



置业精英

# 卖房路线有很多,他走“专业化”

“给我讲讲你在这儿的销售故事。”

“太多了,讲哪件呢?”宋帅旗有点挠头,想了想打开手机,点开客户名单,说,“你随便挑一个吧。”

这是一份密密麻麻的名单,记者问他:“真让我随便挑?”

他点点头。记者说:“那就讲××吧。”

“××家在张官营……”

这是日前记者采访中骏世界城置业顾问宋帅旗(右图)时跟他的一段对话,他超强的记忆力令记者极为佩服。

宋帅旗今年26岁,脸上还有一些稚气,初见时容易让人觉得他是个“毛孩子”,交谈一会儿发现他肚子里有货。实际上,在到中骏世界城做普通置业顾问以前,他曾在其他楼盘做过销售主管,已经很有阅历。阳光、向上,是记者对他的印象。

## 他做二手房中介,领悟细节的力量

宋帅旗在市区长大,家人经商,2014年至2017年,他在河南工信学院读大专,土木工程专业。他原本有很大的决心在专业上深造,后来发现土木工程专业太过沉闷,人和人之间的交流太少,和自己性格不符,于是就换个行当。2017年实习期开始后,经同学介绍,他去了杭州做二手房中介。

新闻所见,杭州的二手房市场的确是一片热土,“全市二手房中介从业人员达35万人,其中一部分中介身家达到上千万。原因是杭州的二手房中介佣金高,一单生意佣金少说五六万元,多则十几万上百万元。”宋帅旗说。

到杭州不久,宋帅旗就实现了生活独立,不再需要家人给他生活费。

宋帅旗很善于从工作中总结经验。有一单生意的买主是个租房客,当时租房时就是通过他,后来这个客户需要买房,就主动找到他询问,很顺利就成交了。

“这单生意能成交在于客户关系维持得很好。”宋帅旗说,“我们公司在特定日期会做一些活动,给客户送点小礼物,我有时就给这个客户送去。其实东西并不贵,但客户有一种‘没有



忘了我’的感动,那他再有需要就会找你。”

在接待大量的客户中,宋帅旗懂得了细节往往更容易打动客户。“比如,客户带着老人孩子同去看房,那么花点时间把孩子照顾好就能赢得客户的好感。讲解过程中要体谅老人,老人站时间长了,讲一会儿可以让他坐下来听,或者有意识地减少讲解的时间,这样做就会让客户增加信任。”

2018年,宋帅旗回到平顶山发展。他先后在3家楼盘做房产销售和销售经理,最后在2020年初应聘到中骏世界城,“商业地产是我一直想做的项目,中骏世界城去年刚启动招聘工作我就通过同行知道了消息,主动和公司接触后应聘成功。”他说。

## 他追求专业,客户没到现场就订了房

宋帅旗把置业顾问分为4类:一是经验丰富的,二是颜值高、亲和力强的,三是专业化的,四是运气特别好的。“我的从业经历时间不算长,颜值不算高,运气这东西又很难讲,所以我给自己的定位是走专业化路线。”他说。

在杭州时宋帅旗就很有兴趣学习房地产知识,包括和房地产紧密相关的城市规划等政策性内容。有一次他掌握了一套房源,根据自己对当地规划的了解,他认为这套房子价钱不算贵而且未来有较大的升值空间,而这时正好一位关系不错的同事

要结婚买房,他就把这个房源介绍给了同事。同事跟他看过房后非常满意,买下了这套房子,后来这套房子果然升值了。“虽然没收佣金,但很有成就感,因为同事也相信我的分析和判断。”他说。

宋帅旗告诉记者,他喜欢阅读房地产行业的优秀公众号,也愿意向同行学习,每个同事做成一单后,他都会详细询问成交经过,以“找到那个决定成交的点”。遇到有经验的投资者,他很注意通过对方的谈话内容理解其投资理念和思维方式,感到收获很大。他不受限于自身岗位,尽可能站得更高去思考公司的定位和战略,他对自己的要求是:“要能讲出客户不懂的东西,给他们以启发。”

一个多月前,宋帅旗接待了一位女士,这位女士是替她在外地当兵的哥哥看房的,讲解时双方用视频交流。客户提出了对噪声的担心,宋帅旗就给他分析了同一区域内其他楼盘的情况,讲解了高速公路噪声和铁路噪声的不同,并建议客户购买一套南向开窗的房子以避开北方商业街将来可能出现的噪声。他讲得很在理,对客户的需求分析得很透彻,客户当天就转账订了房。

## 好销售可以帮客户了解自己的需求

不久前,三位中年女士走进售楼部,根据经验,女士组团到售楼部一般购房意向不会很强烈,很可能是逛街路过顺便

转转,但宋帅旗还是热情接待了她们。讲解完宋帅旗以为她们该走了,但女士们没打算走,又问了很多问题,他就问对方是否确定买房,对方说:“就是想买房。”

确定三位女士真的是来买房的,宋帅旗和三个人好好聊了起来。原来,三人同在一个城中村居住,孩子已经成年,到了该为孩子做打算的时候。三人经济条件一般,但又想买面积稍微大一点的房子,因为“将来老了有可能和孩子住在一起”。

其中张女士看中了一套126平方米的房子,宋帅旗给她做了分析后建议她买107平方米。他告诉张女士,其实没必要买太大的,如果将来和孩子生活在一起,那么126平方米的也不够大。根据他们家的情况,买房的定位要么是现在自己住,要么是将来作为儿子的婚房,那这两种情况下,只需要买一套同样是三居室的107平方米的就行了,这样能省不少钱。

听了宋帅旗的分析,三个人很被打动,说回家商量商量。到晚上6点左右,他给三个人一一打了电话。难得而又幸运的是,三家当天都没有事,于是又组团来了售楼部,谈到当天深夜,三家在同一单元各订了一套房子。

“这单就成在帮助客户找到了她们的需求。其实很多时候客户并不一定知道自己真正想要的是什么,一个好的置业顾问这时候就应该帮他们找到自己的需求。”宋帅旗说。

(本报记者 姜明 文/图)

## 房企业绩预喜率不足三成

伴随着A股三季报帷幕的拉开,房企前三季度的业绩情况也逐渐浮出水面。由于房企销售回款滞后,项目结转利润存在时间差等原因,不少房企业绩表现欠佳,目前整体预喜(有向好的信息)率不足30%。有分析称,预计四季度房企进入业绩冲刺季,市场供货加速提升,将带动成交增加。此外,行业整体去化仍承压的基本面未有明显改善,叠加房企融资新规试行,将倒逼房企加快提升运营管控效率。

### 销售回款滞后“拖后腿”

据不完全统计,截至10月20日,A股共有49家上市房企发布2020年前三季度业绩预告,仅14家预喜,预喜率为28.57%。其中,扭亏6家,预增8家。有6家上市房企发布2020年三季报,其中3家前三季度归属于上市公司股东的净利润同比下滑。

总部位于武汉的南国置业和房企美好置业业绩波动较大,预期前三季度归属于上市公司股东的净利润分别亏损3.5亿至4亿元和1.25亿至1.6亿元。此外,一些持有类项目较重的房企业绩波动也极为明显。如大悦城控股预期前三季度归属于上市公司股东的净利润约6.8亿至8亿元,同比大跌66%至71%,期内该集团购物中心、酒店等持有物业租金收入同比减少。同时涉影视及地产业务的企业压力更甚,如嘉凯城预期前三季度归属于上市公司股东的净利润亏损约10亿元,基本每股收益亏损约0.55元。

多数业绩欠佳的房企都指出,由于房企销售回款滞后,项目结转利润存在时间差,不少房企前三季度结转利润较少,这也是房企业绩表现欠佳的主要原因。

### 四季度业绩压力仍不小

值得注意的是,随着疫情影响的减弱,部分房企第三季度的业绩已明显好于上半年。如招商蛇口预期前三季度归属于上市公司股东的净利润21亿至23亿元,同比下降54.84%至58.77%,但第三季度变动幅度为同比增长509.95%至612.76%。中南建设预计前三季度归属于上市公司股东的净利润同比增长53.6%至66.2%。

不过,对于许多房企而言,四季度业绩压力仍不小。克而瑞统计显示,今年前三季度,有近三成房企的销售目标完成率不足65%,占比达到近三年同期最高。同期,仅有8家房企的目标完成率在75%以上。克而瑞地产研究中心指出,四季度,一方面房企进入业绩冲刺季,市场供货加速提升,将带动成交增加。另一方面,行业整体去化仍承压的基本面未有明显改善,叠加房企融资新规试行,将倒逼房企加快提升运营管控效率。

(王楚涵)



资料图片

## 14城出台稳地价政策稳楼市从源头发力

10月份以来,浙江绍兴市和江苏徐州市相继出台“稳房价、稳地价”政策。绍兴市发布通知称,将进一步加强土地供应管控,建立房价、地价联动机制,加大土地供应力度,实行差别化供地。严格执行“限地价、竞配建”政策,严格控制溢价率和楼面地价。徐州市提出,将科学控制土地供应规模、结构和时序,坚持“一区一策”精准调控,针对交易热点地区精准投放,加大住宅用地供应,优先满足刚需,稳定市场预期。

上海易居房地产研究院近日发布的《全国百城居住用地价格

报告》显示,今年下半年,全国至少有14座城市出台了稳地价政策,包括宁波、南京、东莞、无锡、杭州、沈阳、常州、成都等。专家表示,这些政策的出台,是因为今年二季度以来,部分城市房地产市场和土地市场反弹比较明显,导致政策进一步收紧。

国家统计局近日公布的数据显示,今年前9个月,全国房地产开发投资103484亿元,同比增长5.6%。房地产开发企业土地购置面积15011万平方米,同比下降2.9%;但土地成交价款9316亿元,增长13.8%,增速提高2.6个

百分点。

《全国百城居住用地价格报告》显示,今年前三季度,全国100个城市居住用地价格为5937元/平方米,同比上涨6.9%;4个一线城市居住用地价格为17268元/平方米,同比上涨19.0%。

专家表示,这些城市密集出台土地市场和房地产市场调控政策,反映了政策层面稳定房价和地价的决心,将进一步把稳地价落到实处,从而实现稳房价、稳预期的目标。

自2004年以来,我国逐步实施市场化土地出让方式,通过招

标、拍卖、挂牌方式出让土地。据测算,这些年来,我国土地购置均价占商品房销售均价的比重不断上升,目前占比在60%左右。因此,要控制房价上涨,必须从地价这个源头发力。

值得注意的是,目前土地出让收入在地方政府财政收入中仍占较大比重,在经济发展方式没有彻底转变的情况下,很难遏制地方政府的卖地冲动。专家表示,要从根本上解决这一问题,必须降低土地出让收入在地方财政中的比例,切实激发市场主体活力,开拓其他渠道。(经济)