

底色

春天里

潮起潮落

困惑!

一个售楼人员的楼市感受

文/本报记者 张璐 片/本报记者 王媛

曾经轻松当上销售明星

虽然2008年一入行就曾遭遇楼市低谷,但是凭借2009年开始的楼市“火爆”期,罗静轻松获得了骄人的业绩并得到提升。

从业近三年,罗静亲历了济南楼市的大起与大落。调到现在这个别墅项目前,罗静在济南市区的一个项目做销售人员。作为资金密集型行业,这个市区楼盘的先期开发挤占了开发企业数亿资金,而2008年开盘后,市场不景气让开发商资金回笼速度减缓,开发商资金链一度绷紧。一家银行负责为该项目贷款的工作人员回忆称,2008年年底,该银行进行贷款审计时,由于项目还款不太及时,这家楼盘险些被划归“不良”。

而济南市房管部门官方网站的资料显示,在2008年10月以后,不少交易日都是零成交。

而此时,罗静刚刚入行不久,在她的回忆中,那是特别“难挨的一段日子”。

但2009年3月份后,济南楼市回暖迹象萌生,基于2008年的惨淡,建设部门的主要负责人公开谈论楼市时出言谨慎,“楼市仅有回暖迹象”、“市场依然严峻”等字眼频频出现在各种会议讲话中。这种谨慎没有阻挡济南楼市复苏的脚步,回暖从迹象变成事实仅用了三个月。

罗静也实在弄不明白市场为啥突然好了起来,她回忆称,2009年“五一”前,她那个项目有近150套房子,“五一”之后的两三个月,剩余房源不过十套左右,“大部分是‘五一’以后卖出去的”。罗静印象中,“除了‘五一’做过促销广告”,他们没怎么“出力”,基本靠“自然销售”,即便这样,“一拨又一拨客户来看房,连中午都不放过”。

其间,房子价格也在一天天涨起来,五月初他们项目平均售价在8000元/平米,到8月份,价格突破9000元。对于楼市回暖,济南一家楼市调查公司——怡高世联在2009年上半年的楼市调查报告中称,上半年济南楼市的总成交量为15214套,155.7万平米,同比上升118.15%,前6个月济南楼市成交量已经超过2008年全年,同时到6月份,济南楼市成交均价攀升至6455元/平米,较去年同期上升8.8%。“刚性需求占主导,被压制后报复性反弹”,怡高世联总经理朱江这样认为,他们的上半年分析报告同时预测,2009年下半年济南楼市需求依然旺盛,价格有“上涨可能”。

楼市火爆一直持续到2009年年底,由于市场行情看好,罗静所在项目,原计划2010年三四月份才出售二期的另一

栋楼,但在市场大好的形势下,当年12月份提前推向了市场。回忆开盘前一天晚上的排队认购场面,罗静至今仍觉得不可思议,“整个晚上售楼处灯火通明,排队的人把大厅挤得满满当当,那架势就像买房子不用花钱一样。”

罗静描述了这样一个细节:二次开盘当天晚上,他们的营销负责人向领导汇报当日成交结果,“让公司老总猜了三次”,“30套”,“不对”,“35套”,“还不对”。罗静说营销负责人在电话里让老总“使劲往高里猜”,老总鼓足勇气猜了个45套,“还不对,是55套”,罗静说,“卖得这么好,老总之前都不敢想!”

罗静等人也分享了这个意外惊喜,当晚他们十几个一线售楼人员被公司拉到一家大酒店,狠狠撮了一顿,席间销售负责人频频举杯庆贺。

虽然入行不久,但罗静在这个项目中销售成绩十分突出,正是因为这一点,2010年初,罗静被公司调至现售项目,并提升为销售案场负责人。

今年一度想跳槽

这种巨大的反差,让罗静难以接受,个人收入也受到很大影响。

相对于普通住宅,罗静销售的是300平米到500平米的独栋,即便按每平米1.5万元计算,她所在的项目,小的也要近500万元,大的更是要接近千万元,“主要是高端客户”,这是罗静给潜在客户群的基本定位,“事业有成,有经济实力”。

然而,4月份出台的调控政策,以抑制投资、投机购房行为为主旨,针对不同购房人群采用差别化信贷政策。政策落地以后,罗静的主要客户群也在被限制的范围之内,“首付提高,要承担惩罚性高利率”,“一套别墅至少要几百万元,没人一次性付清”。今年年初,罗静从别的项目被调到这个别墅项目来后,大半年间,罗静只卖出了两栋半,这两栋半还主要是“公司的关系”,出售后佣金不能全算到罗静头上,能算多少,现在还是个未知数。对一个一线楼市销售人员来说,售房以后的提成佣金是他们的主要收入来源。“底薪很少,这是行规。”罗静说。

特别是10月份以后,罗静说,项目上能明显感觉到人气差了很多,可能也与季节有关,“别墅项目一般都在市郊,天一冷看房子的人就少了”,但这只是外因,内因则是政策变化后购房者对未来市场的不确定,这是罗静不愿意承认但必须面对的客观事实。

罗静说,与普通住宅不同,别墅项目总价高,目标客户群范围更窄,销售周期更长。岗位调整后的很长一段时间,罗静始终没能适应这样的销售节奏。同时,由于项目位置偏远,“周一到



在济南,不少市区内的楼盘销售异常火爆。

周五,很少有客户上门,周末的时候人才会多一些”。这种巨大反差,让罗静难以接受,再加上项目销售进展十分不顺利,她的个人收入也受到很大影响。进入案场两三个月后,罗静的情绪十分低落,一度想跳槽。其间,罗静也在朋友的介绍下,到其他一些在售项目中应聘过。“没有合适的。”罗静说。

如今困惑路在何方

“房价究竟会不会跌?”“国家还会继续出调控政策吗?”与罗静对话期间,这两个问题被反复提及。这种困惑不仅是罗静对当下市场状况的一种真实反映,也隐含着她对自己未来的一种忧虑。

直到下半年,罗静卖出两套别墅后才逐渐适应新岗位的节奏,心态也逐渐恢复正常。“除非遇到特别好的机会,否则是不会离开的”。

但这并不意味着罗静面临的项目销售有很大改观,特别是今年调控政策频频落地,罗静遇到的很多客户因为政策变化、购房成本提高而放弃了购买意向,“合同签了,订金交了,可是贷款却放不下来”,“好几个客户就这样黄了”。

正是因为政策变化频繁,从4月份到现在,罗静特别留意报纸上相关的政策报道,有些重要消息,罗静单独留了出来,时间充裕的时候,她反复拿出来研究,同时她还特意在电脑上收藏了一些网站的链接,时时留意政策变化动向。“不过很多专家观点不一致”,罗静说,“有的说涨有的说要跌,看得多了,反而更糊涂了。”

针对自己项目的特点,罗静说在推介过程中也适当调整了策略,“重点介绍项目的稀缺性以及保值属性,还有就是项目后期的景观变化”,而至于这种营销策略究竟有没有效果,罗静也没把握,而且她自己也认为,在当前的这种市场大环境下,仅仅是这种推介形式的变化,对整体走势的影响微乎其微。

“房价究竟会不会跌?”“国家还会继续出调控政策吗?”与罗静对话期间,这两个问题被反复提及。“不卖楼干啥?毕竟干了这么多年了!”罗静自问自答。正如罗静自己的答案一样,这一年来,她收获最多的就是困惑,这种困惑不仅是罗静对当下市场状况的一种真实反映,也隐含着她对自己未来的一种忧虑。毕竟,楼市起伏直接关系到她的个人命运。



楼市未来走向仍然成谜。