



“小胖看房”张铭磊也会在线下活动中为上海市民置业安居提供专业、翔实的参考。

些藏在写字楼里的售楼处，只为确认最基础的信息……

2022年，因为在家的时间比以往多，张铭磊试水直播，想不到一下子就成了“小胖看房”的招牌节目。

“一年365天，我只休息10天，每晚在家直播3小时，一直从2022年坚持到现在。我生病或者做微创手术的时候，甚至在医院病房做直播。很多人会觉得我这样很辛苦，又是免费给大家咨询，何必呢？其实你不要把它当作一份工作，我觉得每晚可以在直播间看到很多新老朋友，我也可以和他们互动，这就是一个朋友聚会。如果每天都在聚会，而且顺手还能帮大家解决一些问题，我觉得是有意义的，而且是我感兴趣的一件事。”

难能可贵的是，张铭磊坚持“小胖看房”的直播内容实行“制播分

离”：“在我们这里，广告内容就是商业化内容，我们会标注这是广告，开发商也愿意在一个大流量平台上展示他的楼盘。而我们直播讲的内容要保持独立的客观性，如果你不这么做，你的读者、你的观众也不会愿意来看你。”

如果说四年前的粉丝更愿意问哪里的房子升值最快，那么现在直播间的粉丝往往是自住需求，所以问得更多是通勤的便利性、户型的差异，地段的规划和潜力等。可以说，在“小胖看房”直播间可以听到上海购房者最真实的心声。

做直播后，张铭磊发现进直播间的粉丝除了希望连线咨询以外，有些是进来了解一下信息，即便已经买了房也愿意到直播间听听。为了回馈那些经常到直播间的粉丝，张铭磊一开始采购了30辆自行车送

给高等级粉丝（连续出入直播间一个半月以上）。“当时高等级粉丝还不多，我们还送得起。后来高等级粉丝越来越多，我就想不如请他们吃饭，还能顺便认识一下，大家畅聊当下的房地产市场。想不到积累的高等级粉丝越来越多，每周吃一顿，吃到现在还没吃完。”

张铭磊把这个饭局称作“小胖饭局”。他和团队在上海中心城区挑了100家餐厅，全部吃遍后挑出20家，然后每周末中午的饭局就在这20家餐厅里轮流，每次张铭磊给这些线下见面的高等级粉丝提供免费咨询。

随着粉丝的黏合度越来越高，张铭磊推出了“小胖看房团”——他们包车请潜在购房者在某个节假日去看楼盘，不少购房者（往往是外地来沪给子女购房的父母）往往当天就能作决定买哪里的房子。

这么多年给粉丝提供购房咨询，遇到粉丝买房后维权怎么办？张铭磊如此回答：现在的新楼盘，99%会出现业主维权事件。我买的房子，小区内也有业主在维权，我偶尔也会提出一些专业理性的建议。这未必是开发商或者业主单方面的问题，可以看作是一次“共建”，大家一起把问题解决。

张铭磊这么多年都在做一件事：用最合适的方式，满足购房者的信息需求。而这也是让“小胖看房”行稳致远的简单秘诀。民