



高学历房产经纪人近三年增幅达6成

8年前,研究生来卖房是一件令人惊讶的事。何况,牛旭亮一毕业就拿到了华为的offer。

如今,越来越多的硕士、海归等高素质人才出现在这个行业。据某房产平台6月发布的报告,2020年,一线城市中,平台上高学历经纪人已经突破1.7万人,近三年高学历经纪人增幅达6成。其中,重庆的名校经纪人排在全国前五,越来越多年轻人愿意认同自己的职业身份,去努力撕掉那些刻板的标签,活成自己想要的样子。



▲郑仕林是渝北区一家房产经纪门店的销售冠军



▲黄芷轩就读于布达佩斯考文纽斯大学,受疫情影响休学一年,回国后便来到某房产经纪机构



入行:生存还是体面?

见到牛旭亮时,他正带着一群白衣黑裤的小伙伴,胸前挂着工作牌,冒着烈日,去巴南区一家新开的楼盘踩盘。

2012年,牛旭亮研究生毕业于重庆邮电大学控制理论与控制工程专业,入行8年,如今已是业内小有名气的店长。

刚加入某房产中介成为一名经纪人时,店里的同事曾背着牛旭亮偷偷打赌,看看这个“稀罕”的研究生能干多久,有人说一个星期,有人说一个月。

8年前,牛旭亮研究生毕业就顺利拿到了华为offer。到华为入职前,尚有半年空窗期,牛旭亮想挑战下自己。“我的性格偏内向,特别想尝试一下销售。”海投了无数岗位,他首先收到了房产经纪岗的面试邀请。

一切都顺利,面完,牛旭亮觉得自己有戏,于是问了面试官一个问题:“你们店里,做得最好的业务员是谁?一个月能做到多少?”“是个中专生,13万。”面试官耐心地回答他。

当时,年薪13万都属于高薪,遑论一个月?华为给他开的月薪是税前8000元。这个数字激发了年轻人骨子里的野心,他很快决定入职。当然,直到自己开单后,牛旭亮才知道,这是个“美丽”的误会,“13万”指的是业绩,而不是提成。

彼时,房产经纪虽然不是很吃香的职业,但“干得多挣得多”是业内共识。27岁的郑仕林承认,自己干这一行的初衷,就是想挣钱。

郑仕林是渝北区一家房产中介门店的销售冠军。4年前,他从重庆医科大学应用心理学专业毕业。“老汉,我准备毕业之后去卖房子。”想了很久,郑仕林决定还是和父母商量一下。

电话那头是久久的沉默。当了一辈子农民的父母自然是盼着儿子大学毕业后找一份“体面”的工作。但郑仕林觉得,“无论体不体面,都是为生计奔波”。

相比郑仕林的坦诚,牛旭亮选择了隐瞒。“我读研都是按照父母安排做的选择,工作这事,必须自己做决定。”父亲后来得知后,气得撂下狠话:“如果你继续在错误的路上走下去,那就跟家里断绝关系!”

开单:淘汰还是留下?

一开始,牛旭亮心里是有些不以为然的——一份中专生都干得好的工作,我一个研究生还干不好吗?但现实很快击垮了他。

苦和累没有让牛旭亮心生退意,走在街上派发传单和陌生人说话这件小事,却成了牛旭亮最大的难题。

事实上,对这群高学历房产经纪来说,学历非但没有成为加分项,反而成为了他们开单路上的“绊脚石”。

其实,年轻的小伙心里门儿清,一切都归咎于面子观在作祟。带他人行的师父反复敲打他:“这个行业最难的就是开始,你要想办法活下去,就拿出态度。”

郑仕林的阴影则是“被挂电话挂到怀疑人生”。打个电话问,您有购房需求吗?啪!话没说完,电话那边只剩下嘟嘟的忙音。“有时候你还得庆幸别人挂电话,因为不挂电话的,往往是为了继续骂你。”郑仕林笑了笑。

后来是怎么出现转机的?“运气!”谈到自己的第一单,他们的回答惊人地一致。

2012年8月,牛旭亮守着电脑刷房源信息,一个客户如同“兔子”直接蹦到他面前,成为他人生中的第一单。

“对方是重庆交通大学的研究生,我们是同龄人,很聊得来。他看了不过两三次就定下来了。”看房顺利出乎意料,牛旭亮也自信地打包票,“三周就能办完手续”。谁知最后各项手续办完,花了整整四个月,令客户白白损失了几千块利息。从此牛旭亮记住,绝不轻易承诺——“言必信,行必果。”

交易:诚信还是背叛?

虽然自己要信守承诺,但背叛的味道,几乎每个经纪人都品尝过,业内称之为“跳单”。

人行大约五个月时,郑仕林就吃了个瘪。“都到了签约的地步,买主却突然说佣金太高,不买了。说实话,很失望。”而令郑仕林更没想到的是,第二天,他从另一个同行处得知,买主私下找业主直接成交了。

黄芷轩的第一单也被“跳单”了。

入职第二个月,黄芷轩被店长安排上街去做地推。一看到她递传单,绝大部分路人都会绕开走。“小妹妹,我想看个楼盘,能带我去吗?”在南坪五小区附近,一位50多岁的阿姨叫住了她。“当时的心情仿佛捡到了宝。”

怀揣着激动的心情,看房当天,黄芷轩提前两个小时到了现场。后来阿姨不仅自己来了,还带了个闺蜜来,两个人同时看上了这个楼盘。黄芷轩顿时喜上心头,“交易一套新房的提成在4000元左右,要是两套交易下来,能有小一万。”

令她没想到的是,主动让她带看的阿姨没买,反而是阿姨的闺蜜买了。“前期沟通和看房的过程中,能感觉到那位阿姨很中意这套房。”后来,黄芷轩尝试给对方打电话,才发现自己被莫名其妙地拉黑了,她直到现在也没弄明白,中间出了什么问题。

和任何行业一样,开单背后是汗水的积累。根据郑仕林的经验,一名房产经纪平均要带看15组客人,才有可能卖出1套,这还是情况好的时候。公开数据也显示,一个房产经纪平均工作1000小时,才能卖出一套房,最忙的时候是周末和节假日。

今年4月,黄芷轩拿到了第一笔工资。从那以后,黄芷轩再没找爸妈要过生活费。说到这里,黄芷轩有点小得意。“我觉得很cool啊,只要肯努力就能拿到高工资。”黄芷轩说,自己将来在国外完成学业后,也会考虑继续从事这一行。

出路:盼头还是激情?

2012年11月,牛旭亮签下7单,提成有近2万元,比当时华为的月薪高出一大截。牛旭亮内心深处,有个声音开始鼓噪起来:“干这行,我能行!”

也正是在这个时候,他接到了华为HR确认入职的电话:“喂,牛旭亮同学吗,这边和您确认下12月的报道流程……”当时,牛旭亮正在陪客户看房。

已经是初秋了,空气中带着微微的凉意。身边客户在催促,一个想法瞬间冲进脑海,牛旭亮脱口而出:“不好意思,在忙,我不来报到了。”

现在想来,牛旭亮自己也觉得惊讶,怎么会在那个瞬间,做出人生中最重大的决定?但显然,现在的他并不后悔。“父母接纳我了,老婆也很支持我,收入不低,生活有盼头,事业有激情,我觉得现在挺好的。”

越来越多像牛旭亮、郑仕林、黄芷轩一样的高学历人才涌入这个行业。

“学历高的人往往个人素质和学习能力更强,顾客因此也更愿意给佣金。”在牛旭亮看来,新鲜血液让这个行业变得朝气蓬勃,也拥有更多成长空间。

牛旭亮们深信,好的人生,都是打拼出来的,如果想要活出自己想要的样子,那就得全力以赴。