

开栏的话

在我们身边,有这么一群人,他们怀揣梦想,离开家乡来到鹰城,为了生活努力奔跑,认真、拼命,从一点点的改变做起,最终改变自己的人生轨迹,迎来人生的高光时刻。

美好的生活,都是奋斗出来的。在市场化社会中,没有人能随随便便获得成功。一个人的奋斗,往小了说是为了自己,往大了说是为社会作贡献,就是这一人十人百人千人万人的努力,才有了巨变的鹰城。正是有了他们充满斗志、奋力向前的精神,我们的城市才更有活力。本报今起将目光投向这些奋斗者,倾听他们的故事。

## 做房产中介20多年 当年的穷小伙过上了想要的生活 他说:这个城市不会辜负努力的人



姓名:李文学  
年龄:52岁  
籍贯:周口鹿邑  
职业:房产中介

3月17日,李文学(右)和同事一起分析房源信息。本报记者 李英平 摄

### 每单生意都是一场考试

“对别人负责,就是对自己负责,干啥事都得讲自律。”李文学说,干这行时间一长,搭眼一看就知道来租房的是啥人。吸毒的、登记个人信息时目光躲闪不愿说实话的,都能看出来,这些人掏钱再勒索也不能收,要不会给房东找麻烦。

在中介行业野蛮成长期一脚踏入这个行当,李文学尝尽了酸甜苦辣。一次,他带着客户去繁荣街看房,谁知房东已把房子租出去了。客户大怒,说退还服务费也不行,边骂他骗子边打他,路人都看不下去了,上前阻止。

“那时中介行业不规范,信息不透明,主要靠信息垄断来盈利,加上是先付费后看房,一出纰漏,客户便认为自己遇上了骗子。”李文学说。

在万家信息部之后,李文学也曾尝试过干别的,炒股、养鱼、卖建材,兜兜转转,最终还是回到了房产中介行业,从一般职员做起,直至成为销售团队的核心人物。

在李文学看来,合情合理合法经营是房地产中介的底线,首先要保证客户的资金安全。“每带一个新入,我都会告诉他,房地产行业的最大风险就是资金安全。每一单生意都是一场考试,宁可不做,也不能失败。”

### 认真生活自有光

去其他城市学习,自己掏钱听课、参加培训,李文学仍自感跟不上行业发展的速度。“这一行入门门槛较低,但想做得好,必须不断向前跑。比如平顶山最有升值潜力的楼盘有哪些,公司推介的天津、惠州的新楼盘未来五年的升值空间怎样,如何延伸服务、提高效率、最大程度节约客户时间,都得靠专业知识支撑。”

为了凑客户的时间,提高效率,有时会上早6点、晚上9点以后去看房。曾经为了促成一单生意,他几次拨打售房人挂断的电话,将心比心,诉说买房小夫妻的迫切与艰难,终于在凌晨3点让双方顺利签约,圆了小夫妻的住房梦。

对李文学来讲,一天工作十二三个小时是常事,为此,他常常觉得对妻儿、对88岁的母亲亏欠许多。

越来越多年轻人进入房产中介,通过抖音、直播吸粉卖房,李文学也眼红,但他知道自己没有资本:“年纪大了,长得也不好看。”但他相信,未来十年仍是房产中介行业的黄金期,虽然这行业营销渠道越来越多,但服务终端还是人对人,只要腿勤快,待人真诚,认真生活自有光,“这个城市不会辜负努力的人”。

### 努力向前奔跑,目标是养活自己

李文学是周口鹿邑人,1986年,17岁的他从老家来到平顶山接父亲的班,住进了单位的单身宿舍后,父亲就回了老家,而他成了在陌生城市自主生长的大好青年。

9年时光很快过去,人多活儿少,在单位看不到一点儿希望的李文学赶上了下岗潮。没房没对象又失去了工作,到饭店打杂、摆地摊,20多岁的“三无青年”李文学觉得自己再也没有什么可输的,只有尽力向前奔跑,目标就一个:养活自己。

那是1998年。

有一天,他转到市工人文化宫南门附近的宇航信息部。“那时候平顶山市的二手房交易市场还未启动,也没有专业的中介公司,一张桌子一间房,一部电话一个本就是信息部。”李文学说,信息部的业务主要是招工、房屋租赁和婚介。得知李文学的困境,老板很爽快地同意他在那里打工。

没有工资,收入全靠提成。李文学一个厂矿一个企业问,挨个饭店、门店跑,搜集招工信息。“我脑子笨,跑腿不怕,就怕麻烦,干了一段时间后,觉得干不下去了。”李文学很快发现了自己能力之外的“禁区”:“有的人通过信息部找工作,干了几个月活老板不给发工资,就找来信息部,说我是骗子。我觉得对不起人家,但没办法,我也没能力去

帮人家要钱呀。”

于是,李文学把精力投向房屋租赁业务,每天揣着小本去扫街、看房,记下房东电话和房子的位置、面积、结构、租金、押金、付款方式,回来登记到大本上。有人来信息部租房,就拿着大本一页一页翻,然后带人去一家家看房。

“那时租房的人得先掏中介服务费,一单30块钱,后来涨到50块、80块。”李文学说,他觉得这个活儿挺适合自己:房子就摆在那里,好不好实打实地能看见,给别人介绍时心里踏实;自己腿勤快,掌握的信息就多,给人介绍成功的机会也就多;只要自己不说瞎话,成交不成交都不会有啥烦事。

很快,靠着腿勤和实在,李文学站稳了脚跟,最多时一天能挣200元。

养活自己的问题解决了,李文学开始看报看书,进一步了解这个行业,琢磨如何提高自己。他去郑州打工,仍然干房产中介,回平后在单位工会的支持下开了市区第二家专业房屋中介“万家信息部”,吸收单位多名下岗职工再就业,用自己的努力洗掉了同事和朋友对“中介骗子”的偏见,迎来了人生的第一个高光时刻。

娶妻、生子。2004年,李文学在市区买了人生中第一套房,在平顶山有了自己的家。

□本报记者 王会静

李文学觉得,从23年前走进信息部求职,自己与中介行业的命运便连在了一起。

到饭店打过杂、摆过地摊、开过中介公司、养过鱼、做过建材生意,从四处街头找工打到娶妻生子买房买车,李文学过上了自己想要的生活。肤色黝黑的他一笑起来,牙齿白得发亮。

“李叔,这一点我得先给您讲清楚。山水华庭小区的情况我知道,您这套房子的证没下,只能先给您登记。等到证下来后,您给我说一声,咱们马上就可以上线发布售房信息。”

“年轻人脑子活,只要人勤快,肯吃苦,想过上自己想要的生活不难。你看,像我这样笨的人都能在这行业里讨到饭吃,只要努力,月入过万有房有车,你肯定做得到。”

舞钢来平购房的姑娘、附近小区想卖房的李叔、年轻的求职妹妹,3月15日下午5时,刚从天津推广楼盘归来的李文学连续接待了三位进店的客人,他思路清晰、口齿伶俐,不时露出招牌微笑,感染得进店的李叔也笑了起来:“我天天买菜从你们店前经过。反正这方面我不懂,你加我微信,到时给我说咋办就行。”

“付出与收获永远成正比。”今年52岁的李文学说,“这个城市不会辜负努力的人。”