

行走中的玫瑰

—专访滨州房产界女将

本报记者 霍秋萍 杨玉龙

在钢筋水泥铸成的房地产界,行走着这样一群人,她们扮演着多个角色,有时,她们是雷厉风行的女上司;有时,她们是温柔贤惠的娇妻;有时,她们又是慈爱的妈妈。三八妇女节来临之际,本期《居家专刊》将带领大家走进她们,走进滨州房产界的女将。



“不怕做不成,就怕不用心”

—滨州市和泰房产营销策划有限公司总经理谷燕



1980年出生的谷燕是个不折不扣的80后,有着80后特有的洒脱与闯劲,公司员工每月至少聚一次,每接到一个项目,全公司人要狂欢一夜;每结束一个项目,全公司人也要狂欢一夜。这样一个团队自成立起至今已成功完成了11个项目,包括滨州中海四合院、滨州渤海国际广场、滨职·书香嘉苑、北海嘉园等成功案例,可是,又有谁会想到,就是这样一个团队,在成立之初,竟度过了一段漫长的“黑暗期”。

在公司成立后的第11个月零三天,谷燕和她带领的团队才接到了第一个项目,谷燕笑着对记者说这是公司的“黑暗期”,那段时间,她靠打工养活团队的十几个人。“我上班的时候,他们可以自由安排时间,等我下班后,我们一起工作。”在这近一年的时间里,谷燕带着自己的团队到处学习,听课,做市场调查,各种楼盘的详细信息,购买人群的分析,他们把公司的前期工作认认真真的准备好。当记者问道,“是什么让你在那样的‘黑暗期’仍有动力”时,谷燕说,“我常给我的员工说这样一句话,‘聪明的人等待机会;有智商的人寻找机会;既聪明又有智商的人创造机会。’我们属于最后一种人。不怕做不成,就怕不用心。”

“从最底层做起,踏踏实实”

—滨州市嘉晖伟业房地产策划有限公司总经理马春晖



谈到自己当初踏入房地产行业,马春晖笑着说,“误打误撞”,马春晖告诉记者,自己当时没有一点销售经验,踏入这个行业是从发传单开始的,两个月后,去了售楼处,“我跟经理请了一个周的假,自己挨着去拜访客户,做好记录,就是这样一点一点积累的。”由于

出色的工作业绩,没有半年时间,马春晖就被提升了经理。“刚开始定的时候,我也很茫然,毕竟‘当经理’我还是个外行,也是一边学习一边给员工们做培训。”马春晖说,“不怕不会,就怕不踏实学。”

对于销售这一行,马春晖认为,女性有着天然的优势,要想做好这份工作,对精细度有很高的要求,“做策划做方案,对周边楼盘的比较,包括一些细致分析,都需要极大的细心和耐心。”对于2013年滨州房地产市场,马春晖告诉记者,她对今年滨州房地产市场持乐观态度。“滨州的房产其实一直处于增幅状态,从去年年底就能够预测到。”

“坚持不懈,直到成功”

—滨州市德坤征泓房地产开发科技有限公司销售部经理赵莉



“坚持不懈,直到成功”这是《羊皮卷》里的一句名言,也是赵莉用作鼓励员工鼓励自己的话。2004年大学毕业,一个偶然的机,赵莉走进了房地产行业,这样一个充满挑战和刺激的行业让男孩子性格的赵莉产生了极大的兴趣。从开始涉足房产界到现在的销售经理,赵莉走过泰安、潍坊、淄博等地

莉总能露出笑容,“她们对工作都很用心,每当心情低落不能很好的工作的时候,她们就把一些励志故事或是激励的话打印出来利用闲暇时间来读,这一点让我很感动。”赵莉告诉记者,“虽然平时我比较严厉,但是对事不对人,做销售工作,多是年轻时候这几年,也是做工作最好的几年,青春这么短暂,我得陪她们走好这几年的路。”

由滨州市德坤征泓房地产开发科技有限公司开发“德坤·华府”项目雄踞滨州城市中心,行政主干道黄河五路南、渤海十二路以西,社区内部及周边绿化环境优越,交通网络发达,社区配套设施完善,户型设计动静分区、南北通透。采访将要结束时,赵莉告诉记者,公司给自己提供了一个很好平台,大家像家人一样相处的很融洽,赵莉还说,除非项目结束了,否则自己不会离开。

敢于担当的内蒙古姑娘

—滨州润德置业有限公司销售部副经理范琳



走进范琳的办公室,记者看到了项目销售执行计划、售楼部整套流程及对应表格、客户分析及跟踪表、换房申请表、价格折扣申请表等她制定整理的文件整整齐齐的放在她的办公桌上。范琳是内蒙古人,因为自己学的是房地产经营与估价专业,大学毕业,她便选择了与自己专业对口的房地产行业。“我们

凭着在大学里学习的知识,加上自己的努力,范琳应聘上了这份工作,而且9天之后就做了售楼秘书,11天就售出了第一套房子。

就这样凭着自己的踏实,敢于担当,范琳逐步有了自己的销售团队,从09年进入房地产界开始,外地的海景房,本地的二手房,范琳一步步追逐着自己的梦想,现在的她更不再是那个当初为了租房子照顾妹妹谎称买电脑从家里“骗”钱的小女孩。“家里没有儿子我又是长姐,我有义务扛起家里的担子,”范琳告诉记者。

范琳工作的滨州润德置业有限公司成立于2010年9月,范琳告诉记者,公司管理制度严谨完善,业务体系运作规范化,运营流程现代化,同时公司拥有一支充满进取精神和蓬勃向上朝气的团队,这些优势和亮点,都是吸引她来到滨州,来到润德的理由。

“我的节日我的房”征集令

三八妇女节到来之际,齐鲁晚报·今日滨州今起推出女性看房团,为母亲、为自己、为女儿选择称心如意的房子。本报《居家专刊》凭借对滨州楼市的把控,组织“我的节日我的房”大型团购,由楼市记者带“团”,直接对话房地产开发商,为您争取最低的折扣,最高的优惠,让您在属于自己的节日里做自己的选择。

自本报推出三八节滨州女性看房团以来,不少市民打来热线,告诉记者自己的选房意向,咨询看房团情况,踊跃报名。为了方便广大购房者交流,本报今开通看房团QQ群,号码为229157439,欢迎有购房意向者加入。首团日期临近,不要错过这次难得的看房机会,期待您的加入!

团购优势:

- 1:权威媒体重点推荐,精品优质楼盘,让您买得放心,住着安心;
- 2:根据团购级别(人数多少),由楼市记者组织“砍价团”,对话房地产开发商老总,为您争取最

低的折扣,最高的优惠,最令人满意的消费。

229157439

参与方式:

- 拨打本报团购热线 0543-3210012
- 加入本报看房团QQ群

报名时间

2013.2.25—2013.3.6

首团时间

2013年3月中旬

本报三八妇女节滨州女性看房团热线:0543-3210012 看房团QQ群 229157439