

我,川北山裏娃,移民美國 做房產中介年入 300 萬

我叫李林 @海納愚夫,1972年8月出生,現在美國洛杉磯定居。

我出生時,因有先天殘疾,差點被丟屎桶裏活活。讀書時,很多人瞧不起我,常被欺辱。有次氣急了,我提著菜刀去砍欺負我的人,從此就沒有人再敢欺負我了,這讓我懂得了剛強的意義。

剛強性格成就了我的事業,從在國內賣味精到去美國賣房子,從年收入30萬人民幣到50萬美金。我的剛強,讓我從大山走到縣城,走到省城,直到飄洋過海到美國洛杉磯定居。

從軟弱自卑到剛強,由剛強到不認輸,我的人生因此變得不平凡。

我家住四川北部南充市雲山縣屬下的壹個小山村,父親曾當過兵,跟母親都是靠種地為生來養活壹家人的農民。

我生長在壹個大家族裏,父親有壹個哥哥,壹個弟弟,兩個妹妹,我的堂兄弟和表姊妹算起來壹共有20多個人。

我是唯壹壹個靠讀書跳出「農門」的人,算是為整個家族「光宗耀祖」爭了光。但是,我出生時卻差點就沒有機會留在這個世上。

奶奶告訴我:「妳生下來手就有殘疾,爸爸嫌棄,恨不得把妳扔到屎桶裏活活死」。我不知道是怎麼活過來留在人世間的,奶奶到去世都沒有告訴我。父親卻對我說:「那是騙妳的。」奶奶的話可能是騙我的,可是,我被人嘲笑欺負卻是實實在在的。

因為手有殘疾,我讀書的時候,總被人嘲笑欺負,很自卑。物極必反,就像彈簧壹樣,壓縮到了極限,反彈就更厲害。



有次我借住在親戚家裏,隔壁有個和我差不多大的男孩,老欺負我,我抓起壹把菜刀就追著去砍他。看到他嚇得屁滾尿流地逃跑的樣子,真解氣。從那以後,就很少有人欺負我了。

我明白了「人善被人欺,馬善被人騎」的道理,做人不能太軟弱。從此,我的自卑裏生出了剛強的意志來,貫穿壹生,至今享用。

殘疾的手成了我的座右銘,隨時提醒我,只有刻苦讀書才能改變命運出人頭地。所以,我讀書的成績壹直都很好,除了讀初中貪玩留過壹次級以外。中考時,我通過了縣裏的中等師範學校預選考試。

到縣城考試,離開前面是山,後面是山,山連著山住在半山腰的家時,我非常激動。

我到了周圍沒有山,開門就見人,夜夜燈火通明的營山縣城,參加考試時,山裏娃眼界大開,就不想做「井底之蛙」,有了「鴻鵠之誌」,厭惡起讀師範來。

我想:中師畢業後,還得要回山裏的村小去教書,還要以大山為伍,有啥前途?不如搏壹搏,尋找更大的空間,躍上更高的壹個臺階。於是,我就復讀壹年準備再次參加中考。1991年,我以全校第壹名的成績,考上了四川商貿學校,學文祕專業。

從營山縣到德陽市,果然就上了壹個臺階,市區和縣城的繁華比較起來,是不言而喻的。但是卻給我的學習生活帶來了困難。

在商貿學校讀書時,我更加勤奮努力,除了學習專業課程以外,我還給自己加碼,每天必須背壹句名人名言,背兩首古詩。

背誦都是在早上完成,同時跑步鍛煉身體,這樣,消耗量大,又加上我當時19歲,正是長個子的時候,每天早上,我要吃8個饅頭2兩稀飯才夠。

這樣壹來就發生了經濟危機,父母靠臉朝黃土背朝天種地的微薄收入,只能維持家裏的基本生活,拿不出錢給我。我只能自己救自己。

當時正是改革開放下海經商剛興起的時候,市場經濟開始萌芽,我就有了經商的念頭。我到副食品批發市場去批發壹些小食品拿到學校來,課餘時端著面包、蛋糕等各種零食,放下尊嚴挨個到壹個個學生宿舍去推銷。

後來學校禁止了,我就去批發服裝,到德陽市各個中專學校去推銷。可惜的是,最信任的同學介紹的單子,卻連本錢都沒有收回來。這還不算,更慘的虧本還在後面。

那次應壹個體育委員校友的要求,讓我去進壹批運動服來交給他賣給學生,他可以提成。誰知道,我投入所有的本錢去成都把貨拿回來,他賣給班上的同學後,卻以收不到錢為由,將本錢都給我吃掉,壹分錢都沒給我。

當時,正是學校的收費期,拿不出壹分錢來交費,我真是叫天不應叫地不靈!

還好,學校財務主管見我手有殘疾,實習期間在他那裏幹事時,我又勤勤懇懇踏踏實實,給他留下了很好的印象,就給我申請了免費,讓我度過了難關,使我終身難忘。

因為我在商貿學校讀書期間,有28斤的糧票和二三十元的生活補貼,基本上夠生活了,我把讀書期間賣貨賺的錢都積攢下來,從不亂

花。畢業後,我還為家裏還完了壹萬元的貸款。正是這壹段特殊的經歷,成就了我後來的壹番事業。

1994年7月,我22歲時中專畢業了,那時候,大專畢業生是包分配的。我被分配到了南充市房產管理局,可高高興興地去辦入職手續時,卻被兜頭澆了壹盆冷水。

主任壹看我是壹個手有殘疾的人,就直接把我推掉了。我欲哭無淚,只好回家等待重新分配。

回家苦等了幾個月,我又被分配到了壹家味精廠,裏面絕大多數都是殘疾人。實習期滿後,我進入了廠辦公室當文祕,算是專業對口了。

我在辦公室寫計劃、總結、發言稿,發放辦公用品,端茶遞水掃地抹屋,實在無聊,與我的遠大理想產生了衝突,常常在內心幹架。掙紮了三年,因為我在學校做過小生意,又想增加壹些收入,就主動申請到銷售科工作。

1997年,廠裏派我到西安去做銷售代表開發市場。我從來沒有出過遠門,而且廠裏也沒人願意去,心裏有點打怵,後來想到做人不拼怎麼會贏,我就橫下壹條心來到了西安。

到了才知道比想象中要艱難得多,要在壹片空白中開拓出銷售渠道來,就像在布滿荊棘的荒山拿著砍刀開路壹樣。

7、8月,在夏日炎炎的熾熱裏,我騎著單車帶著味精,跑遍了西安市區所有的農貿市場和絕大多數大街小巷的餐館,汗流浹背口幹舌燥,面對形形色色的老板,強裝笑臉推銷,遭遇了數不清的拒絕和冷遇。

記得有壹次,為了推銷味精陪老板打牌,輸光了身上的錢,尿急,上廁所竟拿不出5毛錢來,趕緊丟下自行車,憋著尿到處去找不收費的單位廁所,而不收費的廁所又很少。

還有壹次,我們三個人打車回住處,上車壹摸兜裏沒錢,全都輸光了,只好直接扔幾包味精、雞精給司機抵車費,這才回到窩裏來了。這些經歷至今歷歷在目。

不過,失與得是相輔相成的,在艱苦奮鬥的同時,我獲得了豐厚的經濟回報,我的銷售收入是文祕工資的4倍多。

在西安艱苦奮鬥了三年,我終於打開了味精的銷售渠道,站穩了腳跟,讓那些不相信我會成功的人,不得不刮目相看。想不到,這給我後來的發展竟創造了壹個很好的條件。

2000年,味精廠通過改制,國企變成了私有企業,我也下崗了。許多人下崗後,為了生活四處尋找工作,甚至有的人整天沉溺於賭博,搞得家破人亡。

我因為有了銷售的資源和渠道,由銷售代表變成了總代理,身份由國企職工變成了個體戶。從此,我由為公司工作變成了為自己打工,實現了蛻變。

我潛心開拓市場,不遺余力打拚,奮鬥了幾年,占領了西安味精銷售的大部分市場。後來,我又發展了8個大的代理商。至此,我每年的銷售額都在幾百萬,可以穩定地賺30萬塊錢。

銷售穩定後,我只需安排發貨、收錢、轉款,每月只工作兩三天,每天都睡到自然醒。其余時間,我每天上午打打乒乓球,下午喝茶看看書,日子過得很悠哉。

然而骨子裏的剛強性格,又讓我的內心躁動不安起來。有人說:「不要在該奮鬥的年紀選擇了安逸,要知道混下去容易混上來難」。

我從壹個山裏娃走到了縣城,走到了市區,又走到了省城,現在正是人到中年年富力強時,為什麼不去看看更大的世界呢?

從事業上來說,我每年掙個二三十萬元就頂上了天花板,再也沒有發展的空間了。於是我想到了出國去,到更大的舞臺去施展拳腳。

經過壹番考量,2012年,我把西安的所有生意以50萬元的價格賣給了壹個朋友,移民到了美國洛杉磯。

剛到美國時,人生地不熟,英語水平只局限在初中學過的ABC上,真讓我抓瞎。我壹邊去找事做,壹邊到機場去接人,以保障我的生活開支;壹邊到語言學校去學英語,盡快克服語言障礙。

我每天6點鐘出門去接人,晚上到語言學校學英語,百分之九十的單詞都不認識,要背記,每天晚上12點後才睡覺。

有次累得直接就昏倒在路邊,被同學送到醫院躺了兩三個小時,花了600多美金,真是雪上加霜。

在接機時,有人需要住宿,我從中發現了商機,就去房東那裏租來房子,裝修後改成旅館租給客人,我成為二房東收租金賺錢。這樣才度過了初到美國時的經濟危機。

我壹邊當二房東壹邊上語言學校,逐漸站穩腳跟後,通過當二房東的實操經驗,我看到洛杉磯的房產中介大有文章可做,從中找到了我的職業發展方向,就決定做房產中介的生意。

做中介首先要辦執照,我就壹邊學習英語,壹邊背誦有關地產中介執照的考試題。我背了1500道題,通過三個月努力,終於壹次性考試拿到了地產中介的營業執照。

2013年8月,我拿著執照去加盟了地產經紀公司,成為了壹個地產中介自由經紀人。不久,我就有了賣二手房的第壹單生意。

剛到洛杉磯時為了交流,為了學習英語,我在論壇上寫文章、寫小說發表,這個買家實際是論壇上我的壹個讀者,是個安徽人。他聯繫我,要我在老華人地區阿克裏亞,給他買壹

套八九十萬的房子。

我那時還不太懂看房子,就找了壹個合作夥伴,把那個地區從七十、八十、九十到壹百萬的房子都搜出來選擇,仔細甄別,最後給他選了壹套八十多萬的三房獨立公寓。因為他要得急,很快成交,不到兩周他就住進去了。

他非常滿意,我們至今還是朋友,其實那單生意我根本就沒有賺到錢。但是我從中看到了怎樣做生意才能讓客戶滿意,才能讓我的事業能夠做到可持續發展。

完成第壹筆交易後,我的地產中介公司開始正式運作。

首先是找房源。這是根本,無源之水是不會源源流長的。我剛來洛杉磯,無法全面了解情況,對房產的地段、環境、種類等知之甚少,因此我只能選擇與別人合作。

壹單生意地產經紀公司拿去20%後,合作夥伴拿去40%,利潤很低,再除去各種開支,根本就賺不到錢。所以,第壹單生意我只賺到了實操經驗。

可能是命中註定,後來遇到壹位珠寶商大哥,成為了助我的貴人,給我創造了獨立運作的條件和勇氣。

他要買壹套房,竟特地買了壹輛新車,帶著我壹起看了20多天的房子。我們壹同把洛杉磯的房產情況進行了壹次深入的瞭解,把新區和老區都看了壹個遍,期間的汽油費、吃喝費等等,他全程買單。

成交後,我們成了最好的朋友,他出遠門時,把車鑰匙和家裏的鑰匙都交給我保管。

但有了房子沒人買也是白瞎,因此,尋找忠誠的客源也是我們這行的根基,美國有執照的地產經紀多如牛毛,錢不是妳的,房子也不是妳的,別人憑啥來找妳買房子?我要做的就是讓人盡快了解我,知道我是什麼人。

感謝互聯網和我的文祕寫作基礎,讓我有和陌生人交流的工具。我在各大論壇上發了《壹個中年人的旅美紀實》美國生活連載文章,把自己怎麼在國內賣味精,又怎麼來美國賣房子;賣房子時,又怎麼去給人選房子,怎樣談價格,又辦了哪些事;老老實實,真心實意敘述出來,毫不隱瞞。

我寫了壹個100多萬字的連載,每天堅持更新。由於寫的都是親身經歷,情真意切,有個客人告訴我說:「我昨晚看妳的文章看到了三、四點鐘,今天就來找妳看房買房」。那個珠寶商大哥就是看了我的文章後來找我的。

就這樣,來找我買房子的人逐漸增多,保證了手裏的房源能及時出手,也減少了房東的後悔率。

有了房源和客戶,還得誠信經營,與客戶交朋友。老實說,美國的房子絕大多數都存在或多或少問題,要麼靠近主幹道、高速路,要麼路沖,要麼格局、屋況有問題,買到這些房子,再次出售必將遇到麻煩,我要把房子的真實情況告訴客戶,讓他們自己決定。

美國只有10%的優質房,別的中介可能不會告訴人,但我要告訴客戶。遇到賣方市場房屋搶手時,很多人買到有問題的房子,我都要提醒我的客戶千萬別沖動,要冷靜,目的是讓他們避免損失。

和客戶交朋友不是口頭說說,或者送壹些禮品就能辦到的,而是要真心實意為他們辦事,站在他們的角度考慮問題。

有壹個客戶,他的孩子曾遭到過綁架,為了保證決定安全,要我在某個地區給他買壹套房,孩子要在那裏念書。

他的要求是:只能要公寓房,不能要頂層,也不能要底層。按照他的要求,我從治安情況到上學方便認真考慮,在我們看過的二、三十棟房子中,為他在那個地區附近,選了壹套房三層的第三層公寓樓。

客人非常滿意,他母親只要到洛杉磯來,都提著禮物來看我。我的客戶到洛杉磯來,都來我家聚會,有時吃住就好幾天。就這樣,我的生意逐漸興旺

起來。

賣房子的時間長了,我又發現了壹個新的門路。在加州,我發現竟然有45%的租房群體,加州有壹千多萬個家庭,意味著有450萬個家庭要租房住。

這個市場可真大呢!有的嫌麻煩,沒人願意做這壹塊,如果我壹邊賣二手房,壹邊管理房屋出租,豈不是更能長遠發展嗎?

於是,我壹邊交易買賣房屋,壹邊發展房屋管理出租服務,目前已經管理了70棟房子。為了更好保障房東的利益,我還成立了專門的房屋租賃擔保公司,比如租客出現經濟問題,不交房租,都可以找擔保公司賠償租金損失。

驅趕租客的律師費用,也由擔保公司承擔,解決了房東的後顧之憂。另外,我還開始做起了房屋投資的生意。做房屋的中長期投資是穩賺不賠的,美國的房子10到15年翻壹倍,20年後,我就可以獲得400%的回報了。

從2013年拿到執照到2018年這短短5年時間裏,我的地產公司,從成交壹套房到成交33棟房,交易金額從80多萬到2500多萬美金,收入從0美金到年入50多萬美金。我走過了壹段艱難的歷程。

現在,隨著業務的不斷擴大,我已經不再是單打獨鬥了。

人員方面,我聘請了三個專業助理:壹個負責房屋買賣交易;壹個負責房屋出租管理;壹個負責自媒體影音制作發布。我們還有專業的合作律師處理法律事務和糾紛。

隨著業務不斷發展壯大,今後如果哪個崗位缺人,我就繼續招人補充。宣傳方面,我除了繼續在論壇和社交媒體上寫文章,以及在自媒體影音平臺發視頻外,還在洛杉磯最大的廣播電臺每天都有廣告。

雖然,在美國地產經紀行業競爭激烈,存活率只要2%,不做大就死,但我決心要做大做強。活下去,靠什麼?我靠的就是誠信經營,廣交朋友,海納百川。

加州有450萬棟房子出租,管理這些出租房,每年3000美金左右的服務費用,這個市場該有多麼巨大?

我今年在發展上做出兩個戰略部署,壹是大力發展房屋出租管理業務,二是大力發展投資房買賣業務。短短幾個月已經初見成效,房屋管理數量增加了50%。

按照這樣的發展速度,三年後,房屋管理可以增加到500至1000棟。當孩子大學畢業後,繼承我的事業,持之以恆,20年後,能管理10000棟呢。

我要在美國地產經紀2%的存活中求生存求發展,靠的就是人品、智慧、能力。

這就是我,壹個殘疾人,壹個差點沒留在人間的人,壹個曾經自卑的山裏娃,從中國川北的大山裏走出來,走過縣城,走過省城,又遠涉重洋來到美國洛杉磯定居,壹路向前所走過的艱苦歷程。

從受盡屈辱到提刀砍人,從賣味精到賣房子,我練就了剛強的意志,不屈的信念。百轉千回,千錘百煉,走到今天,我終於可以揚帆遠航了。

孟子說:「富貴不能淫,貧賤不能移,威武不能屈」,這就是我的信仰。



<p>When Caring is Important TABONE KOMOROWSKI FUNERAL HOME</p>	<p>Since 1939 33650 Solon Road Solon, OH 44139 248-3320</p>	<p>Michael D. Komorowski, Licensed Funeral Director Cremation Services Available • Pre-Planning www.KomorowskiFuneralHome.com</p>
<p>從1939年起, 家族企業三代人 盡力為社區各族裔民衆提供貼心 葬禮服務八十餘年, 根據客戶意願 盡心策劃隆重儀式, 助逝者安息, 幫家人告慰, 讓親友釋懷</p>		
<p>人生老病死是自然規律, Tabone Komorowski 殯儀館為往生者送上最後一程... 現在環球華人服務公司與 Tabone Komorowski Funeral Home 合作, 為您提供一條龍服務。</p>		
<p>Our family serving you family 我們的家人為您的家人服務</p> <p>現任負責人 Michael D. Komorowski</p> <p>電話(Tel): 216-405 7819; 216-324 2959 地址(Add): 美國克利夫蘭 3500 Payne Ave., 1-B Cleveland OH44114 USA</p>		