

“复工后每月仍能开十单左右,信心在就可以”

房产经纪人李小姐表示,线上看房如同淘宝,年轻人接受度很高

“疫情肯定对我们这个行业有影响,但复工一个月以来,通过线上看房等措施,我的业绩跟平时差不多,开了8—10单。”广州一房产经纪人李小姐表示,线上看房如同淘宝,年轻人比较容易接受,而疫情加速了这一趋势的形成。对未来,李小姐表示,只要有信心就能在市场立足,而且会坚持在这一领域继续奔跑。

■新快报记者 丁灿

刚入行时哭了半个月 每天走 10 公里带客户看房

今年是李小姐进入地产经纪的第三个年头,此前自2013年开始,她已在广州从事销售工作。回首刚进入经纪人行业时,李小姐称《安家》是自己那段经历的真实写照。

“《安家》热播的时候,我每晚回去都要看回放,跟我们的生活太像了。”李小姐表示,刚入职地产经纪行业时,遇到过各种各样的“奇葩事”,前半个月几乎每天都会躲在洗手间哭。“虽说都是销售行业,我之前的工作是比较轻松的,而房地产经纪人相对辛苦,客户群体也跟以前有很大不同。”但为了提升自己的销售能力,李小姐选择坚持,“在中介行业,一般客户会选择多个经纪人,进行比价等。很多时候,在谈的过程中,客户接个电话就突然说不买了或者不租了,这可能是因为同行间的恶性竞争导致,对一个新人来说,非常渴望开单,而撬单让人无比较沮丧。哭着哭着,不服输的性格反而让我要坚持下来,既然选择了就要做好,而不是很丧气地离开这个行业。如果离开了,那以后做什么都不会有信心了。”

在《安家》里房似锦说中介行业太费鞋了,一年能穿坏几双,还真不是开玩笑。李小姐向记者表示,刚进地产行业时,只要有客户或者合作伙伴说看房,她都不会拒绝,因为不会骑电动车只能靠步行,“那时平均每天要走10公里,每到晚上就会腰酸背痛的,走太多路了。”

上班一个多月基本没休息 最大单佣金 80万元

在记者见到李小姐时,今年以来她已经上班一个多月,且几乎“没事不休息”,每天晚上11点左右才下班。

据悉,这个习惯从她入行以来就一直保持着。“刚入行时,只要客户有看房需求,我都尽量带看,而大多数客户都是晚上下班后才有时间,客户来了才有希望,因此我晚上11点左右才会下班。”现在,通过多年奋斗李小姐已经在广州买房安家,但为了第一时间接触到客户,她把自己的房子租了出去,租住在公司楼上,这样可以保证随时需要随时就可以到店。即使这样,她也保持着11点左右下班的习惯,“回家还不如在店里等客户上门”。

功夫不负有心人,在李小姐的执着坚持下,入行时间不长,她就担起租赁店长一职,连续几个月都是租赁销冠。也因为跟租客关系的良好维护,带给了她从业以来的最大交易单,一宗写字楼租赁,光佣金就有80万元。“那是我的一个租赁客户,他从长沙到广州,我帮他租房,后来他公司需要租用写字楼也来找我。”

为何能获得客户信任并带来连续成交?李小姐表示,作为中介人员,需要付出真心将客户当朋友,并多从客户角度考虑问题。“我有个租客,她从国外进修回来后在附近医院上班,需要租单间,通过其他中介看了一天的房子都不满意,后来她找到我们。当时我看她怀孕了,生完小孩后单间肯定不够住,建议她租两房单位并帮她找到了合适的房源,她也比较满意。虽然只是点滴细节,但我们真的用心为客户着想。”



■地产经纪人李小姐“没事不休息”,每晚11时左右才下班。

“与平台合作,是疫情期间仍能正常开单的重要原因”

在行业内浸淫两年后,李小姐发现了一些行业痛点,如房源不足,房源信息不全面,吸客渠道单一等,因此在去年底她选择了可以帮她解决这些问题的另一家公司。

“现在这家公司与贝壳平台合作,该平台能提供真房源,通过VR带看可以让客户真实体验房源方方面面的细节,另外在房源录入、维护、钥匙、实勘等环节均可以实现吸客。这也是疫情以来,我仍能维持良好业绩的重要原因。”房源一直是行业痛点,据李小姐介绍,她所在的第一家中介公司只能通过内网看到一些盘源,数量有限,而现在所在的公司去年底与平台公司合作并网后,现在打开APP就能看到众多房源。

房源丰富增加了成交的可能性,李小姐介绍说,自己有个朋友通过其他中介公司在越秀区看了30多套房,并没有满意的房源,后来通过平台看到两套合适房源,实现了成交。“虽然不

是通过我成交的,但她通过平台找到了合适的房源,让我对这个平台更有信心。”

除了房源丰富,李小姐感受比较深刻的是,在房源上现在所用的平台非常仔细,小区整体情况、社区配套、房源图片等都非常清晰,特别是VR带看,“不少客户感叹,居然有这么神奇的工具”。据悉,VR带看是在VR场景中,用户可与经纪人实时连线进行交互,客户可邀请经纪人“现场”答疑解惑,还可以随时随地与家人、朋友同时完成“带看”的全新体验。打破时空限制,身临其境的线上看房体验,大大提升了看房、找房的效率。

有了房源,寻找到客户才能完成交易。李小姐感慨,以前客源基本是通过外网如58同城、安居客等吸过来的,而现在的平台从房源录入到实勘每个环节都可以吸到客户,其中维护人是最熟悉业主动态和想法的,是最重要的角色,也是吸客最多的,一个维

护可能吸引十几个客户,而且是实客。



“过年后到广州发现客户还是挺多的”

疫情期间,客户通过线上看房就能成交?对此,李小姐表示,这是建立在客户对房源比较熟悉、对平台比较信任的基础上。

以李小姐今年以来成交的第一单案例来看,该客户长期在广州租房,月租6000元左右,收入稳定且有购房名额,去年底有了购房想法并找李小姐带看过不少房源。客户对想要的小区、户型、价格等已经非常了解,疫情期间又通过VR带

看,碰到了合适的房源,后经电话微信多次沟通,确定了签约流程,最终成交。

“线上看房成交的,租赁单更多一些。疫情期间,租赁基本上是通过线上完成,在线签约。”

“越是困难越要迎难而上,过年在老家时压力还是很大的,到了广州后发现客户还是挺多的,刚开始租赁非常多,现在买卖单越来越多,通过VR带看客户再来咨询,满意度很高。”

为了提升自己的业务能力,去年底李小姐参加了平台公司提供的融合训,据悉该培训是为了刚开始合作的新经纪品牌更加了解基础作业管理、新房/金融/二手房业务及交易流程、房源系统使用、门店管理等相关内容。未来还将继续通过各种培训完善自己。

最后,在李小姐看来,门店氛围和同事信心是很重要的,市场永远都在。