

楼市

A story about the housing market
and true love

与

爱情

第一季·行情

@学者刘璐 著

零距离接触**房地产**各环节**众生相**

每1分钟 都有人在故事里看到自己

爱情来去 **缘分**无对错

楼市涨跌 **市场**难预测



西南财经大学出版社

楼市

A story about the housing market and true love 与

爱情

· **侯维忠** 美国加州州立大学长滩分校经济学教授、中国留美经济学会学术出版委员会主委及董事会常务董事

· **陈 剑** 美国安富金融工程集团董事总经理、点石金融服务集团管理合伙人

· **樊纲治** 韩国建国大学不动产系副教授

· **陈志超** 成都澄园书画艺术博物馆馆长、四川省政协书画研究院副院长

倾力推荐 (排名不分先后)

上架建议: 财经 / 房地产小说

ISBN 978-7-5504-1880-6



9 787550 418806 >

ISBN 978-7-5504-1880-6

定价: 38.00元

楼市

A story about the housing market
and true love

与

爱情

第一季·行情

@学者刘璐 著



西南财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

楼市与爱情/刘璐著. —成都:西南财经大学出版社,2015.5
ISBN 978-7-5504-1880-6

I. ①楼… II. ①刘… III. ①长篇小说—中国—当代 IV. ①I247.5
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 089107 号

楼市与爱情

刘 璐 著

责任编辑:何春梅
助理编辑:陈丝丝
封面设计:墨创文化
责任印制:封俊川

出版发行	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址	http://www.bookcj.com
电子邮件	bookcj@foxmail.com
邮政编码	610074
电 话	028-87353785 87352368
照 排	四川胜翔数码印务设计有限公司
印 刷	四川新财印务有限公司
成品尺寸	165mm × 230mm
印 张	17
字 数	255 千字
版 次	2015 年 8 月第 1 版
印 次	2015 年 8 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978-7-5504-1880-6
定 价	38.00 元

1. 版权所有,翻印必究。
2. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。

作者简介

刘璐，西南财经大学经济学院副教授、博士生导师、美国犹他州立大学经济学博士。擅长使用空间计量经济学、时间序列、面板数据等实证方法研究包括房地产、环保和能源等在内的宽泛的城市和区域经济学问题。同时，也使用一般均衡、动态最优化等方法从事相关问题的理论研究。在《管理科学学报》和 *Agricultural and Resource Economics Review*, *Economics Letters*, *Emerging Markets Finance and Trade*, *Canadian Journal of Agricultural Economics* 等国内外知名学术期刊发表论文多篇。

知名财经评论人，锐理房地产研究院和 8848 城市经济研究院西南分院高级顾问，凤凰房地产观察新媒体特约观察家智库专家。“锐理地产网”、“深蓝财经网”、《成都楼市》、《公司·地产商》和每日经济新闻旗下《每经智库》以及《投资客》、《川商》、成都全搜索、搜房网等的专栏作家，成都市电视台、四川省电台和成都市电台等的特约财经点评嘉宾，成都搜房“2012 年度成都最具影响力博客”，搜房博客访问量超过 200 万，2013 地产人价值榜专家学者榜全国前 15 名。

独创“大数据下城市土地评估的 LRT 法”，从地块位置、规划条件以及成交时间等多个维度用先进的统计方法来估算土地的成交价。著有《地价的逻辑：大数据时代的城市土地估价》一书。

搜房博客：<http://blog.fang.com/liulucd>

新浪微博：@学者刘璐

微信公众订阅号：liulu_cd

Email: liulu_cd@foxmail.com

故事梗概

本书的故事发生在西京市（虚构地名），这是一座位于中国西部的特大城市。全书以一个位于西京市郊区的大型楼盘的售楼部为主要舞台，通过在售售楼部来来往往的若干小人物的故事和命运，既突出地刻画了中国近10年来房地产市场的跌宕起伏，也浓缩地展现了中国经济从爆发式的快速增长到步入中速、转型的经济发展新常态的宏大时代背景。

故事里的几个男女主人公主要围绕房地产公司的里里外外展开故事。闻道是楼盘的营销策划总监，负责在售售楼部组织楼盘的销售和策划的工作；糖糖是一位美丽的空姐，和闻道在万米高空邂逅；依依是一个刚毕业参加工作的女生，也是闻道的助理；陆珞竹是当地知名大学的经济学教授，对房地产和很多财经问题都有着深入的研究，也是炒股的高手。主线故事围绕这四个人物的命运和爱恨纠葛展开，还有很多小故事穿插其中，精彩内容一触即发。

这本小说以一种戏说的形式讲述了很多和人们的生活密切相关的热点财经问题，也试图让读者对社会和人性有一些更深入的思考。本书力求见证中国楼市最跌宕起伏的10年：房奴、售楼小姐、开发商、“土豪”、空姐、大学教授……有人在楼市中赚了却在爱情里走丢了；有人不断奋斗有了更大的房子却没了家；一个男人最大的遗憾是他想要给女人一切时，一无所有；在他有能力给女人一切时，却很难找到只是单纯想和他永远在一起的人。平淡与浓烈、财富与爱情，哪一样才是我们最想要的呢？

在薄情的楼市里，深情地爱

有个故事，说在同一个单位、同样拿五千块钱工资两个人，前几年一个人买了房，一个人觉得房价要跌，再持币观望一下。现在有房跟没房的那两个人完全是两个阶层。当年买了房的那个人身家都几百万元了，而没买房的那个人感觉没什么太大变化，也没有存多少钱下来。

还有个故事，也是说的两个人，好几年前他们手里都有差不多20万元资金。然后，一个人买了一套100平方米的房，继续骑自行车上下班。另外一个人拿这20万元买了一辆高配的桑塔纳，然后交了一个女朋友。那时国内的汽车市场刚起步，小汽车品种少，而且都很贵，一辆高配桑塔纳都要卖20万元的样子，在那时可是身份的象征啊！再后来，就没有后来了。

对于大多数的中国人来说，住房和爱情都是刚需，老百姓们总需要一座房子，就像总需要一个心灵的伴侣牵手一生。其实和爱情一样，买房也会让人付出沉重的代价，但却无人能够拒绝，购房者总是心甘情愿，前赴后继，乐此不疲。所以楼市里从来不缺故事，而爱情里也总少不了房子（租房也算）。

有人买了房安居乐业，有人为了买房愁白了头发。有人在股市里赚了许多钱，娶了漂亮的女人当老婆，卖掉股票买了很多套房，从此过上了“包租公”的日子；也有人情场失意、股市巨亏、卖房补仓，从此走上了不归路。

当你遇见一个人，是否在对的时间、这个人是对还是错，决定了这是一个 $2 \times 2 = 4$ 的概率问题。于是你在幸福、悲伤、叹息、无奈这四种结果之间，各有四分之一的概率“中签”。如果再考虑能不能买房、买不买房，那这个问题就变成了 $2 \times 2 \times 2 \times 2 = 16$ 。面对十六分之一的概率问题，你会有什么结果？抱歉，理科男写小说就是这么让人纠结。抛开这冷酷

的概率不谈，重要的是你的态度。你可以爱得像恒星，也可以爱得像流星。你可以爱得斤斤计较，也可以爱得毫无保留。你可以选择恶语相加，也可以说一生情话。有人觉得爱情就是在对方风光的时候一起吃喝玩乐、购物旅游，也有人觉得爱情却是当对方落难的时候不离不弃、付出一切来长情地陪伴。

爱情有很多种，有小清新的，有唯美的。本书最主要的爱情故事其实是遗憾的。

生活有点忙，坚持有点难。我把写这本书看成是我人生旅途中的一小段长征。有想法容易，但付诸行动并完成则需要耐心和毅力。我一直信奉认真做事，踏实做人。生活不是只有工作，但也不是只有爱来爱去。社会或许不能回报你一个你想要的结果。但求一个真诚，对别人，也对自己。

这本书，虽然是虚构的，但是书中的故事有可能就发生在你的身边；书中的人物有可能就是你身边的人，甚至就是你自己。

这本书，讲了房地产，讲了股票，讲了人生，讲了社会，讲了人性，也讲了爱情。

这本书，有严肃，有调侃，有搞笑，也有悲剧；有无奈，有期盼，有思念，也有痛苦。激情平淡，缘起缘灭。

这本书，也许反映了一些问题，但总的来说，这是一部充满正能量的书。

仅以此书献给为了爱情、理想、安居乐业而奋斗的你、我、他（她）；愿我们都可以薄情的楼市中深情地爱，最终收获一份经过时间洗刷而让爱情愈显沉醉的情怀和一个温暖的家。

第一季·行情

楼市与爱情

Contents 目录

- | | |
|------|--------------|
| 第一章 | 泳装派对/1 |
| 第二章 | 慈善义卖/6 |
| 第三章 | 初到售楼部/12 |
| 第四章 | 永生之城/16 |
| 第五章 | 万米高空的邂逅/20 |
| 第六章 | 销售说辞/24 |
| 第七章 | 守望，也是一种幸福/29 |
| 第八章 | 客户蓄水/34 |
| 第九章 | 旋转餐厅的晚餐/39 |
| 第十章 | 陆教授/44 |
| 第十一章 | 极简生活主义/49 |
| 第十二章 | 我被你们策划了/54 |
| 第十三章 | 墓地闹鬼/59 |
| 第十四章 | 孝文化论坛/64 |
| 第十五章 | 三位专家的演讲/68 |
| 第十六章 | 评奖风波/73 |
| 第十七章 | 凌晨接机/78 |
| 第十八章 | 男女之间的窗户纸/84 |

楼市与爱情

Contents 目录

- 第十九章 一批次开盘/89
- 第二十章 房价为什么高? /94
- 第二十一章 光棍节/99
- 第二十二章 “白富美”为什么会成剩女? /103
- 第二十三章 依依的室友/109
- 第二十四章 都是月光族/114
- 第二十五章 憧憬/119
- 第二十六章 有人悲来有人喜/124
- 第二十七章 美女的烦恼/129
- 第二十八章 择一城终老，遇一人白首/133
- 第二十九章 边买房边相亲/138
- 第三十章 大学生就业难/142
- 第三十一章 心动就像过山车/147
- 第三十二章 公交车惊魂/153
- 第三十三章 单身是会上瘾的/156
- 第三十四章 安防系统/161
- 第三十五章 应酬/165

楼市与爱情

Contents 目录

- 第三十六章 耳光/169
- 第三十七章 “土豪”的世界你不懂/174
- 第三十八章 一夜劲销5个亿/179
- 第三十九章 开超跑的客户/184
- 第四十章 有种疯狂叫买房/190
- 第四十一章 糖糖的心事/194
- 第四十二章 全民放债/201
- 第四十三章 租房还是买房? /207
- 第四十四章 渐行渐远/213
- 第四十五章 招商的“规则” /218
- 第四十六章 售楼女神/224
- 第四十七章 麻袋装的年终奖/231
- 第四十八章 房地产公司的年会/237
- 第四十九章 英国买房/243
- 第五十章 重逢/250
- 后记/257

泳装派对

公司分管营销的副总裁小牛总给营销策划副总监闻道安排了一个任务——办一个“土豪”派对来作为公司开发的别墅组团的开盘活动。小牛总布置的这个任务可把闻道难倒了。“怎么办这个‘土豪’派对嘛？没经验啊！”闻道心想。而且关键是举办派对的目的是不只是吃吃喝喝就完了，还要促成“土豪”们下单。小牛总的意思简单而直接，就是让售楼小姐们穿着比基尼站在楼盘会所的恒温游泳池接待“土豪”客户，促成他们下单。这个想法被闻道直接否定了。他的理由一是售楼小姐们不专业，二是售楼小姐需要体现出工作的专业性，因此需要着正装给客户介绍项目。当然，他主要是想保护售楼小姐们。第二天，闻道把活动公司的杨总邀请到公司来开个碰头会，商量一下这个“土豪”派对怎么办。

这次公司新推出的组团是法式庄园独栋别墅，占据整个项目地块最核心的位置，其中一部分是环绕人工湖而建。面积区间从400多平方米到1000多平方米不等，清水房的单价每平方米在两万元左右。一般来说，这样的项目销售是需要较长时间的。毕竟每一套房的总价都是1000万元到2000万元的价格，不像普通住宅产品这么容易走量。但是小牛总说公司的董事长大牛总暗示了，“这次冲一把，过年发大笔的年终奖。”这不拼命不行啊！活动公司的杨总说：“要成功举办这个‘土豪’派对，必须先正确认识‘土豪’的品位。不要把‘土豪’都想象成福布斯排行榜上的那些富豪，‘土豪’和富豪还是有很大的不同的。我到处做活动，认识

很多‘土豪’朋友，其实他们是有很多有意思的标记的。”“你说说看有哪些标记呢？”闻道很感兴趣。上次公司的销售经理王艳分析了不少，但闻道还想多了解一点。以前闻道做营销策划时关注的重点群体是刚需和中产，现在卖别墅必须得多关注这些“高端”客群。

杨总喝了一口水，说道：“‘土豪’的第一个标记，就是一高兴了就豪掷千金。”“就是‘任性’嘛？”闻道忍不住接嘴道。“是的，就是这个意思！”杨总接着说：“相比于‘福布斯富豪’的低调而言，喜欢标榜自己、吹嘘炫耀是‘土豪’最明显的特征。我认识的一个‘土豪’的夫人，每周都必须要去香港血拼。要是哪天她出席活动时没有拿一款最新款的包包，别人甚至会怀疑她老公的公司是不是出问题了。头脑发热、毫无计划是‘土豪’们花钱的重要特征。只要他们高兴了，钱真的不是问题。”闻道认真地在笔记本上做着记录。高兴？怎么样才能让他们高兴？闻道的脑海中不禁浮现出了那天晚上接待辄州（虚构地名）炒房团的情景。杨总继续说道：“从穿着上来看，‘土豪’们穿戴不求好看只求贵，追求国际一线大牌的限量版。”闻道微笑了一下，表示理解。“从他们开的车来说，豪车当然是必需的，但你要注意一个细节。”杨总说道，“‘土豪’买的豪车一般还是大众一点的，比如常见的宝马7系、奔驰S系和奥迪A8这些，当然主要是S600和760这一级别的。‘土豪’一般也不会加入超跑俱乐部，因为他们不喜欢这些太花哨的车。”杨总接着又补充了一下，说：“但是‘土豪’的下一代们在车上的品位和他们的父辈相反，更喜欢小众一点的豪华品牌，比如保时捷、玛莎拉迪这些。”

“除了这些物质上的标记以外，还有没有什么文化一点的标记呢？”闻道问。其实现在的‘土豪’早已脱离了以前的暴发户形象，据他所知，‘土豪’在文化上是有一些特殊的追求的。“有啊！”杨总兴奋了起来，他说：“这主要有三点。首先，他们的子女是必须读贵族学校、国际学校之类的，哪怕幼儿园也要上至少十几万元一年的那种学校。其次，喜欢和名人合影。真的，我看过很多‘土豪’的办公室，墙上必挂的是他们和领导或明星的合影。还有，就是很多‘土豪’都喜欢在自己的办公室里放一套高尔夫球杆，至于会不会打球那是另外一回事儿了。最后，他们喜欢参加一些慈善和公益活动，通过拍卖字画等方式捐款，获得一定的

公众关注度和认可度。”

线索太多了，闻道觉得头脑有点混乱。游泳池、比基尼、“土豪”、贵族学校、慈善、奢侈品、名人……有了！闻道问杨总说：“我们会所那个室内的恒温游泳池你是看过的嘛，那你能不能在游泳池里的水面上搭一个台子？”“承重多少？你不会是想让我摆一辆车上去吧？”杨总吓到了。“不用摆车，能站几个人就可以了。我们搞一个限量版奢侈品的义卖，卖的钱拿去做慈善捐赠。”闻道又想了一想说：“如果你还能在上面竖一根钢管，我们还可以搞一个钢管舞秀。”“哇！”杨总睁大了眼睛，竖起大拇指说：“闻总你可太绝了！这个想法酷爆了！”闻道有点得意的微笑着说：“怎么样，场地没问题嘛？”杨总高兴地说：“没问题，肯定没问题，就是这个的成本可能有一点高，这预算……”闻道摆摆手说：“钱不是问题啦，只要把这个活动搞好就行。对了，你那有模特资源嘛？”杨总说：“要啥有啥！你要哪种类型的模特？”“那必须是身材火爆的啊，你懂的。”闻道说。他总是不自觉的想到前阵接待的那个温州炒房团的张总，可能“土豪”最喜欢的就是这种类型的吧。这事基本上就这样敲定了。

杨总的执行力是很强的，这一点闻道是放心的。他联系了 Prada 的全球限量版手包作为义卖产品，又找了西京的夜场钢管舞皇后来现场表演，至于模特更是找了 30 来个。通过各种宣传渠道，他们一共征集到百来个“土豪”报名参加。模特不够啊，于是闻道又让杨总紧急多找了 20 来个，也不知道他找的是不是真正的模特，不过这也不是重点，噱头而已嘛。很快，恒温游泳池的中间便搭好了一个走秀的 T 台，还竖起了一根钢管。激动人心的时刻就要到来了！

这个周六的夜晚，注定是一个狂欢的时刻。永生之城 Prada 全球限量版手包慈善义卖会暨别墅组团开盘盛典隆重举行。虽然晚会定在晚上 8 点才正式开始，但下午 5 点售楼部已经是人头攒动了。售楼部外的停车场简直成了豪车展，闻道让保安简单数了一下：玛莎拉迪有 3 辆，保时捷有 7 辆，宾利有 2 辆，劳斯莱斯有 1 辆，捷豹有 2 辆，法拉利有 2 辆，兰博基尼有 1 辆，路虎有 10 辆，其他全部是奔驰、宝马、奥迪这些稍微“大众”一点的豪车。值得一提的是这个路虎，闻道曾在网上看过，据说这是“土豪”标配的 SUV，而且据一些相关调查显示，路虎的车主普遍

文化程度偏低。也不知道这是不是真的，反正今天来的路虎还真不少。幸好闻道提前做好了准备，让工作人员把自己的车全部停到另外一侧的空地上去了。此外，他还让停车场的保安做好汽车引流工作，把品牌稍差的车也引导到另外一边去停，这样让售楼部门口的这个停车场看起来更“纯粹”一些。保安怎么认识车呢？这当然是必要的上岗培训啦，保安们必须要认识主要汽车品牌。

公司的10个置业顾问像小蜜蜂一样在人群中穿梭，给来访的客人们热情地介绍着项目。售楼部准备了简单的冷餐，但闻道注意到售楼小姐们都忙得没有时间吃饭。虽然忙碌，但闻道相信她们此刻的心里一定是高兴的。因为这次卖的可是别墅啊，卖一套的提成当于她们卖普通住宅的好几套了！闻道那是看在眼里，喜在心头，看来今年的年终奖不薄啊！闻道这次也把美女蜜蜜，也就是上次和糖糖一起来售楼部的那个闺蜜，请来了售楼部参加今晚的活动。闻道觉得蜜蜜可能会是购买400平方米那种小别墅产品的潜在客户，便打电话问了一下。没想到蜜蜜的父母还真有此打算，他们前阵还到处看房呢。那这正好合适！糖糖今晚在外地，所以不能来参加活动。虽然很想见糖糖，但其实闻道心里也不太想她来参加这种活动，要是被哪个“土豪”看上了可怎么办？

这时，对讲机里传来嘈杂声，说是停车场入口有一个来参加活动的客户和保安队长张汉锋争吵起来了。闻道急忙赶到停车场入口，一看心里差点笑出来。原来这个大哥开的是大众旗下的旗舰车型——辉腾。张汉锋只认识车标是大众的，就让他停在旁边的那个空地，这下大哥可火了，于是两人就争吵了起来。人家辉腾可是和奔驰S、宝马7系、奥迪A8一个级别的啊，虽然一般来说会稍微便宜一点点。闻道一看车身上有一个“W12”的标记，这可是十二缸的顶配车型啊，市场指导价得两百多万元。当然，这车一般优惠幅度是比较大的。如果这车光看外观的话，确实外形和大众旗下的经典型号的中级车“帕萨特”相似度挺高的，难怪俗称“十二缸帕萨特”呢。现在很多车厂在设计时都讲究“套娃”设计，美其名曰“家族式”设计。这是为了节省设计成本呢还是其他什么原因，闻道还真不知道。买辉腾的人一般就是图一个低调的奢华，拿现在的流行语言来说就是“低奢”，不懂车的人一般不是很能分辨出来，这

也难怪张汉锋不认识了。闻道忙给张汉锋使了一个眼色，把大哥的辉腾放进了停车场。刚舒了一口气，没想到大哥停车的时候动作有点毛躁，在停车场里指挥停车的保安喊了一声“小心点嘛！别把人家的宝马碰到了！”那是一辆宝马3系，车价一般就30来万元。看来这个保安兄弟还是仍然把辉腾认成了帕萨特。这下大哥火大了，把头伸出来吼到：“我的车相当于他的七辆！”闻道只得亲自过去给大哥开了车门，并把他迎进售楼部内。