

购房人自己的小说 实用秘籍可为购房者节省数万元!

周 娟◎著

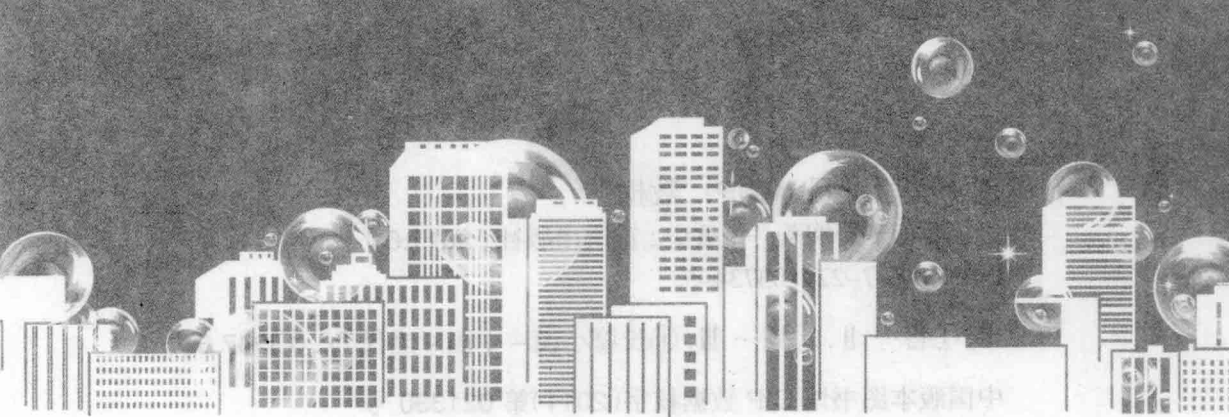


售楼小姐

SHOULOU
XIAOJIE

售楼小姐惊爆卖房潜规则，
楼市暴利深度揭秘





售楼小姐

SHOULOU
XIAOJIE



重庆出版集团 重庆出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

售楼小姐 / 周娴著. — 重庆: 重庆出版社, 2011.6

ISBN 978-7-229-03734-5

I. ①售… II. ①周… III. ①长篇小说 - 中国 - 当代 IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 021330 号

售楼小姐

SHOULOU XIAOJIE

周 娴 著

出 版 人: 罗小卫

策 划: 郭晓飞

责任编辑: 陶志宏 汪晨霜

特约编辑: 丁 鼎

设 计: 柏拉图



重庆出版集团
重 庆 出 版 社 出 版

重庆长江二路 205 号 邮政编码: 400016 <http://www.cqph.com>

北京宏泰恒信文化传播有限公司制版

北京密云红光印刷厂印刷

重庆出版集团图书发行有限公司发行

E-MAIL: fxchu@cqph.com 邮 购 电 话: 023-68809452

全国新华书店经销

开本: 710mm × 1020mm 1 / 16 印张: 16.5 字数: 270 千字

2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-229-03734-5

定价: 32.00 元

如有印装质量问题, 请向本集团图书发行有限公司调换: 023-68706683

版权所有, 侵权必究

目 录

一 独唱、双簧轮流上 / 001

尾盘不好卖,大家都知道,因为它们像商品一样,宣传得再好但总有些瑕疵。要么朝向不好,要么结构不合理,楼层不好算是小问题。尾盘是一个临界点,既可以是“鸡肋”,也可以成为“香饽饽”。白传乾带领大家找楼盘的闪光点,扬长避短,缺点必须掩盖起来,优点大家一定要倒背如流。

二 榜样效应 / 027

温州炒房团在W市乃至全国都是出了名的,他们的精明之处是知道怎样的楼盘好出手。他们懂投资理念,懂得怎样运作手里的资金去创造财富。也正是他们的炒作,W市的房子一涨再涨。

三 购房者也要警惕 / 045

二十套房子给米兰带来的机运是她做了置业顾问。米兰对这个职位很不屑,置业顾问就是个虚拟的头衔,每月多拿两百块,管不了别人,只能约束自己。走在别人后面,总感觉担当了虚名,没给自己添加实惠,反给自己戴上了枷锁。

四 售楼经理的秘密 / 063

陈俊递上的名片上写着海天房地产公司总经理。米兰判断不了陈俊聊天的本意,但总经理的头衔很吸引她。关于海天地产公司,米兰知道一些,那

里因盛产美女而出名,开发商愿意把房子交给他们代理,据说个个都是经理精挑细选的人物。

五 职场如战场 / 077

有客人看房,直接向冷艳艳走来。冷艳艳无限热情地迎了上去,没想客人说了句,别的楼盘都跌价,你们楼价还是一成不变。冷艳艳说:“一分钱一分货,任何东西都是相对的。譬如,我们楼盘的绿化面积,还有配套设施,都是领先别的楼盘。”

六 逼定的套路 / 103

爱情与房市息息相关,原本轰轰烈烈的爱情,在房市的摧残下,变得不堪一击。我们守着房市最高底线,总希望它给我们带来生机。为别人编织一个个美梦,把开发商的房子吹嘘得天花乱坠,而自己总是旁观者,看它每天日新月异,欣赏着却从没享受过。

七 地产商的伎俩 / 139

“成功人士不都是在跳槽中跳出来的,不经历风雨怎么见彩虹?跳吧!跳吧!房市的动荡不安,让大家换汤不换药地跳,我们跳得越勤,地产商越高兴,掌握更多的信息,让他们少走些弯路。”

八 为售楼经理努力 / 157

“街上走路的有几个买得起房?真正有实力的是那些开私家车的客人和忙得晕头转向的小商贩。嗯!他们怎么一个也不来呢?我的经理梦啊!什么时候能实现啊?”

九 新房政 / 175

实践出真知,中国的国情证明地产商的骗子最高明,被骗者都是心甘情愿的。只有米兰保持着沉默,文案策划是她向往已久的工作,因为不才,这向往宛如小女孩向往嫁人,嫁人的目的不是遇上相爱的人,而是羡慕新娘身上美丽的嫁衣。

十 房价是升是降 / 203

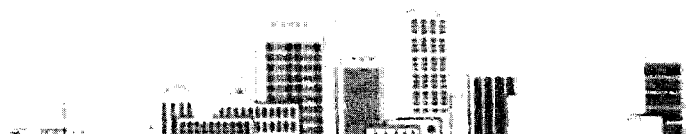
国庆节当天,所有售楼人员不得休息。简凌发动人海战术,售楼人员必须上街拉客,口号是——楼盘再次降价,走过路过不要错过。那场面可以形容成“宁可错杀一千,不能放过一个”。

十一 交易背后 / 235

简凌与米兰相视一笑,当年她们也如这两位一样找不到好工作,才来做的售楼小姐。哪里有房子,哪里就有售楼小姐。哪里有售楼小姐,哪里就有青涩的梦想……

一 独唱、双簧轮流上

尾盘不好卖,大家都知道,因为它们像商品一样,宣传得再好但总有些瑕疵。要么朝向不好,要么结构不合理,楼层不好算是小问题。尾盘是一个临界点,既可以是“鸡肋”,也可以成为“香饽饽”。白传乾带领大家找楼盘的闪光点,扬长避短,缺点必须掩盖起来,优点大家一定要倒背如流。



我不要再跳槽了，我要热爱这份工作。站在清凉舒适的空调房里，望着窗外似火的骄阳，米兰心中祈祷着。

米兰目前的职务是祥和地产公司沁馨园售楼部的售楼小姐，今天是第一天上班。这是她大学毕业后找的第三份工作，前两份工作可以用一言难尽来概括。

第一份工作是外贸公司的文员，具体工作——打杂，端茶倒水跑腿以至早上的早点都有人请她代劳。万事开头难，米兰想着等自己由新人熬成旧人的时候，苦日子终会到头。没等到她熬成旧人，总经理换成了新人。米兰第一次送茶到经理办公室时，总经理拉着她的手，爱怜地说：“做我的私人秘书吧！”

私人秘书？米兰正想象它是一个什么概念，就看见经理贪婪的目光，她一下子明白了，吓得杯子来不及放在桌上，咣当一声连杯带水全泼在经理脚上。总经理烫得嗷嗷叫，手却没松开，在米兰胸前乱抓。米兰吓得来不及清理地面，一跺脚提出了辞职。

第二份工作是帮商场搞促销，工资按天算，每天一百。夏天里，站在阳光下由上午吆喝到下午，看着娇嫩的皮肤像烤箱里的面包一点点泛黄，她又辞职了。来售楼部的第一天，米兰的预感是她可能会再次辞职。

站在一群穿着职业装的女性中，米兰与她们根本没有话题可谈，她们议论的话题除了钱就是房子，没钱没房子意味着没有谈资，她像外来妹受到本地人的歧视，插不进话。票子决定房子能否售出，房子售出决定提成多少。都说以财富论英雄，而她们并不知购房人的财富，她们以衣服，以小轿车，以走路的神态论财富，再由购房人出手是否阔绰论英雄。米兰是新来的，下班后有人给她们上课，培训老师要她们有鹰一样敏锐的眼睛，一眼能判断出客人

的身份，是眼子还是网子。眼子指客人只看不买，网子指想买也要拖死你。整堂课听下来，米兰感觉她不是自己了，而是另外一个她。下课后走在街上，看见别人穿着光鲜的衣裳，开着豪华的小汽车，不再是欣赏，她看见的是用钱包裹的身体和在金钱里奔跑的车子。

那天，米兰上楼向经理递辞呈。面试的时候，她看见过经理，高瘦的身材再配上一张马脸，显得额外严肃。同事们喊他白经理，背地里喊他白赚钱。米兰想世上怎么还有如此奇怪的名字，那天在经理室的办公桌上，她看见了经理的名片，白经理叫白传乾——而不是白赚钱。

之所以要提交辞职书，是因为米兰应聘之前交了两百块的押金，两百按米兰当文员的工资算是一个月工资的五分之一，这可是一笔不小的数目。如果不写辞职书，意味着这两百不要了。白经理不在，米兰把辞职书放在桌上准备走人，没想到背后有人喊她：“米兰——多好听的名字，你为什么要辞职呢？”

米兰吓了一跳，怎么一会儿工夫就蹦出个人来？其实那人早在那里，只是当时她上楼紧张没瞧见。喊她名字的人一只手拿着米兰刚写好的辞职书，一只手友好地伸出来：“我叫吴大鹏，是公司的文案策划。”

吴大鹏——米兰认识。他是售楼部唯一的策划，也是售楼部学历最高的一个，当然也是那些有点积蓄有点谈资又买不起房的小姑娘们的追逐对象。吴大鹏给人的感觉是不苟言笑，有韩国影星裴勇俊的冷俊美。有几次她看见售楼部的小姑娘追上楼梯与他搭讪，他只牵动一下嘴角点一下头，算是回敬。小姑娘们私下议论时说，最爱吴大鹏低头时的温柔。不过，在米兰的评判标准中，吴大鹏可不及裴勇俊，除了笑容有些相似，他比裴勇俊差多了，又黑又瘦，还没有蓬松的黄头发。

一愣神的工夫，吴大鹏走上前，问米兰为什么要辞职，米兰回答性格不合适。吴大鹏说：“性格是可以改变的。”

米兰的脸上迅速出现了一道红晕，虽然她不是一个内向的人，可真与帅哥面对面说话，还是会害羞。米兰好半天吐出一句话：“做这行需要心机。”

大鹏说：“无论做什么事都要用心，没哪行饭好吃。”

米兰用一个“不”字结束了谈话，她不想为一个毫不相干的人脸红，转身

下楼时，吴大鹏的声音追过来：“喜欢你的单纯，我们能做朋友吗？”

米兰习惯性地抚摸了一下长发，理顺之后把它们甩在脑后，大鹏的话让那手画了一个不算优雅的弧形，留在半空，却没有落在头发上。回眸时看见大鹏眼里满是期待，她想起了她们形容的“低头时的温柔”，而大鹏此时正昂着头看着她，他抬头的样子也很温柔！一阵暖流袭来，米兰的脸更红了。大鹏说：“你是与众不同的女孩，你刚来售楼部我就注意你了。”

如湖面忽然刮起一阵风，米兰心里顿时涟漪荡漾。有人在偷窥，自己怎么会没一点感觉？大鹏接着报出了十一位数的号码，米兰很激动，那数字正是她的手机号码。

就这样，米兰没辞职，而且应大鹏之邀，晚上还去看了一场电影，接着去户部巷品尝了小吃。感情如潮水般袭来时，不需要设防和预约。只那一眼，米兰爱上了大鹏抬头时的俊美和低头时的温柔，因此还喜欢上了他说话沉思的模样，他埋头吃饭的样子。

第二天清晨，两人再次相约在售楼部旁的小巷子里吃早点。两碗肉丝粉经过大鹏搅拌后，米兰碗里全是瘦肉，大鹏碗里全是粉丝。吴大鹏说：“我要做你忠实的粉丝。”

爱情真好啊！来售楼部几天，米兰就用寄托转换法战胜了自己，她要爱上身边的男人，也要爱上售楼这份工作。

2

大鹏与米兰的爱情在售楼部引起骚动，最失望的是把大鹏当猎物追逐的女孩们。她们先是不平，然后抱成团把米兰孤立起来。每个团队都需要团结精神，这次她们照样不例外。但是团队也有当叛徒的，譬如简凌，因为她是已婚妇女，她对大鹏没企图，米兰最后能在售楼部里聊天的只剩下简凌。

售楼部没客人的时候，米兰会与简凌闲聊。米兰说：“我最大的心愿是开一家铺子，做自己喜欢做的事。”

简凌用手做了一个暂停的姿势说：“打住，这话千万别让白赚钱听见，听见他一定会对你说：‘不想当将军的士兵不是好兵，不想当经理的员工一定不是好员工。’”

米兰伸伸舌头，做了一个可爱而夸张的闭嘴动作。刚好白传乾由米兰面前经过，面无表情说：“新人——最重要的是学会礼仪，站姿很重要。”

米兰赶紧站直了身体，简凌收腹弯腰嬉笑说：“欢迎光临，请慢走。”

白传乾说：“严肃点，老员工要给新员工树立榜样。”

看白传乾上楼去了，简凌做了一个吐的动作。

售楼部的规矩是风水轮流转——今天到我家。对此米兰非常满意，对客人不必像对公交车般急拥而上，望眼欲穿也得排队等候。米兰第一次接待的客人是一对中年夫妇。女的像孩子，男的像家长，女人每问一句话，男人都要像家长一样纠正。最后米兰不敢说话了，怕那男人反驳。趁他们看销控表的空隙，简凌悄悄提示米兰：“他们不是夫妻，买房希望不大。”

米兰小声问：“你怎么知道？”

简凌笑说：“经验。”

果然，男人对女人说：“我们家房子大得很，你想住哪个房间就哪个房间，还跑这来折腾买房！你知道吗？装修一次房等于劳改十年，你不想成为劳改犯吧？”

女的说：“做劳改犯总比做逃犯好，劳改犯还有一个安身之地，逃犯终生无立足之处。”

男人家的房子再大也不属于女人，真的不是夫妻，简凌眼光太准了。回家后，米兰向吴大鹏提起简凌准而狠的眼光，大鹏说：“简凌是售楼部最有前途的一位，假如白经理高升，她可能会成为接班人，好好向她学习。”

两个月试用期很快就过去了，米兰的销售业绩为零。白传乾警钟长鸣，提醒米兰还有一个月的机会，再不抓紧，就必须自动辞职。

中午吃饭，吴大鹏塞给简凌一根哈根达斯，努努嘴说：“教教米兰。”

简凌说：“这就算拜师了，也太便宜了吧！”

米兰在旁边笑。简凌说：“今年楼市还过得去，去年金融危机的时候卖房比卖菜难，整栋的楼盘竖立着无人问津。那样的惨状我们都熬过来了，现在怕什么？”

真如简凌说的那样，今年的房子不愁卖。最后一个月，米兰终于做成一单。吴大鹏请简凌吃饭，因为没有简凌帮忙，那房子兴许就卖不成。

那天，米兰接待的是两位教师模样的男女，男的戴副眼镜，女的留蘑菇头。米兰没信心，一般来说，两人一起看房分歧大，很难现场成交。还有老师很能侃，他们最会挑学生的毛病，大家都说房子如孩子，买一套房子等于领养一个孩子，毛病会挑得更多。

米兰一直在女的屁股后追随，简凌示意她要盯住男的。米兰小声说：“现在老师能买这么好的房子，真了不起。”

没想她小声说的话被男的听见了，男人说：“你看我们像老师吗？”

不是老师？米兰心里直骂自己笨蛋，培训时学的知识全还给老师了，到现在还判断不出来人的身份。男人指着一套两室一厅的房子说：“我很忙的，没时间与你磨叽，你直接说房子的缺点。”

米兰还真就磨叽了，因为多数时候，售楼人员对房子的优点比缺点掌握得好。男人说：“你不会说这房子完美无缺吧？”

客人提的要求一点也不过分，培训老师教她们对缺点要轻描淡写，对优点要无限放大。米兰说：“十层以上是最好的楼层——”

男人打住说：“你当我外行啊？都知道八至十一楼是灰尘带。我不要优

点，只要缺点！”

缺点？米兰盯着沙盘中的模型说：“缺点……就是它与邻近的墙面太近，不过，也达到了规定的间距。”

“还有呢？”男人问。这套房子米兰领客人看过几回，依米兰的想象，她感觉这房子除了间距太近，应该没什么缺点。男人说：“你是新来的吧？”

米兰哑口无言。男人说：“怪不得一问三不知。”

客人转身要走，米兰想：完了——客人又跑了。简凌这时慢悠悠走过来说：“米兰，这房客人定了没有？”

“没有。”米兰照实回答。简凌说：“我正想要你先预留着，我的客户刚打来电话，他在地出差，明天一回家就来交定金。”

戏剧性的一幕发生了，走到门口的女人突然对男人说：“要不，那套房我们先定了？”

比脑筋急转弯还意外，男人立马随女人一起回来了，刷完卡交完定金，男人为了给自己台阶下，对米兰说：“我是做生意的，不是老师。生意人时间就是金钱，我们不想把赚钱的机会浪费在看房上。这房子我们是用来投资的，不是自住。”

两人刚出门，白传乾说：“生意人最会自作聪明，定金下了，再坚持自己看准的是真理，你们知道这是为什么吗？”

米兰使劲摇头，白传乾说：“买房就像女孩子嫁人，婚前睁大眼睛，婚后要闭一只眼。生意人如果没学会自我安慰，就不要做生意了。”

就是说刚才的男人中招了？米兰想不出招数出在哪里。白传乾说：“知道刚才的奥秘在哪里吗？”

米兰再次摇头。白传乾说：“仔细回忆一下，如果没简凌说的那句话，他们会下定金吗？”

真的呀！没简凌配合，房子不会一下子就签单了！

米兰对售楼部的初步定义是——售楼部就是一个大舞台，她们是舞台上的演员，独唱、双簧轮流上。

试用期过后,米兰心里有种成就感:

第一,她暂时不会被公司淘汰出局。

第二,她与吴大鹏同居了,爱情逐步走向稳定。

米兰期盼有一天与大鹏牵手走向婚姻的殿堂。大鹏说:“会的,只要我们有了房子,我们的爱情就有了家。”

米兰撒娇说:“两颗心的结合难道还抵不上一套房子?我不要做房奴。”

大鹏向米兰行了一个中世纪欧洲的骑士礼说:“我做房奴,你做房主,我永远是你的奴隶。”

米兰像奴隶主对奴隶那样说:“把你的身体交出来,我要检查一下,看里面有多少潜能。”

大鹏站直身体说:“相信我,为了我们的大房子,我已经努力了。”

米兰说:“成天腻在家里,你努什么力?”

之前嚷嚷着做不下去要辞职的米兰没辞职,倒是做得风生水起的大鹏先辞职了。

吴大鹏说:“你没看见最近几个月我特别忙吗?告诉你,我已经快成功了!”

米兰扑在大鹏肩头,兴奋地说:“公司有眉目了?”

大鹏把米兰抱起来旋转,唱道:“我的未来不是梦,我要过好每一分钟。”他猛地扒掉米兰的外衣,吻上她的唇,说:“有人看中我了,想与我合作开公司。”

米兰嬉笑着躲过吴大鹏,说:“你成功与我们上床有关系吗?”

大鹏说要庆祝。

有人问,企业为什么少有做强?答案是因为人人都想做老板。大鹏就是

“人人”中的一员——宁做鸡头,不做凤尾。大鹏的公司很快像模像样地开起来了,关于注册资金是找谁借的,米兰没问。在她眼里,大鹏就是那种有超能力的人,没有解不开的结,没有办不成的事。就像之前大鹏是什么时候还清读书贷款的,她也一无所知,她对大鹏有信心。只是放下一百个心的米兰做梦也没想到,大鹏的合伙人居然是一个女人,而且是一个离婚的女人。

大鹏的合伙人叫杨珍妮,是一个海归,正确的说法应该是“龟”伴——在海外陪丈夫留学,丈夫学成归来,拿回了博士文凭,杨珍妮也带回了大学文凭。和米兰一样,上了一个绝不是一流又不是二流,三流又无从考证的学校。珍妮的丈夫拿回的博士文凭绝对是真的,而珍妮的文凭就无人考证了。丈夫回国搞课题搞科研,珍妮在当地开发办当秘书。就像汉堡包和肯德基在中国一样,经营者多是中国人,他们靠的是一个洋商标。珍妮找工作靠的也是一个镀金的洋外衣,最主要的还是沾了政府的光,政府是重视人才的,不管这“才”是钱财还是木材,只要是“才”,政府都重视。珍妮有一口还算流利的外语,但凡开发办有外国友人出现的时候,珍妮可就派上大用场了,她那一口洋文中还带有中文的英语居然能让懂点中文的外国朋友听懂。只是开发办外来使者不多,多数时候,珍妮像政府官员的花瓶,遇上应酬他们会带珍妮一起去提高身价。互相吹捧时会问:“你的会说英语吗?我的秘书是留洋回来的。”

在国外,珍妮的老公是穷困潦倒的留学生,他们俩在一起惺惺相惜,因贫穷而恩爱。回国以后,老公被一所大学当人力资源引进,像稀有动物一样,学校稀罕他的留学身份,女学生们更是稀罕。好日子没过两年,老公与珍妮离婚了,据说是有了外遇。珍妮说男人翅膀硬了,和自己的学生好上了,男人说珍妮与政府官员玩暧昧。好在没有孩子,这婚离得了无牵挂。因为经常与商人打交道,也因为珍妮感觉男人是世上最靠不住的,所以她想利用手上的资源成立公司。那天大鹏代表公司去洽谈项目,请吃饭的对象正是珍妮的领导。

吃饭的时候,大鹏坐珍妮对面,大鹏本无意观察珍妮,只是珍妮说话时喜欢用中英文交替,不禁让大鹏对这个会英语的女人多看了几眼。珍妮与人交谈,喜欢带一些单词如“honey”,还有“why”,带“no”和“yes”的时候更多。大

鹏看她的眼神绝对不暧昧,就像旷野的天空中忽然出现一道圆形,所有的人都盯着圆圈看,想那莫非是外星人的飞碟?这厢珍妮出于礼貌,回敬大鹏一个微笑的眼神,耸耸肩说:“呵呵,习惯了。”

大鹏不明白,有人习惯说方言,因为那是土生土长的地方,一下子不能忘记。珍妮在土生土长的地方习惯说外语,是为什么呢?难道仅仅是为了怀恋过去?不对,听说留学生在国外过的日子很清贫,回国后除了能增加一些谈资,回忆几乎都不怎么美好。看着珍妮学外国人耸肩头,大鹏明白了,就像一种展示,女人买了新衣服等人来欣赏,学了新姿势也需要人欣赏。想明白后,大鹏心里直骂自己失态,再怎么也不能直视看人。大鹏用余光回敬了珍妮一个歉意,这边珍妮已是面带红光。那红色让大鹏不安,那红色虽是被酒精渲染的,但珍妮的微笑有少女怀春般的嫌疑。

领导看了大鹏设计的意向书连连夸奖,说大鹏是人才中的人才,还问大鹏是什么学校毕业的。当听大鹏说是华中科技大出来的,领导说,屈才,屈才了。对方的夸奖让大鹏的老板浑身不自在,好像大鹏没展翅高飞全是他误的。

领导与老板商谈,剩下大鹏和珍妮,不谈也得聊上几句。酒过三巡,珍妮再看大鹏时只感觉醉眼朦胧,她扬腿时脚尖几次踢在了大鹏的膝盖上。那场饭局,桌上的山珍海味大鹏全没记住,眼前左左右右全是珍妮的媚影。大鹏想自己一定是有了错觉,约束自己不再看珍妮,正在胡思乱想的时候,珍妮索要他的电话号码。大鹏被动地缴出了电话号码,回家后就接到了珍妮的短信:亲爱的,我很欣赏你。

大鹏没有受宠若惊的感觉,只觉得鸡皮疙瘩一阵阵往上涌。自己竟然被老女人欣赏了,简直是有辱青春。老女人凭什么敢欣赏他,很快就有了下文。

亲爱的,你那么有才华,难道就没有做过独当一面的梦么?看了前面的字句,大鹏心里还在咒骂——老女人,出国留学难道仅仅是学会念“亲爱的”?看到后面,大鹏忘了咒骂,独当一面是什么意思?难道——

来不及仔细思考,大鹏回了短信:我不懂你在说什么。

珍妮等不及发短信,打字太慢,她直接把电话打过来了:“亲爱的,和我合伙开公司,你有兴趣吗?”

珍妮后面还讲了一些她有资源,上面的人和下面的人她都认识,如果公司能成立,保证赚钱。大鹏说:“你知道,我除了人,什么都没有。”

珍妮说:“我除了要你的人,什么都不要。”仿佛知道大鹏对这话有反感,珍妮又补充一句:“我只要你的才华。”

大鹏感觉与杨珍妮这样的女人交往很冒险,就像唇与美食的关系,太过于心急容易被汤水烫伤嘴唇。他告诉珍妮,他要思考之后再回答她。

很多案例告诉人们,成功需要冒险精神。犹太人最喜欢冒险,喜欢横向思维和反向思维,所以成功的几率高。大鹏在暗自思考了几天后答应了珍妮的要求。他的横向思维是,天下没有男人不追名逐利。反向思维是,自己是男人,就算珍妮主动,他也不会动情。还有就算自己不幸中美人肉弹,他是男人,也不会损失什么。