

一天打200多个电话 挨个小区找房源

房产经纪人：我待客户如初恋

E楼·人物

■ 本报记者 周晓梦

房产中介机构、房产经纪人是房地产开发和市场消费中间的桥梁纽带。

一谈起房产经纪人，有人会得出“高月薪”“爱忽悠”的评价；但房产经纪人自我感觉良好，他们觉得自己有着“客户虐我千百遍，我待客户如初恋”的职业操守。

房产经纪人的工作生活状态究竟是什么样子呢？

“为了找房源，一个小区一个小区地跑，一层楼一层楼地看”

5月20日早上8点半，和其他的房地产中介公司往常一样，唐剑云先召集业务员开展会，了解他们前一天的工作和当天的安排。

这位1989年出生的房地产经纪人，在大学里学的是机械电子专业，因“不想受束缚，所以选择了这份与人打交道，看上去更自由”的工作。入行三年来，虽然理想不丰满，但现实也没那么骨感。现在，他已

成长为一家房地产经纪公司的销售经理，平时除了做业务也负责门店的管理。

唐剑云管理的小组共有6名组员，组员们晨会汇报花了十多分钟，他掐着时间，想尽量让大家快点进入工作状态。

“我工作后运气好，签的第一笔单几乎是一气呵成的，没花多长时间，不过这也让我学习到，做房地产

中介对客户和业主的需求信息搜集回馈速度一定要及时，做这行最关键是不能懒，要勤快。”唐剑云边笑边说，像大多数房产中介，他身着干净利落的衬衫西裤，胸前挂着工作牌，说话前嘴角先上扬。

刚入行时，为了解房源信息，唐剑云会利用下班时间去小区走访，“当时就用笨方法，一栋楼一栋楼地走，一层电梯一层电梯地按，去得多了，自然就能记得各个小区的户型、特色，这样给客户推荐起来心里才有把握。”

除了走访以外，唐剑云还常常

内容和上午基本一样，刷网页、搜信息、打电话等等。”卢清说，做中介不能总是被动地等待，要主动，打电话就是一种方式，他一天可以打200多个电话。有一回，他帮一客户物色房子，晚上一两点刷网页看到符合要求的房源时，兴奋地操起手机，就给熟睡中的客户打电话。

多打电话有时确实能促成房子交易。房地产经纪人每卖出一套房，则可以从交易价格中得到3%的佣金，但大多数时候，他们拿不到满额的佣金。“比如客户要求给折扣扣

到合适的房源而在电脑面前坐到深夜。”

出门看房，进门电话，闭门签单，房子和客户是生活和工作的重心。

“当中介这几年，我的一些观念也有所改变，但人之间还是讲究个相互信任吧，不管是为完成一

跟小区的物业、安保人员打交道，了解停车费、物业管理费等信息，海口金港路上一个他常去的小区，不少人都认识他。唐剑云认为，做房地产中介要随时了解客户和业主的需求和心态，客户想要了解的信息，即是他们要提前做好的功课。

二手房交易市场中，“唐剑云们”扮演着买卖双方中间的牵线人角色：从客户提出要求为客户筛选合适的房源、推荐房源，从联系业主到协商价格……这一过程，往往三方都需要消磨大量的时间和精力。

的，或者遇到客户“跳单”的，这种情况下有时甚至连佣金都拿不到，更别提拿满佣。

房地产经纪人是个很现实的行业，有人一个月可以拿上万元，有人却只能拿底薪，再加上背负“奖罚分明”的业绩考核压力，所以这一行从业人员的流动性很大。

相比于收入不确定性，卢清更在意别人对这一行的看法。“因为发生的一些中介欺诈新闻，有些人会把我们称为‘黑中介’，房地产中介市场上确实存在不规范的行为，但不能一棒子打死一船人。”

单考虑还是说长期积累客源，信任都是前提。”武栢扬说。21日晚华灯初上，下班后他收拾好材料，走出公司，和同事搭伴坐车回家。

房地产经纪人是“今天不知道明天在哪儿”的活儿，他们每天向客户推销着一套套房子，自身也在为早日拥有属于自己的房子而努力。



华浔品味装饰

热线: 68581005 68581006
地址: 海口市珠江广场帝都大厦11楼

E楼·家装课堂

中央空调 普通空调 究竟选哪个？

现在生活水平提高了，对家庭装修投入就多了，不少装修新手在选择空调的时候相当纠结。现在主要介绍一下家庭中央空调和普通柜机、挂机的优缺点对比，供大家根据自己的房子户型参考。

初始安装费用

其实中央空调也有很多种类，就拿家用变频多联机为例来对比。按档次来比，中央空调本身费用肯定比同样空间安装柜机和挂机贵，再加上一定要做吊顶，安装时候要铺设铜管等，综合费用肯定高于普通挂机和柜机。

使用费用

中央空调的功率一般较大，虽然多为变频机，不过相同功率的变频机要同时开好几个小时以上才能更省电，而且一般家庭基本不会长时间全屋开空调，所以使用费用方面也是中央空调更高。

舒适度

由于中央空调功率大，可以设置多出风口，出风更加均匀精准，温度控制也更加精准，所以在舒适度上中央空调应该是更好的。

美观度

中央空调可以把内机隐藏在吊顶之内，只留下出风口，可以使空间看上去更加简洁。客厅也不用放柜机，可以节省空间用于放置其他家具。在整体装饰性上，中央空调更加高端大气上档次。

其他方面

中央空调安装外机是“一对多”，只需要一个外机位置，普通空调“一对一”，需要多个外机位置；中央空调的外机位置可以远离卧室，降低噪音；中央空调需要做吊顶，层高太低的房子不适合；中央空调如果坏了可能会造成整屋不能使用。

总之，如果你房间多，预算足够，那么就可选中央空调；如果你房子不大，预算有限，那么还是选普通挂机和柜机吧。

本栏目鸣谢海南华浔品味的大力支持

版面联系

联系人: 李亚丹 13976077158

七星服务 高端定制

海南星艺装饰即将乔迁新址

广东星艺装饰集团海南有限公司将于2016年6月6日，乔迁至海口居然之家7层，新的办公面积将达5000平方米。这一重磅消息引起了家装行业的广泛关注，这意味着星艺的发展将迎来飞跃，是一个全新开端。

近年来，海南家居行业受市场环境因素影响整体表现并不是很好，但星艺装饰凭借14年沉淀的大品牌优势依然保持业绩逆势而上。现乔迁新址，不仅是办公场所的改变，更是品牌再升级的契机。据悉，星艺乔迁推出高端定制的七星服务，从管理到施工，从设计到售后，各个环节都

将更精细。

自进驻海南以来，星艺就凭借科学的管理、先进的工艺、灵动的设计理念赢得了广大业主信赖，树立了良好的口碑。在经营过程中，星艺始终坚守“把装修交给我们，您放心上班去”的承诺，努力用更好的装修服务，回馈消费者的信赖和支持。无论是根据海南气候特点改进工艺，还是送出“质量锤”放权业主砸掉不合格施工，亦或是建立材料配送中心从厂家直购材料统一配送，星艺都是站在业主角度考虑。

还有什么比乔迁开业更优惠？

为了庆贺乔迁之喜，海南星艺精心准备众多豪礼，全城同庆。进店即送精美礼品、下定可享开业现金红包、交协议金双倍抵工程款、下定砸金蛋100%中奖……而星艺60位明星设计师也将倾情献艺，为消费者奉献优秀的设计方案。

扎根海南14年，星艺装饰与众多建材品牌商家达成了良好的合作关系，此次乔迁回馈，20余家一线建材品牌鼎力支持星艺装饰，特别针对星艺乔迁新址送上了专属优惠，下定客户还可获得主材现金券，实惠装扮新居机会难得。

一周样板间



设计师: 郭海鹏
设计风格: 中式风格
项目地址: 和信广场
设计说明: 设计重点强调空间与人紧密依存的关系, 主要以机能作为出发点, 没有过度、过多的装饰, 强调不夸耀的整体设计与繁复细节的重视。整体以线条为主, 运用视觉穿越建材及语汇延展多样化单元空间。居住形态的构成, 表现居住者对自我生活的期盼与想象。



星艺装饰

XINGYI DECORATION

体验升级 高端定制 服务升级 七星服务

星艺乔迁大吉

重装上阵 巨惠全城 6月6日-18日

2016年6月6日盛装乔迁至海口居然之家七楼整层 6853 8000

5000平米空间华丽亮相, 60位明星设计师专业角逐, 20余家一线建材鼎力支持, 6大乔迁专属优惠, 一触即发!

01 开业升值

交协议金 双倍直接抵入工程款

- A. 交3000元抵工程款 6000元 (工程造价6至10万以内)
B. 交5000元抵工程款 10000元 (工程造价10-15万以内)
C. 交8000元抵工程款 16000元 (工程造价15-20万以内)
D. 交10000元抵工程款 20000元 (工程造价20万以上)

04 开业有礼

来就有送

海口星艺大扩，新址惊艳亮相，凡携带平面图到店咨询的客户均可获得精美礼品一份；老客户带新客户成功下定，新客户获得1000元工程抵用券，老客户获得2000元现金红包，

02 开业巨惠

装修最贵的就是人工费！

活动期间下定客户可享：

- 1、全屋乳胶漆人工费全免；
2、房间现场木制作衣柜人工费5折。

05 开业红包

下定单领红包

下定客户都可享开业现金红包一个；

03 开业送财

下定的客户，均可获主材代金券

- (使用有效期：活动期间下定，在2016年9月30日之前使用)
A. 工程造价6至10万元以内即可获得6000元主材代金券
B. 工程造价10至15万元以内即可获得10000元主材代金券
C. 工程造价15至20万元以内即可获得12000元主材代金券
D. 工程造价20万元以上即可获得15000元主材代金券

06 开业喜蛋

下定砸金蛋

中奖率100%！

一线建材共贺星艺乔迁开业，巨惠让利！



星艺海南总部：海口市滨海大道居然之家七楼整层 6853 8000 星艺海口精装馆：海口市龙昆南路金岛天下四楼(城西路口正对面) 6595 1000

星艺琼海：琼海市银海路金龙小区铺面(法院对面) 6262 8000 星艺三亚：三亚市迎宾路聚鑫园小区二楼(市公安局正对面) 8889 8180 星艺老城：老城经济开发区南海大道21公里处(四季康城二期对面) 6760 5688