

我明白了——一个道理：一定要理财

本报记者 江婉平 整理

人物档案：

姓名：蔡莉
职业：常州市“蓝精灵”儿童康复培训中心“经理”
从业时间：1年多

今天收市后，看了一眼我的账户，发现盈亏快要持平了，呵，忙忙碌碌，也快2008年了。回顾近一年的炒股经历，我的心情可谓五味杂陈，但我觉得最大的收获不是我赚了多少钱，而是——当别人问我：需要理财吗？我会回答说：这不是个问题！

我是今年3月14日买股票的。当周围的人都在谈论股票的时候，我想我应该也去开个户，把钱去银行里取出来投入股市——虽然我对股市真的一窍不通。还清楚地记得是如何选自己的第一只股票的：我打开个股行情，眼睛只在5块几下的股票上停，越便宜的越吸引我，最后花了9000多元钱买了2000股4块多的ST股。买进就跌了，但第二天就涨回来了，还赢利了300多块！对于每个月数着薪水过日子的我来讲，原来股市赚钱这么容易呀！

就这样，在5·30之前那个买什么都赚钱的日子里，我账户上的钱每天都创新高，看得我眼睛都花啊。短短两个月我的赢利有60%，什么股市有风险，什么当心深套……我都不知道，或者说，我都不相信。我甚至还可笑地想：股市赚钱这么容易，是不是可以不上班啦？每天除了盯着盘面，我什么都不想做。虽然挣了钱，但心里越来越浮躁，这种感觉让我感到不舒服。

当朋友5月29日夜里打电话告诉我说上调印花税的时候，我不以为然地说：上调怎么啦？上调呗！

第二天就是5月30日，我所有的股票都跌停；第三天，跌停；第四天，跌停依旧……我割肉了，还出了个地板价。几天时间，所有的赢利全部吐回去了。我的心情惶恐、灰暗、懊恼、失望……还心有不甘，就像一名赌徒，总想翻本，于是，又以剩下的资金全仓杀入……又被套牢……再割……账户上的钱越来越来越少了。

我终于被结结实实地上了一课股市风险课。理智终于开始回来了，我第一次觉得要冷静对待股市。我在网上书店买了股市方面的书籍开始学习，听证券公司、各银行开办的理财讲座……

9月，晚报组织“走入基金公司”的活动，我有幸获得了名额，去了上海的4家知名基金公司，坐下来近距离听基金经理、理财专家讲理财知识，真是收获匪浅。

接下来，我的心态好多了。虽然我的股票涨涨跌跌的，我也不再着急，更不会因此而影响工作、生活，更不会开盘时间就整天盯着盘。虽然10月18日以后，大盘开始调整，许多个股跌了近一半，其中也有我的股，但我记得华宝基金公司的销售总监说的话：理财，是为了将来；理财，没有5年预期还理什么财！

虽然2007年股市我没有赢利，但有一件事是做对了的：就是开始理财；而且，理财不是一夜暴富，理财是长时间、甚至是一辈子的事。

(此线索由陈松林推荐)

点评

在2006年“入市即赚”的效应之下，2007年的股民进入了一个高峰。随之而来的就是理财意识的集体觉醒期——你走到哪里都可以听到跟“股”有关的话语。

虽然2007年入市的新股民，赚到钱的并不多，就跟张敏一样，唤醒他们的理财意识，可能要比赚钱还是亏钱重要得多。在“通胀”这只猛虎紧紧追赶的形势下，你有理由不理财吗？

小房：大房子换小房子，朋友觉得我有点“脑热”

2007年，我和妻子搬进了位于博爱路的一套60多平米的公寓房。在此之前，我卖掉了位于市郊的100多平方的大房子，大房子属于2000年后的新房，地段和环境其实都还不错。这让我身边的家人朋友很不能理解，觉得我“有点脑热”。

而在我看来，自己的行为绝非一时“脑热”的举动：根据我多年来对二手房市场的了解，原先那套位于市郊的大房子已经达到了它价格的顶峰，现在转手正是时机。加上我每天都要去市区上班，交通多有不便，而选中市中心的小房子，一来自己步行上下班单程不过15分钟时间；二来大变小后剩余的十多万元闲钱，还可以腾出来做做投资理财。入行五年，我手上不知道成交了多少套二手房，这次，我的服务对象成了我自己。

当然，将来有了孩子，或者双方老人需要照顾的时候，我也会考虑重新换成大房子。

小年：常州二手房市场的历史新低。但我对这个行业的前景很看好。

根据整个常州二手房市场的统计数据来看，从2003、2004年开始，交易量有逐渐下滑的趋势，今年，这个数字从曾经红火时的每月两三千套骤减成了五六百套。在我看来，原因是多方面的：首先是国家金融政策的影响，五次加息的政策虽然不单独针对二手房市场，但其受到的冲击当然不小。而银行对于房龄超过15年的房子事实上已基本不放贷的游戏规则、去年颁布的“个人转让住房适用营业税税率5%”等相关政策，也在今年直接影响着二手房市场的兴衰。再从本土市场上来看，那些城区较偏远地段新开发的楼盘，价位不是很高，也分流了一部分中低端消费群。

生意惨淡，是2007年大大小小的二手房中介的同感。许多个人承包的二手房中介，或收缩门面，或关门改行。但是，我对这个行业的前景还是很看好的。细分市场，找小池塘里的大鱼，在一个行业不再火爆的时候，仍然可以找到饭吃。

大网络：我喜欢有一天被人称为“网络房产经纪人”、“二手房产咨询师”

从今年四月常房担保置换公司设立“网络经纪人博客”以来，我的博客一直保持着最高的点击率，每篇博文后面跟上二三十条询问是很正常的事，我还经常上“化龙巷”论坛，我的做法是：每条必看，每条必回，还把需要详细答复的网友加入工作QQ，提供在线帮助。我可以解答的问题总是尽量解答，虽然很多都不属于我自己的业务。

很多人因为网络与我相识，最终又成为了我的客户。这虽然还不是我业务量的大头，但我很喜欢这种工作模式，在帮别人提供咨询的同时，自己也可以得到许多知识，以及快乐。虽然目前在网络上还是“小打小闹”，但这种工作方式的改变，对整个行业也算有比较大的意义吧。

采访结束了吗？呵呵，我得去附近的熟食店买只烧鹅，步行回家吃饭。每天早晚各一趟，中午两趟，从延陵路到博爱路，我一天的健身课就算交了差。这也算是我换房后，2007年的大变化吧。

点评

“我以前希望客户不成熟，这样我们能更顺利地卖掉房子。而现在我特别希望我的客户能有成熟的消费观念，真正想清楚，他干嘛要买房子，买来是做什么用的。其实，这才有利于我们这一行的长期健康发展。”2007年，一位资深房产中介这样说。

2007年的房地产市场，一直飘散着一种“山雨欲来风满楼”的味道。我们希望，当风雨散去，买房者能变得更加理性，这对整个房地产市场的理性，无疑有所裨益。那才不枉房地产市场这一年艰难的调整。

小房，小年，大网络

本报记者 李桦 通讯员 徐丹 整理

人物档案：

姓名：王建军
职业：常州房屋担保置换有限公司中心店店长