# 安家电视剧观后感范文

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-01-12

*从北京、上海、广州，到湖北、安徽，无论是链家、中原这样的连锁企业，还是在当地扎根十几年的中介门店，六六几乎全部跑遍，她用来自全国上下的大数据告诉观众，“你没看到的不代表就没有”。这里给大家分享一些关于安家电视剧观后感，供大家参考。电视剧《安...*

从北京、上海、广州，到湖北、安徽，无论是链家、中原这样的连锁企业，还是在当地扎根十几年的中介门店，六六几乎全部跑遍，她用来自全国上下的大数据告诉观众，“你没看到的不代表就没有”。这里给大家分享一些关于安家电视剧观后感，供大家参考。

电视剧《安家》，整个故事发生的背景，就在一家房产中介之中。原本这个行业，就跟大家的生活，有着密切的关系。这一次通过这部戏，也让观众们有了更多的了解。

在《安家》中，孙俪饰演的房似锦，是一名空降而来的房产中介店长。而男一号罗晋饰演的徐文昌，作为另一名店长，两人共同管理这家小小的房产中介门店。

其实这种规模的门店，在现实生活中，最被大家所熟悉、不论你曾经买房、卖房还是租房，或多或少，都跟这种类型的店面打过交道。

很多观众多少也知道，房产中介每成交一笔生意，都要提取不菲的佣金。如果是租房，通常是收取一个月，或半个月的租金作为中介费。

而如果是买房，情况则相对比较复杂。毕竟买卖房屋，涉及交易金额巨大，佣金各家规定有所不同。少则1%，多则3%。其实每一次交易，这个佣金比例，也可以谈判，视情况做出调整。

在电视剧《安家》播出之后，观众们最关心的，就是每一笔房子的成交。这部戏的故事发生在上海，房价高、交易金额更加巨大。作为房产中介的业务人员，能赚到多少钱，当然为观众津津乐道。

首先按照剧中的设定，孙俪饰演的房似锦，和罗晋扮演的徐文昌，两个人作为店长，也可以参与交易买卖。

他们不但能从整个店的利益中获得提成，而且还可以从自己经手的单子里，获得佣金分成。

那么从《安家》开播至今，房似锦到底赚到了多少钱呢?我们可以来简单计算一下。

首先房似锦卖出的第一个房子，是将宫蓓蓓家的旧房，卖给了包子铺的严叔一家。

这次交易的价格，在剧中有明确提及，严叔一次性付款320万人民币。

按照剧中的设定，房似锦所在的房产中介，对每次交易的提成是2%。所以这一单生意，房似锦为公司赚到了六万四千块的佣金。

对于海清饰演的宫蓓蓓来说，这是一个连环单。宫蓓蓓卖出自己的旧房，紧接着就用这笔钱作为首付，购入新房。

宫蓓蓓买入的跑道房，具体成交金额，在剧中并没有提及。不过我们可以从面积和当年的单价，大概计算出这套房子的价格，应该在500万人民币左右。

这样一来，房似锦从这一单上，又拿到了10万块的业绩。

随后，房似锦将自己租下的凶宅，卖给了黄老板。从《安家》这部戏，我们可以看得出来，这个房间虽然是2室1厅，但面积不算太大。

更重要的是，这间房子毕竟不干净。虽然黄老板要求购买凶宅，但是单价无论如何也不会太高。

这栋房子的成交价，大概应该在300万人民币左右，房似锦的业绩又增加6万块。

而在《安家》中，房似锦做过的最大一笔生意，就是将一栋别墅，卖给了一位文艺女青年。

在剧中，我们知道郭涛饰演的阚老板，原本的购房预算是1000万人民币。而这栋别墅，已经大大超过了这笔预算。

从这栋房子的整体情况来看，应该是一个独栋小别墅，建筑面积在200平方米左右，并且还带着一个不小的院子。

在上海这样的别墅，价格不会低于20\_万。房似锦的这次交易，又拿到了40万的业绩。

剧情截止到目前为止，房似锦的老洋房，还没有卖出去。把她已经取得的业绩相加，我们得到的数字是六十二万四千元。

不过在《安家》这部戏中，有一个关键数字一直没有给出，就是在安家天下这个中介公司，业务员能拿到多大的提成?

在房产中介这个行业，业务员所能拿到的提成数各有不同。通常越大的公司，业务员能拿到的提成越少，越是小公司，业务员能分得的提成越多。这个数字通常在30%~70%。

以剧中安家天下的规模，业务员所能拿到的提成数，很难达到50%，估计应该在40%左右。

由于以上的几个数字，都是由估算得来，我们可以大概得到，房似锦成为店长后的提成收入，总数应该在20万左右。

而孙俪饰演的房似锦，在成为店长之后，先是用了几个月的时间，装修了一套跑道房。而后罗晋饰演的徐文昌，又经历了从骨折到痊愈的过程。

从这个时间线来判断，房似锦赚到这20万，至少用掉了大半年的时间。

《安家》播出之后，很多观众表示：自己也想去卖房子发大财。但是要知道，像剧中如此顺利的情况，现实生活中几乎不可能发生。

在真实的房产中介这个行业，一、两年不开单，这是司空见惯的常态。绝大多数人，平时只能接一些租赁的交易，加上微薄的底薪，勉强维持生活而已。

电视剧《安家》由孙俪和罗晋主演，讲的是做房地产卖房子的事，这种题材很贴切现在的生活。

人们都为了买房子、卖房子到处奔波，所以我认为孙俪主演的《安家》会再次掀起全民追剧大热潮。

首先这部剧符合大众的口味，讲的是生活中真实的故事!人活一辈子，可不就是为了能有个安稳的地么!可以说人不是在卖房子的路上，就是在买房子的路上，奋斗一辈子只求一个家。

其次电视剧里讲了买房会遭遇什么样的情况，卖房又会遭遇什么情况，而且还有解决的办法。

对于买卖房子一窍不通的人来看，其实很有观看价值的。虽然电视剧中略微夸张了些，但还是有可取之处，看了心里至少能有个底。

再次孙俪有这个能力啊!以娘娘的本事来看，是很有可能再次掀起追剧热潮的。

《安家》收视率高也就说明了这个问题，孙俪在之前的《甄嬛传》和《那年花开月正圆》中，都取得了不错的成绩!《安家》有可能会延续上两部的辉煌，成为20\_年的爆款黑马。

然后就是这部剧不止有孙俪一个人啊，还有其他的演员也自带流量，比如罗晋、海清、张萌和郭涛等等，都是老戏骨拥有超高人气。

想要带动这部剧的热度那是轻而易举啊!一个人不行，不是还有一个团么，强强联合总能有意想不到的效果。

虽然之前孙俪因为捐款数额太低，造成不少网友很抵制看她的戏，不过那只是一小部分，还不足以造成影响。况且喜欢她的粉丝千千万，挑选剧本的眼光有那么好，有很大概率会有《甄嬛传》那样的热度。

最近有一部行业剧《安家》火了起来，昨天我下楼放风，都能听到邻居们戴着口罩议论剧情。

这个号称中国首部以房产中介为题材的行业剧，版权来自于日剧《卖房子的女人》，尽管剧情差异巨大，但估计每一个房产经纪人都会去追这部属于“自己”的剧。

《安家》的编剧是六六，就是那个写过《蜗居》、《双面胶》、《心术》等大火剧，并在网上怼的百度京东出来道歉，怼的王思聪吴秀波上热搜，怼天怼地怼空气的那个六六。

有点公知范儿，但她的确是个编剧。

六六曾说自己有个特点，就是剧本写的很慢，因为需要去一线去做调研和访谈。

据说写《心术》这部反映医患关系的剧前，六六曾在上海多个医院卧底半年，搜集各种案例素材。这种“耕地派”的编剧风格，也让六六在描绘职场故事时，比别的编剧更接地气，这也是我选择追《安家》这部剧的最大原因。

《安家》开播后，评价两极，有人说很真实，有人说有些假。这么多年，我前前后后买卖过多套房子，接触过数家公司的数十位经纪人，多少有些“专业”眼光。如今剧情已过1/4，我试着摆一摆剧中情节的一些门道。

这个剧中有很多场景都真实存在，比如一条街上连续几家门店紧密相邻相伴相杀，比如小红帽店长带大家跳“抓钱舞”打鸡血，比如小中介阿拉丁用低中介费抢单，比如房产证上要不要写媳妇名字，以及挑剔的客户和奇怪的需求等等。

六六和媒体说自己在多个城市的中介门店做了调研，取材都源自真实人物和真实故事，这个的确能看出来。

剧中也展现了房产经纪行业高竞争下的混乱与秩序，也演出了房产经纪人这份职业的艰辛和光环。尤其孙俪扮演的房似锦，身上那股子拼劲儿，还真和我认识的某一位挺像。但剧中也有一些大家比较关注细节，可能会引起一些争议。

01

细节一：经纪人应不应该穿正装上班?

我每次看安家天下店里乱七八糟的穿着我都有些尬，尤其那个王子健，穿的跟Tony老师一样，居然能做销冠?

这和真实情况差异有些大，链家的经纪人基本都是一水的深色套装+绿色工牌。

21世纪不动产是金色，金色门头和金色制服从1971年用到现在。服务业尤其高端服务业，标准化的制服是个品牌符号，代表管理的标准化和体系化，也给客户强烈的专业感暗示。

比如21世纪的金色制服，就对应其服务理念。而Tony老师们头顶各种潮流发型，应该也是想暗示客户自己的技艺有多高超吧。

02

细节二：有没有985学历的经纪人?

鱼化龙作为985名牌高校毕业生来卖房子，很多人不理解。其实一二线城市的房产经纪行业这些年变化很大，门店越来越漂亮，工具越来越互联网化，只要肯用心收入也会可观。

大学生做房产经纪人早不是什么稀罕事儿，我认识的多位链家的经纪人，大多都是统招本科毕业，还有一位是北航的，据他说重点大学毕业的经纪人，链家还不在少数，大多成长的都很快。

03

细节三：门店里的师徒文化

我了解的大型中介公司，师徒制比较常见。尽管少数TOP公司有系统的培训机制，但老带新传帮带，还是这个行业能够传承的根本。

我认识的一位年轻的经纪人，有一位好师傅带，入行四年已经是大区销冠，现在是M8级别，管理着一个7人的团队，也成为了别人的师傅。

04

细节四：房似锦装修跑道房卖给客户

这个争议比较多，其实多年前，就有中介公司帮客户把老房子翻新卖出的操作，业内叫房屋美化，但一般是客户出钱或者中介公司共同出钱，不可能是经纪人或店长自己操作。不知什么原因，现在很少见了。

美国有类似商业模式的平台，国内好像也有几家创业公司做这个，还拿到了知名风投的融资，能否做大尚待观察，但市场需求应该是有的。

05

细节五：店长到底会不会撬店员的客

客在房产经纪行业不少见，主要是竞品之间，有次中介带我看房，看完一套出来就有人和我沟通，说他们手里有更多房源，中介费还更便宜。

但类似剧中店长抢下属客户的，我还比较少见，尤其是相对成熟的一二线城市。链家的店长(他们叫商圈经理)好像只负责门店管理，不亲自做单，那就更不存在抢客了。

我认识的链家经纪人告诉我，内部的撬客属于违规行为，会被严厉处罚。他们还有一个叫“ACN”的机制，经纪人在一单交易中会一起合作，然后根据不同的角色来分佣金。

我想这样的机制能让门店的氛围更融洽，不会防外又防内，那太紧张了。安家天下相对和睦的氛围有点像链家，但没有合作却有撬客，这点上其实挺矛盾的。

06

细节六：中介费选高的还是选低的

这是剧中一个比较冲突性的事件，客户选择了中介费便宜的阿拉丁，买房后房子被查封，阿拉丁做了甩手掌柜。而同样的情况，安家天下则会担责会给客户赔付，但中介费收两个多点。这种情况你选谁?

国内大的经纪公司费率一般都在2-4个点。房子越来越贵的前提下，中介费跟着涨的确肉疼。

客观来说，和国外4-6个点的费率相比，国内不算离谱，但高收费背后应该是高价值的服务。如果只是提供个房源信息，签约后啥都不管，我觉得一个点中介费都贵。

买房毕竟是个百千万的消费，就得有足够专业的服务，足够体系化的风控保障，这样才让人觉得值。我猜六六应该访谈过链家，当房似锦嘴中说出八大承诺的时候，我心想这不是在说链家的八大安心服务承诺吗?

另外麦田好像也有七星服务，大概也类似意思。

07

细节七：中介门店要不要照看孩子和狗

第四集里，房似锦和徐姑姑因为小区居民在门店安置狗狗、孩子、代收快递等出现经营理念的冲突。

其实我觉得中介门店就是做深耕社区的生意，用各种方式维持和邻里的关系非常必要。

但经纪人做这些公益小事的时候，别总想着怎么能卖出房子，别把社区邻居看成移动的钞票，眼光放长远一些，去发自内心的做好事。

我去深圳的时候，发现有一家叫美联的中介品牌，开了个物业会客厅，把门店的物理空间改造成“便民中心”、“趴体屋”、“游戏厅”、“作业室”和“装修设计体验馆”，这是挺有趣的实践，尽管看起来这些设施不挣钱，但能够和客户发生更多的连接，也就孕育着机会。

另外，行业老大链家的社区连接相对做的更早，门店的便民服务很多人都知道，尤其免费打复印，几乎让周边的打印店都难以维持。

总体来说，作为行业职场剧，《安家》的品相挺不错，希望后面别太多感情戏，淡了职场的味道。

目前为止，我个人最不喜欢的其实是房似锦作为资深从业者的一些操作，比如成交为王、套路客户、抢单撬客，可能也是很多行业观剧者们吐槽最多的地方。

客户都不是傻子，这种短视的做法，是不可能长远的，毕竟客户的口碑才是经纪人最宝贵的财富。

最后，我特别喜欢剧中的一句话，“你以为客户来找你是买房子?其实客户是要安一个家”。

这句朴素的话特别打动人，是啊，买房子对大多数人来说都是人生中最重要的一次采购，承载了几辈人太多的东西。

这句话也体现了房产经纪人这个职业沉甸甸的社会价值，希望广大经纪人朋友可以多做一些让行业变好的事情，让老百姓们都能“安家”!

前不久《安家》这部剧开播了，这一部剧的是由日剧《卖房子的女人》改编而成的，它讲述的是房产中介房似锦卖房子的过程中遇见的许许多多的事情，她与原店长徐文昌见证了客户的点点滴滴。

这部剧自上映热播以来，有的人叫好，但也有的人觉得剧情有些悬浮，因而在豆瓣评分上，《安家》也不过才迈入及格的分数线。改编一部剧，很少能有成功的电视电影，比起《卖房子的女人》，安家似乎输了一筹。

《安家》这一部剧由孙俪主演的房产中介店长。一身西的房似锦，看上去非常的干练，在第一次卖房的时候，她把10年卖不出去的跑道房成功的改造成另一个怀有二胎的高知家庭所喜欢的样式。更是从客户的角度出发，成功地说服了客户买下这套房。

《安家》在服务上参加对于房产中介的细节描述展现了他们的生活状态，各种给客户推房源，面临客户的刁难，还要持之于微笑。甚至房似锦撬走了王自健跟了半年的单，都是现实的体现。

然而就这样，充满着强势的房似锦，却照样面临着原生家庭所带来的痛苦。

“100万什么时候到账?要么你把钱给我汇到账上，要么下周上海见。”房似锦的妈妈一张口，看炸了不少的网友。

这种把女儿当成仇人，像吸血鬼一样拼命吸食着女儿，一路打拼下来的积蓄的妈妈。这是众多国产剧里经常发生的一幕，《欢乐颂》樊胜美，《安家》里的房似锦，多么熟悉的配方。重男轻女的社会问题，能在电视剧一幕又一幕的展现，引发的广大关注，可见，在中国这样的原生家庭有不少。

背负着原生家庭痛苦的房似锦，她是不受欢迎的第4个女儿，一出生就差点被妈妈塞到井里淹死，还好爷爷将她抱养，在上学时候，家里人更是以没钱的理由拒绝了她读书。

别人跑步是健身，房似锦是为了活命。从小到大，从未感受到家庭的温暖，甚至被姐姐们欺负，成年后，赚钱还要面临着被父母吸血。似乎每一个坚强的女性里，都有一个原生的家庭。小时不疼爱，长大还一次又一次地要钱，贪婪无厌的索取着女儿。

如果拿不到钱，绝大多数的原生家庭都以媒体曝光等形式用社会的舆论指责女儿。最好闹到女儿待不下去，闹到女儿没面子，才甘心。

这究竟是上辈子欠了多少的债，今生才得以有这么个家。

在《我的真朋友》中的店长也是一位生在原生家庭里的孩子，小小年纪她就出去闯荡。

“你说你们供我上大学，学费是你们出的吗?我学费是我寒暑假，辛辛苦苦打工赚来的，家里盖房子，张口就跟我要20万，那时候，我刚来上海没多久，你们想过那20万，我是怎凑出来的?”

店长言语间失声裂肺的委屈，但是，打不动一个原生家庭的父母，对他们而言，不会关系你过得如何，只会一味的索取，像狗皮膏药一样，想甩都甩不掉。

《都挺好》里苏明玉有一句话说得特别对，“我就长在这样的家庭里，想逃都逃不掉。”人是一个有感情的生物，即使说明与母亲断绝了关系，老死不相往来后，苏明玉在母亲去世的那会，还是为母亲买墓地，之后也照看着她的父亲。

同样《安家》里的房似锦，明知道她母亲的狮子大开口，一声又一声的一百万的逼迫，却照样未曾与母亲断绝来往。

海灵格有过这样一个描述：“孩子们的爱是无限的，通过受苦而和自己的父母联络在一起，对他们来说，是一个巨大的诱惑。”人的感情是非常复杂的，或许在房似锦心中明白，生在这样的家庭里，是无尽的索取，然而谁又会下得了狠心抛弃剪不断的血缘呢?

或许是断不开的血缘，对父母有所期许，在妈妈一次又一次的无理取闹的时候，终究像母亲妥协。

近年来国产剧似乎喜欢上了原生家庭，每次碰上这样的剧情，看的观众如鲠在喉，却又引起人的共鸣。在当今社会上特别在历史中，重男轻女的家庭很多，历史遗留下来的问题，即便是如今的男女平等的社会，依旧难得以解决。

有人说“天下无不是的父母”，然而，在原生家庭里就是存在这样不是的父母。

《欢乐颂》的樊胜美，也是逃不出原生家庭的女孩。有次樊胜美每一脸哽咽着对着电话里借钱的母亲说，“我都30岁的人了，一分存款都没有，每个月还得借钱往家里汇，我有一个好哥哥，一个隔三差五给我了，过的好哥哥，你让我找谁呀?我怎么找谁愿意找我这样的?”

但电话那头的妈妈，即使听到女儿哽咽地哭诉，却依旧掀不起她内心的波澜，要知道一心只为了钱。恨不得女儿卖血偿还她养育之恩的母亲，她只要拿到钱，才不管，你钱从何而来。

像这样原生的家庭，榨干女儿的家庭，是为了什么?为了是给自己儿子买房。他们倾尽了对儿子的爱，却吝啬给女儿一份的关怀。“你弟弟娶不上媳妇，我抱不上孙子，这是最大的丢人。”这是曾慧敏爸爸说的。他把女儿的牺牲当成了理所应当，在这个社会中，这样的原生家庭还是有的。

“苏明玉，你是个女孩，你怎么能跟你两个哥哥比呢?”不喜欢你没什么理由，就是由于你并不是男孩子。它以作品的形式把两者间的矛盾血淋淋地撕开，呈现在观众的眼前，没有遮羞布的掩盖，引起广大群众的共鸣。

社会上这样的事情层出不穷，原生家庭带给的童年或许尽是无尽的苛责，生在这样家庭的女孩，要学会坚强，成熟理智地面对这个家庭。学会多爱自己一点，或许这样是对自己的保护。

由孙俪、罗晋、张萌、王自健等人主演电视剧《安家》如今播出到第20集，剧情越来越赶，好几个单子的故事还没有交代清楚，就草草收尾了，给观众留下来些许疑问。

1.凶宅邻居

房似锦在初到安家天下静宜门店的时候就选择租了一个凶宅，当时镜头把凶宅附近以及凶宅的内部环境拍摄的十分恐怖，让观众以为这个凶宅肯定会有事情发生。

凶宅的邻居蔡阿姨由闫学晶饰演，在房似锦接手宫蓓蓓的单子的以后，蔡阿姨带人去看过宫蓓蓓的房子，也正是因为蔡阿姨带人去，所以促使了房似锦更快地把房子卖给严叔严婶。还有在黄老板因为相信了算命大师的话，要买下房似锦租的凶宅的时候，蔡阿姨也出面在黄老板面前说过话，也算是又一次助攻了房似锦。

本以为这个蔡阿姨应该会是个重要的人物，但是却在房似锦搬走以后就再也没有出现过。对于为什么蔡阿姨会主动帮助房似锦当“托”，让房似锦更好地完成交易，剧中也没有给出解释，这成为了观众心中的一大疑问。

2.阚太太与渣男

阚文涛出轨知否，想要给一套房子打发知否，可是知否却并不愿意。而阚太太因为跟踪阚文涛而发现了阚文涛出轨的事实。房似锦瞒着所有人主动接下阚文涛的单子，帮知否买下来一栋别墅。阚太太得知消息以后，去店里打了房似锦一巴掌，还扬言不会放过房似锦。

可是故事却在这一巴掌以后戛然而止了，给观众留下了一大堆疑问：阚文涛到底是会如何处理自己的婚姻呢，知否在拿到这套房子以后还会不会继续打扰阚文涛呢，阚太太又会怎样报复房似锦呢，以及能否接受阚文涛的讨好，继续两人的婚姻呢?这些问题在剧中都没有交代清楚，又开始讲述起下一个单子了。

3.赖皮的老太太一家

从第一集房似锦来到安家天下静宜门店开始，就在打老洋房的主意，让观众等待了20集，老洋房的单子终于出现了。老洋房的主人龚先生因为公司面临资金周转的问题，不得不卖掉自己祖辈留下了的老洋房。而老洋房里面曾经住着一个远方亲戚，这次老太太一家听说老洋房要被卖掉，都想要来分一杯羹。一家七口赖在小平房里面死活不走，老太太仗着自己年纪大，年轻人不敢轻易动她，所以倚老卖老。

龚先生无奈之下请来了工人打算拆了小平房，老太太一家拼死阻挠，还请来了警察。等镜头再回到老洋房的时候，毛总已经买了下来，而那个小平房已经变成了平地。对于两边人在警察局的争论过程，平房怎么就被拆掉了，以及无赖的老太太一家人是怎么接受这个事实的，剧中都没有给出交代。

虽然剧情节奏快、不拖沓是好事，但是至少也应该把故事交掉清楚，注意剧情的细节方面。

**最新安家电视剧观后感**

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！