

# 卖了 80 多套房子后，摸索出来的几点经验

市场背景：

一、上海市二手房 2021 上半年（1 月-6 月）总成交约 17 万套，总销售金额约 5700 亿元，套均成交面积约 80 方，套均总价约 329 万。在这 17 万套二手房的成交过程中，产生了约 170 亿的佣金。上海市据说有近 20 万名房产中介，前仆后继地奔向这个市场。

二、国内的二手房交易市场中，有那么一个“买方经纪人”会带着买家去看 N 套房子，帮着买家去谈 N 个房东。但却很少有那么一个“卖方代理人”来帮着房东说话，帮房东沟通卖房过程中可能出现的 N 个买家。

大家好，我是嘉峰，我现在是一个专门帮房东说话的“代理人”，从 2019 年下半年开始，一年的时间，我们已经顺利帮上海的房东们卖出约 80 套房产。卖房的过程中，我发现当下国内的买卖市场对于房东并不算友好，很多房东不知道如何将自己的房子以更合适的价格出手，而房东们也不太了解中介行业的操作细节和潜规则。下面我将结合一些实操的案例，分享我和房东一起配合作战过的卖房经历。

内容较长，共 4600 字，阅读需 6~8 分钟。

## P1: 稀缺房产，没有所谓的市场参考价

2021年5月的时候我们售出了一套位于新江湾城板块的豪宅。

在我们接手前，房东已经在某家地产挂牌3600万，并有真实买家出价3000万。房东很是不舍（因为当年一手买入就花了2600万），但某家中介又多次向他明确告知，当前的行情这个房子超过3200万就卖不掉了，**房东处于非常苦恼和纠结的状态。**

此后，房东经朋友介绍联系了我们，第一次见面约在他家的房子里，参观完这套上上下下好几层，自带游泳池和大花园的豪宅后，我说：到了这个价位的房子，已经没有什么固定的价格，一房一价，**倒不如把房子挂牌价调到4000万，再来做推广。**

### **什么叫一房一价？**

新房在开盘时，同户型就是相同价格，不过是楼上楼下浮动一点点。但二手房出售时，有可能整个小区就几套在售，甚至有可能就自己的一套在卖。要知道上海同时在售的二手房加起来也就小几万套，3000万以上的豪宅在售不过百余套，每一套都是独一无二。这套房子，说他3000万、3600万还是4000万，多少钱合理呢？只要碰到喜欢的

买家，多少钱都是合理的。

### *为什么建议挂牌价提升到 4000 万？*

首先，这套房确实足够优秀，是名正言顺的豪宅，那么万一哪个想买 4000 万房子的买家，因为这套房价格太低了没检索到呢？（是吧，万一呢）。更重要的是，以 3600 万的挂牌价吸引而来的买家，谈来谈去最后成交价格也是比 3600 万只低不高。而以 4000 万挂牌价吸引而来的买家，大多已经做好了 4000 万的预算，将为我们最后的谈判留有更多的空间。

事实证明，也是因为 4000 万的挂牌价，为这套房子的成交带来了更多的可能性，重新调整后，看房的买家只要有出价便是 3400 万左右。最后成交比当初某家中介的 3000 万，高出了 620 万，以 3620 万落定。

### P2: 风变冰，通过装修带来出售溢价

风变冰的意思是把凤姐变成冰冰，指代的是把破旧的房子重新装修后再出售的卖房方法。

有一套松江老城板块的老破小（又老又破又小），这是**投资公司**把房子收下来重新装修，再交给我们来售卖的项目。当时这套房子的毛坯

市场价格是 200 万左右，投资公司也是以这个价格收进来的，装修后我们的挂牌价是 268 万，最后以 262 万成交。而装修的成本呢？15 万而已。

类似的案例还有很多，杨浦区的凤城三村，挂牌 318 万，最终以 301 万成交，而当时同小区有另一套面积相同甚至楼层更好的房子挂牌 265 万，但还没有我们卖得快。

买房卖房是我们人生中最大金额的交易之一，在如此重大的决策前，**人的理性和感性都会无限放大**。买家在看房的时候，当然也会关注单价、面积、户型、地段、交通。但同时，**他也一定会去感受这个房子他喜不喜欢，有没有给他营造出一种“家”的感觉，甚至会想象他自己住进来后的生活场景。**

建议每一个房东，就算没有时间精力做装修级的调整，也一定要把家里的杂物清理掉，做一次全屋的收纳整理和深度保洁。**请相信，你在房屋美化上花的每一分钱，都能够在出售时的房价里面赚回来。**

但真实的情况就是，所有的房东都知道房子越干净整洁越好卖，但是 90% 的房东都没有在出售前去整理收拾，也才让用了心的 10%，拥有了溢价的条件。

### P3: 对中介好一点，让他们更愿意推荐你的房子

在很多房东的设想中，卖房的流程大致是：下楼找一个中介公司挂牌，中介公司指派某一名中介为你服务，把价格告诉他以后，便回家坐等通知，这个中介自然会找到合适的买家。

然而实际情况却是，很多房东都向我们抱怨，明明去中介店挂牌时，也已经把房子的信息都回答的很清楚。还是会不断有新的中介打电话来，反反复复地询问房子信息，有的时候一天能接到 20-30 个来电，同样的话要说无数遍，还看不到实际作用，烦不胜烦。

于是，很多房东开始直接挂掉中介的电话。当然这个也不能怪房东，大家都很忙，没有时间与精力重复地交代这些问题。但是挂掉的这些电话，很有可能就是房子没卖掉的主要原因。

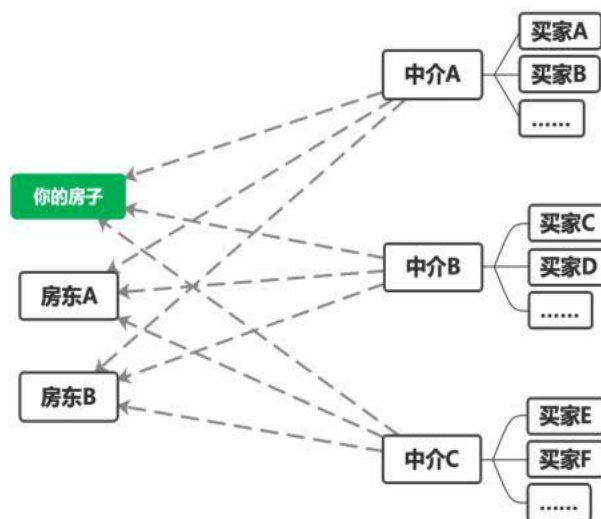
我个人认为上海链家已经是服务理念和服务专业度**均值最高**的公司，链家在内部有区分房源方和客源方，也就是说，房东把房屋信息跟房源方维护人沟通完毕后，维护人能够做到链家内部的信息传达。

但是上海还有着更多的各种各样的大大小小的中介店，哪怕链家已经是上海市最大，市占率也只有不到 30%。而其他的，绝大多数的加盟店、夫妻老婆店，都不具备房源信息共享的条件。也就是说他们的每

一个人有可能要跟房东再沟通一次，才能够获取到房子出售的详细信息。



而每个中介手中，都有不同的买家客户。所以即便是你向中介 A 介绍的足够清楚，但很有可能，你的潜在买家是来自于中介 C 手中的买家 E。对于中介 B、C 或更多人来说，如果你不接他的电话，那么除了可能存在于系统里的冷冰冰的房屋基础信息，他对你这个人，对当前的屋况，几乎算是一无所知。他没有与你见过面，不知道房子怎么样，不知道你是不是诚心卖房。



如果中介在不了解这些情况的时候，贸然带客户来看房，万一遇到有不可预料的问题，就可能导致他们手上的客户流失。所以，中介更愿意去带看一套哪怕贵一点，但是他更熟悉的房子。

中介都是最不怕苦，最不怕累，最不怕麻烦的，中介就怕无法开单。成交一套房很难，中间有无数的不确定性，所以但凡能多给一点点确定性的东西，他们都会更优先你。

#### P4: 全域挂牌，除了被动等待还要主动出击

我们曾经为已经自己挂牌卖了 2 个多月，再委托我们的房东做过一个关于他房子周边 1 公里中介店的走访调研。25 家中介店里，8 家没有挂牌记录，有挂牌的 17 家中介里出现了 5 种不同的价格。并且我们当面拜访的大多数中介，都不熟悉这套房子的详细信息。

序号	中介店名	地址	联系人	你们有挂	挂牌价格	详细信息	房屋照片	你自己有没有去看过这套房子?	你知道你有同事去看过这套房子吗? 或者在给客户推荐这套房子?	你跟房东联系过吗? 房东好讲话吗?	其他问题
1	谷实房产	上海市	洪理想	没有	无	不完善	没有	没有	没有或不知道	没有联系过	没有挂牌
2	塘鹅房产	上海市	陈琦	有	498	有	没有	没有	拒绝回答	拒绝回答	无
3	同策好房	上海市	王利军	没有	无	不完善	没有	没有	没有或不知道	没有联系过	没有挂牌
4	永轩房产	上海市	钱旭日	没有	无	不完善	没有	没有	没有或不知道	没有联系过	没有挂牌
5	易居友友	上海市	马光磊	有	490	有	有	没有	没有或不知道	联系过	无
6	申康地产	上海市	何丽丹	有	495	有	有	没有	没有或不知道	联系过: 房东直接	无
7	锦友地产	上海市	户敏	没有	无	不完善	没有	没有	没有或不知道	没有联系过	无
8	易居友友	上海市	宗学芳	没有	无	不完善	没有	没有	没有或不知道	没有联系过	没有挂牌
9	住商不动	上海市	涂平	有	495	有	有	没有	没有或不知道	没有联系过	无
10	中原地产	上海市	欢欢	有	495	不完善	没有	没有	没有或不知道	没有联系过	无
11	永轩地产	上海市	催文生	有	495	有	有	有	没有或不知道	没有联系过	无
12	Q房网	上海市	张情情	有	520	有	有	没有	拒绝回答	没有联系过	无
13	美凯龙爱	上海市	关聊致	有	495	有	有	有	没有或不知道	联系过: 他朋友和	比较难卖
14	易居房产	上海市	姜朋	没有	无	不完善	没有	没有	没有或不知道	没有联系过	没有挂牌
15	美凯龙爱	上海市	陈梦莲	有	495	有	有	没有	没有或不知道	没有联系过	无
16	住商不动	上海市	刘燃	有	495	有	有	没有	没有或不知道	没有联系过	无
17	鸿欣地产	上海市	李森	没有	无	不完善	没有	没有	没有或不知道	没有联系过	无
18	中原地产	上海市	谢淑珍	有	495	不完善	有	没有	没有或不知道	没有联系过	不能推外
19	家合房产	上海市	阿辉	没有	无	不完善	没有	没有	没有或不知道	没有联系过	无
20	德到房产	上海市	雷庆	有	494	有	有	没有	拒绝回答	没有联系过	态度不好
21	中原地产	上海市	戴亚亚	有	495	有	有	没有	没有或不知道	没有联系过	无
22	我爱我家	上海市	肖康桥	有	520	有	有	没有	没有或不知道	没有联系过	后期可以
23	瑞阳房产	上海市	小娜	有	520	有	有	没有	没有或不知道	没有联系过	房子图片
24	几市置业	上海市	李继涛	有	520	有	有	没有	没有或不知道	没有联系过	无
25	爱米房产	上海市	刘朝阳	有	520	有	没有	没有	没有或不知道	没有联系过	无

建议所有的房东们，只要你有时间，茶余饭后就可以多去中介店走一走，跟中介们多交流：向他们介绍一下房子的情况，邀请他们来家里拍照，欢迎他们带买家来看房。遇到聊得来的中介，还可以主动给他转点钱，让他把房子发发朋友圈，发发公司群。

搞定了周边中介，就要继续往外扩张了，去**对标盘**周边，继续跑店。特别是标的稍微大一点的房产，因为你的意向买家，很有可能来自于其他的板块区域。

很多房东都认为：“现在科技这么发达，我一挂牌进入系统，不应该全上海的中介都知道我的房子了吗？”

确实是这样，全上海的中介都能查到你的房子（只要他们想查），但能查到并不代表先知道，知道也并不代表会优先推荐。就像在淘宝网出售的商品，理论上卖家只要上架成功，就是**全网可见**，但是大多数买家在选购商品时，也并不会翻到第 5 页。

有一个 case 是在静安大宁板块的大四房，我们在周边中介店和内环的对标盘周围中介店做了一次又一次的拜访和推广。就有很多家的中介表示：其实之前也有在系统里查到过这套房，但因为不熟悉具体的情况，所以没有去看过。现在见到你们一次又一次地过来，我就放心带客户过去了。



大部分买家，在实地看房 20 套之内就下定了，有些可能就看个 3-5 套，那如何让我们的房子成为这 3-5 套，主动出击很重要。

### P5: 价格都是谈出来的，说不定就有惊喜

当意向买家出价后，就走向了卖房过程中的最后一场硬仗——谈判。这个案例是售出了一套位于松江九亭的小三房，买家最开始的出价低于房东预期 20 万，最后高于房东预期 20 万成交。

当时中介告知：客户出价 630 万，希望面谈。因为这个房子各方面没有硬伤，房东也是特别急于出手，心理预期是卖到 650 万以上。那么这一个出价过低的买家，其实是可以拒绝，再坐等下一个出价的。

但我还是建议房东一起去和中介、和买家见面聊一聊，就当去看看市场的情况。且这位房东也是一个非常明事理的人，他说中介也在卖力的推荐，如果我们人都不过去的话，会打击了中介的积极性。

所以这一次面谈，本是一次没有太强烈成交目的性的谈判。和买家见面后，我就跟房东两个人如同唱双簧一样，你一言我一句，从大行情聊到小板块，从小区聊到户型，对房子进行花样夸夸，姿态异常轻松。

谈了近两个小时，买家逐步将价格从 630 万提升至 650 万，我们分析：买家很有诚意，中介也很想成交，但价格加不上来，那也就这样吧。今晚的目的已经达到：当前的行情是大概率能随时能以 650 万卖出。收拾收拾，准备回家。这时候，买家看到我们起身离开，可能是也确实喜欢这套房子，又将报价提高到了 660 万，问我们，卖不卖？

此时我跟房东都已经走出门店，坐在车里盘算，660 万，确实是一个值得认真考虑的价格了。但想来想去，还是没有答应。原因：一是在谈判桌上没有实质进展，买家在临走时加价 10 万，算是比较冲动的行为，我们无法判断会不会有变卦的风险。二是我们仍然坚信这套房子在日后也能从容地以 660 万出手，倒不必在今日急于一时。

得知我们再次拒绝，买家可能也上头了，问我们到底多少钱愿意卖，然后一口开出了 670 万的价格。我和房东赶紧跟中介说：快去稳住买家，我们回去签字。

回家的路上，中介给我们发消息说：买家是他的老客户了，当时给他说最高也只能接受 650 万。他也没有想到，最后能这样成交。

谈判是非常考验人心态和判断力的博弈游戏，在谈判的过程中，理性保持对房子的判断，不要怕错过这一次机会。但是，也别放过每一个意向，不放过每一个成交的可能。

## P6: 用钱生钱，必要时再多给一点激励

前面提到过新江湾城的那个成交案例，因为 4000 万的挂牌价，我们吸引到了出价 3500 万的买家进行面谈。第一次见面基本确定了付款框架和互相的意向，等买家回去确认好资金的到账时间，我们开始约第二次谈判。经历了前前后后超过十个小时的马拉松式谈判过程，最后买家的出价稳定在了 3550 万，各项条款也都已商议稳妥，房东也已经愿意签字。

房东很满意，毕竟已经超过了他最初的期望价格，付款也是非常优质的一次性全款。但因为我们是和买家分开的两个会议室谈判，我们也不确定买家还有没有价格空间，就在这样的最后关头，我们说服房东，请中介在 3550 万的基础上再去争取一下价格，超过的部分愿意拿出 4 成给中介做奖励。最后成交，就是如上文说的 3620 万。

*为什么看似谈无可谈时，中介还能争取到更高价格？*

这里就要从中介的角度来思考，中介这样的买卖老江湖，他大概率在开始就知道了买家的预算还能再高那么一点点。但他一般会帮房东把房价加上来吗？他不会。

对于中介来说他更在意的是这笔交易能够顺利完成，既然 3550 万房东已经答应，为什么非要去提高到 3600 多万。

但“利益”就是驱动机器。

## P7: 结语

卖房太不容易了，如果不是签署独家，没有任何一家中介会主动投入 100% 的精力去维护房源。这时候房东一定要对各个中介公司进行主动的全方位管理：从前期的营销方案、宣传文案，到中间的带看反馈，定期复盘市场动态并调整策略，再到意向客户的谈判准备、预案管理、谈判过程的配合，每一个意向都要认真跟进，努力争取，绝不能浪费。

除此之外，还要懂得协调各家中介的关系，知道该信任哪些，防着哪些。有时候最大的对手不是周边其他竞品房源，而是成事不足败事有余、自己没客户，看到别家快成交了，就来捣乱撬边的无良中介。真是每一步都不能出错。

愿所有房子都能有好的归宿。