

# 鹰城地产风云榜评选收到6000余票

□记者 娄刚

本报讯 2020鹰城地产风云榜评选活动已在12月23日完成投票,对投票进行统计显示,此次评选活动共收到6891票,评委会将把各奖项的投票数与专家意见相结合,评出各奖项获奖结果,并在下月公布。

参评2020鹰城地产风云榜评选活动的企业和楼盘有建业地产、民安集团、银基地产、建昌房地产和恒大悦珑湾、建业平西尊府、建业光明府、银基誉府、民安龙山府、千田理想城、千田新开元、建昌城市花园等。它们将角逐年度影响力房企、年度人居典范楼盘、年度园

林典范楼盘、年度优质配套楼盘、年度优质户型楼盘、年度优秀物业服务楼盘、年度最受期待楼盘、年度实力楼盘等奖项。

投票过程中,众多业主为参评和非参评楼盘点赞、吐槽,不少业主真心感谢小区物业提供的贴心服务,有的业主主动向本报发来照片,展示所在小区的

优美环境。也有很多市民反映了各种问题,甚至超出了此次评选的范围,本报也及时给予了关注和报道,比如,檀宫小区汽暖改水暖,业主对改造收费以及供暖延误表示不满;市区姚电大道凤凰小区业主房屋面积差额款长期不退等。在采访中涉及的问题还包括多年不交房、多年不

办证、交房时出现质量问题、无故长期停水停电等。

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此次评选活动及信息发布的媒体平台,请读者及时关注。



## 置业精英

### 多次拿销冠的她,曾以为自己不适合做销售

不仅礼貌,还明朗、友善,这是记者在电话里听到娄方婷(如图)笑声时的感觉,当时就想:有这样的笑声,什么东西卖不出去?

什么样的人有这样的笑声呢?12月28日,记者在建业光明府售楼部采访了置业顾问娄方婷,听她讲述了自己的从业经历。

#### 为家庭分忧,她放弃读研

娄方婷26岁,父母是普通工人。2014年到2018年,她在郑州商学院读本科,学环境设计专业。

娄方婷非常喜欢自己的专业,经常和同学一起憧憬毕业后到上海、深圳找工作。她还考上了长沙一所大学的研究生,就在决定要不要去的时候,父亲突发脑梗,卧病在床。家里还有个年幼的弟弟,如果她继续求学,家里的经济压力就太大了。于是她放弃读研,回到平顶山谋职。

刚开始,娄方婷打些零工,但收入太低。2018年6月,在母亲的鼓励下,她应聘到建业集团在三门峡市的一个房产项目,做了置业顾问。

入职后的相当长一段时间里,娄方婷都以为自己不适合做房产销售,她性格腼腆,和客户打交道总是不好意思。在项目开盘前的那段时间,看着别人每天都在积蓄客户,而自己进展缓慢,她压力山大,心急如焚,甚至私下掉泪,她不禁自问“我是不是入错了行”?

但实际情况没娄方婷想的那么糟糕,该项目开盘时,她的业绩竟然是第一,以至于后来光明府开盘她再拿业绩第一时,一位在三门峡和平顶山两地都主管过她的上司说:“看来小娄对某些客户群体有致命的吸引力啊!”

2019年6月,娄方婷的母亲检查出患有甲状腺瘤,需要她回家照顾一段时间,不得已,她辞掉在三门峡的工作,回到平顶山。

持家一个月后,娄方婷准备再找工作时很自然就



想到了老东家建业。一打听,当时建业有十八城、平西尊府、光明府、春天里等几个在建楼盘,十八城已经接近清盘,平西尊府、春天里离家太远,光明府离家近,而且尚未开工,符合她“做一个完整的项目、熟悉整个房地产工作流程”的想法。根据已有的经验,她专门上网查阅了光明府的地理状况、周边配套等,然后登门应聘。

#### 有过崩溃的瞬间

光明府正在开盘前的筹备阶段,售楼中心还没有建好,置业顾问们的主要工作是通过上街散发单页、到社区和超市张贴海报等方式蓄客。为了在开盘时有所斩获,娄方婷和搭档一起,无论是进社区还是在万达广场的临时展厅值班,都竭尽所能和客户建立联系。

冬天的中午,只要还有阳光,娄方婷和搭档就不休息,趁着小区居民较为集中的下班时段宣传楼盘信息。经过一个冬天的努力,她和搭档各自成功吸收三人,其中两个人是第一次了解他们的项目就交了定金,一人是“新带新”。“就是新人交定金后又介绍他的朋友来,朋友也交了定金。这说明客户对置业顾问的信任度非常高,置业顾问也会非常有成就感。”她说。

一天,娄方婷和搭档一起到一个大型社区贴海报,十多栋楼每个单元都贴上海报,工作量相当大。那天天气特别冷,两人的手都快冻僵了,一不小心,搭档的手被海报的边缘划了个口

子,血一下子流了出来,那一刻,一种比疼痛更强烈的委屈涌上了心头。搭档说:“我还以为做销售是衣着光鲜地在环境幽雅的大厅里工作呢,原来还要在街上跑来跑去!”

“那你呢,你已经有了一年的工作经验,知道做置业顾问是怎么回事,你的委屈是从哪儿来的呢?”记者问娄方婷。“我是觉得都是女孩,为啥有的同龄人可以坐在办公室里喝着茶轻松工作,而我却在这儿挨饿受冻遭白眼呢?”她说。

有一天她们在万达广场临时展厅值班,一位男客户向娄方婷了解光明府的项目信息,她讲得细,客户问得也细。但客户走的时候却拒绝留电话,等客户离开展厅上楼时,她很不甘心:“我给他讲这么清楚,连个电话也不留,等他再遇上其他销售我不就亏了!”她赶紧去追,一直追着客户到三楼,向客户保证不打电话骚扰,才把电话和微信要到手。“一定要留电话,这样客户才有黏性。”她说。

让她们感到安慰的是,所有的付出都有回报。开盘时,她们的业绩是第一名,其中相当一部分客户来自于社区拓客。

#### 许多成功受益于品牌影响力

娄方婷并不认为自己的销售技巧已经足够成熟,她觉得自己的许多成功都受益于建业的品牌影响力。

一位原籍鲁山、现在北京打工的男客户曾打算在

建业十八城购房,当时他嫌房价高,犹豫了一会儿,结果不到5分钟他看中的一套房子就被别人买走了。后来经人介绍,这位客户找到了娄方婷,没怎么犹豫就在光明府定了房。

“客户老家在鲁山,他在市区买房肯定是想要离两边都近,买到十八城应该还是比较理想的,最后买到光明府说明是非常认可建业的品牌的。”娄方婷说。

娄方婷印象最深的是有一位生意亏损、经济压力较大的男客户。这位客户是做物流行业的,有一次他开车到建业十八城的一位业主家送货,因其本人不在小区住,保安盘问他好长时间,最后给业主通了电话才放他入内。业主不在家但很信任他,把家中门锁的密码告诉他,他自行把货放在了业主家。

这一趟让这位客户对建业的小区安保、物业管理非常认可甚至羡慕,就想,如果让自己的家人也住在这样的小区里该有多好啊!

这位客户上有老,下有小,一家六口住在一套老旧住宅中,确实应该改善一下居住环境,但他手头并不宽裕。所以当他找到娄方婷时一再要求,不管楼层,只要一套便宜的够住的房子。有感于这位客户爱家心切,娄方婷也很上心。开盘时娄方婷大胆地给客户提出了自己的建议,让他买自己为其指定的那套房,最后开出的价格果然每平方米不到6000元,是所有房子中最便宜的。

“交定金的时候客户的妻子也来了,很不想买,说家里经济条件不好。”娄方婷说,“我这位客户是军人出身,性格刚硬,羞于表达感情。我能感到他一片心都是想让家人住上更好的房子,但在家人看来却像是做事武断。我就跟她讲了她丈夫买房的理由。我觉得能在卖房过程中帮客户表露一下对家庭的感情,也是非常愉快的事情。”

(本报记者 娄刚 文/图)

### 梁女士想在老宅周边买电梯房 本报为她推荐了两个楼盘

□记者 娄刚

本报讯 近日,市民梁女士给平顶山日报社房地产工作室“按需荐房”栏目打电话,请工作人员为她推荐一套合适的电梯房,工作人员为她推荐了银基誉府、中骏世界城两个楼盘。

据梁女士说,她是退休人士,目前和老伴儿住在市区光明路与湛南路交叉口附近一栋多层楼房,楼层较高且没有电梯。近年来,她的膝关节又多次发病,上楼越来越吃力,考虑到再过几年可能会更吃力,她很想换一套电梯房。因为家中只有她和老伴儿,房子不需要面积太大,100平方米以内即可。另外,她已经在当地住了很多年头,不想再换一个完全不同的环境,所以她希望能在老宅周边买房。

根据梁女士的情况,房地产工作室工作人员为她推荐了银基誉府和中骏世界城,这两个楼盘目前是离她最近的新楼盘。对工作人员的推荐,梁女士表示感谢,说会择期看房。

平顶山日报社房地产工作室与本地房企有长期合作关系,对市区绝大多数楼盘都有深入的了解,同时又联系广大读者。利用这些优势,工作室根据市民的需求开展了“为你推荐”服务,为大家对接最理想的房源。工作室推荐的都是五证齐全、可以放心购买的楼盘,并可以获得一定的价格优惠。

拨打热线电话 18937564567 吧,说出你的买房需求,我们为你推荐房源,帮你省心省力又省钱。

**你的买房需求 我们帮你对接**

热线电话:18937564567

