

一线售楼员: 今年能赚更多



地产评论员 程宁 洪潇 陈程

售楼没有技巧,唯有真诚

□吴申
金地艺华年置业顾问
从业时间:9年
年收入:15万元

在销售岗位摸爬滚打了9年,谈起销售心得,“我所接待的每组客户,都把她们当做家人,真诚地聆听需求,真诚地为她们建议。”吴申觉得售楼没有技巧可言,最关键的就是“真诚”,“一般我接待的客户,来售楼处1-2次就能下定买房了。”说到项目,吴申打开了话匣。“我们艺华年的90平方米精装电梯公寓很受市场欢迎,大部分来选购的客户都是刚需,有航头本地的,也有市区过来的……”面对今年的目标,吴申表示:“没想过具体指标,只要认真卖好每套房、真心服务每位客户,我相信会有回报。”

只有结果才能证明自己

□刘瑜
绿城·玉兰花园置业顾问
从业时间:2年

“因为没有经历过楼市从大起到大落的过程,我来到玉兰花园的时候市场的形势就不太好,我看到的只是慢慢变好的一个过程,但我觉得,市场会越来越好。”刘瑜的开场白很直接。刘瑜跟我讲,这几乎是一份全年都充满着挑战的工作,为了赢,只有不停的努力工作。一个月四周,第一周没有开盘,第二周就不能休息,以此类推。比如到了月底,业绩只领先别人几百万元,就会特别恐慌,没有安全感。因为可能别人一个单子签下来,你就成了最后一名。

希望房价不要跌

□陆奇峰
万科海上传奇置业顾问
从业时间:1年
年收入:15万元左右

去年一年的业绩都集中在了三月中阳春和年末的楼市回暖。在年中较平淡的几个月,基本上只能拿到两千多的底薪,所幸的是,最终还是完成了自己的收入目标。作为新人,陆奇峰显得既有冲劲又务实。他希望房价不要下跌,



“购房者的心理状态是买涨不买跌,房价一直涨,人们都会追着买。但是房价下跌,购房者的观望情绪反倒增加,看是不是可以跌的更低。”

对于今年市场走向,陆奇峰说,应该变化不大,应该会呈现一个稳中有升的趋势。

来沪卖房信心十足

□黄琼
慧芝湖花园售楼员
从业时间:8年
年收入:15万元

28岁的黄琼去年9月刚刚从东莞回上海,离开了工作7年的公司和同事。现在每天早起开近半小时车上上班,这样的距离在东莞够发车补了,在上海却不算什么。从前的老客户流失了,新的有待建立。可她对未来却充满信心。自信当然是有原因的。这个月12日黄琼所在的项目小开盘,卖出十几套其中4套是她的业绩,得了第一。她说销售秘诀最关键就是“沟通”。上海的顾客和广东的不同,她需要做的不再是引导而更多是倾听,通过沟通交流,了解他们的真实需求。

因人而异制定营销方案

□张聘
中环名品公馆售楼员
从业时间:4年
年收入:18万元

与大多售楼员闲淡的上半年不同,张聘整个2012年都很忙碌。去年3月份他刚到中环名品公馆时,正赶上开盘促销,卖得很好,他一人就卖出了五六十套,年收入比2011年翻了1倍。张聘表示,虽然售楼员不能决定公司的营销方式,但是现在公司领导层在制定营销策略时会咨询一线的他们。在与顾客的接触中,

他注意到改善性的顾客最关心房屋质量和面积,重视性价比;而刚需购房者则更注重性价比,价格必须合适。

做这行最忌挑客户

□曹海娟
中华企业两河流域置业顾问
从业时间:5年
年收入:20万元

作为金牌销售,曹海娟有自己的一套方法。“做这一行最忌讳挑客户,有可能早市买菜的阿姨也会进来看看,每一个上门来的客户,都有潜在的购房需求,她都会尽心尽力的帮助他们。即使最后客人因为价格的原因或者政策的原因没有买,也要让他觉得这个房子是好的,没有买到手是一种遗憾。”曹海娟称,为了找到更多客户,公司给了一线员工大力支持。比如拨出专项营销费用,这一部分钱归一线销售人员自由支配,用于开展各种拓展工作。

销售最讲团队合作

□曹洪
公馆1088售楼员
从业时间:10年

今年是曹洪在房地产行业工作的第十个年头,2003年入行的她在地产代理公司和房企内部都工作过,卖过商铺也卖住宅楼,既做行政又能销售。她认为房产销售最讲求团队合作,销售负责把楼卖出去,行政则负责和客户、银行、交易中心等多个部门的售后工作,整个流程缺了谁都不行。曹洪现在卖的住宅楼开盘已经2年了,去年她基本都在做收尾的工作。这次项目主推80-90平米的两房,正是有刚性需求的新上海人的最爱。因为小区靠近

复旦同济等名校,很多老师来买房,曹洪面带骄傲地说,我们这里还住院士呢。

2013年一定会好

□郑吉军
保利叶之林置业顾问
从业时间:5年
年收入:10万元

郑吉军是一个言谈谨慎的人,但是并这不妨碍他笃定的相信,2013年的楼市一定会好。郑吉军的信心并非没有原因。抛开政策的宽紧不说,作为房产交易市场的第一线,郑吉军切实的感受到了楼市的回暖。“去年的开年销售成绩就比较好,到了年底的楼市翘尾,一直都处在较热的状态。”包括从2013年的第一个月来看,项目的去化程度也在加快。这些市场传来的信号或许暗示着,寒冷的冬天将要过去了。

行业不存在暴利

□刘承
合生前滩一号售楼员
从业时间:13年
年收入:15万元

刘承的2012年不是那么忙。去年上半年,他在杨浦卖了1年多的楼盘收尾,直到12月调入前滩的新开楼盘。作为销售员,除了开盘后的售楼工作,前期和收尾也很重要,去年他主要就做这些。自2001年入行,今年已经是刘承做房产销售的第十三个年头。回顾早年楼市,刘承认为相比08、09年时的鼎盛,近年,房屋成交量确实不高,但由于房价的成倍增长,收入变化其实并不很大。不同于新闻里拿500万元奖金的销售,他身边并没有这样高收入的人,行业内并不存在外界所想象的暴利。

心态平和很重要

□王守巧
莫奈庄园置业顾问
从业时间:7年
年收入:20万元以上

“去年,客户的观望情绪很强,想买的人不敢贸然出手。”王守巧说,卖别墅的周期很长,有时候一个月两个月才能拿下一个客户,特别考验人的心理素质。谈到她自己独特的销售技巧,她说,“我是一个心态很平和的人,没有什么独特的方法,只有切实地帮客户着想,解决客户的每一个疑问,让客户感觉到你的诚意。”采访间,售楼处的音乐放完了,王守巧第一时间重新放上音乐。她笑着说,我们把售楼处当做自己的家,专注做好每一个细节。

市场将是一个向上的趋势

□丁凯
恒盛豪庭置业顾问
从业时间:6年
年收入:10万元

金牌销售丁凯大学毕业进公司的第二年业绩就达到1.5亿元,目前已经是手下有9人的小组长。除了市场好,他进取的性格不可忽视。“房子永远有的卖,业绩好不好主要还是靠自己。”笔者问到楼市不好该如何应对时,丁凯这样回答。在目前自己的销售小组里,丁凯鼓励组员独立争取客户,并根据组员自身特点,适时地给予意见和帮助。诚如丁凯所说,他的整个2012年一直没闲过。4月份完成了2011年的老项目清尾,紧接着,他就去了公司另一个热销项目,现在所在的恒盛豪庭是他去年10月份刚刚加入的,正赶上11、12月的市场回暖,再得一年金牌销售。对于今年的市场,丁凯表示,市场波动是正常的,他相信未来将是一个向上的趋势。

■ 评论

没有最牛售楼员,只有最牛的房子

去年楼市的翘尾行情,让我们时隔3年又有再做一期“售楼员薪资调查”的想法。那年,上海楼市创造了有史以来最“猛”的记录,伴随着诸多楼盘“开盘售罄”、“一天热卖N个亿”,不少售楼员的薪资也水涨船高,“开着名车上班”的情景就此出现。

2012年,楼市调控不放松。在年初,可能连售楼员自己也没有想到,会在一年结束的时候,有这么多的收入,这么好的业绩,这么稳的将来。不过,哪怕是售楼员自己,在被问到为何今年楼市收成不错,更多将首要原因归结

于楼盘的品质和开发商提供的平台。这,与以往市场主导形成了鲜明对比。“今年,客户更关心楼盘的质量、性价比,跟着市场走的从众心理少了很多。”不少售楼员如是说。售楼员的薪资犹如楼市的一面镜子,开发商要立足市场,必须在经营战略、楼盘品质

等多个方面做文章,才能打造不惧市场调控的“精品楼盘”。可喜的是,整个2012年市场涌现了一大批诸如绿城·玉兰花园、金地艺华年、保利·叶之林、莫奈庄园、慧芝湖花园这样的市场标杆,它们既是这个市场的表率,也是售楼员得以“笑傲江湖”的最好支持。