

你的好和不好,他们都知道

“地产风云榜”触到了你的哪个点?

□记者 娄刚

本报讯 由平顶山日报社主办的2020鹰城地产风云榜评选活动已于日前启动,本报热线连日来收到了不少市民的电话,对本次评选活动设置的奖项有感而发,同时记者也采访了一些业主,请他们结合评选活动对所在小区发表看法。

入住新城区某小区5年的刘女士说,风云榜奖项之一“优秀物业服务楼盘”很有现实意义,她身边不少朋友对所在小区物业服务不满,比如,收费

高、服务差等,有的已经闹到了“你不交费,我就断水断电、不清垃圾的地步”。相比之下,她住的小区就很不错,入住5年来从没有遇到过上述问题,物业服务人员素质普遍较高,服务意识强,比如,冬天为避免业主冻手,主动给业主的门把手套上线套;门卫室配备雨伞,供业主雨天使用。她说,像这样的小区应该在评选活动中进行报道,让他们的好做法被更多小区效仿。

在卫东区某小区住了4年的王女士对所在小区赞赏有

加,她说,小区的保安都很负责任,有几次她下夜班都遇见保安拿着手电筒在院里巡逻。她还说,小区虽然不大,但是绿化做得特别好,经常有园艺工作人员修剪花草,把小区装点得很漂亮。只有一点不好,就是冬天暖气不足,也不知道不归他们管。

2019年入住湛河区某小区的徐女士前段时间和该小区的物业管家发生矛盾,后经法院调解达成和解。她说:“虽然我对小区的物业管家有点意见,但我要为我们小区的环境

点赞,当时我选择买这个小区的房子就是因为它的绿化。我买的是现房,可以完整地看到小区的环境,立即被它的花草树木深深地吸引了。”她说,小区的绿化率特别高,绿化设计是有层次感的,可以看出它的设计是非常用心的。说到这里,她专门给记者发来了小区的风景照。

2020鹰城地产风云榜评选活动由平顶山日报社主办,平顶山日报、平顶山晚报、平顶山新闻网、平顶山传媒APP、平顶山微报和掌上鹰城,是本次评选活

动及信息发布的媒体平台。

活动不仅有楼市“风云榜”,也有“吐槽榜”,接受读者和网友有关楼盘质量、延期交房、霸王条款、配套服务、更改规划、物业管理等各方面的吐槽。

本次活动拟设奖项有年度影响力房企、年度诚信房企、年度市场贡献房企、年度人居典范楼盘、年度优质户型楼盘、年度优质配套楼盘、年度优秀物业服务楼盘等。由市民、专家和媒体代表评比选出。快来参与吧,你的看法将可能成为评委会参考的依据。



置业精英

年轻不老练? 兢兢业业就能很优秀!

和代梦瑶面对面坐着,记者发现,时间稍长坐姿一放松,她自己就能马上意识到,重新把双手搭起来放在腿上,保持着置业顾问的职业形象。

这是一个行业新人在努力融入环境的迹象。佳田新天地售楼部置业顾问代梦瑶(如图)今年21岁,入行只有两年,但已经多次拿到售楼部的月度销售冠军。她的从业经历证明,新人只要工作兢兢业业,再加上一点好运气,就能做出优秀的业绩。

卖给“附近的人”一套商铺

代梦瑶老家在叶县,高中毕业后学过计算机。2018年她要找份工作,在房地产公司做销售的朋友问她“房地产行业愿不愿意干”,她一听做销售每天要和陌生人打交道、能丰富社会经验就动了心。她性格内向,不敢和陌生人说话,早就想改变一下了。经过面试,她进入叶县一家房地产公司做置业顾问,卖商铺。

实习期间,销讲让代梦瑶有点犯难,她说:“销讲的内容我可以背下来,但是很难做到和客户唠着嗑儿把该讲的讲出来,还是像学生背课文一样生硬,这效果肯定不好。”不过锻炼得多了,这个在当时看来难以克服的困难,不知不觉就不是事儿了。

代梦瑶入职第二个月卖出了第一套商铺。当时公司对置业顾问的要求是“每天加20个好友,加满微信好友的上限5000个”,她和同事每天都通过“附近的人”加好友,这第一个客户就是通过微信“附近的人”加上的。可能是觉得她比



较实在,不像骗子,聊了几次后,这位客户到售楼部看了房,最终同意买房。

“这位客户是大货车司机,总价9万多元的商铺他首付了一半,另外一半分期按月还款。之后每月他一发工资就到售楼部给我送钱,全是现金。他一进门同事就对我笑,说‘又给你送钱来了’。真是特别感谢这位客户,他对我支持让我工作起来越来越有信心了。”代梦瑶说。

第二个客户是在南方打工的叶县人,这位客户是老板指定代梦瑶接待的。客户选了两间商铺,在交钱的当天下午就飞回了广东,剩下一大堆手续交给她办理。她是新人,好多手续不清楚该怎么办,她一边请教老板和同事,一边通过快递和客户交换资料,直到把手续全部办完。现在看,老板明知她不熟悉业务还把客户交给她,是看中了她工作踏实、有耐心的优点。

到市区工作很有挑战

半年后,该公司清盘,经朋友介绍,代梦瑶应聘到佳田新天地售楼部做置业顾问。到市区工作对她来

说是很有挑战的。首先,她在市区没有可以依靠的亲戚,能跟上话的也就是叶县的几个同行。

另外,这次到佳田做置业顾问是卖住宅,比卖商铺要求掌握的信息更多,这就要求她学习更多的房地产专业知识,更加熟悉项目情况。于是她抽空就在项目及周边跑,把路名及地理状况弄清楚,争取做到在为客户介绍时张口即来。

2019年6月,代梦瑶在售楼部值班时接到一位男客户的询问电话,这位客户是佳田新天地附近的老住户,其老宅因拆迁需买新房,客户不想离开从小生活的地方,就打电话问房。

电话里聊过后,双方加了微信,代梦瑶把户型图给客户发了过去。客户对房子虽然满意,但嫌价格太高,说和家人商量商量就没音儿了。后来又通了几次电话,客户还是嫌贵,代梦瑶问清了客户的住址,然后专程登门拜访。有感于她的诚意,客户和妻子一起到售楼部看了房并报出了心理价位。

客户的心理价位和公司的价格每平方米相差一千多元,这让代梦瑶感到很灰心。最终,客户在她一次

次的回访中,逐渐提高了心理价位后成交。

“这单主要成在没有轻易放弃,虽然客户给人的感觉希望不大,但是只要坚持联系,哪怕往前推动一小步,就有可能成功。教训是,我的谈判能力还有待提高,谈的次数不少,但重复内容多,说服力不强,老销售就不一样,很快就能找到打动客户的那个点。”代梦瑶说。

疫情中没见客户卖了两套公寓

今年初疫情期间,佳田售楼部暂停营业,但通过和网站合作继续开展业务,不少人在网站上咨询并留下了电话。有一天代梦瑶值班,按照工作要求,她给留下电话号码的客户一一打电话回访。其中一位经商的男客户表示想买两套公寓用做办公地点,代梦瑶就通过微信给他发过去了项目图纸。没想到几天后,这位客户通过网络转账付了定金。“客户买了两套公寓,却从头到尾没看过房,这是我遇到的最不可思议的成交案例。有的人可能会觉得疫情期间不会有人买房,就算想买也只是先问问,等过了疫情再看房,到时候再认真对待。我没有这样想,还是和平时一样,态度认真客户就会产生信任,增强成交意愿。”代梦瑶说。

好运气只会光顾有准备的人。代梦瑶说,作为一名只有两年从业经历的置业顾问,她还有很多要学习的地方。如果说有哪点做得好,就是能够按照公司的安排去工作,不推诿、不放弃,不懂就请教,遇见困难尽力去解决,一直这样做,就做出了业绩。

(本报记者 娄刚 文/图)

新入住的小区气暖改水暖要不要交费?

□记者 娄刚

本报讯 近日,檀官小区业主陶女士向本报反映,她小区气暖改水暖,要收业主一笔费用。她认为,檀官作为新入住小区,这笔费用由业主支付不太合理。

陶女士近日在檀官小区发现了一张通知,说该小区已被纳入高温水主管网改造范围,热力公司将对该小区进行二次管网施工,施工收费标准每户1200元、2000元、2600元不等。按照自家的面积,她要再掏2600元。这套房子才住了4年就要再掏钱,她觉得不合理。

同时,陶女士也对往年的供暖状况不满意,说这几年暖气是供了,只是供得晚、停得早,掐头去尾,总是比标准的“11月15日至次年3月15日”采暖期少了差不多一个月。在这种情况下还要再收费就更不应该了。

11月19日上午,记者来到檀官小区,找到了该小区物业部门高姓负责人,当时小区正在进行气改水施工,这位负责人就在现场协调有关工作。听了记者反映的情况,该负责人也感到很委屈。他说,这个费用并不是他们要收的,而是由热力公司直接向居民收取。他本人作为小区业主之一,也对这次收费心存疑虑。

11月24日,记者和平顶山热力集团市场开发部孙姓负责人取得了联系。该负责人向记者介绍了这次管网改造的情况,他说,檀官小区位于蒸汽管网末端,采暖状况较差,所以这次被纳入高温水主管网改造范围。由于该小区是新小区,改造相对容易,所以和其他进行同样改造的小区比,该小区改造施工费用是比较低的。而且居民一次交费后,今后管网所有维护费用全部由该集团承担。他说,这次改造是一件利民的好事,如果业主有哪些地方不理解,可以找他们,他们愿意做出详细的解释。

之后,记者把了解的情况反馈给陶女士,她说,这笔钱即便掏,也应该由物业公司承担,而不是由业主承担。毕竟当初开发商在购房合同上明确承诺过“双气入住”,住了4年就改造收费,这合理吗?