

“大学毕业后选择房产经纪，这个行业有挑战更有希望”

在海珠一门店见到房产经纪人丘创业时,他进入这个行业近四年,已经是 M 级别经纪人(负责团队带新等),提成高达 62%。所在板块 3 月成交 60 套左右房源,同比逆势上涨约 50%。其实中途丘创业也曾有过转行的念头,为何他能坚持下来并一步步晋级呢?大学毕业后选择这个行业是否有过顾虑呢?

■新快报记者 丁灿

“陪同学找工作,自己无心插柳入职了”

丘创业进入房产经纪这个行业算是无心插柳。2016年广州体院毕业,毕业前他陪同学去中介公司面试,“当时在东山口总部进行招聘宣讲,宣讲的区长自始至终一直面带微笑,从他的讲话中我能感觉到这份工作的快乐,就被吸引了,随后就填了简历面试。”

不过,丘创业也有所顾虑,他的同学大部分选择了相对稳定的教师、公务员等行业,收入稳定且假期多,而房产经纪上班时间长,收入不稳定。“选择这个行业,家人起初是不知道的,我就是想尝试一下,毕竟销售往往是多劳多得。”

面试成功进入中介公司以后,丘创业被分配至赤岗门店,“但我想跟同学一起,

所以选择了金碧花园门店,谁知道一个月后我同学觉得不合适离职了。”

相对同学的不适应而离职，丘创业算是幸运的。入职后首先需要“跑盘”，就是对小区环境、户型、周边配套等进行了解，除了休息时间全天都在“跑盘”，其中遇到的难题可能是，即使进行身份登记小区保安也不让中介人员进入。这些当时看起来不小的困难并没有打击到丘创业，“当时我们8个新人一起进来，一起学习，那种氛围让人感觉很积极、很充实，学到了很多知识”。最幸运的是，第一个月丘创业就顺利地开单了，103万元成交了套一房一厅的小户型单位。



“顺风耳”接到众多客户，成交却寥寥

第一个月就能顺利开单，丘创业认为一是自己努力的结果，二是当时上门客很多，“我一个月就接待了40多位上门客，同事因此还开玩笑叫我‘顺风耳’，客户还没下车我就知道他们过来了。”丘创业解释说，金碧花园是广州热门度比较高的一个楼盘，很多客户都是直接过来，在小区逛一圈后觉得环境不错，就找到中介门店咨询，“客户一进门我就第一时间接待”。

不过，虽然接待客户数量众多，但是不太懂得如何跟客户打交道，丘创业觉得自己像带看机器，多次带客户看房，却没有下文。还有一些客户，有意向成交，但不知道如何跟他们谈，这样就流失了一些客户。另外，在房产交易过程中有很多环节，做完一件

事后不知道下一步该做什么，衔接不顺。

这种状态持续了半年左右，期间只能偶尔开单，也仅仅是一些小的租赁单。这让丘创业不淡定了，2016年底准备应聘老师并做了考试准备，2017年初顺利通过考试，但在正式签合同前，丘创业又犹豫了。“考虑再三，我还是放弃当老师回到房产经纪这一行，房产经纪有很大想象空间，我感觉很有希望”，丘创业想通过自己的努力买一套房，而房产经纪人可能让他更快达成这一愿望，“当时一些优秀的房产经纪人一个月可以赚十几万元，虽然不是每个人都能做到，但希望比较大，我相信通过努力应该能做得很好。”

对于业主维护,诚实是较大优势

2017年广州房地产市场比较活跃，加之客户的信任，丘创业又开始了奔跑。“可以说在业主维护方面，我逐步尝到了甜头，虽然专业度还不是很高，但客户都觉得我比较诚实”，诚实给丘创业带来了成交，“因此，我当时的工作重点是在客户维护方面，负责收入房源等”。

学历背景也是丘创业的优势之一,“以前进入中介这个行业门槛比较低,有些人员素质并不是很高,在沟通方面存在问题,很可能客户在说什么都听不明白”,现在高学历人才进入这个行业后,在沟通、学习能力方面比较有优势,执行力也比较强,效率提升。

渐渐地丘创业成为了社区“徐姑姑”，周边房源配套等了然于胸，而小区业主也经常让他们门店代收快递等，有亲戚朋友有租房买房需求第一时间来找他。更多的客户处成了朋友，遇到难题也是第一时间来找丘创业。

其中有个客户,丘创业花了四个月左右时间,帮他在周边租到了满意的房源。去年这位客户有了置业想法,丘创业帮他找了大半年时间,但一直不太满意,并通过其他中介看中房源交了定金,不过业主反价不肯签合同,而中介又不愿意退定金,又找到丘创业帮他追回定金。“在这个过程中,这位客户还有外地的房子要卖,交易中遇到一些问题也会来咨询我,通过这些交往他对我比较信任,最后还是我介绍了金碧花园的一套房源给他,去年成交了。”

“3月销售好过去年,板块成交60套左右”

作为一名大学毕业后从事房产经纪的过来人，丘创业说很乐意介绍大学生来挑战这一行业，他认为这是一个有压力但有趣、有希望的行业。“2月底复工以来，市场还是比较乐观的。从3月的销售数据来看，还好过去年”，丘创业对市场依然充满信心，他举例说所在的金碧花园板块，今年3月成交60套左右，相比去年同期的40套，上涨约50%。

板块成交活跃,丘创业分析,一方面是价格经过一年多的调整,单价下调了2000—3000元,另一方面,广州的人才政策吸引了不少刚需置业。另外,有不少客户受疫情影响,希望置换

大户型,所以三房、四房成交量已经赶上以前比较热门的两房。

日前广州不少经纪人同时兼顾一二手楼盘的,丘创业也不例外,不过他表示“二手是根”,通过他成交的单中二手房比例更高。“二手客户可以部分转回一手楼市场”,丘创业举例说,有个客户想找周边二手房源,但总是不满意,“后来就给他介绍了一个新楼盘,介绍了七次,客户都不愿意去看,第八次终于同意去现场看。这位客户是大学计算机老师,对楼盘的网线布局等比较满意,而且对装修、质量对比较认可,复看几次后就决定买了”。



客户评价 (4.9分 | 131人)

[查看全部 >](#)

13***88 卖房人
满意

2020/04/07

“单打独斗已过时，
大多交易是团队合作”

“刚入职时只是像机器人一样带客户看房,即使第一单成交也是商圈经理一起陪同带看的”,丘创业回忆说,他表示现在虽然已经具备了较高的专业知识,但大多交易还是团队合作完成的,“单打独斗”已很少。

“现在带客户看房,我们往往两到三个人一起,有的负责拿钥匙,有的负责给客户讲解,有的做递鞋套的服务工作,分工合作,把服务做到细致。”丘创业表示,各部门之间相辅相成,相互协作,可以成就一个具有强大影响力的团队,每一个经纪人也可以实现自身价值。