



他第一年售出 36 栋房

零距离接触房地产经纪人王珏

袁俊杰



我是在采访王珏，但是也是在感受王珏。为什么？因他的睿智和自信。更有他的诚心与坦率。初次面对面，便如同老朋友。

王珏说，从事房地产经纪工作的人都知道，业绩好的经纪人一年也就是签七八个合同，卖出七八栋房屋。而他从事这一工作的第一年就卖出了 36 栋房，成为公司第一名。

王珏风趣地说：我们在再教育的测试题中，有一个选项：问的是如果一个新的经纪第一年的目标是当公司第一名，那么，他的目标……？正确答案是，不现实。可是虽然不现实，却被“俺老地主实现了”。我们且听他侃侃而谈：

我的第一桶金

记者：您的博客上有一篇“我的第一桶金，我的第一栋房”，讲你第一次房地产投资的情况，能否再给读者讲一讲？

王珏：我第一次搞房地产投资是 2001 年的事。我 2000 年找到工作，背着一万元的债务，来到北维。当时租房市场非常紧。所有的公寓都排着队。我先在旅馆住了一个星期，又在一个人家住了两个星期，才找到了一个一房一厅的公寓。过了半年，债还得差不多了，我就蠢蠢欲动，开始计划买房了。

当时北维的房价刚刚开始起步。报纸上每天都能看到买主加价抢房的消息。我宣布买房的消息一传出，便遭到了一个同事的坚决反对。她认为房价是人为炒作造成的，过两年还回再回来。我这个人就是较真，你这样说，我就要对当地房价做了一个较为全面的分析。

记者：从那方面入手分析？

王珏：首先，我找到了 Fairfax 的相关资料，当时的 Fairfax 户收入中值(median)和房价中值。当时户收入中值将近九万，但房价中值不到二十万。离四倍半的警戒线还远着呢。

然后，我找到了 Fairfax 人口变化历史。发现七十年代只有五十万人，到 2000 年却接近百万。三十年翻了一番。再加上从 90 年代初，到 99 年，房价基本没涨，2000 年刚刚起步。

因此，我的结论是，房价不涨，就见鬼了。于是下定决心买房。

我看好的那栋房子是分庭式结构。上层有三个房间，两个厕所，加客厅饭厅厨房，和一个大露台。下层是走出式地下室，有两个房间，一个厕所，洗衣房，超大娱乐室。单车库。后院又平有大。前院两棵 eastern redbud，很美。且在私人小路上。要价是二十六万。我给加了七千块，拿了下来。

等到 2005 年房子出手时，房

价涨了二十六万，达到五十二万七千。除去经纪人的一万，净赚近二十五万。

以诚待人 是关键

记者：有了这次投资房地产的经验，您从一个公司职员到一个房产经纪人的转变就比较成功。您能否回顾一下，为什么第一年就有这样的业绩？

王珏：我想来想去只有一句话：以诚待人。当一个好的经纪人，做人是关键我有一次带客户看房，我突然发现，这房子从这个角度看那个角度有点低，看样子房屋结构有问题，客户听说后感觉很奇怪，“人家想掩盖房子的缺陷都不急，都想把房子卖出去，你还帮我们挑毛病。”

其实，我觉得自己是大聪明，只要你诚心为你的客户着想，你就没有不成功的道理。从买房的计划，到看房，下单，到过户，解答问题，你都要设身处地地为你的客户着想。只有如此，你的客户才能充分信任你，你才能把主要精力放到为客户找到好的房子，而不是怎样说服客户买这个房子。

记者：我听说，一般的经纪人都给客户回扣，您却从不给回扣，为什么？

王珏：因为我的服务好，我给你找的房子不仅使你满意，还远远低于市场价的一两万乃至三四万。去年圣诞节的时候，我没想到，也没有时间给客户买礼物。好几个客户却给我寄来和送来了礼物。

我觉得当经纪人，不能急功近利。有的经纪人苦口婆心地劝一个没兴趣的客户给一栋房子下单，结果很明显，不但房子没买成，客户也跑了，所以，宁肯放弃一个房子，也不能得罪一个客户。你服务好了一个客户，后面有三五个客户等着呢。你得罪了一个，可能十个都跑了。现在，我的大部分客户是原来的客户介绍来的。准确把握市场大局

记者：去年您实现了 36 个过

户，成为公司第一名。今年第一个月有多少收获？

王珏：今年开局不错，很多去年播下的种子，今年开花结果了。今年第一个月总共有八个过户，大部分是去年做的短卖。更重要的是，积累了大量客户。和大量同行中的人脉。一般人认为，经纪人之间是不大交流的，因为这个市场这个饼就这么大，但我喜欢交流，我觉得市场这个饼很大，我和其他经济人之间，是竞争关系，更是合作关系。

记者：您买的新车，三四个月下来，已经跑了一万多迈。就是为了切割这块“饼”？

王珏：这里存在一个良性循环的问题，因为客户多，房源多，我到处跑，天天下单。哪里一个房子没拿到，哪个房子最后卖了多少钱？哪里拿到了一个，怎么拿到的？哪个社区什么样的房子在那个价位？一个社区与另一个社区的价位的差别是多少？我都熟悉的不得了。

记者：当经纪人牵涉到买卖双方利益，您怎样处理这种关系？

王珏：当买方经纪人，肯定要个卖方面经纪人打交道。这时候，当然首先要保护客户的利益。但同时，也要尽量给对方提供方便，也不能提出很过分的要求，让对方感到你很 easy-going。第一个过户完了，马上问问对方还有没有其它可售房。一句话递过去：我这里有一百五十个客户呢，人家马上对你另眼看待。我现在拿到的很多房子，都是其他经纪人送给我的。

记者：请讲一讲这样的事例：

王珏：有一个客户看好了一栋 19 万的拍卖房，下了几个单都没有成交，他有点着急，要报价 20 万拿下来，我说不行，要与卖方经纪人沟通一下。我和对方说：你的房子是短卖，关键是取得银行批准，价格太低银行不批，价格太高没人要。我这边的客人贷款条件好，首付好，给我签约你可以顺利

过户。

同时我强调，我签的合约有效期是 24 小时，你签了皆大欢喜，你不签就会失去一次非常好的机会，结果不到 24 小时，我们就签了合约。

另外，看好的房子出手要快，有一位客户看好了一栋房子，社区不错，价格也合适，但是，看房时下起大雪，客户说过两天，雪停了再去看房，我说，正是下雪天看房的人少，你可能有机会比别人低几万的价格买下来。当时，雪下的看不清路，我们就这样艰难地去了，结果当天我们就下单，把合同递进去。这栋房子实际在这个社区价值 24 万，我们 20 万就拿到手，客户非常高兴。

现在有十几个专业的卖方代理，房子上市前，就让我客户先看看。这边一上市，我的单子就到了，市场上呆几个小时，我就拿到生效和约了。

体现经纪人的价值

记者：作为一名房产经纪人，可能会经常碰到顾客要求推荐贷款员，过户公司，装修公司，装修公司，您是否给读者谈谈这方面的问题？

王珏：一个好的房地产经纪人要做到：客户想到的，你也要想得到；客户想不到的，你也要想得到。我会推荐好的贷款员，过户公司，保险公司，装修公司，但决不推荐验房师。

让顾客自己去找好的贷款员的标准是，贷款利率低，收费少，能按时发放贷款。和一个好的贷款员保持良好的合作关系，一方面能让你的顾客得到实惠，同时能按时发放贷款，不延误过户，就使房产经纪的工作更顺利。

过户公司也很重要，过户公司的关键是，尽早查清 title 是否 clear，有没有 lien。负责责任的过户公司还会在过户当天再查一遍 title，看看有没有新的 lien。同时，过户公司收费差别很大。

房产经纪天天和这些人打交道，自然知道孰优孰劣。给客户推荐最好的贷款员，过户公司，保险公司，装修公司，既保护了客户的利益，又体现了经纪人的价值，为自己挣个好名声。帮人帮己，何乐而不为。

记者：为什么您不推荐验房师？

王珏：因为这里有一个利益冲突的问题。我希望验房师能独立工作，不受我的任何影响，也不至于为了照顾我的生意而隐藏任何缺陷。

房地产投资的最佳时机

记者：现在读者最关心的就是何时买房更合适？也有不少人还持币观望，您能否分析一下我们北维房地产市场走势？

王珏：从长期的数据来看，北维州的房地产均值，平均每十年翻

一番。但是从 1991 年到 1999 年，房地产几乎没有升值。然后从 2000 年到 2005 年，房地产价格翻了一倍还要多。由于房产价格上升过快过猛，加上大量投资商或投机客的炒作，以及次贷款的影响，最后导致房价的崩溃。

从 2006 年到 2008 年，整个北维州房价平均下降了百分之十五。外围的 Prince William 县下降的更凶。我 2008 年在 Woodbridge 买了一栋两层独立房，才花了七万五千美元，而该栋房子上一次 2006 年的交易价格是三十九万七千。

记者：那么，今年房价是继续下降还是上升？

王珏：一个地区房地产价格的走向，取决于供求关系，而库存正是反映这一关系的最好指标。北维州在 2005 年春天，只有 2500 栋房子可供出售，直接导致了当年房价的疯狂上升。而后，2006 年夏天，市场上有 21500 栋房子可供出售，因而导致后来房价的下跌。

2009 年上半年，我帮很多客人在 Woodbridge 买到了很多十万左右的独栋房。目前这些房子的价格都在十五万以上。我们可以明显感觉到房地产价格已经触底并反弹。

在近郊的 Arlington, Fairfax, Falls Church 等地，房产价格也已经明显触底开始反弹。

目前，北维州库存只有 5600 栋。特别是 Prince William 和 Fairfax，库存分别从 8400 栋和 5200 栋降至 2200 栋和 1000 栋。很多我一直在观察的社区，几乎没有房子可供出售。

由此推断，今年春夏之交，我们当地房地产市场将再次呈现热潮，房价也将有可观的上升。

记者：感谢您在百忙中接受我的采访，希望此文能给从事房地产买卖双方有所帮助，更希望在新的一年里，通过您的努力，给众多的房地产投资者带了更多的福音。

嘉宾赠言

一个优秀的房地产经纪人，必须热情，诚实，敬业，必须准确及时向客户提供动态市场信息，必须有高超的谈判技巧和广泛的业内业外人际关系。只有如此，才能为买房的客户买到称心如意的房子，为卖房的客户争取最大的利益。我可以自信地告诉朋友们，我就是这样一个优秀的房地产经纪人。

王珏