

与其等待不如行动

我们编辑这期内刊时，正值十八大在北京召开。

很多人在等待，包括房地产从业人员，购房者和二手房业主。但估计只是一种心理期待罢了。无论是每年的全国“两会”，还是执政党的年度例会或换届会议，按例期间不会出台什么重大经济政策，遑论像房地产这样的行业政策了。正如我们看到的，从十八大报告里找不到房地产政策可能变化的路径。

2013年的房地产走势，神仙也猜不出。今年8月底之前，任志强还一直坚称，2013年3月以后房价要大涨，但到10月29日他改口说：如果最后结果是房价没有涨，那也不等于他预测错了，那会是应该涨但是政府用行政措施或其他办法导致它没涨。这表明任志强也无法预测2013年会有什么样的政策出来。

前些时候，一位地产界的朋友问：2013年，房地产调控会怎么走？限购会不会放松？我很明确地告诉他：不要指望放松了。下一届中央政府也一定会坚持住宅限购政策，除非找到新的可替代性的政策。

那时，我们还没看到夏斌先生的

下面这番话。有必要重复摘抄一遍国务院发展研究中心金融所名誉所长夏斌的这段话：房地产调控方向绝不会变，就是指坚决打击投机炒房，加快社会保障房建设的方向不会变。“千万不要抱有不切实际的幻想，不要再幻想房地产市场来个大的反弹。”夏斌说，关于行政性的限购买房的措施在什么时候退出，关于税收、市场的长效机制什么时候推出，“我个人认为取决于投资的替代和稳增长的状况。”夏斌是国务院参事，即使不是高层智囊，也对决策层有一定的影响力。

我们上文提到的可替代限购的政策，比如在持有环节征收税率较高的房产税。这其实是对二手房买卖非常有利的一项政策。因为很简单，如果持有环节征收重税，那些拥有多套住房的投资者，就不得不将其中大部分的住宅抛向市场，这将给经纪机构带来前所未有的机构。可惜，由于阻力重重，尤其是既得利益集团的坚决阻扰，房产税热闹一阵后又陷入寂静。

天上的老鹰不如手中的麻雀。与期在预测中等待，不如在行动中改

变。唯有行动才能改变我们自己的业绩，改变或改善我们的命运轨迹。

而行动，对于二手房经纪机构来说，就是随时为可能的市场变化作好铺垫。这种准备，绝不仅仅是指像2009年和2012年3月的反弹，也可能是非常痛苦甚至是煎熬的磨炼，远如2008年，近如2011年下半年。

我们无意于充当卜筮者，但仍愿意给出自己的判断：今年楼市高峰虽已过去，年末将维持平稳淡静的格局，但市况也不会比2011年底更差；而2013年的市场即使不会超过2012年，也不会比2011年更差。也就是说，对二手房经纪机构来说，这一轮调控最难受的时期已基本过去。

当市况转淡，我们的建议是：大练兵。如业务学习，人力培训，架构调整等等。当二手房买卖业务相对回落时，不要忘了，我们还有租赁业务，还有一二手联动，商业地产拓展等。从开发商手里撬动更多的新房业务，也许还有巨大空间我们没有挖掘。

金色战友们，行动起来，努力创造更大的辉煌。■



9

总部新闻

2012全球总裁峰会在上海召开



21世纪中国不动产

2012年11月 总第 42 期

出品：21世纪不动产中国总部
 主编：张磊
 设计：考拉
 封面：考拉
 地址：北京光华路7号汉威大厦26A
 投稿邮箱：zhanglei@century21cn.com
 电话：010-65617788转315
 印刷：中国人民解放军第4210工厂
 内刊网址：<http://www.century21cn.com/news-magazine.asp>

行业资讯

评论

- 6 我国经济步入中速增长期
- 7 房产税改革不可半途而废

高层声音

- 8 专访张东纯董事长：坚定信心 创新变革

聚焦

- 9 21世纪不动产全球总裁峰会在上海召开

特别策划：金色文化助我前行

- 12 成功始于行动
- 13 华丽蜕变
- 13 知道与得到
- 14 成功是不断的优秀
- 15 学会改变自己
- 16 我们在，幸福海岸
- 16 集团内刊征文
- 17 团队是怎样炼成的
- 18 难忘蟒山
- 19 企业文化决定体系能力



总部新闻

- 22 激情团队熔炼拓展训练营

媒体看21世纪

- 24 北京楼市金九成空银十褪色
 24 今年高峰已过 楼市重回观望
 25 北上广二手房价格上涨 部分二手房业主惜售

前沿交流

- 26 大单成交经验分享
 26 21世纪不动产让我起航
 27 “三多”与“三勤”
 27 第一个月的开单
 28 上海锐丰一线的声音：奔跑的快乐
 30 勤奋是致胜秘诀
 31 谢剑伟：左手兄弟连，右手师徒制
 32 房管业务分享

封面专题：喧嚣过后的平静

- 34 回归现实 创新坚守
 35 金九银十平淡收官 年底楼市或陷僵局
 37 北京：环比大跌 同比大涨
 37 上海：同比大涨6成 调控影响渐淡化
 38 深圳：一手涨二手降
 38 广州：一线城市唯一环比上涨

- 39 成都：“银十”低调收尾
 39 杭州：二手房成交连续下滑
 40 武汉：新房抢眼 二手房下滑
 40 南京：“金九银十”名副其实
 41 济南：量价齐稳与量价齐跌
 41 青岛：二手房成交量“两连跌”
 41 天津：二手房成交回落

观察

- 42 美国房价五年来首涨：楼市复苏在即？
 42 人民币升值预期支撑房价
 44 海外置业潮持续 专家提醒置业风险
 45 学区房需求旺盛 单价猛涨万元
 46 豪宅遭哄抢 二手也沾光
 46 北京商业物业持续看涨

文化

- 48 如何树立优秀的企业文化？
 49 避免10个愚蠢的销售策略
 51 古代和民国的“房叔”
 52 书声谍影
 54 王石婚变有无隐私权？
 55 没楼炒，可以炒什么？

体系新闻

央行：坚决抑制投机投资性购房需求

中国央行发布的《2012年第三季度中国货币政策执行报告》指出，将继续严格执行差别化的各项住房信贷政策，支持保障性住房、中小套型普通商品住房建设和居民首套自住普通商品房消费，坚决抑制投机投资性购房需求。截至9月末，全国主要金融机构及主要农村金融机构、城市信用社和外资银行的房地产贷款余额11.7万亿元，同比增长12.2%。

银行不良贷款集体反弹

据银监会的公开的数据，截至今年9月末，三季度商业银行不良贷款率为0.97%，相较二季度的0.9%略微升高。银行不良贷款率反弹之时，房地产有中枪可能。

外资行房贷利率现82折优惠

临近年末，国内银行不约而同的收紧了首套房贷的利率优惠政策，有些地区已将首套房贷利率最低上浮至基准利率的1.05倍，不过据称京城首套房贷85折仍是主流。而就在日前，花旗银行却逆向而行打出了首套房贷利率82折的优惠牌，一时间赚足了眼球。

前10月全国房地产开发投资增15.4%

国家统计局消息，2012年1-10月份，全国房地产开发投资57629亿元，同比名义增长15.4%。住宅新开工面积108396万平方米，下降12.7%。住宅竣工面积46792万平方米，增长17.1%。商品房销售面积

78743万平方米，同比下降1.1%，商品房销售额46301亿元，增长5.6%，商品房待售面积33048万平方米。

前10月全国保障房完成投资过万亿

今年前10个月全国城镇保障性安居工程新开工722万套，基本建成505万套，完成投资1.08万亿元。与9月数据对比，我国10月新开工保障房2万套，建成数量新增25万套，当月完成投资1200亿元。

香港地产新政吓退内地炒房人

香港特区政府宣布，从10月27日零时起，买楼半年内转手须征收成交价20%的额外印花税；同时规定，非香港永久居民或企业买家，还要再征收15%额外印花税。港府楼市新政推出后立刻让香港火爆楼市陷入冰点。有机构估计，未来6个月，香港房价将下跌10%-15%，租金下降幅度会接近5%。

上海最贵豪宅刷新纪录

上海申城新建商品住宅成交单价纪录被打破。10月底的成交记录显示，位于浦东陆家嘴板块的中粮海景壹号成交的一套房源，单价达到21.56万元/平方米，超过汤臣一品在2010年成交的一套18.9万元/平方米房源。

北京二手房成交量连降3个月

10月份北京市场的新房成交量环比下降近一成，自今年5月份以来首度降至1万套以下。多家机构的统计显示，相比新房市场的成交量萎缩，二

手房市场持续3个月的成交量环比下降，量价齐跌更为严重。

任志强：房价必暴涨之四大理由

任志强指出，限购令也限制了新增土地供应，导致了2011年以来出现历史上第三次土地负增长，而1998年房改后，每次土地供应负增长之后房价都会暴涨；限购令未限住需求，供需矛盾导致房价必暴涨；北京、上海商品房库存量已经少于六个月，若降至三个月将引发恐慌；限购令堵住了二手房补充市场供应的路。随后他又回应称，这不是鼓吹房价的上涨，而是提醒政府早做准备。

夏斌：不要幻想房地产大反弹

国务院参事、国务院发展研究中心金融所名誉所长夏斌在“2012搜狐企业家论坛年会”上表示，房地产调控方向绝不会变，就是指坚决打击投机炒房，加快社会保障房建设的方向不会变。“千万不要抱有不切实际的幻想，不要再幻想房地产市场来个反弹。”夏斌说，关于行政性的限购买房的措施在什么时候退出，关于税收、市场的长效机制什么时候推出，“我个人认为取决于投资的替代和稳增长的状况。”

十一五期间小产权房竣工2.83亿平米

北京市首次公布了清理出的79个在建、在售“小产权”住宅项目，但媒体调查发现，它们中仍有半数在售。据全国工商联相关调查，全国小

产权房竣工建筑面积仅“十一五”期间就达2.83亿平方米。

百城房价连涨五月

中国指数研究院最新数据显示，10月全国100个城市(新建)住宅平均价格为8768元/平方米，环比9月上涨0.17%。这也是自6月止跌后连续第5个月环比上涨。随着销售企稳、房企业绩好转、地方政府政策微调，房地产市场升温预期明显提升。

房地产行业近五年年均利润30%

据介绍，2003年前后，我国房地产行业的毛利润率大致在20%左右，与大多数工业行业相近。但随着房价的不断上涨，房地产利润率明显上升，2007年之后年均达到30%左右，超出工业整体水平约10个百分点。国内部分知名开发商的毛利润率接近甚至超过了50%。

黄鸣与任志强打口水仗

11月2日，阿拉善SEE在京举办“中国绿色企业契约”论坛。皇明太阳能董事长黄鸣炮轰房地产开发商破坏环境，所采用的美国环保标准是垃圾。任志强反击说，黄鸣根本不知道LEED是什么。

9-10月北京新房成交量创三年新高

据机构统计，2012年“金九银十”期间，北京新建商品住宅成交套数为20783套，成交面积229.35万平方米。成交量相比去年同期几近翻倍，虽然与

2009年楼市最火热阶段相比尚有一定差距，但也创下近三年来的新高。

万科前十月销售达1100亿

万科公布的简报显示，2012年10月实现销售金额137.0亿元。1-10月累计实现销售面积1035.2万平方米，销售金额1100.2亿元。万科成为今年国内首个破千亿的房企。

商业地产将进入黄金十年？

国际物业公司DTZ戴德梁行最新研究表明，中国商业地产将进入黄金十年，其中城镇化与服务也将是两大助推剂。尽管之前对热捧商业地产的危险警示颇多，但从实际情况来看，商业地产确实正在以前所未有的速度发展。

浙江楼市领跌全国

作为当年房价“领涨”全国的省份，几经风雨洗礼过后，如今浙江多个城市的房价“领跌”全国。9月份，温州、杭州、宁波、金华新建商品住宅销售价格同比分别下降16.4%、8.8%、8.6%和7.6%，跌幅居全国70个大中城市前四位。部分温州炒客被迫转投实业。

30城市微调公积金政策获默许

据监测，目前全国已有约30个城市微调公积金政策刺激楼市，而且多数获得默许。其中，20多个城市上调了公积金贷款额度，而广东省内公积金互贷的城市也增加到了9个。分析

称，二三线城市相继上调公积金贷款额度刺激楼市，挖掘刚需购买力的同时也将激活土地市场。

今年最佳购房时机已过？

部分专家、市场机构和开发商认为，目前楼市供应量正以可见的速度递减，开发商年度销售计划多已完成、价格却没有明显回落，因此2012年的最佳购房时机已经过去。但调查显示，主力购房季节的落幕和个人最佳购房时机的消逝并不能直接等同，消费者在今年剩下的时间仍有出手机会。

北京不吃不喝23年才能全款买房

最新数据显示，在纳入统计的全国25个直辖市及省会城市中，北京购房压力最大。按照人均可支配收入计算，在北京需要不吃不喝23年才能全款购置一套90平米的房产，而以人均储蓄额计算，则全款购置一套90平米的房子要长达67年的时间。一线城市如上海、广州对应的数据分别为18年、53年以及12年、59年。

有专家称房地产行业冬天将临

西南财大中国家庭金融调查与研究中心主任甘犁称，现有城镇家庭住房刚需为6459万套，而我国城镇地区的房屋供给约为4068万套，缺口为2391万套。以目前的产能，不到两年时间就能满足现有家庭的刚性需求。目前每年新增需求为579万套，只有现在房地产产能的1/3。因此他以为，房地产行业的冬天3~5年后就会来临。

我国经济步入中速增长期

文 | 韦森

中国经济大致已经进入了这一轮工业化中后期——如果说还不是末期的话，这也基本决定了中国经济高速增长正在趋缓，逐渐进入一个中速增长时期。未来20年中，中国经济能维持一个5%到7%平稳的GDP平均年增速，就很不错了。

有以下两点理由：从表层上看，中国经济增长“三驾马车”目前看来都动力不足。另一点是中国投资的黄金时代正在过去，加上中国的消费增长因受居民家庭收入在国民收入中持续多年下降和其他因素制约而不可能支撑未来中国未来高速增长，这将决定中国经济增速今后几年甚至更长的时间里将会逐渐下移。另外，从近现代世界经济史来看，任何一个国家经济的高速增长时期，都是投资的高速增长期。当一个经济由靠投资占GDP的份额很高转向主要靠消费增长来拉动经济增长时，就意味着这个经济正从高速增长转向中速或低速增长了，几乎没有例外。

为什么说中国的投资增长的黄金时代已经过去？第一，房地产投资的巅峰期已经过去。第二，中国出口不振和产能过剩，出口企业利润率偏低和下行，影响制造业投资增长。第三，21世纪以来一轮大规模的由各级政府所推动的基建投资的黄金时代

也已经过去，包括高速公路、高铁、机场、码头、政府大楼，乃至绝大部分城市的基础设施已基本完成和趋于饱和。

更深层次的问题是，经过30多年的中国经济的高速增长，尤其是中国加入WTO后随着外贸出口高速增长、人民生活水平的提高和较快的城市化，尤其是随着过去二三十年来中国实体部门的高速增长，到目前为止，中国经济已经基本上到了在人类目前的科学技术发展水平上的工业化过程的中后期，如果说还不是末期的话，从而导致在目前的中国经济发展阶段上，几乎所有部门的资本投资边际回报率都在逐年下降，在现实中表现为各行各业赚钱的机会和可能越来越少，越来越小。这也就表明中国的潜在经济增长率在下移。

通观人类一些国家的近现代和当代史，反观中国经济目前的整体发展阶段，我有一个不甚成熟的判断：目前中国经济大致相当于日本经济在1973年所处的发展阶段和日本在1975年所面临的情形，即正在从一个高速增长期，逐渐向一个中速增长期移位。

我最近在广州所作的一场岭南大讲坛中呼吁说：中国进入中速增长期不可怕，可怕的是意识不到这一点，再人为批准和促动政府所

推动的一些不讲效率的盲目投资项目——如湛江“吻增长”的钢铁项目等，来人为保8，从而逆经济发展的必然法则和必然趋势，费不可为之力，为不可为之事。这样做，短期只会逼迫各级地方政府及其统计部门在经济增长的统计数据上造假，甚至勉强投一些无法收回投资成本和没有效率的项目，中长期这将会把中国经济推向大萧条！

未来中国经济的新增长点主要在哪里？发展服务业，尤其是金融服务业。

各国的经济发展和社会繁荣，并不仅仅表现为科技进步、制造业部门的产业升级，而且表现为市场分工越来越细，生产越来越迂回，更多的交易部门和服务部门的出现，结果是第三产业产值占GDP的比重越来越大，尤其是金融服务业的比重越来越大。就此而论，服务业的发展，服务业所创造的国民收入占GDP的比重越来越大，这是现代经济增长的一个典型的特征事实或者说内在构成部分。

至关重要的问题是，由于服务业尤其是金融服务业的发展需要一个良序运作的法律制度环境，没有进一步的改革，尤其是政治体制改革，就不能期望我们的服务业尤其是金融服务业有长足的发展。（作者系复旦大学经济学院教授）



文 | 陈金保

近期听闻提出近十年、空转了近5年、试点了近两年的房产税改革可能因故暂停，笔者还是大吃了一惊。

从长远来看，房产税改革的政策目标有三个：其一，完善我国财税体系，给地方财政打开一个稳定而长久的收入来源途径以筹集城市发展所需资金；其二，调节收入分配，缩小贫富差距；其三，有效抑制住房投资投机性需求，引导合理住房消费，从而在一定程度上控制房价过快上涨。

先看第一个目标。我国目前“上重下轻”的财政分配体制造成财权更多地集中于中央和省级政府的手中，市县一级政府税收日渐萎缩，财力紧张。这种情况的直接后果就是地方政府一方面不顾一切招商引资，另一方面过分依赖“土地财政”，由此滋生环境污染、强拆暴征、房价飞涨等种种弊端。因此，寻找稳定的地方财源已是迫在眉睫，而开征个人房产税就成为了优选。

再看第二个目标。目前我国税制结构的最大特点是营业税、消费税和增值税等流转税的占比太高(超过70%)，而所得税、财产税等直接税比例过小。由

于这种“雁过拔毛”式的流转税最后大部分都会转嫁到最终消费者的头上，从而造成普通民众是税负的实际承担者，而富人的实际税负可能会低于穷人的实际税负，这显然有违税收负担的公平原则。另外，收入分配差距在住房方面有较好程度的体现，而对拥有多套住房的人群征收财产税显然既有利于“削高补低”促进社会公平，也有利于改善“重流转轻所得”的税制结构。因此，在现阶段，房产税改革的调节收入分配功能和改善税制结构功能应该更被看重。

对于第三个目标，目前大家的争议比较大。大家常拿来例证开征房产税对抑制房价过快上涨没有作用的“尚方宝剑”就是上海和重庆的试点效果不佳。这其中其实有两点误会：第一，抑制房价本来就不是房产税开征的最主要目标，开征房产税只是构建房地产调控长效机制制度性框架、引导合理住房消费中的重要一环而已，把控制房价过快上涨的全部希望都寄托于此显然不现实，也不明智；第二，这种质疑是混淆了开征房产税的长期效果和短期效果，从而导致了认识上的不足。我们要更多地看到它的实验意义，特别是对征收程序的探索意义，而不能过多地苛求其他。

不可否认，当前推行房产税还缺乏完善的相应配套措施。法理基础和立法程序问题、全国房产信息联网问题、房产清查和评估技术问题、财税制度改革问题、土地制度问题等等。但是，征收房产税已是大势所趋。现在是我国改革的“爬坡”阶段，“摸石头过河”、“能改的先改，不能改的就绕着走”的习惯性改革思维需要有所突破。

对于房产税改革，可从以下两个方面寻求突破：第一，政府部门要提前对房产税改革工作进行有效的“预期管理”，明确改革的方向、时间规划和明晰的执行路线图。第二，尽早探讨财政体制改革，明确征收上来的房产税的支出方向。在国外，开征房产税已有很长的历史。美国50个州每个州都要征收房产税，不管是你拥有一套房还是拥有多套房，税率基本为美国房屋价值的1%到3.3%，而且每年征收一次。但是，大部分美国人都不抵制缴纳房产税。美国房产税的收税主体是郡、市和学区，联邦当局和州当局并不拿房产税税款。一般来说，房产税在三者之间的分配比例为1:1:5。这就为地方政府维持当局的各项支出、完善公共设施和为民众提供“从摇篮到坟墓”的良好福利奠定了财政基础。

房产税改革首先必须有改革共识，然后就需要坚定地走出第一步，不能一遇到困难就缩回来，边走边改，自然就会水到渠成。（作者系经济学博士，财经评论员）

21世纪不动产中国区董事长张东纯先生 谈21世纪不动产全球总裁上海峰会 坚定信心 创新变革



为核心精神的文化变革感到振奋，对未来规划及发展思路，非常认同。张董还表示，此次峰会让21世纪不动产其他国际区域都对21世纪不动产未来发展充满了信心。

扬帆蓝海，激情奔腾。在充满信心之余，作为21世纪中国不动产的掌舵人，张东纯董事长和我们分享了他在峰会上的几点感受：

品牌——我们共同的名字

从国际区域到每一名经纪人，都应该呵护品牌。金色品牌不光是靠广告的宣传和推广，更重要的是，品牌是我们每个人共同的名字，需要我们大家点滴行为，持续构建。Century21这个品牌经过41年的发展已经成长为全球最著名的房产经纪品牌，我们每一位员工都应该加倍珍惜这个品牌今天取得的成就。面对客户时，我们要用专业的知识，贴心的服务，赢得客户的信任，为品牌加分。面对合作伙伴时，我们要用敬业负责，务实高效的合作精神为品牌增色。因为我们每个人都代表着我们的品牌，我们一定要用自己的行动为金色品牌增添价值。

“Growing or Dying” ——增长或消亡

全球地产服务业有一条不成文的铁律。全球总裁Rick Davidson先生在峰会上提到“Growing or Dying”，即

“不增长就消亡”。用我们中国人的理解，就是增长是企业的不二选择，不进步则是商场竞争中的自然法则。没有一家企业能够坚守原地，固步自封。而增长包含的内容更加丰富，它是企业综合实力的提升，而不单单指某一方面。要实现增长，我们就必须要有勇气去推动变革。作为21世纪不动产中国总部和我们的每一个员工，都需要不断学习，积极进取，勇于突破，推动进步。只有这样，我们的变革才能成功。

文化推动变革 ——基因让我们与众不同

“Smarter Bolder Faster”即：“更聪明、更大胆、更迅速”，由全球总部在品牌诞生40周年时提出，它意味着，美国总部在全球体系发展的关键阶段赋予品牌新的文化力量。我们全体21世纪不动产人需要更聪明一点儿，更大胆一点儿，更快一点儿地推动我们的变革。Rick Davidson先生用这种文化倡导，让我们看到了一个积极进取，务实高效的美国总部。与此同时，21世纪不动产中国总部也正在经历重要的文化凝炼时期，经过12年的发展，提出了“求实、责任、信任、合作、创新、坚持”的核心价值观，这样的文化基因将作为我们的行动指南，为21世纪不动产实现自己的企业愿景坚定地走下去。

（下转9页）

文 | 本刊记者

2012年11月1日，21世纪不动产2012全球峰会在上海茂悦酒店召开。用张东纯董事长的话说，这是21世纪不动产品牌41年发展史上具有里程碑意义的一次峰会。与历届峰会不同，新任21世纪不动产全球总裁兼首席执行官Rick Davidson先生的发言让人耳目一新。一个更有朝气，更加务实高效，更具勇气和信心的century21美国总部展现在大家面前，让人真正领略到了“Smarter Bolder Faster”的真正含义。

峰会上，21世纪不动产中国区总裁卢航先生和法国、澳大利亚的公司代表分别做了本区域的经验分享。张董也与Rick Davidson先生进行了亲切沟通，总裁Rick先生就中国区域对21世纪不动产体系的贡献，以及中国区域的发展模式，给与了高度赞赏和肯定，并表示对中国未来市场的发展充满期待。谈到对于本次峰会的感受，张董很有感触，他对美国总部提出的以“Smarter Bolder Faster”

21世纪不动产全球总裁峰会在上海召开

文 | 集团市场发展中心 陶树龙

飓风桑尼席卷美国的同时，来自21世纪不动产全球体系40多个区域的董事长和总裁汇聚中国上海；拉开了2012全球总裁峰会的序幕。21世纪不动产全球总裁兼首席执行官Rick Davidson先生、21世纪不动产的传奇人物Philip J Yeager先生、21世纪中国不动产董事长张东纯先生、21世纪中国不动产副董事长兼总裁卢航先生、21世纪不动产台湾区域总裁王福



(上接8页)

提升赢利——品牌价值的体现

此次峰会上，21世纪不动产美国总部在全球运营41年来首次对国际区域提出了“赢利”这一运营目标。Rick总裁明确表示，“加入21世纪体系，不仅代表着拥有了这一国际知名品牌，需要我们把平台和规模做大，更要求我们把品牌和运营能力做强，各国际区域一定要实现赢利目标，因为这才是拥有21世纪不动产这个品牌的根本价值。”Rick总裁这一号召和要求，代表着21世纪不动产美国总部更加务实，更加关注国际区域的发展。因为拥有21世纪不动产品牌而不赢利，也就失去了加入该体系的价值，更不配拥有这个品牌。

团结、合作、协同——目标一致的大家庭

本次峰会上，21世纪不动产中国区域获得真诚的赞许，不仅因为我们在中国区域取得了快速发展，而且也因为我们一直以来都积极促进与21世纪不动产全球体系的合作。在刚过去的9月举办的美国亚裔房地产协会2012全球会议中，作为此次特约合作伙伴，21世纪中国不动产也受邀作为重要的发言嘉宾赴美参加了此次大会，并大放光彩，这是我们中国区域主动寻求与国际伙伴合作的体现。

美国总部为了实现全球国际区域的团结、合作与协同，已经搭建了一个全球房源共享网络平台，同时，一个体系内的客户推荐系统也已经在建设之中。21世纪中国不动产已成功加入全球房源共享网络平台，这也印证了Rick

Davidson先生在会上提到的，加强全球国际区域间的合作与经验分享。这些资源的开发和利用，未来必将更能展示21世纪不动产这一国际品牌的真正实力与服务优势。

坚定信心——全球目光的关注

21世纪中国不动产经过12年的成长与发展，已经一跃成为除美国本土外最大的国际区域，其市场潜力更是全球公认。我们中国为体系作出的贡献，也得到了美国总部的高度认可，无论是总部还是国际区域，都对中国市场非常有信心，所以，我们自身在客观认识自己问题的同时，更应该坚定自己的信心，发挥自身优势，不断创新变革。为实现“领航中国不动产综合服务，成就21世纪全球卓越典范”这一企业愿景不懈努力！



涨先生、21世纪不动产副总裁兼上海区域董事长张卫平先生以及来自南美、墨西哥、加拿大、英国、法国、德国、西班牙、葡萄牙、俄罗斯澳大利亚、新西兰、香港、泰国、韩国、印度尼西亚等多个国家的总裁参加了本次盛会。

11月1日早9点，21世纪不动产2012全球总裁峰会在上海茂悦酒店准时召开。会议伊始，21世纪不动产全球总裁兼首席执行官Rick Davidson先生用中文问大家“早上好”，并开始演讲。

Rick Davidson先生讲述了21世纪不动产全球体系的发展情况，2011—2012年度取得的成绩；并且描绘出未来体系的发展蓝图。

Rick Davidson先生演讲结束后，来自各个区域的掌门人都针对本区域的情况进行了分享，并提出了自己的想法。来自西班牙的代表表示，欢迎体系内合作与交流，希望会后能与包括中国在内的体系内兄弟互通有无，合作共赢

21世纪中国不动产副董事长兼

总裁卢航先生介绍了中国大陆的发展状况和从“单一特许加盟模式”到“特许加直营的模式”再到“综合产业链模式”的发展路径。“2006年以前，我们只有单一的特许加盟模式，而中国市场纷繁多变，每个城市的情况都千差万别，总部对区域运营的支持需要更具实际意义的指导和落地，2006年我们成立了上海锐丰、北京安信瑞德等直营公司，开始自己做二手房经纪业务。目前我们在北京、上海、深圳、成都拥有自己的直营公司。我们通过对直营区域业务的探索和经验总结，为加盟区域输出了很多可复制的经验。

伴随着中国市场多样化的发展，客户对于房地产服务提出了多种多样的需求。基于此，我们在坚守原有特许加盟和二手房经纪直营业务的同时，逐步通过收购和融资等形式开展了商业地产与新楼盘的策划、销售、租赁及咨询，房地产金融，房地产基金，房地产互联网等业务，并已形成从前端到末端完整的房地产服务链条。

21世纪中国不动产各业务板块相互影响相互合作，形成越来越多的体系内合作案例。

除演讲分享外；本次峰会还就市场推广、异地安家、全球化业务合作与推广形式、新工具的采用等做了专项讨论。21世纪不动产澳大利亚区域和21世纪中国不动产还专门做了主题演讲。卢总在主题演讲中，更加详细的介绍了目前中国区域的现状和亮点。

11月2日，下午4时；21世纪不动产2012全球总裁峰会圆满闭幕。Rick Davidson先生还带领来自各个区域的高管参观了21世纪中国不动产上海总部，听取了21世纪不动产副总裁兼上海锐丰董事长张卫平先生的汇报，并饶有兴致的到办公区与员工交谈。

21世纪不动产全球体系的董事长和总裁们的到访极大鼓舞了员工的工作热情；有员工表示，虽然知道我们是一个全球化的品牌，但当看见全球总裁和来自全体系的核心团队出现在办公区的时候还是比较兴奋和震撼；原来我们这么强大。担任翻译工作的刘悦表示，没想到Rick Davidson先生还用中文跟大家问好，一下子拉近了他和员工之间的距离。

本次峰会的圆满举办得到了21世纪不动产上海区域的大力支持。在峰会举办过程中，美国总部与各国国际区域对21世纪不动产中国区域有了深入了解和高度赞赏，并对中国的市场给予了厚望！



Raycom Wangjing
Industry Center
融科望京产业中心

融科望京产业中心 5A甲级写字楼首度发售

北京第二CBD望京商务区核心地缘



商务与商业隔离，纯商务办公最佳之选

纯钢板式结构，大宽度空间

平层 1500 m²，专为大中型企业总部基地打造

汇聚国际高档写字楼流行趋势

国际名师通力合作，以创造艺术品的手法打造常青建筑

10年商业地产运营商资历，专业化运营管理

联想集团全资子公司融科智地倾情呈现

◎ 融科智地——高端写字楼首席巨匠 ◎

了解更多请咨询：010-64788899

项目地址：北京朝阳区阜通西大街 销售中心：北京市朝阳区阜通东大街12号楼融地中心一层（望京新世界北邻）

编者按：2011年，我们曾经连续用几期的内刊讨论21世纪不动产的企业文化特质及其价值。那是因为，我们相信，在行业调整的低谷时期，能够支撑我们前行的最大动力，必然是内在的、精神的，在21世纪不动

产，这种力量就是金色文化。

有人坚持，有人离开，这再正常不过。从2011年四季度的迷茫中走过来的同仁，当你收获今年楼市反弹带来的喜悦果实时，我们不敢说自大地抢功，但想必你也会认为，其中一定有

企业文化给予的信心。

请记住，任何时候，金色文化都是你最坚强的依靠。当然，不要坐等，请立即行动。

成功始于行动

文 | 成都区域温江加盟店经理 赵广超

2009年9月我来到了这个人生地不熟的田园城市——温江，从最开始的听不懂四川话，到莫名其妙地加入21世纪不动产温江店，再到现在我所拥有的一切，细细想来都是这个行业、这个公司所带给我的，我从心里感激她、尊重她、爱护她，希望她能够越走越远。如今，我为身在这个品牌下而感到骄傲，为从事这个行业而感到骄傲。

古往今来，无数成功者的经历告诉我们，激情是成就人生的基石，没有激情就不可能有成功。也正是因为这份激情让我选择一直留在了这个行业，为她奋斗为她付出，将她作为我终身的事业。每一次签单我都有种不同的激动，不同的享受，不同的成就感。因为这是自己的努力，自己的付出所得到的回报，是自己的辛苦所换回来的报酬。我

始终相信，付出就有回报。行动就是付出。没有行动，所有美好的计划、梦想和目标，都只能是白搭。

房地产中介行业与其他传统行业有着显著的区别，它由房源、客源及经纪人三个大方面构成，最终通过经纪人专业的服务把房源和客源结合起来产生利润。所以，可以看到服务就是房地产中介行业的产品，但也正由于服务的无形性给我们带来了极大的管理难度。想要在房地产中介行业中获得更高的利润必须拥有足够的可成交房源、拥有足够的可成交客户及拥有更多数量的产能经纪人。

针对目前市场的现状，某些区域房源数量增加、房源的同质化问题严重。公司或单店的整体营销能力的提升尤为紧迫。对于经纪人来说，房源开发、客户开发、客户带看、价格磋商、意向金下定，这几个主要的流程或动作进行，都需要经纪人的配合、

文秘的店面接待、数据的及时更新、主管或经理的细心指导协助接待。单独靠一套稀缺房源生财的时代正在逐渐远离我们，精细化的销售需要团队整体实力的提升。

众所周知，经过多年发展，房产中介行业已逐渐步入专业化、规模化、品牌化发展道路，为买卖双方架起了一道专业、可靠、安全的桥梁。另一方面，随着二手房交易日趋活跃，客户意识逐渐提升，越来越多的客户都愿意选择与品牌房产中介公司进行交易，他们觉得选择我们不但省事也安全、可靠。

没有不好的行业、只有不好的从业者。我们不能控制行业，但我们能够把握自己的职业发展。希望房地产中介行业涌现出更多的优秀公司、优秀经纪人、更多的资深经理人，以及更多需要专业服务的客户。只要我们努力，我们的明天会更好！

华丽蜕变

文 | 成都区域百居乐加盟店 郭英

刚刚加入21世纪不动产百居乐加盟店这个大家庭时，正值寒冬腊月。那时的自己，扎着一个小辫子，应聘时候的紧张，时而还有些脸红……那一幕幕好像就发生在昨天。很庆幸，最终21世纪不动产这个大家庭接纳了我。

虽然第一次出现在这个陌生的大家庭中，但我经常觉得自己是幸运的。伙伴们的呵护，领导的关心，品牌的强大让我从未想过放弃。我一直相信，只要坚持，自己一定能生存下来。在这里有太多的第一次，第一次知道卖房子要去

看房子及了解周围的配套；第一次知道卖房子，要跟保安维护好关系；第一次知道卖房子要寻找客户，为客户推荐；第一次知道卖房子，要经常给房东打电话，有太多的第一次，让我至今回想起仍然激情澎湃，豪情逸致，迫不及待。

有过被跳单的委屈，有过无数次打击、当众被数落。越深入，经历的困难越多。但伙伴们一句句温馨的开导，经理一次次认真的培训，还有那么多双期待的眼神，都使我不断的告诫自己：不经历风雨，怎么会见彩虹？阳光总在风雨后，习惯了在失败中总结经验，在成功后总结技巧，在低落时调整情绪……

一年很快过去了。今天的自己，变得外向，坚强，有干劲和有思想。每个月，我都会给自己拟定目标。在具体工作中，看目标，不看障碍，行动和想法保持高度一致。一点一滴去完成，去积累。工作中，我喜欢用分析的眼光去看待市场，对市场的把握每次都会走在最前沿。当自己缺房源的时候，加班去开发房源；当自己缺客户的时候，坚持每天更新房源，整理网络，吸引客户；当自己缺带看的时候，努力推荐优质房源去约带看。同时我还每天拟定日计划，每天都严格要求自己超额完成，因为销售就是量变决定质变！

知道与得到

文 | 成都区域温江加盟店总经理 陈彬

每个人都在走着自己选择的路。我们都在追求成功，但它并不只在奋斗的终点，更在拼搏的过程。该你走的路，要自己去走，别人无法替代。

无可否认，我们正身处一个旭日东升的朝阳行业，这是一个不争的事实。这里不仅有催人奋进的成功榜样，同样也布满了让人蠢蠢欲动的欲望陷阱。稍有不慎，我们就会走偏或踌躇不前或中途退却。相信进入21世纪不动产的每一个伙伴都怀揣着属于自己的梦想，希望在这里收获成功。但在知道和得到之间，永远都会存在那样一个过程那就是“做到”！

怎么才能做到呢？按我的理解，就

是要走好自己选择的路，就是“心态、坚持、责任、感恩”。

首先心态要好。一个“态”字拆解开来，不就是告诉我们心态不好是因为心小吗？诚然，我们的工作压力很大，免不了担忧和焦虑，但只要学会用乐观自救淘汰无谓的悲观，心大一点，心态还怎会不好？有了好心态，困难挫折只会变得渺小，每一天都积极阳光。

学会坚持。在这个世界里生存，我们需要明白一个道理，那就是坚持与方向同样重要。有个故事讲，一个年轻人去问上帝，要成功需要走多少步呢？上帝轻声答道：就两步，第一步开始，第二步坚持。既然我们已经开始，坚持向前走也成为了我们通向成功的唯一选择。

理解责任。无论是在生活中还是在工作中，成为一个有责任心的人，就会让你的生命旅程被信任和关注所包围。这个世界永远青睐敢于担当的人。我们总是会在某个时刻感到内心的疲惫，但在累了的时候想想家人，想想伙伴，想想社会，这些责任会让我们义无反顾继续前行。

懂得感恩。感恩是大爱。我们要由“恩”生“爱”，“爱”而报“恩”。人生道路上要懂得结善缘，才能走得更好更顺。工作中同样的道理，我们想要得到更多人的帮助，就要力所能及地帮到别人。这不仅需要心存感激，更需要实实在在的行动；懂得知足，知道珍惜，更加热爱我们现在所拥有的一切。

成功是不断的优秀

文 | 深圳泛城 徐丽敏

信息时代的发展让网络无孔不入，无疑让其变成一种必不可少的营销模式，同时网络渠道的开通也带来了更多的关注和机遇。这不仅是企业发展多样化的表现，更是对我们工作的一种大大提升和辅助。酷房网是21世纪不动产品牌下的一家房产信息网络平台，凭借品牌本身的优势行业地位、丰富的业内资源，很快就在网站营销方面建立了相当成熟的推广渠道。下面跟大家分享一下深圳泛城营业部同事对使用酷房网端口的心得体验。

郑禅玉

国威分行3组

了解客户需求其实很简单

3月份开的酷房网端口，9月刚在酷房网成交一单。信息时代的发展离不开网络。面对客户我们提供的是真诚优质的服务，客户的任何意见和要求，都应用心去分析和满足。在酷房网上对于房源的介绍一定要很明确，不用大张其词，简扼明要，站在客户的角度上了解他们需要的是什么，我们就展现什么。用心做事，才能知道客户真正需要什么。



刘欢

国威分行3组

尽最大能力减少客户的顾虑

我也是今年3月份开的酷房网端口，8月份成交了两套，9月份也刚成交了两套。网络端口给大家的感觉就和网络本身给大家的感觉是一样的一虚拟，客户最先顾虑到的就是我们房源的真实性，这就需要让客户了解我们的专业及真诚，陪客户看房，一次两次甚至是很多次。站在客户的角度换位思考，如果是自己买房子也会有很多顾虑，毕竟这是巨大的支出。

在酷房网上大家都有自己主推的房源，我所选择的都是自己熟悉或者是跟业主比较熟的房源，我的熟悉与了解可以给客户带来放心，这样才会更好的满足客户

需求。

买卖永远存在顾虑，我们不可能做到让顾客零顾虑的接受，但是我们可以最大程度的减少客户的顾虑，这是我们需要做的。

张忠熊

华荣分行5组

网络，第一印象很重要

我5月份开的酷房网端口，现在平均一天可以接到1-2个来自酷房网客户的电话。说起酷房网，我觉得房源的照片一定要清晰，在不失真的情况下尽可能多地展示多个角落；其次就是房源解释，除了对其本身的介绍还要对它周边的环境做个解说，这是客户想要知道的，也是客户需要了解的。

如果你在网站上看到一件衣服，其图片展示都让你接受不了，你还会继续浏览下去吗？别说是购买了，基本上不再关注。我们的房源图片也是一样，人都喜欢看好看的，图片如果不清晰美观，第一印象就会大打折扣。越是虚拟的，越靠第一印象抉择。

编者后记：任何一件事都有其待于发现的细节。我们需要更多的关注，需要大家共同的坚持和奋斗。做人做事，做到优秀不难，但是要不断的优秀却不简单。眼见，远见；听音，闻道；被动，主动；做到，做好，你选择前者还是后者，决定你的发展限度，成功是不断的优秀。

学会改变自己

文 | 深圳泛城 徐丽敏

在英国威斯敏斯特教堂的地下室，有块墓碑写着这样的话：“当我年轻的时候，我梦想改变这个世界；当我成熟以后，我发现我不能改变这个世界，我将目光缩短了，决定只改变我的国家；当我进入暮年以后，我发现我不能改变我们的国家，我的最后愿望仅仅是改变一下我的家庭，但是，这也不可能。当我现在躺在床上，行将就木时，我突然意识到：如果一开始我仅仅去改变我自己，然后，我可能改变我的家庭；在家人的帮助和鼓励下，我可能为国家做一些事情；然后，谁知道呢？我甚至可能改变这个世界！”

教授们常用此来警示他们的学生：当你浮躁不堪、方向迷茫的时候，不要抱怨你周边的环境，朋友，家人，你身边的一切客观条件，因为你需要的是正视你自己。所以，其实对于每个人来说最重要的是学习……如何改变自己。

改变自己，就要学会调整自己的心态。9月23日，工商部营业部C区财富1组-麻忠喜，开了一个收佣109万的买卖单，每每我们收获果实的时候，心情是极好的，但是更多的我们是关注其过程中的总结与蜕变。麻忠喜有个外号叫“麻将”，这是同事们之间的昵称，可见平时大家关系都很融洽。在未采访之前，店面助理告诉我，“麻将”性格比较内向，真正见

面时才发现其实那不是内向，只是不爱说多余的话，我们没有谈及很多关于如何成交如何做单的事情。

麻忠喜说：“进入这个行业已经有些年头了，我一直记得我的一位领导送给我的一句话，不要抱怨客户，不要抱怨业主，不要抱怨同事，这三个不要抱怨一直陪伴着我成长，起初我还不太理解，因为无法做到，但是随着时间的沉淀、积累，我的心态慢慢的变得稳定。我告诉自己，这个世界没有谁可以随随便便成功，当自己无法改变周边的一切不如意情况，这个时候是不是应该学着去改变自己，改变自己就是调整心态。今年6月份我进入工商部，之前一直都是做住宅，刚进工商的时候心态很不稳定，心气高，老想着做大单，这是典型的不脚踏实地干事，好高骛远只会让自己走的路更辛苦更曲折。我们是一个服务行业，客户就是上帝，不管遇到什么情形我们不要轻易的去抱怨，不同的立场，不同的利益关系，每个人的顾虑层面都不一样，也不要抱怨同事，同事也代表着公司，我们是一个团队，算算一天24小时，真正相处的时间大部分还是和同事在一起，比和家人的时间还多。

生活在大都市人人都有压力，物欲横流的社会让我们大家都变得很浮躁，房贷，小孩，各种需求，各种消费，我们在工作我们在生活，我



们做的是为了过更好的生活，原本很幸福的目标我们为什么要让它充斥着焦虑与无限的压力呢？深圳房价物价太高，我想在这儿奋斗几年然后带着老婆孩子回湖南老家，做点小生意，开拓另外一片生活，这是我对幸福的态度，也是我对对自己心态的调整，我做不到的，换个角度，可以做得更好。”

所谓改变自己，其实就是学会调整自己的心态，我很喜欢某小说里一句话：“我努力得做好每一份工作，赚我该赚的钱，在用这些钱去旅行，去做我想做的事情，让我的心胸变得更开阔，让我的视野变得更宽广，再当你回到工作岗位的时候，你的心态变了，所有的一切就都变了。你的心态变了，一切都有答案了。

我们不能改变天气，但是我们可以改变心情。我们对生活微笑，生活也会对我们微笑，因为年轻所以会经历很多，生活本身就会遇到很多情绪和变数，摆正心态切勿抱怨，我们更多的是要学会如何对待自己，改变，从自己开始。 

我们在，幸福海岸



文 | 深圳泛城徐丽敏

有人说，青春之所以幸福，是因为它有前途，也有人说，是因为它的不可复制性。年轻是幸福的，更是充满希望的。

21世纪不动产深圳泛城有着一批充满活力、满怀信念的年轻生力军。宝安A区幸福海岸分行，90%的经纪人是今年刚毕业的大学生。陈灿杰就是他们中的一员。

“我今年刚刚毕业于海洋大学，学的是模具设计专业，但我本身喜欢做销售工作。今年2月份公司去我们学校招聘，带着试一试的心态我去面试了，没想到就真的被录取了，来的时候我爸爸就给了我两千块，我知道今后的一切都要靠自己了。”

这是我第一次进入社会工作，任何事情对于我来说都是一种挑战。最开始的两个月也是最辛苦的两个月，和同事们一起发传单、打街霸，每天连续站10个小

时。但是我很开心，在享受学习和成长。战友们大多刚毕业，大家一起学习一起努力，我们朝着共同的目标迈进，那种感觉是很美妙的，那就是幸福吧。

刚开始接触客户时，大家都很怕被客户拒绝，一旦被拒，我们似乎就变得束手无策。对于未知的事情大家都会充满恐惧，可是一旦经历后才发现其实没什么。我们要带着一颗自信的心去面对客户，服务就是我们的产品，我们相信自己的产品是最好的，要相信我们提供给客户的都最适宜的，要带着这份承诺和信心去和客户沟通。现在我已经不怕被拒绝，很感谢领导们经常给予我们精神层面的培训，也许有人会说这些培训或者加油打气的話很空虚，但是它的确给我们带来很多的思考和帮助。

幸福海岸分行经理徐王伟，每次陪客户看房他都会陪着我们一起。我们大家无论是工作上还是私下里关系都很

好，这样的工作环境和气氛让我们业绩越做越好。张区（张勇华）经常告诫我们“不管你行不行，你必须行”，这对于我们是一种唤醒，更是一种号召！

销售工作真的很能锻炼人，现在的我遇事比之前沉稳许多，带着这份平静的心态我相信会越来越好，对于规划，我向来没有计划的习惯，因为计划赶不上变化，我只说在未来的两年内我会继续在地产行业拼搏。”

陈灿杰平实的话语，让我们明白，为自己努力的时候，就是一种改变，改变了自己就是改变了世界。当我们努力用心去做一件事，也许它不是你最喜欢做的事，结果或许也不是最好的，但你一定会因为你的付出收获良多。上个月陈灿杰取得宝安A区个人业绩第一名的好成绩，幸福还岸分行前3个月的组别业绩都位居宝安前二名，上月则位居第一名。幸福海岸这一群毕业生是好样的。☎



团队是怎样炼成的

文 | 集团运营支持服务中心 杨 钦

金秋十月的北京，是欣赏红叶的最佳时节，可当真正置身于红叶中的时候，却没有欣赏红叶的轻松与心情，有的是汗水，是竞争，是任务，更是团队的荣誉。团队，当下十分热门和流行的词语，也是企业核心竞争力的重要组成部分。现在的时代是一个讲求团队和团队协作的时代，单枪匹马打天下的个人英雄主义时代已经渐行渐远、一去不复返了。如何能够打造一支具有强有力战斗力的团队，是摆在企业和领导面前的现实课题。

进入21世纪中国不动产工作满一年的时候，有幸参加了集团蟒山森林公园团队拓展活动，通过一系列的竞赛项目，在参与中体味“团队是怎样炼成的”。最后一天下午的六个拓展项目——“蛟龙出海”、“大河之舞”、“不倒森林”、“一圈到底”、“能量传输”、“激情节拍”，不同的项目，不同的做法，不同的体验，诠释了团队建设的三大要素：目标，协作，沟通。

目标：在规定时间内全部完成且用时最少，争取最后的胜利。团队之所以称为团队，成为团队，就是因为所有成员拥有一致的目标，并且都为了实现同样的目标而分工协作。团队目标，

简单而具体，容易理解，有紧迫感。如果没有目标，那就只是团伙；如果没有目标，就不能形成凝聚力；如果没有目标，也就不会有成功。

协作：所有的竞赛项目都是团队项目，都需要参与者互相协作，共同参与，共同完成。团队就是一群为了实现共同目标或完成共同的任务而紧密结合在一起，互相高度依赖的人。要想协作成功，不仅要理解每个成员在团队中的角色认知和定位，更要协作一致，而不能各行其是，只讲个性。

沟通：所有的竞赛项目要想最终成功完成，需要全体团队成员充分沟通并且达成一致意见。既要充分表达自己的意见，挥洒个性，也要积极倾听其他成员的意见，形成良好的双向沟通氛围，求同存异，共赴前程。

此外，除了具有共同目标，良好的协作以及充分的沟通之外，平和积极的心态也是保证成功的重要因素。在完成这六个项目之前，我所在的“责大队”在上午的项目中全面落后，全体团队成员没有灰心和气馁，而是放下争强好胜之念，将全部的注意力、体力和精神都放在如何以最好的状态完成下午的项目中，大家都不在患得患失，不再去关心名利荣辱，只关注目标。在这种平和、积极的心

态基础上，最终的结果是取得了六个项目用时最少得分第一的好成绩。正是：心态决定一切！

两千多年前的楚汉相争，项羽勇猛无比，力大能拔山，然而最终得天下的，不是项羽，而是刘邦。刘邦网罗了很多人才，组成了一个人才济济的智囊团。而项羽生性多疑，不能够任人唯贤，最后落得一个兵败身亡的下场。刘邦建立了一个人才各得其所、才能适得其用的团队；而项羽则仅靠匹夫之勇。刘邦的胜利，是团队的胜利，是一个团队对一个单人的胜利。历史的长河为我们讲述了太多有关于团队和团队精神的故事，也全面地诠释了团队精神：尊重个人的兴趣和成就是团队精神的基础，协同合作是团队精神的核心，全体成员的向心力、凝聚力，反映的是个体利益和整体利益的统一，并进而保证组织的高效率运转则是团队精神的最高境界。

回程途中，双腿有如灌铅般沉重，不仅是因身体上的自然反应，更是因为心理上的震撼与承受。所有的收获，所有的感悟，此刻都被装进了行囊，装进了脑海，装载到了心灵之中。此刻虽然沉重，然这份沉重会让未来的日子变得些许轻松，会指引我融入团队，依靠团队，改变心态，改变状态，继续朝着目标努力前行，直至到达彼岸。

难忘蟒山——公司大型集体拓展活动有感

文 | 集团内审部 刘庆余

北京的深秋。公司去蟒山森林公园举行员工拓展活动。看过网上的介绍，说它山势起伏形如大蟒，林海葱郁层峦叠嶂，内有一个以花岗岩刻切成的石雕大佛，极切合风水神态。

本以为参与人数稍多的山地活动，决计不会攀得太高太远，中间总要踩石子，趟趟小河的，跟走平地消耗的体力差不了多少，习惯了也不觉得累，又想着这秋日里山上树上遍披红叶，姹紫嫣红的映在小溪里应该很美。算是一次惬意的游玩吧。

周五中午由市区出发，行车路线已经很熟络了，沿着高速公路飞奔出去45分钟后，落脚点栎然山庄出现在视线之内。

人员混合编队，各队的名头起得宏亮易记：响马、分之悦、责大、任我行、创世纪、新世纪。有的一目了然，有的神秘莫测。

下午和晚上的室内游戏和联欢，先让各队体会了一把轻松欢乐的味道。看到平日里不苟言笑的两位领导，出演在非诚勿扰的现场和三国中介的门店的时候，大家是否感到稀奇吃惊？那么作为高富帅征婚被拒和海归经纪人被切单的时刻，大家一定露出开心的微笑。亮点出现在最后的压轴节目：男女反串时装走秀。两位队长的丰乳肥臀造型真是让大家笑喷了。整个晚上，愉快飘扬着弥漫着，抹杀了年龄的界限，21世纪人的笑声掌声喝彩声，恣意倾泄在山庄活动厅中。

周六清晨，没有城市喧嚣的野外分

外安静和洁净。教官为6个队安排了体力加智力的分组PK项目，并起了个朗朗上口的名字叫“密令接力”。

我们组先碰到一个难题：给定13根钉子，其中1根半插在地里，怎样将其余12根在没有外力的作用下同时放在前一根钉子上？我们尝试着横放竖插斜搭，七嘴八舌出谋划策百思不得其解，可恨的是我4年前碰到过这个问题，可惜头脑中那段记忆变成了白板，好像就差一个完整线索的接头没有衔接上。超时了。在大家强烈要求下，教官揭晓了答案，我们恍然大悟。太奇妙了！想想吧，那12根钉子要搭成农村屋子“人”字房檐的形状，还要充分利用到钉帽。不知没有接触过这道谜题的同学能给出解决方案吗？

另有一个题是：怎样在一张A4纸上站上8-10个人？一开始我们想，挑2个壮汉相对站定，其余人等或趴或跪或蹬在他们身上，坚持住就搞掂。但2位壮士揣摩着高难度姿势，瞄着其他人摩拳擦掌的样子，先心虚放弃了。还是一名队员想出了对策：对折A4纸，从边沿起始循环往复向两边剪开，中间剪成连绵不断的一个圆环，剪到一半时，大家就知道方向对路了。噫，大功告成！

既然叫接力，当然也考验眼神和体力，要找到沿途的联络小组和打卡点。匆匆浏览过口令，我们就循着纸条的提示飞奔出去。同组的两个小姑娘体力真好，奋勇前进一马当先。真难忘记那汗津津绯红的笑脸和小鹿般飞驰的背影啊！一时间，几队人马就在蟒山脚下迷宫似的弯弯小路中奔跑，在雍容儒雅气度宽广的大佛前后穿梭。



当对不到口令找不到路标解不开谜题时，心底油然而生一丝绝望，联络人啊，你们在哪儿啊？忽然转弯处出现一队人马，带着兴奋风驰电掣，喊着接头口令上半句呼喝而来。我们听着他们的语言瞪着他们的表情，不禁瞠目结舌，心里感慨：这是哪个天才写出的密令哟！

最后的高潮部分，是6个队比拼如何在最短时间内完成6个集体挑战项目。多人跳大绳、竹筒滚球、接龙扶杆、绑腿行走、多人钻圈、口号接龙，各队忙得兴致盎然不亦乐乎。所有人都为每一队同伴加油而声嘶力竭，都为每一队同伴的通关而欢呼雀跃。嘹亮的呐喊响彻在蟒山空谷之间，驻足观望的路人见证了21世纪人的团结自信。

完成了全部项目，看着同伴们脸上的兴奋与激动，我突然感觉很平静、很熟悉。抬头望望周围群山的轮廓，告诉自己刚刚就在这里奔跑跳（下转19页）

企业文化决定体系能力

文 | 集团市场发展中心 张磊

这是一个怪异的题目，一个是文化，一个是体系，一个抽象，一个具象，这好像是一道数学应用题，讲的是一个从A点到B点的故事。从A点到B点确实需要一番逻辑推理，但是这个推理路径很有意思，也很有意义，它最终告诉我们一个道理，一个形成规模的，寻求未来更大发展的企业，如果没有自己

(上接18页)跃，应该算是征服过一点困难了。大家匆忙的拿着相机享受快门的咔嚓声，心情和景致相映成趣，拍照留下珍贵的记录。

其实，开始时也许没有人会预期这次拓展训练能有什么样的结果，但是当看到同伴们竟能在4分钟内完成6个挑战项目的时候，当教官和队友说出自己心中感受的时候，我们又何尝不是真切体味到诸多的感慨。生活中被时间磨蚀掉的意志、激情与活力，仍然还充斥在每个人的心底；同伴的鼓励和集体的力量，当然能催生出每个人潜伏的能量！

那一刻，我明白了，纵然各队名次上有先后，但我们没有失败者，因为我们已经数次战胜呼啸的秋风和内心的软弱。

那一刻，我顿悟了，一支坚不可摧的队伍能够攻克前进道路上一个个看似牢不可破的城堡，因为我们相信，你我的膝盖和肩头是可以相互交托生命的坚强后盾。

教官的口令和伙伴们的口号声犹在耳，歌声惜别归程。蟒山因为21世纪人的存在而更显挺拔，21世纪人责任、创新、

可传承的企业文化，那么它的发展就必然会遇到瓶颈。

体系就是产销服务链 文化就是运转形式

在这，我先名词解释一下，什么叫体系能力，其实体系能力顾名思义就是指产品从研发生产到营销，最后到售后，整体的生产与销售链条以及它的运

分享的信念因蟒山的映衬而更显巍峨。

我们都经历了一次或多或少的蜕变，在这秋意浓重的蟒山。

行笔至此，意犹未尽，成诗一首，以志蟒山之游。

任恼人的秋风吹动衣襟
创造自由的率真和清新
新生的种子我们一同种下
响亮呼喊属于英雄的强音
分享色彩斑斓的喜悦
责任衬托冲锋的精神

我行走在青翠的林地
世纪的新绿潜藏久违的娇嫩
世纪的底蕴点染成熟的颜色
马到成功是孜孜以求的铭文
悦耳的欢声笑语鼓舞疾风
大声追问卧佛和山林：

可曾听见21世纪鏖金的号角
可曾看见战友们缤纷的青春

营能力，它的服务链条好不好，大家评价高不高，能占得多少市场分额，顾客消费完以后人家还愿不愿来，是由体系能力决定的。

从文化到体系，就是A点与B点之间的关系，关系就是路径，就像人脉，在庞杂的社会网络中，我们总能找到彼此的关系，而一旦把这一路径找准，并明确下来，那么这样一道数学题也就不难解开了。而这个路径，其实就是方法，方法就是战略！如果没有战略，就好像找不到方向。内部繁杂的日常性工作难题压得我们喘不过气来，同时让企业在不进则退的商场自然发展规律中，面临险境。

简单地说，企业文化就是：一个人带领一群人，确定一个目标和方向，一起努力并最终达成，在这一个全过程中，这个团队的统一行动、做事方式、共同语言、默契程度，构成了一个特有氛围，当团队把氛围传承复制给更多人，从而使之形成一个企业的时候，就叫做企业文化。

文化和体系都是 战略执行后的成果

那么，从A点到B点，是怎么样一个路径呢？A点是我们的起点，B点是终点，我们制定了到达终点的策略和计划，也就是战略，剩下的，就只有实施了。大多数公司会过分纠缠于战略的正确与否，形成在发展上徘徊不前，最多

的表现做事缺乏执行力，没有得到结果就半途而废，事情永远得不到答案。更有甚者连半途都没有，老板给一个目标，喊一句口号，剩下的就是叫手下自己去领悟和发挥。以上两种情况是比较多见的，越是多见的，就越是难以成就，道理很简单，卓越的企业只能是少数！

所以，从A到B，是要考验领队者的管理能力的，别说你带着成百上千人去搞经营去征战商场，就算你带着100个人出去玩一圈，搞个拓展或者旅游什么的，这一趟下来也得给你累个半死，原因就是它不是你一个人在旅游，而是一群人在旅游，每个人都有自己的想法和兴趣，所以，领队的人得建立一个组织，要有单位、有分工、有机制才行，谁负责吃喝，谁负责住宿，谁负责买票，领队者要亲自确定行程，旅友们管这个叫“旅游攻略”，也就是为了如何做到不走冤枉路而又尽兴的玩。在这里切记，务必要让你的组织听明白了你的“攻略”并得到大家的一致认可，因为这是路径说明书，地图，为了确保所有人最终达到目标，你要经常性和阶段性的询问他们的意见和感受，因为参加旅行社旅游过的朋友都知道，您的行程计划我如果不感兴趣，我就不跟你走了，也许开小差，也许直接退团，一旦你的这100人都这么干，如果你是导游，我想你老板一定会找你麻烦。所以，领队者是一个极其操心的角色，千万不可把全

部精力投入到欣赏异域风情中去，因为领队者的兴奋点不在此。以上我说的那么多，其实就是为了强调一点，“旅游攻略”即战略！战略需要执行和理解决，以及不断反复的沟通。只有如此，我们才能从A点到达B点。

文章的主题是企业文化与体系能力的关系，我扯战略是不是跑题了？其实不是，话说回来，从A点到B点，没有战略是不行地，没有执行力也是不行地。而成功达到B点后，我们会收获两样东西，第一样，自然是成功后的喜悦，大家沉浸在这一气氛中也是很正常的，但是此时领导者和一些有心的团队成员，应该在心中已经暗暗总结，他获得了一次成功的组团或旅游经验，以后要不断的获得成功，就会复制这次成功的方法，这就是体系，也是团队完成任务的能力；第二样，就是成员之间的关系。人是这样的，有个词叫同甘共苦，长时间的在一起一定会有感情和默契，彼此熟悉做事情的方法和沟通的方式，这种关系变成了一种氛围，有的时候几个人凑到一起，彼此不用说话也心灵会下一步要干什么，怎么干。往小了说，这是团队氛围，往大了说，就是企业文化。所以，企业文化是成功的战略执行之后得到的成果之一。而另一个成果，就是可以复制的体系。

有什么样的文化 就有什么样的体系

所以，现在大家知道我为什么说战略了吧，企业文化也好，体系能力也罢，那都是结果，浮云，只有战略是过程，就是那个从A点到B点的过程。那么，我想我已经把战略，企业文化，和体系能力三者之间的关系说清楚了，下面我再跟大家分享企业文化与体系能力之间会发生什么。

企业文化如果用比喻法来介绍的话，就好比一个人的性格，这个人说话做事的方式，都是由他的性格决定的，性格是人们不可能彻底改变的东西，它在你的血液里，在你的遗传基因里，有句话大家都知道，性格决定命运，我非常认同这句话，但是性格分好多种，很复杂，绝不是我们想的，就那两类，否则社会上除了成功人士，那剩下的就都是失败者了。性格可以决定一个人有没有上进心，专注不专注，好不好学，有没有毅力，有没有激情等等，但是它有一样不能决定，那就是智商。两个都好学的人在一起学习，最后考试成绩一定会有差别，我没有其他的解释，原因只有智商这一项。而智商就好比我要说的体系能力，一个人如此，一个企业同样如此，企业也有性格，也有智商，它的智商就是它的体系能力，只不过不同的是，人的智商是天生的，而企业的体系能力是磨练出来的，靠什么磨练？企业性格！也就是企业文化使然，所以，文化与体系两者互为关联，密不可分，企业文化决定体系能力。有的企业历经几十年

风雨发展，战略就是随机应变，它从中积淀了自己的文化，这样的企业适应能力和抗风险能力较强，而有的企业通过完成一个又一个目标，靠坚持的战略，沉淀下来了自己的文化，这样的企业学习能力和执行能力会比较强。不同的发展历程和战略执行，铸就不同的企业性格，而不同的企业性格形成不同的体系能力。

我现在对以上我的观点做最后总结性发言。首先，战略执行可以培育企业文化，从A点到B点需要战略，而企业的文化决定这个企业的体系能力，你是什么性格，你就有什么样的能力，这个逻辑关系是有的。其次，既然战略是基础，那么战略怎么定呢？其实你要这么问那你就错了，战略的关键不在制定上，而在执行上，执行力才是成败的关键要素！

没有执行力和良好的沟通 一切都是不行的

企业文化决定体系能力，那么企业文化有没有最基本的指标呢？下面列举几项：

好的企业文化第一条：把企业做成大家的。比如，对于管理，少用空降兵，把机会留给自己培养的人，对于员工，把适合的人，放在合适的岗位上，让大家把个人发展与企业联系起来，而不是把个人发展与跳槽联系起来。对于

干部，多给思考的空间，多给承担的空间，每一级有每一级的职责，高层把握方向、管运营、想战略，中层站在公司层面多思考、多建议、多创新，而不是每天只有执行和应对，这就需要一定的放权了。

好的企业文化第二条：执行力必须到位。每一名员工都清楚企业的战略，这说明你内部宣传工作做的好，而如果每一名员工都能清楚自己每一天干什么干多少，每月创造多少价值，并愿意主动的去搞生产，这说明你的执行力够强。

好的企业文化第三条：打造优秀的事业发展平台。我总结了一个评判标准向大家介绍一下，这个标准的名字叫“三横一竖”，“三横”即：员工的学习、发展和收入，“一竖”指的是无障碍的沟通。如果以100分来衡量，你能给企业打多少分？

这是我认为最基本的三条，真正做好也是很难的。无论你的文化特色或企业性格是什么，这三条都是必须的，你违背了它，就违背了员工求职中的普世价值观。☞



激情团队熔炼拓展训练营



文 | 本刊记者

2012年10月26-27日，在北京一年中最美的季节，21世纪中国不动产集团组织了拓展训练，地点在昌平拓然山庄和蟒山森林公园。由于组织工作充分和大家的配合，从队伍集结、登车，到分房间、领房卡都进行得很顺利。本次拓展训练由希尔拓展公司组织，随队共配置了八名培训师和工作人员。

第一天的拓展内容分为室内破冰和室外竞技两个部分，打乱队伍分组，建立队徽、制作队旗、编唱

队歌、创队口号。六支队伍整齐亮相——分之悦、响马、责大、任我行、创世纪、新世纪。我们的队名中体现了“分享、责任、创新”。我们第一次知道用10根手指可以托起一位女生，团队的力量真是无穷！

之后室外的“达芬奇密码”更是首次考验了大家的体力和协作能力。本次拓展训练恰逢酷房网上线两周年，大家分享了蛋糕的同时也送上了温馨祝福。晚上的联欢可谓别开生面，从各团队编创的喜剧到最后压轴的服装秀，各种经典场面令人捧腹大笑，无形中促进了各员工之间的沟

通和了解。

第二天上午在蟒山森林公园的“定向寻宝”活动，才是真要拼体力和智力的时候。在做完了有趣的全体热身之后，每队分到了一个密令，根据不同的任务在规定时间内完成打卡、挑战游戏并获得积分。有的密令内容还需要在某地点与别的队伍交换任务。这个环节充分考验了很高的分工与协作能力。下午近一百人的“信任人椅”一次成功，据拓展老师说这是以前拓展中很少见到的。激情挑战赛分别由“蛟龙出海”、“大河之舞”、“不倒森林”、“一圈到



底”、“能量传输”和“激情节拍”六个环节组成，只有在最短时间内完成全部六个环节的队伍才是优胜。大家充分感受到团队配合和稳中求胜的重要性。

最后，拓展老师在为大家做最后的分享时我们发现很多都是与公司价值观“求实、责任、分享、信任、坚持、创新”相联系的。下午五点，惜别了拓展老师和蟒山森林公园的美丽风景，我们踏上了回家的路程。为期一天半的拓展训练圆满结束了，相信大家各自都有不同的收获。☺



北京楼市金九成空银十褪色

新浪房产9月29日

新浪乐居讯（编辑 田甜）作为楼市的传统旺季，“金九银十”一向被寄予厚望。今年金九已近尾声，北京的商品房住宅市场却并未出现热销局面，新房和二手房的成交量环比均有所下降。而十月受长假影响，预计交易量还会有进一步的下滑。分析人士认为，2012年的“金九银十”期待落空，或将平稳收场。

9月新房成交量环比降18% 10月或进一步下滑

据21世纪不动产监测数据显示，截至9月28日，北京市新房成交量为14000套左右，环比8月同期下降达18%；二手房成交量为12000套左右，环比下降16%。21世纪不动产分析师张磊分析称，10月份受长假影响，预计交易量还会有进一步的下滑，2012年的“金九银十”疲态尽

显，或期待落空。同时，张磊认为，9月北京成交已基本恢复到今年5月份之前的水平，成交量的下滑表明，在5个多月的喧哗与骚动后，楼市已进入理性阶段，如果未来政策不出现大的变化，从四季度到年底整体市场基本都会延续这一状态。

购房者心态趋于平稳 金九银十或成传说

随着市场逐渐稳定，8月份普遍存在的恐慌心态已逐渐消散，购房者心态开始趋于平稳

回顾去年，9月和10月北京二手房交易量分别为9927套和8277套，新房为9936套和10231套，环比2011年的8月和7月均有所下滑。21世纪不动产亦庄区域门店经理介绍说，“最近两年几乎没有金九银十这一概念了，无论是一手房还是二手房，客户都比较谨慎，对

楼盘的具体情况关注比较多”。家住东四环的张先生就表示，“因为家里有老人和小孩，60平米的房子显得有些小，结合目前的家里的经济状况，我们从去年开始就一直留意价位在1万元出头，面积在80平米以上户型，而且楼盘附近必须有地铁或城铁交通。”

虽然日前北京、上海、广州等一线城市出现严格限购，或是限售高端楼盘的情况，但调控政策进一步加码的可能性相对较小。张磊表示，目前无论是政策面的消息还是购房者的心态，均比较稳定，而经过此前几个月的消化，首次置业需求和改善性需求均已到达瓶颈，不可能继续迅猛增长。此外，部分开发商避开旺季，9月开盘的项目也没有预期的多。而10月长假，将明显影响成交，环比继续下滑的可能性较大。在较理性的市场环境中，“金九银十”或已成为一种传说。

今年高峰已过 楼市重回观望

21世纪经济报道 2012年10月11日

9月以来，房地产市场的观望气氛，在黄金周表现得更加浓厚。

据21世纪不动产研究中心监测，全国54个城市10月前7天，新房成交量较9月份同期下降75%，较去年同期微降3.7%，较2010年“十一”期间下降近三成。其中二三线城市成交量较去年“十一”期间出现上升，

而一四线城市出现下降，四线城市跌幅明显。二手房表现亦不尽如人意，监测的6大城市10月份前7天较9月最后一周大幅下降约67%，较去年同期下降约61%。

北京市住建委在“十一”期间暂停网上签约，没有整体数据的统计，从记者了解的情况看，有少数

楼盘销售情况较好，多数售楼处门庭冷落。北部地区9月热销的几个项目，节日期间的售楼处也难得看到购房者。

业内人士认为，十一黄金周成交的大幅下滑，表明9月份以来楼市观望态势正在蔓延。数据显示，9月，一线城市新建商品住宅成交（下转25页）

北上广二手房价格上涨 部分二手房业主惜售

中国证券报2012年11月09日

10月以来,上海二手房新增挂牌房源减少,价格出现小幅攀升。不仅上海,北京、广州、深圳、天津、成都等城市二手住宅价格指数连续7个月上升。但除了沪穗两地10月成交量小幅回升,而其他四城市成交量有所回落。

北上广等二手房价格指数连续上升

机构数据显示,2012年10月,北京、上海、广州、深圳、天津、成都六城市二手住宅价格指数连续7个月上升,各城市指数自3月份起累计升幅在3.5%—12.0%之间不等。

其中,上海和广州10月环比升幅较大,均在1.0%以上;其他四城市环比涨幅相对较小。市场分析人士称,这主要源于沪穗两地10月成交量小幅回升,而其他四城市成交量有所回落。

据悉,继前两个月二手房成交量持续回落后,6城市10月份二手住宅成交量基本保持平稳。据统计,当月

6城市二手住宅成交面积合计约411万平方米,比9月小幅回落3.7%。

分城市来看,上海和广州二手房成交量环比小幅增长,其他四城市成交量环比跌幅在二至三成。总体而言,今年“金九银十”的表现不尽如人意,成交量并未创新高,甚至低于7月和8月的水平。

沪部分二手房业主“惜售”

在新增挂牌房源较少、买卖双方持观望态度等因素影响下,10月上海部分板块二手房成交均价呈现缓慢上升趋势。

21世纪不动产上海区域市场研究部最新监测数据显示,10月期间上海二手房成交量为1.72万套,环比减少3.3%,同比增加113.7%,今年10月成交水平与同期9月成交相比表现平稳;成交均价为1.61万元/平方米,环比上涨0.57%,同比上涨5.8%。

21世纪不动产最新抽样调查显示,上海普陀长寿、虹口凉城、杨浦

控江、浦东北蔡、闵行七宝、松江九亭等板块,10月下旬(17日-31日)二手房整体价格与10月上旬相比平均上升1%-2%,整体价格呈现缓慢上升趋势,而挂牌增速趋缓。

据21世纪不动产上海锐丰锦绣华城店区域经理罗立兵表示,7月、8月、9月份锦绣华城优质房源在国庆节后的一周,房东纷纷上调价格,原来一套二手房子的单价在2.7万元/平方米,如今已调至3万元/平方米。挂牌客户也持观望心态,从而出现了租售共挂的现象,甚至还有部分业主出现“惜售”态度,此类业主看好后市能够持续回暖。

21世纪不动产上海区域市场分析师黄河滔认为,三方面因素影响二手房的价格:一是二手房市场促销力下降,整体市场出现回暖趋势,房东趁势调价;二是二手房前期优质房源消化明显,新增挂牌增量减速,引起现有挂牌房源价格看涨;三是业主观望氛围加重,同时“跳价、惜售”等现象频出,业主看重未来后市发力。

(上接24页)面积为324万平方米,环比下降14%。成交量在2012年6月份达到成交顶峰后,近几个月呈现波浪式下行的态势。

分析人士称,9月北京和深圳成交量环比均下降近三成,一方面由于8月基数较高,另一方面受前几月资金面及市场氛围的变化,部分开发商的销售策略趋于保价,逐步减少的高性价比楼

盘,也使购房者入市的积极性转弱。

一位品牌开发商营销总监也感受到楼市的观望情绪。他表示,金九银十原本由于季节景观性极好,是房地产销售的传统旺季。但由于政府换届日期临近,购房者开始出现迟疑态度。另外,购房者目前普遍认为,近期房价不会再上涨,所以他们开始从容选择楼盘,没有以往的恐慌性购房心态。

21世纪不动产分析师张磊表示,楼市疲态尽显,2012年的高峰已经过去。

10月份受长假影响,预计北京交易量将在9月份的基础上进一步下滑,业内原来期待“金九银十”再收获一把的愿望已基本落空。这表明经过5个多月的喧哗与骚动后,楼市已进入理性阶段,如果未来调控政策不出现大的变化,年底整体市场基本以平淡为主。

大单成交经验分享

文 | 北京安信瑞德优山美地店 周海艳

9月中旬的一天下午，17点左右，一个听起来不像客户打来的电话，问我一个高端社区的情况，我推荐了几套性价比较高的房源。之后我带客户先看了两套房子，客户不喜欢，并说了自己的需求。根据她的想法，我又带客户看了一套房源，她看后很满意，并说再约时间带家人一起去看，同时约业主谈一下价钱的事宜。

第二天打客户电话，一直是关机状态，晚上客户主动打过来约第二天下午看房，同时希望和业主谈谈。

见面之前，我先给业主打电话，告诉业主客户很喜欢这个房子。客户陪

家人看过之后，也都很喜欢。双方见面后谈价钱，业主一下降100万（降得太快太多会影响客户的心理价位），客户想再降100万就愿意成交，但业主不同意，双方陷入僵局。看到这种状态，我只好说服双方回去都再考虑一下。我心里知道这种状态肯定是签不了的，不过，业主想卖客户想买，还是有成交机会的，便单独约双方又谈了谈。经过半个月的时间，双方都同意各让一步，于10月中旬顺利成交。

通过这个单子，我自己也总结了一些经验教训：首先一些老的经纪人可能都会犯的错误的，觉得不靠谱的客户就不上心，结果被其他公司签走了。我起

初也觉得客户不太靠谱，但只是心里暗想，行动上还是一如既往的对待客户。其次，真诚地对待客户。和客户聊天时要认真分析客户需求，及时给客户找最满意的房源。我们对客户真诚，客户同样会将心比心地对我们。这个客户成交后对我说，以后买房就会从我这里买，不会找其他经纪人。

通过这次成交，收佣402000元，我很高兴，自己的付出和坚持终于得到了回报。借这个机会我要感谢我的经理，在整个过程中给了我很多帮助，给我许多鼓励和支持。也感谢公司给我这样一个平台，正是因为21世纪的品牌，大公司的形象，客户才会对我更加信任。☺

21世纪不动产让我起航

文 | 成都区域百居乐加盟店 杜果

大学即将毕业时，对未来都有梦一般的美好勾勒，对职业生涯的兴奋与懵懂。与21世纪不动产结缘，是由于对房地产市场前景及21世纪不动产品牌的信心。

作为刚入职2个月的新人而言，一切都是那么新鲜和充满挑战。看着一个个优秀的伙伴，我深刻明白了学习的重要性，要走的路还很长。我明白了一个道理：作为一名21世纪不动产的置业顾问，我要做的就是为我的客户提供最佳的买房与卖房方案。我能为客户提供服务的不仅仅在二

手房，而且还包括新盘等。

刚开始的时候，客源、房源是我最大的难题。经验的缺乏让我也遇到过瓶颈。怎样才能让自己快速成长呢？在客户为王的时代，只有多接触客户才能让自己获得充分的学习机会作为一个新人，如何开发房源，积累客户，让我焦虑不安，踌躇不前。

在我困难的时刻，感谢21世纪不动产区域合作营销中心为我们搭建了一个新的业务渠道，那就是新盘合作营销。从第一天接触新盘项目开始，合作营销的项目经理，百居乐团队的管理者们就给予了我最大的支持和

帮助，他们一次次帮助我、陪同带看、协调各方关系，给我鼓励，让我更多接触客户、了解客户需求。当我促成第一套新房成交，看着包括客户在内所有人笑容的时候，我感受到了这份努力的价值：帮客户找到家是一件多么神圣的工作！

虽然我已经卖出去了好几套新房，但我知道要学习的还有很多。眼下的市场，如果我们二手房与新房两条腿走路，我们将走得更稳，更远。对新人而言，我们可以接触到更多客户群，得到更大更广的发展平台，为我们将来要走的路打下更坚实的基础。☺

“三多”与“三勤”

文 | 北京安信瑞德草桥欣园店 邢雪云

邢雪云是10月北京安信西南营业部单数冠军。以下是她的心得：

来草桥欣园店转眼间已经快3个月了，在这个集体里同事之间相处非常融洽与和谐，我得到了经理和同事们的许多帮助。

有朋友问我，做房产行业这么久有什么心得？我想不外乎就几点：对所在区域房源信息多实勘、多记、多了解，做到心中有数，加强业务知

识的掌握，对客户要深入的了解，用心沟通，真诚的对待每一位客户，做到：嘴勤、手勤、腿勤。

我的客户都是来源于：酷房网、搜房网和门店接待。在接到每个咨询电话的那一刻起，我都会耐心的解答他们的咨询，第一时间详细问清客户的需求，然后提供几套相应的房源信息供他们选择，并且争取在第一时间约看。

对客户来讲，他看中的可能是你的公司品牌，可更看重的可能是你的公司

形象和服务。经过真诚的沟通和交流，客户一定会成为我们忠实的客户。

由于工作带给我的快乐，我很珍惜目前的工作，自认为业务能力还算精通，能够做到细心和耐心，踏实肯干，努力与客户沟通，化解各类矛盾，遇到蛮不讲理的客户，能做到包容和理解他，最终也能得到客户的理解和尊重。我会在今后的工作中加强专业知识的学习，进一步提高业务知识，全面提高综合业务水平，把自己培养成业务全面的经纪人。☞

第一个月的开单

文 | 成都区域温江加盟店 唐旭

俗话说：男怕入错行，女怕选错郎。大学毕业后，好不容易得到了一份收入稳定的工作，可不多久，我就发现那不是我想要的，于是离开了。我想要怒放的生命，想要飞翔在辽阔天空。最后经过多次了解和考虑，最终选择了房地产，选择了21世纪不动产。

初入行业，激情满怀，可菜鸟毕竟还是菜鸟。第一星期，在小区物业，四处碰壁，你就算磨破嘴皮子，物管也不让带客户进小区看房。第二周，踩盘、勘察、扫楼……每天的工作量都能完成，但感觉大多数房东客户不好说话。我不明白为什么要去做那些看上

去枯燥而毫无意义的工作，只是为了完成任务而完成工作量。一开始坚定的心，变得似乎有些动摇了。我开始怀疑自己，怀疑自己的选择，怀疑自己的能力，怀疑自己到底能否在房产销售道路上走好。我迷茫了……

正是这个时候，团队给予了我很大的帮助。师傅用他的经验告诉我说：二手房销售不是一天两天就能做好，而是客户资源长期积累的过程，当有一天达到一定量的时候，一切都将改变，二手房销售工作并不复杂，只需要你把简单的事情重复做，把它做好就可以了。正是这次看似简单的谈话，使我的房产销售之路从此发生了改变。房产经纪人，做的是服

务，用专业为客户提供诚信、安全、超值的服务！

第三周开始，我用心去做好每一件事，并试着享受这其中的乐趣，哪怕是一通客户电话，也有其中的乐趣！终于，入职后第四周，开单了！那一刻成交的喜悦，那种无法用言语表达的激动，那种发自内心的骄傲和兴奋，现在都历历在目。请问，谁又能忘记在房地产的第一笔成交呢？

这就是我房产销售的第一个月。心态决定你的发展，努力影响你的成果！用积极的心态，百倍的努力付出，终会在这里取得成功！房产的路在继续，人生的路也在继续。相信自己，选择销售，选择房产！☞

上海锐丰一线的声音：奔跑的快乐



北区营业部闸北区域
宜川店C组金牌置业客户经理

徐家新

不抛弃，不放弃

我的爱好是踢足球。在绿茵场上尽情奔跑,挥洒汗水是最好的解压方式。

有次接听一个客户的电话,简单询问了关于复式房源的信息。我精心挑选了几套房源,打电话给他却关机了,我一连打了好几天,他的手机始终是关机状态。我没有灰心,坚持每天都拨打他的手机并且短信留言,一直坚持了3、4个月。就在我想放弃的时候,客户竟然给我回电话了,他说平时太忙了,一般开手机都看一下留言就关机了,是我的坚持和认真的态度感动了他。接下来的带看非常顺利,没费什么功夫就成交了一套238平米的复式房,总价660万。这个案例更坚定了我的信心,不放弃就有希望,我会一直坚持下去。



东区营业部陆家嘴区域
苗圃路店D组高级经理

许东海

何为出路？走出去才有路

进公司四年了,我一直信服一句话:一份努力、一分收获,付出终有回报。时逢金地艺华年开盘在即,大家都非常重视此项目。为了能够创造又一销售奇迹,很少到案场驻守截客的我决定走出去寻找机会。经过几天的努力,机会终于来了,一位客户驾车路经案场,被我截下并介绍了此楼盘。客户是投资型的,我又帮他分析了此项目的可塑性。客户觉得我分析的有道理,当场到售楼处议价。开盘的头一天晚上,我为客户排了一个通宵的队。我用实际行动感化了客户,他最终成功签下了2套房产并且一次性付款。事实告诉我们,“拣馅饼”是要付出行动的,不迈出公司的大门,好运就不会降临。

闲暇的时候我会听听歌,放松心情。



商业地产部
区域经理

陆平华

专业客户应投其所好

我平时喜欢球类运动,特别喜欢踢足球。也喜欢度假,大自然的美景净收眼底是最幸福的事。

我对成功案例进行分析后认为,专业性的客户应该投其所好才能事半功倍。有位客户致电想投资三、四百万的商铺,我按照自己的判断,推荐并带看了几套商铺,可客户都不满意。在接触过程中,我发现他是商业性质的客户,而且非常专业。在交谈过程中我掌握了客户的需求,调整思路按照他的喜好去带看,没想到一次就成功了,并且对我十分信任。没过多久,这位客户又在我手上购了一套两千万的商铺。我的切身体会就是,对于专业的客户要区别对待,不能按照常规思路去做,投其所好是成功的关键。



南区营业部闵行（北）区域
体育公园店A组金牌置业客户经理

李东才

千山万水，无怨无悔

房产经纪人是个充满朝气，可以创造奇迹的行业。一次有位老客户来电，想要奔驰别墅的房子。可市场上只有一套在售房源，客户看了不满意。但是他的购房意愿很强烈，于是不失时机地向他推荐了同社区另外一个小区的房子。此房源房龄新，上档次，客户看后很满意。可谈价格的时候房东偏偏去了美国。经过沟通，客户只同意支付5万元的意向金，对于2000万的房产来说这点意向金是毫无保障的。接下来的一个月里，我不断客户接触沟通。长时间的努力终于得到回报，客户成功签约。

我喜欢这个行业，也一定会坚持下去，无怨无悔。

对了，喜欢和朋友们去野外郊游聚会，打台球的技术也不赖，喜欢打台球的朋友可以来找我切磋切磋球技。



综合事业二部
项目经理

李明

成功，离不开门店的支持

我喜欢垂钓，喜欢“孤舟蓑笠翁，独钓寒江雪”的意境。做个称职的丈夫和父亲是我的理想。

3月份开始接手松江泗泾板块颐景园独栋别墅的尾盘分销，在与南区门店进行项目产品面的强化培训后，一个月内成交了3套别墅。其中一套的交易可谓几经周折，客户因所购别墅的风水问题一度想打消购房念头。我及时同开发商及客户进行沟通协调，按照客户对风水方面的心理需求，对该套房源在今后装修改进上提出一定的建议，最后达成交易。

这个案例也让开发商对我们公司在其项目的去化速度与处理客户问题的技术方面，都感到非常满意。当然这也离不开门店的支持，在今后的工作中还需要多多与门店沟通，不断学习，共同进步。



综合事业一部
项目经理

王茜

认真做事，开心做人

看看书，钓钓鱼是我的业余爱好。

2009年初进入公司综合事业部这个全新的领域，在公司领导的帮助、支持下，学到了很多新的东西。3年来操作了很多项目，经历了一些印象深刻的“战役”。在新城碧翠开盘时，为了比同行早带看，短短一个晚上我和营业部同事带了200多组客户看房。为了努力促成客户，我带领同事在炎炎酷暑下派发单页，经常通宵战斗，加班加点。这种精神让开发商也为之感动和震撼。执着、坚持和拼搏换来了收获，我自己就签订了多套房产交易，我们的团队更是硕果累累。这些经历让我意识到，创造更好的一手项目条件，提供更好的服务，才能让自己和并肩作战的同仁们获得更大的成功。

勤奋是致胜秘诀

文 | 深圳泛城 刘思琪

黄麒华在9月份成功签下了6单一手单，收获8万多的业绩。黄麒华自2011年1月入职至今，努力工作认真，始终相信勤奋才是致胜秘诀，“三分天注定，七分靠打拼”正是他坚定的信念。因为他的不懈努力，为自己赢来成功，也为公司业绩添了一份力。以下是我和黄麒华的对话。

作者：恭喜你上个月取得了相当不错的一手楼业绩。为什么你能取得这么优秀的业绩？

黄麒华：谢谢。其实也没什么。我们都是按照区经指定的大方向走，服从安排，针对一些主推项目做深入了解，把份内该做的都做了，也就差不多了。

作者：你带客前，一般都会做哪些准备？

黄麒华：首先必须要熟悉项目，这就要多和项目负责人沟通，多到现场了解实况，对项目的配套，未来5年的规划，最新动态等都要掌握。就我而言，基本区域主推的每个新楼盘，我都会先去现场进行多方面的了解、熟悉，除了房子本身，也包括其环境、配套等。然后，当你和客户介绍时才能更好地掌握局面，有时遇到客户对房子本身有所犹豫，我就会从其环境、配套及未来规划等方面切入。当然，我也常常会换位思考，站在客户的角度为他们考虑，从



而更好地对症下药。

作者：你的付出得到你预期的回报了吗？

黄麒华：还可以，尽自己努力，能做多好就做多好。至于回报，我也不是从来没考虑过，只是不想憧憬太多，空想太多而没有实际行动，到头来也是没有作为。我会有自己的规划，而不只是空想，以行动来说话。说到底，还是勤奋点工作才有可能有好的业绩。

作者：你觉得当一名优秀的销售最需要做到的是什么？

黄麒华：第一，必须要勤奋。勤能补拙，要多去和开发商，客户等沟通、交流。第二，要多反思，多做总结。要常常针对自己所做的，还有得来的收获进行分析、思考和总结，一点点地提高自己的能力。第三，还得有点悟性，要懂得举一反三。通过平时对项目的多方

面了解加上自己的总结和感悟再实践到工作中，将工作做到尽善尽美。

从和黄麒华的交流，我们不难发现一个有潜质的销售人员，首先要树立“勤劳”的本分意识，相信只有奔波于市场中，对市场的变化时刻保持高度敏感方是一名销售的立身之本。我们从小就知道，成功的路是需要汗水铺就的，付出多少，得到回报多少，是很公平的。很多人到处打探销售的秘诀，其实销售没有捷径，能吃苦就是硬道理。在销售领域，这已经成了一条定律。美国友邦保险公司上海分公司老总陈润权在谈到优秀保险员的标准时，强调其必须具有勤奋的态度，才能跟上时代的步伐。中国有句俗语“一勤天下无难事”，道出了一个很深刻的道理：一切事业的成功，都需要勤奋作为基础条件，纵观古今中外，凡是在事业上有所成就的人，有哪一位不是用勤奋换来的呢？

谢剑伟 左手兄弟连，右手师徒制

文 | 21世纪不动产深圳泛城 徐丽敏

一个和尚挑水喝，两个和尚抬水喝，三个和尚没水喝。一只蚂蚁来搬米，搬来搬去搬不起，两只蚂蚁来搬米，身体晃来又晃去，三只蚂蚁来搬米，轻轻抬着进洞里。两首童谣，叙述了两种截然不同的结果。“三个和尚”之所以“没水喝”，是因为不负责任，互相推诿；“三只蚂蚁来搬米”之所以能“轻轻抬着进洞里”，是团结合作的结果。是的，合作向来是我们取胜的不败之道，如何让合作更加成功，如何让自己成为“三只蚂蚁”而不是“三个和尚”，这才是我们需要迈进的。

9月份，南山区总监谢剑伟带领其区域实行兄弟联和师徒制，合作开单左手兄弟联右手师徒制，左右两手都要抓。师徒制主要是针对新进同事，这一战略方针在去年11月份福田就实行过，成效见好。俗话说师傅领进门，修行靠个人，但我们公司对新进同事的培训和教习是很重视的，而师徒制的实行正好体现了这一点。师傅带着徒弟开单，对于新进来的同事来说，方向明确且做事更加有条理。兄弟连的推出既是对师徒制战略的补充，也是合作性方针的延续。师徒制主要为新人服务，兄弟连则是针对非新人同事间的合作，找到彼此有默契的拍档，合作开单，可谓兄弟同心，其力断金。

我找到南山C区海洋星苑的王佩玲，她获得9月份南山区个人业绩第一名。这是一位性格直爽的湖南女孩：

“2010年，我加入了我们21世纪不动产。为期两年多的历练，在这个大家庭里面，我学会了如何去改变自己如何去抓住机遇，如何走向更多的胜利之门。2011年公司就有推出师徒制，那时候的我因为经验稍多点，被大家推崇为师傅。师徒合作，讲究的是同心，就像拍拖一样，若郎有情，妾无意，可谓一厢情愿，一个巴掌拍不响。其次是默契，师傅和徒弟之间如若默契十足，面对客户，面对开单，我们可以做到披金斩刺。



房管业务分享

文 | 北京安信瑞德加州小镇店B组 贾西伟

司龄近5年的贾西伟，称得上是房屋代理业务专家。下面是他的经验分享。

房管——简单说就是房屋托管。房管对于业主和经纪公司是一种互惠互利的业务。对房主来说，既省心又省事，也不会因为房屋空置而损失租金，也免去了因为客户中途出现问题来回奔波。只要是租金合适，没有哪一个房主会不考虑托管的。

对于我们来说，首先，可以把控房源；第二可以从房主那里争取一定的免租期；第三，对于客户来说，可以提高客户对于我们的信任度；第四，房主卖房的时候也可以优先考虑我们公司帮其卖房。

安信瑞德房管最主要的优势大概有以下几点：

1. 我们的租金不会比别人低（当



然看房之后，依据市场而定），平出也可以，可以把控房源，赚取佣金，而且我们的管理是免费的。

2. 我们的付款方式很灵活而且很及时，按月付款、季度付款、可以半年付款、也可以按年付款。当然根据条件的不同，你可以选择不同的付款方式。

3. 我们的免租期很灵活，最少30天就可以。

4. 签合同之后，我们公司对于房主的房屋及其附属的家具家电等物品上了价值十万元的保险（这是别的公司很少有的），能提高房主对我们的信任度。不必担心客户会把房主心爱的婚房给糟蹋了。

5. 我们公司有专业的房管专员，对于房屋设施家具家电的维修，还有中期的检查，这些都是我们照顾房屋对房东的一个铁的承诺。

6. 业务员出一套房子，出房业绩总额在3000元以上，并且利润率150%，奖励100元现金；客户半年付房租奖励50元，按年付房租奖励100；当月十天内出房，奖励出房和收房经理各100元。这样的公司激励制度多好啊！

对我来说，把这些做好了，就已经够了，肯定能打动房主的心了。还有公司的激励制度，足以有理由让自己去做房管了。

记得第一套房管是北京加州小

镇的一个两居室，装修非常好，家具家电都是新的，显得很有档次。房主是第一次出租。2400元每月签下来，45天的免租期。房主很放心就交给了我们。房主两口子是海南的，非常痛快，说我们的服务非常好，交给我们放心。

紧接着，又收了一套一居室，也很快就租出去了。净利润6000多元的业绩。随后，我给大家开了一个会。明确了一下分工，我们组当时六个人，两个人负责找房源，我负责谈，另外两个人在找房源的同时，主要负责出房，还有两个人在出房的同时做买卖。我给大家规定的任务是，剩下的半个月收10套房。结果，到月底最后一天，收了11套房管，出了10套。当月业绩149000多元，通州区业绩第二名，仅仅比通州区业绩第一名少了不到1000元。由此可见，房管出业绩多快啊……

以后的每个月，看着我的房管客户每次来店里交房租，真的很高兴。因为这里有很多我们当月的稳定业绩。

我相信，我们的房管会越来越做好，房源会越来越多，买卖单会越来越做好，业绩也会越来越多，越来越稳定。只要我们坚持我们“真诚服务，始终如一”的服务理念，相信我们的口碑会越来越棒，我们公司的品牌越来越强大。☺



逆市狂销超**6亿**
国际五星级酒店即将盛大进驻

国际5A写字楼限量抢购中

西二环20万㎡地标
West 2nd Ring 200,000㎡ Landmark

★ 根植国家政经中心
Rooted in National Political and Economic Center

六栋百米巅峰建筑
Six 100m Peak Buildings

国际5A级写字楼
International 5A Office Building

⌄ 旗舰商业名酒世界
Flagship Commercial Wine World

🏠 国贸物业全程管理
Guomao Property Full Management

地址：北京市丰台区广安路9号 开发商：北京国投方诚资产管理有限公司 销售：13911236081
物业公司：国贸物业酒店管理有限公司 营销整合机构：典昌机构 热线：13601182002





编者按：回归现实 创新坚守

2012年1-10月，楼市大致呈现出了一个抛物线的走势，高点在6月和7月，8月中旬后一路下滑，市场整体走势已经脱离季节性影响，连续两年的“金九银十”均成空。

我们认为，近两年市场行情摆脱“金九银十”的主要原因，仍是“限购”政策对需求的抑制。虽然2012年二季度在刚性需求的拉动下，有了一波较强的集中释放行情，但毕竟能量有限，在政策力度保持不变的情况下，市场又回归到了基本面，理性占据主导。

目前来看，2012年二手房市场的成交最高峰已经过去。经过9-10月观望导致的观望后，11-12月的成交量有可能出现环比反弹，不过，期望V形反转也不现实。既然可见的将来中央不太可能放松房地产调控的力

度，开发商仍应采取灵活的出货策略，备好粮草，以防明年政策调整带来的不可测变化，而消费者如果是刚性需求，不妨适时入市，期望房价大跌也不现实。

这是个震荡的市场，有惊喜的高峰，也会有沮丧的无助。很多经纪人希望二手房市场就此全面走出低谷，演绎出一场波澜壮阔的大牛市，最好能像2009年那样，到年底也是一片繁忙。但我们必须回归现实。当下须解决的现实问题是，如何发扬2008年、2011年下半年被证明行之有效的技巧、方式，在平淡的冬季创造不平凡的业绩。有什么好的经验做法，请转告我们，让体系同仁分享。

即使前行仍不乏困厄，也请你务必坚持，因为属于二手房的时代不远了。■

金九银十平淡收官 年底或迎小高峰

文 | 钟 辛

继传统的楼市旺季“金九”落空之后，被寄予期望的“银十”，再度与中国房地产市场擦肩而过。在大涨大跌几率甚微的情形下，全国楼市年底或陷入“阶段性观望”僵局。

业内专家表示，目前，限购、限贷等调控政策未见放松，“去投资化”仍是当前调控重点，房价难有大幅反弹的机会；虽然有人认为全年最好的购房时机已经过去，但对于刚性需求来说，年底仍失为适合的购房窗口。

成交转趋平淡：无人惊讶

对今年金九银十的收成，业内表现出惊人的平静。事实上，各地楼市不温不火的状态早在9月初现端倪。当月，中国70个大中城市中，39个城市的房价停涨。

中国指数研究院11月1日发布的数据显示，10月中国100个城市（新建）住宅平均价格为8768元/平方米，环比9月微涨0.17%。其中42个城市环比房价下跌，2个城市持平。

值得注意的是，百城住宅平均价格自6月首次止跌后已连续5个月环比上涨。

国家统计局发布的数据显示，10月70个大中城市新建住宅平均售价环比微升0.05%，涨幅高于9月的0.01%；与去年同期相比，70个

大中城市新建住宅平均售价则下降1.1%，连续第八个月同比下跌，跌幅继续缩窄。

中国楼市近两个月的平淡表现，与人们记忆中“金九银十”的旺销场景相去甚远。清华大学房地产研究所所长刘洪玉分析，楼市“金九银十”的落空，意味着目前我国房地产市场不温不火的“僵持”状况已经形成，各方阶段性的观望将延续一段时间。刘洪玉解释，持续“从紧”的调控政策及其对购房者预期的影响，无疑是抑制“金九银十”出现的重要“冷却剂”。

在今年楼市的回暖最为明显的7月下旬，国务院派出8个督查组赴16个省市对房地产调控政策落实情况进行了专项督查。9月以来，各部委也密集表态，显示调控决心。9月中旬，住房和城乡建设部的相关负责人对媒体表示，房价目前尚不具备大幅反弹的条件。

同时，包括北京、上海、广州、杭州等在内的多地政府通过收紧土地的政策、加强限购审核等方式为房价上涨“踩刹车”。最近的例子是10月下旬陕西出台“限利令”，规定将地产项目合理利润率控制在10%以内。

刘洪玉表示，“僵持”出现的原因还有以下两点：一是本轮调控虽已持续两年多，但总体民众的工资水平与房价水平仍然差距悬殊，同时，宏

观经济的下行压力隐现，购房者难免更加谨慎；二是现阶段的地价上涨速度明显快于房价上涨，开发商的降价空间受到挤压，“以价换量”的幅度有限。

与楼市的冷淡不同，8月以来，土地市场出现明显升温。官方数据显示，今年第三季度中国房地产用地供应达4.43万公顷，环比增35.7%。全国主要监测城市地价总水平为每平方米3093元，环比略增。21世纪不动产分析师张磊等业内人士预计，第四季度土地市场仍将继续活跃，地价仍保持上升趋势。

除地价上涨过快等客观因素，专家认为，今年6-7月楼市出现回暖、资金压力缓解也是开发商选择缩小降价幅度或者逆市提价的重要原因，这让越来越多的投资者开始放慢脚步。而当房企告别资金压力开始涨价，越来越多的购房者就转为观望，成交量出现萎缩，市场也会继续陷入僵持状态。他表示，9-10月的中国楼市就处在一轮回暖之后的萎缩状态，无法跳出僵局，第四季度这种状况或仍将持续。

业内人士表示，虽然今年的“金九银十”并没有达到之前成交高峰的预期，但在调控不放松的大环境下，成交量依然居于高位，进一步证实了市场整体向暖的趋势，而且，开发商方面的数据也透露出类似的良好状况。

二手房短暂休整

9月以来，二手房市场比新房先期进入休整阶段。主要城市的二手房市场，多在8月中旬左右见顶，随后逐步滑落。不少城市二手房的成交降幅超过新房。其明显特征是，房源普遍表现为“消耗殆尽”，挂牌量出现显著回落。不过，近期价格也基本维持不变，这与房主心态趋于平和有关。

总体上，10月份的二手房市场依然维持9月的疲软状态，多数城市“金九银十”表现不尽如人意，主要还是房源量减少，性价比房源稀缺及业主报价坚挺依旧导致。由于市场政策影响，此次“金九银十”的成交量在之前的7、8月中已经开始出现分流，与之前不同的是，随着刚需购房量的逐渐上升，改善性购房量也有一定的增长。而业主不愿过多让利的行为，使得持币观望的购房者逐渐增多，这也是二手房市场成交量大幅下滑的最主要原因之一。

21世纪不动产分析师张磊等业内人士据判断，随着成交量的平稳，未



来二手房市场均价不会出现大涨大降的情况，10月底甚至四季度的成交价格或将维持在目前的水平，而交易量也不会较多变动。

年底小高峰意外到来

没想到的是，进入11月以后，新房市场率先出击，致使楼市成交量出现了两年以来难得的暖冬。

据机构监测，全国54个城市11月上半月合计签约总套数88470套，相比2011年同期的68636套同比上涨29%，环比上涨21%。其中北京新建住宅签约套数为7118套，较10月同期的3341套上涨113%，比2011年同期的2352套更是骤增202%；2012年前11个半月，二手房网签达到12700套左右，已经超过2011年全年的交易套数。

近期上海、深圳、广州、南京等城市，也在经历10月短暂的间歇期后，再次迎来一波成交小高峰。张磊总结，2012年年底成交小高峰有以下特点：

第一，10月部分优质楼盘正式签约时间是在11月初，从而带动了11月份的市场人气。这在北京最为明显，10月份的多个明星楼盘是在11月签约的。

第二，保障房集中入市。各地的保障房任务，很多是在年底交房。比如，11月前半月，保障房成交量占新房比例超过40%。表现在网签数据上，也拉升了人气。

第三，11月开盘项目不算少，且多有优惠，或以低价入市。比如，上周末，北京5盘连开，有的楼盘排起了长龙；南京有4个纯新盘开盘，有的楼盘最高优惠达93折；上海郊区多个楼盘新开，由于价格相比市区要低得多，也吸引了大批刚需前往；上周末广州也是3盘齐开，均为日光盘或准日光盘；深圳在11月上半月有10多个楼盘新开，有的周末5盘同开，且有不少优惠。年底有些开发商为了完成全年销售任务，或者是已完成原定目标被总部追加任务，而再次采取上半年的打折促销策略。正如上面提到的，价格对刚需最具吸引力，年末新盘的优惠措施或低价策略，是引发此次成交小高峰的重要因素。

第四，二手房与新房叠加。往年曾出现年末成交小高峰的年份，一般是以新楼盘为主，二手房较淡，但目前二手房市场也已经显露出异动的迹象，突起的可能性很大。二手房加上新房，使得2012年的成交小高峰来势汹汹，大有直追年中之高峰的意思。

第五，政策稳定之下的市场预期。虽然调控部门明确表示房地产调控政策不会放松，但明年3月之前出台新的调控政策的可能性也不大，对于已经走出底部的房地产市场来说，不跌就意味着涨，何况还有一批知名开发商和专家在鼓吹明年房价还会上涨，这传达给消费者尤其是刚需，就必然使他们中的一部分放弃观望，加快入市步伐。也恰好年底新开楼盘又有优惠或低价入市，成交量放大也就顺理成章了。☞

北京：环比大跌 同比大涨

文 | 时菁华

今年京城楼市的金九银十在平淡中落下帷幕。据北京市住建委网签数据显示，北京9、10月住宅总成交4.48万套，环比7、8月的高点5.79万套下滑22.6%，但比去年同期则有67.5%的涨幅。

据21世纪不动产等多家机构的统计数据，金九银十两个月间，北京新房和二手房住宅成交量分别达20783套和24029套，同比上涨93.6%和50.1%。一二手房合计成交44812套，环比7、8月份的57903套减少了22.6%。虽然成交量环比回落，但是，却创下近三年以来的新高，2012

年“金九银十”成交面积229.35万平方米，同比2011年上涨67.5%。

另据机构统计，10月新建商品住宅成交均价为20990元/平方米，环比上月降低1.1%，同比去年上涨2.5%；二手房住宅10月成交均价为23264元/平方米，环比上月下降0.65%，同比上涨1.29%，9月以来价格连续两月下滑。

业内人士分析说，今年的金九银十虽然成色不足，但与去年的9、10月份相比，还是略可安慰的。9、10月份的成交量同比涨了近七成，其单月成交量也处于年内高位，而新房的成交量还超过了2010年同期。

2012年的市场最高点出现在往

年的淡季7-8月，到了9、10月，因房企销售业绩几近完成，整体资金好转，开发商压力骤减，开盘量明显少于预期。而少数入市的刚需产品，去化率非常高，这表明这两个月成交量的减少，与供应不足有直接关系。

据亚豪机构统计数据显示，2012年金九银十期间，北京住宅市场共有75个项目入市，新增住宅产品15533套，预售许可面积17.1万平方米，相比去年同期分别下降25.5%、37.1%，更是达到了近七年来的新低。其中，9月份北京楼市48个项目开盘，新增住宅产品11019套，而10月份仅27个项目入市，提供住宅产品4514套，尚不及九月的一半。

上海：同比大涨6成 调控影响渐淡化

文 | 胡 斐

据上海搜房数据监控中心统计，2012年“金九银十”上海楼市共计成交商品住宅168.6万平方米，同比去年的102.8万平方米大幅上涨了64.03%；其中9月成交面积为81.0万平方米，10月成交面积为87.6万平方米，分别同比上涨41.94%和91.59%。10月成交面积还创下2012年的第二高位。其间，新增供应190.6万平方米，同比去年的185.6万平方米小幅上涨2.69%。

2012年上海“金九银十”成交均价21771元/平方米，同比去年的22025元/平方米小幅下降了1.15%。这主要是由于从今年二季度起，部分改善型产

品也同样采取以价换量的手段促进成交，在一定程度上拉慢了成交均价下滑的脚步。

实际上，从2005年至今的8年间，上海从未有一年的9、10月的成交量领跑全年。

8年以前，所谓的“金九银十”是在市场供求下自然形成的一种竞争状态，不过自2005年中央加大楼市调控力度以后，“金九银十”就成为一种传说。尽管如此，“金九银十”依旧是买卖双方认为放量的好节点，所以，虽然8年内成交量有所萎靡，但是每年9月依旧是各大开发商推盘的高峰期。

多数业内人士表示，由于6、7月间房企的打折力度较大，看好后市打算今

年买房的购房者开始出手，6月份成交量高达101.9万平方米，提前预支了消费力，导致“金九银十”的购房力不足。

据机构统计，10月上海共成交二手房住宅16232套，同比增长近150%。21世纪不动产上海区域市场研究部最新抽样调查显示，普陀长寿、虹口凉城、杨浦控江、浦东北蔡、闵行七宝、松江九亭等板块，最近二手房整体价格呈缓慢上升趋势，而挂牌增速趋缓。其中，21世纪上海锐丰锦绣华城门店调查显示，10月房东们纷纷提价，原来一套二手房单价在每平方米2.7万元，如今已调至每平方米3万元。据悉，近期门店挂牌量明显减少，部分房东重抱观望心态而“惜售”，并看好后市能够持续回暖。

深圳：一手涨二手降

文 | 徐强

从今年7月份开始，深圳楼市出现了淡季不淡、旺季不旺的反常现象，尤其是传统楼市的“金九”平淡收场，大大出乎意料，楼市“银十”则被寄予厚望。

来自市规划国土委的统计数据 displays, 10月份，深圳一手住宅共成交3642套，环比上涨39.3%；成交面积330386.35平方米，环比上涨34%；成交均价20145元/平方米，环比下降3.1%。

业内人士分析，今年前8个月是深圳楼市走出低谷，步入回暖的时间。刚需持续释放，开发商大举推盘，再加上政策面的宽松，导致成交量价节节

攀升。9、10月份，受开发商提价和刚需持续释放过后进入观望期等因素影响，成交出现下降。据统计，9月份，深圳一手住宅共成交2614套，环比下降31.18%；成交均价20790元/平方米，环比下降3.6%。

10月份深圳二手房成交量再次陷入僵局，环比9月下降16%，同比去年10月降幅为72.74%，共成交面积271177平方米，共成交2897套，（包括住宅、商业、办公及其它），其中住宅成交量共计2133套。10月份深圳市二手房挂牌均价为20743元/平方米，同比去年10月上漲7.14%，环比9月份下降1.98%。

展望今年的最后两个月，业内人

士预测，年内新房成交均价难有大的增长，基本会在2万元/平方米左右浮动，总体走势平稳，成交量则会稳中有升。

二手房方面，价格依然比较稳定，近期看房客有所增加，但入市积极性依旧不高，成交持续低迷，未来市场形势难测，市场陷多方博弈，后市成交难有大幅上升的可能，大部分人对现阶段的降价依然保持着怀疑和观望的心态。尽管近期新房市场不断推出一些类似降价的促销活动，但二手房并未出现明显的降价，加上最近深圳部分银行再次上调首套房贷款利率等货币收紧政策，二手房业主更加惜售，故二手房市场挂牌量有所减少。

广州：一线城市唯一环比上涨

文 | 聂金钊

根据对全国一线城市新房市场成交数据的监测，9-10月期间，北京上海深圳成交环比均在下滑，而广州成交套数为17862套，与7-8月的17254套相比，微涨了3.52%。广州成为一线城市唯一环比正增长的城市。

9月底，广州“限售”政策正式实行，通过暂停预售证发放等措施，一些价格较高的项目销售遇到的阻碍。这项政策并没有对整个市场产生较大的影响，在限购等系列严厉的房地产政策调控下，成交数据不降反升。尽管广州的数据有小幅上涨，但总体而言还是在合理的范围内。

传统意义上的金九银十，尽管成交没有呈现井喷的现象，但总体而言，还处于合理范围。从往年的数据来看，金九银十过后，楼市无明显的成交井喷点，但由于开发商需要完成一年的销售任务，不排除在年底会推出更吸引的促销政策。

广州二手房涨幅超过新房。统计数据 displays, 10月份二手楼市成交量价齐升，其中大户型住宅成交量增幅超三成，而成交价同比则上升超一成。交投气氛明显好转后，业主议价空间明显收窄，10月份主流价格松动空间已下降到5%以内。数据还显示，2012年10月广州二手住宅成交均价为16993元/平方米，环比2012年9月微降3.2%，同比2011年10月上升11.1%。

据机构数据统计，广州10月份二手住宅市场成交主力仍以首次置业买家为主导，首次置业占比虽比9月份小幅回落4个百分点，但仍占据65%的市场份额，而改善型换房比例则维持在两成多的水平。

有业内专家分析称，广州二手楼市已度过最艰难的时光，但接下来整体市况仍不乐观。近期市内多家银行收紧房贷优惠利率，部分银行取消首套房8.5折优惠，这意味着首次置业者和二套房买家的入市成本和房贷申请难度增大，其围观情绪亦会有所加重。由于开发商加大推盘力度，特别是外围板块，一、二手价格差距不明显，或分流部分二手房买家。但短期来看，至少在年内，广州二手楼价仍将保持平稳运行。

成都：“银十”低调收尾

文 | 常平

成都楼市“金九银十”低调收尾。

统计显示，前10月，成都主城区商品房市场总体供应面积为714万平方米；成交套数为74087套，成交面积近700万平方米。其中，10月成都主城区商品房供应面积约80万平方米，环比下跌22.4%；成交套数5424套，成交面积约为54万平方米，分别环比下滑35%和34%。

今年成都“金九银十”略显疲势，成交量自8月达到峰值之后开始持续下滑，主要是10月份开发商优惠让利幅度不大，以及银行利率上浮等因素影响购房者入市的积极性；7、8月的淡季消耗

了过多的需求一定程度上也影响着10月的成交量。预计后期成交量和供应量或将逐渐回归正常水平。

二手房方面，前10月，成都主城区二手房总成交套数约为44761套，成交面积约390万平方米。其中，10月份成都二手房成交量约为4190套，较9月环比跌幅约26%；成交面积约36万平方米，环比跌幅约26%。

10月，成都市房管局规定的3个月备案期满，官方公布的成交量（即过户量）反映出7月份“按评估价征税”正式实施后的市场实际成交情况，过户量大幅下滑。数据显示，10月成都主城区二手住宅成交套数4192套，环比上月大幅下降26.4%。从价格走势来看，10月全

市中高端样本楼盘成交均价9463元/平方米，保持平稳。

2012年10月，成都二手房挂牌均价为8835元/平方米，环比下跌0.07%，同比去年10月下跌3.97%；成都六大城区二手住宅成交量（网签）为3934套，环比上个月下降37.37%，同比去年10月上涨106.83%。

业内人士认为，10月成都二手房成交量较9月有显著下挫，但仍然处于高位。主要是因为二手房评估计税的持续影响，增加了购房的成本，但是，经过前几月的缓冲消化，对市场走势的影响已逐渐弱化。预计11月成交量将走势平稳，在保持现在水平的基础上或有小幅上升的可能。

杭州：二手房成交连续下滑

文 | 郑伊成

自今年杭州二手房成交量6月冲上高峰之后，接下来的4个月成交量均呈下降的趋势，楼市传统的“金九银十”在今年杭州二手房市场中已然不复存在。10月的二手房成交也没有出现增长的趋势，表现平平，成交量与9月基本保持一致。

据透明售房网统计的数据显示，10月，杭州八城区共成交二手房1686套，其中五城区成交了1379套，日均成交44.4套，环比上涨了11.9%。各城区中西湖区的成交量最大，共成交了345套，占总成交量的25%。

新房方面，9月、10月杭州主城区

共成交4136套，自2007年以来近5年中位列倒数第二。传统意义上的“金九银十”已以实际行动转变为“铜九铁十”。两月杭州全区（包括余杭、萧山）共有55次开盘，其中近30个楼盘属于首开。

值得注意的是，商业地产成交量大增。据统计，9、10月份，杭城共成交住宅约1900套，而商业项目—酒店式公寓则成交2236套左右，远超住宅。商业地产成为支撑这两个月商品房成交量的重要力量。

当庞大的上市量遭遇惨淡的销量，最为直接的就是杭州的库存量飙升。根据透明售房网显示，截至10月31日，杭州主城区房源总库存

为40792套，其中住宅库存为24912套。而此外，据统计，9、10月份，杭州主城区新增房源库存7899套。其中，新增住宅库存4747套。这与大多数楼盘普遍去化率偏低形成鲜明对比，库存量迎来“金九银十”旺期。

调控已经历一年多，买房人也随之越来越淡定，面对楼盘打出的各种优惠处变不惊。加之目前房价进入下降通道，“买涨不买跌”的传统心理也使得买房人观望情绪日渐浓厚。与其他城市一样，杭州二手房业主也是不着急，要么将挂牌价抬高，要么干脆转售为租，看来需要政策的变化来推动他们加快行动。

武汉：新房抢眼 二手房下滑

文 | 陈海波

武汉市房管局8日公布的数据显示，10月份，武汉市新建商品住房销售12998套。至此，前10个月，武汉共卖出新房10.95万套，已超过去年全年的成交量。

去年全年武汉住宅成交量为10.67万套，2010年为10.91万套。今年1-10月，武汉的成交量已超过前两年，且比楼市高峰时的2007年全年销售11.78万套，也相差不到9000套。10月均价达6361.64元/平方米，环比上升0.35%，同比下降1.92%。

接下来的两个月是否会延续这种销售热潮？中国指数研究院华中分院副总

监李国政认为，11、12月份为传统的淡季，加上刚需开始疲软乏力，楼市调控政策未见放松。因此，年底成交量会相对萎缩，但价格不会有太大变化。

二手房方面，今年9、10两个月，武汉共成交二手商品房3773套，对比去年金九银十6131套的成交量，同比大幅下跌将近40%。另据搜房网统计，今年10月武汉共有56110套房源挂牌（部分房源一房多挂），仅1721套成交，相当于挂100套房源，才能成交3套，房产中介已从房屋交易场所，变成了房屋“展示中心”。

21世纪不动产武汉区域研究总监黄蕾说，目前投资型客户已基本离场，买方以刚需为主，他们对价格极其敏感，如果这套房源明显高于市场价，即使装

修、地段都很好，成交也非常困难。

房东挂牌价格过高，是在限购环境下，打击成交量最核心的因素。记者在台北路多家中介看到，最高单价的二手房已经接近2万，最低的也有9700多。而今年10月，武汉二手房成交均价仅为4413元，对比挂牌均价8481元，几乎低了一半。

据了解，虽然目前各家中介门店都有几十上百套房源，但真正优质房源只有4-5套，这些房源大多单价合理、装修以及房龄适中，中介也大多会重点突击这类房源的成交。而其余9成左右的房源，纯粹成了“摆设”。供需两端的矛盾，导致了不同房源只能躺在中介门店睡大觉。☞

南京：“金九银十”名副其实

文 | 杨新

网上房地产统计数据显示，9、10两个月，南京市新房成交量达12940套，和去年同期的6509套相比，成交量几乎翻倍。9-10月相比去年同期，则成交量猛翻了一倍多。

和今年上半年刚需楼盘成交量占到七成以上相比，今年“金九银十”的楼市格局出现了变化——刚需房源和改善房源平分天下。其中，140平方米以上的大户型高档房源成交量达到了1629套，和去年同期的1041套相比，上涨了56%。

从价格段来看，单价1.2万元以上的房源成交量也大幅增长。据统计，“金九银十”该价位段房源成交量达到了4011套，而去年同期仅为1348套，同比上涨了198%。

新房方面，9月成交量为6562套，不敌今年7月达到的高峰——8528套。10月新房认购7184套，成交6297套，价格决定成交量的硬道理再次得到验证。据了解，进入9月份后，不少项目收紧了前期的优惠，主动降价的房企屈指可数，统计下来，仅有世茂外滩新城等个别楼盘推新的时候选择低价入市。

二手房方面，据网上房地产统计数据，今年9月份南京二手房共成交5217套，加上10月份的4919套，使得今年的金九银十成交量同比去年翻了一番。也就是说，新房和二手房成交量同比都增长了一倍。

据了解，不少区域由于前几个月成交量增长较快，尤其七八月份，二手房成交量突破历史高点，导致房源消耗量巨大，而最近，南京二手房市场从挂牌量、挂牌均价已经开始出现小幅度回落的态势。业内人士称，由于改善型置业周期比较长，难以明显带动市场炙热，年末南京楼市回复稳定也是正常的。☞

济南：量价齐稳与量价齐跌

文 | 喻雯

济南市建委统计数据显示，九、十两个月住宅成交9330套，同比增加6成。业内人士认为，“金九银十”市场呈现“ ”。

济南市建委统计数据显示，10月份住宅成交量为4692套，成交比“金九”的4638套还多出了54套。综合来看，“金九银十”总成交量为9330套。记者了解到，去年九、十两个月住宅成交量分别为2821套、2849套，成交总量为5670套，今年成交同比增加65%。

业内人士分析说，成交虽比去年大幅增加，今年济南的“金九银十”并没有出现预期中的井喷，成交量保持了一种平稳。

受调控影响，传统的“淡旺季”已被打乱。开发商为了抢夺有限客户，供应提前集中放量，抑制的刚需在5月至8月份得到了释放。今年6月至8月住宅网签量分别为3809套、4150套、4055套。9月、10月，市场不具备量价大幅反弹的条件，量价表现出的是平稳。

“金九银十”已结束，未来两个月的市场价格走势如何？中介机构研究人士认为，目前济南市场处于一种相对稳定的状态。展望第四季度，房地产政策稳中趋紧，新增供应量会有所增加，这样，供不应求、价格微涨的局面或将有所改观，市场将重新进入供求平衡、价格平稳的阶段，四季度的住宅市场有望保持量价平稳。

二手房方面，10月份，济南二手房市场出现“量价齐跌”的现象。据济南市住房保障和房产管理局相关数据显

示，10月份济南市二手房成交登记量共1846套，环比9月份下跌19.14%。其中，二手房住宅成交登记量为1674套，环比下跌

19.67%；非住宅成交登记172套，环比下跌13.57%。10月份济南二手房挂牌均价8829元/平方米，环比9月份下跌0.48%。

青岛：二手房成交量“两连跌”

文 | 李悠

进入第四季度，青岛刚性需求后续乏力，新盘开盘量递增，存量房源水涨船高，密集上市的新盘房源分流了二手房潜在客户，在种种因素的综合影响下，10月二手房成交量环比下跌了两成以上，“银十”成色明显不足。这已是二手房市场一年内出现“两连跌”的走势。业内人士分析，年关渐近，岛城二手房市场成交量将进一步萎缩。

青岛市房地产交易中心的统计数据

显示，10月二手房市场共成交1676套，较之9月份2165套的成交量，环比下跌了23%。而较之8月份2241套的成交量，下跌了25%。

“金九银十”向来都是促进楼市成交的“催化剂”，但今年却大不相同，“催化剂”变成了“紧箍咒”，据网上房地产统计，10月份青岛二手房总共成交了1676套，环比大跌22.6%，至此岛城二手房已经连跌两个月，“金九银十”光环尽失。此外根据统计，10月份总成交面积为134795.58m²，环比下降幅度更是高达26.1%。

天津：二手房成交回落

文 | 淮讯

根据机构监测的数据，今年10月天津二手房成交量继续回落，除去远郊五县成交量环比微降之外，其他各区域成交量环比9月下降一成之多，部分区域超过两成；价格方面，10月天津二手私产住宅成交均价是8679元/平方米，环比下降1.7%，同比上涨9.8%。当前天津市场中二手房客业双方的观望氛围均较浓、使得市场处于博弈期，这是“银十”二手房市场成交量走低的主要原因。

对于部分二手房业主来说，近几个月来房价的平稳运行以及未来短期政策的不确定性，使得部分业主对于未来房价的走势判断较不明朗，加之临近年末市场即将进入淡季，因此多数资金需求并不急迫的业主选择暂时观望；另一方面，持续近两年的宏观调控使得当前房价平稳运行，尤其今年的“金九银十”不论新房市场还是二手房市场的表现并不乐观，因此除部分刚性需求以外，绝大多数对未来政策及市场持有观望心理。

美国房价五年来首涨：楼市复苏在即？

文 | 集团市场研究中心

近期，对我国房地产市场走势出现了两派截然相反的看法。一个主要观点认为，受宏观经济不振影响，房地产泡沫可能破裂，楼市面临深度调整；另一个主要观点则认为，明年房价将大幅上涨等。对于这些不同观点，我们不妨从国际宏观市场的角度进行分析。

记者近日从21世纪不动产中国区海外置业部获悉，根据全美房地产经纪商协会（NAR）的数据，2012年至今，美国房产的平均价格经历了自2006年以来最大的同比增长，但仍然比2006年创下的平均价最高纪录低约20%。全美房地产经纪商协会首席经济学家 Lawrence Yun 说，未来几个季度，美国多个房地产市场的房价，尤

其是大都会区，都将上涨。他认为，价格上涨的一个原因是，低价房源非常紧缺，占总体销售比例较小。

标准普尔/凯斯席勒房价指数（S&P/Case Shiller index）显示，随着美国房屋价格不断上升（此前很长时间处于下跌状态），在售的现房库存已下降至正常水平，保持6个月的在售新房库存量，已回到2005年的水平，空置房的数量下降至2006年以来的最低水平，住房建设增加。

由美国联邦住房金融局（FHFA）公布的另一份报告也显示，美国房价自2011年以来上涨了3.7%。

房地产相关信息公司Zillow的首席经济学家 Stan Humphries 说，5年来美国房产价格首次上涨，这意味着美国房地产市场终于触底，未来一段时间内住房价格仍将逐渐上涨，住房建

筑商的信心再创新高，这是支持美国房地产市场已走出低谷的正面事实。

就业市场的好转将进一步改善房地产市场，有助于稳定房价，彻底走出危机。美国劳工部最近公布的数据，今年9月份美国非农业部门失业率较8月份的8.1%降至7.8%，为2009年1月美国总统奥巴马上任以来的最低值，也是近四年来美国失业率首次降至8%以下。

21世纪不动产中国区海外置业部负责人表示，美国房地产市场已呈现初步复苏的迹象，由于房地产是美国经济的重要先行指标，如果楼市稳定的信号确立，就意味着美国经济离复苏不远了。而美国经济的复苏，有助于我国进出口的增长，从而推动宏观经济的稳定，并对我国房地产市场的发展提供有力支撑。■

人民币升值预期支撑房价

文 | 集团市场研究中心

央行授权中国外汇交易中心公布，2012年11月6日银行间外汇市场人民币汇率中间价为1美元兑人民币6.3078元，较前一日下跌4个基点。同日，人民币兑美元询价盘中再度涨停，报6.2447，近9个交易日以来第8次盘中触及1%的区间上限。

21世纪不动产市场分析师张磊表示，近期人民币升值预期强烈，仍与国际流动性宽裕有关。9月14日，美国

推出第三轮量化宽松货币政策(QE3)，造成的影响仍在蔓延。它传递到中国的影响是，国际热钱预估人民币一段时期内仍将处于升值通道，在此背景下，大量热钱进入中国，一方面是期望搏取人民币升值的收益，另一方面，这些热钱化装买入以人民币计价的资产，等待不动产升值，这样就可获得双重收益。但是，这些都是理论上的判断，因为房价固然会因流动性过剩而抬升，但中间需要一个过程。多数金融专家分析，人民币经过前段

时间的升值后将步入整理平台，可持续性有限，而美国经济已初步走出最低谷，正在缓慢复苏，美元可能在未来几个月走强，人民币兑美元将走弱。更重要的是，决定中国房价的主要因素仍是国内政策，而调控政策目前没有任何放松的迹象，房价大涨缺乏坚实基础，但大幅下跌的可能性也不存在。就近期走势来看，21世纪不动产市场研究中心数据显示，11月第一周房价与10月基本持平。张磊说，短期内房价将维持稳中略升的态势。■

项目电话：**0316-6658888** 项目地址：廊坊永清百合大道

70年大产权 / 50万平米地中海风情宜居社区 / 京台高速35分钟进三塘 / 828支直送永定门

中心景观楼王火爆销售，敬请关注！

3580元/平米起



百合尚城
LILY TOWN
— 壹 — 期 — 一 号 — 入 住



海外置业潮持续 专家提醒置业风险

文 | 集团市场研究中心

2012北京秋季房展会于9月20日在国贸会展中心开幕。海外项目成为本次展会亮点，其参展商达到140余家，项目上百个。这些项目主要来自北美、欧洲、东南亚和大洋洲等地区。

据21世纪不动产中国总部海外置业部总监刘冰冰介绍，近几年，我国海外置业正在从小众逐步转向大众，去年，华人在美国置业成交金额达到90亿美金，仅次于加拿大之排第二。华人置业目的基本以投资和移民为主。虽然加拿大等国收紧了移民配额，但预计华人在海外置业的热潮仍将保持较长时间。为此，刘冰冰分别从投资和移民两个角度，介绍了海外置业的有关注意事项：

◇ 投资型海外置业

1、详细了解当地经济发展形势：房产在世界任何角落都是特别有区域性的，所以投资房产的最核心要素就是地段。以美国加州加利福尼亚的房地产市场举例，2011年该州有少数社区的房产价格上涨，而大多数社区的房产价格则在下降。房产价格上涨的社区多靠近科技公司（特别是硅谷地区）。例如，门洛帕克（Menlo Park）（Facebook总部），在过去12个月中房产平均价格上涨了52.7%（依据DataQuick的数据）。但有些城市的房产价格下降得

很厉害。例如，索诺玛（Sonoma）的房产平均售价下降了24.1%，现在的平均房价为356,000美元，而去年的平均房价为469,000美元（基于DataQuick的数据）。

2、寻找专业代理机构协助，了解当地置业政策和税费情况：各国的税费政策都不尽相同，有的国家则是州（省）与州之间也有明显差异，若不清楚可能导致投资成本加大。以美国为例，如一套总价为30万美元的别墅涨到50万美元之后，土地税的征收标准也会随之上涨。美国房产的营业税（又叫资本利得税）对于长期持有年以上的非美国居民来说一般是10%-25%。

3、当地租金水平和管理费用：海外置业投资主要是长线为主，不像国内房价涨得这么快，因此决定购房前，需要清楚了解和计算物业的租金和管理成本。比如，现在葡萄牙本菲卡一套230平方米的房产，它的价格是50万欧元，代理公司可以帮你出租，月租金可以达到2400欧元左右，大约17年可以收回房款。

◇ 移民型海外置业

1、了解不同国家的购房政策及移民政策：

如美国投资移民项目指出，只要外国移民申请人在美国的基建项目中投资超过50万美元即可获发美国绿卡。该项目签证可提供两年居

留权。若签证持有者能通过投资创造至少10个全职性就业机会，则有机会由签证转为绿卡，成为美国“永久居民”。

《纽约时报》有报道称，近年来该项目越来越为人们所看重。过去两年，外国移民申请人数几乎翻了两番，相比2011财年增加了3800多人。随着需求日渐旺盛，美国政府正力求简化申请程序。然而，纽约地区部分政府官员及开发商对此类境外融资项目是否合格设立了严格条件，比如大多数的投资项目仅限于那些高失业率区域。而纽约失业率较低，开发商仍然把一些区域的项目建设投资作为EB-5移民签证项目。

2、如需贷款，还要了解具体办理手续和相关政策：

如在美国纽约需抵押贷款购房，附加费用如下：

抵押贷款记录税：贷款额的1.925%。比如，所购房产价格为100万美元，贷款60%，则贷款记录税为\$1,000,000 x 60% x 1.925% = \$11,550。

银行律师费：约800美元。这一费用由提供抵押贷款的银行指定。

评估费：约400美元至900美元。评估师由抵押银行的第三方合作机构所指定。评估费也由银行事先与第三方机构协商而定。

申请费、信用检查费等相关费用：约1000美元，不同银行有不同的收费标准。

3、产权性质：（下转45页）

学区房需求旺盛 单价猛涨万元

文 | 北京安信瑞德市场研究部

2012年可谓刚需释放年，结婚、求学则是其中两大主流。优质教学资源极不均衡的区域分布，再加上学生家长们的日渐追崇，使近年来学区房的身价倍增，一跃成为严厉调控下最抗跌的板块，价格更是一路攀高。据21世纪不动产北京区域监测的数据显示：与年初2月时的情况相比，全市房价普涨了6.9%，平均上涨2400元/平方米，有些学区房涨价每平米超过万元。

记者走访重点名校集聚的中关村板块、东城及西城时，通过实地调研21世纪不动产北京安信瑞德的区域门店，了解到目前学区房的确“供不应求”，因着“学区”的身份有着近乎悬殊的价格优势。以上地实验小学的

学区房之一的上地东里为例，目前价格大概在40000-46000元/平方米，较年初涨了10%-20%，比周边的非学区房上地佳园每平米大概高出万元。

史家小学是东四学区板块的名校之一，因紧邻“王府井”、“东单”两大商业中心，交通便捷、配套齐备，可谓求学、居住两相宜之地。目前该区域学区房的均价约为40000-60000元/平方米，较年初上涨了15%左右，而周边的非学区房则为36000-40000元/平方米。因所在区域90%为回迁房，舒适度相对较差，孩子小学毕业后绝大多数会选择将房屋出售，除非考上二中。租赁方面，以两居5500-6000元/月为主，租金相对稳定，较年初未出现明显变化。

21世纪不动产北京区域总经理寇

海龙认为，学区房的户口迁入年限一般规定是2-3年，每年2-4月一般是购置学区的高峰期，建议尽量错开这个时段，以降低成本。另外，“学位占用”问题也是比较突出的，在“人户一致”的前提下求下，除了要求原业主迁出户口外，还要看“学位”是否仍被继续占用。目前的主流规定是：小学6年内不能使用，中学3年内不能使用。这也就意味着只有原业主孩子毕业后所谓的“学位”才能正式生效。还有极少数所谓的学区房，购买后只有一个入学名额，一旦使用就不能再用，即使买其二手房落户满3年或更长也再无就读资格，像史家小学附近的个别楼号就属于这种情况。这些都是家长在选购二手学区房时要特别注意的。■

(上接44页)

大多数国家住房的产权性质都是私有化，也就是说购房之后就拥有永久产权。但也存在不同的产权性质，如英国的房屋，产权的年限不同，有的拥有永久产权，有的有999年，而有的是125年等等。也有的国家是规定统一年限，比如泰国，期限为90年。

购房之前，一定要进行深入全面的了解，然后再决定是直接通过开发商购房还是通过房地产经纪购房。

直接从承建商处购买房产须注意的问题：

1、确保开发商无不良记录

购房者一定要清楚是谁在建造房屋，避免遇到不良房地产开发商。有一些信誉度差的房地产开发商，收取预付款之后，建设极不负责任，房子质量极差。还有更糟糕的情况——他们以“资金困难”为名，留下烂尾房。购房者在签订合同之前，一定要确认该开发商在当地和国家开发商协会登记在案并且无不良信誉记录。

2、自己要参与的环节更多

有些购房者工作比较繁忙，直接跟开发商购房意味着几乎每天都

要关注和参与，没有房地产经纪人的帮忙，这对有些客户来说是很困难的。购房者在整个购房过程中随时都需要作出判断，房屋建造之前、建造期间和建造完成之后都需要进行检查和监督，购房者在整个建造过程中都需要积极与开发商沟通。

3、工程进度严重滞后的风险

任何一个房地产项目都存在工期滞后的风险。不论是天气恶劣、材料不足，还是建筑人员缺乏或其他的任何问题，都不是购房者可以控制的。■

豪宅遭哄抢 二手也沾光

文 | 集团市场研究中心

近两年，北京楼市需求结构发生变化，2011年“限购”力度加大后，分化趋势更加明显，改善型需求开始加入刚性需求行列，助推房价上涨，市场产品供应随之升级。进入2012年，在调控政策依然持续的大环境下，北京豪宅市场热度不减。上半年，望京金茂府延续火爆势头，10月底开盘的亚奥金茂悦，则当是基本售罄，润泽公馆、华贸城也是一房难求。10月开盘的27个项目，中高端住宅占半数。

21世纪不动产分析师张磊说，1999年至2009年这10年，北京的需求结构还是以基本住房需求加投资投机型为主，从2010年开始，第一批完成基本住房需求的客户随家庭收入与成员结构变化，开始追求品质和更舒

适的居住条件。2011年“限购”政策的出台，将投机型的需求剥离出了市场，有购房资格的人群比较珍惜购房机会，而金字塔尖附近的财富群体则可以公司购买等渠道，这使得豪宅成交量在8-9月甚至呈现逆势增长。此外，美国QE3也让部分消费者认为流动性将更充裕而选择购房保值。

张磊以亚奥金茂悦和润泽公馆为例分析说，这两个项目所在地段本身就是北京绝佳的稀有宜居板块，一个紧靠望京（高端大型社区，配套设施成熟）和机场高速，另一个紧邻奥林匹克森林公园和清河营郊野公园，并与媒体村、北苑家园等项目形成一个大型高端社区群，豪宅素质彰显。北京的房地产市场容量虽然很大，但有时仅仅几个著名豪宅项目就会拉升整个市场，并直接推高整体交易均价。

润泽公馆、华贸城和亚奥金茂悦

的热销，对区域内的二手房市场必然起到带动作用，但并非全部体现在价格上。21世纪不动产分析师张磊解释说，由于望京板块和亚奥区域都是比较独立的大型居住社区，已经形成了自己相对独立的市场机制，且价格都比较高端，豪宅项目的产品定位与周边二手房需求人群有着很大差别。

如即将入市的望京金茂府与同区域的远洋万和公馆，与60至120平米二居为主要户型，均价在3万左右的房产，是缺乏可比性的，也就是说，周边二手房不具备以豪宅为定价参考的条件。但是，豪宅项目的教育、医疗、商业和环境配套，以及项目自身品质形象，客观也会让周边二手房沾光。不过在今年二手房价格已经明显上涨的基础上，再度大幅涨价不太现实，而大幅降价，更是不太可能。

北京商业物业持续看涨

文 | 集团市场研究中心

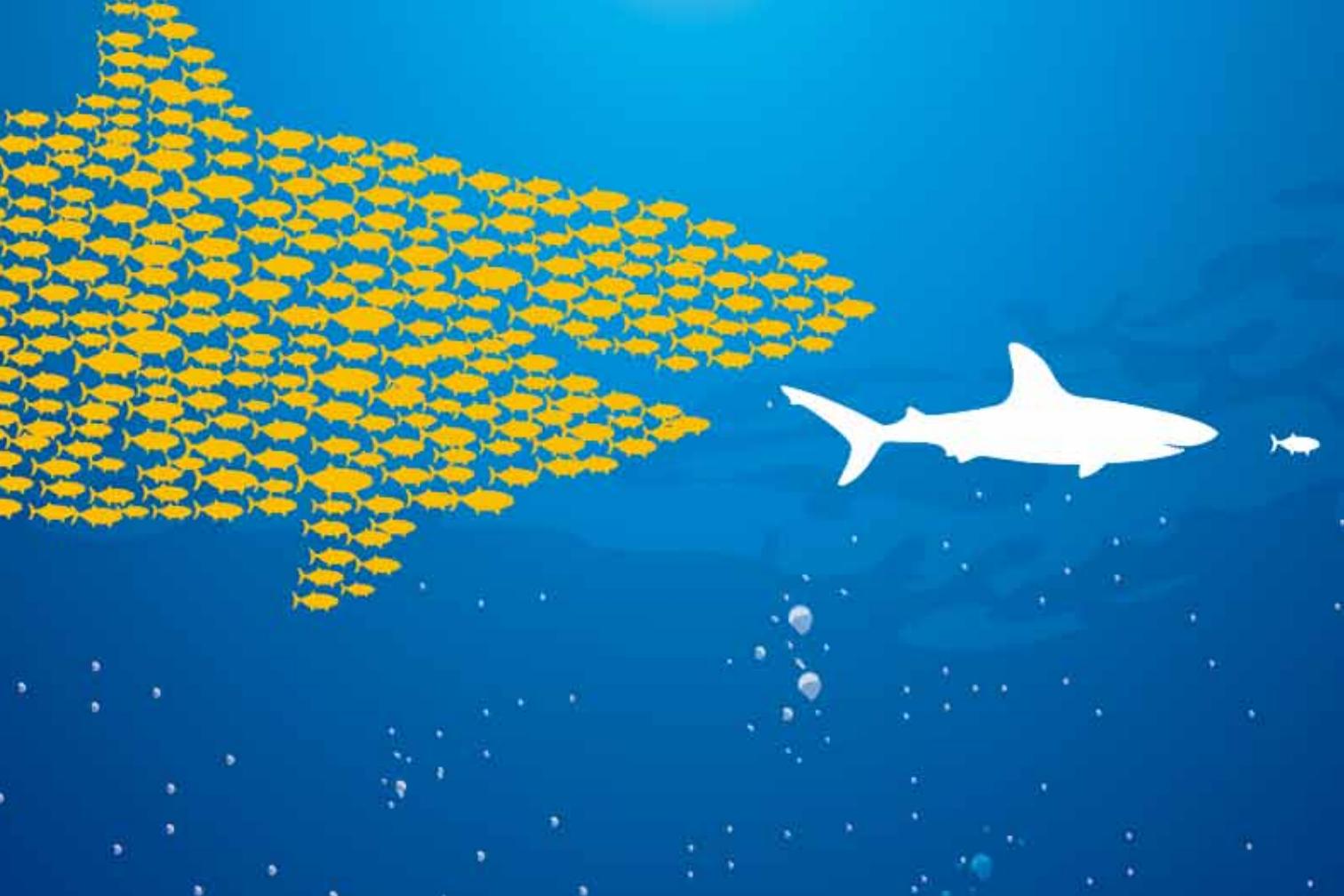
近期北京住宅市场虽然陷入胶着，但商业地产升势不减。

21世纪不动产市场研究中心数据显示，2012年9月和10月，北京市商业地产交易量同比去年分别上涨了14%和16%；11月第一周，商业地产交易量占网签总量的42%，环比10月上涨了17个百分点，与去年占比基本持平。

21世纪不动产市场分析师张磊表

示，监测数据显示，近两年北京的商业物业市场因不受“限购”政策影响，其成交持续火爆，2011年在市场总交易量持续低迷的情况下，商业物业的交易量可以占到市场总交易量的半数以上。2012年3月以后，随着整体市场行情的好转，住宅市场重新活跃，商业物业的交易量占总体比重有所下滑，只占总体交易量的30%左右，与去年的半数以上占比相去甚远。但其实际交易数量，却高于去年水平，9月和10月

北京商业地产交易量同比去年上涨了14%至16%，且11月仍在持续增长。张磊分析说，商业物业成交的持续增长，主要原因除了前面所说的住宅限购外，还因为商铺和写字楼租金近两年有了较大幅度的上涨，投资回报率上升，吸引了投资者的关注。另外，房地产私募基金的兴起，也为商业地产投资热添了一把火。目前来看，四季度商业地产的发展势头将重新超过住宅市场。



竞争日益激烈，如何才能生存？

21世纪不动产期待您的加入！



21世纪不动产，世界知名企业，覆盖全球73个国家和地区
在中国已发展29个城市，过千家门店，万余名经纪人
加盟21世纪中国不动产，您便即刻加入全球最大房产交易品牌服务网络
共享成熟运营经验，系统培训支持，广阔市场前景
还在单兵作战？快快加入我们的集团作战
你是其中之一吗？

每家加盟店独立拥有和运营

贵宾专线：400-650-8821 www.century21cn.com

如何树立优秀的企业文化？

文 | 李基

一切管理问题，都是文化问题。

我们的企业文化管理机制到底是否有问题呢？我们可以随意列举出企业每天发生的事情，都无不带有企业文化的印迹。

老板与员工经常交流，员工有什么意见与看法都会跟老板直接说，团队在一起工作很快乐，即使工作中有批评，也都是对事不对人，说明这家公司有阳光文化；公司开会一呼百应，中层承诺结果，员工快速行动，决不甘心落后，说明这家公司有执行文化；员工热爱公司，谁说他们公司不好，他都会对你表示强烈不满，表示抗议，说明这家公司有聚焦力。

相反，老板天天怀疑员工，派他的亲信去监督员工，从来不与员工公开透明的谈问题，员工不满意也不说，老板、管理者与员工暗中较劲，说明这家公司一定是封闭文化；中层干部汇报工作，报喜不报忧，避实就虚，不着边际，说明这家公司有虚假文化，讨好文化；员工上班看报纸，玩电脑，闲聊天，作风涣散，说明这家公司缺少危机文化，竞争文化。

每家企业都有一种风气，这就是文化。

优秀的企业是正气，是积极向上的文化；平庸的企业是暮气，昏昏沉沉，含糊不清，是随波逐流的文化；落后的企业是歪风邪气，推诿责任，自私自利，勾心斗角，流言四起，排挤他人。

那么如何树立优秀的文化呢？

首先老板要懂得企业文化的重要性，没有优秀的企业文化，任何管理手段都不会起到实际的作用的，金钱的刺激、严厉的处罚，讨好员工，无情的淘

汰，相互遏制等都只是一时的管理手段而已；老板应当正确判断公司目前的发展阶段，明确公司应当树立什么文化，然后通过有目的的管理活动，发起，传播、强化这种文化。

其次老板要懂得自己就是公司文化的象征，如果自己的价值观、思维方式有问题，必须要进行彻底自省与改进。大多数老板有强烈的事业心，为人正直，心胸宽广，但是也有一些老板观念陈旧，素质不高，比如江湖义气，任人唯亲，封闭自我，朝令夕改，不守信誉，不讲制度，纵容包庇等等，这些老板必须从改变自身的缺点做起，自己没有一个很好的文化观念与行为，是不会在公司中树立真正的文化的。

最后，是最重要的，就是要掌握做文化的一些原理与方法。让文化落地，最重要的原理就是把普通的管理行为赋予它完全不同的文化含义，借此宣传企业的文化与思想，强化团队的文化记忆。

比如，今年上半年某家企业经营状况不好，业绩下降，总经理认为是团队缺少危机感，特别是中层比较安逸，缺少奋斗精神，他也强调过了，培训过了，奖罚过了，但是收效不大，用他的话说“中层还是有些麻木”，他问我，时代兴邦有什么好方法吗？

我们建议他7月份开一次“上半年年度经营分析会”来达到强化危机感的目的，因为我们从他介绍的情况来判断，这个时候，这种方式是做危机意识的最好时刻，我们给了他一些做经营分析会的制度、流程与工具，告诉老板，重点说数据，从数据中看同期业绩下降，从数据中看我们与竞争对手的差距，从数据中看我们的成本增加，从数据中看我们客户的流

失，从数据中看我们的工作效率低下，大量的数据比较，老板没有说几句强调的话，这个会议已经成功一半了。

会后我问他们老板，中层有何反应？他说，先是震惊，都被这些数字惊呆了，用他们的话说，没有想到公司经营到这个程度；然后是反省，从来没有这么深刻的反省过，生产部经理说质量合格率和成本控制不好的时候，非常内疚；最后是大家唤起了斗志，营销总监当场承诺，今年不实现目标，就辞职。这个老板说，创业十年来，他又找到了创业时候的感觉。

我认为这个经营分析会本身不重要，重要的是这位老板懂得了做文化的方法，他之后有些大悟，你们时代兴邦说文化突破、文化突破，原来就是把我们的过去做的经营管理活动，赋予了战略与文化的意义，然后有目的的把它做出来，震撼员工的心灵，形成团队的共识。我说，你理解的太正确了，这就是我们讲的让文化落地的方法，这就是文化的突破。以前热播的一部电视剧《杜拉拉升职记》中有这样一个场面，约翰常因为违犯公司保密制度，被外方高管李斯特找来谈话并当场辞退，约翰常极其不满，他说我为公司立下汗马功劳，公司凭什么说赶我走我就走，应当给我补偿，李斯特回应到，你给公司造成损失，公司不追究你的责任就已经不错了，你还想要补偿？请你离开，因为你违背了我们的价值观。

一家企业的文化，就是一种价值观，只不过是这家公司的创始人，高管，中层在日常的管理活动中不断强化、传播和灌输他们的主张，时间长了，形成了团队的价值观。

一切管理问题，都是文化问题；一切文化问题，都可以通过管理来解决！

避免10个愚蠢的销售策略

文 | 萧涵

1、回答客户们尚未提出的反对意见

虽然预期客户可能会提出的反对意见，并准备对他们进行合理的回答，这是一件好事，但是提出你自己的反对意见是一个可怕的想法，因为你只是整了一个可能根本不存在的问题。事先对一些事情进行解释使你看上去更加有防卫性，而且也不确信你所提供的服务或者产品的真正价值。

解决之道：永远不要以“你可能想了解……”，或者“可能你会问自己…”这样的句子作为开场。

2、把“下一步”留给客户

很多销售邮件或者销售建议，都会以一个建议，如“如果你想了解更多…”或者“如果你对…感兴趣，请和销售员联系”作为结束。一般发出这些信的人总是抱怨没有收到任何反馈。

开玩笑，其实你是在让客户做你该做的工作。

解决之道：要把控制权掌握在你手中。可以用这样相近的话作为替代，“我会下周给你电话，看看你是否你有意愿我们可以进一步交流讨论。”

在经济形势不好的情况下，销售的压力是巨大的。其实即便是没有经济危机，销售们每年需要承担的销售任务也是只上不下，因为企业面对股东似乎只有一条道，那就是发展是硬道理。先不论这种管理模式是好还是坏，就销售人员自身来说，如果我们处于这样的职位上，我们还是有很多方面可以自我提升和完善的，我们常常会犯一些低级的销售错误，有很多愚蠢的销售策略在销售层面是非常常见的。

美国著名的销售教练Geoffrey James，从自己的经历中发现有很多销售错误是非常基础的，也是在销售中司空见惯的。他总结出了10大愚蠢的销售策略，希望大家能避免。

3、销售产品特性而非结果

难以置信的是，一些销售员（通常是那些市场范的）相信客户之所以购买产品是因为产品有不错的特性。他们会快速列出一堆产品特性，希望至少有一个可以引起客户的兴趣。

事实上，客户只关心购买这个产品的结果，以及这个产品影响他们生活和业务的方式。

解决之道：了解为什么客户买你的，而非其他人的产品。然后销售这个结果，用产品的特性去支持你能实现这个结果的能力。

4、假装亲密

无论是是否喜欢，那一刻，你在客户心中的位置是“一个人正在向我销售东西”，你正在进行一场激烈的战斗来赢得信任。在这样的环境下，

你做的最错的事情是通过一虚情假意的行为来套词。

最常见的表白是，一句轻松的问题，“你今天感觉如何？”作为陌生电话的开场白。这会让人们想作呕。

解决之道：保持个性和专业，不要过了。除非你确实建立了友谊，一般这需要几周时间。

5、不久就着手销售建议

虽然建议偶尔会给销售带来机会，大多数情况下，需要流程的建议最好在确定了问题，同时也确定了解决方案的时候再进行。因为写建议需要花时间和辛苦，除非你已经在销售过程中，否则这是一个坏的投资。

解决之道：写销售建议仅在你得到了口头的协议以后。

6、说多于倾听

虽然这个问题说过N次，但确实是太普遍了。所以这里还需要再次提出。当你在销售时，非常容易兴奋和神经质，然后试着通过说，或者推销来驱动进一步的销售。客户会发现这是相当令人生气的。

义销售是一个被动行为，它大部分由倾听、考虑、对客户说的和做的进行反应来组成。

7、浪费时间在无出路的“机会”上

当你确实和你一个活生生的人进行了一场有关销售的谈话，有时看上去像一个奇迹。当这个发生时，交易达成的可能性会如此有吸引力，以致于你不想问可能揭示这是一个错误机会的一些问题来毁坏你的梦。

解决之道：在一开始谈话的5分钟内，问问题，争取发现是否这个客

户有真实的需要，也含他的费用是否可以满足。

8、不能坚持到底

这是一个令人伤心的真理，销售人员总是对于客户有罪疚感直至被证实是清白的。建立客户关系是慢慢建立起信任，直至克服多数人对销售的自然反感。

因为这个，如果你不能交付所承诺的，不要有任何松懈。如果失去了这个机会，即便是一次，你也会永远从这个游戏中出局。

解决之道：对你要做的列表和日程中安排的特别事件，要有宗教般的热情。做的承诺你必须百分百可以实现。

9、对待“结束”作为流程的最后

可能这是一个不幸术语，但是大对数公司和个人会把“结束这个交易”，意味着销售活动结束了。没有什么比这更远离真理了。

在你完成这个订单之后，真正的工作才开始，因为你开始建立某种关系，以致于你可以产生后续业务，以及推荐销售，而这两者比赢得新业务更容易，也更有利润。

解决之道：总是定睛在长期的关系，而非短期的收入。“完成订单”对于流程而言，不是结束，只是开始。

10、不要太快要求推荐

一些销售培训流程推荐问，“你认识其他人需要我的产品吗？”甚至在他们对他们的产品不感兴趣的时候。其他的培训建议问相类似的问题，当完成和客户的第一笔交易的时候。

两个方法都太天真了，因为客户在他们真实的心态中不会对自己的声誉进行冒险，去推荐那些他们的执行能力他们自己还不清楚的人。

解决之道：请求推荐只有在客户对你销售的产品和服务都非常满意的时候。

如果你完全照着这10个建议去做，那就错了。我们与美国人的行为作风和社会背景，肯定是有差异的。听起来有些复杂，那就对了。☞



古代和民国的“房叔”

文 | 李开周

前段时间，网友揭露广州番禺区城管局政委蔡彬及其家人名下共有20多套房。现在纪检部门已经证明，网友举报基本属实，蔡彬一家既有高层住宅，又有黄金旺铺，既有联排别墅，又有独栋别墅，既有闲置的车位，又有出租的厂房，这些房产加起来，已有22处之多。

在这个房价居高不下、平民一房难求的时代，一个小小的城管干部，竟然坐拥22处房产，难怪网友们要管这位蔡彬蔡政委叫“房叔”了。

不过，蔡彬并不是第一个“房叔”。在他之前，纪检部门已经揪出的上海市外高桥保税区规划处处长陶建国，名下有29套房，还有山西蒲县煤炭局局长郝鹏俊，分别在北京、海南和山西拥有36套房（一说35套）。还有辽宁抚顺市顺城区国土局局长罗亚平，名下房产跟蔡彬一样多，也是22处。

这些个“房叔”或者“房姑”，行政级别都很低（除了陶建国是处级干部，其余都是科级），合法收入都不高。蔡彬应该是他们当中薪水最丰厚的，一年下来也不过十万元而已，加



上他老婆的退休金，无论如何到不了二十万，而他们夫妻竟然能购买总价超过四千万的不动产，如果不贪不占，那绝对不可能。同样，郝鹏俊、陶建国他们自然也是通过贪污腐败才把那么多房子搞到手的。

做了官就大肆贪污，贪污的同时再大肆买房，其实是咱们中国官场的“优良传统”。明朝有一套流传很广的账本叫《天水冰山录》，记载了巨贪严嵩的抄家清单，除了大批的金条、金锭、金饼、金碗、金杯、金爵、金果盒、金叶子、金镇纸，以及象牙、犀角、玳瑁、檀香、丝绸、唐宋古玩、名人字画以外，严嵩名下还有多得惊人的房地产：在北京，在江苏，在江西，严嵩都有房子，其中光在江西一省就有三十四所别墅，总计六千六百多间房！蔡彬把大部分房子都登记在儿子和儿媳名下，严嵩的别墅也大多登记在孙子严鸿和严绍庆名下，看来时代虽然变了，贪官的手法仍然是坚定不移并且古色古香。

继严嵩以后，明朝的首相徐阶和大改革家张居正也都是如假包换的“房叔”，徐阶在松江有别墅六处，在上海郊区有良田24万亩！张居正光在北京的

一所豪宅就“值价一万零六百七十两”（《天水冰山录》卷5《籍没张居正数》）。当时物价低廉，一两银子的购买力足足相当于八百元人民币，换句话说，张居正在北京的房子至少价值8000万元，即使放到房价高昂的今天，也绝对算得上是星级豪宅。

且不说明朝，就连离我们最近的民国时代，大军阀大官僚也往往是“房叔”。例如东北王张作霖，在北京西城拥有一座顺承王府，在天津租界附近又买了一所公馆，同时在哈尔滨还有七百间洋房和三千间平房，在沈阳又有十几处商铺和四百多间住宅。还有阎锡山的同班同学、辛亥革命时打败清兵、宣布独立、平定康藏叛乱、二十七岁就做到四川军政府都督的尹昌衡，在成都有良田七千亩，别墅十七处（《吴虞日记》上册，1914年2月16日记）。

无论张作霖还是阎锡山，也无论严嵩还是张居正，他们贪污的财产和拥有的房产都不逊于今天的“房姑”和“房叔”们。但问题在于，张作霖和尹昌衡是一方诸侯，严嵩和张居正是当朝宰相，统统手握大权，在以往的专制时代，很少有人能限制他们的权力并监管他们的贪污，而现在揪出来的“房姑”和“房叔”们却都是些芝麻绿豆官儿，放到古代连“官”都算不上，只能算是小吏。我翻检史籍，还没有哪个朝代的小吏曾经如此“威猛”，能在短短几年或者十几年的所谓“领导”岗位上贪污那么多钱，贪占那么多不动产。兴许是生产力发展了，官场贪污的程度也在与时俱进吧。



《1942》2012年11月29日上映

导演：冯小刚

主演：张国立/徐帆/陈道明/李雪健/范伟/张涵予/冯远征

一九四二年，因为一场旱灾，我的故乡河南，发生了吃的问题。与此同时，世界上还发生着这样一些事：斯大林格勒战役、甘地绝食、宋美龄访美和丘吉尔感冒。

老东家叫范殿元。大灾之年，战争逼近，他赶着马车，马车上拉着粮食，粮食上坐着他一家人，也加入往陕西逃荒的人流。三个月后，到了潼关，车没了，马没了，车上的人也没了。这时老东家特别纠结，他带一家人出来逃荒是为了让人活，为什么到了陕西，人全没了？于是他决定不逃荒了，开始逆着逃荒的人流往回走。人流中喊：“大哥，怎么往回走哇？往回走就是个死。”老东家：“没想活着，就想死得离家近些。”转过山坡，碰到一个同样失去亲人的小姑娘，正爬在死去的爹的身上哭。老东家上去劝小姑娘：“妮儿，别哭了，身子都凉了。”小姑娘说，她并不是哭她爹死，而是她认识的人都死了，剩下的人她都不认识了。一句话让老东家百感交集，老东家：“妮儿，叫我一爷，咱爷俩就算认识了。”小姑娘仰起脸，喊了一声“爷”。老东家拉起小姑娘的手，往山坡下走去。漫山遍野，开满了桃花。十五年后，这个小姑娘成了俺娘。



《少年Pi的奇幻漂流》

2012年11月16日上映

导演：李安

根据杨·马特尔的畅销小说改编，讲述了16岁的少年Pi、一只鬣狗、一只斑马、一只猩猩和一只名叫理查德·帕克的孟加拉虎，在海上度过了227天的非凡经历。在这群幸存者中也存在着食物链——鬣狗吃掉了斑马和猩猩，孟加拉虎则吞掉了鬣狗，为了自己不被老虎吃掉，少年Pi和老虎开始了斗志斗勇，最终他们都被成功营救。印度童星苏拉杰·夏尔马扮演的男主角——17岁的少年Pi和戏份不少的孟加拉虎理查德·帕克是影片最耀眼的两大主角。本片是李安成功挑战导演风格的经典案例，成为奥斯卡大热门之一。



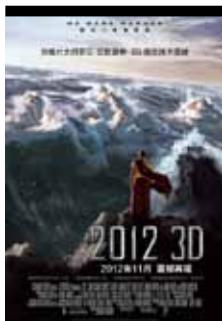
《八卦宗师》2012年11月16日上映

导演：陈树楷

主演：释小龙 / 樊少皇 / 梁小龙

清朝嘉庆四年(1799年)十月十三日，生于河北文安县的董海川，自幼天生神力，随其叔董宪周学武功，自幼以正直武勇名于

乡里，锄强扶弱，行侠仗义。一日在山中打猎，偶遇农家女雪莲，被知府大人贺太守的侄子、富县令的儿子富少爷看中，百般调戏，青年董海川挺身而出“英雄救美”，由此，与雪莲发生了一段刻骨铭心的爱情故事。富家恶少并不甘心，邀约众多江湖武林高手并勾结官兵，在抢夺雪莲追杀董海川中演绎着爱恨情仇的生死大戏……



《2012》2012年11月13日上映

导演：罗兰·艾默里奇 Roland Emmerich

主演：约翰·库萨克，桑迪·牛顿

《2012》是一部关于全球毁灭的灾难电影，它讲述在2012年世界末日到来时，主人公以及世界各国人民挣扎求生的经历；该片被称为《后天》的升级版，投资超过2亿美元，是灾难片大师罗兰·艾默里奇 (Roland Emmerich) 的又一力作



《无间罪：僵尸重生》

2012年11月16日上映

导演：夏咏 主演：刘锡明、刘枷彤

《无间罪：僵尸重生》讲述午夜医院太平间监控录像拍下一群红眼僵尸偷盗尸体，亡命侦探、被意外牵连的美女与恶魔医生依次登场，在一间恐怖实验室里展开搏杀与逃生过程中，发现了令这些活死人僵尸重生的恐怖秘密……



相依相生

作者：潘琼璐
出版社：广西师范大学出版社
出版时间：2012年6月

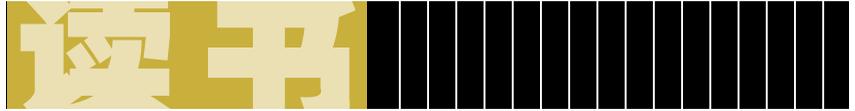
陈晚听从祖父安排，放弃大提琴转入波士顿一家大学学习法语文学。返回美国的途中认识了韩默，两个人的关系以韩默未赴约巴黎而凋萎。祖父突然与世长辞，陈晚失去了经济资助，生活顿时变了个样。被迫面对生活与世俗的陈晚，也对他所生长的环境和自己的女性身份有了新的认知。这时候，她与骆威走到了一起。但是骆威游走两个女人之间，这令陈晚痛不自抑。从巴黎回到波士顿，陈晚忍痛离开骆威，才发现自己已经怀上了骆威的孩子。回到大陆，一切都已今非昔比。陈晚在台北的音乐节上分娩生下女儿，不料周岁生日时发现女儿身患绝症……



叩梦

作者：不还
出版社：广西师范大学出版社
出版时间：2012年3月

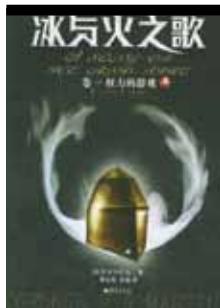
每一个梦境的出现都和你自己有关。是谁在操纵我们的梦境？本书通过对佛教唯识论中八识层面的剖析，为我们一层层揭开了梦境的神秘面纱。梦是真实的境界，是我们生命的一部分，是我们心的历程。真正读懂了梦，你就获得了人生的一大智慧。这是一条通往觉悟之路的捷径。



论中国

作者：利·基辛格
出版社：中信出版社
出版时间：2012年10月

《论中国》是美国前国务卿、“政坛常青树”亨利·基辛格唯一一部中国问题专著。他以一位资深外交家和思想家的独特视角，分析和梳理了中国自鸦片战争以来的外交传统，从围棋文化与孙子兵法中探寻中国人的战略思维模式，特别是试图揭示新中国成立以来，中国外交战略的制定和决策机制，以及对“一边倒”的外交政策、抗美援朝、中美建交、三次台海危机等重大外交事件来龙去脉的深度解读。作为历史的亲历者，基辛格博士还在书中记录了自己与毛泽东、邓小平等几代中国领导人的交往。本书用世界视角国际眼光，重新解读中国的过去和未来，凝结了基辛格博士的战略理论以及对中国问题数十年的研究成果，注定将成为让世界认识中国、让中国重新认识自己的一部重量级作品。



冰与火之歌·权力的游戏

作者：(美) 马丁
出版社：新世界
出版时间：2012年1月1日

《冰与火之歌》由美国著名科幻奇幻小说家乔治·R·R·马丁所著，1996年出版后已被译为数十种文字，并在各个国家迭获大奖。本书主要描述了在一片虚构的中世纪大陆上所发生的一系列相互联系的宫廷斗争、疆场厮杀、游历冒险和魔法抗衡的故事，全书七卷(包括未出的各卷)浑然一体，共同组成了一幅壮丽而完整的画卷。



细节决定利润

作者：(美)黛娜·托(美)伯恩斯坦
出版时间：2012年2月1日

这是一本公司里所有中高层管理者都应该使用的利润手册，所有员工都应该参照执行的行动指南。作者是专门帮助公司消灭隐性亏损、大幅提升利润率的专家。他20多年来为50多家大型企业提供利润解决方案，一一破解企业获利的迷思：从成本、供应链、客户服务到公司文化，从首席执行官、首席信息官到中层管理团队。不论你的公司是跨国集团，还是只有5名员工的小公司，他都能帮你找到“赤字海洋中的利润岛”。



乡愁里的中国

——回不去的故乡，进不去的城

作者：叶一剑
出版社：中国商业出版社
出版年：2012年10月

十年阅读思考，七年田野考察，二十万字汇聚本书。本书以作者的亲身经历和思考，从“乡土中国”“城市中国”“城市化中国”“域外中国”等四个层面，来发现和讲述一个政经记者眼中的“真实中国”。试图通过对一个个真实中国的切片的近距离观察，在完成对基层中国故事化记录的同时，寻找到那些鲜活的原生态的制度变迁的印迹，以此来丰富对于宏观层面的国家转型命题的探讨。



王石婚变有无隐私权？

文 | 吕俊

王石婚变，当人们把人家的私生活当作生活小点心的时候，法律该站在哪一边呢？

让我们还是先摆一摆支持隐私权正大光明的理由。法律公正的一个基本原则是将心比心，所谓“己所不欲，勿施于人”。法律是否应该保证王石的隐私权，应让每个评判者都把自己置于王石的境地，假设自己成了王石，每个“王石”都希望不要曝光，那么法律自然就持同样立场。实际上，只为了大众娱乐，就大肆曝光这些本质上跟公众利益毫无关系的个人隐私，实际上是把大众的欢乐建立在个人的更大痛苦之上，等于为了公众利益，“征收”个人的部分隐私权，以供大众免费消费。

结论看来十分明显，保护王石的隐私权正是法律面前人人平等的具体体

现：不因为他有钱就在他受到侵害时不伸出援手，而保护他也正是在保护一个普普通通的公民。我国的司法实践也一向不支持这种隐私曝光，即使以保护家庭，揭露打击第三者的名义。或许有人主张，“己所不欲，勿施于人”的法律推理模式下，并不一定能得出王石婚变属于个人隐私，公众不得肆意消费的唯一结论。这还就涉及到隐私权范围，特别是公众人物隐私受限理论。

公众人物隐私权、名誉权受限说并不写在我国的全国性立法中。公众人物的隐私权保护范围与普通人不同，其理论依据在于两点：其一，涉及公众人物的某些事情实属公共利益相关，应该接受大众的监督，而监督的前提则必须知情，而且要彻底地多渠道地知情；其二，公众人物自身掌握较多资源，且自愿暴露于公众视野之下，乐见人们对其或鼓掌注目，或指手画脚，自然当他们忽然不喜欢公众的关注时，法律不该像他们的应声奴仆一样跳出来拉门、关灯，清散人群。

此外，王石的婚变新闻曝光中，还不可避免地涉及到其他人的隐私。即使采公众人物的隐私有限度理论，按照涉及事件的性质进行巧妙地划分，也很难得出一个两全的结论，也许只能授予了法官在具体案件的衡平权，但那样的话，大家事前只能猜猜猜。

以上的这一切都决定了法律应该保护王石婚变这一新闻事件中的隐私权，即使他或者田某是一个公众人物。然而，问题却不该到此终止，我们不妨接

下来看看对立阵营的主张。

其实，这主张也很简单，只一句话——前面讲的“将心比心”的立论前提根本站不住脚。现代社会的隐私权发端及其应用本质上是为公众人物量身定做的，与随时可以消失在茫茫人海中人物并无关系。隐私权并不真的人人平等地享有，不信的话，读者诸君可以试试在自己的微博上发发与陌生男性（女性）挽手的照片，看看能惊起多大的水花？看看你的那一座隐私权城堡有多少记者大军前来攻城。说白了，隐私权的法律保护不过是这样一种由公众人物专享的消费，他们即使躲到人迹罕至的黄金海岸，都要时时小心长焦镜头的偷窥，而默默无闻的普通人即使站在人来人往的武林广场上大声疾呼，多半也还在享受隐私呢！

隐私权的法律保护之下，公众传媒简直成了公众人物的掌上玩物，这些人进可攻，退可守。高兴时开个新闻发布会、记者招待会，于是大报小报长篇累牍，不高兴时随时拿出御用法律防火墙，以法律的名义让大众对他们的兴趣戛然而止。天下哪有这样便宜占尽的好事。

如果进一步将心比心的话，那么简单，炒作王石婚变并不会影响他的生活，更不会有什么“生活难以为继”下去的后果，因为炒作、曝光早已成了他生活的一部分，否则的话，他们自然会提早准备，决不至于今日局面，同时也不会有那么多人还拼命往镁光灯下挤去的壮观场景。（作者系浙江思源昆仑所常务副主任）

没楼炒，可以炒什么？

文 | 温天纳

美国面对大选结果，香港则持续面对热钱的困扰。

笔者从事投资银行业，认识不少内地商家与富豪，他们都有一个相同的特征和喜好，就是都热衷炒卖房地产。香港政府在推出楼市调控政策之后，效用肯定是存在的，成功导致绝大多数内地朋友也暂缓投资香港楼，或许这是大部分香港市民乐于见到的。

可是，当香港政府正在致力打压疯狂楼市的同时，泛滥的热钱，早已满泻至其他资产市场，包括非住宅的物业市场。

在香港，商铺早已经沦陷了，现在投机者连停车位也不放过，再度成为热钱追捧的目标。以笔者观察，商铺炒家有自己的炒楼配方，高价抬高物业价值后，再寻找租户高价承租，后果是导致租金疯狂飙升。有消息说，目前香港最好地段的商铺租金回报率只在2%左右，写字楼稍好也不过才4%左右。虽然内地赴港自由行给香港带来了巨大的客流和消费额，香港零售额过去5年增长80%，商铺租金也创下新高，但回报率并未同步提升。

不过，羊毛出自羊身上，物价同步飙升，这不是香港市民乐于见到的。若找不到租户承接，实力稍逊的炒家，就自己另组公司，自己承租自己的单位，拿着租赁协议到银行那里做按揭，发挥杠杆效应，同样“赚到笑”。

停车位却有点不一样，国际著名品牌不会特意来港高价承租车位，始终车位租金有一定的市场指标和需求，也存在其他替代性的供应和需求，若车位租金不能同步飙升，回报就会越来越低，越来越不吸引，泡沫越吹越大，停车位只能成为炒家之间的炒作工具，难成主流。

有些时候政策的效果会出奇不意，政策的影响是动态的，不是静态的，所谓牵一发动全身，随时收到反效果。在政府推出新政策后的第二个周末，二手成交依然冰封，但住宅的租务市场却火速转热，租金不跌反升。主要有两个原因，第一不少外来人士不愿支付15%额外印花税，转为租楼；不少准买家憧憬住宅楼价有较大的机会回落，因此转向投入租务市场租楼，政策同样也扭曲了住宅租务市场的需求。外来和本地热钱不散，需求始终也是扭曲的。

近期，热钱加速流入，香港金融管理局持续注资压抑港元升值。不过，外围却并非如此乐观。早前10月份的芝加哥PMI差过市场预期，美国第三季度业绩整体表现又疲弱。美国总统大选正



式进入最后的倒数阶段，投资界除了关心美国就业市场能否改善之外，因美国财政部再度指出联邦政府将在今年年底前达到债务上限，目前投资界也极为关注美国能否妥善解决“财政悬崖”的情况，外围的忧虑再次出现。

过去一段时间，美股在调整，港股却在上升。一股支撑港股在美股先行走弱之后独立走强的主要因素——“热钱”随时有可能被投资市场过分解读。平心而论，这一波资金返港的持续性和规模有待观察，但到目前为止，其实无法和2009年相比，更无法长远支撑港股在不利的环球市况下独自上升。

全球政治干扰因素正在增加，短线看来比较适合采用防御策略。未来一周内地和环球的各项宏观经济数据将密集发布，同时，美国大选和中共18大召开两大政治窗口正式拉开帷幕，市场波动难免。

不过，看似目前内地市场积极信号增多，内地经济回暖得到进一步确认，继早前公布的10月份官方制造业PMI回升至盛衰分界线以上之后，10月份的内地非制造业商务活动指数，亦按月回升，也继续在盛衰分界线以上。

内地制造业PMI的改善，主要受惠于新订单及产出改善，显示出经济增长趋势稳定，但持续性有待观察，外贸出口订单看似疲弱，第四季度经济复苏的力度估计也不会太强，因此投资者也不宜过分乐观。（作者系知名投资银行家）

01 总部在行动：沈阳7店顺利签约

经过前期多次充分的沟通与磋商，本着合作互惠的原则，21世纪不动产中国总部运营支持中心与法律部一行三人于2012年10月17日在21世纪不动产沈阳长白加盟店会议室，与原有的7个加盟店进行了接管与加盟签约事宜，使七个加盟店重回21世纪不动产体系大家庭。这7个加盟店分别是：21世纪不动产沈阳佳诚加盟店、21世纪不动产沈阳长白加盟店、21世纪不动产沈阳丰盈加盟店、21世纪不动产沈阳创盈加盟店、21世纪不动产沈阳佳盈加盟店、21世纪不动产沈阳碧赢加盟店、21世纪不动产沈阳洪泽皓加盟店。

这次接管签约行动，一方面是总部高举特许经营大旗，持续开展特许经营工作的成果，并且更加贴近门店业务管理的实际，是直接为加盟店提供运营管理支持的有益尝试，同时也是遵守特许经营原则与合同约定的结果，表达了总部对所有体系成员的重视和诚信；另一方面也是这次签约的加盟店对21世纪不动产品牌的忠诚以及对中国总部的信任，愿意继续为这个品牌在沈阳发扬光大付出努力。也正由于双方的努力与良好的沟通达成一致，才有了这次接管签约的成功。总部运营支持中心还为签约加盟店的同仁们带来了培训支持，运营支持中心副总监杨钦主讲了《与成功有约》、《一切从心开始》、《团队建设》三门课程。

02 济南区域：闫先生加盟两个月后就开新店

2012年11月5日，21世纪不动产济南区域分部与加盟商闫先生再次签订加盟协议。闫先生2012年8月签约开出第一家加盟店，经过2个月的良好运营，闫先生再开新店。他相信借助21世纪不动产的品牌、系统和支持，必定会迅速发展。自2012年8月推出优惠加盟政策以来，济南区域分部已签约20家新店，加盟势头十分迅猛。

03 青岛区域：一周内三店连开

刚刚过去的2012年10月中旬，对21世纪不动产青岛区域来说是可喜可贺的一周：10月12日，中天人和加盟店山海湾分店签约；10月18日，金鼎加盟店、金丰合加盟店相继签约。一周内连续三家店签约进入体系，这不仅在目前市场低迷期少见，就是在整个21世纪发展史上也不多见。这三个店分别位于开发区高端商圈、崂山区、市南区，均占据重要的商圈位置，而且均由具备出色的管理能力、丰富的行业经验的店东店长投资及运营，给21世纪不动产在青岛的发展增添了一定实力与发

展期望。在平淡的市场状况下，青岛区域三店连开，可以看出，金色品牌具有足够的说服力。

04 21世纪不动产母公司成功融资11亿

北京时间10月11日，美国最大的不动产特许经营商Realogy公布IPO发行价为27美元，为此前23-27美元发行价区间的最上端，该公司在IPO中将出售4000万股公司股票，融资11亿美元，在纽交所上市，交易代码RLGY，承销商为高盛和摩根大通。Realogy于2011年就递交IPO申请。

Realogy公司是全球最大的不动产特许经营组织，在全球拥有15000余家加盟店，32万多名房地产经纪人，占全美房地产交易25%的市场份额。21世纪不动产是Realogy旗下最大的不动产品牌。

05 济南区域：15家新店集中开业

9月26日10时，21世纪不动产济南区域与济南红星美凯龙达成战略合作新闻发布会暨21世纪不动产15家新店集中开业庆典在红星美凯龙中厅隆重举行。2012年8月，21世纪不动产济南区域分部根据市场发展的需要，推出了优惠的加盟政策，重新开启关闭近两年的加盟大门。市场闻讯未动，咨询加盟的电话络绎不绝，短短一个多月的时间，就迎来15家新店集中开业，充分证明了21世纪不动产的品牌含金量。

06 21世纪中国不动产正式加入美国亚裔房地产协会

前不久，21世纪中国不动产代表与来访的美国亚裔房地产协会的经纪人等，进行了友好坦诚的交流，商讨了进一步业务合作的可能，这些经纪人有韩裔、泰裔、印裔、日裔等。21世纪中国不动产已正式加入该协会。这样，我们的经纪人若有客户提出海外置业的需求，就可借助协会的力量，选择掌握不同语言和文化的亚裔经纪人帮助客户安家置业。

07 北京区域：北京天桥金日签约

2012年9月27日，在经历了广泛的考察对比后，有丰富从业经验的投资人王先生坚定的选择了加盟21世纪中国不动产。他表示，在21世纪中国不动产完善的系统培训平台，健全的管理制度和企业文化强大的支持后盾下，加之他的经验，必将在天桥地区快速成长壮大，他非常高兴也很幸运能加入21世纪中国不动产，开启自己事业的新篇章。