

买房如买菜 一天赚10万

温州太太炒房团“搏杀江湖”书写传奇

这两天,一支近百人的温州太太炒房团队伍在团长陈先生带领下,正活跃在广西贵港一百货大楼楼盘,可是有情报说杭州滨江有好楼盘最近要开盘,陈先生立刻带大队人马“杀奔”杭州。温州太太炒房团究竟是个什么样的群体,炒房团成员的生活是否和传说中一样神秘?带着种种疑问,近一个月来,记者走进这些“太太”们的生活,和太太们一同“搏杀”在炒房现场。给记者的感觉是,碰到好的楼盘,太太们买房就跟买菜一样。



半小时下单 10 多套 眼都不眨

陈先生现在带领的温州炒房团已经5年了,为了能随时腾出时间炒房,他平时只在朋友的公司帮忙。在他的团队中,太太们占了一半以上,而且几乎遍布温州。去年下半年开始,炒房团开始蛰伏。今年上半年开始,队伍又开始“活跃”了。

“靠卖皮鞋、卖衣服、卖纽扣积累了一定的经济基础后,温州人的眼光放开了,男人继续在家办企业,女人们则剥离出来,将资金投入能产出更大效益的房地产上来。”陈先生说。“太太团们一般会先在网上看地段,或者通过当地的熟人、老乡等先打听价格、环境等。前期考察等准备工作做得充分,所以对一些好项目、好楼盘等,太太们往往比男的下手更快更干脆。”陈先生笑着说,今年6月,杭州一楼盘开盘,一位太太在半小时就拿下了10多套房子,这使不少还在考察中的男士大为感叹:好有气魄。

陈先生还告诉记者,现在温州太太炒房团大大小小十几个,由几十人或上百人组成,太太炒房团现已成为房产界中的一个活广告。一些开发商在开盘时,往往请他们过去,不仅向他们推销房子,而且也作为广告打出标语。

“这段时间,上海、广州、杭州、温州等地的房价直线上升,而且房源紧张。炒房团成

员在这些地方前期买卖频繁,但最近暂时以观望为主,等有好楼盘再出击。现在他们的主力基本转战二线城市如无锡、合肥等。”陈先生告诉记者。

亿元身家李阿姨 出门坐公交

“别看他们买房跟买菜一样,下单时眼睛都不眨一下,可‘小气’起来,一般人还真不如她们。”有人如此透露。太太们的“小气”,到了什么程度呢?

李阿姨今年56岁,已退休,7年前,开始加入炒房行列。现在在无锡、上海、北京、广州等地共拥有房产26套,家里资产上亿元。

如果不是朋友介绍,记者还真看不出眼前穿着普通,常常坐公交车的她如此阔气。“家里只有一辆车,我老公还没退休要开车上班,我又老在外面跑,用车的机会不多,所以没再买第二辆车,坐公交也不错。”李阿姨很低调地说。

记者了解到,李阿姨退休后,被一家杭州公司返聘为公司副总,月薪4500元。虽然在杭州有多套房子,但她把自己的房子以高价租了出去,自己则租了间民房住,每月房租400元。

上个月,李阿姨想搬到离公司更近点的地方住,找了几个工人搬家,结果因为要拆一张大床,工人要求在原来谈好的价格上额外加20元,可李阿姨一听,立即将袖子自己动手,足足花了

半小时才把大床拆好。

“有人说我想不开,可我习惯了。不注意节约小钱,哪来的大钱呢?”李阿姨很实在地说:“别看温州大部分人有钱,在原始积累的时候,还是很辛苦的,睡地板,吃方便面是家常便饭。我是过来人,都会体会过,苦过来的人特别能节约。”

“我还不算非常节约的。有几个老前辈,比我家更有钱,她们还每天早上到儿子的工厂去收集废纸箱卖呢!”李阿姨说。

记者从陈先生口中了解到,如果不是开发商提供吃住等招待,多数太太出门也找汽车旅馆住,确实节俭得可以。

摆下皮鞋厂 炒房一天赚10万

今年只有32岁的叶女士,早在5年前就开始涉足炒房。

“去年下半年的金融危机对丈夫的公司打击很大,如果不是几间商铺,辛苦了10多年的皮鞋厂肯定早就关门了。”叶女士说。

叶女士回忆,当时出口国外的皮鞋订单突然少了,机器停工,上百位工人却要继续养着,这使丈夫的工厂一下子陷入了困境。银行里一下子也贷不出款,他们不仅把家里买了几个月的奔驰车抵押了,还借了民间6分利息的高息贷款。

“几百万元的6分息贷款让我们夫妻俩喘不过气来,我们就和几个朋友商量,能不能把我在上海的几套房子买走,这样可以偿还高利息的贷

款。幸好朋友答应了,以当时的市场价将房子买走,这才有了的周转资金。”叶女士说,渡过那段“艰难”岁月,有了“闲钱”的她和丈夫都觉得,金融危机不知道还要持续多久,皮鞋厂前途“渺茫”,干脆不再对皮鞋厂进行追加投资,开始把大量资金投入到低风险、赚钱快的房地产业。

“温州、杭州等地房价,真是上午一个价,下午一个价。”叶女士说,现在看就是买进和卖出快不快了,如果快的话,一天就能赚10多万元,这效益真不是卖一双双皮鞋能比的。

从意大利打“飞的” 回国炒房

8月1日这天,意大利华侨陈女士今年第3次回国了,昂贵的来回机票并没有阻止她回国买房的脚步。

去年金融危机后,陈女士在意大利的服装厂一蹶不振,幸亏她将服装厂及时转手,并没有亏很多,接着她又卖掉了自己的几间公寓,仅剩的2间公寓因没来得及脱手,现在只有租出去。“很明显,我在米兰的酒吧生意也清淡了很多,但我们温州人有个习惯,手上有钱,就一定要找项目投资。”

今年3月中旬,陈女士接到了温州亲戚的电话。亲戚说她要参加炒房团,去嘉兴买商铺,价钱也压得比较低了,问陈女士要不要去。

“当然去!”陈女士第二天往国内飞。她在嘉兴一次性买了3间120多平方米的临街商铺。短短几个星期后,陈女士买的商铺每平方米上涨了上千元,这让陈女士对国内房产的投资信心大增。回到意大利后,陈女士继续关注着国内房产,5月,她又回来在北京买了两套。 据《钱江晚报》

品牌效应

“温州炒房团”成了宣传工具

由于“温州炒房团”声名远播,公众对温州人的投资眼光和投资能力开始迷信,认为温州投资客一进场,楼价肯定要大涨。一些地产商趁机借温州炒房团的名义来炒作自己的楼盘。

饶明傅(化名)供职于温州某报房产部,是许多大型炒房团的组织者和发起人之一,目前已跳槽至温州某金融机构。

他表示,这种炒作手法许多地产商五六年前就在用了,大致操作模式是:外地城市的房地产开发商到温州招商(多数情况下温州本地媒体也会参与其中),然后不管你有没有

投资意愿,把几十人、上百人拖到外地城市的售楼处,包吃包住,然后请当地媒体采访。不管温州人到底有没有买房,第二天当地的报纸上就有“温州炒房团光顾我市,某楼盘被预订一空”的新闻,然后开发商再向这家报纸投放若干版面的广告。消费者一向相信温州人的投资眼光,跟风买这个楼盘的业主接踵而至。

事实上,类似的炒作手段,在温州早已不新鲜。根据饶明傅等人的介绍,媒体与开发商合谋利用“温州炒房团”拉高房价的促销的手法,已形成一套固定模式。 《上海证券报》

相关新闻

打压“投资客” 北京全面停止二套房贷优惠

记者昨日得到证实:自7月15日起,包括商业银行在内的,北京各大银行均以开始执行“首付四成+利率1.1倍”的二套房贷政策。业内人士分析,此次全面停止二套房贷优惠,目的是平抑房价,并对投机性需求进行抑制,但实际效果未必理想。

其实二套房的政策在2007年9月27日银监会和央行联合发出的通知中早已明确了,“9·27”政策走了一个圈,再次回到了原点。”一位分析师向记者表示,“这是因

为目前的市场形势与2007年有相似之处:房价上涨过快,投机性需求旺盛,泡沫泛起。”

知名房地产中介机构我爱我家副总裁胡景辉向记者表示,目前,首次置业需求几乎释放殆尽,而改善型置业者并不缺乏支付二套房的经济实力,因此,该政策只会对“见风使舵”的投机性需求带来一定抑制。他同时认为,由于央行并未出台加息政策,因此,对整个北京房地产市场来说,此次调整力度仍显得“温和”。 《每日经济新闻》

楼市九月份或将迎来供求逆转

自3月份以来国内楼市供不应求格局,或将在今年九月份到来之后出现逆转。昨日中房指数院对8月17日—8月23日全国31个城市的商品房成交监测显示,有19个成交面积环比下跌,跌幅超过10%的有9个,在环比下跌的城市中,环比跌幅最大的是杭州,达到18.33%,其次是重庆,跌幅为13.09%。

这已是中房指数院8月份以来监测到第三次楼市成交量周下跌,在8月前两周,各城市也都出现了成交量下跌的情况。而今年7月以来,上海、北京、深圳、广州四个一线城市更是今年第一次出现了月度成交量下跌。

在成交量连续下挫的同时,克而瑞(中国)却通过对22个典型企业的调研,预测今年九、十月全国将出现新房供应的高峰,22个典型企业

的新增供应面积将达到700万平方米左右,仅万科一家下半年就将供应217万平方米。一方面是供应预期大幅增加,一方面是成交量近期连续下跌。业内预测,如果上述趋势持续,目前各地市场普遍存在的供不应求将被终结,楼市可能重新回归供过于求的情况。库存增长趋势明显

在楼市交易价涨跌的同时,国内信贷收缩的影响已经开始显现,多个城市的银行房贷出现收缩。在上海的二手房市场,一些银行已经宣布不再向中介公司提供房贷返点。

不过,虽然今年的九、十月份楼市不被看好,但并不代表整个市场将进入拐点。易居中国分析师邢倩说,类似于上海这样的大城市,成交量下滑20%属于正常现象。但下滑超过30%,就是拐点。 《每日经济新闻》

新闻背景

温州资本的“房产情结”

温业内人士分析,州民间流动资本大约6000亿元,其中投资房地产的约2000多亿元,看房、买房成为大部分温州太太们一种生活常态

温州人能买房,这几年在全国是出了名的,他们也为自己赢得了个称号:“楼市杀手”,但凡温州购房团所到之处,必定会掀起购房热潮,房价一路飙升。

2001年8月18日,第一个温州购房团——157人浩浩荡荡开进上海,三天买走了100多套房子,把5000多万元砸向了上海楼市。这批人也成了全国房地产市场的第一批炒家。2002年春天,温州购房团20多人北上横扫北京城,第一单生意就成交了2000万元。这在当时的北京引起了不小的波澜,有媒体称“京城楼市刮来温州旋风”。随后,温州购房

团的热浪是一波接一波地袭向全国楼市。2003年8月,温州购房团30人在徐州买下价值3200万元的房产;10月,40个温州人在武汉“下注”4000万元,爆炒武汉房地产市场;当月,40个温州人奔赴青岛,两天成交2500万元;11月,由80个人组成的温州购房团浩浩荡荡奔赴深圳,投入6000万元开炒深圳楼市。目前,温州购房团的足迹已经遍布全中国。

对于温州人的房产情结,曾经组织过几十次温州投资团、对温州地下金融市场的发展历史极为了解的温州中小企业发展促进会会长周德文认为,迄今为止,作为温州资本的四大投资热点之一,房地产一直是热点中的热点,可以用几个数据来说明,“在温州老百姓手里的民间流动资本大致有6000亿元,投资在房地产上的资本约2000多亿元,仅在上海和北京两个城市,就几乎达到

1000亿元民间资本的规模。”

对于温州人买房,易居中国分析师薛建雄这么形容:“天天到处看房,然后买房成为大部分温州太太们一种生活常态,因为与其看着存款贬值还不如买房收租,而且房价还能上涨,而为了争取更多的折扣,温州人还会‘呼朋唤友’一起买房。”

周德文表示,从1999年开始,温州众多中小企业的一部分多余资金开始逐渐脱离生产经营领域,进入到房地产市场。

“温州人的投资先从本地房地产市场开始,1997年、1998年温州房价达到约每平方米2000元,1999年以后迅速以年增长20%的速度上涨,有时甚至每个月都出现大幅上升,有一段时间温州房价甚至超过了北京和上海。炒高本地楼市后,温州投资客又转战全国一线城市炒楼,随后炒股、炒煤、炒油,现在转向了产权投资和风险投资。” 据《广州日报》

境内首只联接基金快速启动发行

华安上证180ETF联接基金8月28日起全国发售

在正式获批仅一周之际,境内首只获准发行的联接基金——华安上证180ETF联接基金已于8月28日起正式启动全国发售。届时,广大投资者可前往建行、工行、农行、中行、招商等各大银行及华安基金投资理财中心、华安电子直销认购。

据悉,华安上证180ETF联接基金是华安上证180ETF的联接基金,该基金主要通过投资于华安上证180ETF以求达到投资目标。该基金的标

的指数和华安上证180ETF的指数一致,投资目标相似。该基金以华安上证180ETF、上证180指数成份股、备选成份股为主要投资对象,其中投资于华安上证180ETF的资产比例不低于基金资产净值的90%;现金或者到期日在一年以内的政府债券不低于基金资产净值的5%;同时为了更好地实现投资目标,该基金也可少量投资于新股(首次发行或增发等)及中国证监会允许基金投资的其他金融工

具,该部分资产比例不高于基金资产净值的5%。该基金可以以成份股实物形式申购及赎回华安上证180ETF基金份额,也可以在二级市场上买卖华安上证180ETF基金份额。

另悉,华安上证180ETF联接基金的拟任基金经理为卢赤斌、许之彦,其中,卢赤斌为华安上证180ETF基金经理,许之彦为华安中国A股指数增强基金基金经理,二人丰富的指数化投资经验不容小觑。