

请记住，这是上升期的波动

5月5日晚，偶然看到央视二套屏幕正打出一组抽样调查数据：90%的基金经理认为，第二天股市将会上涨，几乎同样比例的其他投资者对第二天的股市也是看多。

结果是，5月6日上海综指走出单边下跌行情，连丝毫的反抗都没有，大跌117.45点，跌幅达4.11%，报2739.70点，创近8个月新低。深成指跌去5.28%。

又突然想起另一个小小的现场调查。2009年12月在杭州举行的21世纪不动产中国年会行业论坛上，超过80%的听众举手认为，2010年成交量将略低于2009年，一季度是成交最低点，而全年二手房价仍将略高于2009年——实际上这也是大多数业内专家的观点。

但是，我们已经看到了，2010年一季度，不少城市二手房成交量创造了历史新高，主要原因就在于，3月下旬，房地产市场突然发飚，购房者以抢大白菜的态度来买房，包括新房和二手房。未来的房地产发展史，将不得不记下2010年3月中旬至4月中旬那一段疯狂的日子。而这个平空被抽走理性的现象，没有哪个专家预测到。当然，除了一两个吃语者，也基本没有哪个专家敢断定2010年底的房价要比2009年低。

提起这两个小故事，并非要对股市和楼市的专家们进行清算，而是想说明，资产价格的走势，是很难测准的。它告诉我们一个朴素的道理，某段时期不期然地陷入未来的不确定性之中，可能是老百姓工作生活中的一种常态，我们无须为自己的迷茫而羞愧。何况，2010年二季度，或许整个房地产界都集体迷失了。

只要是理性的开发商还是房地产经纪机构，都不会认为2009年房价的上涨是一种正常现象，更不会认为2010年3月下旬像北京通州那种一日一价的情形是健康的。理智地想一想，调控必将降临，只是没想到会如此严厉。咱们国家很多事情矫枉必须过正。对疯狂之事必行非常之措施。事后反思，此乃必然。

几乎可以肯定，上半年新房和二手房市场将会在观望中渡过。对于房地产经纪从业人员来说，又一段煎熬的时期开始了。

有些人关心，新房何时下跌，跌幅会是多少；而房地产经纪机构更关心的是，二手房成交量何时能恢复增长。很抱歉，我们无法准确地回答这个问题，但可以肯定的是，正如量价调整是从二手房市场率先开始一样，二手房市场也仍将先于新房市场恢复。随着5-6月大批房源抛向二手房市场，只有价格调整到位，就会吸引相当一部分刚性需求入市。

还有一点可以确定的是，我国经济已先于西方主要经济体走出金融危机，2010年经济增长速度可望超过9%（不少经济学家预测将达到9.5%-9.7%），步入加速上升的轨道。这既是国家可以放手调控房地产的背景，同时，它也清楚地表明，作为城市化过程中经济发展晴雨表的不动产价格，本质上绝不会逆经济而下行。

4月17日以后楼市的下降，仅仅是一种波动、一种震荡，请记住，这是上升期的波动和震荡。波动和震荡是转型期的经济体对市场失灵的一种矫正，但它并不会也不能改变市场本身的运行轨迹，也就是说，它不会改变不动产价格的上升趋势。稍微放长一点眼光来观察，你就会发现，譬如3年以后，房价居然还是要高于3年前，原来它还是在上涨。

而二手房市场，它已经跨入一个不可逆的发展阶段，市场规模愈来愈大，成交量愈来愈大，不太久远的某一天，你会恍然看见，房地产市场已经是二手房主宰的天下，正如现在的西方主要经济体。☞



8

头条 HEAD LINE

21世纪中国不动产切入新房和商业房地产市场



10

高层专访 HEAD LINE



21世纪中国不动产

2010年5月 总第 28 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： 焦点房产网
 www.focus.cn
 内刊网址：<http://www.century21cn.com/news-magazine.asp>

编者的话 EDITORIAL COMMENT

1 请记住，这是上升期的波动

行业资讯 PROFESSIONAL INFORMATION

评论 COMMENT

6 楼市告别最后的疯狂
 7 房地产泡沫最快2017年破灭

头条 HEAD LINE

8 21世纪中国不动产切入新房和商业房地产市场

高层专访 SENIOR INTERVIEW

10 卢航副董事长接受南方都市报专访
 12 地产业的另类掘金者

封面专题 COVER SPECIAL SUBJECT

14 等待奇迹再现？
 15 楼市进入观望期 二手房好于新房
 17 一线城市将迎来深度调整
 18 4月：北京二手房年内最后的疯狂？
 19 4月杭州二手房均价首次突破2万元
 20 一季度北京恐慌性购房再现
 21 一季度杭州二手房成交量远超新房
 22 3月上海二手房成交约2万套
 22 4月天津二手房先扬后抑



23 深圳二手房成交创天量

总部支持 HEADQUARTERS SUPPORT

24 网聚体系力量 共创培训辉煌

25 江海春风起 扬帆正当时

人物 PERSON

26 温柔的力量

观察 OBSERVE

28 开发商最多挺6个月

29 京城租赁创同期新高

30 新政发力 5月市场将迎“冰点”？

31 调控严厉出乎意料，房价下跌无可避免

前沿交流 EXCHANGE

32 行百里者半九十

33 打造和谐团队

35 人员招募，你准备好了吗？

36 今天你沟通了吗？

媒体看21世纪不动产 MEDIA VISAL

38 4月京沪深楼市成交狂跌 拐点基本确立

41 政策突袭 二手房追赶末班车

41 一季度北京二手房成交量达50342套

42

行走的风景
LANDSCAPE OF TREADING
行摄黔东南



25

总部支持

江海春风起 扬帆正当时

行走的风景 LANDSCAPE OF TREADING

42 行摄黔东南

文化 CULTURE

46 像杜拉拉一样成功？

47 鲁迅置业

48 原来历史如此有趣

49 书声碟影

50 富二代、爱老婆、懂功夫，关键是，还爱国

51 红孩儿的生身父亲到底是谁？

53 《出师表》白话版

博客 BLOG

54 体育和赞美诗

体系资讯 SYSTEM INFORMATION

1 史上最严厉楼市调控政策出台

4月17日《国务院关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》（国发10号文件）的出台，对房价过高、上涨过快的地区，暂停发放购买第三套及以上住房贷款；对不能提供1年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民，暂停发放购买住房贷款；并首推房价问责制。

2 北京细则：每户限新购一套房

北京市政府4月30日发布《北京市人民政府贯彻落实国务院关于坚决遏制部分城市房价过快上涨文件的通知》，要求商业银行根据风险状况暂停发放第三套及以上住房和不能提供1年以上本市纳税证明或社会保险缴纳证明的非本市居民购房贷款；要求自《通知》发布之日起，同一购房家庭只能新购买一套商品住房。

3 安信证券：泡沫正在破裂 暂无崩溃之虞

安信证券近日发表报告称，目前一线城市市场的泡沫正在开始破裂，房价已在2010年4月开始走过本轮的高点。未来两三年里，房地产市场将经历温和的调整，表现为房价的盘整或者缓慢下跌，交易量以低于历史平均水平的速度增长。泡沫的破裂对经济的负面影响不太可能超过2个百分点。短期内房地产泡沫崩溃的风险尚不显著。

4 陈淮：中国需20至30年实现让民众“买得起房”

中国住房和城乡建设部政策研究中心主任陈淮表示，中国需要20到30年时间达到让民众“买得起房”的目标。中国城镇2009年有纯住宅131亿平方米，中国城镇居民总数2009年末为2.1亿户，户均不过60平方米，还处于“初步脱困”水平。1999年以来的10年中国城镇建了7000万套住房，相当于家庭总数的三分之一。但每年每百户家庭只能有3到4户改善，搬入新房。

5 北京市住建委：买房需验户口本结婚证

5月2日，北京市住建委公布补充规定：从5月1日起，购房人在购买房屋时，还需要如实填写一份《家庭成员情况申报表》，“同一购房家庭”是指购房人、配偶及未成年子女，即一对夫妇和其未成年的子女。限购的商品住房既包括新房，也包括二手房。

6 深圳细则“心太软”

5月6日，深圳市规划和国土资源委员会下发《关于印发深圳市贯彻落实国务院文件精神坚决遏制房价过快上涨的意见的通知》：暂停发放购买第三套及以上住房贷款；对不能提供1年以上本市纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民，暂停发放购买住房贷款。由于此前市场预期强烈的“非户籍居民只能购买一套房”等条款并未出现在细则中，因而被业内评价为“心太软”，毫无杀伤力。

7 三部委：转租或出借廉租房将被收回

住房和城乡建设部、民政部、财政部近日联合发出通知，廉租房家庭再购买其他住房的，应当办理廉租房退出手续；对骗取廉租住房保障、恶意欠租、无正当理由长期空置，违规转租、出借、调换和转让廉租住房等行为，可以收回廉租房。

8 恒大全国楼盘8.5折开卖

5月6日，恒大地产全国约40个楼盘同时推出8.5折促销让利活动。这是新一轮楼市调控背景下，第一个擎起降价大旗的大型房地产开发企业，标志着高房价开始松动。8.5折优惠意味着房价下跌15%，或许，恒大地产推倒的是楼市降价的第一张“多米诺骨牌”。

9 海南版“国十一条”正式实施

5月1日海南版“国十一条”正式颁布实施。其中有两项规定备受关注。一是实行商品住房买卖合同网上签约制，使房产统计数据更加真实，更令开发商捂盘增加难度；二是确保10%的土地出让金向保障性住房建设项目倾斜。

10 五一广州有楼盘急降3000元

五一广州楼市人气冷落成交低迷，有开发商死扛有开发商甩货。据媒体昨日调查发现，原来声称“不降价”的开发商已有部分开始调整心态，原来捂在盖子底下

的货量开始浮出水面，老城区有楼盘更急降了3000元/平方米。

11 14部委正制定 “小产权房”清理整治方案

国土资源部执法监察局局长李建勤5月4日在北京表示，对正在违法建设的全国小产权房要立即叫停，责令开发商停止对外销售，并采取停电停水措施；对尚未销售和2007年12月30日以后新建、续建的房屋予以拆除，并拆除所有圈建的围墙；对2007年12月30日以前销售的已建成房屋，待全国小产权房处理政策出台后一并处理。目前国土部等十四部委正在研究制定小产权房清理整治政策方案。业内有人士猜测，目前全国小产权房面积可能高达60亿平方米。

12 国土部：去年清理 违规用地2.87万公顷

5月4日，国家土地总督察办公室主任马毅在国土部挂牌督办违法案件及2009年土地例行督查公告新闻发布会上表示，截至2009年12月31日，有关省级人民政府共清理违法违规用地2.87万公顷。

13 住建部、央行等部门监控房 企预售款

5月5日，潘石屹再次公开透露，住建部、央行、银监会等其他相关部门，计划对房地产企业在售项目的预售账款实施监控，房企在项目结算前，将难以动用项目此前的预售账款。潘石屹认为这对房地产开发商的资金链是

一个很大考验。

14 北京：多家银行暂停 不符条件外地居民房贷

据悉，北京农业银行、建设银行、民生银行明确表示，已经于上周开始暂停向“不能提供一年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民”发放购房贷款。北京工商银行、中国银行、中信银行、兴业等银行则表示仍在等总行细则，但也提醒相关申请人即使细则出台前递交贷款申请也并不能保证能批准贷款。

15 中国社科院： 今年房价高位盘整

中国社科院5月5日发布的年度蓝皮书预测今年国内房地产价格不太可能下跌，但是涨幅将低于去年的23.6%。并建议开征住房保有税，以促进房地产市场更为健康发展。该预测被部分业内人士认为是公然挑战国家宏观调控的效果。

16 房贷压力测试： 房价跌三成银行也没问题

根据银监会的要求，各商业银行进行的最新一轮的房贷压力测试初步结果表明，房价即使下跌30%，房贷不良率也不会明显上升。2008年房地产市场调整时商业银行也曾做过两次房贷压力测试，情况均相当乐观，房贷仍是银行最优质的资产。

17 北京：公积金贷款二套首付五成

5月5日北京公积金管理部门下达通知，自即日起，进行公积金贷款初审的客户，需以家庭为单位计算贷款套数，统一按照90平方米以上的，贷款成数为七成；90平方米以内的，贷款成数为八成；第二套成数为五成；取消第三套贷款。

18 保利富力逆势做地王

富力地产(2777-HK)于4月28日下午战胜中铁置业拍得位于津南区咸水沽镇的天津新地王，地块总建筑面积301万平方米，成交总价70.5亿元，折合楼面价2341元，同时刷新了天津单一项目楼盘的体量记录和最高地价纪录。此前的4月20日，广东中山市火炬开发区神涌村面积近百万平方米的商住地块，以总价19亿元，合130.41万元/亩、楼面价1304元/平方米被保利地产收入囊中，成了中山今年的总价地王。

19 巴菲特： 中国楼市就是赌博

(% w
韦公司董事会主席巴菲特表示，“我可以肯定地告诉你，中国也会面对泡沫和泡沫破裂，不管经济发展有多么迅速。”中国经济政策非常有效和实用，中国的发展速度是世界经济史无前例的，中国才是最大赢家。芒格说美国更应该向中国学习取经。中国人比较喜欢赌博。“没错，中国的房地产市场就是在赌博，而且赌得很大。有一群人在大面积地豪赌。”

楼市告别最后的疯狂

文 | 李稻葵 清华大学经济管理学院教授

随着新政策的出台，目前房地产市场中买卖双方正在进行着微妙的博弈。就在下个季度，房价会出现格局性变化：那就是价格停止快速上升，甚至于出现一定的下降，并且还会有根本性的改革措施的出现，比如更有力的增加政策性住房供给的政策。

2010年应该说是个变化的元年，是新一轮房地产市场改革的元年，而不是调整。这有两方面的原因：第一，呼吁改革的这种愿望从来没这么高过。从2009年4月份开始的这一轮房地产价格狂涨，已经带来了非常广泛、非常严重的社会反弹，80后、90后大量的人都没有房子，都是外地人，他们心里的感受是什么？看到房价高涨之后心里着急，有房子的着急，觉得房子没买够，没房子的更着急，这是实情。对于当前房价迅速攀升的怨气、抱怨和不满，远远超过过去十年，过去十五年的任何时期，这种社会不满是任何时期都没有达到过的，是登峰造极的。

第二，最高领导层的政治意愿和政治承诺从来没有这么明确，决心从来没有这么大。连续两次国务院常务会议都表达了非常清晰的政治意愿，一定要控制房价。这种清晰的政治表达，我看以前也没有。

在如此强烈的基层呼声，和如此明确的政府的政治信号的推动下，各个部委，各个地方政府都已经行动起来了。目前看到的是金融层面的政策



出台，它的目标是管理预期，管理需求，是需求式的管理。下一步即将全面出现的，是管理供给方的改革。这个供给方的改革是以地方政府为主导的，北京、上海都已经行动起来了。北京市已经宣布今年政策性住房要占50%，上海市委书记俞正声也反复讲，政策性住房的建设不计成本、想方设法。这一次的改革是一个深层次的改革，而不是一个调整。

由此，2010年房价上涨是最后的疯狂。目前房价的上涨是仍然存在部分不明白大局的投资者在与政府意愿对抗，这一做法类似于亚洲金融危机时期索罗斯在香港的阻击一战，低估了政府控制房地产市场的决心。这些投资者没有看到大势，这场博弈我相信最后是以房价比较快速的调整来告终。因为政府的政治意愿在，老百姓的抱怨在，这两头一挤会使得大量的地方政府采取根本性的措施直接开发保障性住房。

改革的力度和影响度要远远超过调控。对于老百姓而言，要想清楚，如果纯粹是为自己找一个投资渠道的

话，房地产不见得是最合适的。如果没有住房，是为了改善住房，那可以考虑，以居住需求为根本，不要把房地产跟投资捆到一块。

到底什么程度的房价，才是合理的房价？国际上的平均说法，是房价不能超过年人均可支配收入的10倍。中国的老百姓储蓄率高一点，我想再高也不

要超过12、13倍，顶多15倍是上限。而2010年一季度，北京、上海、深圳等城市的房价反而加速度上涨，是去年我们的政策形成的一些不是特别理想的结果，需要通过新政策来加以消除。

根据我个人的理念，未来若干年，两件大事要做好：一件大事就是要适当地控制银行的贷款扩张。银行也有压力，银行存款多了以后需要贷款，贷款就带来了存款，所以要适当地控制银行的信用扩张。这个事已经引起共识，银监会在做工作，人民银行通过发央行票据的方式也在运作这个事情。

第二件事情，未来若干年，也是长期任务，要管理预期，要想方设法避免物价上涨速度超过一年期的利率，避免老百姓的钱变毛了，即负利率。要随时随地地通过各种各样的方式向百姓传达这么一个理念，就是银行的利率率会逐步逐步调整，以此来管理老百姓的预期，要避免老百姓的这种对经济发展不利的预期，这是长期任务。 📄

房地产泡沫最快2017年破灭

文 | 金岩石 国金证券首席经济学家

目前中国正处于城市化进程阶段，加上央行天量货币的发放，造成楼市泡沫严重（2009年全球五大经济体货币总量增长了8.38%，其中增长最快的是中国，货币总量增长27.59%）。此次新政提高二套房首付比例达50%以上，这意味着银行在考虑控制风险。加上住房持有税，对房价将带来不小的冲击。

现在楼市的泡沫还在升腾阶段，存在着巨大的风险。如果将日本楼市泡沫作为标准与中国进行直接比较，从宏观经济总量、城市化率和人均GDP几个方面比较，中国现在处于日本1965年至1980年区间，这是日本楼市泡沫升腾的前夜，处在地价上涨的阶段。因此，现在要担心的不是房价暴跌，而是房价暴涨。

日本从上涨到下跌经历了7年，中国楼市可能拐点的两个时间点是2017年和2025年。2017年是十年经济周期的节点，而2025年是由日本房价暴跌发生在城市化率持续5年超过60%之后得出的，城市化率接近或者达到65%，代表着一个国家的城市化基本完成，我国在2025年至2030年将到达这个阶段。

在城市化进程中，房价是由什么决定的？发展中国家——就是开发商国家。发达国家（英文Developed）——房产开发完了的国家。不能拿开发完了的国家和正在开发的国家直接对比，开发完了的国家，

房子是消费品，作为消费品，房价是由两个指标决定的，一个是10年-15年的租金回报率，一个是25%-30%的家庭可支配收入。按照这两个标准，中国房价有没有泡沫呢？肯定有。

那么，人们为什么要铤而走险，接受高房价？

把开发商国家的阶段理解为一个人口流动的城市化进程，再把股市、楼市理解为现代社会财富循环的蓄水池，就可以看到人们进入城市追逐房子是把房子当作财富，是想挤入未来的富人圈。中国的房价，特别是大城市的房价不是由租金回报率和收入决定的，而是由人口流动和货币流动决定的。

人口流动、货币流动在城市化的进程中，逐渐地创造着现代的都市文明，以流动性溢价作为核心的现代财富就是现代都市文明的支柱，小富进城，大富进京，然后去城市化，穷人进城，富人下乡。但为什么在亚洲国家，人们只想进不想出呢？城市化带来的结果是我们在文教卫生的投资都投向了城市，一旦离开了城市，不仅

生命没有保障，也不可能有好的教育和医疗，也就意味着不仅你，连你的后代都会永久性地被排除在现代财富之外。

亚洲超级都市模式不断在重复，把超级都市圈作为亚洲城市化的模式，就能理解当年的日本。上世纪50年代-70年代日本地价暴涨，20年当中地价涨了500倍，1961年地价涨了43%。从1971年之后，地价上涨趋缓，8%-10%。房价涨得最快的6年，1985年-1991年，土地价格几乎不涨，只有7%左右，这时候，房价不仅脱离收入而且脱离了地价，开始特立独行飙升。我们现在处在哪一段？处在地价飙升阶段，等到地价不涨，房价继续涨，那就离死不远了，然后房价暴跌、地价暴跌。日本从1992年到现在，地价跌了50%，房价跌了70%。日本是超级泡沫，和中国类比，我们正处在这种超级泡沫的中段。

资产泡沫正在形成，索罗斯讲的长期性超级泡沫给大家提出了一个新的理论：泡沫可以居高不下、长期存

在，泡沫不是必然破灭。在这种状态下，我们有足够时间、智慧把泡沫化虚为实。如果我们能够做到这一点，就化解了世界难题。如果政策得当，让房价平稳上涨，有可能躲过2017年这一劫，但躲过这个劫，也躲不过2025年这一劫，那就是中国城市化的结束。☞



每天成交400套房产 21世纪中国不动产切入新房和商业房地产市场



董事长张东纯先生与国内著名投资银行家方风雷先生共同开启香槟

21世纪中国不动产4月8日举办IPO庆祝酒会，以庆祝该公司今年1月成功在美国纽交所上市（NYSE：CTC），在其进入中国的第十个年头成为国内首家在海外上市的房地产经纪公司。21世纪不动产在酒会上宣布，2010年将在全国39个城市完成布点，至少拥有1350家门店，同时全面进入新房和商业房地产市场。

21世纪中国不动产还将持续开拓北京、上海和深圳的NRT直营体系，实现直营门店500家以上；持续做大传统按揭服务，有步骤地开拓个人金融服务，其去年在北京、上海涉及的按揭服务金额为70亿元。

21世纪中国不动产今年在公司架构上的一个新变化，是推出新房事业部和商业地产事业部。表明这家传统上以二手房为主营业务的房地产经纪公司，意欲开拓新的营收来源。2009年，该公司在新楼盘代理业务方面的总交易金额达21亿元。21世纪中国不动产副董事长卢航表示，

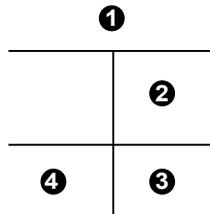
“公司今年在新房和商业房地产市场方面强势入市，是看准了一二手联动的时机已经成熟。”目前，房地产经纪公司利用其连锁门店及销售团队为新开发的楼盘服务这种操作手法，在欧美和香港等城市是非常主流的。房地产经纪公司由于拥有海量的客户积累，对其经营的商圈非常熟悉，所以在推广楼盘上有其独到的优势。

2009年，以成交量的突破性发展作为标志，全国二手房市场步入了历史最好时期。北京等城市二手房交易量远超新房的行情贯穿了全年。2009年，北京二手房成交超过25万套，上海超过29万套，深圳超过15万套。今年3月中旬以后，房价突然发力再次暴涨，大批购房者被迫挤入二手房市场。一季度北京成交二手房50390套，其中二手住宅4.7万套，同比分别增长31.6%和28.1%。同期北京期房签约量约3.1万套，同比去年1季度下滑24%。

21世纪中国不动产副董事长卢



航表示，在中央政府对房地产市场的持续调控下，2010年二手房总成交量可能发生适度回调，但价格仍会略高于2009年，全行业进入繁荣期的趋势不会改变。值得一提的是，由于二手房与新房之间存在显著价差，二手房的放量，可以起到平抑房价的重要作用。上海、深圳以及随后的北京，已经构成了以二手房作为交易主体的房地产市场。



- 1、张东纯董事长做上市答谢致辞
- 2、高盛董事总经理 Mark Marchin致贺词
- 3、中国房地产估价师与房地产经纪人学会副会长兼秘书长柴强博士发言
- 4、卢航副董事长做2010年战略发布



链接：

21世纪中国不动产是全国二手房成交总额、总面积最高的房地产经纪机构之一，去年实现总成交金额818亿元、总成交面积1300万平方米，总成交笔数15万笔，平均每天成交400套房产（均只计算房屋买卖），现有房源总量530万套。

21世纪中国不动产今年1月成功在美国纽交所上市（NYSE：CTC），成为国内首家在海外上市的房地产经纪公司。21世纪不动产进入中国10年，现已布局全国31个区域、35个城市，签约门店数量1133家，经纪人数量15550名。



卢航副董事长接受《南方都市报》专访：

60城4000门店 重点布局京沪深

早上9点，在大中华喜来登酒店大堂的茶吧，一身穿整洁西装、俊朗的身影缓缓出现，坐下后几句寒暄后就直奔采访的主题，因为他在10点还要开会，而第二天还要奔赴香港。他就是21世纪中国不动产副董事长、集团总裁卢航，常年奔走于全国各地，在战略高度上引导着各地21世纪不动产的前进方向。

南都：21世纪不动产深圳泛城在今年年初率先表态将在年内将地铺扩展到100家，未来两年，更将以每年新增100家的速度持续拓展，你们的信心来源何处？

卢航：首先，深圳的扩张跟全国的战略是一致的，集团利用1、2月份的楼市淡季，不仅在深圳，同时在北京、上海都有相当大的规模扩张。据我们统计，在去年年底京沪深的直营店总数是248家，而在3月9日这个数量已经上升至383家。目前开直营店的三个城市中，深圳是相对较少的，而我们每进一个城市，第一目标就是进前三名。进深圳前两年，我们主要致力于人员配备、内部技术调整及对市场的熟悉，在完成这些内功的提升之后，我们才在今年提出了发展的要求，计划今年内地铺数量扩至100家。

其次是对大趋势的判断。近年房地产市场的发展趋势很明显——交易从一手向二手转移，北京现在二手与一手的成交比例是3：1，香港是4.5：1，美国是13：1，特别是中心城区肯定是一手越来越少，二手成交成为主流，所以，在对大趋势的判断下对于市场短期的波动

我们不是太敏感。

最后是看好深圳的二手交易量。截至目前，我们在全国已经进入了35个城市，其他城市我们特许加盟做得很强，而沿海一线城市则主攻直营。我们直营的三个城市，二手交易量排名全国前三，深圳的二手交易甚至比广州还活跃。21世纪不动产的经营模式一直是特许加直营，我们每选择一个直营城市之前，都仔细研究过那里的市场，一旦进入就绝不放弃，目标只盯着前三。目前北京、上海都有200多家店，都站稳了脚跟，市场知名度和地位较高。深圳拥有丰富行业经验的人才及集团给予的资源，相信发展会很快。

南都：一月底21世纪中国不动产在纽约证券交易所成功上市，对于中国未来的发展，21世纪不动产持有怎样的观点，又有些什么规划？

卢航：1月份我们在纽约上市的时候，国内房地产市场并没有什么好消息，当时在纽交所所有三家公司准备上市，但只有我们一家成功。为什么21世纪中国不动产能够成功，主要是投资者对于长期的二手房交易看好。

融资成功后，一方面我们会继续拓展特许经营网络，在现有35个城市、1100多家店的基础上，未来还会增加到60个城市、4000家门店。第二是直营店将开到500家，这里面还不包括并购的数量。第三是发展关于房地产相关的金融服务，例如按揭服务、商业贷款等，以专门的金融服务公司、担保公司来运作。第四就是去年刚成立的新楼盘与商业地产部门，会继续加强。21世纪不动产一直致力搭建为客户提供房地产开发全程顾问、全程策划、销售代理等专业服务平台，为客户提供专业而细致的个性化专业服务，“做中国不动产价值的探索与实践者”一直是我们对自我的定位。

南都：作为一个全球化的企业，21世纪不动产在经营理念与管理模式上与本土企业有些什么不同？

卢航：21世纪不动产最大的一个特点就是特许经营与直营相结合，目前在国内做得比较大规模的只有我们一家。我们在国外有多年的丰富经验，懂得怎么去运作，如何把特许与直营相互结合。其次就是正规化、集团化管理。我们在中国十年，从来就是阳光交易，言行一致，从进入中国第一天开始，在管理层面就一直强调如何制止吃差价、利用客户资金去开店、买地皮等不规范行为。在运营管理上，我们也一直主



品牌影响力，让社会、行业都熟悉和认同这个品牌。21世纪不动产习惯于跟进入城市的实力较强的企业进行合作，比如广州的珠江地产、上海的新锦江等，基本都是大公司，信誉度较高。强强合作不但对业务拓展有益，更有益于对客户交易安全的保障。

南都：您如何评价深圳房地产市场？在21世纪中国的版图上，它占据一个怎样的位置？

卢航：从全国来看，深圳的二手房市场竞争最为激烈，市场也比较成熟。相对来说，深圳二手市场也比北京、上海更为活跃，北京相对保守，上海则处于中间位置。可以看到，每次市场上有风吹草动，首先反应的肯定是深圳市场。深圳投资客户较多，而北方则自住客较多，很多按揭不用，一半都是现金支付。在中介公司的集中度方面，深圳和北京的比较高，上海较弱。

目前，21世纪不动产在中国直营的城市只有三个：北京、上海、深圳。从二手成交量来看，这三个城市也是全国前三，北京、上海不相伯仲，深圳排在第三位。在这样一个比较激烈的市场能够生存，对于企业本身来说是一个锻炼。至于深圳区域重要性，我们已经用“脚”对这座城市投出了一票，它在21世纪不动产中国版图上的重要性，自然不言而喻了。

张透明化，上市就是让集团内部更加透明。至于集团化管理，就是整个公司的经营思路、经营战略的协同性，包括内部的管理制度，我们也很想把各自的经验积累到一起，这样，先行的城市就可以输出经验给新的城市，包括战略上的控制。比如在深圳，21世纪不动产收购泛城后，第一步就是扎实打基础，换系统，转换经营理念，调整人员构架等，把内部的基本功练扎实了再往前走。

南都：21世纪不动产未来在中国的布局 and 整体构想是怎样的？

卢航：21世纪不动产从进入中国就公布了自己的计划，我们要进入60个城市，开4000家门店，其中1000家以上是直营店。现在我们每年新进的城市在4个左右，沿海城市基本都已进驻，逐步在向二线、中西部拓展。特许经营先进入，一则是了解市场，二是建立更高的



地产业的另类掘金者

文 | 《首席财务官》2010年4月29日

19世纪中期，美国发现了加利福尼亚金矿，蔚然成潮。当年仅17岁的亚默尔也投入淘金的行列。山谷里气候干燥，水源奇缺，寻找金矿的人最感痛苦的就是没有水喝。亚默尔灵机一动转而挖水渠、建滤水池，向淘金客们兜售洁净的饮用水，最终成为一代巨富。

在暴利、暴富层出不穷的中国房地产业，同样存在着这样的另类掘金者。尽管专项调控政策一项紧似一项，但备受投资人青睐的21世纪中国不动产悄然于2010年1月28日成功登陆纽交所。面对《首席财务官》杂志的专访，一再表示“问题可以提得更尖锐些”的21世纪中国不动产执行副总裁容敬思，全面解读了这个国际品牌在异象丛生的中国房地产业稳健崛起的个中奥秘。

惊险上市

有着多年投行工作经验的容敬思2009年8月加入21世纪中国不动产，目标直指海外上市。

“当时，国内严控房贷，市场不是很稳定，又赶上迪拜危机，上市的外部环境并不算好。”容敬思认为解决之道就是和投资团队多沟通多交流，“站在投资者角度，从长期来看21世纪中国不动产还是非常有前景的。”

而容敬思此前在投行积累的人脉资源为这次上市奠定了良好基础，“在处理投资者关系上面，可能更加游刃有余。因为里面很多投行的高层都熟识，他们给我们提出了很好的建议和

帮助。”不过21世纪中国不动产能够得到投资者的青睐，“最核心的还是21世纪中国不动产这个品牌的力量和清晰的模式在美国是深入人心的，本土美国人基本上没有不熟悉21世纪中国不动产的。”容敬思强调这是21世纪中国不动产上市便捷的重要因素之一。

虽然有着强大的品牌和成熟的商业模式做支撑，但21世纪中国不动产上市并非一帆风顺。

“路演时间大约两周左右，从香港到伦敦，从伦敦到纽约……”在容敬思看来，倒时差的艰苦远不如资本市场的波动来得令人惊心动魄，“离开纽约到波士顿时，美国股市突然跌了400-500点，投资者信心大大受挫。本来判断周一、周二会上升的，但到了周一、周二还在下降。这给我们的工作带来了不小的困扰。”

虽然美国资本市场持续走软，但路演中投资者普遍对中国二手房前景看好，21世纪中国不动产毅然决定将融资规模减半，最终于1月28日成功上市，融资7900万美元。

“21世纪中国不动产是中国在纽交所上市的第一家经纪企业。目前楼市发展的趋势是二手房交易越来越活跃，国内有很多经纪企业在境内或境外上市，这也是行业发展成熟的一个表现。21世纪中国不动产上市后会更加珍惜自己的品牌，服务好我们自己的客户。”21世纪中国不动产创始人之一、副董事长

卢航高度评价了这次上市的意义。

避重就轻

1999年10月，21世纪中国不动产正式获取CENTURY 21品牌经营权。容敬思澄清了外界对于21世纪中国不动产上市后可能进行自营的猜测。

在获得品牌经营权后，21世纪中国不动产利用特许经营的模式迅速在国内开展了二手房买卖、租赁、新楼盘代理、房屋按揭、抵押贷款、装修、写字楼、商业用房租售、不动产评估与咨询等相关衍生服务。

第一阶段，21世纪中国不动产首先确立了华北、华南、华东三个初期重点发展区域，并同步制定了战略进入北京、上海、广州三个中心城市的战略布点计划，以充分发挥中心城市的辐射效应；

第二阶段，以2003年武汉、郑州市市场的成功启动为标志，率先进入了二三线城市，开始了其中部地区的全面攻势。

同时，21世纪中国不动产加紧了资本运作上的步伐，以期更迅速地扩大规模，提高在中国市场的占有率，保持其在地产服务领域中的领先地位。

不过从2006年开始，21世纪中国不动产出现亏损。对于此次上市，许多人更是质疑其成长性严重不足，无力回报股东。但容敬思澄清道，“真正的原因在于我们的战略开始发生了转变。从2006年我们开始考虑大力推进直营店，而在此之前都是以

加盟店为主。加盟店虽然利润高但整体收入很少，如果直营店规模起来以后，整个运营规模会大大提高。所以我们在战略上进行直营与加盟店有系统地进行市场扩张。”

2006年，高盛集团旗下全资子公司——高盛战略投资（亚洲）公司向21世纪中国不动产投资2200万美元，成为公司第二大股东；2007年10月，21世纪中国不动产获得来自美国艾威基金（Avenue Capital）4000万美元的注资；2008年2月，21世纪中国不动产再获得全球最大的房地产集团Realty的融资，Realty成为继高盛、艾威基金后的第三位战略投资者，并籍此成为其第四大股东。

连续三轮大规模融资对于21世纪中国不动产在中国的高速扩张更起到了关键作用，“从2007年初，我们开始做直营店，2009年市场开始回暖，准备上市。”容敬思坦承资本推力对公司的发展起到了至关重要的作用。在21世纪中国不动产已经进入的、正式运营的区域市场，在企业规模和成交额方面，21世纪中国不动产在90%的区域处于当地市场前三名的领先地位。

“而这次上市融资主要目的就是扩大直营店，不过整体来看，还是以加盟店为主，直营店主要是在北京、上海、深圳这样的城市，同时对于特许加盟这一块儿，我们还会一如既往地管理，通过IT系统与培训来进行。当然我们这次也会进行适当的并购。”

志在高远

21世纪中国不动产建立了一整套完善的运营体系来强化对终端的管理，通过规范的品牌管理和运营支持、系统的培训服务和IT平台、强大的资源整合和衍生业务发展，吸收加盟店，培养经纪人，推动和支持加盟店业务的规范发展。而其中最成功的运作手法就是与当地特许授权商，一般为当地有影响力的开发商或上市公司等进行联合，比如济南三联集团、上海新锦江集团、广州珠江地产、山东鲁银集团、天津永泰集团等等。

不过，随着房地产掘金热潮的泛化，“卖水”的生意也日益成为一片“红海”。那么不动产服务市场的“蓝海”在哪里呢？

“现在经纪人都是由经理管理。”容敬思认为，经理的稳定性能够弥补“轻资产”公司的不足。

新浪乐居副主编张国良在接受《首席财务官》采访时认为：“未来一定是存量房市场的天下，在中国的城市化发展达到一定程度时，存量房将扮演市场主体的角色。”他给出的理由是从日本东京和其他发达国家的城市不动产市场发展，可以看到这个规律。不过张国良总结出另外一个规律：“我了解21世纪中国不动产，他们一定是要做线上的，也就是立体的网络化。”

毫无疑问，对于本土企业而言，管理层的高度责任心将驱使一家有梦想的公司走得更远。■

又到一年坚守时 等待奇迹再现？

编者按

正如开发商对此轮房地产调控看法迥异一样，房地产经纪机构从业人员也有很多抱着这样的心态：调控坚持不了多久，奇迹还将再现。

是啊，2008年大家几乎都要绝望的时候，奇迹出现了，4万亿政府投资计划之后，是中央政府和各地对楼市的拯救，当然它也是对开发商的拯救，对经纪机构的拯救。

“2010年一季度成交量将大幅下降”，几乎是此前所有业内人士的共同看法，但奇迹出现了，恐慌性购房席卷了新房和二手房市场，多个城市在去年的基础上再创新高。

奇迹还会在2010年的某个拐角出现么？2010年的调控与2008年的调整，有一个重大的差别，就是宏观经济。2008年有“保八”的使命，而2010年GDP甚至有可能接近10%。即使房地产大幅下跌，经济增长也基本无忧。因此，可以大胆地、严厉地调控房地产。

还有一个不同，2008年的开发商资金很紧张，2010年的开发商资金要充裕得多。开发商不会轻易降价，而是会观望、抵抗。但是，假如降价迟迟不肯到来，这一轮调整的时间可能要长于2008

年。而降价，可以换取成交量的增长。

有的开发商寄希望于地方政府，因为他们需要房地产，需要卖地支撑财政收入。消极落实国务院调控精神是可能的，但公然逆势而行却不可能。即使其他地区不会像北京市的细则这么严厉，最多也只是保持沉默。而沉默只是一种空白。

必须看到，国务院10号文件调控的核心之一，是遏制或者说打击楼市投机。经过一段时期的观望之后，我们相信，会有越来越多的投资性房产被迫抛售，进入二手房市场。这正是我们乐于看到的：二手房房源将迅速扩大。而价格降到恰当时，成交量也会逐步恢复。

所以，房地产经纪机构的朋友们，21不动产体系的同仁们，与其等待奇迹的再现，不如未雨绸缪，做好充分的准备。买卖双方均在观望时，我们不妨做些基础性工作。譬如，区域公司多夯实夯实企业的品牌、文化，增强其影响力和附加值；城市公司及其片区管理部门多在企业凝聚力方面下功夫，想一想：为什么有些门店留不住人？

还是哲人说得好：机会从来都是留给有准备的人。

楼市进入观望期 二手房好于新房

文 | 阿舟

可以明确地说，4月17日《国务院关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》（国办10号文件）是2010年楼市的一个分水岭。4月30日北京市出台的实施细则，强化了这一分水岭之于北京楼市的无可置疑。

21世纪不动产分析师就国办10号文件对市场的影响进行分析时表示，对政策最为敏感的二手房市场会最先作出反应，表现为成交量的下降，然后是价格的下跌，并传导到新房市场，成交量先缓慢下滑紧接着急速下降，然后是新盘打折、降价，新房市场又反过来再传导到二手房市场，相互影响和推动。

如果在此基础上再出台新的调控政策，或是著名开发商全面降价，则将加快房价下降的过程。以空间换时间，加速降价有可能缩短楼市的调整时间。

总体上二手房还将快于新房市场进入成交量的恢复性增长。

告别侥幸 应对观望

按照往常的惯例，“五一”是楼市进入传统销售旺季的开始。但国务院新一轮调控无情地浇灭了楼市的这一希望。各地新房市场和二手房市场均以环比大规模的成交下跌，宣告了一个观望期的开始。

“五一”以来，北京新开盘的楼盘中，有半数居然还是零成交。这种现象曾在2008年出现过。而21世纪不动产分析师称，5月份市场成交量环比至少还将下跌5成。2008年的楼市曾经经历过房地产市场化以来最为漫长的观望期，2010年4月以后房地产市场的观望是否将超过两年前，尚无法预料，但我们必须告别

侥幸心理，调整战略，应对楼市的转折。

这还不算完。华远地产董事长任志强说，这次的楼市调控，五天之内出了三个文件，政策还没有出完，还有一大堆政策。SOHO中国董事长潘石屹也认为，未来还有一些房地产政策将出台并实施。据称，住建部将对房屋销售的预收款进行监管账户的管理，这一政策的实施对房地产开发商现金流的影响巨大。房地产开发商平时周转的资金有超过六七成是来自于预售款，如果预售款受银行的监控，再按工程进度进行拨款，这部分款就不能挪作他用，不能用于购买新的土地，这对房地产开发商的资金提出了很高的要求。可能出台但还未出台的政策，有一条是停止对开发商的贷款，而给施工单位贷款。这两条政策都将对开发商的资金产生巨大影响。

房产税的那只靴子仍未落下。最新的传闻是，房产税将先在直辖市、省会城市和计划单列城市开征，征收对象是居民第三套以上住宅、豪宅、商业用房。假如传闻成真，这才是压倒骆驼的最后那根稻草。它将标着一个投机者缺位的全新楼市时代的开始。

还有调控政策即将出台的预期，让开发商无所适从，更让消费者不得不暂停购房的步伐。在所在政策全部落地以前，要想让成交量爬出低谷，是很难的。房地产经纪机构从业人员对此必须有充分的心理准备和现实应对。

开发商降价有助于加快调整

5月6日恒大地产旗下商品房全线85折销售的消息，对新房市场是一个不小的震动。虽然在香港上市的恒大地产股票当天最高涨

幅超过10%，表明了资本市场对这一举动的不理解，但更重要的是，会不会有其他知名开发商跟进？会不会引起一系列连锁反应？人们关注的是，万科、保利这些真正的地产大鳄，有没有可能也走在降价的前面？

21世纪不动产分析师曾经指出，开发商现在并不缺钱，因为2009年全年和今年3-4月销售的火爆和房价的暴涨，让开发商回笼了大量资金。据不完全统计，2009年房地产销售收入超过4万亿，上市公司中有多家房地产公司拥有现金量超过100亿元。此前，业内资深人士曾预计，即使在成交量低迷的情况下大部分房地产开发商的现金流也能支撑一年。而不缺钱的开发商，不会主动降价。

但恒大地产一次性降价15%，确实出人意料。这表明开发商对未来的政策预期及其对市场影响的判断，出现了变化。21世纪不动产分析师认为，所谓政策预期，就是上文所说的还有一批调控政策即将出台，它将极大地影响开发商的资金，与其到那时被动地降价，还不如主动降价，赢得先机。随着时间的推移，会有更多开发商加入主动降价的队列。

潘石屹预计，在这轮政府密集出台政策的调控下，住房价格下跌的幅度会在15%—20%左右，住房的价格回到2009年初的水平。但另有一批业内专家表示，年内房价将下跌20%-30%，而不止是15%—20%，而对北京、上海这样的城市而言，房价下跌30%最多只是回到2009年9-10月的水平，回到2009年

初的水平，需要更大的降幅。

还有一个现象值得注意，即这次恒大地产是一次性降价15%，而不是像广州很多“五一”期间开盘的开发商，羞答答地打98折再送点什么，或者最多是打95折。正如专家所分析的那样，涨价时可以慢慢的、一步一步涨，也可以跳涨，但观望时期，降价时最好是一次到位，不能一点一点地降。因为市场永远是买涨不买跌，开发商降价，当然是希望会有消费者会买它的账，能以降价带来成交。如果一步步降的话，仍然很难促进成交量的增长。

21世纪不动产分析师认为，无论是新房还是二手房，降价潮早一点到来，成交量就有尽早进入增长的可能。如果有一批开发商主动大幅降价，一批业主主动大幅降价，此轮调整和观望的时间就不会那么漫长。政府调控楼市，确实是希望房价适当下降，但并不希望成交量总是在谷底徘徊。

二手房交易仍将先期增长

此轮楼市调整才刚刚开始，此时谈论何时恢复、何时增长，不无奢望。但我们必须清楚地表明我们的态度，悲观是完全不必要的，尤其是二手房市场，调控和调整会带来波动和震荡，但并不会切断其迈向黄金时代的必然之路。

国务院4月17日文件，聚焦的调控对象是房价，选择的介质是投机投资购房行为，也就是说，调控所要严厉打击的是投机投资行为（尤其是投机行为，但顺带也伤害了改善性消费行为）。据

21世纪不动产监测，2005年以来，房地产市场吸引了大批投机投资客，且投资性购房比例有日渐增加之势。北京、上海、深圳很多楼盘的投资性购房比例，高达50%以上。以煤老板为代表的外地购房者，或其他收入不明的购房者，在一个城市动辄购房数十套。投资性购房比例过高，正是京沪深等城市房价过快上涨的重要原因。

“对不能提供1年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民暂停发放购买住房贷款”，“暂定每户家庭只能新购一套商品住房”，这些规定的严格执行，将投机投资性购房者挡在了门外。如果说以上规定是大大减少甚至杜绝新的投机投资性购房行为，那么房产税的开征，则会让原来的投机投资性房产吐出来，因为持有成本迅速加大，而房价上涨空间被阻隔，接盘者大减。

我们断定，4月下旬-5月是楼市观望初期，到了6月份，进入观望中期后，将会有越来越多的房子进入二手房市场；如果某个时期房产税开征，那么，投资者购买的大批房产将会如潮水般涌入二手房市场。二手房长期表现的房源短缺情况将不复存在。因为抛售的数量巨大，房价将不断下探，到了一定价位，比如下跌30%，由于进入二手房的这批次新房，房源总体质量和位置都不错，就会有购房者接盘。这时，二手房成交量就会开始增长。

即使是在楼市调整时期，二手房的表现也要大大好于新房市场，并将先期步入成交量增长阶段。我们既要有坚守的耐心，也要有对未来前景的信心。

一线城市将迎来深度调整

文 | 赵燕华

北京 新推楼盘 “吃鸭蛋”

4月30日，北京出台楼市调控“京12条”，规定了临时性的限购措施。受此影响，北京新房、二手房成交迅速“冰冻”。

5月1日到5月3日，北京仅成交7套商品现房，同比2009年下降95.39%，日均签约仅2套，创2009年来新低。商品住宅期房签约614套，同比2009年下挫35.44%。

而5月份新推出楼盘更是“吃鸭蛋”。据悉，5月份北京有40个项目开盘，而北京房地产交易管理网数据显示，5月份已经取得预售资格的5个楼盘目前均显示零成交。原定五一期间入市的10余个楼盘，真正开盘的仅有5个，多数新盘依然处于“内部认筹”阶段。

北京二手房的交易同样跌入冰点，各房屋中介公司门可罗雀，生意冷清。统计显示，5月1日、2日，北京二手房日均签约量仅为211套，与4月日均签约量1164套相比，降幅达82%。

撞上楼市新政的“五一”楼市，如同一个泄气的皮球。从各地尤其是一线城市的楼市线报看，小黄金周楼市均成交惨淡。地产代理市场研究机构近期对“五一”后走势所作的研判是：量缩价调，市场调整业已来临。

业内资深人士指出，未来将迎来深度调

整，但调整后市场规律将再度回归。未来中型开发商和扩张型大型发展商售价的调整压力都较大。

随着时间的推移，这种调整将从一线城市向二三线城市演变。但是，它们此前的涨幅不如一线城市，此后的调整幅度也不会高于一线城市。

上海 买家观望卖家死扛

房地产调控政策出台后，上海第一个房展会颇为冷清。为期4天的“五一”房展会上未见大规模促销，不少开发商选择下半年推出新盘，而非大幅度降价。

房展会现场，个别楼盘“直降10万元”的宣传也未能让购房者动心；登上看房班车的购房者更是少数。不少购房者对房价下跌的预期非常强烈，再加上贷款政策有所调整，他们选择推迟购房计划。不过，与购房者的预期有距离的是，现场并无大范围的促销活动，楼盘大幅降价的现象也不多，不少开发商选择下半年推出新盘，价格待定。消息称，上海房展会大多数参展楼盘的成交量均为个位数。

广州 网签成交同比 暴跌75%

房贷新政为广州楼市制造了史上最惨淡的“灰色小黄金周”。国土房管局阳光家缘网数据显示，5月1日至5月3日，广州全市网签成交套数仅为273套，与去年同期的1244套相比，暴跌超过75%。

五一期间，外围区域的增城、天河、花都成为成交热点区域，而其它几个老城区成交套数均在个位数，其中海珠区成交量更是连续两天为“零”。据国土房管局阳光家缘网数据显示，3天假期广州一手商品住宅签约均价为9375元/平方米，较4月份阳光家缘公布的11167元/平方米下降了16%。

深圳 新盘急降6000元 不被买账

据报道，“五一”假期，深圳一些曾经备受关注的高价新楼盘出现楼价“跳水”，有的每平方米急降6000元依然成交惨淡。5月1日开幕的2010深圳春季房地产交易会，同样遭遇历史低谷，参展商数量同比减少7成之多。只有8家本地开发商参加，展出的楼盘仅14个，均创下史上的新低。本地房企万科、招商、中海、金地、华侨城等均缺席，绿景、天健等往年常客亦销声匿迹。与之相对应的是，5月1日和5月2日两天，深圳楼市仅成交33套住宅。

4月：北京二手房年内最后的疯狂？

文 | 郝研

2010年4月北京市二手房市场仍然维持价量齐升的局面，被认为是年内最后的疯狂。

本月二手房成交总量为34917套，成交总面积3418360平方米。其中二手住宅成交32894套，环比上升27.76%，同比上升52.87%，成交面积3087646平方米，环比上升36.95%，同比上升58.46%。日均成交1096套，日成交量超过2000套的天数有2天，超过1000套的有15天。

二手住宅成交均价再次刷新历史记录，新政效果尚未显现。本月二手住宅成交均价为15020元/平米，环比小幅上升2.53%，同比上升38.43%。

远郊区县成交比重有所上升，备受关注的通州区成交比重下降幅度最大，而昌平区则上升6.24%，挤落海淀区，跃居区县排行榜第二位。

成交仍然以小户型为主，但超大户型成交比重有明显上升。4月二手房签约总面积为3418360平方米，其中二手住宅成交面积3087646平方米，环比上升36.95%，同比上升58.46%。日成交套数较多的日期多出现在中下旬，可见各项政策出台对二手房成交量有一定的影响，部分消费者抢搭政策末班车，在北京三套房贷政策尚未出台前达成交易。

短期内二手房成交量将大幅下降，而成交价格则不会有太大变化。近期房地产调控政策陆续出台，北京市的新政执行细则表明北京的调控力度更大。在限购一套房的行政性购房套数限制下，成交量必然大幅回落，而提高二套房贷利率和首付、暂停三套房贷和异地房贷这一意图通过提高购房成本来遏制投机性需求的政策在接下来也会开始显现其效果。但是在没有出台住房消费税之类的增加住房持有成本的政策之前，与新建商品房相比，二手房的持有成本仍然较低，因此

可以通过暂停供给来维持房价，短期内二手房价格不会有太大变化。

4月二手住宅签约量达到32894套，已经超过2009年11月的31288套，站上历史第二高位。成交量上升的主要原因有：周期性回升。年初受季节性因素和政策不确定性影响，二手房成交低迷。3月随着两会召开，政策方向逐步明朗，各方开始结束观望，逐步入市，成交量亦开始回升。前半月房价上涨预期增强。4月前半月，受地王频现、各项规划出台等利好因素的影响，房价上涨预期增强，同时通货膨胀预期依然存在，二手房投资投机性需求抬头，促使成交量大幅上升。后半月北京新政执行细则出台前新政效果尚不明朗。

4月北京市二手住宅成交均价为15020元/平方米，再一次刷新历史记录，达到历史最高值，较3月的14650元/平米环比上涨2.53%，同比09年4月上涨38.43%。

房价上涨是由多方面因素造成的。需求上升。价格由供求决定。从前面分析可以看出，4月北京市二手房需求仍然有较大幅度上升，在供求矛盾尚未改变的情况下，价格上升成为必然。新政效果尚未完全显现。中下旬各项房地产调控政策的出台致使对未来房价快速上涨的预期减弱，部分投资客抛盘，因此本月房价虽有所上涨，但上涨幅度小于3月的水平。通货膨胀预期依然存在。中国金融市场不够完善，投资渠道狭窄，同时，中国正处于经济起飞的阶段，房地产供求矛盾短期内难以解决，房价下降的可能性不大，因此房地产被认为是收益稳定的投资选择。再加上连月来CPI持续上升，通货膨胀预期依然存在，房价有上行的压力。这也是房地产调控政策出台的部分原因。总的来说，4月北京二手房市场仍然维持价量齐升的局面。

4月杭州二手房均价首次突破2万元

文 | 陈燕燕

据透明售房网统计的数据显示，4月份杭州五大主城区二手房共成交了4093套，日均成交136套，比3月（4210套）的记录，下降了2.5%。与2009年同期（3516套）相比，上涨了13.8%；从价格指数上看，4月份价格指数为184点，环比上月上浮2.8%。

4月杭州的二手房市场经历了一场过山车，上半月，受到年后以来一直高涨的二手房市场行情，一路上升。但随着4月中旬，国务院、住建部、银监会连续发布了一系列楼市调控政策，使得杭城二手房市场成交量随转急下，买卖双方观望情绪的加重，成交量迅速走低，进入2010年以来最高的日成交258套，降至本月25日的日成交不足30套，发生了根本性的转变。

杭州二手房从年后开始整个购房的结构已经转变为以“自住需求为主”。新政出台之后，加重买卖双方的观望氛围，带来的直接结果就是交易量的下降。



二手房解除合同激增

4月17日似乎是杭州二手房楼市的一个分水岭，一系列政策组合拳的出台，杭州二手房市场迅速做出反应，成交量、购房者、房东都发生变化。

4月上旬，成交量快速放大，购房者担心调控失效房价将加快上涨，因而仓促入市，“恐慌性”购房促使购房者急于下

单。4月下旬，受房产新政的影响，成交量连日下降，无论是首次置业者、刚需、自住还是投资型购房者都纷纷出现了观望情绪，客户量明显减少。

房产新政对市场反应的速度如此之快、力度如此之大，同时也伴随着解约、纠纷不断……据透明售房网解约的记录显示，截止到4月29日，4月份共解除合约743套，其中4月1日至4月14日共解约251套，房产新政出台以后，4月15日至4月29日共解约560套，解约量环比增加了约49.8%。

改善型需求有所增加

据统计，4月份主城区成交的二手房中60平方米以下的房源共成交了1770套，占总成交量的43%；60—90平方米的房源共成交了1222套，占总成交量的30%；90—120平方米的房源共成交了449套，占总成交量的11%；120平方米以上共成交了638套，占总成交量的16%。

90平方米以下是二手房成交的主力，二手房市场仍是以中小户型为主要成交对象，从侧面又印证了二手房市场目前以首次的刚性需求置业者为主；同时可以看到，60平方米以下户型成交减少，也反应出，楼市调控新政的出台，使得购房者置业计划的减缓，特别是刚性需求的观望情绪开始渐长。

此外，与上月相比，120平方米以上的户型均略有增加。据了解，其中绝大部分是由改善性置业者购买的表现。

4月上旬购房者一面在抱怨房价过快上涨、房价太高的同时，另一面在“恐涨”心理的促使下依然下单购买。4月下旬受房产政策的影响，一些急于出售的房东开始降价，而购房者却开始观望了，房东再降价也无法满足购房者的心理。

而改善性的需求者的进入相对较慢，经过对楼市一段时间的观望，改善性需求者对房价和贷款利率上涨预期，开始进入楼市，他们拥有更强的经济能力，对居住的要求更高，因此，成交的总价也相对较高。同时，上月部分“民转公”新学区划定，也给二手房市场带来不小的一轮波动。因而120万元以上成交量的增加明显。

从杭州五城区二手房成交均价图来看，近60%的二手房成交均价集中在14000 - 22000元/平方米之间。

一季度北京恐慌性购房再现

文 | 宗 则

2010年第一季度，北京二手房成交量达50342套 同比涨32.5%。其中，全市二手房住宅网签总量47017套，创造了自2008年10月全面网签以来历史同期交易的最高记录，其中3月过户量25747套。2010年第一季度，北京二手房市场先抑后扬，年初近两个月交易淡季，3月份放量反弹，成交总量呈现“ ”形走势，交易价格的行走曲线也在短暂的小幅盘整之后再次上攻，3月份量价齐升。

据统计，仅3月后半月，北京二手房新增需求超过5万，相比上半月增加2.5万。目前北京二手房的供需比已经达到了1:4左右，相比年初的1:1.8，供需矛盾进一步加大。

据北京房地产交易管理网的数据显示，与2009年第一季度北京二手房成交3.8万套相比，2010年第一季度成交量达50342万套，同比上涨32%。其中3月份并未遭受“两会行情”，反而持续冲高，月末连续两天单日成交突破2000套，3月30日更是以2273套创造了北京二手房交易有史以来的最高值。当月大大突破2万套预期，成交2.7万套，达到去年“金九”的行情。

第一季度北京二手房交易均价稳定在14000元左右，同比涨50%左右。单套成交面积呈现下滑趋势，从1月份的91.62平方米降至87.6平方米。

由于担心房价继续上涨，恐慌性购房再现楼市。据21世纪不动产监测，近两周开盘的几个新盘，有的是当天销售一空，或者销售率达百分之七八十。分析师齐凡认为，3月下旬以来，新房和二手房的成交量快速放大，其背后是消费者担心调控失效，房价将加快上涨，因而仓促入市，“恐慌性情绪正在楼市蔓延。最明显的表现是，一些购房者在业主再三提价的情况下仍能咬牙接受，说明他们对后市房价

的控制并不乐观。”

一季度新房市场更是疯狂。数据显示，3月开盘的28个项目中，共有15个项目在去年一季度已有销售记录，而开盘价格相比去年同期已全部翻番，最高上涨幅度已经达到了130%。统计一季度销售数据则发现，北京商品房均价已经达到了21880元/平方米，相比2009年同期房价11615元/平方米，上涨幅度已经达到了88.4%。

北京楼市正在经历比去年更为疯狂的时期。而造成此种情形的主要原因就是新盘供应短缺。据统计，春节过后的3月份，北京市只有28个商品房项目开盘，其中有四成为商住公寓，而适合百姓购买的普通住宅寥寥无几。开发商捂盘、等待房价大涨，更加剧了购房者的恐慌心理，在供需比严重失衡的情况下，房价必然上涨。

在新盘供应不足的影响下，北京存量商品房已被消化了三成。北京房地产交易管理网数据显示，目前北京可售的新房只有89632套，相比去年同期的135688套，三个月时间消化了近5万套。

上千人抢购几十套新房的情况，在3月中旬以来开盘的各售楼处，成为普遍现象。有的楼盘开盘两个小时，就一售而空。有的楼盘临时加价数千元，购房者与开发商发生了纠纷。有的消费者在各个楼盘都排了号，但几个月过去什么房子都没有买到，这就是目前购房者最头疼的问题。而新盘买不到，只能买二手房，于是二手房市场开始出现百人抢购一套房的现象。

在某媒体工作的贺先生准备“卖小换大”，小房子刚挂出半个小时，楼下就等候了百十来号人，贺先生还以为邻居谁家出事了，一问才知道，这些人都在等着看自己的房子。 📄

一季度杭州二手房成交量远超新房

文 | 冯慧霞

自住需求为主 中小户型仍然是成交主流

据中介机构介绍，现在二手房成交面积仍然以小户型为主，平均成交面积在70方左右，90方以下小户型成交占到总成交的60%以上。随着成交的逐渐放大，除了像翠苑、朝晖、大关等传统的老小区成交较大以外，一些次新二手房成交明显开始活跃，带动了一批改善型需求。

到底谁在买房？多数业内人士给出的答案还是：自住需求为主。业内人士表示，“购房人群中近六成为首次置业者，还有部分购房者是出于改善型目的购房，只有少数是投资购房需求。主要集中在学区房和婚房等小户型房源上，目前成交主要户型是60方左右的小户型，总价集中在100-160万之间。”

业内人士分析，3月开始杭州二手房量价双涨、快速升温主要有两方面原因：

第一、调控政策并未明显的影响购房者对房价上涨的预期。购房者普遍认为，房价短期内房价不会下跌，成交量如果继续放大，继续上行的可能性更大。

第二、商品房价格高、房源少、位置偏，相比商品房，一些次新二手房性价比更高。目前杭州商品房存量房源仅有11000多套，相比去年同期的少了13000多套。据统计数据显示，在4月预计开盘21个项目中开盘均价普遍在1.5万/平米以上。商品房成交均价突破2万/平米，使得许多购房者选择购买二手房。

2010年一季度在3月开始杭州二手房市场量价双涨，急速升温，引发购房者“恐涨”心理，而整个一季度二手房市场走势却是波澜起伏。

据统计数据显示，2010年1-3月份，杭州主城区二手房成交量与成交价格呈现“V”字形走势。

1月份成交1275套，成交均价17863元/平米。2月份成交量与成交价格明显下降，成交769套，成交均价17694元/平米。而进入3月份成交量与成交均价急速上升，成交4156套，成交均价达到19158元/平米，成交量与成交均价双双创下历史新高。

一季度杭州二手房市场整体同比2009年呈现量跌价升态势。杭州主城区共成交二手房6200套，比2009年的7007套减少了807套，同比下降11.5%。尽管相比2009年，二手房成交量有明显减少，但2010年一季度杭州主城区二手房成交均价创下了历史新高，达到了18238元/平米，同比上涨55.4%，环比去年四季度上涨6.2%。

二手房成交量是商品房的1.55倍

值得注意的是，2月和3月杭州主城区二手房成交量均超过了商品房。2月，二手房成交769套，商品房只成交534套，多了235套；3月，二手房成交4156套，商品房只成交1928套，比商品房多成交了2228套，相比高出115.6%。

据统计，一季度二手房成交量远远超过商品房。一季度杭州主城区共成交二手房6200套，而一季度杭州主城区商品房只成交了3994套，二手房成交量比商品房多了2206套，相比高出55.2%。

“春江水暖鸭先知。与历年回暖一样，今年市场成交回暖也是从二手房开始。”本网首席评论员丁建刚认为，“量变一定会引起价变，如果成交量持续放量，一定会引起价格的上涨。”

“二手房成交高于商品房的现象完全可能还会出现，”丁建刚表示，由于商品房供应仍然比较少，商品房成交几乎都集中在新开楼盘，11000多套左右的商品房存量房源已经被多年挑选，几乎没有可挑的好的房源，一些想买新房的购房者也会转而购买二手房。

3月上海二手房成交约2万套

文 | 叶国靖

仿佛一夜之间,上海和杭州的二手房市突然入夏。

3月份,上海全市二手房总成交套数大约为2万套,是2月的4倍;长三角楼市重镇杭州,3月份二手房成交套数是2月的5.4倍,甚至高于新房第一季度的成交总和。

浙江省房地产业协会中介专业委员会办公室副主任周强龙甚至表示,不排除今年二手房市仍有一波量价齐升的行情。在这波行情中,“刚需”暂时支撑了市场的复苏,而持有大户型二手房的投资客们开始悄然离场。

上海汉宇地产董事总经理施宏睿介绍,虽然官方的准确统计数据尚未出炉,但是,根据他们公司掌握的成交数据,3月份上海二手房总成交套数大约为2万套。

形成鲜明对比的是,此前的2月,全市二手房总成交套数仅约为5000套,环比1月下滑57%、同比2009年同期下滑67%,为2006年至今月度新低。

不过,从谷底迅速爬到山巅,二手房市仅仅花费了一个月时间就实现了扭转。

21世纪不动产上海区域分析师黄河滔在电话里表示,仅在3月上半月,二手房买卖成交套数就已超整个2月,日均交易套数更是达到2月期间的2倍。买家置业目标由春节前后的观望、模糊变得颇为明确。

在杭州,第一季度的二手房成交6200套,商品房成交3994套,二手房成交量是商品房的1.55倍。其中,2月二手

房成交769套,商品房成交534套;3月,二手房成交高达4156套,商品房成交1928套。

沪杭二手房成交“一夜入夏”,刚性需求起了决定性作用。

业内资深人士表示,调控效能还未充分发挥,受刚性需求群体推动,交易对象更多集中在低总价小户型物业以及部分中高端改善型物业。而在刚需的“掩护”之下,投资客们开始挂牌抛售离场。和上海形势相似,杭州的成交结构也是以自住需求为主。中小户型仍然是成交主流。调控政策并未明显地影响购房者对房价上涨的预期。成交量如果继续放大,价格继续上行的可能性更大。目前,相比价格高、房源少、位置偏的商品房,一些次新二手房、老公房的性价比对于刚需的吸引力更实惠。

4月天津二手房先扬后抑

文 | 阿牛

4月,国务院连出重拳,对楼市进行了一轮严厉的调控。天津二手房市场受新政影响十分明显,市场出现了先扬后抑的局面。4月,天津市二手私产住宅共成交9144套,环比上涨25.6%,同比上涨1.7%;成交面积78.3万平方米,环比上涨31.6%,同比上涨7.1%;成交均价6645元/平方米,环比上涨2.2%,同比上涨20.5%。延续3月份二手房市场成交的活跃程度,本月中上旬市场交易量依然保持着快速提升的趋势,直至14日

起国家调控楼市的多项政策频繁出台后,市场观望气氛增强,成交量受到抑制出现下挫。

从全市四大区域来看,本月各区成交量均有增长。其中环城四区涨幅最大,共成交1819套,环比上涨34.4%,同比上涨30.2%;其次为中心城区4494套,环比上涨27.6%,同比上涨2.0%;滨海新区成交1392套,环比上涨15.8%,同比下降22.7%;郊县五区成交1439套,环比上涨19.5%,同比上涨5.1%。

深圳二手房成交创天量

文 | 可名

3月份深圳二手房成交量高达181.95万平方米，比2月份成交面积大幅飙升467.42%。二手房成交量呈直线上升。4月二手房成交14741套，环比增长41.69%，其中罗湖，福田为成交热门区域。

根据监测，3月份深圳二手房放盘套数为27389套，比2月份上涨146.66%。从历史放盘套数走势可以看出，3月放盘量较上月出现较大幅度上涨，也是2009年以来的次高。

业内人士分析，当月放盘套数的大幅上涨，主要原因在于3月份是楼市传统的热销月份，深圳楼市开始越来越迅猛的回暖趋势，成交量的上涨助推成交价格一波高过一波。

与此同时，深圳的新房交易却显得十分平淡。深圳房地产信息网的监测，3月份深圳的新房成交为大约26.1万平方米，如此按面积计算，二手房成交几乎是一手房成交的7倍！

“深圳二手房和一手房之间的巨大差距，说明整个市场已经被投资客所左右。”业内人士指出。

在全国房地产市场调控风声越来越紧的情况下，深圳二手房市场却出现超高温，2万多套的成交量让许多人一头雾水，这也让一些尚在左顾右盼的购房者显得措手不及，而对于这一拨高峰形成的原因，业内也说法不一。



业内人士分析，之所以出现3月天量，是由于1、2月份春节期间的需求压抑，“库存”下来的需求在3月集中释放。此外，加上早前“两会”期间，购房者对于政策的不明朗导致观望加重，之后观望期渐淡，在3月末出现大批入市者。

深圳楼市炒家甚多，手上持有百来套甚至两三百套物业的大有人在，调控政策出台后，甚至有投资客一次性就挂出上百套物业。

4月下旬，在严厉政策的调控下，深圳的新房和二手房市场也在这轮政策调控中，成交市场呈现较大幅度的萎缩。新房成交市场下跌颇为明显，即使在今年春交会的黄金周时期，深圳新房成交量也十分不起色，5月1日成交26套，2日成交仅7套，3日成交仅1套，市场冷清十分明显。据中介数据显示，严厉的政策压制下，深圳的二三级市场成交明显低迷。根据深圳市规划与国土资源委员会的成交数据监测显示，4.26-

5.2日共7天深圳一手楼成交仅268套，环比跌幅为35.73%，低于08年的春交会和秋交会，是近年来的成交低谷。

二手房方面，受政策连续出台市场观望情绪笼罩的影响，房地产春交会和五一假期的来临也未能促使成交量增加，本周市场成交量继续下滑，其中罗湖区成交量减幅最大，

达8成；全市住宅成交套数环比减幅达23.29%。

从新房与二手房成交量来对比，可以确定地说，深圳楼市已经完全进入二手房时代。

近年来，深圳二手房与新房成交量的比例逐渐增大。2008年，二手房成交量仅仅略低于新房。但是到了2009年，新房的成交量开始大大低于二手房。当年，二手房与新房成交量之比达到1.86:1。今年的头两个月，这一比例更是高达2.47:1。今年4月份，两者之比为3.22:1。

深圳楼市进入二手房时代，不仅表现在二手房的成交量超过了一手房这一个方面，更加值得重视的是，深圳二手房的成交量与成交价，目前比一手房更能反映市场的走势。一手房因为供应不太稳定的缘故，所以其成交量与成交价的浮动，不一定能全面反映市场状况。二手房则不同，盘源相对稳定，客源也紧跟市场形势。



网聚体系力量 共创培训辉煌

文 | 21世纪不动产中国区总部运营支持服务中心

1、双管齐下——体系核心课程的组训及讲师认证工作开展

针对体系的核心课程，总部将继续从组织培训及讲师认证两个方面加强对区域培训工作的支持。总部将安排IMA、MCA、QSP等课程的组织培训，进一步提高课程的覆盖率，使更多区域更多体系成员参与到培训课程中来。同时，更好的改善培训课程的形式，减少枯燥的课堂讲授，邀请区域成熟讲师增加相关的案例分析或研讨会等形式，使参训人员从概念到实践都能得到提升。

另外，总部也将继续进行Create21讲师认证及IMA讲师认证的工作，积极协助区域培养优秀的讲师人才，促进经纪人业务技能在经纪人、门店甚至区域之间更多的共享、传播，充分利用体系优质培训资源，积极的服务、推动门店或者区域的运营工作。

2、推陈出新——Create21黄金版、讲师TTT更新、NRT课程

现有的体系核心课程认证Create21在体系已经认证开展3年，获得认证资格讲师70人，课程在各

个区域分部开课好评持续，是各个区域借调讲师最频繁的一门课程。

Create21黄金版课程是隶属美国总部的核心课程，自2009年初，中国总部就与美国总部就该课程不断进行沟通探讨，终于于2010年1月从美国总部正式引进此门课程升级版。此门课程需要经过翻译及本土化后推向各区域，预计今年下半年推出新版课程讲师认证。Create21黄金版课程的推出，将使经纪人培训工作登上一个新的台阶。

认证课程中的讲师TTT已经沿用2年，中国总部也将结合不同时期以及不同区域的讲师情况进行课程的更新。

鉴于近期来很多区域大力发展或者准备发展NRT业务，中国总部也将与时俱进的根据区域的需求，安排相关NRT业务的课程研发及更新，积极支持配合各个区域的发展方向。

3、远程支持——E-learning平台改善计划

E-learning平台是总部与知名软件开发商共同合作开发的针对房地产经纪行业的在线视频学习平台。E-learning平台系统正式上线使用两

年来，在支持区域运营和培训方面起到了积极的作用。今年总部计划向更多区域开放使用此平台，使更多的体系从业人员感受到在线学习的方便性及有效性，进一步完善自身的职业技能。

4、有效沟通——完善培训沟通平台、改革培训模式

(1) 培训委员会保持电话会议的沟通，同时将继续组织区域片区的电话会议。

(2) 区域提交月报表，培训需求部分每月一更新；总部培训部门时刻了解区域的培训需求及动向，能够更加及时有效的制定对区域的培训支持计划。

(3) 为区域提供协助搭建优秀讲师交流及展示平台，总部协调管理讲师借调做区域培训支持；进一步完善区域讲师管理平台。

5、资源整合——培训委员会改选及确定工作重点

21世纪不动产，立足于培养优秀经纪人、加强区域间培训工作的沟通互助，成立了体系内培训委员会。培训委员会在体系培训工作中起着重大的管理及影响作用。今年，培训委员会将召开委员长改选会议（电话或网络会议），选举新一任委员长，同时将讨论并确定今年培训委员会的工作重点，主要议题包括：

(1) Create21黄金版的总部、区域联合开发及本地化；Create21黄金版课程进入中国，经过翻译后，需要集各区域之力，结合各地具体情况，进行修改及完善，共同将之进行本地化。

(2) 店长训练营开展模式、流程及课件的更新；

(3) NROBOX中的培训部分，总部将对其进行更新。

一、法律委员会成立，助推区域法务工作

3月15日，在总部法律部与各区域法务人员的参与下，21世纪不动产法律委员会正式成立。成立大会由总部法律部主持，中国总部法律部经理张学锋律师阅读了《法律委员会章程（草案）》说明，与会人员审阅并通过了《法律委员会章程》，并投票选举出法律委员会首位会长——天津区域分部法务经理李春雷律师，青岛区域的焉保健律师、昆明区域的杨钦律师、成都区域的李晓静律师、郑州区域的田慧峰律师、合肥区域的孙涛律师当选法律委员会常务委员。21世纪不动产中国区副总裁马丽红女士表示了祝贺。

法律委员会成立大会之后，总部举办了法律培训专场，并邀请21世纪不动产中国区副总裁马丽红女士为各区域法务工作人员进行了专题为《法务人士的谈判技巧》的培训，之后总部法律部经理张学锋律师为与会人员讲解了《店间冲突的处理规则》。

二、NRT专场研讨，直击区域管理核心

3月16日，总部举办了法务及NRT专场，由总部马丽红女士及张学锋律师为各区域法务人员奉献了《区域规范化运作规则》及《NRT业务中的案例分享及13类合同文本解析》两门精彩课程。两位律师通过大量真实案例及个人经验的分享，为区域运作的规范性及经纪人在业务中法律风险防控起到了重要警示作用。

总部邀请新当选的法律委员会会长——天津区域李春雷律师、法律委员会会员——青岛区域焉保健律师以及来自凯盛经略的匡令清律师为各区域的法务人员带来了《加盟合同终止后义务履行之对策》、《区域与加盟

江海春风起 扬帆正当时

文 | 21世纪不动产中国区总部
运营支持服务中心

3月15日至17日，21世纪不动产在青岛成功举办了2010年春季运营会。

本次运营会为期三天，由21世纪不动产中国总部主办、青岛区域协办，来自23个区域分部的高管、运营人员及法务人员等70余人参会。

本次运营会议的主题涵盖了特许经营运营、NRT管理以及法务等部分，同时来自体系内的法务人员还共同见证了21世纪不动产法律委员会的成立，并投票选出了委员会的会长、常务委员等职务。

店纠纷解决机制》以及《MMC业务法律风险防控》的精彩课程。课后，在法律委员会秘书长——总部张学锋律师的主持下，各区域法务人员就培训课程及自身遇到的问题展开了热烈的讨论，并纷纷表示获益良多。

此外，针对区域目前开展NRT业务的现状，总部特意开设NRT专场，并邀请北京安信瑞德交易管理中心总监郑冀宁先生为与会人员带来了《交易管理分享与研讨》课程。

三、各区域高管云集峰会，共商区域发展大计

3月17日，本次春季运营会迎来了区域高管峰会，21世纪不动产集团总部董事长张东纯先生、副董事长兼总裁卢航先生、副总裁马丽红女士、副总裁张卫平先生、副总裁王皓先生及各参会区域分部董事长和总经理莅临会议，整个运营会的气氛达到了最高潮。

在峰会上，21世纪不动产集团总部董事长张东纯先生向各区域分部通报了集团总部于2010年1月28日于美国纽约交易所成功挂牌上市的好消息，并讲解了此次上市的目的和意义。

3月17日下午，总部针对区域特许经营中的市场和授权问题，进行了专题研讨，并邀请总部市场部何鸣先生讲解了《21世纪不动产十周年年度市场活动的规划》和《区域智囊团运作计划》等市场策划活动；之后，总部运营支持中心总监张小彤女士为各区域参会人员介绍了《SIS系统的门店信息管理》；最后，成都区域副总经理凌敦平先生就区域授权等问题进行了题为《品牌有形化经营》的精彩分享。至此，为期三天的2010年春季运营会圆满落下帷幕。



温柔的力量——深圳福田南A 区经刘佰艳访谈 文 | 七七

如果说刘佰艳“温柔”，不知熟悉她的人会不会诧异？但佰艳自己说，虽然她的同事们平时表现得很怕她，但她自己觉得，其实大部分人心底里是爱她的。

王牌秘笈

福田南A 区长期占据深圳区域住宅业务王牌军团的宝座。“方法都在用，为什么出来的效果大大不同呢？我觉得我们最大的秘密在于执行力。”佰艳说：“我们这个团队的执行力，不是靠硬性的命令来形成的。我们更习惯从上到下、所有同事和上下级之间的情感来推动工作，同事们

都信任自己的上级主管，相信他会带着自己走一个正确的方向、做正确的事，一切都是为自己好，所以，不用太费劲就把事情给做了。”

如何建立一支信任感十足的团队？佰艳说，她坚持每天都要把区域的分行跑一遍，每天跟每个分行经理见面、交流，每天最少跟一个经理作深谈。有时她也会花上一天的时间在某个店蹲点，观察每个人如何做事，纠正他们的手法或心态，需要压力的给压力，需要鼓励的也绝不吝惜鼓励。

“现在，我对区域的很多同事都非常了解，他们做事的风格和习惯。甚至可以确切知道，谁会在什么时候签下哪张单来。那天我还对一个同事说，你今晚8 点前一定要把这张单拿下，否则，另外一位同事肯定会签下来。果然，还没到那个时候，我就收到报喜的短信了。”

在集中推盘这件事上，佰艳会亲自督促每一个环节，选盘（选择有竞争力的笋盘）、控盘（把握业主，反签、单边）、讲解（亲自发飞信给所有经理讲



左一为刘佰艳

解盘源的卖点）、落实（造羊群、铺排看楼气氛等），事事关注细节，自然水到渠成。

做给别人看

佰艳说她不喜欢给人下命令，你要这样或那样。她更习惯用自己的行动去带动别人，她说她从来没有要求经理们上直落，但，她的经理们基本上都跟她一样坚持直落。说话间，佰艳接到一位经理的电话，因为业绩不好，想休息却又不肯休，佰艳一口就答应了，连理由都没问，还连声安慰对方：“休息是为了更好地工作。”

有时新来的同事不愿意打Update，佰艳也不会强求他必须打够多少，等到下次他接到客，盘源不够的时候，佰艳会当着他的面，把同类盘源的业主全部Update 一遍，帮他洗出盘来。以后，你再也不管操心他打不够或者不积极的问题了。

佰艳说她一直非常认同周总对团队伍的观点：讲给他听、做给他看、让他

做做看。

晚间9:30，结束跟佰艳的交谈，她说还要去分行做培训，掏出笔记本给我看4 月份她排得满满的培训计划。我数了数，一共19 节课。

爱的管理

我问佰艳，你对自己的职业规划是怎样的？

她说，希望在未来的3-5 年，她现在所带的战友都成为经理级以上的精英。

我问，难道就没有关于自己的规划吗？

她说，当然有。但对战友的培养和期望，是她最重要的目标。她说看过黄灿鑫的那篇访谈，其中最有感触的就是：“这些年轻的同事们，他们把最美好的青春时光交到了我的手上，我有责任带领大家赚大钱、过好日子，这是我的责任！”她也如此认为。她目前最大的乐趣就是能帮助别人，建设一个“开开心心赚钱”的团队。

此前两天，佰艳刚拿到了4 月热身奖的奖金。她说，她从来不觉得奖金是属于自己一个人的，而是属于这个团队所有同事。她每年还会从自己的个人收入中拿出一部分用在员工身上。

可能因为这些像妈妈一样的管理手法，佰艳做经理时期的员工流失率一直特别低。就算真的不合适的同事，在离开之前，佰艳都会请他吃顿饭，谈谈自己的看法，给些善意的提醒。她说，她觉得自己是这个行业里最好的经理。☞

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



开发商最多挺6个月

文 | 21世纪中国不动产总部市场部

4月17日国务院发布楼市调控通知后，已在二手房市场率先引起反响，但新房市场仍咬牙坚持。21世纪不动产分析师齐凡认为，这种情况将于3-6个月内改观，届时开发商将不得不降价。

从以往的调控效果来看，对楼市“打击”较为精准的政策，其影响往往是从二手房市场开始。2008年的那一轮调整最早即是从2007年底的二手房市场表现出来。由于近几年的历次楼市调控均是以抑制房价、遏制投机为主，所以，投机氛围较浓的城市，受调控的影响也最快、最大。

此次也不例外。4月20日前后二手房抢赶了末班车并达到交易量的顶峰之后，成交量开始下泻。21世纪不动产根据北京房地产交易管理网的网签数据监测，全市二手房的成交量在经历了前两周的持续上涨后于本周开始下行。4月19日-4月25日，北京二手房共成交7319套，其中住宅成交6823套，日均成交套数为975套，环比上周的10459套、9904套分别下滑30.0%、31.1%，而日均成交量环比则下降了45.1%，缩量近半。这是意料之中的现象。

值得注意的是，新房市场并未呈现成交量猛跌的态势。近日开盘的个

别楼盘甚至仍然出现了购房者排队抢号的现象。不过，这种现象难以持久，并将很快发生变化。恒大地产在全国范围内降价，一段时间后必将引起连锁反应。若有其他著名开发商再全面降价，则新房市场的降价潮就会随之展开。

齐凡对此次楼市调控的效果进行预测分析后称，由于调控力度空前，二手房市场先期作出反应后，传导到新房市场，二手房成交量的下跌，带动新房市场成交量下跌，成交量下降后，才是价格的下跌。

前期涨幅过猛的地区，房价也率先下调，譬如北京通州、望京等区域。根据21世纪不动产近期的观察，二手房业主抛售现象有所加剧，房价松动幅度扩大。21世纪不动产通州门店反映，有的业主挂牌价主动最多下调了2000元/平方米。从目前来看，二手房价格下滑趋势没有止住的迹象。

二手房价格下跌的趋势也必将传导到新房市场。由于去年以来楼市销售空前火爆，开发商普遍回笼了大批资金，“手里有粮心中不慌”，在调控面前他们多数选择了观望和等待。原本预计4月份北京有40个项目开盘，但截至目前拿了预售证的项目不足20个。但齐凡表示，这种时间不会持续太久，虽然开发商囤积的资金足

可以让他们应付半年以上的楼市僵持局面，但日益扩散的观望氛围和信贷不断紧缩的消息，却在一天天改变着开发商的心态。

近日，各大银行纷纷宣布对首套、二套和三套以上住房的利率进行调整，开发贷款的获得更加艰难，一二手房市场观望氛围持续加重，在这些消息的背后，是加息的脚步日益临近，是汇率调整的可能在加大，是开征房产税的传闻在向着现实靠近。齐凡等业内人士表示，在这些调控政策的累加效应作用下，开发商很难再安静地坐下去了。“这种咬牙不降价的日子很快就会过去。相当一部分开发商，最多能挺住6个月，就不得不降价。”齐凡说。

而新房降价的压力还将反向传导到二手房市场。一段时期的观望之后，将有更多的业主将其投资性住房抛到二手房市场，价格也继续下探。齐凡介绍说，这批涌现到二手房市场的住房，并非传统意义上的旧公房，而主要是以近5年竣工的住房为主，而由于二手房与新房原本就有一截差价，此次业主再主动降价后，对于首次置业需求和改善性需求，就有了较大的吸引力。因此，二手房成交量会有一个慢慢回升的过程。从总体情况看，即使面临调控，二手房成交情况也要好于新房市场。☞



京城租赁创同期新高

文 | 21世纪中国不动产总部市场部

北京市统计局发布数据，今年1季度全市销售商品房347.7万平方米，同比增长10.3%，涨幅比上年全年回落66.6个百分点。其中，销售商品住宅264.5万平方米，与上年同期持平。

由于2009年初的基数较低，虽然增幅达到10%以上，但从量上看，增加并不明显，环比上还是下降的。由于去年年底的“抢签潮”透支了购买力，使得今年1、2月份的北京楼市陷入了一个成交淡季，直到3月中旬以后，楼市成交量才突然回暖，库存大幅减少。去年1季度末的市场商品住宅存量约为13.5万套，而今年1季度末的存量仅为8.9万套，锐减了1/3。

而4月中旬楼市逆转以后，买卖成交剧降，租赁业务却异军突起。

4月租赁近2万套

“上个月我来问的时候只要1800元，还不到一个月就涨到2000元了，这租金怎么涨这么快。”最近小严刚跳槽到了亦庄某企业，想在附近租套一居，但转了半天中介，发现周边一居的租金价格最便宜的都得2000元/月。

自4月中旬新政出台以来，京城楼市成交量一路走低，市场观望气氛浓厚。可是记者在采访中发现，京城

租赁市场反而因祸得福，呈现出供需两旺、量价齐升的火爆局面。

最近有心人可能会留意到，原先许多中介门前贴满二手房源的广告牌，被大量的租赁房源所替代。“最近房子不好卖，但租房的人倒是多了起来，大部分都是客户自己找上门来的。”21世纪不动产北京安信瑞德加盟店通州店的经纪人说。

根据北京市交易管理网的数据，4月份全市共办理租赁业务近两万件，达到19896件，环比3月份上涨36.9%，与去年同期相比上涨22.8%，创下历年同期的最高纪录。

“4月中旬出台的新政直接刺激了北京的租赁市场。”21世纪不动产市场分析师齐凡分析，由于新政后大量购房者看跌商品房市场，纷纷选择放弃在近期内的购房计划“转为为租”，增加了需求量。同时，大量业主对楼市持观望态度，将手中房产“转售为租”，从而形成了目前北京租赁市场供需两旺的局面。

热点板块租金水平月涨2%

在通州某中介采访时，记者正好遇见一位刚把房租租出去的业主。据业主介绍，他前一天才和附近几家中介说了想出租自己在九棵树一套一居，结果第二天就来了4波看房的人，有两波当即表示下定租房，租金是2000元/月。而记者办半个月前来

的时候，这里的一居租金约为1800元/月。

“根据我们的监测数据，相比去年同期，北京整体的租金价格涨幅超过20%，月均涨幅达到2%，特别是从今年3月份以来涨势尤其明显。”齐凡告诉记者，最近一段时间，亦庄、朝青、百子湾、亚奥、通州等板块的租金水平大幅上涨，环比涨幅超过3%，部分区域超过5%，而且需求量极大。

炒完房价炒租金？

“是不是现在房价涨没得炒了，投资客开始改炒租金了？”在亦庄找房的小严半开玩笑地问记者。

“北京租赁市场一直以来都是呈一个平稳上涨的态势，即便是在2008年市场不好的情况下，仍是如此。”齐凡认为，除了正常的供需矛盾外，由于房价上涨过快而导致的租金补涨，是近期租金上涨的主要原因。

“由于此前房价增速快于租金，业主受高房价影响才大幅调高租金。从目前的情况看，补涨的势头还将持续一段时间。”

齐凡预计，由于大学毕业期的临近，受到这部分客户的支撑，未来两个月北京租赁市场仍将持续走高。同时，租金价格也将继续呈平稳上涨态势。“考虑租赁房源相对充足，所以租金水平不会像房价一样疯涨。”

新政发力 5月市场将迎“冰点”？

文 | 21世纪中国不动产总部市场部

由于“央企地王”利好的驱动及“金三银四”传统销售旺季的惯性回暖，3月份京城楼市重现卖方市场特征：新盘惜售，价格窜升；二手房价格频频“提价变脸”，成交量持续放大，突破2.7万套，成为自去年1月份以来连续15个月中成交第四高的月份。这些累积需求的释放到底可以持续多久，在4月17日之前，没人知道清晰的答案，但4月17日之后，市场已经迅速作出了反应：恐慌性的需求不可持久。当市场自己无力调整时，有形之手的巨大威力显现出来了。

五一假期的成交情况表明，楼市冰点可能很快来临。不过，正如房价上涨时期各地表现不同，各城市的调整幅度也迥异，北京、上海、深圳等投资比例较高的城市，调整幅度也深一些，二三线城市相对滞后，调整程度也不会那么激烈。

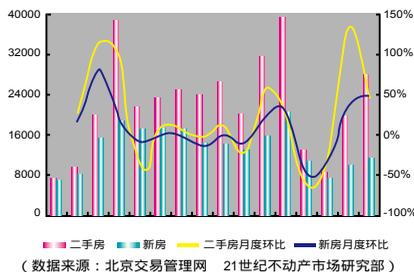
二手房占领7成市场份额

据北京交易管理网的网签数据显示，截至4月27日，本月全市新房、二手房分别成交17915套、29367套，其中住宅类物业分别成交11266套、27675套，环比上月同期分别上升46.4%、50.4%。据统计，二手房占据了4月共计71.1%的市场份额，环比上月66.2%的占比提升了4.9个百分点。综合去年以来的总体情况来看，

二手房一直抢占着市场交易的主体地位，并呈现出日益巩固的强劲态势。

“从月度走势来看，尽管政策因素入市，但本月的网签量依然处于高位，原因有二：一、由于4月上半月延续了3月份的成交上扬行情；二、房贷新政颁布之初，购房者为追赶优惠末班车趋之若鹜地加紧签约，争取赶在银行执行房贷新政之前和银行签订贷款合同。”21世纪不动产市场分析师齐凡分析道。

全市一手住宅与二手住宅成交对比（套）



（数据来源：北京交易管理网 21世纪不动产市场研究部）

卖方市场弱化渐现

4月份，在整个房地产市场运行的过程中，最明显的变化便是买卖双方心态的变化，之前“惜售”、“坚挺”、“坐地涨价”的强势卖方市场在政策压力下被“低价促销”、“抛售”、“甩卖”取代，这种现象同步出现在新房和二手房市场中。

据21世纪不动产北京安信瑞德多家门店反映，随着政策因素的加

入，近期业主的心理预期开始回落，主动降价幅度普遍在3%-5%之间。

“以一套面积100平方米，政策前市场价在2万/平方米的商品住宅为例，政策出台后购买的话最少可以省下6万元。这个数字相当于北京一个三口之家3.4个月的家庭总收入。”（注：2010年1-3月，北京人均家庭总收入中，人均工资性收入为5957元，北京统计局公布）

高端市场将率先迎来“抛售潮”

从4月15日新“国四条”到4月17日新“国十条”，京城的房地产市场经历了从高温火爆至成交骤跌的转变。在新政的集中打压下，卖方市场的楼市渐现瓦解迹象：新政出台一周，市场上已经陆续出现降价出售房源的现象，而他们大多是持有大量楼盘的投资客。21世纪不动产分析师齐凡称：“随着调控新政的全面执行及房产税征收预期的增强，投资客集中抛售的现象将继续增多，抛售潮将率先在高端市场上掀起。”因为高端市场投资比例更高，其获利也颇丰。

综合来看，随着调控政策影响的持续深化、落地政策的继续出台、购房者持币观望的加剧，今年传统的交易高峰期黄金五月将步入“冰点”。21世纪不动产分析师齐凡预测，开发商迷茫，消费者观望，带来的是成交量的下滑，随之房价便将进入下行通道。

调控严厉出乎意料 房价下跌无可避免

文 | 21世纪中国不动产总部市场部

很多人没有想到，新一轮的楼市调控如此严厉。

业内人士对4月17日《国务院关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》（国发10号文件）的出台，多有心理准备，但很少能预料到会有这样的规定：“商品住房价格过高、上涨过快、供应紧张的地区，商业银行可根据风险状况，暂停发放购买第三套及以上住房贷款；对不能提供1年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民暂停发放购买住房贷款”。而北京市的实施细则更是规定，即日起，每户家庭只能新购一套商品住宅。

虽然21世纪不动产分析师齐凡早在去年底就提醒，如果房价继续大涨，决策层一定会出台更严厉的调控政策，但此次国发10号文件调控之空前严厉，仍出乎几乎所有人意外。

21世纪不动产分析师齐凡表示，国务院的规定基本是针对北京、上海、深圳等房价上涨迅猛的城市的，这些城市中的外来购房者，“不能提供1年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民”，占有相当高的比例。以上规定，以及大幅提高二套房及以上首付和按揭利率的规定，对投资投机性购房行为具有巨大的影响。虽然

有部分非本地居民是全款购房，但一段时间内，绝大部分投资投机购房者都会止步观望。由于大量投资需求被抑制，并带动刚性需求的观望，北京、上海等城市，将迎来无可避免的房价下跌行情，同时成交量急剧萎缩，两三个月内，新房市场冰点必将降临，预计新房市场将重演2008年的故事。

虽然恒大地产率先降价15%，但更多的开发商选择了观望。许多开发商并没有像专家和购房者想象的那样，出现普遍降价、抛盘现象，他们陷入了集体等待之中。

假如房价还不肯下跌，国发10号文件已准备了其他更具威力的弹药，“引导个人合理住房消费和调节个人房产收益的税收政策”，即传闻中的房产税等。齐凡认为，如果说上述信贷调控措施，主要作用是阻止新的投资投机行为，房产税的作用是迫使原有的投资投机者将其房产抛售到市场。这是一种双向调控，威力不可小视。不过，齐凡等业内人士希望房产税暂缓出台，而是先观察现有调控政策的效果再看，否则有可能对楼市的健康发展产生负面影响，过犹不及。

齐凡还提醒房地产开发商要密切关注土地增值税的征收（全面清理）。土地增值税虽然早在1994年就已提出，但很多城市实际上并未

足额征收。如果国家税务总局动真格的，全面清理土地增值税，对不少开发商可能是灾难性的。上市公司里，也只有万科等极少数企业预提了土地增值税。全面清理的后果很严重。

齐凡表示，短时期内，可能会有一批投资者将其房子抛售到二手房市场，导致二手房价格先行下跌，然后传递到新房市场，新房价格下跌再影响二手房。未来一段时期，由于一批投资者房产的流入，二手房市场的供求关系将发生较大变化，长期以来的供不应求局面得到改善，虽然房价会下降，但经过几个月的观望后，二手房成交量会渐渐增长。从全年情况看，预计二手房市场的表现会好于新房市场。

国发10号文件没有明确政策实施的期限，齐凡等业内人士分析，至少4月中旬是2010年楼市的一个分水岭或者说拐点，一天跳涨数千元的楼市“盛景”今年难以再现。但2011年的情况则很难判断，如果楼市陷入甚至比2008年还要低迷的局面，地方政府卖不出土地，则不排除届时政策再做调整的可能，毕竟房地产业还是支柱产业，地方政府对土地财政仍旧很依赖。不过，专家们希望楼市相关政策能更稳定、更长远，这对市场的稳定、行业的健康发展非常重要。☞



行百里者半九十

文 | 七七

身在中介行业的人都清楚，我们是销售型企业。我们销售的是什么呢？

聪明的你一定想到了——没错，就是“服务”，“服务”就是我们要推销的“商品”。同样是这套物业，客户为什么最终选择21世纪不动产进行交易，而不是其他中介公司，可能是因为我们的效率更高、我们的素质更专业、我们的形象更规范、我们提供的后续服务更便捷、我们比客户想得更多，甚至可能只是我们更有礼貌。武侠中常常讲到，高手过招只是电光火石之间的1毫米，就决定了胜负。在咱们这个行业，又何尝不是。可能做足了99样服务，只是1样服务比对手差了一点点，一张单就花落别家，之前所有的努力和辛苦都付诸东流。“行百里者半九十”，意思就是，100里走了90里才放弃，跟半途而废是一样的无用功。做足做好服务，其实也是尊重我们自己的劳动。

优质服务的首要，是消费者对服务者所提供服务的期望值和满意度的“相对统一”。服务的人以为自己做得好，就是“优质”了，却往往忽略了消费者本身的期望值这一点。就好比一个人想喝水，你却万分热情地给他端上一堆点心，我想，他除了苦笑，不会有别的反应了。所以，优

质服务既是规范化服务也是个性化服务，首先了解清楚客户需要什么，再“看人下菜碟”。如果在满足客户期望的基础上，做得更好一些，那么，我们就达到了“超出客户期望值”的服务，从100分做到了120分。

优质服务第二要义，是在服务内容和时间上满足客户要求，讲究服务效果，真正解决客户的问题。

这一点是我们日常的服务中最容易被客户不满的地方。一张单子签下来，转入过户、按揭流程，客户交了首期，左等右等，要么是等不来过户的通知，一大笔钱交出去了，事情悬在半空了，换了是咱们自己也急呀。一个电话打过来，经纪说，好的，我马上催同事快点办。这是服务好的，换了服务不够好的，会说，哦，这事已经移交给交易按揭部办理了，您直接打电话问他们就好了，或者我把交易按揭经理的电话给您，您亲自问问。

这样就算服务好了吗？在客户的感受里，他的问题并没有得到解决，他甚至依然不知道问题什么时候会得到解决。他唯一的感受是，自己象皮球一样，被经纪踢给了另外一个他非常陌生、从来没接触过的交易按揭部。

星级酒店的管理中，就有专门的一条规定——一步到位的服务。不论客人找到任何一个工作人员要求解决任何

一个问题，不论这个问题是否属于他的工作范围，这位工作人员都必须接待下来，并限时给予答复或解决。

比如，酒店人走到前台，说他房间的空调不制冷，前台不能说这是工程部的职责或者是客房部的职责，请您致电****。前台必须说，给您的居留带来不便，我们深感歉意，我马上联系工程部，请他们在5分钟内前往您房间察看解决。同时，他们会将此事知会客房部，加以追踪和协调。

在我们的工作中，其实不止前线业务人员需要这种一步到位的服务意识，后勤同样需要。而我们后勤不但要服务客户，同时也要服务前线同事，从广义的角度来讲，前线同事也是后勤的客户。他们不清楚工资的发放了、他们需要培训了、他们的客户交易要跟进了……等等，都是我们的服务职责。试想，我们后勤领取的每一分薪水、我们享受的办公室、空调、照明……都是前线同事努力得来，而这一切，又统统是我们的交易客户给予的，我们有什么理由不服务好呢？

最后，优质服务是指服务质量要高而不是无偿的服务。所以，只要我们真正做服务做好、做到位了，收全佣，那不是理直气壮、顺理成章的事情吗？

人员招募，你准备好了吗？

文 | 张姗姗 21世纪不动产石家庄区域培训部

招募是公司选拔人才的第一道关卡。一场成功的职业说明会，不仅仅是为了让求职者了解公司，更重要的是通过职业说明会，让更多的求职者了解自己的求职意向，明确自己的职业选择，进而认可并选择我们的公司。职业说明会的讲解者，应本着“即使不能成为我们的员工，也要成为我们的客户”的态度，认真对待每一个应聘者。

职业说明会，求职者更想听什么？抽样调查显示，78%的应届毕业生对求职很迷茫，每次面试都抱有试试看的态度，在职业说明会中最希望了解的是“我可以做什么，公司会给我怎样的报酬”；有工作经验者，80%的求职者则更看重公司的发展潜力、个人发展空间以及工作稳定性。

行业发展前景

做生不如做熟。多数求职者在选择行业时，都会偏向选择自己本专业相关行业，或者曾经从事过的行业。每涉足一个新的行业，就要面临重头开始学习的情况，这对于个人职业生涯发展是非常不利的。所以，求职者在选择职业时，非常重视行业的发展前景。这也是行业发展放在职业说明会首位的原因。

公司规模

曾经服务过的一家公司，包括业

务人员，不足30人。财务部经理是一位与我年龄相仿的女孩。说是经理，其实除了老板娘兼财务总监外，财务部只有她一个人。每每谈及工作时，总是一副很烦恼的样子。问其原因，她这样说“现在的工作就像鸡肋，食之无味，弃之可惜”。站在巨人的肩膀，你会看得更远。公司规模直接决定了个人上升空间。每一个年轻人都都有自己的理想抱负，都想成就一番事业，然而，并非每个人都能有机会进入一家规模较大，发展机会较多的公司。每一位求职者，应对自己所应聘的公司有所了解，在自己所认可的行业内选择规模及发展潜力相对较大的公司，来提升自己的职场竞争力。

公司制度

制度之下，人人平等。完善的公司管理制度，对企业健康、稳定发展有着深刻影响。年轻人最大的陋习就是惰性及自我约束力较差。严格的管理制度能够帮助员工从细节做起，养成良好的工作习惯，为今后的职业发展打好基础。制度中求职者最为关注的还有薪资考核制度。同行业中最高薪资待遇当然具有吸引力，但是所学知识技能，能够带动行业薪资水平上调，则更具诱惑力。

公司领导

“合作伙伴的高度，决定了你的高度”。强将手下无弱兵。英明睿智

的领导者是企业的领头羊，会带领公司员工，上下一心，齐心协力打好每一场战役。追随这样的领导者，每一个员工综合能力都会得到提升。反之，则不然。

稳定性

稳定性所指有两个方面，一是求职者本人的稳定性。频繁置换工作，对于求职者本人并非好现象，而企业招聘，也很看重求职者的稳定性。这种稳定性是个人对待工作的一种态度。另一方面的稳定性是指公司。受传统文化的熏陶，多数求职者希望寻求一份稳定的工作。面对金融危机，许多中小企业在风雨中飘摇不定，甚至闭店歇业。而对于靠领工资维持生计的员工，则不啻一个晴天霹雳，在毫无准备下再次投身入求职大军中去。由此可见，公司的稳定性对于求职者来说是多么重要。

个人职业发展

哈佛大学调研表明，27%的人没有目标，60%的人有模糊目标，10%的人有清楚目标，仅有3%的人有非常清晰的目标。石家庄区域在对于离职者的调查分析显示，80%以上的员工没有做个人职业规划，对自己的前途感到很迷茫。21世纪不动产已经为新员工准备好了成功路线，做好了职业规划，为什么不告诉求职者呢？☞

打造高效“和谐”的团队

文 | 杨海英 杭州区域

双赢、公平、公正，这三个方面正是打造和谐团队的重要基础。

一、打造“和谐”团队之“双赢”

如果我们把公司作为一个大团队，按照利益的归属划分为员工和公司两方，那么员工个人方的“赢”就是，公司方能否满足员工的：物质需求、精神需求、增值需求，可将以上三点称为员工留人“三要素”。而公司的“赢”就是员工为公司所创造的：物质效益、非物质效益、增值效益，我们把以上三点称为公司用人“三要素”。

留人要素一：员工的物质需求。是指公司的薪酬待遇，也即工资收入与其他收入等，是员工最首要的需求，正如马斯诺的七个需要层次理论中所阐述的一样，人类的需要是以层次出现并呈阶梯形的逐层上升的。

合理的薪酬待遇在员工的心目中有三层含义：含义一是，从人力资源管理角度来说，工作绩效与薪酬待遇是员工和公司之间的对等承诺关系，工作绩效是员工对公司的承诺，而薪酬待遇是公司对员工所作出的承诺。这是一种等价交换的关系，是员工付出努力后应得的回报。含义二是，员工生存质量、生活水准的物质基础，用以维持他家庭的稳定和生活的体面。但是物质对留住员工起不了决定作用。含义三是，员工自我价值在人才市场的物质体现。一个公司给予员工的薪酬待遇决不能简单地以为满足他的生存需要就行了，如果在同行业同类公司同类岗位的平均薪酬水平中偏低下，同样会使员工产生不平衡的感觉而心生离意。

鉴于以上三点，员工对薪酬待遇的关注不仅仅只是一个数字，而且这个数字是否合理会对员工的绩效表现与去留产生极大的影

响。

留人要素二：员工的精神需求；是指受到公司表扬、认可、受尊重的感觉、公司和团队的气氛、工作氛围等。

留人要素三：员工的增值需求；是指个人价值的增值机会，例如：在公司中成长、发展、晋升的机会、挑战性的工作、可以提升能力的培训机会等等。

一般来说，以上三要素至少满足一个，员工才有留下来的愿望，如果三点都无，这个人还愿意留下来，往意谓着，他只是想在公司混日子而已。

通常，对于一个员工来说，如果公司能满足其物质需求，他会很满意。如果能满足精神需求，物质差点没关系。如果能满足增值需求，为自己长远的职业生涯考虑，也许物质和精神满足感稍微差点也可以接受。如果三者中能满足两个或全部满足，那么这个公司对员工有非常强的吸引力，员工对公司的忠诚度会非常高。当受聘员工在选择公司做决定时，也是以这三个方面来决定去留，或者长留还是短留。

在公司不同的发展阶段的员工，对以上三点又各有侧重，比如在公司创业阶段，大多数员工在老板的带领下，有着更高的积极性和主动性，创业的热情和对未来事业的追求，也即精神需求占据主导地位，薪酬待遇需求反而退居次位，那时的员工们有一个名称可以概括，就是“激情团队”。

在过了公司创业的激情期后，随之而来的是冷却期，这时原先的“激情团队”成员有部分离开了公司，新入职员工没有经历创业的激情阶段，他们对于公司的要求少了感性，多了理性，会把自己的物质需求放在首位，其次才是精神需求和增值需求。

公司在做不同阶段的战略调整时应当充分分析实现战略目标的人——员工们的切实需求，将战略目标与员工的需求契合起来，才能达到保存团队战斗力的目的，从而实现公司战略目标。

以下我们来讨论公司用人三要素。

用人要素一：物质效益；是指一个员工在职期间通过完成好自身的工作为公司创造的物质利益，如产品、销售额等等，是可以直接用金钱来衡量其价值的产出，是公司眼前马上能看到的利益。

用人要素二：非物质效益；是指一个员工在职期间通过完成好自身的工作为公司搭建的良好的客户关系、加强的客户的忠诚感、良好的企业形象，以及员工个人魅力产生团队凝聚进而提升公司整体素质以及公司的工作氛围等，是不能直接用金钱来衡量其价值的产出。它的价值只能间接地体现出来，它对公司的贡献更加长远。

用人要素三：增值效益；增值效益是一个员工在职期间通过完成好自身的工作为公司产生的公司品牌的升值、公司知名度、美誉度、信任度的提高，市场份额增大等……它是公司能长期可持续发展的重要原因。

公司在做招聘选人时，就是从这三个方面来分析所招人员的价值，占得越全，所招募的员工本身的价值越高，可替代成本越高，公司从他身上可获得收益自然也越高。当然价值高

意味着公司给该员工的价格（薪酬待遇）也高。

以上三点至少得满足一个，公司才有留用这个员工的必要。如果三点都无，却还在留用这个人，意味着公司在拿自己的本钱做慈善家。

我们会看到这样的情形：当员工混到不能混时，拍拍屁股，走了！当公司做慈善做不下去时，稀里糊涂，倒了！只可惜了那些一心想跟着公司继续做事业的忠诚之士。

二、打造“和谐”团队之“公平”

团队中的公平是指团队中公司方对员工间利益分配的公平合理性。根据分配公平的理论，影响员工分配公平感受的核心有两个方面：一是投入，二是回报。员工的投入指标主要体现在德、能、勤、绩几个方面，将员工的工作贡献作出科学、准确的评价，建立一套稳定的、与市场接轨的、系统的绩效评估体系是员工获得分配公平的基础。其次，严格地、科学地实施绩效考评，并将绩效考评的结果与晋升、培训和薪酬紧密地结合起来是体现员工分配公平的关键。

三、打造“和谐”团队之“公正”

团队中的公正是指团队中公司方对员工方的奖优罚劣制度公正客观并严格遵照执行。

现在很提倡公司的人性化管理，但人性化管理不能简单地等同于人情化管理。一个公司最初创业时，人情化管理能更多地凝聚一批甘于与公司共同成长的创业“激情团队”，但随着公司的稳定发展，团队壮大，公司的管理必须由人治转变为法治，由“作坊式管理”进化到“企业管理”的高度；将简单的人情化管理转化到建立在客观公正的奖罚制度基础上的人性化管理。一味的人情化管理往往忽略原则，模糊底线，让不守规则混日子的人有机可乘，但却大大伤害了积极努力工作、遵守公司制度的员工的感情。奖罚制度再客观再公正再受到员工们的认可，如果不能认真执行，制度就成了空话、奖罚成了笑话，有责任感的员工离心力只会越来越大，相反，混日子的员工只会越混越欢。

混日子对于公司来说，从表象看只是白白付出了薪酬，增加公司成本，但从更深远地角度来看看，他会影响其他员工的士气，导致散漫、不作为、违规的员工越来越多，导致不愿混日子的员工大量离职，最终使得公司的竞争力日渐衰弱。

混日子对于选择混的个人来说，从表象看是他占了便宜，花最少的力气，白白享受公司的薪酬，但从个人长远发展的角度来看，混，只能加剧他成为废人的脚步，加大其被社会淘汰的可能性，任何一个有思想有抱负的人都不可能选择这样一种方式。说的简洁明了，就是他在“自残、自杀！”

今天你沟通了吗？

沟通何其重要。据调研，企业中80%以上的人际关系矛盾都是由于沟通不足产生的，而排在前三位的离职原因也都与沟通有直接的联系。

文 | 王立公 21世纪不动产石家庄区域分部

实践反馈与自我诊断

只有经过我们充分的沟通了解后，才能最终做出客观真实的判断。所谓“兼听则明”应是一个证明沟通过程重要性的最好注解。想要提高我们的沟通能力，仅靠我们培训几堂课、在工作中听领导强调几下重要性、摆出一幅沟通的样子和同事谈谈心是远远不够的。除了要从书本上、课堂上学习相关知识并不断实践外，还要坚持经常从各个环节取得反馈，获得第一手资料并不断验证效果，只有这样才能在客观认识的基础之上不断提高自身的沟通能力。

检验我们是否真正做到了以上两点最好的办法就是经常自我诊断。比如说将以下这些问题制作成检核表，依次对照着提问自己。如：你对你的下属了解吗、了解有多少？你经常与下属沟通交流分享信息吗？你上一次与上级的深度沟通是何时？对员工提的问题你多久才给予答复？公司有意见箱建议箱并定期开箱吗？你部门与其他部门平时沟通密切吗？

如果你对多数问题都不能给予肯定回答的时候，这方面就一定欠缺许多应加强认识或实践的地方。将自我诊断进行到底不也是一种很好的积极反馈吗？

培养沟通大环境

沟通水平的提高不应只是局限在组织的单个人或几个人身上，只有群体整体提高了沟通意识与技能，他才能发挥出更大的魔力。

1、及时宣导公司政策、通知。

通过新闻组、内部网、电子信箱等方式，解释公司规定；对某些误解或不正确的言谈及时进行解释或纠正；及时回答员工有关管理的各类问题；要让公司的各级员工认识到，让全体员工了解公司各方面的情况是管理工作的一项责任，不能报喜不报忧。对员工意见、建议的答复一定要有时限性。

2、积极组织各类活动、推广企业文化、团队文化。

通过撰写文章宣传企业文化和团队文化；通过举办培训班、研讨会等形式，宣传企业的价值观；通过组织文体活动、各类文化娱乐活动等，加强与员工的沟通；及时进行员工关注的热点问题的研究；时常组织庆功会、聚餐会进行沟通。

3、定期组织沟通会听取员工意见。

争取每天安排出一至二小时与员工谈话、征求意见；邀请其他部门的员工代表参加某专题的座谈会；定期主动收集对公司各项服务管理的意见和建议；通过人力资源

部邀请各类员工与高层见面；适时开展员工满意度调查。

4、切实做好员工辞职、离职时的面谈。

确实了解员工辞职的真实情况、特别原因；属于自己的原因造成员工流失的，务必改进管理工作，防止更多人才流失；如实向公司高层反映下属离职的原因和情况并提出改进工作的建议。

5、加强在沟通方面的员工培训。

踊跃参加有关沟通的课程，特别是鼓励下属参加以提高沟通质量；收集案例分析，宣传好的典型，介绍著名外企的成功经验；请公司行政、人事、财务等支持部门全力配合自己部门的工作，提供人力资源管理和员工沟通管理的支持；在新员工职前培训中突出强调沟通技巧。

6、及时表彰沟通优秀的员工。

及时表彰在沟通领域中有闪光点的员工；经常向公司管理部门反映沟通表现出色的员工；大力宣扬和表彰本年度/季度在沟通方面有突出表现的员工和部门；设立专项奖、特殊奖鼓励沟通好的员工。

7、加强与员工家属的联系。

鼓励员工家属或亲友到公司参观，了解公司；年终发奖或表彰大会时邀请家属上台领奖；组织员工和家属共同参加的团聚活动、联欢活动。

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

4月京沪深楼市成交狂跌 拐点基本确立

文 | 王松才 张一鸣 中国经济时报

4月中旬出台的楼市新政对市场的冲击作用正在逐渐显现。

相关数据显示，京沪深三地楼市成交量在4月下旬不约而同地骤降，虽然成交价暂未出现大幅松动，但业内分析人士指出，随着各地调控细则的不断出台，观望情绪将快速蔓延，5月一线城市房价或迈入下滑通道。

北京成交大幅下跌

据北京房地产交易管理网数据显示，4月30日北京二手房存量已经达到了历史最高的21295套，相比楼市新政前的14号上涨了18.9%。

4月15日出台的楼市新政在市场中显现了巨大的威力：统计显示在4

月15日以后的二手房存量中，60%的房主表示不再涨价，有20%的房主已经表示愿意降价，如果全款的购房者能够得到3%—5%的优惠幅度。

“以一套面积100平方米，政策前市场价在2万/平方米的商品住宅为例，政策出台后购买的话最少可以省下6万元。”21世纪不动产北京安信瑞德门店的工作人员称。

据中介机构调查显示，目前北京市场已经出现了明显的炒房客离场的现象，成交的客户大部分为对政策效果持保守态度的刚性需求。目前的市场状况与2007年底非常接近，敏锐的投资者离场将给5月份的市场带来大量的新增房源。同时，目前的市场供需比已经因为新政的影响出现了非常明显的逆转，达到1 2.3左右，而4月初的这一比例为1 4.5。买方市

场已现端倪，5月甚至可能出现供给多于需求的现象。

“随着调控新政的全面执行及房产税征收预期的增强，投资客集中抛售的现象将继续增多这股抛售浪潮可能于5月开始到来，并将率先在高端市场上掀起。”21世纪不动产北京分析师齐凡表示。

统计数据 displays 4月份下半月北京商品房市场已经出现了非常明显的成交量下降现象，特别是非政策类期房住宅，4月份下半月的成交相比上半月下跌了39.21%。而现房也在下半月出现了明显的下降，下跌了8.7%。

4月初开始的宏观调控预期和15日开始的楼市新政非常明显地影响了北京商品房销售。统计显示截至4月25日北京在4月当月取得预售许可



的项目为21个，相比3月同期的18个上涨了16%。销售率也出现了明显下跌，当月销售率仅为12.1%，相比3月预售项目当月销售率37.8%，下降幅度达到了68%。而在4月18日以前取得预售证的项目销售率也仅为20%，相比3月项目销售率均下降明显。4月预售项目成交仅695套，相比3月当月预售项目成交的3237套下跌达到78%。

有售楼人员对本报记者表示，从4月中旬以来，看房客户忽然一夜之间减少许多，以前许多同事接待看房客户都忙得晕头转向，而现在许多售楼人员都闲得发慌。本报记者4月底在该售楼部走访时看到，有不少售楼人员显得很清闲，三三两两聚在一起聊天，哈欠连连。

数据显示，4月19日以来，北京共有8个项目推出新的预售房，共2377套新房上市预售，截至27日，新上市的2377套新房中仅成交一套。而大部分售楼处一天也难以接待几个客户。不仅客户少，很多业务员也都忙于安抚之前已经签约的客户的贷款问题和解决解约的投诉。

事实上，上周出台的京版国11条已经让市场中的观望情绪进一步加重。分析人士指出，随着调控政策影响的持续深化、落地政策的继续出台、购房者持币观望的加剧，今年传统的交易高峰期黄金五月将步入“冰点”，房价即将进入下行通道。

上海4月下半月过半房源滞销

上海方面，业内人士告诉本报记者，近期的政策调控已经让上海楼市从供不应求转向了严重供过于求，预期5月还将有80个楼盘推出新房源，另外还有17个4月末上市的新盘欲延期到5月开盘，巨大的供应压力给世博后的上海房价带来巨大压力。

中国房产信息集团最近的报告显示，4月上海市共推出了65批房源达127.04万平方米的商品住宅，比3月份的79.53万平方米高出六成之多；其中楼市新政策出台的4月份下半月就有85.09万平方米的新房源推出，是上半月41.96万平方米供应面积的2倍多。

21世纪不动产上海区域数据监

测中心对多个局部板块的统计数据显示，这些板块在4月下旬的合计成交套数仅为上月同期的三至四成，政策调整对需求的抑制作用十分明显。

类似的情况同样出现在“五一”小长假，上述监测中心在对多个前期热点板块的调查中发现，等待利空出尽再入市是不少买家的心态写照。在普陀曹杨、虹口曲阳、浦东三林、浦东金桥等板块，目前的可议价房东比例已较4月下旬期间提高三成左右，议价幅度普遍在1%—5%左右。

业内人士认为，新政出台之后，大多开发商急于将手上房源抛出，预计5月份为抛盘高潮。中房信的调研结果显示上海有80个楼盘预期在5月推出新房源，而4月份还有17个没有上市的项目也欲推延到5月上市，同时上海周边的昆山、吴江等地也有17个楼盘要大量推房，以争抢中低端的刚性需求。因此，未来各楼盘折扣加大将是必然趋势。

中房信的统计数据还显示，4月前28天上海市商品住宅的成交量只有98.84万平方米，其中七成房源是上半月成交的，下半月以来成交了





37.99万平方米，只相当于同期79.43万平方米供应量的47.8%。这意味着去年以来持续了1年多的供不应求局面被急速扭转，并出现了超过2:1的供过于求局面。从目前开发商的预期推盘和购房者观望的情绪来看，5月以后房源滞销的现象会更加严重。

21世纪不动产上海锐丰总经理叶厚彪认为，楼市在遭遇重大政策调整后，一般需要2到3个月的政策消化期，在此期间市场双方的博弈氛围较为浓厚，相对明显的降价行为更少出现，但在交易量连续处于低位后，业主将会有有一个普遍的降价过程，但基于市场供求格局未发生根本改变，大幅降价很难出现。

“但双方的博弈状态在6月会趋于弱化，更多业主会做出价格让步，一些急于套现的业主很可能抛出‘特价房’。”他说。

深圳新房成交骤然收缩

相关数据显示，尽管4月深圳市场新房成交环比上涨7.5%，但下半月却呈现出骤然收缩的态势，新房成交1221套，占4月整月的38%，其中最后1周，深圳新房仅成交268套，成交量创下近10周最低。

深圳国土局数据显示，4月二手房市场延续了3月的火爆，成交环比上涨50.29%，成为楼市主角。但在楼市新政出台后，其上涨的势头已明显趋弱。

“深圳二手房成交量放量大增恰恰说明市场对未来走势的分歧存在某些业主表示有一定的议价空间就直接降价放盘，同时也有人因为刚性需求或是通胀预期的驱

动继续看涨。”21世纪不动产深圳泛城分析师指出。

“但如果接下来还有相关配套的调控政策出台的话，市场上的投资客会逐渐退场，自住客比例会逐渐增多。”他说。

拐点已经来临

据有关中介机构分析，未来北京房价将停涨，部分郊区房价在5月可能下调10%—15%，一半的炒房客将在3个月内开始抛售二手房源，房价很可能在年内出现下调30%的现象。而5月份北京二手房的实际交易量很难超过1.5万套，市场成交量下跌幅度将超过60%。

截至4月末存量房住宅网签套数共计8万套，北京中原地产预计2010年北京市场存量房住宅网签交易量较去年同期26.6万套会下降近五成，即13.3万套左右。本次楼市的调整时间将超过2年，很难在2012年以前出现回暖。

21世纪不动产等在内的中介机构预测称，5月份北京商品房将出现明显的下跌，有可能出现成交量下跌超过五成，而价格则因为5月开盘城区项目比例开始增加，开盘均价有可能继续上涨，但是部分郊区项目必然开始下调价格，楼市调整的趋势已经确立。

今年的4月份，供应量达到127万平方米，成交量估计不到105万平方米，是近1年多来首现供过于求的月份，但均价已经达到23812元/平方米的高位；而从目前的情况来看，5月份的供应量还可能大幅增加，房价拐点也已经到来。☞

21世纪不动产： 政策突袭 二手房追赶末班车

文 | 荆宝洁 21世纪经济报道

最近几天，北京城区各个二手房过户大厅人满为患，工作人员加班到夜里。买卖双方正在赶房贷新规的末班车。

数据显示，就在新政出台第五天（4月19日），北京全市共成交二手房2369套，刷新了北京二手房单日成交纪录。

从北京市交易管理网的数据看，“二套房五成首付”新政出台后，北京二手房市场出现了集中成交量现象。而旧纪录仅仅发生在3周前，3月30日全市二手房和二手住宅分别成交2273套和2201套。

“和我们预计的一样，由新政引发的‘抢签潮’如期而至。”21世纪不动产市场分析师齐凡分析，因为首付、利率提高，近期出现集中抢签情况。

齐凡认为，与之前的成交高峰不同，3月底出现的成交高峰是由于地王和CBD东扩规划等利好因素，而此次是因为许多购房者想规避新政。一个是利好，一个利空，两者有本质的区别。

“现在的情况与去年年底的情况类似，由于受二手房优惠政策到期影响，去年底北京出现了一波成交高峰，但随之而来的是2010年1、2月份长达两个多月的成交淡季，直到3

月中旬才有所起色。”齐凡认为，本次国家宏观调控的力度很大，预计后市难以延续成交高位。

21世纪不动产中国区副董事长卢航告诉本报记者，“现在中介公司遇到的最棘手的事情是，必须用大量的精力处理一些合同纠纷。”由于政策来得太突然，没有缓冲期，一些还没签订贷款合同的客户，突然遭遇首付大幅度上调，而无力支付首付款。在卢航看来，这亦是调控带来的负面效应。

他认为，调控政策肯定会在短期内给市场带来很明显的影 响，但市场不会像2008年一样糟糕。“现在大多是透着理性和冷静的恐慌情绪。”卢航说。

一季度北京二手房 成交量达50342套

文 | 赵莹莹来源 北京晚报

房价疯涨，购房人被迫转向存量房。

根据房地产交易网的统计数据，第一季度北京二手房成交量达50342套，同比上涨32.5%；而二手房成交超越新建商品住宅的“倒挂”趋势进一步加剧，0.56比1的比值也创下历史新低，即每成交一套二手房，仅有0.56套商品住宅成交。

有效供应量的日益紧缺，和新房价格的疯狂上扬，使得2010年第

一季度里，北京一二手房的价格差距越来越大。根据21世纪不动产的监测数据显示，同一区域内一二手房价差能达到每平方米5000元左右，有些热点区域价差甚至更大。

21世纪不动产中国区副董事长卢航告诉记者，正是一二手房之间形成的巨大价差，促使了北京二手房成交量在第一季度的急速回升，一二手房成交量出现严重“倒挂”，3月份更是多出1.7倍。“根据

我们对于前3个月成交结构的分析，90平方米以下房源的成交量占据了总成交量的63%，这就说明刚性需求是拉动月楼市显著回升的主力。在决定住这儿还是住那儿的‘生存’问题时，相对价低的二手房自然成为很多自住者的必然选择。”

成交走势的向好，还拉动了二手房价格在第一季度的上升。根据中介机构的统计，2010年第一季度全市13个区县二手房成交均价达到每平方米18145元，相比2009年四季度上涨了17.76%；同比2009年一季度的每平方米10959元，一年内的涨幅更是高达65.57%。

行摄黔东南

文、图 | 潘卡卡

黔无驴，有好事者船载以入……黔驴技穷的故事流传了千年，当我真正踏上这块土地的时候，依然感觉，贵州东南部，十万大山里，这里仍旧是那块尚未开发的处女地。

夜航的飞机降落在贵阳机场已是快到12点，只能夜宿贵阳。第二天早上在贵阳散了散步，简单吃了一些贵州美食，因为后边还有更多的特色美食在等着我们。中午出发，坐长途汽车前往凯里。凯里是黔东南苗族侗族自治州的州府所在地，也是那里最大的城市。这段路程大约190公里，只用了三个多小时，凯里没有停留，经雷山直接奔

西江，这一段三十几公里却也是走了两个多小时。山路崎岖的特点已经展现出来。

西江千户苗寨的名字，让久居城市的北方人，颇为向往。西江是典型的河流谷地，清澈见底的白水河穿寨而过，苗寨的主体位于河流东北侧的河谷坡地上。千百年来，勤劳勇敢的苗族同胞在这里日出而作，日落而归，开辟出了大片的梯田，形成了浓郁的农耕文化与优美的田园风光。生活在这里的苗族居民利用这里的地形特点，在半山建造独具特色的吊脚楼，上千户吊脚楼随着地形的起伏变化，层峦叠嶂，鳞次栉比，蔚为壮观。

而今天的千户苗寨已经大规模开发，整个寨子成为一个风景旅游区，需要买门票才能进入。这让人很扫兴，甚至开始失望。为了表示我们对神州无处不经商的反抗，我们决定逃票。刚好到达西江的时候，已经是傍晚，坐摩托车的时候，那个苗族摩托车手小伙子说可以把我们带进去。千户苗寨的售票口正在整饬道路，顺利避过了检票口的人，进到了寨子里。然而不幸的是，在入住定好的有间客栈的时候，被寨子里进行检查的人发现了，带我们回到寨门口，要么补票，要么原路返回。面对商业化了的苗寨，我们牙一咬，心一横——坚决不买票。只好退回到寨子不远的风雨桥。风雨桥虽然是侗族三宝之一，实际上却是西南东南很多少数民族都有建造的一种建筑，用来









野外劳作的时候休息避雨，或是青年男女相亲的地方。眼看着夜色越来越浓，苗寨里灯火逐渐开始亮起，给我们带路的苗族小伙子很是过意不去，决定带我们绕路走后山。后山其实就是苗寨所依傍的那座山，半个小时后，我们经只有当地人才知道的山顶的小路，下到寨子里。这一次终于平安无事。

安排好住下，离观景台非常近，经后山来的时候，其实就经过了观景台。步行登上观景台，听着虫声此起彼伏，吊脚楼的灯火明灭，一整个千户苗寨在面前铺陈开来，一天奔波的辛苦劳碌一扫而空。

第二天在木制的吊脚楼里醒来，依然难以忘记昨夜的灯火印象。漫步在寨子里，有着各国各地的方言，混杂在苗族彼此之间的苗话里。今日的西江，已经有着太多的客栈，太多的游客，让一直处在贫困里的苗族同胞迫不及待的加入到这个快速发展的国家经济里，然而他们却不知道，这也意味着，他们所熟悉和喜爱的梯田，吊脚楼，酸汤鱼，米酒，银饰，黑苗布衣也会随之被钢筋水泥的楼房取代.....



像杜拉拉一样成功？

文 | 龙溪微微



认真做人、低调做事、不耍手段、不拍马屁的女性，在职场成功的几率有多大？有人说几率很小，大概只有百分之零点一。也有人说几率很大，百分之七八十。

作为一名平凡职场女性，我对这个问题也有自己的理解。就拿最近上映的电影《杜拉拉升职记》来说事儿吧，不少白领抱怨电影里“杜拉拉”的成功莫名奇妙，升职如同探囊取物，缺乏说服力。当然电影永远是美好的，生活中像杜拉拉这样的行政人员可能数年如一日做着单调重复的工作，很难有出头机会。但可以明确的是，杜拉拉的工作能力是出色的、学习热情是很高的、对同事是友善团结的、对领导也是有心的——一杯热咖啡、一本剪报册，细节决定成败，在现实中，她的成功速度可能不会那么快，但几率很高。

那么，如果我们像杜拉拉一样认真工作，不卑不亢，我们会成功吗？

首先，实力永远是第一位的，包括硬实力和软实力。任何公司的技术大拿和业务金牌，都无需看别人脸色行事，如果你真能在工作中起到关键作用，别人很可能会反过来拍你马屁，这就是硬实力的价值所在。

软实力，包括人际交往能力，也包括自我包装和推销能力。对技术型人才而言，当你和别人水平相当时，存在很多可能；当你比别人出色太多时，只有你一种可能。对非技术型人才而言（如杜拉拉），除了把分内工作做好，还必须和身边同事相处融洽（当然上床是不可取的），并设法赢得上司的信任和好感。同时，想当行政经理，就得学着把自己捯饬成白领丽人的样儿，而不是每天都打扮成食堂打菜小妹。

第二，“与人为善”和“腹黑”并不矛盾。一个成功的职场女性，未必一定靠钻营人际关系上位，但她的为人处事绝对不会差到哪里去。也许你看到成功后的她脾气很大、对下属态度恶劣，但用脚趾头想想也知道，她上位前应该绝对不是这样儿的。抛开能力因素，一个人若能真诚待人、努力做事，不偷奸耍滑，不哗众取宠，会让人相处起来觉得很舒服，在工作中也容易赢得信任和支持。

第三，无论你是低调还是高调，都不能放弃“争”的心劲儿。此处说的“争”不是与人争得失，也不是为己争好处，而是一种“主动竞争”的良好心态。小说里的杜拉拉之所以能

从广州办行政主管晋升为总部行政人事经理，靠的就是一个不屈不挠的“争”字，明明工作业绩摆在桌上，快退休的上司偏偏睁一只眼闭一只眼不提升职二字，不原意“争”的人在这种情况下可能就放弃了，但杜拉拉不会。她可以主动敲门去和上司谈升职，被拒绝后也没有一蹶不振，反而找机会寻求大BOSS的支持，最终争到了属于自己的果实。而电影里的杜拉拉突出了一个“情”字，却没烘托出那个“争”字，其升职记遭到质疑也就顺理成章了。

第四，读懂你的上司。一个人的职场风格，很大程度上取决于遇到什么样的上司。如果你的上司像海瑞般清正廉明，像包拯般秉公无私，恭喜你坚持自己的原则了。如果你的上司水平一般还喜戴高帽子，身边的人个个嘴巴上都像抹了蜜，那你只有两种选择，要么主动给自己换个上司，要么学点送高帽的技巧，然后拿你上司练手。

说句实在的，杜拉拉成功了，不代表我们也可以。每个写字楼里都潜伏着无数司马TA，但不是每个司马TA都能超越杜拉拉。所谓的成功真的那么重要吗？那要看每个人对成功的理解是什么——有人认为有房有车就是成功，有人认为踩着别人尸骨爬到金字塔顶端才是成功，有人认为从事一份旱涝保收的工作是成功，也有人认为在工作中找到发自内心的快乐才是成功。至于潜规则带来的相关利益，那不叫成功。

原来历史如此有趣

文 | 牛八哥

身边不止一个朋友对我说过，历史一点儿也不好读，太呆板、太严肃、太正经。每一次，我都想告诉我说这句话的人，历史不但有趣，富有生气，更充满智慧，是你太愚钝了，体会不到而已。

我中学时学偏理科，但喜读历史，不过却讨厌历史老师。初高中的历史课，都是同一个老师。他鼻梁上挂着的厚厚的眼镜，仿佛是他和每一位学生之间的一堵厚厚的墙。他经常板着一副面孔，声音从鼻里哼出来，既不生动，又复无趣，把原本精彩、活泼、激烈、酣畅的历史，用僵硬、笨拙的语言呆板地讲述出来，像夜晚单调的青蛙鸣叫一样，让人昏昏欲睡。好好一堂历史课变得乏味已极。

那么，有多少人遇到过这样的历史老师呢？尤其是对于那些由衷热爱读史的学生。有多少人因此而丧失兴趣？

幸运的是，这个“遭遇”并没有减弱我对于历史的热爱。我只是会想，如果让我来讲述，会不会更好，我会选择怎样的方式？

古人都喜爱做什么，穿什么衣服，吃些什么？我曾针对这几点来做过一些整理，从中获得了许多乐趣。

新王朝的建立，哪些人或事在催动？战事的胜负，是哪些英雄起了决定性的作用？思想家的言与行是否一致？我就像站在悠远的时空隧道门口，从望远镜里偷看着古人的生活。关于这些问题，我更多时

候拒绝从正史中获取信息，野史里仿佛一直有个人在伸手用力拽我，让我随他前去探寻真相。

正史与野史岂非正是一对互补的矛盾体？

我并不是个喜欢钻空子的人，但这确实给我带来了莫大的愉悦。我在各种“答案”里徘徊，我逡巡于各种历史矛盾。

不管古人离我们有多么遥远，他们每一个人都应该和我们一样，是有血有肉的，有生活、有思想、有挣扎、有无奈、有悲伤、有快乐，甚至我们可以相信，他们中的绝大多数人，比现在的人活得更充实、更有意义！

古人教育孩子时同样会有烦恼，古人同样会借酒浇愁，同样会大声哭泣，古人和我们的人并没有严格意义上的不同，相反在许多方面，古人和现在的人是一样的。

读历史，不但可以让人视野开阔，更能使人获得许多警示与教训。当然，每一个人都很在意，在这个过程中是否获得了智慧！

先秦是我国历史里较早的一段文明，经历了夏、商、西周，以及春秋、战国等阶段，可以说，这段时期的文明是最为光辉灿烂的。现代的治学，还不能脱离先秦时期的思想。

翻开漫长的历史书卷，我们也可以注意到，这一时期怪才百出，表现得最为突出，大胆思考、自由思考。和现在的文人比较起来，那



《先秦猛人录》

时的人没有丝毫柔弱之气，相反，都很“强悍”，对于理想的寻求，都表现出一种勇气、锐气。当时的文化得到空前的繁荣，是不是正因为他们的思想没有受到任何的禁锢？

说“猛”，其实一点也不过分，非“猛”无以表述。

但这些人离我们很遥远吗？我们是否真的了解他们？他们存在的价值如何评价？他们如果不是天才，那么是如何成长起来的，经受怎样的教育，经历了怎样的挫折？

相信每一个人的心里都会这样想。

小火柴的《先秦猛人录》满足了我这方面的好奇心，点燃了我的阅读欲望。读了后，我发现，原来对于先秦这段历史，我不知道的还有很多。

相信多数人也会觉得：原来历史如此有趣，原来历史可以如此去读！



《杜拉拉3我在这战斗的一年里》

作者：李可 出版社：江苏文艺出版社

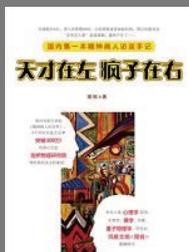
DB美国总部地产总监罗斯来到中国，意外发现拉拉职场失意。经罗斯说情，曲络绎开始安抚拉拉。但她去意已决。拉拉四处面试历经半年，终于如愿以偿拿到了500强美资企业SH的OFFER，成为C&B经理。拉拉离开了工作八年之久的DB，奔向新生活。良好的开始是成功的一半，然而在SH拉拉没能有一个良好的开始。老板的下马威，繁重的工作量，下属的不成熟，拉拉的试用期在颤抖。



《洗钱》

作者：橘玲（日本）
出版社：中信出版社2010年3月

日本最畅销的经济小说作家橘玲一举成名的处女作品，一部备受争议的日本经济推理小说。本书日文版出版后不久，日本黑社会山口组的一起金融案件告破，警方发现其操作手法竟然和本书中描写的洗钱方法如出一辙！本书作者因而一度被日本警方怀疑是黑社会山口组的洗钱顾问。



《天才在左 疯子在右》

（又名：精神病人的世界）

作者：高铭 出版：武汉大学出版社

本书以访谈录的形式记载了生活在另一个角落的人群（精神病患者、心理障碍者等边缘人），让人们可以了解到疯子抑或天才真正的内心世界。此书是国内第一本具有人文情怀的精神病患访谈录。内容涉及生理学、心理学、佛学、宗教、量子物理、符号学以及玛雅文明和预言等众多领域。这是一部常常会被当作报告文学来阅读的小说。当你从一个正常人的角度看待精神病人这个群体时，“精神病人”们也在审视着我们“正常人”这个群体。



《跟云门去流浪》

作者：林怀民
出版社：文化艺术出版社

此书系BBC热门影集《灵契》精彩原著，2000年获毛姆文学奖。透过流畅的交叉叙事幅线，萨^W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。



《世界向东-聚焦吉利收购沃尔沃案》

作者：吴迎秋主编 出版：广东经济出版社

本书将通过大量第一手的资料独家呈现“吉利收购沃尔沃案”的全过程，并揭露众多不为人知的关键细节。本书还将聚集业内领导、专家对吉利收购沃尔沃案的独特看法，读者将全面了解吉利是如何从一家名不见经传的民营车企，成长为有能力收购全球顶级汽车公司的企业的历史根源。



1



2



3



4



5

1 岁月神偷 导演: 罗启锐 主演: 吴君如 / 任达华

60年代的香港，一面要忍受港英政府的压制，一面又受到内地运动的波及，更要面对不时登陆的台风暴雨。老字号的永利街，鞋匠罗一家四口，在街尾以做鞋为生。罗先生做得一手好鞋，在那个混乱的年代仅能养家糊口；罗太太为人辛辣直率，人称“侠盗罗嫂”。然而大儿子与富家小姐芳菲之间一段纯美的初恋、一场扫荡整个香港的飓风暴雨、更有一场潜伏已久的噩梦，让这个普通家庭的平安幸福在一夜之间陡生变故、支离破碎……

2 志明与春娇 导演: 彭浩翔 主演: 杨千嬅 / 余文乐

自香港实施室内全面禁烟，烟民都被迫从办公室走至后巷抽烟，其中一对男女 张志明与余春娇，亦因抽烟而在肮脏又狭窄的后巷中邂逅，一段错摸不定、暧昧难测的恋爱关系，由燃点香烟的瞬间中展开。

3 我们天上见 导演: 蒋雯丽 主演: 朱旭

《我们天上见》是蒋雯丽的自传式电影。影片以一个孩子的视角，讲述了上世纪七十年代末，一个小女孩和她的姥爷相依为命的感人故事，记录了小女孩的成长，表达了生命的传承和代代延伸。片中的姥爷由北京人艺著名表演艺术家朱旭出演，这部影片也将是他的封镜之作。

4 钢铁侠 (美国)

W

的狙击。胸前挂着类似斯达克电子心脏的疯狂武器发明家“丧鞭”，由俄罗斯逃狱而来向斯达克挑战；女特务“黑寡妇”以女秘书身份潜伏在斯达克身边有所图谋……不但要迎战四方八面的神秘敌人，就连红颜知己“小辣椒”都好像交了新男友？

5 禁闭岛 (美国)

1954年，联邦警官泰迪和搭档查克乘船来到波士顿附近的禁闭岛精神病犯监狱调查一桩离奇失踪案。手刃亲生骨肉的女犯蕾切从戒备森严的牢室神秘逃脱，藏

W

克透露他上岛的真实目的其实是寻找当年纵火烧死他妻子德洛丽丝的管理员，并揭露美国政府利用精神病犯人进行人体科学实验的罪行。但随着调查的逐渐深入，真相却变得越来越扑朔迷离……

富二代，爱老婆，懂武功，关键是，他还爱国

文 | 张小北

《叶问》可以说是2008年贺岁档的一匹黑马，凭借独到的功夫场面和精彩的人物刻画，硬是从强敌环绕的贺岁档中抢出了一亿票房。对于一向题材匮乏偏好跟风的国产电影来说，这样的电影显然是模仿的好对象。但是在众多跟风之作中，最根正苗红的自然是《叶问2：宗师传奇》（以下简称《叶问2》）这部原班人马打造的“叶问电影”了。

作为商业类型片，如果前作在市场上大卖之后，续集的开拍是顺理成章的。但是在中国商业类型片中，特别是在内地市场中，这种续集电影的出现还是很少见的。《叶问2》的出现，证明了中国内地电影市场在商业性方面正在逐步走向成熟。如果《叶问2》也能够大卖的话，对于功夫片这个中国独特类型片的市场前景来说，无疑是利好消息。不出意外的话，明年我们将会看到诸多卖座商业电影的续集出现在市场上，这种整合优势资源、借力争力的创作趋势，对于目前还稍显浮躁的内地电影市场来说，是福是祸都尚待观望，但从大的电影市场趋势来说，这肯定是一种值得祝贺的现象。

叶问作为一个电影形象，成功地在《叶问》中被塑造成一个“富二代，爱老婆，懂武功”的完美男人，特别是这个男人的内心还有深厚的爱国情操，这样的男人简直是新时代好男人的完美翻版。到了《叶问2》，制作方无疑认识到了这个电影形象的商业卖点所在，于是在《叶问2》这

部电影中，几乎是照猫画虎地又来了一遍，除了一些背景的变化外，整个故事的结构和人物设置，尤其是最后的高潮戏，几乎可以说是完美地复制了一次《叶问》中最后和日本人打擂台的场面。从目前的观众反应来看，内地观众对于这种“中华武术发奋自强，扬我国威痛扁鬼子”的模式还是百看不厌，不管是东洋鬼子还是西洋鬼子，只要是我中华神功大展国威，观众就一定用热烈掌声回应。

这种观众反应背后的心理动机我不想评价，但对于一部商业类型片来说，主创者无疑是精确地把握住了内地观众的心理，发扬了中国服务业，特别是南方服务业的优良传统，贴心周到地照顾到了几乎每一处影片细节，功夫打斗、喜剧桥段、温馨场面、煽情落泪、民族情绪等等，诸多观众需求都被妥贴地照顾到了。而且

对于前作中大受欢迎的元素，《叶问2》中还特地进行了放大和强化。

功夫场面作为《叶问》系列的立身之本，在《叶问2》中进行了升级强化，动作导演洪金宝亲自上阵，和主演甄子丹上演了一场精彩的圆桌战斗，在沿袭前作动作风格的基础上，在摄影、剪辑、音效等方面都有了明显进步，可以说是近几年功夫类型片中的经典场景。

而在结尾的擂台大战中，因为前作是咏春拳对空手道，所以《叶问2》就升级为中华国术对西洋拳击，不但避免了观众的视觉疲劳，也在动作设计上做出了全新尝试，还捎带手提升了一下本片主题。相比《叶问》中叶问几乎秒杀日本军官的打斗场面，《叶问2》中叶问大战英国拳王的场面就堪称跌宕起伏了。其场面之暴力，以至于我要提醒观众，请不要带未成年观众去看《叶问2》。

就我个人喜好而言，我还是比较偏好洪金宝和甄子丹的圆桌对决场面，因为从功夫片角度来说，这样两个功夫片的代表人物在银幕上的终极对决，估计以后是很难再见到了。如同当面的《功夫之王》中李连杰对成龙一样，洪金宝对阵甄子丹不但噱头十足，而且确实是给观众，特别是喜好功夫片的观众提供了一次难以忘怀的观影体验。

叶问作为一个尊敬老婆的好男人，到了《叶问2》虽然变得落魄无法再锦衣玉食，但是他继续发扬好男人标准，开始给老婆揉小腿了。



鲁迅两次买房

文 | 李开周

鲁迅一生买过两次房，其中第一次买房是在1919年，五四运动之后，买的是西直门内一座四合院。

这座四合院前后三进，有正房有厢房有耳房有花园，还有一个小跨院，将近三十间房子，成交价是3500块（银元，下同）。鲁迅钱不够，是跟弟弟周作人合买的。周作人的手头也不富裕，俩人征得母亲同意，把绍兴老家的祖宅卖了，卖了1000块。然而房款还是不够，鲁迅又去银行申请了为期三个月的短期贷款，贷了500块，才把房款凑齐了。

鲁迅哥俩买这套四合院时也请了中介。请中介得掏佣金，民国时北京房产中介的佣金行情是“成三破二”，“成”指买主，“破”指卖

主，“成三破二”的意思就是说，只要买卖成交，买主得按成交价的3%付给中介佣金，卖主得按成交价的2%付给中介佣金。那个卖主自己该出的那份儿佣金也让鲁迅哥俩掏了。也就是说，鲁迅哥俩应付5%的佣金，总共是175块。后来不知道为什么，他们只付了173块，少付了两块。

民国时买房一样得缴税。按民国

W

志》记载的北京不动产买卖税费标准，在1919年买房，需要缴3%的契税、8‰的教育附加、9‰的教员经费、5‰的解厅自治费，还有2‰的参议会经费，税率总共是5.2%。鲁迅哥俩的购房款是3500块，得缴182块的税费。后来不知道为什么，他们只缴了180块，少缴了两块。

鲁迅申请三个月的短期贷款，利息是13%，他贷500块，得还565块，相当于年利52%。主要是因为当时的金融业比较落后，运营成本高，经营风险大，所以利率奇高。

鲁迅跟弟弟周作人合伙买下北京西直门内八道湾11号四合院后，住了不到四年，就因为跟周作人发生矛盾搬了出去，房子让给周作人一家去住，他带着母亲和媳妇搬到砖塔胡同，租了一处民房暂时安身，同时筹划着买第二套房子。

1924年5月，鲁迅在阜成门内西三条胡同瞧中一处四合院（就是现在的北京鲁迅博物馆），花800块大洋买了下来。这座四合院比八道湾那座可小多了，只有3间南房，3间正房，东西各一间小厢房，没有跨院，

正房后面有一口井，几棵树，一片小小的花园。由于房子有些破旧，鲁迅又花了将近200块大洋翻修翻修，还置买了一些简单的家具。

1924年京城米价是6块大洋一石。民国一石大米大概160斤左右，按粮食比价来算，当时一块大洋的购买力相当于现在50元。也就是说，鲁迅第二次买房只花了4万元（不算翻修费）。

4万元就能买套四合院，虽然破旧了一些，但毕竟是在北京，用我们今天的眼光来看，实在是便宜得很。

不过房子这么便宜，鲁迅还是买不起，他头一次买房时七拼八凑，这回买房还是七拼八凑：借了朋友许寿裳400块大洋，借了另一个朋友齐宗颐400块大洋。除了翻修费用和买家具的钱是靠他自己的积蓄，整个购房款全是借的。

鲁迅收入并不低，他在教育部上班一度拿到300块的月薪，另外还给报刊写稿，给出版社译书，工资加稿酬，高峰时期每月五六百块都不止，换成人民币差不多近3万。可惜他开销实在太太大，跟周作人在一块儿生活的时候，老是要往里面填补，挣的虽多，花的更快，总也攒不了钱。

实在讲，民国时期的北京房价实在低得喜人。民国前期北京城郊一亩耕地还不到半块大洋，城区一亩宅基最多几十块大洋，王府井附近两进两跨的新建四合院，已经装修好的，甚至150块大洋就能买下。相比起来，鲁迅在阜成门内西三条胡同买的这处四合院倒是买得太贵了。■



西游记中

红孩儿的真实老爸是谁？

文 | 易水寒

红孩儿本领之高、势力之大、背景之奇特是《西游记》全书所罕有的。红孩儿号称“圣婴大王”，一副婴儿面孔，真实的年龄却有300多岁，口能吐火鼻能喷烟，方圆几百里地的山神土地都是他的杂役，动不动就被他抓来烧火顶门、提铃喝道。就是观音菩萨他也全然不放在眼里，他假扮菩萨骗八戒，甚至还要和观音菩萨动手。凡此种种，就连牛魔王自己都望尘莫及，他儿子又是怎么做到的？

如果红孩儿是牛魔王与罗刹女（就是铁扇公主）的儿子，那么红孩儿身上应该有一半牛的基因，外型上也应该和老牛有几分相似，可是他却完全没有，红孩儿长得非常漂亮，西游记里描写红孩儿的诗云：“面如傅粉三分白，唇若涂朱一表才。”，可见红孩儿完全没有老牛的血脉。此外，牛魔王和罗刹女都不会吐火，可是红孩儿却吐火吐烟，而且吐得还是三昧真火，这就很奇怪。孙悟空刚见到红孩儿时上去就套近乎说“我和你父牛魔王是结义兄弟”，红孩儿举枪便刺，大骂道：“泼猴头！我与你有甚亲情？哪个是你贤侄？你是哪里人，我是哪里人，怎么得与我父亲做兄弟？”可见红孩儿完全不相信，也瞧不起牛魔王这个所谓的父亲。

最蹊跷的便是红孩儿和菩萨相遇的情形。当孙悟空请来观音菩萨时，

红孩儿说：“泼猴头，错认了我也！你把我圣婴当作什么人？”说罢便举枪猛刺，最终还是菩萨用如来给的金箍收服了他。当然，红孩儿的法力绝对不可能比观音菩萨更强大，可是他却根本不把观音菩萨这样一个佛界高层放在眼里。红孩儿最终被菩萨收编之后非但没受任何处罚，相反“不降反升”从一个占山为王的妖怪变成一个有编制的神仙（观音菩萨的善财童子，相当于高管的个人助理），这就引出一个疑问：红孩儿究竟仗着谁的势力才能如此嚣张，获得这样的待遇？

罗刹女嫉恨孙悟空是因为孙悟空请观音菩萨收了她的儿子红孩儿，倒是老牛没有对红孩儿的事大发雷霆。这是否也说明了红孩儿的父亲另有其人呢？

我们可以深入分析一下：

1) 红孩儿是个婴儿，可是实际的年龄却有300多岁。这就说明红孩儿是在天上长大的，天上一天地上一年。

2) 红孩儿没有半点老牛的基因，即使被穿了天罡刀也没现出牛的原形，可见他的生父决不是牛魔王。

3) 三昧真火是道家的绝密功夫，牛魔王不会，铁扇公主不会，红孩儿竟然会，那只能是有个祖师级的老道教

4) 红孩儿敢把几十个山神土地

抓来当奴隶使唤，就算太上老君的两个道童下凡作孽的时候（金角大王和银角大王）也不敢，仗谁的面子？

5) 敢打观音且观音不仅不修理他，反而给个人助理的编制，这一切定是看在一个比菩萨身份更高的神仙的面子，能是谁？

以上所有线索，都指向一个人，那就是太上老君！

我们知道铁扇公主罗刹女做的是火焰山的买卖，每年当地居民给她献贡，她就芭蕉扇拿出来扇两下灭灭火，老百姓就可以往来通行、放牧耕种，第二年烈火复发，再等大家送吃送喝，她再灭火，周而复始。老百姓并不恨她，反而还很尊敬她，拜她为“铁扇仙”，而罗刹女既不会耽误扇风，也不会把火焰山的火扇灭，因为这就是她的营生之道。然而，我们都知道，火焰山是当初太上老君炼丹炉里的两块砖掉在凡间形成的，为什么太上老君会安排罗刹女在这里做这样的好买卖，坐收渔翁之利呢？一定有一个原因让老君心甘情愿地这样做。

再来看罗刹女手中的芭蕉扇，《西游记》第53回里讲了太上老君的5件宝贝，其中就有芭蕉扇。可能有的朋友认为罗刹女手里的芭蕉扇和老君的芭蕉扇不是同一把扇子，那我就想反问了，《西游记》里有几件宝贝

《出师表》白话文版

文 | 冷兔子

是有两件以上相同的复制品呢？何况这还是太上老君的法宝。而且《西游记》中说的很清楚，芭蕉扇产于昆仑山混沌开辟之地，除了太上老君和极少数几个能从混沌开辟活到现在的祖师级人物有可能得到之外，罗刹女又是怎样得到芭蕉扇的呢？

以上事实都说明，罗刹女是太上老君小情人，火焰山是太上老君“包养”罗刹女的产业，而红孩儿正是太上老君和罗刹女的私生子。当然，一个单身女人带小孩不容易，而太上老君位高权重所以决不能公开此事，所以还得给红孩儿安排一个名义上的父亲，于是便有了牛魔王这一层关系。所以牛魔王在凡间受到诸多照顾，但是红孩儿却看不起他，而孙悟空到火焰山去找罗刹女借芭蕉扇的时候却见不到罗刹女的丈夫牛魔王，这位昔日的拜把兄弟，他去了哪里呢？文中说的很清楚：“入赘积雷山玉面公主”那里。作为被戴了绿帽子还不敢吭声的牛魔王来说，既然老婆是人家的情人，那你就管不得我出去找自己的情人了。☹

你亮叔我有跟你的八几句：你爹出来混，半道上给挂了；现在地盘又分三块，益州好像咱也罩不住了，这世道眼瞅着要杯具了。但是你爹留下的保镖还很忠心，出去砸场的那些二杆子也都不想要命了，这些都是看在你爸往日给钱给女人的份上，现在想报答罢了。

叔现在就希望你丫放机灵点，完成你爹的遗愿，让兄弟们也扬眉吐气；千万不要把自己当成不值钱的葱，把弟兄们的心给屈了。

你家里咱帮里，都是一起的，该批评谁该扇谁，一碗水端平；不好好干的，给咱整天惹事的，以及为人忠厚实在的，交给保卫科，该剁手的剁手，该发钱的发钱，这能说明你对大家都一样，你也不要偏谁向谁，让大家有亲疏之别。

小郭，小费，小董，人都实在，事情办的周全，你爸特别看得起，叔认为帮里的大事小情就交给他们；二杆子老向，性子好得很，人也猛地很，能打能杀，你爸说过“能干”，不行就提拔一下，叔觉得砍人的事就交给他，肯定能扩大咱的地盘，以后没人敢惹咱。

帮里开始为啥红火的很，还不是一直拉拢实在人，撵走没本事的，后来为啥被别人逼得走投无路，还不是身边都是一群光会耍嘴的SB，你爸每回跟叔扯闲篇的时候，把个胸口能捶青。侍中、尚书、长史、参军，都是叔的拜把子，你一定要相信他们，咱发扬光

大就有戏了。

叔本来是一个种地的，在南阳有一亩二分地，在这个人砍人的时代，叔不想砍人，只希望不被人砍。你爸不嫌叔怂，三天两头的往叔屋里跑，问我如何管理帮派，我感激得眼泪哗哗的，从此跟着你爸四处砸场在抢地盘。后来本帮被人火并，叔死命硬抗，到现在已经二十多年了。

你爹知道叔精的跟个猴一样，所以挂之前把大事都交给我，自从换了你当新扛把子，书天天睡不着，害怕把老大的心给屈了，所以五月份领着弟兄们开着船过了泸河，到那个鸟都不拉屎的地方，把该摆平的都摆平了。

现在南方没人敢胡成精，咱的手下也个个兵强马壮，应该好好让兄弟们，放松一下，去个夜店啥的。再把中原打拼回来，把那些没良心的，耍奸偷滑的统统拾掇了，把咱那些长老级人物重新扶起来。这样叔也就对得起死去的你爸了。

至于啥事咋弄，好话坏话，就靠攸之、依、允。这一回叔是去砍那些王八蛋的，砍不成回来你咋办都行。如果没人给你说好话，叔就找攸之、依、允，还不信丫们能翻了天了。

你丫你也应该好好的想想你爹的事。你叔我这里肯定很感激。醒了，叔马上就要闪人了，眼泪哗哗的，都不知道胡咧咧了些啥东西。☹



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





体育和赞美诗

文 | 康国雄

体育是锻炼和培养身体之美的艺术，顾拜旦在他著名的《体育颂》里写道：“啊，体育，你就是美丽！……你的作用无与伦比，可使人体运动富有节律；动作变得优美，柔中含有刚毅。”

体育之美不分男女老少，不分智愚妍媸，只要你给体育爱和时间，体育就还给你美和乐趣，给它一份，还你千份。篮球场上乔丹和科比的空中飞人，足球场上贝克汉姆的致命弧线，游泳池里菲尔普斯的浪里白条，博尔特的闪电飞腿，给我们深深的美感。但我们虽然做不到那么精湛的技术，不过只要我们投身其中，让篮球在我们手底弹跳，在足球在我们脚尖翻滚，让池水轻托着我们，让大地在我们脚下快速地后移，我们享受到的乐趣并不会比专业的运动员低。“体育，你就是乐趣！想起你，内心充满欢喜，血液循环加剧，思路更加开阔，条理更加清晰。你可使忧伤的人灰心解闷，你可使快乐的人生活更加甜蜜。”

体育之美是纯粹的，朴素的，不需要别人的赞美和可以享受。有一位热爱跑步的运动员曾经写道：“当跑步成为一种信仰，呈现在你面前的，永远是金色的阳光。”古希腊埃拉多斯山岩上刻着的三句名言，如果你想强壮，跑步吧！如果你想健美，跑步吧！如果你想聪明，跑步吧！跑

步正是体育锻炼中成本最省最常见的一种。

体育，是生命中的乐趣，就如晨练太极的人们，“太极拳稳推稳打，笃定随性；太极扇时开时合，威武雄风；太极剑剑起剑落，刺破云天……”人们往往忙于事务而疏忽了生活乐趣，照顾好自己的身体，是快乐的基础，因为一病生百忧。

户枢不蠹，流水不腐，我们的身体是最老实的，它就像房子，如果没有人打扫和居住，闲置着反倒老旧得特别快。身体完全坚持着用进废退的原则，经常进行体育锻炼的人，显得虎虎有生气，精神头好，老是伏案工作的人，整天动的只有眼睛和手指，他们的精神就显得颓败。“一个埋头脑力劳动的人，如果不经常活动四肢，那是一件极其痛苦的事情。”这是托尔斯泰的令人感同身受的名言。不爱体育运动的人，肌肉松弛，青春的容颜更容易失去，“我更爱你备受岁月摧残的容颜”，不要相信诗人叶芝的谎言！

同样也是诗人的马雅可夫斯基说：“世上没有比结实的肌肉和新鲜的皮肤更美丽的衣裳。”运动是身体的节律诗，既养心又养颜。

体育，不仅培育个人，也培育社会。

“体育，你就是正义！你体现了

社会生活中追求不到的公平合理。任何人不可超过时限一分一秒，逾越规则一分一厘。取得成功的关键，只能是体力与精神融为一体。”

2008年北京奥运会，美和力的宴会，泪水、喜悦、狂欢、懊丧、悔恨……人类的情绪被放大到极致，荣誉、欢呼、鲜花……当然，也有黑暗和耻辱，“体育，你就是荣誉！荣誉的赢得要公正无私，反之便毫无意义。有人耍弄见不得人的诡计，以此达到欺骗同伴的目的。但他内心深处却受着耻辱的折磨。有朝一日被人识破，便会落得名声扫地。”

奥运会是一个万花筒般的节日，地球上四年一度的流动的圣节，促进了人类不同国家和不同种族的交流，带给人类和平的理由和机会，人类其他的全球性体育盛会也起到同样的作用。“体育，你就是和平！你在各民族间建立愉快的联系。你在有节制、有组织、有技艺的体力较量中产生，使全世界的青年学会相互尊重和学习，使不同民族特质成为高尚而和平竞赛的动力！”

当运动成为一种信仰，“体育，你就是进步！为人类自身的发展，身体和精神的改变要同时抓起，你规定良好的生活习惯，要求人们对过度行为引起警惕。你告诫人们遵守规则，发挥人类最大的能力，而又无损健康的肌体。”

01

21世纪不动产荣获2009-2010年度 “中国服务业优秀特许加盟品牌”奖

中国连锁经营协会于4月15日在北京香格里拉饭店举行的第12届中国特许加盟大会上，公布了2009-2010年度国内特许经营领域内的各项大奖。其中，21世纪不动产荣获2009-2010年度“中国服务业优秀特许加盟品牌”这一重量级奖项；此外，21世纪不动产成都区域和天津区域喜获“优秀加盟商（区域）奖”。中国连锁经营协会是连锁经营领域唯一的全国性行业组织，其所颁奖项客观、严肃、权威。

02

合肥区域：五一房展会举办

首次在合肥人居展亮相的21世纪不动产合肥区域分部收获颇丰。合肥区域分部推出的二季度营销活动：买房就送8.8万家财险和房客源现场抽奖，在展区掀起了小高潮。通过这次房展会，21世纪不动产的品牌与服务得到了消费者的认可。

03

石家庄区域：精英拓展训练结束

4月23日，石家庄区域2010年第一季度个人奖项获得者及2009年年中嘉奖个人奖项获得者共33名员工，进行了为期一天的中山湖拓展训练。学员们参加了“绝处逢生、天使之手、缅甸桥、协力闯关”等惊险刺激、挑战极限、考验团队的游戏项目。

04

济南区域：建筑与风水培训

5月5日，21世纪不动产济南区域培训中心举行了《建筑与风水》培训课。此次课程讲师是21世纪不动产济南区域培训总监胡玲老师，用浅显易懂的方式向大家讲解了成功人士善用风水的案例，并以此透析风水的实用价值，还讲解了五行、九宫等风水基本理论，多种常见不良风水（煞气）及化解方法，推荐能够提升运势、激发住宅潜能物品等。

05

青岛区域：雏鹰训练营中级班结业

4月28日-4月29日，21世纪不动产青岛区域雏鹰训练营中级班培训在青岛区域分部培训教室举办，11个加盟店的54名经纪人参加了本次培训，2名区域讲师团讲师，1名加盟店讲师进行了授课。培训讲述了二手房市场开发的渠道，与客户咨询

电话、面谈的技，如何带看以及价格磋商等知识，利用实际案例提高理论与实践的可行性。

06

上海区域： 荣获上海市房地产经纪协会第九届“金桥奖”

4月20日，21世纪不动产上海区域凭藉强大的综合实力与品牌影响力，再度荣获上海市房地产经纪协会颁发的第九届“金桥奖”房屋中介企业20强荣誉称号。此次已是21世纪不动产上海区域连续6年蝉联该奖项。

07

济南区域：域喜迎新加盟商

2010年4月24日，21世纪不动产济南区域分部与一名新加盟商正式签约。加盟商李先生有在房产行业8年的经验，对21世纪不动产体系比较了解，对21世纪不动产的经营理念非常认同，希望借助21世纪不动产平台，让事业得到更大的发展。

08

济南区域：举行四周年庆典

3月18日上午，主题为“阅尽风云，决胜未来”的21世纪不动产济南区域成立四周年暨山东凯胜投资有限公司开业庆典在历山剧院隆重举行。山东省消费者协会秘书长负汝太先生发表致辞，21世纪不动产中国总部副总裁王皓发表了热情洋溢的讲话。

09

青岛区域：春暖花开 两店齐放

4月7日，21世纪不动产青岛区域签约升炫加盟店，此店地处城阳潜力区域。投资人尹先生在韩国生活多年，对21世纪不动产的品牌很认可。4月14日，21世纪不动产青岛裕乐加盟店绿城蓝庭，此店位于绿城，此店入驻以后，随即有太平洋房产、青房置换、惠百家等近9家相继进入。

10

贵阳区域：参与“3.15”推广活动

3月13日、14日，21世纪不动产贵阳区域分部在贵阳是人民广场参与由贵州省消费者协会组织的“3.15”推广活动。接待房产知识咨询、房客源登记等300多人次，并收集房客源80余套。此次活动有7家连锁店的20多位经纪人参加。