

记者亲历中介经纪人忙碌的一天,感受到行业的变与不变

专家型经纪人诞生的背后 是城市的发展和居住品质的进步

壮丽 70 年 奋斗新时代

本报记者 吴佳怡 蒋敏华

开春以来,一度冷清的杭州二手房市场逐渐回暖,二手房经纪人也重返忙碌状态。近日,钱报记者跟随两名经纪人,体验了这个行业背后不为人知的艰辛,同时也感受到了这个行业在时代洪流中的变化。

人们的生活不断改善,对于美好居住的要求越来越高,高学历、用互联网科技和知识武装自己的专家型经纪人也应运而生。但不曾改变的,是奋斗和诚信在这个行业中的重要性。



黄建军电话回访



经纪人陈潇

左图:黄建军接待客户

右图:经纪人陈潇



最远跑去内蒙古找房东 2007年服务过的客户还来找他

周二早晨8时,我爱我家经纪人黄建军已到达绿洲花园门店,开始了一天的工作。

对于在我爱我家任职13年的黄建军来说,这只是最平常的一天。

到店后,黄建军一如往常,快速打扫门店内卫生后,便匆忙开始了早间的房源信息发布。“这个点,一般我们会在网站上发布房源信息。”黄建军解释,“现在网络也是主要的客户来访渠道。”

忙碌间隙,黄建军向记者讲述,自己前一天带客户去上海见房东的情景。“我有一对90岁的老夫妻客户,看中了京都苑的一套房。该房源面积约80m²,由于装修较好,房东要求总价为358万元,并可以赠送软装。不过老夫妻希望再降一点价格。为表诚意,昨天我带着老夫妻70岁的女儿前往上海,与房东协商价格事宜。”好在功夫不负有心人,上海的房东看到了黄建军和买家的执着,最终同意以总价340万元出售。

黄建军表示,为买卖双方创造最大的价值,是他的理念,因此哪怕是出省、出国,只要客户要求,自己也愿意去。“上海还算近,前两天我还特地跑去内蒙古找房东签协议呢。”黄建军笑着说。

网络房源还未发布完,黄建军就有客户来访了。黄建军介绍,这是自己曾在2007年服务过的一个客户,带着朋友来找自己买房了。“工作时间久了,我手里的资源也较多,很多客户非常信任我,因此买房、卖房全部委托我来操作。”黄建军表示,这个客户已有3套房通过自己进行出售和购买。

一番沟通后,黄建军便带着客户去看房了。从10时到12时,黄建军带着客户看了中山花园、凤起御畔苑等四个小区。

14点吃中饭,23点吃晚饭 一天工作12个小时以上

正午时分,满头大汗的黄建军回到门店,还未来得及吃午饭,又有客户上门了。

下午2时,黄建军才终于有时间吃午饭。边吃午饭,黄建军还不忘打电话给客户进行回访。“电话回访是我们每天最重要的工作环节,其中包括向房东反馈意向客户情况、对意向客户进行回访以及邀约客户来看房。”黄建军说,作为一名资深的经纪人,他对自己的要求是,每天必须电话回访客户超过60组。

黄建军坦言,13年来,自己每天都像打仗一样。“除了例会、回访、数据统计等日常工作以外,工作日我需要带看房10次以上,周末带看房则在20次以上。如果是买新房的客户,就要花上一天时间陪同看房。”

黄建军每天工作12小时以上。“经纪人是一项需要真正沉下心来去做的工作。这个工作门槛很低,看似谁都能做,但真正坚持下来的人很少。”黄建军说,刚开始的时候,自己遭遇过很多困难,也有一个月成交不了一单的时候。但是,作为经纪人,需要客户资源的日积月累,才能够慢慢地进步。

黄建军目前是绿洲花园店的店长,也是同行口中的“超级经纪人”。数据显示,黄建军50%以上的业绩中,一星期左右便可以帮买家找到心仪的房源并签订合同。而房东交给黄建

军的房源里,平均20~35天便可以成功出售。而这样的速度,几乎是普通经纪人的3~4倍。

直到晚上11时,黄建军终于结束了一天的工作。“回家吃晚饭了。”黄建军笑着和记者道了别。

开微信公众号,做专家型经纪人 用知识为客户创造价值

26岁的陈潇,是链家欧美金融城店的一名经纪人。从入行时间来看,陈潇算不上资深。他是去年3月才踏入这个行业,此前做过两年电商。但是他的业绩却一直稳步上升,最近每个月都能开2单,算是高产了。

本科毕业的陈潇算是这个行业中的高学历者,他的志向不小。“说实话经纪人的社会形象不是很好。我要立志成为一名专家型经纪人,赢得客户的尊重,用知识为客户创造价值。”

“其他同事到店后,会忙着不停打电话找客户。我的方式跟他们不一样,半年前我开了一个公众号‘科技城港湾’,尝试写一些原创文章,分析未来科技城二手房市场。”陈潇告诉记者,他至今已经写了40多篇原创稿件,以一个非常客观的视角,为客户提供购房建议。

为了写好这些文章,当其他同事忙着电话寻找客户的时候,陈潇跑去各个楼盘采集信息,跟房产界的朋友交流学习。如今,陈潇对未来科技城核心区域的五六十个楼盘早已如数家珍,这成了他给客户提供的购房建议的最大底气。

陈潇告诉记者,随着生活的不断改善,杭州这座城市的不断发展,现在客户对居住品质的要求越来越高,要跟上时代的变化,做个专家型经纪人,就得不断学习不断充电。

在贝壳杭州站编辑的助推下,陈潇的公众号有了一定知名度。很多购房者看了陈潇写的文章后,觉得分析得很专业,主动加了他的微信号。“最近一个月,有50多名客户加了我的微信号。这些人的购房意愿较为强烈,跟那些通过电话找来的客户完全不一样。”陈潇颇为得意地告诉记者,他的努力终于开花结果了。

就在前一天晚上11点多,一位女士加了陈潇的微信号,她打算买一套未来科技城的排屋。双方约好周二11时30分在西溪悦墅见。

时间快到了,陈潇走出店门,只见他手中拿着一只iPad和一只测距仪,原来这两件都是他的工具。“我习惯用iPad向客户展示未来科技城的规划图,这个科技感更强。测距仪主要是测量室内空间,比如客户经常会问面宽多少层高多少,有了这个测距仪,精准的数字立马就跳出来了。”

陈潇先后带客户看了四套房源,其中两套上叠,两套下叠。看房过程中,陈潇尽量客观地向客户介绍房子的优点和缺点。“我会把客户当朋友一样对待。缺点就是缺点,优点就是优点,我不会因为急于推销自己手上的房源,刻意夸大优点隐瞒缺点。”陈潇说,他会根据客户的需求,比如是自住还是投资,提供相对合理的建议。

晚上8时许,陈潇离开门店,下班回家。对经纪人这个行业来说,其实并没有严格的上下班时间。“有些客户白天上班忙,晚上才会发来微信咨询问题。尤其是我开了微信公号,工作时间和生活时间就更难切割了。但我喜欢这样的挑战,跟这个时代一同进步。”