

部员工发放补贴,示意员工把家人带去看房,营造一种项目火热的假象。”一位房地产中介告诉新金融记者。

价格

陈宇告诉新金融记者,这个圈子里什么人都有,有闲在家的退休大爷大妈,有建筑工人,有无业青年,甚至还有在校大学生。一位“房托”在网上讨论称:三四线城市一天60元到100元不等,中午还管饭。很多家里看孩子的爷爷奶奶没事就去给开发商们充人数,看着开盘人气旺得不行,其实真不知道这里有多少“房托”,有可能超过你的想象,毕竟开发商钱多的是,请这些人一天的钱都没有一个广告费高。

请“房托”的除了渠道公司,还有中介。陈宇透露,此前一个知名的中介一个月卖不出去一套房,于是就花钱请人看房完成看房任务。

“房托”都会有“出场费”,这个“出场费”不是固定的,不同的角色费用不一样。拖家带口来售楼处的费用最高,这群人在售楼处里面烘托气氛,抢着认购,营造出火爆的气氛,让来看房的真客户感到成交量高,不急着订房好房源就没有了的紧张感。

据了解,“房托”大概分为三级。最底层的是那种站街上发传单、拉客人进售楼

处看房的“房托”,圈子里称他们为“小蜜蜂”,他们把人拉进售楼处就算是成功,至于房子有没有卖出去则跟他们的业绩无关。一般来说,大学生兼职做“小蜜蜂”比较多。因为大学生从年龄上看还太年轻,看起来不像是随时能掏钱买房的购房者,所以他们在“房托”等级中只能处于末端,赚一天50—100元左右的报酬。

中级“房托”的工作就是排队,制造出一番楼盘很热销的气象。一天能拿到200—300元。进行到真正签字时,他们中的一些人可能会摇身变成“顾客”参与抢购。当然,这一步骤是需要额外加钱的。

更高级的“房托”,一天能拿到800—1000元,他们的任务不再是敲边鼓,而是要实实在在地忽悠刚需族买房。这就需要演技了。陈宇做的就是这一块业务。“我们在排队的时候会互相‘飙戏’,针对这个楼盘的学区、价格、地理位置、升值空间等敏感信息进行交流,让真客户觉得不买就亏了。但这些都是要提前做好功课的。你要对这个楼盘的详细情况非常清楚才能演得好,就像背台词一样地背资料。”陈宇说。

新金融记者在采访中了解到,“房托”这种日结兼职在兼职圈非常抢手。而渠道公司或中介那些“攒人”的中间商也能从中赚取不少的居间费。吴军给新金融记者举了个例子,比如“房托”每天的工资是300元,他能从中间每人抽取100元。此前,有导演的微博上有这样一条信息,大致内容是:“其公司的一个导演凭着

手里的群演资源为房地产老板提供房托,一年能赚200多万,比拍电影还赚钱。”

培训

“房托”不是换上衣服就能干的。要培训、彩排,有的还是很认真的那种。

一位曾当过“房托”的大姐给新金融记者讲述了她第一次当“房托”的经历。“当时一个小姑娘来接我,给我预演了几个问题,比如‘您是干什么的’‘您预算有多少’等等,她给我准备了标准答案,比如‘我是做金融的,手里有300多万,为孩子上学买房’。她强调看完就走,一定不要像完成任务一样问她‘可以走了吗’或者‘这样行吗’之类的问题,另外就是要自然、自信,代入角色,就跟真是要自己买房一样。”

据这个“房托”介绍,一些严格的公司会安排“房托”接受专业的培训,比如房地产销售知识、营销技巧、沟通方式等。具体来说,比如房子周围的配套,医院、学校什么的,充分了解房子的优势。大概培训几天之后,上岗之前还会有一场排练,就是让你跟一个假装买房的人搭话,看你能不能回答得不穿帮。通过考核才能上岗。

疫情期间,房产中介们开始尝试直播卖房的路子。网上“房托”也应运而生。陈宇介绍说,他的一个朋友最近接了一个活儿,在国内各大论坛,通过不太光彩的手法转移对高涨的房价不利的言论,看似客观地把开发商楼盘说得恰到好处。“这个活儿是按月结算工资的,帖子的点击回复越多工资就越高,另外,对于发帖人走心发的帖子,公司也会按字数给钱,这些都是事先说好了的,没有统一价,双方认可就行。”据陈宇介绍,下一步他要转型了。现在一些售楼处开始搞直播了,按小

小时计费。陈宇觉得,这是一个趋势,既迎合了直播的风口,又能节省开发商的营销费用。

圈子

每个行业都有自己的圈子,“房托”尽管搬不上台面,但也遵循着游戏规则。一位房地产中介告诉新金融记者,有的渠道公司要求“房托”必须是熟人拉进去的,必须知根知底才能上岗。

在吴军看来,那些只是帮忙现场聚人气的,算不上真正意义上的“房托”。那种在最后时刻煽风点火让客户拍板下单的才算。“有时候,‘房托’也可能变成真客户。有的‘房托’本来是兼职赚钱去的,到了真看上了房子,就订下了。请‘房托’这个事,看似渠道公司花了钱的,其实他们也不傻。算个账,100组假客户,成本也就1万—2万块钱,就是有1%的转化率,开发商也是赚的。”吴军说。

在这个圈子里,中介的身份是多样的。“对于一房难求的房子,你没办法订上,交10万我就能帮你订上。”一位中介对新金融记者透露,赶上摇号购买的时候,运气好的话他们能赶上号头,一个号头费大概几万到十几万元不等,通过出让号头也能挣一笔费用。

在这个圈子里,也有资源之争。这里的资源就是“人”。一般开发商会和多个渠道公司合作,渠道公司有固定的“房托”资源,争抢激烈。

鉴别“房托”的方法也很简单。售楼处很多人排成一条长长的队伍等候领号,但真正想买房的客户会拿着号牌找楼盘的销售人员询问。而受雇用的“房托”不会参与额外的活动,一旦领取了号牌,完成了“任务”,他们会立刻离开现场,完事了就拿钱走人。业内人士建议,“房托”频现也说明房价还有可挤压的空间。只要购房者能保持头脑清醒,就不会轻易被卷入抢房大军中。另外,对“房托”还需要更大力度的整治。

(尊重受访者意愿,本文涉及采访对象作化名处理)

