

市场“疯狂”时代不再 售楼顾问高薪“大跳水” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/228/2021\\_2022\\_\\_E5\\_B8\\_82\\_E5\\_9C\\_BA\\_E2\\_80\\_9C\\_E7\\_c108\\_228823.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/228/2021_2022__E5_B8_82_E5_9C_BA_E2_80_9C_E7_c108_228823.htm) 售楼行业，高薪收入成往事“低薪高奖”、“计件提成”一直是售楼小姐或先生的薪酬原则。在不同的板块和不同的销售公司，计件提成的比例大致在0.1% - 0.18%之间，按一套住宅总价20万元 - 100万元来计算，每成功推销出一套住宅，置业顾问可获得大约200元 - 1000元/套不等的收入。转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com>据说，在楼市旺销的情况下，业绩最好的置业顾问，月收入9000元 - 10000元很正常，最少的收入也有2000元 - 3000元/月。在高收入的吸引之下，售楼行业一时间人才济济。置业顾问，最近收入少了一半然而最近再碰到置业顾问的时候，他们的精神状态不免有些低落。据记者了解，购房者出于对购买负资产的担心，去年所谓的买房冲动已经一去不复返，如果说去年一个置业顾问可以在一个月內售楼六七套，那么现在可能只能售出两三套，甚至一两套。结果，置业顾问们说，“我们的月收入起码降低了三分之一，多的减少了二分之一，甚至少了三分之二的情况都不稀奇！”为了将自己的业绩赶上去，有置业顾问只要一见到客户，就直接把最好的房源先推销出去，结果导致一些较差的房源越发难卖，让开发商头疼不已。销售公司，考虑人性化的改革 记者昨天从一家楼盘的销售公司获悉，针对目前的销售难关，他们正在调整置业顾问的薪酬制度。该公司透露，考虑到置业顾问们的“死”工资只比政府规定的最低标准稍微高一点，非常状态下，已经酝酿出台新的人性化制度。细

节包括，将每人每月至少完成5套的销售任务降低到2套，从按人头销售业绩考核改为按照小组集体业绩考核。销售总监表示：“我们得实事求是，否则，大家都完成不了任务！”

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)