

地产经纪人：从短线到长线 唯有好服务留客

上世纪90年代，我国正式结束了福利分房，住房商品化萌芽自此产生。新的历史节点带来了新的变化，房地产行业的出现，更加满足了全社会的就业需求，其中也诞生了一批应需求而生的新职业。从过去的“散兵游勇”，到现在的系统化、专业化服务，房产经纪人所扮演的“桥梁”角色一直未变。但对于这个角色的定位，却在短短30年间有了更深层次的解读。

“原来是做‘短线’，现在必须要做‘长线’了，没有服务就留不住客户。”从业十年，戴昂对自己的工作有了全新的认识。这种认识，源于市场竞争的残酷，也源于行业变革所延伸的方向。



团队对新人的宽容

让我留了下来

戴昂的入行，更像是电影里的剧本——租房被骗，原工作朝不保夕。

十年前，大学刚毕业的戴昂在一家餐饮公司上班，朝九晚五非常稳定，但没什么技术含量，工资水平也很低。作为千万北漂中的一员，租房被骗，成为压倒刚刚工作的戴昂的最后一根稻草。

“当时走在北京最繁华的街道上，看着高楼大厦和车来车往，坚定了要留在北京的愿望，也坚定了换工作的决心。”想做一个靠谱的经纪人，不骗人，自己也不受骗——这是戴昂最终选择进入房产经纪行业的初衷。当然，经纪行业相对透明的收入结构也让他对这个行业有了更多的期许。

“原来基本工资没这么高，但卖一套就得一份佣金，我拿多少、合作的同事分多少，清清楚楚，人就有了动力。”

与戴昂想换工作的初衷一样，房

产经纪行业也“单纯”以开单说话。“当时进入行业全靠自己摸索学习，能开单就留下来，不能开单就要考虑换工作了。现在入职还有各种学习培训，当时是什么都没有的，需要性格外向的人，能去跑、能去折腾，甚至还要靠点运气。”

戴昂的运气来自调控后的市场回暖和同伴的协助。

2011年2月16日，北京正式公布了关于贯彻“国八条”的通知，彼时也被称为最“猛”的限购令，北京楼市随即出现量价齐跌。直到2012年，积蓄了一年的刚需开始逐步入场，二手房交易率先回暖。

这一年，戴昂入职成为北京我爱我家的一员。

市场回温并未给新人过多“宽容”，“不能开单”成为悬在戴昂这个新人头顶的达摩克利斯之剑。

“那个时候3个月不开单，一是没

饭吃，二是得走人。”在戴昂入职两个月后，开单记录依然是零。“一单还没开，心里是非常焦虑的，甚至在想换工作是不是选错了。不过也是注定要干这个的。只因客户进门自己是第一个去接待的，人生的第一单就收获了。”

“我爱我家华严北里店当时才刚开设，整个门店都十分团结。说是签单不如说我们团队签单，我当时确实还什么都不太懂，师傅带着一路陪同客户看了有七八套房子，然后在晚上就订了，全程都是我的师傅在谈。总之客户很满意，我也很开心。也是这一单，算是真正开启了我的职业生涯。”戴昂现在回想起来，也正是因为团队对新人的宽容，所以才能够留下来。

对于新人来说，开单就意味着戴昂能吃上这碗饭，至少还能继续坚持，虽然过程依然很难。

没经验、没业绩、专业不够是戴昂踏入这个行业的最大难题，但更大的难题是客户的不信任。这种不信任，不单是对于新人业务的不信任，更多是因为买卖客户长期以来的芥蒂。

草莽时代，房地产经纪服务水平参差不齐，假房源假信息盛行，吃差价乱收费的现象也非常严重，这也就造成大家看到经纪人普遍与“黑中介”划等号的情况。

就在戴昂入职的前一年，《房地产经纪管理办法》正式颁布，北京“一房一价”实施细则随之出台，我爱我

家等头部经纪公司开始一手抓真房源，一手进行线上化改革，包括房源信息、历史价格、区域成交情况等，购房者一览无余，市场开始变得透明起来。

“房产经纪平台主要搭建的是一个桥梁作用，特别是信息化、数据化提速的这些年，平台能更快地帮助买卖双方达成心愿，让市场价格也更加透明。同区域内同类型房子是什么价格，不再由经纪人口述，平台数据都有，而经纪人则更多是一个排雷作用，扫除客户成交前的障碍，让买卖双方能够顺利达成交易。在戴昂看来，房屋买卖，是一个家庭一生中最大的交易之一，不能让每个人都变成专业的房产经纪人。自己需要做的就是让自己更专业，然后去节约他人的时间，帮助客户绕开买房路上的雷区，这样才是用专业赚钱，走的才能更远。”

在我爱我家华严北里店，戴昂已经成长为资深的“老人”，这里的“老人”指个人能力过硬，也指在职时间足够长。

房产经纪行业历来都存在流动性大、从业周期短的现实问题，有些人更是把进入行业作为临时过渡的“跳板”，从入行开始就没打算久留。更深层的原因是，大部分人认为房产经纪行业门槛很低，不需要学历，也不需要什么技术含量，得不到足够的认同。但现在真的不是这样了。”

