

近日,人力资源咨询机构韬睿惠发布了 2013 年度全行业整体薪酬调研报告,这项采集了 20 多个行业近 240000 多笔薪酬数据的全国性调研显示,2013 年,涨工资幅度最大的十个行业中,房地产行业名列前茅。

今年,上海楼市全面回暖,给房产中介行业带来了“春天”。据统计,经纪人年收入较去年上升了近 3 成,部分“超级卖手”年收入更超过了百万。

2013 上海“金牌”房产经纪晒收入 “年收入过 50 万并不难”

□地产评论员 蔡琦雯 郑鸿铨



姓名:沈丽霞
今年收入:100 万
入行时间:2011 年
职位:中原地产浦东新区
别墅组业务员
新年愿望:
将 shopping 进行到底

千万级豪宅客户今年很爽快 购物狂的春天来了

每月信用卡账单上,仅购买衣服便要花费 6000 元,而今年在护肤美容上的费用更是不下 2 万元。“我自己也认为挺吓人的,但这是我的爱好,没法改了。”30 出头,有个 10 岁左右儿子的中原地产经纪人沈丽霞告诉笔者。

今年,沈丽霞个人业绩超过了 650 万,较去年翻了一倍。对此,她笑着说:“其实我个人没有什么销售秘籍可以传授的,今年市场太旺了,同行的收入普遍都较去年提高了至少有一倍。”市场到底有多旺?她举例,在今年的 3、9 月份,成交最好,而她个人仅是 1000 万左右的房子就成交了 15 单左右,这意味着成交量约有 1.5 亿。

“在那段时间里,我甚至认为,在马路上随便抓个人他就会跟你买房。”沈丽霞说这一点都不夸张。

当然,也有一些观望不定的客户,而这样的客户往

往是成交总额较低的,千万级豪宅客户今年都很爽快。沈丽霞告诉笔者,11 月初有位客户王先生让她印象深刻,王先生看中的是 230 万的一套房子,前天还告诉沈丽霞不要房子了,但是隔天又坚决地说要买下来。

回顾当初进入这行的初衷,沈丽霞感触颇深。她进入中原地产 6 年了,但真正做经纪人才 3 年,前 3 年主要负责行政工作。“当初想着快 30 岁了,应该要挑战下自己!”沈丽霞说买衣服是自己的嗜好,但是以前一件 300 元钱的大衣都会让她纠结半天,而现在,她说自己不特别追求名牌,在商场里看到喜欢的衣服就会毫不犹豫地“刷卡”。

“中介行业工作压力还是很大的,所以我会尽量满足自己的购物欲望,这是我减压的一种方式,也是最好的方式。”沈丽霞坦言。

目前,沈丽霞的座驾约 10 万元,她遗憾地说,原本年底打算好好犒劳下自己,希望买个宝马 5 系的车子,但是由于最近刚买了一套 150 平方米左右的房子,所以这个计划只好暂时搁置。

当问到她信用卡的额度是多少时,她笑着说“这要保密!”

房产经纪薪酬水平 大幅提升

据搜房网二手房集团最新调查数据显示,2013 年上海经纪人月收入超 6000 元占比提升 10.53%,其中月收入在 8000—9999 元的占比涨幅最明显,达 81.94%,其次为 10000 元及以上的经纪人。

“2013 年上海经纪人薪酬水平大幅提升。”搜房上海二手房网分析师表示,这有赖于今年市场成交。

对于 2014 年行业的走势,近七成经纪人表示看好,其中 24.88%认为“非常好”,44.17%认为“比较好”。



姓名:许林
今年收入:6 个月 50 万
入行时间:2010 年 7 月
职位:德佑地产张江高科
A 组分行经理
新年愿望:
买辆 30 万左右的车

十月连开三千万以上大单 “打工仔”变“土豪”

开着保时捷、戴着 1 克拉钻戒去上班的德佑地产公司经纪人最近在房地产人的微信圈“火”了一把,很多人回复:“大家都去卖房子吧!”

“我们公司是这么个金牌经纪人,不过她开豪车、用品牌并不全是因为工作收入高,主要还是家底比较丰厚。”许林告诉笔者。

但是,许林认为,今年中介行业整体收入普遍上升,年收入上 30 万应该没什么问题。由于许林今年初升为经理,经过组建团队和培训员工,他从 5 月起才正式开工,但短短半年的时间,他便收入了 50 万。

许林,湖南的小伙子,抱着来上海闯江湖,开创事业的信念,于 2010 年走进了“德佑”,从最基层的业务员做起。一直以来,在同事的眼里,他是个不折不扣的“屌丝”。

中介行业的上班制度是“朝九晚九”,而许林不是,每天工作到半夜 1、2 点对他来说是家常便饭,每个月仅休息一天,业余时间多泡在店里。进入这个行业 3 年多,1000 多天的日子,他称自己从没有逛过一次超市,外滩

的美景、上海的标志——东方明珠,无数次经过都没有驻足停留过。他的每一天都在热血沸腾地工作!用许林的话说“门店就是我第二个家,同事就是我的亲人。”

对于客户,许林有自己的一套。首先是“用心”,不是只要用心肯定能做好,还要看用多大的心。许林说要做到让客户无话可说,任何事情都提前想到,出现问题就为其提供解决方案,让客户没有挑剔的地方。做到这样,的确不容易,但许林说不仅要求自己要有这个意识,还要求团队 12 个“小伙伴们”也尽量往这个方向去靠。

其次,就是“沟通”。许林认为,首先要明白什么是服务,良好的态度帮客户解决问题。其实大部分客户都是很理性的,只是对于一些条款不能接受,需要经纪人一遍遍地讲,一遍遍地去沟通。

2013 年,在许林看来是疯狂的一年。这一年,他成长了许多。年初,他晋升为门店经理;10 月,他开出了多个 3000 万以上的单子;1 年里,他多次在月会的表彰舞台上亮相。

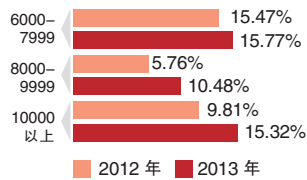
“不管什么案子,我都不会轻易放弃。”正如许林在微信上写到:一定行,必定行,加油!

而在同事的眼里,这个曾经的“屌丝”也一跃成了“土豪”,在湖南老家买了套 150 平方米的房子后,许林还打算年底给自己买辆车。

“由于还没结婚,不能在上海买房,一旦结婚了首先考虑买房、安家。”许林有点腼腆地告诉笔者。

月收入 6 千以上占比 涨幅超 1 成

2012、2013 年沪经纪人月收入(占比)对比



姓名:李芳(化名)
今年收入:8 个月 70 万
入行时间:2013 年 4 月
职位:
汉字地产业务顾问
新年愿望:
买辆 20 万左右的车

新人月均赚十万 工厂女工也能买“豪车”

她,人近中年,今年 4 月踏足房产中介行业。刚进汉字仅仅 8 个月的房产新人,创造出让人瞠目结舌的业绩:8 个月赚 70 万,平均一个月近 10 万元。她就是汉字地产业务顾问李芳。

“上班下班吃饭睡觉,两点一线的生活,受够了!”李芳向笔者吐诉曾经在工厂上班的乏味生活。

一次偶然的朋友介绍,她来到了汉字。“当时我并不知道房产经纪人是干什么的,但我想换一种生活方式,锻炼自己。”李芳抱着试一下的心情踏进了房地产经纪人的行列。

在起初的一个月,她手忙脚乱、不知所措,想过放弃。但骨子里那份执着和同事们的鼓励,让她坚持了下来,“坚持就有收获,相信自己就有动力”,凭借这句话她一步一步攻坚克难,取得了回报。

李芳说她喜欢做别人放弃的客户,这样具有挑战

性。就是这种不服输的劲头,她每个月的业绩都高于别人。其实,正如李芳说的:“成功的要诀很简单,努力 + 坚持 + 重复!”

“让我印象最深刻的客户,应该是上一单的别墅客户。”李芳告诉笔者。在多次电话短信沟通未果后,当她考虑放弃这个客户时,她给客户发了一条“深情”信息:“亲,虽然这次没有合作成功,但希望今后您有买房需求可以随时 call 我哦!”

没想到客户在第二天主动联系了李芳,更在之后短短一个月的时间,签下了这笔 2000 万的大单。“一个月成交对于二手房买卖来说是非常快速的,而且这次客户和房东都很满意,这让我心里面特别的温暖、舒服。”李芳笑着说,这么快签下了这笔大单,今年自己的收入也十分可观。

“现在的生活条件,比以前在工厂打工时,已经完全不同了,现在买什么都敢想了,这次改行真的改对了。”李芳满足地告诉笔者,明年还打算买辆车代步。

现在,李芳已经开始着手规划回家过春节的事宜,计划到商场大采购一番,给家人孩子带些“好货”回家,“我都怕这次回去,家人会质疑我怎么舍得这么花钱。”李芳打趣地说道。

七成经纪人 看好 2014 年行业发展

