

售楼小姐高薪背后的无奈：长相漂亮却愁嫁(图) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/394/2021\\_2022\\_\\_E5\\_94\\_AE\\_E6\\_A5\\_BC\\_E5\\_B0\\_8F\\_E5\\_c123\\_394573.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/394/2021_2022__E5_94_AE_E6_A5_BC_E5_B0_8F_E5_c123_394573.htm) 高薪背后，售楼小姐们有着许多无奈 穿着不菲的套装，化着精致的淡妆，签着大额合同，拿着高薪收入这是很多人对售楼小姐的印象。当越来越多的人茶余饭后都在谈论房子时，售楼小姐自然也成了人们关注的焦点。售楼小姐究竟是怎样一个群体？炫目的光环背后，她们有着怎样的酸甜苦辣？请看记者为你揭秘。

辛苦 一天只吃一顿饭 皮肤白皙，身材高挑，售楼小姐刘韵给记者的第一印象是惊艳。“外人看到的都是光鲜的一面，其实做售楼小姐，最大的感受是辛苦。”毕业于四川音乐学院影视表演专业的刘韵说，她是家中独女，从小受尽宠爱。去年4月，不愿从事演艺事业的刘韵，参加隆鑫地产公司统一招聘，成为骏逸新视界小区售楼小姐。岗前培训、实习“踩盘”，虽准备充分，两个月后开盘时，仍忙得她差点打退堂鼓。看房的顾客多希望到实地看楼，因楼盘当时还在修建，没有专用电梯，刘韵只好带顾客走楼梯。低楼层还好，遇到二三十楼的高层客户，一天爬四五次下来，脚都“打闪闪”。但还不能歇，要忙着为客户讲解推荐，否则爬楼的罪都白受了。同在一小区售楼的薛梅说，一次，她带客户上工地看房，因工地堆满建材，穿着高跟鞋的她一不小心了脚。害怕客户知道后影响楼盘印象，薛梅一直忍着没说。回到办公室，她为客户倒水、讲解、分析。一小时后，客户离开，薛梅的脚已红肿。小区刚开盘时，每天要接待上百位客户，每天早上8时开门时，已有许多客户排队等候。晚上12时，还有人拿

着合同等着办手续。整天几乎不能停，也没时间吃中饭。那段时间，所有的售楼人员每天工作都在16个小时以上，直到晚上12时开总结会，才能边发言边吃方便面充饥，这也是一天里吃的唯一的一顿饭。完了，回家倒头就睡。售楼小姐最怕遇到“刁钻”的客户。一次，一位中年男顾客想买26楼一高层，他自己看后，第二天又带着老婆来看，第三天，还叫上了孩子一起来。没隔几天，该顾客又带着同事、亲戚来帮他参考。一月下来，他来了8趟。每次，刘韵都要陪着他爬26楼，还要为他讲解。多次看房后，该顾客仍犹豫不绝，不管多晚，随时都给刘韵打电话，咨询房子的细节，却始终不下订单。最后，刘韵只好告诉他，此房已卖。无奈单身比例非常高付出总有回报，据了解，在开盘、节假日等销售旺季，售楼小姐月收入多在1万元以上，无房可售时，只有千元左右的底薪。在重庆，一名成熟的售楼小姐，平均年薪可达10万元左右。卖别墅或业绩较好的售楼小姐，年薪可达20万元以上。在北京、上海等大城市，年薪百万元的售楼小姐更是不少。长相漂亮、收入颇丰，条件优越的售楼小姐很多却愁嫁。刘韵说，她有十多个朋友都是做售楼小姐的，平均年龄25岁左右，最大的已近30岁，其中90%都是单身。在市内某代理公司做售楼小姐的杜萍(化名)说，她这辈子可能只有单身到老了。毕业于教育学院的杜萍原是某小学老师，嫌教师收入太低，4年前，杜萍放弃“铁饭碗”，瞒着家人下海做了售楼小姐。底薪800元，卖一套房有数百至千元不等的提成，杜萍非常满意。2003年，入行不久的杜萍遇到重庆楼市第一次“发飙”，短短两个月，房价上涨近千元，许多人排队买不到房。当时，公司管理还不太规范，杜萍学着同事，借了5万元

偷偷炒房号，3个月便赚了6万元，相当于她以前工作5年的收入。很快，杜萍在南方花园按揭买了一套80平方米的两居室，过起了有房族的生活。因销售能力突出，杜萍常跟着公司大盘走，年收入一直稳定在10万元以上。如今，她已还清房款，又买了一套40平方米的小户型出租。虽此，杜萍说，她的生活并不美满。刚做售楼小姐时，她和男友感情还可以。后来男友嫌她工作太抛头露面，她又不愿放弃高薪，两人最后分手。之后，杜萍交过两个男友，一个是公司职员，收入不到她的一半，每次两人在一起，她都小心翼翼，生怕伤了对方自尊。维持了半年，两人都觉累，杜萍从此不愿再找比自己收入低的对象。再后来，杜萍经朋友介绍，和一个在朝天门做批发生意的小老板恋爱，但始终觉得格格不入。最近3年，已29岁的杜萍不再轻易谈感情。下班后，她常和朋友聚餐唱歌，休息时相约去郊区，定期做美容，买昂贵的化妆品，实在没朋友陪伴，她就到超市买只鸡，自己煲汤喝，尽情享受精致的单身生活。她说，身边和自己一样的售楼小姐比比皆是。

充电忙着兼职和转行 杜萍说，她做4年售楼小姐，已是这个行业的“老资格”售楼小姐是个生命力较短的职业，因工作时间和待遇不稳定，加上辛苦、委屈等原因，很多人干一段时间后就会转行。所以，做售楼小姐吃的是“青春饭”，充电转行为以后做准备，是她们入行不久就听到的教诲。做售楼小姐难，除了要有充分的体力陪客户爬楼梯，还要懂得理财、装修、心理学等多方面的知识。现在的客户素质越来越高，许多人都是多次置业，有些比售楼小姐还专业，这让售楼小姐压力很大。因房价飙升，老百姓对开发商充满怨气，遇到小问题，他们常把怨气撒到售楼小姐身上。因

此，能忍气受委屈，也是售楼小姐的基本功之一。在大坪奥园名郡做售楼小姐的陈莎莎是学经济管理专业出身的，她说，她认识的售楼小姐，有人自己开网店，有人与别人合伙投资做生意，还有人积累一定人脉和资金后，自己开代理公司售楼……30岁以后，大多数人都得转行。最近，陈莎莎也忙着学习策划、管理等知识，已做到项目主管的她，希望能在30岁以前成功转到后台做管理或策划。辛苦工作，尽情享受，小心打算，忙碌里带着精彩，精彩中藏着无奈。杜萍说，这就是售楼小姐的真实生活。(记者 张一叶摄影报道)

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)