

德佑品牌中心总经理徐东华:

房产经纪正从一个“活儿”变成职业

1

第一代职业经纪人尚未成型 行业正慢慢成熟

房产经纪是个正经职业吗？徐东华表示，在其从业十九年的前几年里，很多人觉得这不是一个职业，只是个活，是个临时性的工作，但最近几年，正变得像会计、公务员等一样是职业了。

中介其实在中国古代就出现了，如唐代的“牙人”、宋代的“牙保”等。著名诗人徐志摩也曾做过房产经纪人，徐东华认为，一笔大额交易里的中间人需要提供信用背书，服务于不动产流通徐志摩的确比较合适，一是因为他学识渊博，二是有良好的社会地位及圈子。再从国外来看，大多数人是30岁以后才进入这个行业，因为有一定的积累和人脉资源才能够胜任。而在国内，现代的房产经纪人真正产生是在1997年房改之后，第一代职业经纪人还没成型。受过良好大学教育的经纪人，是最近几年才越来越多进入到这个行业当中的，行业在慢慢地成熟发展起来。

这个行业是不是很累要跑断腿？“我刚毕业的时候，也想找个钱多活少离家近的工作，用了十几年时间也没找到”，徐东华认为，正确的职业观是“没有哪个工作不辛苦”。对于经纪人来说，需要熟悉社区及周边一定范围内小区的情况，因此刚入行时肯定要“跑盘”，房产经纪是一个“轻松，收入不怎么样的工作”，也是一个“辛苦，能有较好收入的工作”。

“房产经纪，在不少人的眼里多少还是有所偏见，这个行业适合具备什么素质的人来做？这个职业有什么发展前景？……”近日，《安家》中徐姑姑的原型——德佑品牌中心总经理徐东华在一场直播中畅谈了自己的理解。

■新快报记者 丁灿

2 房产销售能说会道不重要，重要的是解决问题

生意是人与人之间的信任连接，语言表达的目的是解决问题，拉近距离。徐东华介绍说，一开始的沟通，依赖于经纪人的提问引导并倾听，说是要“说到点子上”。经纪人不仅仅

是销售，不仅要知道卖房子，还要解答问题、解决问题，专业度要求较高。

客户对销售最大的期待是，能为自己的说辞提供佐证，这是信任建立的前提。徐东华回忆最初为了

提供信息佐证，曾经做过剪报，把报纸上一些重要信息保存下来并向客户展示。“内向，话多不多这些都不重要。说到点子上，并能解决问题才是重要的。”

3 一套房没卖，在合作机制下收入也能不错

以前在房产经纪行业博弈是比较严重的，而现在由于网络效应，分工合作是必然趋势。有人愿意花更多精力服务业主，有人愿意花更多精力服务客户，两个经纪人代表各自委托人双方形成合作关系。

徐东华分析称，业主要卖房，希望更多的经纪人参与销售，带更多人看，这样成交的希望更大，对于买家而言，看了A商圈后可能转换到看B商圈，那就需要B商圈的经纪人。因此，近几年这种作战小组(类似项目小组)的模式开始兴起，合作的经纪人之间有大家共同遵守的协议，协商如何分佣等。

徐东华介绍说，在这种合作机

制下，有个新人入职一年半，没卖一套房，但业绩还不错，级别上也有所晋升。这位经纪人特别擅长跟业主打交道，做房源端，客户交由其他经纪人负责，这样成交后能获得20%—40%业绩，因此收入还不错。

据悉这种“M+A作战小组”(M就是Manager，A就是Agent)，就是由一个项目团队来服务一宗交易。

未来，M是真正意义上的经纪人，而新人不需要直接独立服务客户，A序列在初期，主要是配合M一起服务客户。作战小组的典型场景是：A获取资源以后，让M店经理来做复杂的带看、撮合、匹配、成交，并

且M+A有一个内部分配机制，M会把一些角色分配给A，A遇到困难时M要上手帮忙。

对于新人而言，不需要担心入职初期没有资源、没有基础的物质保障，在M的带教下，A可以不仅有基本的底薪保障，也可以获得业绩分成。对于M而言，则是做师傅有优先晋升的资格，帮助组织内更多的人认识到当师傅是利他又利己的事情，乐于带教，乐于搭建自己的“M+A作战小组”。同时，“M+A作战小组”又有完备、成熟的ACN合作网络，通过强规则，保障每个业务环节的参与者“劳有所得”。

市区新盘低门槛上车 但产权缩水你会考虑吗

近期，市场冒出几个少为人知的新盘，大多为单体楼，且产权年限缩水。不过，这些新盘都位于交通便利的市中心，如客村、越秀、白云等，有些推出小户型入市门槛降低，你会考虑吗？

越秀芳华轩



项目位于海珠中路180—184号，近西门口地铁站，建筑面积约7000m²，是一栋9层高的单体楼，共66套住宅单位，毗邻老城商圈。周边有朝天小学、海珠中路小学、西关实验小学、广州三中、二十四中、三十七中等。在售27—140m²单间至三房单位，均价5.5万—6.5万元/平方米，现房发售。

据悉，自去年10月入市以来，目前所剩单位已经不多。资料显示，越秀芳华轩所在地块是由2000年拆迁而来，后因种种原因烂尾。直至2010年，该地块被重新拿出拍卖，被越秀芳华轩的开发商广州市宏仁投资有限公司以1100万元的价格拿下。2016年，地块才得到正式的规划批复，动工开建。但项目产权年限从2011年计算，相当于产权缩水9年。

海珠紫星华府



楼盘位于海珠广州大道南430号，近地铁客村站，距离珠江新城不到2公里。项目周边配套成熟，有丽影广场、珠影星光城、柏丽广场、广东省第二人民医院、广东第二师范学院等。户型涵盖40—100m²一到三房，预计5月中下旬开放营销中心。

楼盘同样面临产权缩水问题，项目地块为旧改项目释放出，曾于2005年出让，因开发商未在规定时间内开发而被收回。

2012年，地块重新挂出，被广州市信兴房地产有限公司拿下。此后，项目规划修改、公示多次，最终才于2019年6月正式动工建设。

元邦明月翡翠



项目位于白云大埔南二街1号，位于白云站(广州新火车站)商圈以及白云新城商圈，两大商圈核心辐射位置。地铁12号线、14号线、8号线北延段、2号线等多条地铁线路途经，周边商业配套成熟，有广百百货、百信广场、家乐福、苏宁易购等商场。

楼盘虽为住宅性质，但将打造“龙凤楼阁”设计概念双层空间，3.6米层高集合了平层、跃式、错层、复式、LOFT等特点，将推出40—86m²二到五房五大户型。

目前周边城中村环绕，且项目是1994年拿的地，同样面临产权缩水问题。