

# 日剧《卖房子的女人》，杭州版也精彩

为客户推荐适合的房子，下单时却让客户先冷静  
陪一个不起眼的大姐聊天，结果带来 13 位客户

本报记者 徐叔竟



扫描二维码  
更多精彩内容  
请关注微信  
“杭州房产”

最近，一部名为《卖房子的女人》的日剧很火，这部日剧讲的正是全世界人民都关注的话题——房子。在这部剧中，不但可以窥见日本上世纪90年代末房地产泡沫破裂的后遗症（剧中有一套别墅，17年前买入价格为3亿日元，如今市场估值只有1.5亿日元），也能看到日本的二手房中介经纪人是怎样卖房子的。

剧中的女主三轩家万智，经手了很多套很难卖出去的老大难房子，却通过走心的服务，挖掘客户的深层次需求，一一找到了合适的买家，她的口头禅是“没有我卖不出去的房子”。

其实在杭州，楼市发展了近二十年，也有不少优秀的中介经纪人，她们卖房子的故事，也是精彩纷呈。



## 不挑客户，结果得到巨大回报 龚叶君，浙江中原地产二级市场三季度销冠

日剧情节回顾：

一位流浪汉打扮的老伯找上门来要求买房，被同事们无视了，而女主却并不嫌弃，认真跟单，最后成交了一套3亿日元的房子。

杭州版卖房故事：

“我还没来得及看这部日剧，不过听到很多人推荐它。前两天有个以前的客户碰到我，还打趣说我跟《卖房子的女人》里的女主角很像呢。”龚叶君不无自豪地说，从慈溪到杭州，从房企到营销代理公司，自己在每家公司都做到销冠。

龚叶君的经历，跟这部日剧里的故事颇有异曲同工之处。

那是龚叶君在慈溪万翔美域住宅项目做销售的时候。“那天，一位腿不太方便的50多岁大姐走进售楼部，她看上去很不起眼，衣着也朴素，在案场转了一圈后，就在洽谈区的沙发上坐下休息，当时同事中没有人上去接待她。我看她一个人坐在那里挺落寞的，就泡了一杯茶过去招呼她，大姐说自己‘不买房，随便看看的’，我就说，‘没关系，反正我空着，陪你聊聊天呗。’”这一聊，足足聊了半天时间。

聊天中，大姐告诉龚叶君，自己年轻时在供销社工作，认识的朋友很多，会介绍客户过来的。“说实话那会儿我根本没抱什么希望。”可是没想到，随后一个星期，大姐每天都会带一两个客户过来，最后总共带来了20多个客户，其中13位客户下了单，而这13位客户中，又有不少人带着自己的朋友过来买房。

心得感悟：

勤奋，耐心，不忽视任何一位客户，永远比别人多做一点。我有个朋友曾说羡慕我的工作收入高，我问她想不想来做这一行？不需要很高的学历，但要接受经常加班、没有双休没有节假日，客户一来就要随时工作，有时候甚至晚上10点多还要带客户看房。朋友听了后说，哦，那还是算了。

## 只推荐真正适合客户的房子 吴伟妹，我爱我家金牌经纪人

日剧情节回顾：

一对医生夫妇，原本打算买一套高档大住宅。女主了解到夫妻俩平时忙于工作而无暇照顾年幼的儿子，力荐离医院很近、面积不大的一套山坡上的一室一厅公寓：住在这房子里，儿子在自家阳台就能看到父母工作的地方，大喊一声就能得到父母的回应，心里有安全感。

杭州版卖房故事：

去年，有位女客户找到吴伟妹，表示想买城东一带的房子，预算价位300万元左右。吴伟妹推荐了一套三华天运的房子，130多平方米，日式精致装修风格，打理得干净清爽，装修材料都是上等，挂牌价360多万元。但是女客户听说房子挂牌价超过她的心理价位后，一口回绝。

吴伟妹不气馁，她给女客户详细分析这套房子的优势——1、房子在三华天运，这也是女客户父母租住的小区，如果买下这套房子，今后跟父母互相有个照应，比如吃完晚饭后在小区里散步，可以顺便去父母家坐坐，打打下手，照顾父母，平时父母过来帮忙带一下孩子也方便。2、房子装修很好，也蛮新的，买下来后可直接入住，省去买房后的装修费用和时间成本，这笔费用至少40多万，算下来其实房价跟心理价位比较接近。

女客户被她打动，于是同意去看房。结果一进门看到房子的装修，女客户就很喜欢，当场拍板要买这套房子。吴伟妹这时反而冷静了，她让女客户先别冲动，最好让家里人都过来看一下。后来女客户的家人来看房，都很满意。房东阿姨听说了买家的情况后，也爽快地调低了价格，最后双方以345万元成交。

经过这次买房，女客户很认可吴伟妹，陆续介绍了亲戚朋友过来在三华天运小区买了3套房子。

心得感悟：

多摸摸买卖双方客户的心理，该提醒的提醒，该帮忙的帮忙。

## 帮换房老人解决与女儿的矛盾 人物：荆海燕，浙江中原地产首席分析师

日剧情节回顾：

一对老夫妻想买房改善，原本预算5000万日元，后来改为2000万，原因是想留一些现金给20年不出门的宅男儿子。女主知悉后，推荐老夫妻买两套相邻的房子，一套两室一厅的用来自住（其中一个房间有一面攀岩墙，供宅男儿子运动健身），一室一厅的用来出租，这样老两口百年之后，宅男儿子还有租金收入可以养活自己。

杭州版卖房故事：

荆海燕印象特别深的一个案例，是10多年前一对委托她买房子的老夫妻。老夫妻家境不错，家住学院春晓，当时是那一带比较新比较高档的小区，房子在一楼，是孝顺的女儿买来给爸妈住的。但是因为男主人腿脚不便，平时出入都是坐轮椅的，而学院春晓单元门前有台阶，没有无障碍轮椅坡，老两口觉得很不方便。

考虑到老夫妻的实际情况，荆海燕找了一套翠苑东二区的房源。荆海燕觉得这套房子蛮适合这对老夫妻的：房子在一楼，带院子，隔着铁栅栏紧挨着旁边的（原）杭师院，闹中取静，又有一片自己的天地，而且很关键的是单元门出来没有台阶。果然，老夫妻看过之后表示满意，并很快交了定金，签了意向合同。

然而，老夫妻的女儿得知爸妈要换房去翠苑东二区住，又恼火又委屈。她觉得自己特意花钱给爸妈买了环境这么好的商品房小区，如今爸妈却要去翠苑这样相对老旧杂乱的小区住，无论如何也想不通，说出去也没面子，因此一直不同意爸妈卖房。期间荆海燕经过反复沟通：对腿脚不便的人来说，没有轮椅坡，再高档的小区住起来也不方便。最后终于做通了女儿的思想工作，老夫妻高高兴兴搬进了翠苑东二区的房子。

心得感悟：

做中介经纪人，诚信最重要。要对买卖双方负责，平衡好双方的利益。