

賣房中介等風來： 曾年薪百萬，今攔腰減半，同行轉賣木門

如今，房地產這個曾經的高光行業，似乎開始逐步走向理性。從2021年9月份起，整體市場環境卻出現了微妙的變化。這種變化如細細的流水，淌進樓市的每一個毛細血管之中。而對其感知最為深刻的，當屬一線從業者。



2021年7月至今，房地產行業從業者始終處於低谷，終於在今年3月看到了一絲希望——失業半年的餘小偉重新找到了工作。

國家統計局數據顯示，3月份，一線城市新建商品住宅銷售價格環比上漲0.3%，其中北京、上海和深圳分別上漲0.4%、0.3%和0.8%；一線城市二手住宅環比上漲0.4%，其中北京、上海和廣州分別上漲1.2%、0.4%和0.3%。

“現如今這年頭，找個工作不容易。”從業10餘年的某北京房企前區域營銷負責人餘小偉，被裁員後，馬不停蹄地加入了求職大軍。自從2021年11月份，餘小偉所在公司遇到流動性危機後裁了一批人，小到普通職員，大到高層，連餘小偉這樣的區域營銷負責人也不能幸免。

在失業前，餘小偉每年有一大半時間去全國各地出差，在高鐵上辦公是常態，拿地定位、客戶研究、產品建議、審客、首開、定價等工作

內容他已經駕輕就熟；失業後，餘小偉每天盯着微信裏的業內群，和同行積極交流，試圖尋找新的工作機會。

這是2021年7月之後，大部分地產從業者所經歷的現實。克而瑞數據顯示，2021年上半年，購房情緒延續了去年末以來的熱度，企業銷售規模較2020年顯著提升。下半年，行業百強房企單月業績增速自7月由正轉負以來，延續下跌趨勢。

隨著市場發生變化，地產從業者日子開始逐步轉好，“餘小偉們”也似乎見到了曙光。

曾經年入百萬

2005年，餘小偉通過校招進入了地產行業，從事銷售崗位。彼時的地產行業，還未有“高周轉”等規模化程序出現，各家房企正積極探索適合自己的發展路徑。

剛入職的餘小偉工資雖不高，

但充滿了幹勁兒，業績常年處於拔尖水平，很快便升任了營銷總監。

在餘小偉的記憶中，2016年是中國房地產行業輝煌的一年。這一年，他通過幾次跳槽，入職廣東某大型房企，升級為區域營銷負責人，年薪95萬元，操盤項目銷售額一年近60億元，優質項目去化率甚至達90%。

和餘小偉一樣，何非對於房地產行業最輝煌的記憶，也停留在了2016年。他是北京某代理公司的營銷負責人，入行同樣也有十餘年。

在2016年，何非每天工作十幾個小時是常態，忙起來甚至沒時間吃飯。在他印象中，那一年，源源不斷的購房者涌入售樓處，一個項目一年可以賣30億元。而他的年薪，在那一年也達到了近50萬元。

上海某地產公司商業項目營銷負責人李家文告訴記者，僅2016年這一年，他就賣出了3億貨值的酒店式公寓和商鋪。

國家統計局數據顯示，2016年，商品房銷售面積15.7萬平方米，比上年增長22.5%。其中，住宅銷售面積增長22.4%，辦公樓銷售面積增長31.4%，商業營業用房銷售面積增長16.8%。

2016年之後，房地產行業總體進入穩定期。2020年6月，餘小偉再度跳槽，入職了北京某中型房企，任區域營銷負責人，年薪100萬。截至2021年6月份，他接手的區域，創造了一年總銷售額110億的好成績。

同時，記者了解到，由於2021年上半年信貸額度較為寬鬆，且房企債價高峰在2021年四季度以及2022年一季度，為了快速回款，諸多房企開始打折促銷，以價換量，餘小偉所在房企也不例外，“銷售前端在瘋狂的打折。”他說。

“以價換量”的成果也較為驚喜。雖然2021年上半年，餘小偉所在企業推盤節奏較慢，但他所負責區域的項目基本每月銷售量在80-100套，圓滿完成了規定任務。

另一邊，李家文也於2021年上半年收穫頗豐，3、4月份，他帶領團隊賣了60多套商鋪，“當時信貸相對較鬆，消費者投資意願較高。”李家文說道。

薪資驟降

事情的轉折點來自於2021年7月，彼時，市場銷售端遇到難題。

“我們位於蘇州核心老城區的一個高端項目，2021年時均價3萬元/平方米，這個價格在蘇州不算低，每月銷量平均在40-50套左右，到7、8月份時，月銷量已經不到20套，9、10月基本賣不動了。”同時，據餘小偉所說，蘇州區域內，就連競品項目，銷售量也變成了個位數。

“我們的項目大多為改善型樓盤，信貸縮緊後，明顯感覺到項目銷售量開始緩性下降，最差的時候，銷量可能是此前的30%左右。”餘小偉向記者說道。

在餘小偉的回憶中，業績不好後，向集團匯報是一種折磨，用他的話來說，稱得上“批鬥”：“銷售怎麼樣？回款怎麼樣？團隊成員人均產出怎麼在下降？”

10月，餘小偉所在企業發生流動性危機。而他也在1個月後被裁掉，年終結算時，他的薪資已經從100萬元降至70萬元。

何非作為直接觸及購房者的人，對市場情緒的感覺則更為深刻，“很多客戶都有置換房屋的需求，但明顯感覺到客戶較以往更加謹慎。”

何非告訴記者，客戶在看房時，營銷人員通常會給客戶2-3個月的買房置換週期，正常情況下，在這個週期內客戶就會敲定。但2021年下半年，客戶的考慮週期明顯變長。

同時，由於房企的資金壓力較大，代理費用也在不斷降低，“尤其是2021年北京開始集中供地後，房企的利潤被壓縮，成本支出減少，我們有些項目的代理費用比之前大約降低了25%。”

而與之相伴的是薪資的減少，2021年，何非的年薪變成了不到30萬，較2016年減少20萬元。

不僅住宅，就連商業地產的日子也不好過。李家文自5月份之後，負責項目祇成交了零星幾套，多數情況下，幾個月都成交不了一單。在這期間，李家文想盡了各種辦法，包括直播帶貨、拜訪老業主、增加渠道費用、廣告宣傳等，仍然不起作用，“住宅都不買了，誰還買商鋪？”

李家文常常翻看朋友圈，通過

朋友圈，他發現很多熟識的同行，都在2021年轉行了。他告訴記者，大家轉行的方向五花八門，有的回老家賣木門，有的賣裝修材料，還有的去賣車了。

“說實話，等這個項目徹底結束後，我還不知道有沒有其他的工作機會。”李家文說道。

失業後，餘小偉通過業內群、朋友、獵頭等渠道積極尋找工作機會。然而，直到2022年春節，他仍未找到工作，“這個行情，公司都在裁人，想找個薪資和之前差不多的崗位太難了。”

柳暗花明

一絲曙光終於到來。

克而瑞數據顯示，2022年3月，TOP100房企單月實現銷售操盤金額5115.4億元，環比增長27.4%。從業者們也隨之有了轉機。

何非對此深有感觸，3月份，他所在項目月銷量環比漲了約30%，“看房子變多了，也沒有那麼猶豫了，現在客戶基本上敢把房子定下來。”

不過，在經歷了市場巨變後，何非的心態也發生了轉變，“未來工作強度在變高的同時，對於從業者的業務能力要求也越來越高。”

而一直尋找機會的餘小偉，在失業半年後，也在朋友的推薦下，於3月份入職一家山東區域性小房企，但薪資和100萬元的頂峰相比，已經幾近腰斬，不到60萬元，“和之前的公司肯定不能比，不過很不容易了，先抓緊時間掙錢吧，然後退休。”

中指研究院數據顯示，從新房成交來看，3月深圳住宅成交套數為2530套，成交面積為27.46萬平方米，環比增加31.9%。

二手住宅市場方面，3月深圳二手住宅共成交1117套，成交面積為10.33萬平方米，成交套數環比增加28.1%，成交面積環比增加26.5%。

另據58安居客房產研究院數據顯示，由於不少城市二手房市場出現回歸理性跡象，2022年3月經紀人數量首次環比回升，漲幅高達21.4%。

（應受訪者要求，餘小偉、何非、李家文均為化名）

ANCHOR HOMES 華人第一建商 ANCHOR HOMES 安客新居

我們祇建新房!

9-137

Avon \$339,900起
Willows \$464,900起
Hazel \$434,900起
Bristol Melcan全磚豪宅, 新近建成!!!

電話: 703-997-1618
郵箱: info@anchor-homes.com
WWW.MyAnchorHomes.com
地址: 45448 E Severn Way Suite 100, Sterling, VA 20166

Cornerstone Mortgage Services

全職貸款專家 NMLS #213599
馬州、維州執照

郭靜
專業、耐心、實在
中英文流利
301-717-6133
Email: jingguogti@gmail.com

在美國工作二十年的經驗，竭誠為您服務!

券商代理 投資顧問 **袁博士為您一一解答**

5-161

“股市跌宕，債市低迷，都有哪些避險資產?”
“銀行利息太低，上哪兒找穩健高息的投资?”
• 市場聯動型定期存款 (本金FDIC insured)
• 如何給股票指數投資設立保護機制?

Dr. Ryan Yuan 15245 Shady Grove Rd
(410) 988-4451 Suite 310
ryuan@uprightplanning.com Rockville, MD 20850

Independent Financial Group, LLC Upright Planning

Angelo USA Inc

舒洪佩蒂 註冊會計師
註冊會計師

* 專精公司、個人報稅
* 專精外國人在美國報稅
* 專精美國人外國收入、外國資產報稅
* 受理申請大學諮詢和填寫
* 代理申請各種公司、設計會計制度

Tel: (240) 506-1252, (301)340-8888 Email: samshu2005@yahoo.com
地址: 932 Hungerford Dr. #39B, Rockville, MD 20850