

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

H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。

一说起房产经纪人，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晨会，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

“风风火火忙来忙去，觉得自己没脾气了，但需要被尊重”

“一边是客户，一边是业主，帮助双方沟通就是我们的工作。”同样身为房地产经纪人的卢清说，在这个岗位上待久后，感觉自己都没脾气了。对于从事这一行的人来说，耐心的积累，是从业必经的过程。

5月21日12点多，忙了一上午的卢清，好不容易有了休息机会。

“今天去看了一个楼盘，要整理

资料，然后带着刚入行没多久的组员跑业务，趁着吃午饭的时间我可以喘口气。”卢清说，上午的工作除了更新网上的房源信息、打电话回访客户，还要与业主联系、带客户看房……时间在风风火火中容易溜走，而午休是一个缓冲，能让他重新调整自己的状态，再接着开始下午的工作。

“下午如果没有特殊安排，工作

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，兴奋地拿起手机，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，但大多时候，他们拿不到全额的佣金。“比如客户要求给打折扣

“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”

对于类似“黑中介”这样的说法，在某地产公司从事房产销售的武栎扬已经见怪不怪，“我常听别人说，‘你们中介只是带着看看房，

凭什么收这么多钱’，其实看房只是我们工作环节之一，我们经常会

被房东骂，说‘房子租不出去还天天打电话’；我们也经常会为了找

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，总之入了这一行，房子和客户，就是他们生活和工作的重心。

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

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，为消费者奉獻优秀的设计方案。

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，实惠装扮新居会困难。

还有什么比乔迁开业更优惠？

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

版面联系

联系人：李亚丹 13976077158

星艺装饰
XINGYI DECORATION

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
kaiye shengzhi
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
kaiye youli
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
kaiye juhui
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
kaiye hongbao

下订单领红包

下定客户都可享开业现金红包一个；

03 开业送财
kaiye songcai
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
kaiye xidian
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！

洁一 大理石瓷砖
高格装修 不用大理石，就用洁一

蒙娜丽莎瓷砖
世界冠军的选择

罗马利奥瓷砖
美式厨卫经典始于1973

科勒 KOHLER
科勒厨房 润成创展木门
美尔凯特 高端厨卫吊顶

鹰卫浴
HUAUNCHENG STONE
环成石业
欧柏尔
金点饰家

科勒厨卫
RCCZ
OPPLE
ROBAM老板
HITACHI
上富上品

美尔凯特
HUAUNCHENG STONE
环成石业
欧柏尔
金点饰家

洁一
洁一
洁一
洁一

科勒
科勒
科勒
科勒

鹰卫浴
鹰卫浴
鹰卫浴
鹰卫浴