

■房产中介江湖·从业辛酸

每月收入过万的经纪人不到一成

遇到什么人都得陪着笑,客户看房随叫随到

楼市火爆,二手房交易量上涨,房产经纪人的生活又是如何?真的像大家所说的月入过万吗?记者了解发现,“月入过万”只有不到10%的人能做到,受尽各种委屈、工作时间长、人员流动性大是这一行的常态。业内人士透露,“下半年交易量大,收入比上半年能有20%—50%的涨幅,像一个原本月收入5千左右的经纪人,这几个月一般能赚到七八千。”



不管刮风下雨,只要客户有需求,房产经纪人都要第一时间带人去看房。本报记者 戴伟 摄

本报记者 张阿凤 刘雅菲

服务客户一年
最后没成交很常见

房产中介是一些年轻人进入社会的第一份工作,如果你走进一家中介店面,就会发现基本都是年轻的面孔。“我们店里12个人,80%都是90后,最年轻的是1996年出生的,今年才刚满20岁。”美巢地产南全福店店长李亮说,自己是1988年生人,在店里已经算“老人”了。

在人们的印象中,90后多是独生子,娇生惯养,性情乖张,个性十足。但从事房产中介的这群年轻人,用市中区一家中介公司小李的话来说,就是“无论遇到什么人,遇到什么情况,都得陪着笑”。

小李说,自己曾遇到过一组客户,精心维护了一年,不断介绍看房,始终不能下定决心。“其中那位大哥脾气非常急,经常说上三两句话就翻脸,不得已我一般只通过QQ和他交流。”有次,客户看上一套标价116万的房子,就告诉小李说,让她去跟房东砍价,砍到110万就买。“我真的很努力地去谈了,但房东坚决不肯让价,我没有办法,再去找客户谈时,这位大哥直接把我拉黑,连解释的机会都不给我,那时候真的是委屈得想哭。”小李说,在交易过程中,这位客户一个月的时间拉黑了她三次。

幸好,这单交易最后还是达成了。“大姐脾气比较好,跟我道歉说大哥脾气有点急,让我别放在心上,给了我不少安慰。而且生意最后终于达成了,一年的努力也没有白费。”

小李说,类似的情况经常发生,维护一年最后没有成交的情况也十分常见。“这项工作真的非常磨炼人,我以前在家都是爸妈哄着,现在工作要各种哄着客户,所有的脾气都被磨没了。”

天桥区一中介公司小刘则介绍说,自己工作五六年,遇到过不少假离婚的事件,对他触动特别大。“假离婚这种原本被

大家当做谈资的事情,经常在我们身边真实上演。”

小刘说,因为二套房的税要比一套房高出不少,而且往年贷款政策比较紧的时候,二套房公积金贷款能贷出来的钱也比较少,不少夫妻在买二套房或三套房的时候就会选择假离婚。“其中有一次,一对夫妻选房交易办证下来,半年的时间后,可能是感情淡了,也可能是有些纠纷,房子虽然买了,但婚也真的离了。”

“现在我再遇到为买房要假离婚的,都建议他们不要这么做,宁肯房子不买,也不要选择这种方式。钻法律空子有风险不说,最后别真的影响婚姻。”小刘说。

市场火爆刺激收入
比上半年多赚二至五成

今年下半年,济南楼市迈入疯长模式,二手房交易市场也风生水起。这种情况下,中介“月入过万”的说法又开始流传。但实际上,一位从业多年的业内人士告诉记者,济南市场上中介人员的收入平均水平在4000元-5000元之间,每月收入都能过万的不到10%。“下半年交易量大,收入比上半年能有20%—50%的涨幅,像一个原本月收入5千左右的经纪人,这几个月一般能赚到七八千。”

“等级分化非常严重,好的撑死差的饿死,从第一名往后业绩就断崖式下跌。”王和新曾在济南某房产公司工作两年,

如今自己创业做团购房电商平台。王和新介绍,他之前从业的那家公司,一共二三百名员工,每月月底公司业绩排行时,第一名能做到七八万的业绩,第二名可能在五六万,抛开特别靠前的几个人,后面的营业额就飞速下跌至几千元。

美巢地产的李亮算了一笔账。一般情况下,一套成交价100万的二手房,中介拿2%的佣金,这单交易的所有收益就是2万。“2万块钱里,如果房源和客户都是你一个人的,那么你的业绩最高可以拿到50%。一般情况下,登记房源的拿10%-15%,带领看房的5%-10%,拍摄照片和完善信息分别拿5%,此外还有辅助人员,这么一分,每个人拿到手的就很少了。”

租房的收入更低,王和新介绍说,一套月租金4000元的房子,达成交易后中介分别向房东和租客收取2000元的佣金,所有收益是4000元。“如果房源客源都是我找到的,我的业绩就是4000元,我的收入是业绩的20%,即800元。”

但王和新说,一般情况下,客户和房源往往不是同一人。“房源和客源是三七分,如果客户是我找来的但房源不是我找来的,我的业绩是4000元的70%,即2800元,我的收入是2800元的20%,也就是560元。如果我这个月只做成这一单生意,加上2000元的底薪,我一个月收入才2560元。”

王和新介绍,对于刚入行的新人来说,一个人只成交一

单,甚至一单都没有成交,都是很正常的。“二手房买卖的交易,业界一般是5个人一月能卖出两套,平均2.5个人才摊上一套,5个人的店能卖出3套挺不错的,卖出4套或5套属于非常优秀的。”

“对于我们公司来说,一年中偶尔一两个月收入能过万的,可能大部分人都能做到。但要说每个月收入都能过万,我觉得也就5%—8%的人能做到。”王和新说。

一天12小时外面跑
挨家挨户敲门找房源

即使极少数月收入真正过万的人,往往背后是长时间的付出。历下区一中介小赵告诉记者,对于一线门店人员来说,一天工作12小时以上是再正常不过的事。“每天早上8点30分上班开早会,经常晚上9点甚至10点才下班,每次周边的店铺都关门了,就我们店关门最晚。”

虽然有店面,但工作人员大部分时间都在路上。“不是在看房子,就是在去看房子的路上。”链家地产环山路店的田建朋这样描述自己的生活。田建朋说,一个新入行的员工,从入行第一天起,第一步就是熟悉周边的房子,什么小区、在什么位置、有几个楼几个单元、周边什么环境等等,需要新人一遍一遍地转。

“我们店总共20多个人,平时在店里的只有前台的3个人,大部分都在外面跑。”田建朋说。王和新也介绍说,对于一线中介人员来说,收入和付出往往是成正比的。“一直坐办公室的肯定没有出去跑的赚得多,多劳多得。”

“我们经常开玩笑说,从一个经纪人的肤色,就能看出他工作多久了,做得越久晒得越黑。”李亮说,做这一行最苦的,是不管刮风下雨,无论寒冬酷暑,只要客户有需求,经纪人就要第一时间带人去看房。有些时候经纪人冒着大雪赶到约定地点,客户却临时有事爽约了,即使心里十分生气也不能向客户发火。

和爽约一样,还有不少事很影响中介人员的情绪。“像我们发

现房源有一种渠道叫做‘陌拜’,即陌生拜访,随机敲开陌生人的门,问房主有没有卖房的打算,被拒绝或者被不友好对待的多了,就会很影响心情,压力很大。”21世纪不动产的小霍说。

晋升空间有限
人员流动性大

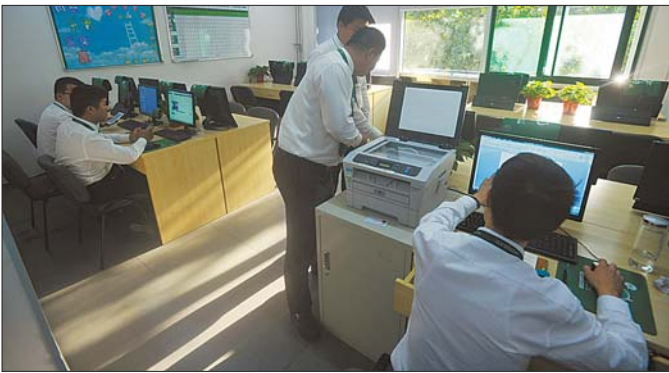
工作时间长,业绩压力大又,导致房产中介行业人员流动性很大。“房产中介是一个劳动密集型行业,本身就需要投入大量人力,但目前中介行业又没有很好的分工协作模式,除了佣金之外也没有更高的盈利模式,发大财的几率不大。”王和新说。

虽然人数众多,但中介行业的晋升空间却并不乐观。王和新介绍说,一个新入行的员工,如果想做店长的话,还是很有难度的。“当店长和个人能力关系不大,而是要看你公司要不要开新店,开新店才会有店长的职位空出来。而这些年,公司开新店的步伐不是稳步上涨,而是起起伏伏的,开上几家又关上几家,基数是稳定的。”

这在很大程度上影响了年轻人的积极性。王和新说,很多应届毕业生刚入行时,对未来的职业规划有着很乐观的想象,被高薪诱惑,认为这一行很赚钱晋升很快。“企业文化洗脑比较厉害,经常开动员大会,但做几年后就会觉得,不是自己想象的那样,就可能会选择跳槽或转行。”

王和新介绍,在房屋买卖这个食物链里,二手房中介基本属于最末端,入行门槛也相对较低,对学历和工作经验都没有太严格的要求。“和大型开发商的置业顾问不同,要求211甚至985的学历,要求有在大型房地产企业工作过的经验,还要求有过好的业绩,总之门槛相当高。”

也许正因如此,不少中介人员都有一种莫名的自卑感,在社会交往中会下意识地隐藏自己的职业身份。“别人问做什么的,都不回答说是中介,只跟人说是卖房子的,这样别人就以为你是置业顾问呢。”



中介人员为客户准备各种资料。 本报记者 戴伟 摄