

现实版卖房故事,比《安家》还精彩

中介小哥人在河南 用VR把杭州一套房卖了

【复工记】

本报记者 俞任飞

房子,始终是中国人生活中的大事。

最近,电视剧《安家》火了。普通人的买房故事,借着房产中介们的视角被撕开一角。中介小哥范佳(化名)还来不及刷刷。但他觉得,身在河南的自己,借助VR,把杭州一套房卖了的故事,比电视剧更精彩。

因为疫情,两个月之前,范佳的工作按下暂停键。如今,行业正在重新开动。两位中介小哥和钱报记者讲述了疫情期间的卖房经历。



VR里的房子内部

疫情下的焦虑 逾八成中介零成交

晚上9点,下沙10号大街,范佳关了灯,关了门。这里,是杭州下沙房产中介的聚集地。不到400米的街道上,盘踞着4家连锁门店。

“一整天,店里就来了一位老业主,随口问了几句,也没下文。”返杭复工快一周,城市还未“集结”完毕,线下门市依然算不上热闹,“我最近基本就忙着回访房东,重新确认疫情后他们的售楼意向。”

好在,线上有所起色,客户正在逐渐回流。

疫情下,杭州的新房成交量像一条笔直下坠的直线:从日交易268套跌至15套,跟着是一连十多天的零成交。整个2月,467套的成交量相比去年同期的1670套,巨幅缩水。

1月22日,范佳带着新婚不久的媳妇回河南信阳老家过年。原定2月10日复工,也被一推再推。对于底薪不高,靠提成过日子的范佳来说,这意味着收入直线下滑。

“焦虑啊!”范佳深知,房产中介日子将会难过——一份调研显示,疫情发生后,截至2月中旬,房产经纪人中逾八成没有过二手房成交。

但生活的另一头,是不见少的开支。1月底,房东发来了慰问和下个月的房租账单。

逼出来的急智 VR看房,还未回杭却第一个开张

2月20日,店长下发复工通知,范佳只要再隔离十四天,就能在健康码转绿后返杭复工,“中介圈里有个说法,叫‘金三银四’,这是上半年的卖房旺季。”他开始庆幸起来,兴许自己还能赶上,做几笔生意。

准备工作提前开始。

“年前,还有些客户约看房。”范佳在家,给他们挨个发微信、在线上做咨询,“来问的人不多。救护车还一天五六次在我家楼下经过,声音更让我揪心。”

努力,有了回报。2月的最后一天,客户终于上门,“他是个石家庄的小伙子,姓刘。1995年的,也是来杭州没几年。”

小刘打算今年国庆结婚。年前,他妈妈找到范佳,想给儿子买套婚房,看了三四套,才相中了一间精装修的小跃层,“那是个‘凶宅’,出过事,所以卖得便宜。我当时就明说了,他们打算再观望观望。”

年后,急着买房结婚的小刘又打来了电话,但那套“凶宅”已经出手了。

疫情下,怎么带看看房成了难事,“小区进不去,业主们肯定也不希望这时候带看。”

回不了杭州的范佳,想起了平台上的VR带看功能。

一套86平方米小跃层的3D图跃然屏上,画面随着范佳手指滑动不停跳转,房屋的内部结构、尺寸、家装,



VR带看功能

同步呈现在另一头——小刘的手机上。

范佳早就做过功课,前一天,他给房东打过电话,装修新旧、家电品牌、房子离小区门口的距离……都打听得一清二楚。

“其实,这也不算新功能,但之前,我们几乎都没用过,一般都直接线下看房。现在,这功能用的人开始多了起来。”范佳带着小刘和在石家庄的妈妈,各用VR看了一遍房,并通过实时语音讲解。

一番VR下来,离下单的距离近一步缩小。

3月8日,同事又领着小刘去现场看了房。1小时后,他给出答复:定了。

当时,房东还在温州隔离,没法签署定金协议,“同事好不容易抢到高铁票,带着协议去温州签了字。一直忙到晚上8点多,交易才最后完成。”

还未回杭的范佳,成了门店里第一个开张的人。

疫情下的新感受 各种买房新理由

“速冻”的楼市,和迟迟未定的复工时间,搅乱了不少从业者的节奏。人在湖北农村的中介小哥李泽(化名),现在还没法回来。

3月12日,李泽老家荆州公安县发布公告,允许人员有序流动,回杭州的火车恢复了两班,“票实在太不好抢了,刚放出来就瞬间抢空。”

李泽的上一单成交,已经是3个月前。尽管早就给客户发去了解释,但他心里还是没个底,“谁知道会不会有什么变故。”

李泽恢复线上办公已近一个月,天气允许的时候,他就戴着口罩,跑到村口的空地上——那边离基站近,是村里少数信号不错的地方。

疫情下,VR带看需求激增,李泽们就像是盘旋着随时准备俯冲的猎鹰,“也不知道有多少人盯着。一套好的房子,可能刚出来,几秒钟后就会立马被人抢走。”

不过,疫情也给中介们带来了别样的机会——好多人,冒出不少买房新理由:

“我的一个客户,租房快到期了。经过这次疫情,他说一定要买套自己的房子”;

“有客户每天少说要开3次视频会议,女儿还要上网课,加上父母。她头一次觉得房子那么小”;

“有人隔离在家太久了,嫌现在房子太小活动不开,要换大的”;

“抱怨现在住的小区疫情期间物业服务不好,想换个物业更好的”……

经历了漫长的宅家后,不少人对“住”有了重新认识——贝壳找房的一份最新调查显示,有45.93%的家庭想在“2020年立刻换房”。

现在,每次线上看房前,李泽都会事先说明,自己在湖北,大部分人都很理解,还会给他加油鼓劲。

2月26日,李泽卖出了年后第一套房子。

李泽的朋友圈又开始热闹起来,有老客户开始约他看房。

而他,还在抢票,等着早点回杭州。