

又一名售楼员获年终奖500万，同行也不差

90后卖楼两年自己赚套房

精致合体的套装，浓妆淡抹的容颜，月薪过万的收入，这是空姐吗？不，是售楼小姐。这个广受关注的年轻群体，在一则售楼小姐获年终奖500万的消息爆出后，更成了年末时节人们茶余饭后的焦点话题。售楼小姐这个群体的真实生活如何？光环背后又有怎样的心路历程？

本报记者 孟敏

薪水状况

去年楼市“高烧”，售楼赚了20万

“姐姐，您想买什么样的房子？”4日，一迈入省城东部一楼盘的售楼处，一个年轻漂亮的售楼小姐便迎面走来，笑容甜美，乖巧热情的口气让人感觉温馨。

这个个子高挑的“90后”姑娘，名叫刘玉华，来自菏泽。两年前，她从山东一所职业学院毕业后，来到省城做置业顾问。“去年我们行业的收入情况都不错，主要是房产市场整体形势不错。”玉华去年年薪拿了近20万。

玉华所在的楼盘价格比去年同期上涨1000元/平方米。玉华说，去年开盘前预计价格为8000-9000元/平方米，正式开盘的价格为9500元/平方米，到了今年，涨到10500元/平方米，但相比周边、南部和西部的新楼盘，这样的上涨幅度并不算最高的。

“2013年，楼盘认筹的场面很火爆，年中的一次认筹活动，

预计认筹100套房子，结果却翻了一番。”玉华说，她所在楼盘近1600套房子去年几乎销售一空，今年还会推出100多套新房。

楼房热销的局面在土地市场也有反映。去年上半年济南土地市场多次出现30轮以上的竞价。进入“金九银十”，开发商拿地热度依然不减。如万科、绿地10月纷纷发力，抢得6宗土地。进入年末再现卖地高潮，省城两天出让18宗地。统计数据显示，全国300个城市去年前11个月土地出让金收入超过2.7万亿元，较上年同期上涨62.65%。

“我对房产市场比较看好，已在省城西部买了一套自己的房子。”4日，忙碌一天后，玉华和朋友吃完饭，准备回家。虽然房子不大，首付只有十几万，但却是完全属于玉华自己的空间，她很知足。



省城某楼盘，一售楼小姐向顾客介绍楼盘。本报记者 王媛 摄

大奖背后

500万奖金其实是为促销房产

和这些吸引眼球的售楼小姐相比，张勇这个年轻小伙也不逊色。张勇眼中，女的做销售确实有优势，沟通起来比较容易，但男置业顾问能给顾客提供更专业、理性的建议，也有不可替代的地方。

了。
张勇的
择业观偏
保守。这次年度
销售冠军徐明获税
后奖金500万元的消息，

张勇也很关注。“这种情况很少见，只有海尔绿城集团这一家。”张勇说。绿城全运村一营销负责人也证实这一消息，销售冠军徐明个人年度销售额超3.98亿元，平时业绩提成加奖金，去年能赚六七百万元。

据知情人士介绍，5日，海尔绿城集团在济南有新楼盘开盘，爆出这个消息是为吸引眼球。绿城全运村项目2013年合同销售金额约为21亿元，在济南在售项目中名列前茅。相比年初项目每平米至少涨了3000元。这也是绿城第二次500万元重奖集团销售冠军。

职业规划

售楼时广积人脉，三四年就面临改行

“我想在这个行业一直做下去，对未来的做了初步规划。”玉华坚定地说，她所在的代理公司，专门为各大房产公司做销售，经过两年的打磨，她已经熟悉并喜欢上了这个行业。

玉华如今清楚地认识到，赚钱、学策略才是王道，“卖楼要让客户先认可你。”两年从业经历告诉她，服装就是售楼小姐的名片，言谈机灵、性格圆润则会为销售加分。售楼小姐的着装更要格外用心，短裙黑丝也是必备。

“售楼小姐都是置业顾问，如果自己生活未达到一个层次，怎么帮别人做顾问？”玉华不仅在穿着上要庄重，更要把自己包装成一个能说会道的专业人士，如何辨别楼盘情况、选择合理户型，如何分配购房资金、区分不同楼价，她都烂熟于心。在这个行业摸爬滚打多年

的张艳曾经是售楼小姐里的“白骨精”。她利用自己广泛积累的人脉和对房产行业的精通，开了自己的广告公司。张艳透露说，2012年创造了6.95亿元的销售额、登上全国销售冠军宝座的王亚伟现在已升职为销售主管。“有人要来买一层楼，她却卖给人家一栋楼。”

据业内人士介绍，目前一线置业顾问的收入构成是“底薪+提成”，其中底薪在1000元到2000元间，提成是销售额的千分之二到千分之五。济南房地产一位销售负责人以羡慕的语气称，“500万元相当于一线销售人员三十年甚至更长时间的收入。”

有着模特身材的张艳佩服王亚伟5年踏实的职业积累，基层的磨练让售楼小姐既掌握了销售技巧，也学会了发掘实力买家，因此才能把握住千载难逢的销售机会。

分析

一些城市房价比人均收入涨得多

“北上广深同比涨幅高达20%，26个主要城市涨幅超10%，69个城市房价上涨……”2013年全国房价涨声一片。2013年，中国楼市迎来了2009年之后的又一次“爆发”。根据国家统计局公布的11月全国70个大中城市住宅销售价格变动情况，一线城市新建住宅价格已连续3个月同比涨幅在20%以上。

国务院2013年初出台了“国五条”，多地城市为此提出，当地新建商品住房价格涨幅不高于本年度城市或城镇居民人均可支配收入实际增长幅度，北京、上海等地明确表示要“基本稳定”。

然而，过去的2013年，全国许多城市房价都出现明显上涨，完成房价调控目标基本无望。数据显示，扣除价格因素影响后，大多数二线城市居民人均可支配收入的实际增速都未超10%，广州为8.1%，深圳为8.6%，这一数据远低于房价上涨幅度。

中原地产市场研究部总监张伟分析，“综合数据来看，四个一线城市完成房价调控目标几乎不可能；房价涨幅超过10%的城市完成目标希望渺茫；还有23个涨幅在8%-10%之间的城市完成年度调控任务的难度同样非常大。”

据新华社

预测

1 房产税加速推进

2014年，对于房地产市场的调控，首先想到的当数房产税。党的十八届三中全会提出，加快房地产税立法并适时推进改革。此外，三中全会关于财税改革的表述，以及近期国务院决定整合不动产登记职责，多种迹象表明，房地产税推出的步伐会加快。

同策咨询研究部总监张宏伟认为，对当前房地产市场而言，最有可能直接推进的是房产税试点扩围。业内人士分析，房地产调控或将“重税收、轻管理”的思路展开，成为2014年楼市调控的主要手段。拥有多套房的炒房客，将大大增加持有和交易成本，有较大的影响。

2 土地市场将先扬后抑

中原地产研究中心统计数据显示，2013年全国40个主要城市的土地成交额高达14707亿元，比2012年上涨了45%。北上广深等一线城市均创年度土地成交纪录，北京成交额突破了1800亿元，上海更是接近2200亿元。中央经济工作会议提出，特大城市要注重调整供地结构，张宏伟认为，土地市场的火热情形还将持续，“地王”不可避免。

克尔瑞研究中心发布的研究报告预测，今年土地市场将呈现先扬后抑走势。上半年各地推地热潮持续，随后，土地成交量增长势头将有所放缓，一方面由于房企土地储备逐渐饱和，另一方面，融资环境将有所收紧，开发商资金压力增大。

3 调控将突出地方特点

专家认为，市场化改革和长效机制的建立不可一蹴而就，2014年“限购、限贷”等措施仍将存在，“房价控制目标、限价、限签”等则可能逐步淡出。

国务院发展研究中心副主任刘世锦表示，我国房地产市场有明显区域性，北上广等地的房价很高，但一些二、三线城市的房地产市场已经出现供过于求的局面。因此，未来房地产市场调控或更多地考虑地区差别。

中国银行发布的宏观经济金融展望报告指出，预计房地产市场仍将呈现平稳增长态势，增速会有所放缓，房价上涨继续分化，不排除房价下跌城市数目进一步增加的情况。

据新华社

地方政府高喊“严控”却放任土地成交火爆

严控房价一直是各地贯穿全年的工作，不少城市使出浑身解数，创新调控“招式”。抑制供需两端，统计数据被“压低”，短期内降了温，但未有实质性影响。例如，北京在2013年初“国五条”落地细则中明确要求“新项目价格不高于周边，老项目价格不高于前期”，临近年底又要求每平方米单价超过4万元的新盘不予发放预售证。

业内人士表示，调控难以触及地方政府的根本利益——土地财政，也就难以控制住房价。中原地产统计数据显示，2013年全国主要的40个城市，土地成交额高达14707亿元，同比2012年上涨45%。“一面是政府高喊‘严控房价’，一面却是‘放任’土地市场成交火爆，暴露的恰恰是地方政府对土地财政的过于依赖。”中原地产市场研究部总监张伟表示。

据新华社

“定目标”更要注重问责机制

在历次调控过程中，“上有政策，下有对策”的现象冲抵调控效果。中国房地产业协会副会长陈国强表示，各地年底调控“升级”大多从抑制需求角度出发，虽然可以拉低统计数字，但毕竟“治标不治本”。当前市场趋冷出现观望情绪，未来在刚需自住为主市场的城市，需求仍将会得到持续释放。

高地价、高利润导致高房价的利益链难以拆除，地方政府放任土地财政依赖就无法改观。专家提出，要扭转这一局面，应贯彻好三中全会提出的要“完善干部考核评价制度”，纠正单纯以经济增长速度评定政绩的偏向。

中国房地产协会副会长朱中一表示，着眼未来，调控方式上会有所变化，以目标控制为手段的调控方式将会逐步淡化。2014年，应加快推动土地制度改革、房产税扩容等，不动产登记制度的出台令人期待。

据新华社