

牢记历史 坚定信念

——记“五四”青年节花伴里全体党团员学习参观活动报道



※ 全体党团员在深圳历史博物馆前合影

花伴里人生讯 为弘扬“爱国、进步、民主、科学”的“五四”精神，培养青年党团员的爱国主义精神。2014年5月4日，花伴里集团党支部开展了“爱国、进步、民主、科学”的主题活动。

首先，全体党团员在党支部书记的带领下，一起回顾历史，了解五四的由来。党支部书记在学习会中提出：要进一步坚定青年党团员们勤奋工作、勇于奉献的信心和决心。

当日下午2点，全体青年党团员从鼎新大厦出发前往深圳市博物馆，此时的深圳电闪雷鸣，下起了暴雨，但这丝毫未影响青年党团员同志们前往参观学习的决

心。大家在博物馆门前合影留念，随后在党支部书记带领下进入馆内，看着一件件记载着深圳历史变迁的文物，党员们禁不住感慨时代发展变化之迅猛，认识到自己作为年轻人，肩负着社会责任，需要在未来的工作生活中更有目标和激情！

此次活动，使青年党团员们增强了自身责任感和使命感，丰富了青年党团员的精神文化生活。参观结束后，党员们一并在党旗宣誓：一定要坚持科学发展观，脚踏实地的工作、为企业、为社会做出更大的贡献。

(通讯员 / 秦瑛)

明确责任 提高效率

——记花伴里签订2014年项目目标责任书

花伴里人生讯 为明确项目责任，更好地完成2014年项目工作任务，2014年5月17日，花伴里集团总裁办公会上签订了《茶光东地块项目目标责任书》和《新木半里大厦项目目标责任书》；进一步明确了项目全年工作任务、目标及职责；会议确定按“条件成熟即签订目标责任书”的原则，以实现集团所有地产项目的统一目标管理。

目标责任书签订以后，集团执行副总裁表示，签约仪式不是一种形式，它意味着我们的目标已经明确，方向思路已经确定，通过完善公司组织架构、完善发展平台、提升管理水平，全力推动花伴里发展。

并强调未来的一年大家要以饱满的精神去应对工作，在巩固公司发展布局的基础上谋发展、寻突破。齐心协力，一起努力圆满实现各项目标。

(记者 / 苍耳)

加强业务知识学习 促进企业经营发展

——记乐雅德经营招投标学习会

花伴里人生讯 为配合公司业务发展，加强乐雅德经营能力。2014年5月8日乐雅德综合部联合成本部组织召开了经营招投标学习会，会议特邀同行业资深人员黄工为大家做经验分享。

此次培训内容主要分为投标流程和投标操作两个部分，黄工选用一个项目为案例，针对培训内容，让培训人员演练操作相关软件，来了解投标项目如何报名及制作标书等内容。旨在通过采取一系列的讲解和实践，让投标人员，更加清晰招标的内容和招标流程。

在培训交流环节，参会人员就操作中遇到的问题进行分析并展开深入的讨论，参会者纷纷表示通过此次交流学习，有利于提升自身专业技能，及招投标业务水平。

2014是乐雅德企业改革的关键年，乐雅德将围绕年前总结会中提出的“三个突破”，借助不同平台，加强员工们经营业务能力，进而提高企业的经营业绩，不断突破，努力创造一个新的里程碑。

(通讯员 / 张丹)

茶香半里

——记清湖花半里“大益有茶”活动



※ 参与活动的小朋友

※ 节目表演

※ 品茶感想

※ 老少观众

超越自我 凝聚共识

——记盛世嘉团队户外拓展训练活动



※ 翻越海边礁石

※ 穿越成功

※ 一路上，同事们互相搀扶渡过险路

花伴里人生讯 同样的一块铁，可以锯融消损，也可以百炼成钢；同样的一支队伍，可以碌碌无为，也可以大有可为。为了提高新老员工团队协作能力，加强员工体能锻炼，深圳市盛世嘉物业管理有限公司于2014年4月29日组织部分骨干成员到位于大鹏半岛的东冲—西冲海岸线进行户外拓展训练。

东西冲海岸线全程直线距离约4公里，路程约9公里，由于一路的海岸线起伏不平，需要徒步走4个多小时才能到达西冲海滩。虽然路途遥远，但面对屏山傍海、山岳纵横的美景，大家都起了个大早，迫不及待地开启了旅程。

一路上，有穿过草从灌木，爬过陡峭山坡，经过石头滩的惊险。我们不忘相互提醒，相互扶助，简单的“拉一把”不仅拉近了我们人与人之间的距离，也拉近了人与人之间的心。途中走累了，大家就席地而坐，沐浴着阳光，听着海涛声，吹着海风；快乐地分享着食物，交

流着路上的奇景趣事；其乐融融，好不惬意。就这样，我们苦中作乐，在不知不觉中到达了西冲海滩终点，此时我们都忍不住的欢呼雀跃……

这是一段令人难忘的记忆，同事们在体验着协作、互助带来成功喜悦的同时，每个人都深刻感受到“团队合作无间”的精髓，以及作为团队中一员所承担的责任。在紧张的工作和压力下，亲近大自然，感受碧海蓝天，放飞心灵，调动员工今后工作热情和积极性，也为公司的人文建设及可持续发展奠定了坚实的基础。

活动虽然结束了，给盛世嘉人的影响却远没有结束，这次户外拓展训练活动，对员工是一次洗礼，是进一步推动我们全力以赴做好各项工作的动力，它不仅仅是一次简单的户外活动，更是一种文化，一种理念的传递，留给我们更多的是一种思考和启迪……

(通讯员 / 木子)

花伴里人生讯 5月24日清晨，当人们送走连日的大雨，尽情享受阳光假日的时候，由清湖花半里邻里购物中心携手商家“大益茶”举办的“大益有茶”茶文化推广活动正在热烈地进行着。

此次大型社区茶文化推广活动分为茶艺表演、品茶论道、文艺表演以及抽奖等环节，活动当天正值周末，淡淡的茶香吸引了大批居住在周边的市民前来品茗。记者在现场看到，有不少小朋友在家长的陪同下，认真学习茶艺，在浓浓的茶文化当中，感悟中华传统美德，传承美德。

“茶香半里，以情雅志”，中国茶文化源远流长、博大精深。据活动的主办方介绍，花伴里集团在其发展历程中，一直致力于创造具有丰富内涵和可持续发展的人居环境，提升城市价值。举办此次社区茶文化推广宣传，既弘扬了中华传统茶文化，同时也带动社区的和谐发展，为社区增添了一丝别样的文化气息。

(通讯员 / 陈达成)



※ 讨论会在半里山谷举行



※ 盛世嘉管理骨干们就讨论会主题进行研讨



※ 与会者就如何更好将理论性的东西落实到实际工作中去，发表自己的看法



※ 总经理王利胜做活动总结

盛世嘉物业公司根据年度计划安排，在2014年四月中旬，五月上旬分别组织公司中高层骨干人员以“一家值得尊敬的中国公司”为背景的学习讨论活动。联系个人实际工作，开展“谈体会、找差距”的主题大讨论。

公司领导首先进行自我检讨与自我反省，并提出进一步“坚

持品质、深化落实”的精细化管理目标。由此引发大家热烈的探讨：结合个人实际，举案例、谈问题、寻原因、找差距、明方向；并围绕自己工作中出现的具体问题和潜在隐患，采取批评与自我批评的方式，深刻地剖析自己。

总经理王利胜指出：“山高人为峰，责任获尊重”做值得尊

敬的人，做值得尊敬的事，形成值得尊敬的企业文化。正视不足，努力奋进，让企业真正成为值得尊敬的、且具备一定凝聚力的管理团队。最后参会人员也纷纷表态：将紧跟公司前进的步伐，秉着负责人、敢担当的决心与态度，一步一个脚印，把成果落实到实际工作当中去！

盛世嘉开展2014年“谈体会、找差距”主题大讨论活动

员工感想

讨论会已经结束一段时间了，参会的同事们纷纷将会上所想、所得整理成文字投递至编辑部，因版面有限，现撷取部分文章精彩片段与大家共同分享。

（一）“一荣俱荣，一损俱损”

5月6日持续的大讨论活动中，首先强烈的感受到公司领导层对公司发展以“品质为主，兼顾效益”的管理方针的决心！其次感受到同事们对公司制度的认识与尊重并齐心协力加大执行力的转变，满腔热情地为提高工作责任心，扎实地将日常工作迈向一个新台阶的信心！

本人也经过反复的思考、多次拷问自己：你是否能真正理解、认同公司的管理方针？能否紧跟公司发展的步伐？通过沉思默想，可以负责任肯定地回答：理解、认同、我行！

用实际行动脚踏实地的提升日常工作，在不断的提高自身的职业素养、责任心时，更要带动身边同事的服务态度与责任心，形成“一荣俱荣，一损俱损”的团队意识。

——邹慧敏（南头嘉隆公寓）

（二）积极向上的心态，才能保证服务质量

无论工作经历的长短，处理问题习惯度。环境的适应力是融入团队、为团队工作的基本要求，一旦对环境产生抵触必将影响心态，进而导致工作过失。为此，积极向上的心态对服务业从业人员尤为重要，员工摆正心态方可保证服务质量。

改进工作建立在积极向上的工作心态的基础之上。就本人而言、对管理处经营目标相对较为看重，但目标分解后抓落实的力度尚有不足，收缴率一直不能达标，其方法、重点还需要在具体实际工作中不断调整。

——邹志荣（宝湖居）

（三）只有先规范好自己，才能去规范别人

我们每时每刻生产的产品就是服务，这是一种无形的产品，且不能产出次品，这就对我们工作责任提出更高要求。只有责任心到位，才能达到“第一次就做对”的工作目标。无论什么服务，

做任何事，都要有“今天比昨天好，还要更好”的心态，若常是错了再改，则要花费更多的时间与心力，甚至是金钱还不能取得“第一次就做好”的效果。把主动服务引进工作中来，只有掌握到主动权，才能赢得被服务者的尊重，使业主觉得快乐、热情，我们工作起来才能顺畅，得心应手。

日常管理中所以遇到的事物，都是看似琐碎，甚至常被忽略的事。怎样坚持把看似简单的事做好，就要求我们务必有踏实做事的好心态。长年累月产生了良性积累，养成良好的工作习惯，才能有认真、踏实的工作作风，具备用最快的时间接受新事物，发现新事物的内在规律，并且能有效地处理问题。能把简单的事情做好，必需有不厌其烦的情绪，更要有踏实做事的心态。

总之，只有规范好自己，才能去规范别人，说服别人，使每个人在工作中有章可循，照章办事，保证工作质量。

——张书旋（龙岗花半里）

（四）赢得别人的尊敬，先学会尊敬他人

要赢得别人的尊敬，必须先学会尊敬他人，而人们通常也很难无缘无故地尊敬一个人。尽管赢得他人尊敬好像还需要更多其它的因素，比如，你最好真的很出众，然而“真正尊敬他人”却是基础，没有它，一切都无济于事。而这一切的关键是用心，包括从最简单的见面、打招呼开始。在赢得同事之间的尊敬要懂得人无完人这个道理，学会包容对方的缺点善于发现优点。不轻易当面（尤其是当着众人之面）指出别人的错误。因为我发现那些所谓的错误，要么并非故意甚至可能出于好意，要么与工作（或者其它的所谓“正事儿”）并无直接联系。就算有时迫不得已必须指出他人的错误，我也会花点时间精力去“找一个合适的机会”，然后尽量巧妙地（这也花费时间精力）让他人接受我的看法，这样来赢得同事的互进互尊。

——王自力（清湖花半里）

（五）转变工作理念，积极发挥自身优势

此次讨论活动，改变了自己以往工作中“等、靠、要”的依赖思想，遇到困难和问题，不能光想着依赖公司解决，不能想着跟领导申请政策帮扶。要主动的想方法讲策略，发动员工集思广

益群策群力，发挥每个员工的优势和长处，充分调动大家的积极性。通过学习和落实公司考核制度，也改变了团队少部份人吃大锅饭的思想，干的好与不好不一样，关键年底算总帐。将员工每月绩效考核成绩列出排名，年底作为评优和奖金发放的重要参考依据。激发员工荣誉感、责任感，管理处各项工作较以前有明显提升。

学习讨论活动，我想不应是一个阶段性的工作，而应当是一个持续性的工作。接下来将组织管理处全体员工也深入开展学习讨论活动，并将此项活动的形式长效地开展下去，作为提升现场管理服务水平的一种途径。

——张俊（横岗花半里）

（六）以“从我做起”为理念，做好表率

身为现场管理者，让团队各级成员具备工作责任心履行责任，这是现场管理的基础。团队各级成员分布在各个岗位，支撑起服务的各个环节，从人员甄选、录用、培训、考核到工作计划、安排、开展、跟进，以及工作效果的检查、改进等方面，现场管理者都需有所想和有所为，加以有效的管控和预防改善，对因没想到、没做到或谋划不周全、落实不彻底，导致最终效果偏离目标进行担当。思想决定行为，行为产生效果。对员工的褒奖、贬罚，激励、训导看似只关系到员工，实质是现场管理者对责任的理解，用之不当，不公而将影响到其他成员对工作责任的理解和评价，并将通过现场的服务体现。员工能不能、愿不愿履行责任与现场管理者对履行责任的表率 and 言传身教紧密关联。

公司制度告诉我们的工作责任范畴和事项，应如何来进行开展工作，指导我们想工作中的哪些、做工作中的哪些。对公司制度的尊重和敬畏，是履责过程和尽责结果，谋划周全了、落实彻底了，才到敬畏了，通过持之以恒的从遵守到落实执行，由过程到结果才是真正的对公司制度的尊重和敬畏。我须以“从我做起信念”，尊重和敬畏公司制度，做好表率。

——吴志成（鼎新大厦）

（文 / 饶李梅）

一位年轻女董事长的忠告

不想穷下去就请看

1、记住，平均每天看电视超过三个小时以上的，一定都是那些月收入不超过两千元的，如果你想要月收入超过两千，请不要把时间浪费在电视上。同样的道理，那些平均每天玩网络游戏或聊天超过三个小时以上的，也都是那些月收入不超过两千的。

2、因为穷人很多，并且穷人没有钱，所以，他们才会在网络上聊天抱怨，消磨时间。你有见过哪个企业老总或主管经理有事没事经常在QQ群里闲聊的？

3、这个世界，有这么一小撮的人，打开报纸，是他们的消息，打开电视，是他们的消息，街头巷尾，议论的是他们的消息，仿佛世界是为他们准备的，他们能够呼风唤雨，无所不能。你的目标，应该是努力成为这一小撮人。

4、如果，你真的爱你的爸妈，爱你的女朋友，就好好的去奋斗，去拼搏吧，这样，你才有能力，有经济条件，有自由时间，去陪他们，去好好爱他们。

5、这个社会，是快鱼吃慢鱼，而不是慢鱼吃快鱼。

6、这个社会，是赢家通吃，输者一无所有，社会，永远都是只以成败论英雄。

7、如果你问周围朋友词语，如果十个人，九个人说不知道，那么，这是一个机遇，如果十个人，九个人都知道了，就是一个行业。

8、任何一个行业，一个市场，都是先来的有肉吃，后来的汤都没的喝。

9、这个世界上，一流的人才，可以把三流项目做成二流或更好，但是，三流人才，会把一流项目，做的还不如三流。

10、趁着年轻，多出去走走看看。读万卷书，不如行万里路，行万里路，不如阅人无数。

11、与人交往的时候，多听少说。这就是，上帝为什么给我们一个嘴巴两个耳朵的原因。

12、记得，要做最后出牌的人，出让别人觉得出其不意的牌，在他们以为你要输掉的时候，这样，你才能赢得牌局。

13、不要装大，对于装大的人，最好的办法就是，捡块砖头，悄悄跟上去，一下子从背后放倒他。

14、不要随便说脏话，这会让别人觉得你没涵养，不大愿意和你交往。即使交往，也是敷衍。因为他内心认定你素质很差。

15、想要抽烟的时候，先问下周围的人可不可以，要学会尊重别人。少在女生面前耍酷抽烟，你不知道，其实她们内心很反感。

16、买衣服的时候，要自己去挑，不要让家人给你买，虽然你第一第二次买的都不怎么样，可是，你会慢慢有眼光的。

17、要想进步，就只有吸取教训，成功的经验都是歪曲的，成功了，想怎么说都可以，失败者没有发言权，可是，你可以通过他的事例反思，总结。教训，不仅要从自己身上吸取，还要从别人身上吸取。

18、学习，学习，再学习，有事没事，去书店看看书，关于管理，金融，营销，人际交往，未来趋势等这些，你能获得很多。这个社会竞争太激烈了，你不学习，就会被淘汰。中国2008年底，有一百多万大学生找不到工作。竞争这么激烈，所以，一定要认识一点，大学毕业了，不是学习结束了，而是学习刚刚开始。还有，我个人推荐一个很好的视频节目，《谁来一起午餐》。

（文章来源 / 中国企业培训网）

2014年中国房地产市场随想

尽管主流研究机构在去年已做出2014年中国房地产市场回调，量价增速较大幅度下滑的判断，但今年开春以来的糟糕局面还是超过预期，从数据来看，主流城市成交量下降明显，成交价格逐步松动，今年上半年基本上会是负增长的局面。对于糟糕的开局，我们尝试总结其中的原因：

1. 经济增速回落，收入受限

中国经济增速自2012年以来回落明显，2014年回落的态势依然不变，“克强”经济中强调的工业用电量及铁路货运量也降势难阻。经济体的贬损自经济增速回落已经开始发生，国家投资及市场空间收缩，引起企业扩张谨慎或者面临经营压力，促使劳动者面临失业的可能或者工资上涨预期降低，分配受阻，最终导致购买力受限。房地产市场缺乏购买力持续上涨的支撑。

2. 信贷政策紧缩，杠杆受限

配合经济发展的转型，新一届政府采用“盘活存量、减少新增”的货币政策，严格控制货币供应量，自2013年起中国货币流动性偏紧，伴随近期人民币贬值引起的资本外流，形成国内资金成本的抬升，目前主流银行针对首套住房的贷款利率上浮5%到10%，二套住房贷款利率上浮10%-30%，首付比例严格执行，购房者的资金杠杆受限，购买力的释放放缓。

3. 负面信息放大，信心受限

中国区域经济发展差距大，各区域房地产市场发展参差不齐，部分城市存在超开发的现状是不争的事实。新春杭州传来降价的风声，降价主要集中在城北板块，比较明显是德信北海公园及天鸿香榭里两个项目，由于信息不对称，经过媒体的发酵，杭州楼市全面降价的消息铺天盖地，

受此影响，股市房地产板块出现暴跌。媒体对负面信息的放大，影响了购房者的信心，加重市场的观望气氛。

2014年悄然过半，房地产市场不容乐观，但也逐步出现一些积极的信号。首先，地方政府救市的意愿强烈，4月份以来，多地政策有所松动，包括公积金政策、落户政策及局部放松限购等，预计未来将有更多城市进行政策的调整。其次，人民银行刘副行长在住宅金融服务座谈会上提出对个人住房贷款要资源优先配置和利率合理定价，继4月份宣布定向降准之后，这是央行进一步的动作，这也说明，中央货币政策底线虽依然存在，但调整空间逐步放大。

总的来讲，市场难以穷尽，政策也不可推测，无论大势好坏，对于一个成熟的房地产企业，应对大于预测。

(文/蒋沃堂)

继南宁率先打响了救市的第一枪之后，越来越多的地方政府加入对限购政策从执行层面放松的阵营。在近几个月地方政府取消限购的新政纷纷出台之后，央行日前发声力挺首次房贷，来自中央的救市举措也正式亮相。不过业内专家表示，今年以来低迷的房地产市场能否在新的政策利好提振下有所变化，还是有待观察。

多地出台松绑政策

4月28日，南宁市房管局发文称，自2014年4月25日起，广西北部湾经济区内的北海、防城港、钦州、玉林、崇左市户籍居民家庭可参照南宁市户籍居民家庭政策在南宁市购房。南宁是第一个由官方正式发布限购调整措施的城市，打响了“救市”第一枪。

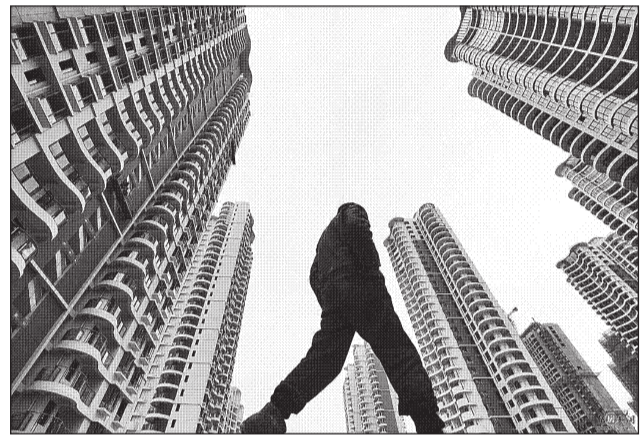
5月16日，扬州住房公积金管理中心相关人士表示，扬州住房公积金“又提又贷”政策，将于5月20日恢复，市民申请公积金贷款时可同时提取本人及配偶的住房公积金。至此，“救市”的城市已达7个。根据统计，加上扬州，目前“救市”城市已经增加至7个，其余6个包括广西南宁、天津滨海、杭州萧山、江苏无锡、安徽铜陵、

幅分别达到68.6%、63.8%和56.8%。这3个城市4月份的新增供应比成交更为强劲，导致库存上升的态势也较明显。

“这些城市的特点普遍是：库存消化周期超过一年的城市；一季度商品房成交大幅下滑的城市；购地销售比过高的城市；一季度土地出让金过低的城市；有实质性降价楼盘的城市；人口净流出城市；有两个以上新区的城市。”张大伟称。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖表示，房价适度回落，并逐步回归理性，不管是对市场的健康发展，还是对购房人而言都是好事。但随着越来越多的城市房价回落势头的开启，尤其是一些三四线城市已出现项目滞销、项目烂尾、开发企业倒闭的情况下，避免市场的大起大落迫在眉睫。一方面，要避免楼市政策180度大转弯，由限购全面转向救市，重蹈2008年至2009年楼市调控的覆辙。另一方面，也要避免无所作为，任由楼市持续下行，危及整个宏观经济的运行。

著名经济学家马光远表示，从中国房价的基本逻辑看，过去推动房价上涨的几大引擎，无论是货币超发，还是基本的供求规律、经济高速增长、土地财政以及人民币升值因素，都在悄然发生逆



房地产真的停滞，将是一场灾难

反腐之风，绵延至今。起初，有些官员还以为只要表态，搞些杀鸡儆猴的动作，就可以蒙混过关。谁知中央这次真的雷厉风行，老虎苍蝇都不放过。据内地的同事告诉我，内地的高级食肆生意一落千丈，茅台酒滞销，连香港的珠宝钟表行业也被拖累。近期，北京的交通管制也减少了，官员已不敢为一己之便而随便封路了。这些都是人民乐于看到的。

然而，由于贪腐在内地实在太普遍了，它已成了社会运作的一个系统组件，严打贪腐已令这个组件功能尽失，社会运作的效率亦因而受累。当原有的渠道受阻，新的路径又尚未开通，办什么事都比以前困难。地产行业所受的影响尤为严重。

以前，在一些三四线城市，只要开发商肯付出一点好处，要拿预售批文并不难。有些地方，即使未有预售批文，但只要得到官员默许，开发商一样敢开盘售楼。近日，已没有官员敢随便开绿灯了。结果，开发商都失了预算（没法开盘就没法提前收回资金），有些还被逼借高利贷；累到一大帮专为开发商提供服务的合约商都难以在开发商手上收到钱，三角债的情况又再重现。

由于有关官员一点通融都不敢给，有些城市可能整个下半年都没有盘有条件拿到预售批文。结果，我们一早为开发商开盘所配备的人手，都只好投闲置散，白付工资；导致成本大增，经营困难。

据前线同事反映，内地的楼宇买家中，有接近三分之一是来自官僚系统。他们是中国经济起飞的最大受益者，他们不敢买，市场的供求就立即失衡；主导权从卖家手上转回到买家手上；价格趋势难免逆转。

由于社会有呼声，要求官员披露自己的资产，而中央亦有意试行，手上持有多个物业的官员，已开始感到不安。如果内地学香港，要追究资产与收入不相称的官员，他们将难以脱罪。房产是最难隐藏的资产，所以他们想及早卖掉，避免以后难以交代，这种情况，已令市场上放盘的人增加。由于他们但求脱身，所以都愿意降价求售，令楼价有进一步回落的压力。

最近有传言，中央纪律委员会曾向地产商索取豪宅买家的资料，令豪宅的销情进一步受打击。一些超级豪华别墅更加乏人问津，令开发商非常头痛。

写了这么多反贪腐对楼市的负面影响，目的不在于想中央暂停打击贪腐，而是想中央了解实情。因为房地产始终仍是中国经济的支柱，在未找到其他支撑力量之前，不可轻率加以摧毁，否则整个经济都会受拖累。因此，中央在对房地产业的贪腐行为进行严厉打击的同时，还得有些扶助措施或松绑措施，令房地产业的调整不至演变成一场灾难。

(文/施永青，文章来源/《AM730》)

多地出台楼市松绑政策 专家称效果尚待观察

河南郑州。

对于地方政府救市行为，中金公司和瑞银证券均表示，如果未来房地产活动进一步下滑，可能会有更多地方政府出台“救市”政策。其实，在地方政府相继出台各种救市政策的同时，央行副行长刘士余亦在5月12日召开会议时表示，要优先满足居民家庭首次购买自住普通商品住房的贷款需求，及时审批和发放符合条件的个人住房贷款。

中原地产研究部统计数据表示，截至目前，传闻酝酿救市的城市已超过10个，其中已作出若干调整的城市已有7个，其中包括福州、杭州等多个二三线城市传出救市的传言。除了政府明确发文的的城市以外，越来越多的地方政府加入对限购政策从执行层面放松的阵营。厦门传言限购政策松绑，放开“补税买房”，外地户口一次性补交一年个税，就能获得在厦门买房资格；佛山也有传言限购将放松，现在外地户口能买社保，以获得买房资格。而在广东，佛山的取消限购探索在媒体曝光后迅速“见光死”，也显示地方政府在拿捏调控尺度上的谨慎和纠结。

高库存成主因

中原地产数据显示，全国35个城市中，有28个城市库存出现了同比增长现象，其中南昌、济南和宁波3个城市的库存上升幅度较大，同比增

转。从住房供需看，过去10年房地产的大跃进，中国住房供需已经基本平衡，一二线以下城市住房过剩也已成为事实。

效果尚待观察

中原地产首席分析师张大伟分析认为，在成交短期内难现起色的情况下，个别城市的政策放松落地将引发后续诸多二三线城市跟进。但是，不同于2008年市场受外围金融危机影响步入全面下行通道，本轮市场转冷更多是由于前期房价过快上涨等市场本身风险因素积累。虽然2008年末对楼市的诸多刺激性措施引发2009年市场大幅反弹，但本轮日益强烈的调控微调效果将不同于此前的市场反应。

“无论地方政府是否愿意承认，在经济活力下降、财政收入缩水的情况下，类似的政策调整都是在设法给房地产市场增加温度。”中国房地产业学会副会长陈国强说，在调控政策持续多年、信贷政策持续收紧、楼市供应充足的情况下，这些救市行为对楼市的影响十分有限，也很难提高需求、提振市场价格。马光远表示，从救市的时机而论，不能房价一出现调整就救市，这样只会让房地产的风险继续积聚。

(文章来源/新浪地产网)

趣味杂谈

——看古代人如何买房

房子，可以说是现代人最关心的话题，特别是近年来房价不断疯涨的形势，令所有人都疯狂起来。有半夜排队买房的，有手里拿着一大批房不肯卖的，有甘愿赌上半辈子幸福也要买大房的，还有更多人只能眼睁睁看着房价往上涨而买不起的……

面对房地产市场里各种光怪陆离的现象，我们不禁要问，是否只有现代人才会面对如此紧张的房产问题？如果生活在古代，我们还需要为买房发愁吗？

两千九百多年前的一桩地产交易

在多数人的印象中，房地产交易也就是最近二十几年的事情，而售楼部、开发商、分期付款、货币购房、按揭、房奴、开盘、过户，这些热门词汇都是最近这些年才出现的。其实，事情并不是我们想象的那样。

在一个名字叫“盂”的西周青铜器上，就刻有一段关于地产交易的铭文，意思大致就是在公元前919年农历三月份，一个叫矩伯的人分两次把1300亩土地抵押给一个叫裘卫的人，换来了价值100串贝壳的几件奢侈品，包括两块玉，一件鹿皮披肩，一条带花的围裙。

这是目前发现的最早的一宗不动产交易。

职业开发商到民国才正式出现

从汉代开始，传统中国一贯重农抑商，单靠造房子赚钱，会被大伙瞧不起。北宋初年有个人叫陶穀，据他描述，当时只要有人盖房子往外出租，大伙就说这人是市井小人，挣来的钱就叫“痴钱”。就是呆傻的意思。可见在那时候，连做房东都受歧视，更别说做开发商了。做开发商最需要的是钱。买地、买建材、雇人、摆平关系，哪个环节都得花钱。古代没有银行，但有钱庄，可是钱庄规模一般很小，即使有一些大型的全国连锁的钱庄，他们也不做开发商的生意，都把钱借给别的老板了。直到民国时期，外国银行纷纷到中国开展业务，开发商们才能贷到大笔的贷款。所以中国的职业开发商直到民国才出现。

古代开发商如果大量囤地得挨板子

在中国古代，政府一般不允许商人购置大量土地。在唐朝，商人属于贱民，再有钱的商人也是贱民，贱民老板去买地，即使是上百口人的大家庭，最多也只能购买20亩地，用这20亩地搞开发，一两年就倒腾光了。而如果超标大量买地会怎么样呢？唐朝法律规定：“诸占田过限者，一亩笞十。”意思是买地超过指标的，得挨板子，每超出1亩指标，挨10大板。

不捞钱的苏东坡只能借房子让儿子结婚

古代的房价，也是有高有低。就说北宋，首都开封的房价不是普通人能承受得起的，连很多名人都是买不起房子的。比如苏东坡，他一生也没能在开封买到房子，只是在其他小地方买了几套。他儿子在开封结婚，没有新房，苏东坡很着急，最后还是借

了一个朋友的房子，才算把喜事办了。

买不起市区房的白居易权当候鸟族

白居易28岁考中举人，29岁考中进士，32岁参加工作，干的是“校书郎”，就是在中央办公厅负责校对红头文件的工作人员。级别呢，是正九品，相当于一个小县的县长，不过工资却不低，每月16000钱。白居易在长安东郊常乐里租了4间茅屋，因为离上班的地方远，又养了一匹马代步，此外还雇了两个保姆，这样每月的开销是7500钱，剩下8500钱存起来。但是存了10年，他也没能在长安买下一套房子。

后来白居易觉得这样长期租房不是办法，就跑到陕西渭南，也就是长安城的卫星城，买下一处宅子，平时住在单位，逢假期和休息日就回渭南的家。有点和现在的大都市白领差不多，在郊区买房不住，而在城里租房上班。

古人卖房子得让邻居签字同意

古人买房考虑最有意思的一点，还在一个叫亲邻纠纷的问题上。

古人买房之前，主要是调查卖主，搞清楚他的家人、族人和邻居是否同意他卖房，因为在古代，一所房子能不能出售，并不需要通过物价局、房管局的批准，却需要通过卖主家人、族人和邻居的批准。正规的做法是拿一个小本子，把亲戚邻居的名字都列在上面，然后从族长老太爷到隔壁大妈，让他们挨个签字。假如其中一个拒签，这房就别打算卖了。

(编辑整理/刘毅)

这一年，在成长



似乎已经许久，许久不曾这样。

一个人，静静的聆听。一个人，慢慢的梳理有些凌乱的心。

这几天，雨，一直在下着，心情如此的复杂。

看着大家，再看看自己。

脑海里闪过学校的时光，感慨时间太快了，转眼就一年。

只是，生活就是这样。我们只有在一个又一个的问题上不断突破，才能让自己学会成长。才能让自己学会如何保护自己，保护身边的人。

曾经都是带着欢快的心情诉说，今天却变得有些沉重。因为生活，因为工作，因为许多要去面对的问题。没有办法迎刃而解，唯有一个一个去突破。

我一直相信那句话，不怕功夫深，铁杵磨成针。

这一年，我经历了许多过往不曾经历过的事情。快乐的，亦有不快乐的。于是，在这些断断续续的故事里，便也学会了自我调节，学会了爱自己，及珍惜身边的人。明白没有什么比健康更重要，也没有什么比一家人在一起更幸福，及满足。

这一年，加入恒泰基，这一年突然就变得很忙碌充实。早已习惯利用下班时间争取做多一点，再多一点。是不想辜负领导所托，更是想要对得起自己所领的这份薪水。所谓一份耕耘，一份收获。我们要对的起自己，更要对的起别人。这样的付出才能变得更快乐，更满足。2014，在这断断续续的故事里，学会了成熟，更学会了面对。

(文/郑周祥)

新环境，新面貌，新起点

NEW!!

为给各位同事打造一个温馨舒适的办公环境，恒泰基公司相关领导制定了办公室整改方案，综合部结合工期进度计划，并以前期精心的设计与装修作有力支撑，经过一个月的重新改装，在节约成本的前提下打造了崭新的办公场所，原来的会议室被打造成敞开型生产线，空间更加宽敞、明亮，处处透露着一股勃勃生力。宽敞舒适的新环境，有助于员工们以更加愉快的心情投入到工作中。

(文/翁燕珊)



※ 壁墙



※ 办公区



※ 材料展示区



※ 休闲区

清湖花半里社区 抗洪抢险记



5月20日，天空乌云密布，狂风大作，暴雨一阵紧过一阵的下着。由于绿化带设计没有考虑到防洪的因素，位于4栋配电房再次成为暴雨侵袭的对象。下午14左右雨势加大，4栋配电房上的绿化带一片汪洋，雨水顺着排风窗流进地库后向深处漫延，配电房告急！

及时部署 紧急出动

管理处主任得知险情后，立即带领管理处部门主管准备抢险工具，不顾外面的狂风暴雨，穿上雨衣，投入到抢险工作中。在迅速到达现场查看并确定排险方案后，大家一起用铁锹挖出一条排水沟，把雨水引向排水管道。工程部主管、安管队长、副队长带领机动人员，挖的挖，撬的撬，齐心协力，顾不上衣服被雨水淋湿，在半尺多深的雨水中开出一条近20米长的水沟，很快积水被疏导至排水管道，基本缓解了配电房因暴雨造成的压力。

业主自救，邻居帮忙

在得到物业公司的帮助之前，业主们

就已经开始自救工作。有的业主从家中翻出各种袋子，然后用在小区的空地上挖出的沙子和泥土填满，堆放在大门口，那阵势就像抗洪抢险中的防洪堤坝一样。

当时的忙碌和紧张，对于这些住在一楼的业主自不用说，而那些并没有被水灾直接影响的高层住户也参与进来。

在都市生活中，因为生活节奏快、彼此异质性强而疏于沟通和交流的业主们，经过一场暴雨的洗礼，在一夜之间拉近了彼此之间的距离，也消融了彼此之间的隔阂，这又不免又让人想起了那句“水火无情，人有情”的老话。

物业人员同部分业主们站在抗洪现场的泥泞中，一起探讨后续的解决方案，直到大雨渐停，配电房转危为安，大家才松了一口气。

虽然抗洪抢险工作取得了阶段性胜利，但人员不退，工作不退。物业值班人员每天加强对社区的巡查，灾后清理工作和消毒工作也都在有序进行。

(文/李孝平)