



售楼小姐方苏薇(左三)正在向客户推销楼盘 快报记者 路军 摄

售楼小姐:我从未想过离开

见证南京楼市七年,练就应对百变之策

菜鸟期

“白菜价”也非“心动价”

2009年是南京楼盘销售旺季,直爽的方苏薇直言,今年南京售楼员的平均年薪应该在十万元之上。当然,方苏薇坦言,虽然本行业收入和普通行业相比较,但自己并非早有预料才涉足这一领域的。

“我是学房地产经营与管理专业的,这属于我的对口专业。”2002年,南京房地产业处于起步阶段,方苏薇大学毕业就进入江宁一家楼盘当售楼小姐。

当时,南京土地出让还没有采取招拍挂,而外来品牌开发商中,也只有万科、仁恒等为数不多的几家。“我们的楼盘单价仅1000多元/平米,一年下来,整个项目的销售额也只有几千万。”方苏薇回忆道。

即便这一价格如今看来近乎“白菜价”,但在当时却并非“心动价”。“这很正常。”方苏薇说,“每个阶段,客户对房价都会产生犹豫。因为当时市场刚开始运作,很多人没想过要买房子。对他们而言,花钱买房,是一种不太能接受的消费。何况,当时江宁的配套设施也不是很齐全。”

据方苏薇回忆,那时新街口的房价不过5000元/平米。对于眼下盛行的众多板块概念,方苏薇笑称当时“毫无概念”,“我们不谈板块,只谈区域。”

一周后,逐步入戏的方苏薇完成了第一单售楼业绩。一对在扬子石化工作的夫妇,看中了江宁一套200多平米价值50多万的房子。“他们只来了一趟,我也只做了些简单介绍,他们就拍板了。”懵懵懂懂地,方苏薇卖出了第一套房,拿到了约两千块的提成奖金。送走这对夫妇后,方苏薇还喃喃自语:“原来卖房子就是这个样子啊。”

培训期

将客户分为理性和感性两种

2003年,南京楼市迎来了第一个春天。据方苏薇回忆,当时江宁房价最高时曾达到3000多元/平米。“我当时觉得江宁房价还会涨,不可能一直停在那儿。”如今看来,方苏薇判断没错。

“现在,江宁也有10000元/

平米的房子了,我觉得还会涨,因为地铁快通了。”这是方苏薇的下一个判断。

2004年9月,南京房地产行业越来越规范,进场者也越来越多。通过考试,方苏薇加盟一家香港地产公司,这让方苏薇对房地产销售有了全新认识,“这是个实力比较雄厚的公司。刚进入这个团队,我就和同事们参加了一个多月的培训。培训内容包括公司品牌发展、产品项目细节、客户接待技巧等,这是我第一次接受如此系统的房产销售培训。”

培训内容精细到了对客户心理及性格进行系统分析归纳的地步。方苏薇介绍说:“培训公司将客户分为理性性格客户和感性性格客户。售楼员面对客户人群时得听话听音。理性的客户会问现实的东西,感性的客户会问将来的规划。理性的人注重数据,我们就用事实说话,列出多条适宜在此居住的理由;对于感性客户,我们会告诉他,这里今后会有什么样的发展,描绘一下未来,让他产生在此安居的憧憬感。”

低迷期

自家房子算是逢低买入

2005年,受国八条、房贷利率上调等一系列政策影响,南京楼市一度低迷。方苏薇也在当年6月再次跳槽,转投河西一家房地产公司。在她看来,此举在于规避风险,“我所在的公司楼盘一直比较高端,楼市变化所带来的影响较之中低档楼盘要小一些。”当时,这家公司楼盘开盘价为5000元/平方米。

根据几年来的售楼经验,方苏薇也瞧出了南京楼市冷热变换的一些端倪,“基本是一年半或两年来一次调整。”进入2006年,楼市出现回暖迹象,成交量和价格一路走高。当年九、十月,甚至出现某楼盘一天涨1000元/平米的“壮观景象”。

“当时,我的第一感觉是涨得有点快,但觉得还会继续涨下去。这个也是很正常的现象,毕竟2005年受到压抑的刚需全部释放出来了。而且,奥体配套措施各方面都越来越好,大家也都能看到。”

2006年1月,方苏薇又做出了一个“漂亮决定”:在光华门御水湾花园购置房产一处。“当时总价40多万,

现在大概已经涨到110多万了吧。”

方苏薇坦言,当时买房没想太多,完全是因为自己没房子住,“如果一个人买房想法太多,就很难做决断,会错过出手良机。我第一天下午来看了房,第二天早上就掏钱了。当时,楼市整体不景气,我算是逢低买入吧。”

那么,售楼员买房会有优惠吗?“我跟普通客户一样,没有优惠。我首付了三成,目前还在还贷,一个月要还银行一千多,还得还12年。”

2005年“国八条”对楼市影响巨大,这促使方苏薇对宏观政策更为关注。

火爆期

房产老总无法理解

2007年,南京楼市总爆发,河西房价高达12000元/平米。“2006年,我的确感觉到后一年会很生猛,但没想到会如此疯狂。包括房产老总在內,没有人能够理解这一现象。”方苏薇说。

方苏薇做了一个比较:2005年,客户买一套房通常要看一两个月甚至更长时间才决定出手;而到了2007年,客户基本只看上一两次,听完售楼小姐简单介绍后,就下订单了。

房价汹涌冲高,与房地产相关的从业人员或多或少遭受一些非议。方苏薇回应说:“有买房人将房价上涨原因算在了售楼小姐身上,这本身很不合逻辑。我们的工作并不轻松,有时连续三四十天只能休息一天。每天一大早就前往售楼处报到,接待一天的客户。晚上还要参加会议——就一天的销售情况和明天的工作安排进行讨论。”她介绍,当时售楼员的薪水约在五千元左右。

困难期

卖不出房索性出去休假

2008年,因金融危机以及二套房贷等政策出台,南京楼市急转直下,回调至单价9000元/平米也未卖不动了。对于这次市场大波动,方苏薇深有体会,“尤其是在2008年七八月,一个月时间,我卖不出去一套房子。没办法,我只得利用这段时间出去休假。”她坦言,几年工作下来,对于楼市起伏调整早已习惯,但对于2008年楼市陡然遇

冷仍印象深刻。

2008年下半年,房价急速下调,很多买房人资产缩水严重。一时间,要求退房成为南京楼市一大“争议现象”。方苏薇也遇到了极少数类似客户,“其实,这也说明老百姓在商品房消费观念上还存在误区。商品房说到底还是商品,开发商没有办法来保证他的产品只升不降。这跟股市其实是一样的,谁也不知道谷底是什么时候。”

这一年,南京楼市的不景气造成部分售楼员中途转行。方苏薇笑言,工作7年里,即使在卖房最困难的阶段,自己也从未想过要换工作。“每个行业都有调整期,房地产发展时间并不长,也就十年,还算是个朝阳产业吧。”她给出了坚守的理由。

这一年,方苏薇又跳了一次槽。2008年9月,方苏薇来到城中一家知名楼盘,就职至今。方苏薇眼力了得,这家楼盘即便在2008年销售也很兴旺,拿下当年全市销售额头名。

反弹期

没房卖了就攒客户

“其实,对我们售楼小姐来说,市场好与不好,工作照样都很忙。市场不好,我们就要经常开会,讨论销售对策。此外,我们还要积极地去拓展潜在客户,客户来源包括银行VIP客户以及一些优质公司的员工等。”方苏薇说。

方苏薇手头也有一些投资型客户,“投资客总是希望这个房子性价比更高,他们看升值前景,对景观要求相对较低,掏钱速度比刚需自住型客户更快。”

记者问及“国家近日出台的调控新政以及南京压缩契税优惠是否会带来南京楼市产生重大影响”时,方苏薇很熟练地解读起了“宏观政策”,“国务院出台的政策是限制投资或投机客户,对刚需客户没有限制。我个人觉得,楼市不会一直像2009年这样火了,但上涨依然是大势所趋。明年,我觉得房子依然是一个保值增值的渠道,但涨幅不会像2009年那样一下子涨个几千块。”

2009年买了车子,2010年,方苏薇的心愿是攒钱买个房子。“买个小户型的,准备做投资用。”她说。

楼市火爆,房价疯涨。借此东风,售楼小姐方苏薇了却了一桩心愿,拿下了那辆心仪已久的价值八万多元的白色polo。

售楼小姐方苏薇是南京楼市七年“过山车式”发展的见证者和参与者。如今,她对南京楼市的阶段性波动已习以为常。“基本是一年半或两年来一次调整。而其实,每个行业都存在这样的调整期。”

对于国家出台新政对来年楼市的影响,方苏薇给出了个人观点:“国务院出台的政策是限制投资或投机客户,对刚需客户没有限制。楼市不会一直像2009年这样火了,但上涨依然是大势。”

她对来年的南京房地产前景表现出乐观的情绪:“我明年准备攒钱买一个小房子做投资,十年房地产市场依然是个朝阳产业。即便在2008年一个月卖不出一套房子的时候,我也从未想过离开。”

快报记者 郑晓蔚 葛九明 李汇丰