

## 把“老婆吓坏了”的漂亮买卖

事后回想，虞天良对那几笔买卖，依然心有余悸。

2000年，杭州，29套散布在白衣巷、镇明小区的房子公开拍卖，虞天良闻讯赶去。

“又想拿，又怕拿。”虞天良如此描述他当时的心态。

在拍卖现场，虞天良电话会计问钱的情况，得到的回复是公司账上只有100多万元，当月回款预计最多200万元。其时，拍卖价格已经超过300万元。

开始新一轮报价前，“南天”销售总监瞥到竞争对手的报价单上似乎填了400万。虞天良咬咬牙，报了402万。

无人跟拍，成交！

虞天良走上台签字时，面孔胀红，“压力很大”。

本来想在西湖玩一天的他们，连夜赶回宁波商量怎么卖这批房子。

市场的反应，让虞天良笑逐颜开——这29套房子的出售信息在《宁波晚报》刊出后的第一天，就卖掉了22套！

2001年、2002年时候，虞天良包销了当时三市立交桥旁边肉禽蛋市场上面的“小南海”一批房子，总共62套，套均面积80平米左右，总价1200万元。

这批房子，虞天良需要在10个月之内完成销售，每月保证回款100万元。而拿下这批房子的前提，是先交付150万元的保证金。

虞天良说当时自己的全部身家，也就七八十万元。

听说他要做这么大一笔买卖，“老婆吓坏了”，连连说“家产要被你败光了”。

虞天良一个人搞不定这笔生意，他找了个朋友，说好每人出75万元以支付包销保证金。

但在付完50万首付款、签下合同后，出问题了——那个朋友说他的那部分钱，出不了了……虞天良四处筹款，最后从一个做房地产开发的堂兄处借到了80万元。

与之前那批拍卖房的好结果一样，这一次，虞天良又赢了：当时百丈路拆迁产生了300来户拆迁户，“小南海”这62套房子，2个月内便告售罄。

与虞天良生意的如鱼得水相呼应的，是那几年宁波楼市的几乎单边上行。

尽管受2004年下半年开始的房地产宏观调控政策影响，2005年、2006年宁波楼市稍有顿挫，但2007年便又迎来一波暴涨。当年10月，宁波市区新建商品住宅销售价格大涨19.1%，再度成为全国涨幅之首。

而当时买二手房的人，经常是这边刚和房东谈好价格跳上公交车，旋即便会接到房东电话说又有新的客户去看房，房价得再涨三五万……

虞天良的“南天”，便在漂亮买卖的贴补中，在楼市狂飙突进的大环境里，日益壮大。

2004年，“南天房产”荣膺宁波市首家也是唯一一家“一级”资质中介企业；

2005年，“南天房产”被宁波市房地产业协会、宁波晚报联合评为“市民心目中的宁波市十佳诚信中介”；

2006年，“南天房产”被中国房地产估价师与房地产经纪人学会评为宁波市唯一的一家“全国优秀房地产经纪机构”。

……

## 从每月亏30几万到以90家门店冠绝全城

在狂热的气氛里，危机悄然来临。

2008年金融危机，宁波楼市交易量几遭腰斩。市六区二手住房成交套数从2007年的22000多套，暴跌至2008年的12000多套。

关门歇业的房产中介门店，遍地皆是。

当时的“南天”，10几家门店每个月总共要亏损30几万元。

虞天良以“非常艰难”来形容那个时期。

危机，让虞天良“连降17级”——把办公室从总部的19楼搬到了旗舰店的2楼，重新管起“南天”赖以起家的二手房交易业务。

在重新梳理公司的管理制度、交易流程等之后，虞天良于当时宁波中介行业内率先尝试“无底薪、高提成”的中介业务员合作制形式，同时开始引入加盟店，以减少运营成本，激发房产成交业务量……

从彼时至今的10年间，宁波楼市浮浮沉沉。

既有2009年的又一次大热，也有2011年之后长达5年时间的冷清，2016年开始则再度开启上升通道。

度过2008年的危机，走过这10年，今天，虞天良的“南天”已脱胎换骨。

2008年时候，“南天”旗下中介门店数是14家。

今天，这个数字是90家，在所有宁波房产中介公司中最多。

## “中奖”一般的幸运与幸福

2017年，“南天”业绩最好的业务员，提成拿了几十万元！再回想1994年入行之初第一个月仅1600元的营业额，虞天良感慨万千。

虞天良说自己是一个“中奖了”的人，很幸运，选择了房地产这个已经高速发展了20年的行业；又很幸福，因为房地产是他打心底喜欢的行业，“有着特殊的爱好”。

20几年间，无论市场形势多差、多难熬，因为爱好，虞天良从未放弃。

也因为爱好，虞天良不暇他顾，专心致志。

房产，已经成为虞天良生活的一部分。

几乎每个星期天的下午，他都会到办公室，喝喝茶，看些书籍、材料，想想事情——虞天良称之为“很享受”的一件事。跟朋友聊及房子，便恨不得马上就跑去看……

“只有把工作当作生活的一部分，这份工作才能做得长，不辛苦。”虞天良说。

当然，虞天良这20几年来最大的制胜法宝，是“南天房产”一直秉承的“信誉如山”。

不做乌七八糟的事，诚信、规范，既为“南天”赢得了客户，也为“南天”赢得了志同道合的加盟方。

有足够的理由相信，虞天良能够把其有特殊爱好的房产这份工作，做得更长久。

观诸其他发达国家房地产市场发展历程，在城市建设到了一定时期，随着可开发土地的不断趋减，二手房最终都会取代一手房，成为房地产市场的主角。

