫还抚掌大笑，在场的我等四五个哥们无语凝噎。

然后，就没啥然后了……

15. 高中同学，大学互相写信，信的内容啥出格的都没有。某次大学放假回家，我要去电脑城买点配件，就把她叫出来了，括弧，我心里还奇怪了下，怎么一个女孩子也喜欢逛这种地方？括弧毕。然后我在空气污浊乱糟糟的市场里转了半天，她跟了半天……

后来几年后等我回过味儿来，人家说以前喜欢你的，后来实在等不来你表态，就放弃了。女孩子的青春不能等过去啊……

巨温柔的一个女孩儿啊……蹲墙角哭会儿去……

16. 这兄弟跟一个美女好了很久，俩人都不说，后来放假，女的叫男的去她租的房子里打牌，去了后发现，诺大的一个大一居里就他们俩，于是俩人打得不亦乐乎。后来女的提出，输了的就让对方在身上画乌龟，可以随便找地方画，这兄弟乐了，连赢了好多把，把女的手心手背都画上了乌龟，还画得很小，说怕一会儿地方不够，打到后来女的说困了，这兄弟就说那我也回去了。第二天，女的又约男的出来吃饭，吃完饭后说

继续打牌啊，不服！男的很高兴地又去了，俩人关在屋里，又重复了一遍前一天晚上的事……

17. 有次一个跟他铁了好久的美女在下雪天给他发信息“这么美…要是能一起在外面走走该多浪漫”…他回“这么冷只有傻比才出门”。

18. 大学临毕业前和一初中同学重逢，相约熬夜一起看世界杯。多少个日子，两人经常是在球吧看完了再一起吃早餐。渐生好感，不过一直没表白。毕业后她去北京发展，于是去车站送，一直送到火车上。依依不舍时对方很温柔的问，你有没有什么跟我说的。我想了想说，把你带的螃蟹看好……

我脑子是被球踢过了……

19. 大一时候，回中学去和以前追过的学妹打乒乓球。

虽然以前没追成但是一直习惯打打闹闹，然后那次我跟她说我已经有女朋友了，她很大声说怎么可能，然后跑到台子这边掐我，用拍子砍我，然后威胁说你等着我去闹让你们谈不成。

我骂了她几句然后就继续打球了。

那是最后一次打球，后来她也不找我了……

20. 额…想起一杯具…高中追了两年的一女生，某晚约出去散步。回宿舍的路上，她突然伸手说了句：我这手都没地方放了…我回了句：你衣服没兜么？

21. 木头何其多，贡献个自己的。大学时，有次很晚跟一有感觉的女孩在校园里回宿舍区，路上我说我有点瘦，没人喜欢，她说不是啊我就喜欢你这样的，我笑，哈哈，怎么可能，然后，没有了……

22. 上班后第一次出差就是15天（跟军训拉练似的），路上跟另外一个同行MM很聊得来。到最后那站的城市，各个单位有的坐飞机、汽车、专车返程的，唯独我俩在还不认识的时候都订了卧铺，而且就只有我们俩是火车。下午3点发车，早上MM说，这几天太累了我们在车站附近找个钟点房休息一下。然后我就说，这个城市我没来过，难得来一趟咱俩一起逛逛吧。然后MM没说啥，陪我压马路到1点钟吃完

饭，一起打车去火车站，然后我们就回北京了，然后就没下文了……

23. 某次和几个朋友一起打羽毛球，里面有
个美女和我打双打，气氛非常愉快，
带着些暧昧。打完球散伙的时候 mm 说：把你手机给我
吧。我目瞪口呆的说：俺就这一个手机，还要用呢！

然后，就没有然后了……

24. 本人的。大二的时候，当时下瓢泼大
雨……在学校去往教学区上课，桥底
偶遇一MM，她没有带伞，然后我就送她去了教室，
一路上有说有笑~非常开心。到了那栋教学楼，她意
味深长地说了一句：唉，下课的时候没有伞，很麻烦
啊。然后我就说：反正你都已经湿身了~~而且你同学
也应该有吧~。她愣了一下说：那也是，谢谢啊……
我就扭头走了…… 然后……就没有然后了……

25. 我也说一白痴的。大一放暑假的时候
同班一互有好感的mm来寝室向自己道
别，拎着大包小包高兴地对俺说要回家啦，现在去火
车站，然后俺正在很high地整理自己的东西，也很高兴地
对mm说再见，下学期见啦，然后目送mm一个人拎着大包
小包离开，然后，就没有然后了……

26. 大一的青葱岁月。和一个ppmm跳完舞
回宿舍，她说太早了（已经10点了，11
点就关门），就拉我去宿舍后山的小树林，走了几步她说
她怕黑。我说：正好，我也怕，还是回去吧，要关门了。
然后，就没有然后了。

27. 高三时，班里一个女孩说自己要加强锻
炼，早上八点到学校跑步，但是天
黑，她害怕，问我愿不愿意陪她跑，我想这事利人利己，
何况当时我住学校，还可以帮助自己早起，于是答应
了她。然后以后她就早上七点多起床，骑车二十多分钟到
学校，和我在漆黑的操场上跑10分钟的步，然后我就回
去看会书，她则去教室自习，然后跑了一个多星期她就不
来了……然后就没有然后了。

28. 大一的时候，有个高中的ppmm老是关
心我的终身大事解决了没，我说没，然

后没过多少时候说要来看我，结果送她回校过马路的时
候，明明绿灯了1还是不挪腿，问她原来说是不敢过，怕
车，从来就要人拉手一起过马路的，要我拉着她手一起
过，于是我很淡然地就拉着她的衣角，注意是衣角！快速
过了马路道别……然后，就没有然后了……后来才知道，
她喜欢了我3年，靠，现在想想真杯具。

29. 补白：青涩的岁月啊！！记得当年第一
次听到那个男生对我表白，我下午回家
生气地把枕头从窗户外面扔出去了，我妈还以为我干吗了
呢……吼吼吼

跟贴：哈哈，高一时候一个我暗恋许久的学长跟我
表白，不知为啥我也气呼呼的，把枕头从宿舍窗户丢
下去了。然后再也不搭理丫了。——我这是怎么了，谁
能给解释一下。我到现在都不明白自己当时是神马个心
理。

30. 总结，依然是老的最经典。
他现在已是研三，从未有过爱之体
会。

在他大四那年，由于他一直在一个固定的教室上自
习，注意到一个也一直在那个教室上自习的女孩。而且，
很巧的是，那个女孩每次都坐在他前面。他越来越喜欢
她，但是，内向的他却不敢有任何举动，只是每晚默默注
视她的背影。

大四第二学期，已经不用上自习了，为了心爱的女
孩，他依然每天自习。当他把秘密告诉舍友们后，其它6
个哥们一致决定帮他走出第一步。于是，那天晚上，7个
人一起去了教室。但是，无论舍友们怎么鼓励他他就是没
有勇气走出关键的第一步，舍友们无奈地说：“看来我
们也帮不了你了，自己努力吧。”回到宿舍，他彻夜难
免，痛定思痛，决定第二天无论如何也要向他心爱的姑娘
表白。

第二天晚上，他如期见到了她。经过了心潮澎湃、坐
如针毡等等过程，内心的两个小人儿激烈大战了1800回
合，最后，浪漫的骑士胜利了。

他递给姑娘一张纸条：“你好！我注意你很长时
间了。你是一个温柔漂亮的姑娘，我能和你做个朋友吗？

女孩看完字条，开始收拾书本，完毕，站起来转身问
他：“我要走了，你要不要和我一起走？”

接下来，他说了一句也许是他一生中说过的最经典的
话：“你先走吧。我还有几页书没看完。”

01

深圳区域：六铺齐开

2月24日，21世纪不动产深圳泛城于东门南塘商业广场举行盛大的开业庆典，旨在庆祝21世纪不动产深圳泛城近期逆市而上，六铺齐开。此次开业的六间分行包括商铺部三家分行和位于罗湖莲塘片区繁华商业地段的三家分行。21世纪不动产深圳泛城总经理杨创慧表示，我们将一直秉承集团规范、专业、诚信的理念，真诚地为客户提供服务。

02

贵阳区域：管理提升培训班成功举办

2010年3月1日至4日，21世纪不动产贵阳区域分部管理提升培训班在贵阳成功举办。21世纪不动产中国总部特许事业部业务发展中心副总经理朱永基、中国总部培训讲师梁荣荣、王倩，对21世纪不动产贵阳区域分部连锁店店长、店秘、储备店长、区域后勤等47人进行管理提升课程培训。丰富而紧凑的培训课程，活泼而多彩的活动安排，让所有学员充实了知识，开拓了视野，并提升了每人的信心。

03

青岛区域：2月连签4家店

连签3店之后，2月26日蓝海加盟店加入21世纪不动产青岛区域。一月之内连续签约4家加盟店，在青岛区域发展的7年中还是第一次。蓝海加盟店投资人经营涉及土地、矿产等多个领域，也是业内的成功人士，团队销售经验丰富，服务理念超前，非常认可21世纪不动产企业文化。此前的2月10日，21世纪不动产青岛温哥华加盟店签约进入体系。2月3日天，21世纪不动产青岛区域同时签约两家加盟店，即巢安居店和鸿乐居店。

04

杭州：中正加盟店伟业路店签约

杭州中正加盟店第九家店——中正加盟店伟业路店，于1月28日上午在区域分部会议室举行加盟签约仪式，成为21世纪不动产杭州区域2010年的第一家新开设分店。中正加盟店的系列架构越来越完善，业务市场越来越稳定，综合实力越来越壮大，成为21世纪不动产杭州区域的佼佼者。签约仪式上，胡总认为今后的市场竞争将是品牌的竞争，品牌的力量将决定公司的市场份额。

05

杭州：讲师团新年喜添7位全国认证讲师

高敏雅、来彤、范舒琴、陈利民、陈乐文、何建仙、陈镇强顺利通过中国总部的create21全国认证讲师的考核认证，成为杭州区域2010年度第一批通过全国认证的讲师。

06

杭州：世纪畅想加盟店登云路店加盟签约

2月9日上午，世纪畅想加盟店登云路店在区域分部会议室举行加盟签约仪式。签约仪式上，殷总表示对行业的发展前景十分看好，今年将继续坚持人才储备，保证优质服务，夯实门店基础，以争取更多的市场份额，赢得市场发展先机。2月22日上午21世纪不动产杭州世纪畅想加盟店登云路店正式开业。

07

佛山区域：大良广源加盟店签约

2月3日，21世纪不动产佛山大良广源加盟店正式签约，加入了体系大家庭。广源物业是顺德较早的中介公司，该加盟店投资人卢先生，周小姐两人自身从事本行业多年，是房地产行业的资深人士。他们对佛山顺德二手房市场有着较全面的了解，业务操作娴熟，这使他们对佛山房产中介行业的前景有着准确的认识。该店位于佛山顺德大良东乐路，是顺德东区较成熟的社区。

08

佛山区域：2月份加盟店初始化培训

2月3日-2月5日，21世纪不动产佛山区域开始了新一期为时3天的初始化培训。此次初始化培训针对的对象是伟灏加盟店和金果旗舰店、顺德君兰加盟店、顺德勒流金碧加盟店、顺德奥园加盟店等5家加盟店的新入职员工。

09

潍坊区域：易安居加盟店核准开业

2月7日，21世纪不动产潍坊区域易安居加盟店核准开业，位于潍坊市奎文区怡新苑小区综合楼的易安居加盟店，地处潍坊奎文区和高新区的交界处，周边交通生活便利，也是潍坊人选择居住的最佳地段之一。