

房仲維基百科

房仲術語

1. 一般約：就是指「一般的委託物件」，只要是一般約就表示屋主在給你委託的期間也可以委託給其他品牌或是房仲來銷售房子的合約。

2. 專簽：就是指「專任委託物件」，只要是和屋主簽訂專任委託合約的話那就代表著他只讓特定某位或是某房仲品牌銷售。

PS：這邊要特別注意的是若私下由他牌公司或第三方成交的話，屋主須賠償已簽訂專任合約的房仲公司仲介服務費喔

3. 開發：仲介用各種方法找到屋主並提供委託銷售之服務的階段稱之為開發。

PS：開發方式有非常多種類，像我教學文章中提到的 雞蛋開發法就是其中一種

4. 銷售：意指仲介開始砸 591 廣告、臉書廣告或是各種於市場上銷售的行為我們稱之為銷售

PS：這個階段仲介不只要花很多的錢去做廣告更幾乎要隨傳隨到，有許多的房仲都是「成也銷售；敗也銷售」所以大家在銷售階段一定要建立好正確的心態喔！

5. 議價：意指仲介將價格與買賣方調整至實際層面，使買賣方都可以接受的階段我們稱之為議價。

PS：這也是許多房仲們最想學習的一關，我在基本功實戰班中都有教（偷偷打廣告哈哈）

房仲維基百科

房仲術語

6. 掃街：有時也會叫做「掃街派報」或是「駐點派報」，指的是是開發的其中一種方法，是業務以沿路發傳單跟名片的方式找尋客戶

PS：我很推薦剛入行的房仲新人去「掃街」因為不僅能學習與人的互動，還能了解附近的商圈跟生活習慣喔！

7. 拉五同：意思是「拉攏 5 類人作為淺在客戶」的簡稱，而這 5 類人分別是同好、同姓、同鄉、同校、同事。

PS：拉五同這個技能可以說是只要是開發業務都一定要會的技能喔！而練習的最佳方式就是多聊天！練習聊天！

8. 斡旋：當今天買方有意願買房子時會先預付給房仲業者所謂的「斡旋金」，而房仲就可以拿「斡旋金」做為與屋主談判的籌碼，若屋主同意成交，此斡旋金即轉為訂金，反之若無成交則會將斡旋金退還給買方，所以你也可以將斡旋理解為「暫時的定金」或是「議價保證金」。

9. 收斡：是「收取斡旋金」的簡稱，一般在與屋主談判時會說「以收斡」來代替買方向屋主表明購買之誠意。

PS：當房仲到這個步驟時即表示離「成交」不遠了！這時記得要比平常還細心不然好不容易收到的斡旋金也有可能退回喔～

10. 開胡：指醞釀很久之後終於成交的狀況或是或當月成交的第一間。

房仲維基百科

房仲術語

11. 冒泡:指仲介完成交易成功替屋主賣掉房子或替買方買到房子後獲取的服務費的狀況稱之為冒泡。

12. 處女泡:意指入行當房仲後「成交的第一筆交易」。

PS:通常大家會跑來恭喜你然後叫你請客

13. 半泡:又叫做「半蛋」,由兩人一起合作成交,通常合作方式為一人開發物件,另一人完成銷售,獲得的服務費、服務費由兩人均分。

14. 全泡:又叫做「獨泡」也叫做「全蛋」意旨開發銷售都由同一人完成並成功銷售,服務費一人獨得。

PS:這也是阿濱我一直以來最喜歡的成交模式!

15. 大砲:意旨成交高總價的案件後獲得超高服務費的狀況我們稱之為大砲。

PS:大砲的定義每個人不太一樣,對我來說只要淨賺 50 萬以上就算是大砲了

16. 蘋果件:又叫做「A案」,指的是那些低於市場價格的物件很好成交的物件。

17. 芭樂件:指的是那些很難成交的物件。

房仲維基百科

房仲術語

18. 踩線：指當有其他仲介利用各種方式，去打探同行物件並搶走同行的客戶，而這時被搶的房仲就會說出「被踩線了」來表示受到同行的侵犯，所以踩線一詞你也可以理解為搶客戶。

PS：踩線雖然聽起來是不好的事情，但這件事本身並不違法，而因為台灣房仲人數眾多，所以利用「踩線」來蒐集屋主的狀況在房仲界已經是一種常態性的方法了～

19. 跑募集：意旨房仲開始蒐集屋主資料並開始出發找屋主時所付出的行動我們稱之為跑募集

20. 小蜜蜂：又叫做「貼小黃」意旨在路口變電箱以及電線桿上貼上彩紙小廣告的行為

PS：各位要注意！後來環保意識抬頭所以這種貼「小蜜蜂」的行為是違法的！所以請各位不要再貼小蜜蜂了喔，不然你們店長會被環保局請去喝飲料。