

勤跑还要动脑 拿佣金不容易

永报姐妹花记者体验房产中介业务员的日常工作

说到房子,那是眼下热门话题。无论是买房还是卖房,总能牵动周围一群人的神经,而房产中介业务员,是沟通买卖双方的桥梁。在人们眼中,他们每天西装革履,拿着不菲的中介佣金,成交一单顶上普通人几个月的工资。然而在永报姐妹花记者亲身体验了中介业务员的一天后,也见识到了这份光鲜的职业背后,所不为人知的酸甜苦辣。

脑子里藏着‘永城地图’

胡敏红是我市一家房产中介公司的业务员,从事房产中介行业多年。记者遂拜她为‘师’,进行中介业务员的体验采访。前几日上午,天空下着细雨,记者在约定时间和她一起到巴黎商街附近去看房,这是一套房东刚挂出来出售的房子。

胡敏红告诉记者,二手房进入交易市场,如果买卖双方不是采用一次性付款,大多会通过房产中介进行交易,房产中介此时即充当中间人的角色,又能协助双方办理过户手续。业务员接到房东委托后,都会先上门看一次房,他们会根据房屋的新旧程度、地段、装修,给房东一个合理的销售价格建议。

从丽州路到巴黎商街的路程不算近,天又下着雨,小胡却建议骑电动自行车前往。刚开始,记者还闹不明白原因,可跟在她后面久了总算弄明白

了。原来骑电动自行车看房比开车好处多,一来骑车穿行在大街小巷有利于了解途中看到的房子,以后一旦有这块地段的房东出售房屋,很快就能弄清房屋具体的位置和新旧程度;二来停车比较方便,不用为了寻找合适停车位而耽误时间,发生堵车时灵活度较高。当房产中介业务员守时非常重要,无论是约房东还是房客,都要按约定时间准时到达。

看完了巴黎商街的房屋,小胡还带着记者在附近转了一圈。每条路的具体情况,哪怕是一些小弄堂里,她也是一清二楚。她说,很多人只知道快递员、跑腿员的脑子里有张‘永城地图’,其实房产中介业务员的脑子里也存在着这张地图。很多情况下,只要房东报出自家出售房屋的地址,他们就能知道房子建造的年代、户型结构等基本情况。



房产中介业务员(右一)陪客户看房。

上班保持‘随叫随到’

中午11点,小胡便开始吃中饭。看来吃饭的时候还比较早,一问才知道,原来很多单位上午下班的时间是11时30分,一些房客工作较忙,会选择中午下班的空档时间看房。当天中午,就有一位姓陈女士约了她11时40分去看房,对方有意向购买华丰西路地段的房屋,主要考虑家中的父母喜欢赶集,孩子明年要上小学,华丰西路的房屋能够两全其美。

“一年365天,除了春节七天假期,中介业务员很少休息,不管市场行情好还是坏,都必须拼命地工作。”小胡说,平日她除了睡觉,其他的基本都属于上班时间。她必须根据顾客和房东的需求,随时调整作息时间。有的顾客晚上有时间,那她就必须晚上带着顾客看房。有的房东晚上没人,她

就必须与顾客沟通好看房时间,约个双方都方便的时间看房。没有顾客上门的时候,她也不能歇着,要做好搜寻房源信息、抄记客户资料等工作,并接待好主动上门寻找房源的顾客。

小胡说,眼下房屋中介业务员的收入有两种形式,初做的业务员大都选择拿底薪加抽成,但是这样抽成比例较低,而且底薪不足千元,就连维持基本生活都困难。做了一段时间有点经验的,大都不要底薪,这样抽成就可以高些。在她工作的房产中介内,每个人能拿到手的佣金都不一样,要看自己每个月签署房屋的情况而定,房屋签署得越多,佣金自然就多。像她平均每年拿到手的佣金,大约在5万元左右。

带客户看房别太‘多嘴’

11点40分,陈女士急匆匆出现在房产中介门口,手上还拎着一只肉麦饼。陈女士说,她和先生老家在芝英镇,两人都是企业管理人员,这些年省吃俭用有了一笔积蓄,眼看女儿到了上小学的年龄,双方父母都有点积蓄,希望资助夫妻俩买房。因为平日工作比较忙,下了班又得赶回家照顾孩子,只能利用中午时间抓紧看房。

于是,我们又急匆匆赶到华丰西路六十六弄,快速爬上四楼。房东已经打开门在等我们。从客户的表现看,似乎对房子很满意,与房东聊得也很热络,小胡在旁边很少说话。“有的客户很反感中介话太多,会干扰了自己做判断。”小胡悄悄告诉记者。告别时,客户说房子看得还不错,回家再和老公商量下。

一出门,记者很开心,以为这单生意就这么成了,真是个好兆头。“别高兴太早,就这套房子,一星期我都带了10多位客户看了,但都没有结果。”小胡‘点拨’记者,像客

户说要回家商量下,多半都是客气话,转身出了门,就会告诉中介,再继续帮他们找房源。如果碰到客户脾气直的,没看中房子,还会言不善,比如说带自己看的什么破房子浪费时间。这时我们也只能陪着笑脸,“做中介,好脾气那是必须的。”

“最多一次,我带一个客户看了40多套房子,整整跑了半年才成交。”小胡说,与客户交往也是门学问,要能站在顾客需求上考虑。比如有的客户年轻,他们想购买婚房,但口袋里的钱不多,那就可以建议他们是否先买单身公寓过渡,即解决了住房问题,将来孩子上户口也能上学。有些中老年人买房养老,那就需要住的楼层比较低,看病方便。要根据不同顾客的需求,给予不同的建议。2011年,她介绍成功一位顾客签约房屋后,这位顾客成为她的好朋友,后来又给她介绍了几个客户。所以做中介业务员,也需要诚信,服务好一个客户,可能就会为你带来更多的生意。

记者手记:价格平稳成交才会平稳

房产中介业务员是寒天酷暑骑着电动车满街跑,白天晚上只要顾客有需求就随时带人看房……这些小胡说大家都习以为常,谁让自己干的就是这种工作呢。最让业务员们担心的是楼市的‘忽冷忽热’。楼市过冷,成交低迷,想拿佣金几乎不可能,靠房产中介不足千元底薪肯定过不了日子。楼市过热,房东天天喊着涨价,原本谈好的价格过一天就变了,影响了房屋成交。

“楼市价格平稳,成交才会平稳。”小胡说,楼市价格平稳,买卖双方才会有个好心态。比如卖方,心理都有个出售价格,买方愿意购买的

价格在他想出售的心理价位,他就愿意卖。而买方往往存在着不还一点价格不甘心买的情况,价格平稳双方都会退一步考虑,房屋成交的可能性比较大。业务员只有房屋成交,才能拿到佣金。其实在我市,业务员卖房能拿到的佣金并不像一些大城市那么高,约是顾客付给房产中介‘介绍费’的10%左右。比如卖掉一套100万元的房子,房产中介收费为1万元,业务员大约能拿1000元。

看来,无论从事什么行当都不容易,除了‘靠天吃饭’是一部分因素,更需要勤奋工作,才能取得成功。

□记者 周灵芝



记者(左一)在体验中。