

日房置换49店店长朱娜

# 独家房源丰富才能获得青睐



朱娜

本报记者 王裕奎

朱娜的日房置换49店,位于天津路沿街。她之前在日照某房产公司做了8年的财务工作,还兼职做物业经理,积累了不少关于房产买卖的经验和人脉。“做一手房行业久了,我对办证、缴费等程序都很熟悉。”朱娜说。

从2009年加盟日房置换到现在,她已经工作4个年头。朱娜的第一套房子是卖给日钢的一个未婚小伙子。“2010年1月,那时我做中介帮他买了一套小户型的小产权房,今年,我又帮他把小产权房卖了,买了一套商品房。”朱娜告诉记者,要不是小伙信任她,不会和她做成这笔买卖的。

朱娜的房源在石臼老街、海港

花园、石臼供销社、凤凰花园等小区。附近有石臼一小、三小等小学和新营附中、日照六中等中学,孩子上学方便。还靠近港口医院、东港区医院、港务局医院等医院,附近还有友谊商店、石臼利群等大型超市。

“我店周围都是一些小中介,日房置换在日照是个大品牌,我很少在网上找房源,网上的房源大多是多家房产中介都有的。”朱娜介绍,为了避免不必要的纠纷,她的房源大多都是熟人介绍的,“我这里的独家房源比较多,所以操作起来得心应手,做二手房的第一年就卖了38套房子。”

朱娜是2010年度销售亚军,她还多次获得过月度销售冠军和亚军等奖牌,这些成绩都是与她平常的辛勤工作分不开。

## 日房置换60店店长张毓珍 因买房与二手房中介结缘



张毓珍

本报记者 王裕奎

38岁的张毓珍从事二手房行业近4年了,“我因自己买房,与二手房中介结缘,从而加入日房置换这个大家庭。”张毓珍说。

张毓珍的日房置换60店在实验小学南200米。她的房源集中在阳光新居、东港二区、东辰小区、雅都御兰庭等小区,多是实验小学的学区房。

“这里离中医院和东港区医院也比较近,方便就医,还有老城区银座等大型商场便于购物,长途汽车站也在附近,出行也十分方便。”张毓珍介绍。

“我卖出的第一套房

子,纯属是个巧合。”张毓珍说,2009年,刚好邻居在城西安泰·尚城房子要出售,是两室两厅共91平方米的房子,还有一个70平方米的阁楼,要价28万,当时买房客户是一个饭店老板,因为要把父母接来,一家人同住,这套房子正合适,而且当时邻居急用钱,所以成交价很低,要不是因为急需钱,不会这么便宜卖出去,估计现在得60万了。”张毓珍说。

回望这几年走过的路,张毓珍庆幸自己加入日房这个大家庭,有了一份属于自己的事业,她将此而继续拼搏。

日房置换31店店长李业飞

## 为客户找一个温馨的家

本报记者 王裕奎

李业飞从事二手房行业已经有6个年头,之前她在商场做管理工作。后来生了孩子后就辞掉了工作。“那时我听朋友介绍,二手房中介行业工作时间自由,能够方便照顾孩子。所以就选择了这个工作。”李业飞说。

李业飞成交的第一套房子在蓝天花园。当时给客户谈的价格是26万,但是房东签单时忽然提出房价要涨到27万。“客户当时很不满意,那时我刚加入公司,突发状况不知如何处理。是公司出面帮我解决了这一问题,客户最终与房东签

约成功。”李业飞说。

2008年,日照海事学院的一位老师要买婚房,李业飞帮忙买了一套。“后来,他的同事也要买房结婚,并且想买同一栋楼上的。后来经过一番周折,终于满意地购得了同一栋楼上的房子。”李业飞说,现在,自己带人看房子时经常碰见他们,“我比他们年长三四岁,中秋节的时候他们还来我家送点礼物,我们现在成了很好的朋友。”李业飞告诉记者。

“记得业务最辉煌时,是一天成交两套。我不把这当成赚钱的职业,而是当成一种事业去做,去实现自己的人生价值。为客户找一个温馨的家,是我的服务理念。”李业飞说。



李业飞

淘房可点击齐鲁晚报网首页 [www.qlwb.com.cn](http://www.qlwb.com.cn)

齐鲁晚报 《今日日照》

# 买卖二手房

看齐鲁晚报 《今日日照》

《淘房专刊》本期四千条房源信息

日照发行量最大,规模效益最好的淘房专刊。

约稿热线: 0633-8308119

18906339558

订报热线: 0633-8779833

RIFANG  
日房置换

玫瑰园不动产