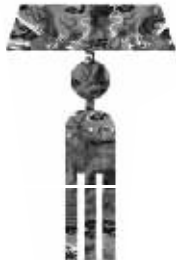




当幸福来敲门

2016《金楼市》新春特辑



现代快报记者 马文煜、周彤、杜磊、杨晔、田倩、胡海强、威海芳、赵雪

某装饰公司业务员

经历过两次摇号抢房 感觉南京楼市太“疯狂”



“因为工作关系，中航金城1号去年到今年的两次开盘摇号，我们都在现场。因为参与摇号的客户中，有一部分会成为将来的业主，所以我们会在开盘现场向这些潜在客户，做一些业务推广”。

深圳深装总装饰工程有限公司业务员李萍告诉记者，去年到今年中航的两次开盘，让她记忆犹新，“中航第一次开盘是2800多人抢276套房子，第二次开盘是4000人抢251套房子，我去年才刚刚从事家装行业，没想到南京的房地产市场竟然疯狂到这种地步”。

“我印象比较深的一个购房者，姓刘，中航第一次摇号认识的，他还对我们的装饰理念很认可，还说‘今天只要能摇到，不管什么户型都买’。但是直到当天所有房源售罄，还没有摇到他。晚上他爱人告诉我，由于今天没有摇到房子，刘先生气得连晚饭都没吃。后来刘先生参加了第二次摇号，并且摇号比较靠前，大概400多号，但仍然没有摇到房子”。

八位普通地产人的新年愿望

置业顾问

一年内升职销售主管，目标成为职业经理人

1.2亿的总销金额，近30万年薪，费亚飞担任升龙天汇销售主管的角色，在2015年，成功实现了从置业顾问往管理岗位的转变。

他很用心地对待每一个客户，也有自己的“杀客”技巧，有一次，有个客户对项目有一定的意向，但比较犹豫，费亚飞从下午1点一直聊到晚上8点多，客户仍犹豫不决，到了晚餐时间，他便给客户叫了外卖，中途客户几次起身准备回去，硬是被他拉回来，一直谈到近第二天凌晨，才成功交定。费亚飞对南京楼市的转变感触颇深，谈判再也没有以前那么费劲了，客户觉得时机



合适就会下手。

2016年，费亚飞的新年理想，就是希望能往资深的职业经理人去发展。

渠道公司负责人

楼市养活了不少关联行业，但竞争也异常激烈

高国栋，是南京一家渠道公司的负责人。过去一年，他们帮助开发商在商场、超市、地铁等各个渠道布置了不少大大小小的项目巡展点。

他告诉记者，南京楼市是抗压性很强的市场，这样的房地产市场也养活了不少相关联的公司。“开发商的营销方式更新速度很快。比如前两年开发商还比较钟爱的短信营销，如今已经完全被淘汰。曾经火爆的电商营销模式，现在也开始慢慢弱化。如今开发商更多地追求实地效果来访问量。在此环境下，渠道公司得以开始成长起来。去年下半年，从巡展点人气能够明显感觉到楼市的热度。”

“不过，渠道公司成长起来的同时，市场竞争也是越来越激烈。去年市场上新成立或者转型



的渠道公司很多。而且，开发商也开始注重建立自己的渠道团队。在渠道营销刚起步的时候，一个超市有一个巡展点，效果确实不错。但是现在渠道公司越来越多，采用渠道营销的开发商也越来越多，渠道这种营销方式也出现了疲软的状况。”

售楼处保洁主管

开盘前两天每天工作20小时，不到5分钟打扫一次

2015年印象最深的就是2015年12月23、24号，开盘前需要对客户进行验资，因此3700多组认筹的客户要在两天内集中来访，也就是说一天有1800多组客户来访，再加上那两天比较冷，售楼处门口结了冰，保洁的工作压力特别大。中航·金城1号保洁主

管衡思如告诉记者，“我们平时早晨7点上班，那两天上班时间提前到早晨6点，并且忙到第二天凌晨1、2点才下班。平时10分钟打扫一次，那天5分钟不到就要打扫一次。”对于自己的新年愿望，目前住在马群富康苑的衡思如坦言：“工资更高点。”

某股份制商业银行负责人

利润非常微薄，但新房按揭仍是业务重点

“2014年以前，股份制商业银行基本很少介入一手房按揭市场”，如今驻点金陵紫府和其他10多家银行共同竞争房贷市场的某股份制商业银行的相关负责人告诉记者。

2015年，越来越多的商业银行都开始介入一手房按揭市场，尽管利润在摊薄，但是有越来越多的银行愿意进入这个市场来分食一杯羹。

这位负责人分析称，2016年，一手房的按揭仍然是该行的工作重点。

目前已经有银行在给出88折甚至是85折的优惠利率。在房贷利率低于9折的情况下，银行的利润就非常少了。

该负责人坦言2016年并无买房计划。“之前买的一套房子还在按揭，投资房产本身的成本比较高，流动性也难以预估。”

建筑工人

自己盖的房子却买不起，希望儿子考上大学

记者来到陈建国所在的中国建筑第五工程局的工地时，他正要去完成脚手架的最后的一些工作。说起2015年最令自己难忘的一件事，他表示自己的运气特别好，本来呆在家里没有活干的他，被一个老乡叫到南京来干活，“在这里一年能多挣好几万，比在老家干零活要好很多。”

说到房子的问题时，这位朴实的建筑工人直摇头，“房价太贵了，我们盖的这个房子，现在卖两万多，我们打工的买不起南京的房子。”陈建国透露，打算2016年把老家的房子屋顶用琉璃瓦重新修一下，一来



美观，二来防止漏水。谈到新年愿望，陈建国笑笑说：“多挣点钱呗。”他对于自己的儿子寄予了很大期望，他希望儿子将来能考上好大学，出人头地。

“小蜜蜂”公司负责人

河西房价上涨太夸张，新年想买房、买车

小孙是一家渠道拓展公司的团队负责人，团队里还有10名员工。身为90后的他，3年前正式进入房地产行业。“我之前在一家二手房中介公司工作，因为觉得工作流程实在乏味，去年转战新房市场。”小孙此前主要的工作区域是在河西，目前已转战江宁，工作内容包括电销、展点、拓客和与企业洽谈。“我亲眼看着河西的房价由2万多每平米一路攀升到3万以上，很感慨自己没有去投资一套。”

小孙告诉记者，最开心的就是拥有志同道合的队友，通过自己的努力去争取想要拥有的。”据他透露，作为团队负责人，平均月薪能达到8000-10000元。



整天跟房子打交道，小孙自己还没买房，眼看着南京房价越涨越快，也十分着急，目前已把买房排上了日程，并锁定了江宁大学城、百家湖与仙林等区域，“我在2016年的新年愿望就是买套房、买辆车，我很有信心实现。”

某项目班车司机

“周末每天都要往返地铁20多趟”

2015年是李师傅加入保利的第五个年头，“我是保利西江月的班车司机，也是它的业主。去年7月份一开盘我就买了一套，这边环境好，买来给我和老伴养老。当时买的时候16000元/平米，现在已经20000元/平米了。”

李师傅还曾经担任过保利香槟国际、保利梧桐语的班车司机，保利西江月是第三个项目。“去年很多人买房子，到了周末，我每天要往返地铁站20多趟，每一趟带2-3组客户。也经常会有客户在车上说自己上个月没买，这个月再来每平米价格已经涨了一两千了。”李师傅说。

李师傅还发现，去年很



多河西人都去江北买房。其实，李师傅的妻子和儿子也都是“圈内人”，妻子在保利地产做后勤，儿子在新景祥做置业顾问。李师傅说，去年楼市景气，一家人的日子更是红红火火，2016年李师傅希望公司和自己都能越来越好。