

●我的购房故事

亲近大海，享受无限惬意

4月15日上午，经过精心准备后，我和老婆决定去心仪的售楼处看看，合适的话就把房子确定下来。

来到荷兰新城售楼处，置业顾问给我们大体而又不失细致地介绍了一下楼盘项目的户型、价格、面积，介绍了楼盘的周边环境。我们了解到，小区距海100米，东北方向是日照旅游景点桃花岛，西北方向是卧龙山，整个小区处在依山望海的亲海位置。日照沿海有个阳光

海岸工程的规划，从灯塔广场到森林公园一共要建六个海水浴场和六个公园，这一条阳光海岸线总长是15.5公里，而我们小区正处在这条阳光海岸线的一个中心位置，小区对面就是一个5万平米的第四海水浴场和码头公园的建设，再加上自己对日照的了解，一直觉得这边的位置、生态环境都是不错的。考虑到自己的需求，我们最理想的是两室的房子，以后老人来住也方便，了解了大体情况，我们决定回

去考虑一下，改天再过来。

4月22日上午，带着满心喜悦我们再次来到荷兰新城售楼处。置业顾问又详细地介绍了一下楼盘，介绍了几分钟后，置业顾问带我们去看三期的精装带电梯的小户型房子，售楼处和小区之间有几分钟的路程，一路上听着置业顾问的讲解，仔细打量着小区的配套设施、绿化，真有种百闻不如一见的感觉，这一周之内我们夫妻俩也看过不少楼盘，一一对比，感觉荷兰新

城无论从交通、配套服务、绿化都要比其它小区好很多，我的心理天平已经倒向荷兰新城。走进样板间，我们对房子的装修标准、户型、观海效果等又做了亲身体验，感觉非常满意。

回去的路上，我们看到小区保安在小区巡逻，一问才知道，他们是24小时不分昼夜巡视，心里不知不觉中升起安全感。回到售楼处，就最后关心的几个问题一向置业顾问咨询，我们看见置业顾问热

情洋溢的笑容，落落大方的讲解，心里就感觉买这儿的房子以后住着安全、踏实、舒服、惬意。我和老婆简单一商量，心满意足就交了定金，签了认购。

回去的路上，我跟老婆还在回味着刚才购房的喜悦，想到以后夏天，带老人、孩子来日照，看看海，吃海鲜，不但可以避暑，还可以让孩子学到很多在书本上学不到的东西，心里的那个美啊！(李先生：百替荷兰新城业主)

——置业顾问风采展示

分享我的销售喜悦

工作在销售第一线，这一年感触最深的就是：保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，而且良好的心态也包括很多方面。

1 控制情绪。我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，要以一颗平稳的心态去面对工作和生活，做到不以物喜、不以己悲。而且还要有一颗宽容心，人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

2 不做作，以诚相待。客户分辨得出真心假意。

3 保持客户关系。每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递，及时了解客户

需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。

4 工作一定要勤奋。而且做销售一定要有自信。一个置业顾问如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就更不用说面对置业者介绍楼盘了，自信主导着我们的内心，有了自信就可以随机应变，应对某些客户的刁难。

5 良好的工作态度。有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题。因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个关键点，所以不论在何时，都需要注意

自己的言行，就算是接听电话，我们都要充满热情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到我们的真诚，从而被感染。

6 加强自身学习。因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成，这也是我个人需要加强的地方。作为房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量、社区环境、物业服务等较其他楼盘都更有优势。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好地处理和解决所面对的问题，从容面对挑战，不断的去丰富和充实自己，客观面对自己的不足，不断去改进。这样才能更好的实现自己的人生价值！



张美玉(德瑞·海通大厦置业顾问) 年龄22 爱好:美术、钢琴 座右铭:幸福就像香水,洒给自己也一定会感染别人。

齐鲁晚报

《日照楼市》

期待您的参与

你的事，我的事，我们大家的事；你的忧，他的忧，我们帮您分忧；你的乐，我的乐，我们大家同乐。相聚《日照楼市》我们一起喜怒哀乐，一起风雨兼程。

互动交流QQ群号：1964325。

咨询热线：0633-8308129。



编辑：马佐良 组版：张静



精品楼盘推荐

加入齐鲁晚报看房团，一起去砍价！ QQ群号：1964325 电话：0633-8308129

德瑞·凤凰花园



建筑类型：纯多层住宅  
楼盘位置：海滨三路与天津路路交汇处  
总建筑面积：10万㎡  
容积率：1.5  
绿化率：35%  
主力户型：三室两厅 两室两厅  
交房时间：2012年9月1日  
售楼地址：海滨三路与天津路路交汇处  
销售状态：三期热销  
开发商：日照德瑞房地产有限公司

项目优势：

德瑞·凤凰花园位于天津路与海滨三路交汇处，由日照德瑞房地产有限公司开发，项目总占地面积约6万平方米，总建筑面积约10万平方米，由11栋多层住宅组成。凤凰花园毗邻石臼中心商圈，周边配套成熟完善，友谊商店、利群商城、石臼大市场、各大银行、港口医院等遍布周边，生活舒适便捷。凤凰小学、日照六中、港二幼、二小等教育机构近在咫尺。凤凰花园全部为珍稀多层住宅，以中小户型为主，结构合理、户型方正、南北通透、采光充足，加之高绿化率、低建筑密度，使得本项目成为石臼中心区域高品质社区的代表作。

兴业·王府花园二期



建筑类型：多层住宅、高层住宅、商铺  
楼盘位置：新市区北京路与海曲路交会处  
售楼地址：兴业王府花园南沿街  
总建筑面积：12余万平方米  
销售情况：火爆热销  
销售电话：0633-3218666/777  
主力户型：多层住宅 71—166㎡  
高层住宅 134—203㎡  
车位：地下  
开发商：兴业房产

项目优势：

兴业王府花园二期位于北京路与海曲路、泰安路交会处，背靠市政府，面瞰清风湖，雄踞城市正中央，二期由3栋高层住宅、5栋多层住宅及部分沿街商业组成。项目划属新营小学、新营中学片区，让您的子女就学无忧。周边高端配套设施成熟完善，兴业王府大街、银座商城、银行、人民医院、市府广场、银河公园、植物园近在咫尺。兴业王府花园由金帝物业为您提供高品质物业服务，是兴业房产倾力打造的日照顶级豪宅社区。

海洋世家



建筑类型：小高层 沿街商铺  
楼盘位置：海滨三路南首  
总建筑面积：60000平米  
容积率：1.58  
绿化率：35%  
主力户型：二居室 二层连体  
售楼地址：海滨三路南首  
开盘时间：2011年9月  
均价：商业6000元/㎡、住宅4200元/㎡  
投资商：日照海洋房产

项目优势：

项目位于海滨三路南首，由海洋房产精心打造的具有现代风格的高品质社区，是日照外滩三大板块之一。多层住宅已交付使用，小高层现已预约登记中；沿街商铺现房销售中。距石臼大市场、石臼利群和友谊商店形成的石臼商圈仅800米，交通便捷，满足您购物、出行和娱乐需求。

天诚·观澜天地



建筑类型：双拼别墅、联排别墅、瞰海高层  
所在区域：山海天旅游度假区  
楼盘位置：青岛路以东，太公二路以南  
总建筑面积：18万平米  
销售状态：前期登记  
开发商：天诚房地产

项目优势：

天诚·观澜天地坐落于风景优美、静谧怡人的山海天风景区内，以意大利托斯卡纳原乡风情为依托，涵盖阳光花墅和瞰海高层，采用纯粹的托斯卡纳建筑风格，绽放田园牧歌般的温馨。双拼别墅、联排别墅与高层建筑相得益彰，错落围合成一个相对静谧的园区。纯粹的托斯卡纳建筑表情，辅以欧式田园景观，令居住者享受远离城市喧嚣，静怡从容的高品质生活。