

8年,从月薪1000元到“房产精英”

一个外地来沪青年 和上海老洋房的缘



在徐汇区房产销售圈,田小三靠着高销售率,已然成为了老洋房售卖“代言人”。在徐汇区某房产中介工作的他带领着40人团队,几乎“扫遍”沪上房源。运气好的话,团队一月可售卖出5套老洋房。

老洋房不好卖。在令人惊叹的业绩背后,这位带着笑容和自信的“85后”外地青年,在短短8年的从业经历中从月薪1000元到衣食无忧,而靠做老洋房中介“发

达”的他,更是在工作中爱上了这个“神奇的大城市”和它那尖屋顶、椭圆钢窗的老洋房。

青年报见习记者 陈晓颖

“想卖出老洋房,就得知道它的‘前世’故事以及‘今生’发展。你对老洋房没有感情,顾客对你也不会有信任。”

2008年,次贷危机,全球经济遭遇寒流。就在那年夏天,23岁的田小三满怀不甘心地离开了家乡。曾在安徽做水性漆销售的他带着1300元,凭着勇气到了他脑海里“神奇的大城市”——上海打拼。没有人脉的他完全不知道自己该从事什么行业,身上仅有的1300元在交付了1150元房租后,所剩无几。

“有份工作就成。”靠着这个想法,为在上海生存下去的田小三见到招工便进去面试。在机缘巧合下,一家房地产中介店选择了他。当时对房产销售毫无概念的他被分到了交易率较低的老洋房组。兴高采烈“终于有了工作”的他,完全不知道做这行有多难。

除了房源稀少、购买的人原本就不多,单是老洋房比普通房子高出约40%的价位,就让不少买家望而却步。2008年全球金融危机影响下,房市交易量一路走低,田小三至今仍清楚地记得:当时店里十几位员工连续三个月以上没人卖出一套房子。

在售出量与工资挂钩的房地产行业,田小三在上海待了半年,却只能靠全市最低基本工资过日子。每月几近“月光”的他甚至无法交出公司规定的每人260元/月的伙食费。连续4个月付不起饭钱的他却未懈怠,也并未选择放弃。每天早上9点上班,田小三就开始在各个里弄“派报”。派报是房地产中介工作人员找房源卖房的重要方式,广告纸上记录着近期的售房信息以及有无房屋售卖的咨询公告。一边派报、一边了解里弄,他开始投入工作时几近“疯狂”,从早上9点到晚上11点,骑着自行车的他几乎走遍了徐汇区的大小里弄。

自行车成为了他丈量上海的伙伴,也见证了他售出房屋首日的激动。2008年的平安夜,顾客一个电话想约他看房。12月,

上海阴冷的天气深入骨髓,田小二二话不说地踏起了自行车,骑得太快,他因刹车过猛还狠狠地摔了出去。“当时旁边的人还以为我在玩特技。”尽力节省时间的他狂蹬了40分钟终于骑到了田林花苑。

在他的生动介绍下,房主终于决定购置这套房子。第一单!田小三在上海滩的第一次成功,不仅缓解了他经济上的“危机”,更让他有了总结经验、继续向前的动力。

在田小三刚做房地产销售行业时,带有导航功能的智能手机还未问世。对人生地不熟的田小三而言,地图是他了解街道的唯一方式。看着地图将街道一遍遍走过,走在路上嘴里还在嘀咕背着沿路标志建筑物、道路、故居。陕西南路旁是什么马路,一路有无医院,顺路有无故居……田小三用心抚摸着老洋房的一砖一瓦,感受着上海这座城市历史年轮上的脉搏。他靠着前期的扎实积淀,在公司里成了上海老洋房“活地图”。在带领公司40位员工时,田小三也希望员工可以做到“人工GPS”。“想卖出老洋房,就得知道它的‘前世’故事以及‘今生’发展。你对老洋房没有感情,顾客对你也不会有信任。”

“我从小在安徽长大、一路读的是理科,怎么可能知道上海老洋房的历史?那次尴尬让田小三记忆犹新,但他没有自怨自艾,也没有事过即忘。”

如此特别的售房理念全都来自于自己售房时的经历。有一次,田小三的顾客在看房时,突然提出让他介绍下这条路上住过的名人。名人?这让田小三一下子陷入了尴尬,顿时结结巴巴起来。原来卖上海老洋房所需要的知识储备可不止了解房屋架构和日照通风这么简单。

“我从小在安徽长大、一路读的是理科,怎么可能知道上海老洋房的历史?”那次尴尬让田小三记忆犹新,但他没有自怨自艾,也没有事过即忘。不懂怎么

办?学呗!《名人·名宅·轶事:上海近代建筑一瞥》《梧桐树后的老房子》《回梦上海老洋房》等书陆续走进了田小三的书架。有空的时候,同事们打开电脑玩游戏,他一打开网页便开始搜索上海老洋房的故事,记下了每条马路上的历史积淀。渐渐的,他对老洋房的了解不仅仅局限与房屋间架结构与建筑风格方面,那些曾在上海住过的人和鲜活的故事,一一走进了他的心田。

西班牙风格、文艺复兴风格、英国乡村风格、地中海风格……时间长了,田小三走在路上,通过房屋外在的装饰与构造,便可一眼分辨出风格来。“老洋房的建筑风格不一样,因此,顾客买下房子后,如果要改造内部结构,那也很有讲究。”他介绍,英国乡村风格的房子屋顶尖比较大,后期装修改造时可以做小复式,这样就可以极大地利用空间。“想要卖掉老洋房,对于上海一定要什么都知道一些,顾客问起来才能对答如流。”

“武康路、复兴路的地段极佳。有的弄堂里可以停车,这样带动房价也高了……老洋房一般平均售价是16万元/平方米左右……”说起老洋房,田小三有着说不完的话。“我刚做这行时,有不少外国人买老洋房,他们是用来投资的。现在因为限购的问题,来自自住的居民更多。”如今带顾客看房时,田小三越发觉得:“很多买老洋房的人,买的是一种情怀与历史积淀。”

几年前,田小三接待了一位从美国回来的80岁高龄的老先生。见到田小三的第一面,老先生便向他提出要求:只要武康路的老洋房,多高价格都买。为何如此执着在这条马路上?细聊下来,原来这位老先生在上世纪动乱时与家人一道离开了在武康路老洋房的家,搬到国外生活。在异乡的梦境里,老先生总会回忆起儿时透过花园栅栏看到的浓绿植物、洋房里飘出的轻曼钢琴声,还有幽静马路边上的旧式老洋房闪烁着红瓦的光泽。对老一辈来讲,叶落归根是他们购买老洋房的最主要原因。

有同样感受的不止老一



刚来沪时偶然从事房产中介行业,如今田小三已经爱上了上海老洋房。
青年报记者 马骏 摄

代。田小三介绍,曾有位从国外回沪的年轻人找他看房子,只为“感受父辈一代的洋房生活”。“父母会告诉他们住在哪条路哪一弄,让他们在回国时,替他们再多看一眼。”说到这里,田小三不免感到鼻头一酸。“买老洋房还是靠缘分,有时因为市场没有他们要的特定房源,我也无法帮到他们。只能力争为他们找到类似儿时的老楼。”

“我们用的售房工具和渠道可谓日新月异,但脑子里储备的知识,永远都不会过时。”“有时候我宁可一套房都卖不出去,也得为愿意花几千万元买老洋房的顾客找到最合适的房子。”

田小三秉承人情化和简单质朴的方式,逐渐在售楼行业做深做透,近年也成为了徐汇分部的经理,连续两年带领团队占据着公司销量前列。从一开始“被选择”进入房地产销售,到凭借“做一行爱一行”的热情,成为主动掌握人生的“赢家”,如今一年能卖掉五六套老洋房的他早已衣食无忧,在上海这座“神奇的大城市”里站稳脚跟。

他和其他售房中介究竟有什么区别?田小三的顾客都觉得他售房很“坦荡荡”。老楼是否曾有人意外离世,楼在间架结构上是否有过大瑕疵,田小三都会一五一十地告诉买房人。“有时候我宁可一套房都卖不出去,也得为愿意花几千万元买老洋房的顾客找到最合适的房子。”

而谈到过去经历的“辛酸史”时,田小三却告诉青年报记者说:“当时真没觉得苦,做哪一行都能学到东西的。”他坚信房地产行业里有些东西是他想要学的。“做房地产中介就是和别人接触、向别人学习的过程。在卖房过程中,我接触过不少董事长、社会精英,也从他们身上学到了很多做人做事的经验。”

如今已有7年售房经验的田小三,带领的团队已不只盯着老洋房。在成交量小、竞争加剧的情况下,加入老公寓、新式里弄、旧式里弄成为了他和团队奋起直追公司销量排名第一的新动力。在“互联网+”时代,他带领的团队也将老洋房产业放到了手机终端上。“现在互联网的冲击很大,老洋房的资源我们也会发布在网上。现在随便找个智能手机,就可以找到我们,很便捷,也更真实、透明。”不过田小三说,如今还是有叔叔阿姨不了解网络、不会用手机,还是会选择线下找房的方式。“我们用的售房工具和渠道可谓日新月异,但脑子里储备的知识,永远都不会过时。”

征集小人物

如果你的身边有绝不渺小的小人物,如果你有不凡的凡人故事想与大家分享,请与本版联系: qnbxiaoren-wu@sohu.com