



置业精英

# 听自己的,她做了置业顾问

和许多年轻人一样,天河庄园售楼部置业顾问陈非非(右图)也曾经在面临职业选择时不知道该听谁的。幸运的是,她最终还是做出了自己的选择。事实证明,她能够为自己的选择负责,快乐地工作和生活。

10月29日,记者在天河售楼部见到了陈非非,她是个直爽的女孩,交流起来不需要太费心斟酌措辞。

## 专业奠定了她的职业兴趣

陈非非今年28岁,宝丰县商酒务镇人。2012年至2015年,她就读于三门峡职业技术学院建筑系,专业是房地产经营与估价。

其实父母对陈非非的期望是当老师或是护士,想让她报相关专业,但她没听,报了建筑系,她觉得这个专业可能会改变自己腼腆害羞的性格。

出于同样的原因,陈非非大学期间主动到超市打工,上街给房地产公司散发传单。这时候她领悟到,过分害羞是因为和人交往害怕对方有敌意,其实给人微笑,别人也会报以微笑。

2014年4月,学校组织学生到上海实习,陈非非被安排到当地一家二手房中介公司做中介,待遇是包住,底薪1500元。

有一次,一位男客户有租房需求,陈非非带着他看了一套房子后,这位客户用车拉着她在市里闲转了起来,路上塞给她一个红包。她这才明白客户是想贿赂她,让她帮忙私下和房东达成交易,以省掉应当付给公司的交易费用。尽管她当时有点害怕,但还是拒绝了他。

在上海,陈非非每天从上午8点工作到晚上11点多,到住处时往往已经12点了。虽然很辛苦,但成交量并不大,急得她每天早上起来先给自己打气:“今天一定会开单!”然后步行20多分钟去上班。

每当沮丧时,陈非非和同事们就会跑到外滩,看着“汤臣一品”这样的大房企激励自己:“我们将来一定会像这里边的房产中介一样挣钱。”“那里边的置业顾问介绍的都是上千万的生意,佣金特别高。”她说,“当然人家的起点也高,都是会



两门语言。”

## 那时,硬话软话她都不会说

2015年6月,陈非非毕业后到深圳做了二手房中介。开始她做的是租赁,业绩还不错,每月成交两到三套,能拿六七千元。后来转到房屋买卖,业绩一直上不去,待了一年回到了平顶山。

陈非非总结,在房屋买卖上业绩不好的客观原因是客户主要来自香港,语言不通。自身的原因是见识不够,有点怯场。“动不动就是几百万的交易额,不敢在客户面前说强势的话。”她说,“比如‘这套房子将来肯定升值’这样的话,我就不敢轻易说出口。”

“有时候不敢说强势的话其实是坚持原则。”陈非非说,比如做租赁业务的时候,和客户约好了看房时间,结果客户几次爽约,她心里虽然不高兴,但是也不敢说出来,还得脸上堆笑说“没关系,下次吧”。其实约客户看一次房,至少要准备三套房源,让三个房东都腾出来时间,爽一次约就耽误了所有人的时间,她就要挨骂,但是这种委屈她从来不敢在客户面前流露,而有的同事遇到这种情况就敢对客户发脾气:“你太不讲信用了!”

而这些同事在有的场合又

能说出很圆滑的话,改变僵持的局面,促使交易达成。这种能力让陈非非很钦佩:“可能是咱河南人家教都比较严吧,在家从来不敢跟父母开玩笑,和外人交往就显得不够灵活。”

在商场上软弱并不会受到照顾。得知陈非非卖房业绩不好,一直想让她做老师的妈妈便催她回家当老师。陈非非在校期间已经考取了教师资格证,2016年,她回到宝丰,在一家私立学校当了小学语文老师。

## 热心服务成就姻缘

回来之后,陈非非心里一直不甘心,一直想证明自己能够做好置业顾问,她经常想:如果再回到深圳,自己会怎么做才能做得更好。

经过一年的心理斗争,陈非非离开了学校,应聘到宝丰当地一家房地产公司做置业顾问。这次她提了很大的劲头,学习非常投入,很快就进入了状态。

一天晚上7点多,售楼部所有员工都已经下班,陈非非接到电话,说有客户要看房,她马上赶回售楼部接待。客户是一对父女,女儿在附近住,想在离自己家比较近的楼盘给父母买一套房。她非常上心,除了给他们详细讲解楼盘特点外,每次公司有优惠政策她都及时通

知,热情周到地为他们服务,客户最终通过她订了房。客户的母亲在交往中对她印象很好,后来还给她介绍了对象。

“缘分真是奇妙!我对象也是置业顾问,他所在的公司我以前差点去,结了婚我还想,我如果真去了他们公司可能还不会成呢。更奇妙的是,我俩认识之后,他又去了我以前去过的学校当老师了。”陈非非说。

## 靠能力和耐心赢得客户

2018年,公司安排陈非非到天河庄园售楼部工作。“这个项目的管理更严一些,比如对工装统一的要求,白就是纯白色,不允许有一点花边。重视基本功,以销讲定底薪,销讲讲得好,底薪定得就高。”她说,对此,她积极适应,努力提高,不仅拿到了较高的底薪,而且很快成了售楼部的月度销冠。

一次,在楼盘附近住的一位女客户到售楼部看房,讲解时陈非非甚至给她拿出了一般人不容易看懂的建筑工程图纸。来往几次后客户通过她订了房。后来陈非非才知道,这位女客户的丈夫也是搞建筑的,女客户回家把她讲解的内容转述给丈夫后,丈夫非常认可。

去年9月,陈非非接待了一位男客户,这位客户有两个儿子,所以急于买房,但客户经济条件有限,嫌当时的房价高,一直没下决心买。这之后她没有放弃,仍然不定时的跟客户联系。今年10月,天河庄园8号楼开盘后,她觉得这栋楼的户型正是这位客户需要的,就给客户打电话,客户看过房后很满意,很快就订了房并缴齐了首付。

“做销售一要有耐心。这单交易前前后后用了一年多的时间,我没有放弃,也没有着急,洽谈中尽量为客户考虑,客户的需求被满足了,成交就容易了。二是不要给客户设限。这单成交价比客户最早来的时候每平方米贵了500元,我原以为他当初嫌贵没买,后来不停地涨,他更难买了,但最后他还是买了,而且首付交得很快,这说明做销售不能把客户限定在一个固定的范围内。”

(本报记者 姜刚 文/图)

## 两个好朋友又住到了一起

今年夏天,市民刘女士搬到了新城区的新家。新家离她的工作单位不到1公里,每天步行上、下班即可。尤其让人高兴的是,她又和同学兼好朋友小任住到了一个小区。

刘女士在市区某事业单位上班,2005年,她刚结婚时是租房住,丈夫和她的收入都不算高,双方家庭的经济条件也不是太好。两年后,他们有了一点积蓄,就想买一套属于自己的房子,但是钱不多,很难买到理想的房子。

大学同学小任听说刘女士想买房子,就帮她留了心。后来小任在市区开源路南段帮她看中一套小产权房,虽然办不了证,但是房子的位置和质量不错,面积也大,价格也相对便宜,她就买了。这套房子和小任家只有一墙之隔,买的时候她还跟小任开玩笑:“你是故意让我住的离你这么近吧!”

两家住在一起,不仅一块儿玩起来方便,也互相帮了不少忙,感情变得非常深厚。“我娘家在农村,那几年我还没买车,每次父母回老家的时候小任都会开车送。后来我妈再从农村来,就给她捎点花生、红薯啥的,两家老人熟了之后还经常结伴休闲娱乐。”刘女士说,有一次小任去上海参加培训,走了半个月,孩子没人照顾,于是她每天帮忙接送孩子上、下学,在家吃完饭才把孩子送回家。一提起这件事,小任就半开玩笑半认真地说:“其实当初让你在这儿买房我还真是有点私心呢!”

小任老公的单位很早就搬到了新城区,随着生活重心西移,2015年,他们在新城区买了房搬了过去,于是两家离得远了。

这几年,刘女士家的生活蒸蒸日上,儿子上了高中,她的工作岗位也调到了新城区,就自然想到了在新城区买一套房。这时,小任又向她推荐了自家小区的房子,“据她说,她住的小区是大房企开发的,各方面都很规范,特别是小区物业服务特别好,冬天会主动给业主的门把手上配一个线套,如果出门碰上雨天门卫室还备的有伞。”刘女士说,“说实在的,我在工作中没少见到由于业主和小区物业闹矛盾弄得鸡犬不宁的情况,严重影响了正常生活。这个小区能把物业做到这种水平,就让人很放心了,那就买吧。”

记者问刘女士:“你有没有想过,买这套房子有多少是出于现实原因,有多少是出于想和好朋友住在一起?”她说:“不用想,肯定有想两家住一块儿的原因,而且还很重要。”

如果你在平顶山买过房子,欢迎你向我们分享买房经历,可以讲讲是怎样随着生活的变化买房的,也可以讲讲买房过程中精打细算、东挪西借甚至和房地产企业“过招”的感受,还可以讲讲同物业和邻居打交道的故事,总之,只要是和买房有关的故事,都可以讲讲。

“买房故事”线索征集电话:4940521或13721877299。

(本报记者 姜刚)

## 名门公园府营销中心升级开放

□记者 姜刚

本报讯 10月31日,名门公园府营销中心升级开放仪式启幕,众多市民共同见证了这一时刻,在场感受了名门公园府营销中心及项目的新貌。

当天上午8时许,众多嘉宾陆续抵达现场。震撼人心的水鼓表演拉开了开放盛典的序幕。美女鼓手舞姿优美洒脱,情绪热烈高亢,开放仪式在一片掌声与期

待声中正式启动。主持人介绍了名门三期项目公园府的匠心理念。

剪彩后,大家移步售楼部内场,内场设置了大提琴、小提琴、萨克斯演奏,大家伴随着曼妙的音乐,细细品鉴公园府项目的各项特点。现场还准备了精美冷餐、零食茶点,同时还有幸运抽奖活动,蚕丝被、油卡、豆浆机、冰箱等诸多超值大奖纷纷送出,现场气氛热烈空前。

名门公园府营销中心庄重而不失优雅,富有格调的室内装饰,用心布置的接待区……处处显示出对服务品质的追求。大家围在项目沙盘和户型模型处,或仔细聆听置业顾问的讲解,或与亲朋好友仔细斟酌,表现出对项目的强烈兴趣。

据介绍,公园府项目地处市区建设路和中兴路两大交通要道交汇处,立志打造鹰城标杆产品,自建15万平方米城市公园,以樱

花园、阳光草坪、形象雕塑、儿童活动区、景石等多重特色景观,为公园府的业主以及全市人民免费提供了一个在市中心购物休闲又亲近自然的场所。城市公园约35%绿化率,围合式设计,让每一栋楼都能看到园内景观。

另外,公园府景观示范区的建设已经启动,完成后,大家可提前感受公园府的魅力所在,体验名门公园府所倡导的园居生活方式。

**买房故事**

线索征集电话:4940521,13721877299