



置业精英

# 她说,步入房地产行业让她变得更独立自信

“如果我想买一套新房,但必须卖掉旧房用作首付,那么我怎么计划比较合理?”

“那你可能需要租房住一段时间。如果不想租房,那你就得先借钱周转,等住上新房卖掉旧房把钱还上。说到借钱,我建议你向亲戚而不是朋友借钱……”

10月12日,记者采访银基誉府售楼部置业顾问屈春(右图)时出了一道“题”给她。她询问了记者的年龄和公积金缴费年限以及账户余额后,拿出计算器,啪啪啪算出了结果,顺便又提出了个人的建议。她给人的印象是基本业务非常熟练,考虑问题周全细致,让人很放心。

**积极主动,受领导赏识的总是她**

屈春34岁,是两个孩子的妈妈,2011年她放弃全职主妇,进入房地产行业不到半年就做到了管理岗位。2015年到银基后连续5年是年度销售冠军,可以说,做普通置业顾问业绩骄人,做管理人员受重用。

这么优秀的工作能力是怎么培养出来的?

“其实我是个初中生。”屈春说。她老家在鲁山县董周乡,父母务农,她高中上了半年就辍学了。后来她嫁到碾子营乡,一边带孩子一边跟着公婆做点小生意。

2011年,屈春的第二个孩子9个月大时,她有了进城工作的想法,“我不想依赖家人生活,另外我也想通过自己的努力给孩子创造一个更好的成长环境。”她说,她先是说服了婆婆帮她带孩子,然后说服了丈夫支持她出门工作,“在房地产行业这么多年,我可以这样说,在这个行业打拼的都是有家庭支持的能吃苦的女性。”

当时屈春有4个选择:保险、美容、汽车、房地产。“我比较倾向于销售行业,首先就排除了美容。而当时我内心有一个愿望,就是在市区拥有一套自己的房子。进房地产行业可能会让我离这个目标更近一些,就选了房地产公司”。

经朋友介绍,屈春进了新城区一家房地产公司。虽然说起来要做销售,实习期间培训学习的也是房地产知识,但实际上她只做了三个多月,还没有太多的工作经验,上级就安排她做了销售主管,不久又让她做了企划主管。这种破格安排的原因是什么?



么呢?她回忆起来仍然有点不太确定:“可能是我做事比较积极主动吧,另外领导也比较认可我的沟通和协调能力。”

2015年,屈春到银基做普通置业顾问。虽然有一定的工作经验,但按行业习惯她还得从实习生干起。实习期间,她做的销讲内容受到主管的特别认可,第10天就获准上岗了。

这份销讲体现了屈春一贯的做事态度:积极主动。“公司给的销讲只是一个大思路,我又添加了一些具体内容。”她说,“2014年我刚在新城区买了一套房子。我看房的时候其实有好问题不懂,想了解得清楚一点,但是人家没说我也不知道怎么问,就稀里糊涂买了房。现在我卖房,我就设想,如果是我买房会问哪些问题,哪些东西可能是买房人不懂但是我也要讲出来,让他们做深入的了解。”

为了完善销讲内容,屈春专门到银基小区内实地察看,把各个位置花草树木的名字、品种、特性等弄清楚,项目产品的具体位置、户型结构等弄明白,又到周边其他在售楼盘做市场调研,把这些内容对比分析后写进了销讲内容。一个新人把工作做到这个份上,理所当然地受到了领导的赞赏。

**上岗第一个月,她就卖了两套房**

第一个客户是个和屈春同年龄段的男青年。这位客户走

进银基誉府售楼部的时候,手里拿着另一家楼盘的宣传单页,谈吐间,房地产专业术语脱口而出,让她误以为对方是同行。聊了一会儿才知道,这位客户是搞地质勘探的,对房地产行业有相当的了解,甚至知道银基誉府项目地质是岩石。这样的客户让她感到很投缘,于是尽自己所能为其做介绍。

“第二次来他就订了房。这单交易能成我觉得是我们俩之间比较投缘,能聊得来,一切都挺自然,从头到尾没有遇到任何障碍,甚至让我产生了‘原来卖房子这么容易’的感觉,当然这是一种错觉。”屈春笑说。

因为当时屈春正在使用商业贷款购房,而商业贷款利率比较高,她想变更为公积金贷款。于是上岗第二个月时,她向主管提出了由公司为其缴纳“五险一金”的建议。后经公司研究同意,但条件是必须连续两个月销售业绩达到前三名。幸运的是,做这个约定的当月,她就卖出了一套总价200多万元的花园洋房。

客户是一对中年夫妻,有两个孩子,上面还有老人,“来了说想看大一点的房子,根据他们的家庭情况,我建议他们看洋房产品,这也是银基的经典产品。花园洋房也是我特别向往的房子,所以我介绍的时候特别投入”,但之后屈春打了很多次回访电话,客户都没有给明确答复。就在她以为没有希望的时候,忽然接到经理的通知,说该客户已经

通过关系找到公司,要订下那套洋房。主管让她把优惠额度告知客户,并为客户办手续。

屈春说:“这是我们除开盘之外成交的第一套洋房,当时市场形势不好,洋房总额太高,客户群体有限,一直不太好卖,这单成交后大家有了信心。对我个人来说,也达到了申请‘五险一金’的资格。”

**她坚持不懈,客户在腊月二十九订了房**

2016年的农历腊月,公司作出了对零售人员实行末位淘汰的规定,偏偏这个月屈春运气特别不好,再加上心思也有些往家“飞”,快到月底了她还没卖出一套房。为了不被淘汰掉,她不放过一个“轮岗”(在前台轮流接待客户)的机会,坚持不懈地给客户打回访电话。其中一个从南方返乡的客户是她重点争取的对象,从腊月二十三前后,连着一个星期,她每天都给这位客户打电话,说服他订房。

“这位客户是投资性买房,这给了我说服他在节前订房的理由,于是每天给他打电话。”屈春说,“但是又不能让人家感到厌烦。这位客户有个三个月大的女儿,为了不打扰到孩子休息,所以我每次打电话前先发微信问他方不方便接电话,回复‘方便’后再打电话。每次接通电话,客户都是在带孩子、收拾家务,或是在走亲戚的路上,总之在忙。有一次接通电话时客户正好走到售楼部附近的一个路口,于是顺便拐过来谈了谈,最终在腊月二十九办了手续。客户当时还说,‘正好还没过路口呢,要是过了路口肯定就不会再掉头了’。就是这么巧!”

不过在屈春的同事看来,这不是巧,而是她坚持不懈的结果。这位同事服气地对她说:“快过年了,大家都没心思工作了,只有你还在坚持,跟你比,我真是太‘佛系’了。”

记者说:“对呀,快过年了,你应该也有不少家务事吧,你是咋安排的?”

屈春说:“婆婆全包了。干我们这一行,每天晚上都是10点多才回家,没有家人的支持是干不成的。做销售让我收获了自信,改善了经济状况,但对家人的陪伴也少了,这可能是不得不付出的代价吧。”

(本报记者 娄刚 文/图)

## 万达广场 国庆假期玩嗨了



□记者 娄刚 文/图

本报讯 国庆、中秋节假期,平顶山万达广场充分发挥其鹰城商业中心的优势,举办汉服盛典(上图)、中秋电音节、太极表演等丰富多彩的活动,给众多市民带来了快乐和美的享受。

据了解,平顶山万达广场对今年的十一假期十分重视,针对不同的群体,精心筹划了以“红动国潮月满家乡”为主题的国庆、中秋活动,包括鹰城太极汇、汉服盛典、中秋之夜电音节、老年体协专场展演、少儿街舞大赛、荧光跑、超级品牌日、玩偶大巡游、国庆玩乐7+1演出等多项内容,各有特色且参与性和娱乐性较强。

汉服盛典于10月1日至3日晚在万达广场外广场举行,俊男靓女穿上一袭汉服举办“婚礼”,不仅美轮美奂,令人赏心悦目,而且仪式感十足,显得庄重典雅,通过对汉服和汉礼的展示,令大家领略了传统文化的魅力。

鹰城太极汇10月3日上午举行,八段锦、五禽戏、功夫扇、二十四式太极拳……你能想到的太极表演形式,现场应有尽有,太极爱好者们整齐统一的步伐也让在场的观众大开眼界,同时也感受到了太极的魅力。

中秋之夜电音节10月1日至7日晚间在外广场举行,优秀的乐队和歌手,专业DJ、MC点燃全场的激情,加上众多的乐迷和粉丝,共同演绎了一场酣畅淋漓的电音晚会。

10月4日的超级品牌日,会聚了众多俊男美女与可爱的小模特,他们穿上时尚秋装在T台上展示自我,不仅带来视觉的震撼,也启发了现场观众秋日穿搭的灵感。

超萌玩偶大巡游假日期间每天都有,卖萌耍宝的玩偶与孩子们亲密接触,超萌趣、超童真,也让家长们瞬间找回了童年的感觉。

宝贝王潮燃荧光跑带领孩子们告别枯燥单调的漫步,百位家长和孩子一起小手拉大手用绚丽的荧光重新定义奔跑,用斑斓色彩的轨迹在夜空中亮起一道绚烂的光影。

老年体协专场展演同样是夺目光彩,乘风破浪的姐姐们用不输年轻人的曼妙身姿,表演模特走秀、舞蹈、乐器、戏曲、独唱,令人赞不绝口。

童心萌动国庆玩乐7+1是鹰城少儿才艺的展演,孩子们朗诵、跳舞、弹琴、走秀……一个个精彩的节目,引发观众阵阵掌声,点燃大家假期的欢乐。

## 安置房办证流程复杂? 市不动产登记中心:要件齐全,当天可办

□记者 娄刚

本报讯 近日,市区檀宫小区业主王先生向本报反映,他的房款已经结清一年,但房产证还没有办下来。他催促开发商加快办证时,对方告知他,他的房子是安置房,在办证流程上比商品房要复杂一些,让他再等等。

檀宫小区位于市工人文化宫内,王先生是当地老户,开发后获得一套安置房。2019年,开发商要求

安置房业主补齐房款,称一年后即可办理房产证。然而一年过去了,房产证却一直没办下来,他去找开发商,工作人员却说,安置房办证流程比商品房复杂,需要多个部门配合,还需要经过严格审核,所以办理速度慢一些,让他再等等。

王先生向记者出示了他的补款收据,上面显示补房款11万余元,交款日期是2019年7月17日。王先生很怀疑:安置房办证真的需要这么长时间吗?

10月11日,记者在檀宫售楼部见到负责办证事宜的李姓负责人。该负责人说,他们并没有动机不给业主办房产证,确实是因为安置房办证流程比较复杂,比如拆迁协议等手续都保存在当地街道,他们要向街道提出申请才能去有关部门办理。考虑到工作量,申请时还要批次申请而不是单个申请,那就取决于大家整体的缴款进度了。而因为安置房牵涉矛盾较多,有关部门还要对手续进行严格的审核,所以

办理房产证需要较长的时间。

记者问该负责人王先生的办证流程进行到哪一步了,该负责人说:“已向街道提出申请。”王先生当着记者的面询问其是否能预估一个比较确定的办结时间,该负责人说:“我只能预估是明年五一前后。”

安置房办证是否真如李姓负责人所说的那么复杂呢?记者10月12日电话询问了市不动产登记中心前台工作人员,工作人员说:“哪有那么复杂,只要动起来就很快!对

我们来说,只要要件齐全,当天就可以办理。”

本报长期关注与住房有关的问题,如果你居住或买房过程中遇到了问题,请拨打4940521向我们反映。为便于厘清事实和责任,请全面真实地反映情况,尽可能多地提供信息,可采用文字图片、视频等形式。

房产投诉

电话:4940521