

<<< 上接 A4 版

今年年底到明年年初出现。”说完李总笑呵呵地补了一句，“建议有刚性需要的人可以下手了。”

李总控制了一下笑容，谈起了对购房者合适入市的建议，严肃地说：“宁波目前均价在12000元/平方米，但是除去保障房、经济适用房的价格，均价其实是15000—16000元/平方米，二手房的价格也一直居高不下。我在不同场合反复提到，在今年年底到明年上半



李总认真阅读《壹周楼市》报道

年整体均价会向下调整15%，那时候就应该是一个合理的价位，如果看中了合适的房子就是下手的最佳时机。”李总为自己的这一观点罗列了一连串的依据，他一边掰着指头一边说：“由于经济发展态势一直不错，往前倒推5—8年，宁波均价也名列全国前列；纵观全国其他二、三线城市，相比较而言，宁波房地产产品品质较优质，由此也产生了很多区域性、全国性的地产开发企业。宁波很多本土开发商实力雄厚，像雅戈尔、银亿等，不仅在本土发展态势良好，而且走向全国的步伐不可逆转。另外，宁波是一个藏富于民的城市，民间资本多，购买能力强悍，温州炒房团更多的是地产投机，而宁波人大多数则是以投资、保值、增值为目的。再加上宁波是个‘三福地’，发展机会多，吸引了很多外来人员在此建功立业；最后值得强调的是买房置业仍是目前在中国最有保障的投资手段，加上中国安家立业的传统，因此，房价非理性的狂泻是不现实的。”

如果一定要程式化总结一下的话，那就是：

（一）宁波开发商成熟度高。大多数开产商有完整的社会责任感和公益感；除了项目的品质做好之外，还比较充分地考虑整个项目与城市的融合度。

（二）宁波购房者的成熟度高。大家不是一味图便宜，而更多地关注产品品质与开发商的信任度。买物业好的、诚信的、知名开发商开发的产品，我认为这个比较重要。同样一条街道，马路两边，不同的公司操盘，可能导致房价有至少1000元/平方米的差别。

（三）宁波媒体的成熟度高，宁波的大部分媒体都不唯开发商而论，有自主的思考与想法，很客观、很公正、很专业地报道市场动态，挖掘楼市的变动。

（四）宁波政府的成熟度高。宁波市政府无论在地产政策，还是招商引资等方面做的都非常好。宁波的土地拍卖非常有经验，政府对土地的供应节奏把握很准确，能有效地控制土地的推出速度。

看着李总胸有成竹、有条不紊地说着楼市的变幻，就像听着一个故事。如果说楼市真是一部小说，李总应该算小说中的智者，闲看庭前花开花落，漫谈楼市风起云涌。

行业趋势

大浪淘沙 适者生存

李总在谈到今年房价普遍有所下降、楼市不景气这一话题时说：“大家都觉得房地产行业利润丰厚，因此各行各业的企业有了一点资金就往房地产行业里

钻，造成这个行业里良莠不齐，出现很多不专业的因素，甚至是不负责任的开发商。为了确保行业的健康发展，为了维护客户的正当利益，我非常赞同百隆房地产公司总经理谢耀生的一段话，‘现在是取消商品房预售制度的最佳时期。以前是因为楼市长期处于供不应求状态，政府为增加市场供应量实施商品房预售制度，很大程度缓解了市场供需平衡问题。但是也造成许多购房纠纷，甚至由于在楼市低迷期预售后的楼盘烂尾而造成社会问题，给政府带来麻烦与压力。所以现在楼市正趋于供大于求应该取消预售。’

房地产行业，目前的状况是对以前一些过快的发展、以及发展过程中出现的不合理状况的修正，只是这一次修正幅度大一点而已。打个比方，一个人走得过快需要休息，休息的时候完全可以静而思过，因为，休息的目的是为了更好地走下去。”

价格波动是每一个行业都会出现的现象，几乎是不可避免的，是市场规律——供求关系的良性运作结果。供小于求，房价急速上升，这可以解释前几年房价猛涨的现象；供过于求，房价下降，也就勿须大惊小怪了。但是我们关心的是目前的降价会不会造成房地产行业“洗牌”，或者说“洗牌”的几率和范围是多大呢？

看好宁波房产业

“每天全世界都有很多企业倒下，也有很多企业成立，各行各业都是如此，房地产行业也不例外。正常情况下，甚至是房地产发展较好的年头都有可能出现某个开发商营销不对、周转不灵而面临危机的现象，在行业暂时不景气的背景下，个别公司倒下是有可能的，也是正常的。但是就宁波而言，由于大部分宁波房地产开发商一直坚持品质第一，加之政府对房地产把关较严，低品质房很少，因此宁波的房产危机不是不可能出现，只是出现概率相对较小。

但就房地产行业长远发展来看，宁波房地产公司目前超过500家，在5—8年后不会超过100家。这场调控目前来看是很多房产企业的‘劫难’，但是对于这个行业而言却是良性发展的必然，房企会在这种由政策参与市场主宰的‘竞技’中优胜劣汰，得以成长、规范和完善；而不像现在这样无论什么企业都进来插一脚，行业纯度被无形中降低，从而也就拉低了整个房地产行业的专业水平。”说到这李总笑了起来，看上去很有信心，声音也更洪亮了一点。

他表示：“宁波的房地产开发商，我对他们很有信心。就目前的情况来看，今年的楼市其实是一次对开发商的考验，是体现营销人员真功夫的时机。我们也看到宁波的开发商对市场是很敏感的，并且能够主动应对市场的变化。举个例子，调控政策限购，很多购房者不再具备买房资格，这个时候市场上真正有需求的大多就是刚需人群。因而我们可以看到宁波这几个月各个区域新开楼盘主推的产品都有所调整，高端楼盘明显变少，中端中小户型刚需房源大大增加，开发商从市场中观察到这一变化，及时迎合市场做出了有针对性的营销策略，这样时刻关注市场、了解市场、调整战略必然会从这种调控中跳脱出来，赢得购房者拉动销售成绩。”

15年房产人

淡定的微博散客——万历十五年

和李总聊天很开心，气氛也很轻松。李总总会主动说起很多话题，然后侃侃而谈。我拿起桌子上摆放的《微博改变人生》这本书，谈起了微博，谈着谈着才知道李总也是个“微热”。在微博上李总给自己取名“万历十五年”，说起这个名字，李总笑言：“那是借用了一本书的名字，以此向我所喜欢的作者致敬——

《万历十五年》是写明朝历史的一本书，我个人非常欣赏、仰慕其作者黄仁宇的知识度、历史观以及写作风格，他善于以说书人的方式讲述历史，用生动形象的比喻表达深刻的历史内涵。而明朝距今不远，资料保存充分，关于明朝的历史很吸引我。”

忠实的阿根廷球迷

说到个人爱好，李总除了喜欢看历史类书籍，平时还喜欢自驾游、爬山、钓鱼。另外，李总还是一个十足的阿根廷球迷，谈到足球，李总像个孩子，激情、快乐全都写在脸上。李总说：“我最喜欢马拉多纳和巴蒂斯图塔。这两个球员差异性很大，都很有自己的个性，很具有识别性；并且他们都才华横溢，更主要的是他们都热爱着、忠实着自己的事业，真实且坦荡。世界杯期间，晚上两场球，一般第一场与妻子一起看，第二场自己一个人看。有时候会和朋友在酒吧一起看，看到激烈之处常常也会为各自喜爱的球队争论，这是很有趣的。”

干一行爱一行

李总1996年毕业后即进入房地产行业，15年来从未改变，所谓干一行爱一行，做一行专一行大抵就是这样。在与李总聊天的过程中，可以感受到李总是一位专注于房地产行业，从内心热爱本职工作的人，每每谈到业内的一些动态李总总是能从中得出自己独特的见解，让记者心生佩服之情。

另外，除了心系工作之外，李总在工作上也是勤勤恳恳，自我要求很严格。记得那日，记者一行赶到李总办公室时，他正与同事在讨论工作上的事宜，见我们到来连忙中断原本进行的谈话，采访期间又有同事前来通知既定的会议马上就要开始，仅仅就这片刻谈话间隙就有三三两两的事项等待处理，如此想来，平日里李总公务应该有多繁忙。

小才微善，不一样的教女观念

虽然工作上事务繁多，但对自己要求严格的李总在谈到女儿时，还是多了几分慈父的感觉。说起自己的女儿，李总脸上的幸福溢于言表，据李总讲述，今年他女儿刚上小学一年级，对于孩子的教育问题，李总有种跟天底下父亲一样的情节。望女成凤自然也是李总对女儿的期望，不过相对于成才成器而言，李总更看重女儿能够快乐成长。“小才微善”是他对女儿的要求，他笑谈不期望女儿以后能够多么的才华横溢样样全能，但是一定要有属于自己独特才华，所谓小才不一定要光彩夺目但定能引人注目。微善则是指秉持一颗感恩的心，懂得感恩，懂得回报别人，在自己能力范围内尽量帮助别人。

从简短的谈话中不难看出，温文尔雅的李总对于孩子的教育问题有自己独创的一套理念，相信在李总的影响下他的女儿必定能够快乐长大，成为一位温暖有爱、对社会有益的人。

采访到最后，记者一行与李总留念合影，结束采访之后，李总匆匆赶去公司会议室，下楼时记者不经意间看到李总笔记本屏幕上有个小女孩的照片，身着粉红色外套，肤色白皙、梳马尾辫，笑容就像雨后的阳光那般暖人。

回来时想起记者一路上因为路名记错找不到公司地点而频频电话询问的事情，李总每次都耐心解答，语气温和。见面后，也并没半点责备之意，反而觉得我们辛苦了，忙东忙西给我们倒水。谈话间李总给人以平和谦逊之感，毫无老总的架子，与之谈话也并没有丝毫拘束感。

一编后语一