

宋俊来在沧州开设的房产中介门店,一度从1个扩张到3个,如今又从3个变回了1个。他说,很多同行已经转行卖酒或送外卖了——

“闭着眼都能赚钱”的日子结束了

本报记者 张丹 摄影报道

入行

宋俊来进入房产中介行业,纯属偶然。

2012年,机械工程专业毕业的他,刚刚23岁。

作为一个男孩子,虽然刚毕业,但他依然面临着要买房、结婚的问题。

那几个月里,宋俊来只要一有空,就去看沧州各个楼盘和二手房。

转了几个月下来,他最终决定买一套位于市中心的二手房。

宋俊来记得特别清楚,当时那套房最终成交价是30万元。因为资金有限,他选择了按揭贷款,每月还款1300元。

宋俊来当时是我市一家饮料公司的销售员,每月工资2000多元,还完贷款,每个月剩下的钱不到1500元。

他当时就在琢磨,现在没结婚、不用养孩子,自己还能凑合着过,等以后结了婚,剩下这点儿钱,如何养家?

这么想着,宋俊来想到了当时带他看房子的中介人员,他的房子成交后,按照成交额,那位中介人员能拿到几千元的中介费。

宋俊来觉得这钱太好挣了,他还听中介人员说,只要个人努力,年薪达到10万多元不是问题,关键是卖得越多挣得越多,上不封顶。

考虑了两天,宋俊来决定改行卖二手房。

当时沧州的街头,还不像现在有这么多家房产中介门店。宋俊来说,他也是找了几天,才选定了一家中介机构。

那段时间的房地产市场比较稳定,宋俊来作为一个中介“小白”,每个月基本上能卖出一套到两套房子。

虽然也有一个月卖不出一套房的时候,但总体收入比他原来上班时的收入高多了。

闭着眼都能赚钱

2015年初,宋俊来结婚后离开了房产中介行业。当时考虑到长远发展,他想试试别的行业。

可能是在这一行待习惯了,不到一年时间,宋俊来又重新回到了这一行业。



宋俊来拍短视频吸引粉丝



宋俊来(左)与客户谈房产交易

宋俊来回想起当初笑着说,没想到回来后,他就赶上了房地产市场的“大牛市”。

宋俊来说,当时有种幸福来得太突然的感觉。

他见识到了房地产市场的火爆:在一个新楼开盘现场,两家人因为争一套房子打起来;有一家公司卖房,竟需要“验资”,只有你银行的流水达到几十万元,才有资格买房。

二手房市场也是一派“有女不愁嫁”的景象。

宋俊来说,那会儿妥妥的是“卖方”市场。

宋俊来曾带着一位客户去看房,到了现场,才发现需要排队,“第一个中介人员带着顾客看房,

他们看完后才能轮到第二个中介人员带着自己的客户看……”

看完一套房,假如说客户想回去考虑考虑,那基本上等待他的只有3个结果:房主不卖了、房子涨价了、房子已经卖出去了。

赶上了这样的市场,宋俊来已经满足只做一个房产中介人员了,他想在这个市场上分更大一杯羹。

他和一位同行朋友开了自己的房产中介机构,取名叫顾家房产。

仅仅一年的时间,他们的中介门店从一家店发展到了3家店,店员也从当初的四五名增加到30多名。

宋俊来说,那两年,市场红火得“闭着眼都能挣钱”。

他坦言,趁着那段行情,他们也倒卖过房子,“这个月买的房子,等到下个月稳稳地卖出去,立马能赚5万元”。

很多的房产中介人员,在那段时间经历了“单车变摩托、摩托变路虎”的巨大转变。

宋俊来说,那一年多的时间里,他店里的店员也基本上买了房、买了车,“虽然这里边可能有家人的帮助,但大家确实挣钱了”。

同行纷纷改行

转折发生在“房住不炒”之

后。

2017年下半年,宋俊来隐约感到房子不再像原来那么好卖了,增长势头也没有之前那么明显了。

到了2019年,生意明显不景气,宋俊来关了一家门店。

随之而来的2020年,受疫情影响,房地产市场开始出现回落,“这是老百姓都能感受到的回落”。

为了降低成本,这一年,宋俊来又关了一家门店,恢复到最初的一家门店,店里的店员也从当初的30多人减少到10多人。

宋俊来说,据他了解,沧州市场上房产中介人员在最近一年内减少了将近三分之一。

宋俊来说,能够反映房地产市场变化的还有一个地方,那就是房产交易大厅。

2016年的时候,为了办理业务,宋俊来和同事有时要早上5点多就起床,到房产交易大厅排队、拿号。

今年9月7日,宋俊来又到房产交易大厅帮顾客办理过户业务。整个大厅里除了他,只有一个人在办业务。

看着这巨大的转变,宋俊来心中也充满了感慨,为此他还专门拍了视频。

宋俊来说,曾经一起卖房子的同行,有的转行卖起了保险,也有人干脆啥也不干了。前一段时间,他听说曾经的同行朋友转行送起了外卖,甚至做起了啤酒销售。

他说,有些人把钱砸到房子上,希望能大赚一笔,但没想到,后来房子砸在手里,贷款都要还不上。

也许更有机会

对于目前房地产市场的回落,宋俊来说,他觉得这是大势所趋,毕竟“房住不炒”才是目的。

宋俊杰注意到,前段时间,“个人自主挂牌房源”功能正式在杭州市二手房交易监管服务平台上线。这对于房产中介行业来说,可谓是很大的冲击。以后的日子,可能会更艰难。

宋俊来比较乐观:“从二手房买卖的服务需求来看,中介人员不可能被完全代替,但市场会越来越专业、规范,这是肯定的。”

“这个过程中,淘汰一些人,留下来的肯定是肯干、讲诚信、业务能力强的。比如说,像我们这种取得了房产经纪人员资格证的人,也许更有用武之地,更有机会。”宋俊来笑着说。

在“房住不炒”的政策规范下,房地产市场正在向着理性的方向发展。“这个市场,也许再也不会有一夜暴富、闭着眼赚钱的日子了……”宋俊来表示,这样的态势才是房产中介人员的新常态。

2021年9月17日 星期五

责任编辑 李小贤 乔文英

4 沧州晚报

新闻热线: 3155670