

日照置换总经理万修光

放弃国企工作 为了梦想前行

文 本报记者 王裕奎

不甘于每天机械式的工作,放弃了在外人看来艳羡的国企工作,父母反对,用实力证实自己的选择是正确的,工作开门红……日照置换总经理万修光的这些经历,反映了上世纪末部分创业家的普遍历程。

放弃待遇优厚的工作 自己创业

今年36岁的万修光毕业于泰安贸易学院(现更名为泰山职业技术学院),主修市场营销专业。在2004年时,放弃了当时在外人看来待遇优厚的棉纺厂的工作:一月700元的工资和五险,当时已经工作了5年。这在当时的工薪阶层中,比食品厂、化肥厂、针织厂的工人工资普遍高。

“我觉得那种机械式的流水工作,不能实现自己的人生价值,不能挖掘自己的潜力,那不是我心中理想的工作状态,我得换一份工作。”万修光说。当时妻子和自己同时辞掉了在棉纺厂的工作,妻子在家照顾刚出生不久的孩子,自己则琢磨着下一份工作。

由于2004年时,网络等媒体还没有现在这么普及,万修光通过报纸,了解到“介绍”这一行业。自己坐公交来到百货大楼附近,经过潜心研究发现,做“介绍”的主要介绍职业和婚姻,捎带着介绍一些房地产业务。除此,他还发现,当时从事介绍房产行业的,大多都是50岁以上的人,不少是退休的老人。“当时年轻人干这行的不多,刚开始我也觉得这份工作没有技术含量,专业性不强。”

“别人的副业,我可以拿来当主业。”从此,万修光与“介绍房产”结下了不解之缘。但是自己的父母和岳父母都极力反对,“认为放弃那么稳定的工作,来搞房屋中介,这工作没有人给交保险,也不知以后能干成什么样。”万修光说,为此,自己节假日都不想回家。

生意开门红

增加信心后公司越做越大

在准备好一切工作之后,万修光的第一家店面在开发区郑州路上开业了,一年房租8000元,借了朋友6000元,没找父母要一分钱,还雇了一个帮工。通过自己的不懈努力,第一个月的收入竟达到两万多元。遇到这样的开门红,万修光很高兴:不仅赚到了钱,更重要的是印证了自己现在的选择是正确的。

第一家店面营业后,主要是以买卖为主,租赁为辅。就有业主主动来挂房源,进店咨询的客户也越来越多,刚开始时,还收买主10元的带看房钱。1年后,万修光调整经营策略:房源免费登记、买主免费咨询、中介免费带看房。

用心做出业绩

证明自己当初正确的选择

“当时的房子大多集中在20万左右,我记得有一次自己卖出了一套38万的房子。”提起当年的“功绩”,万修光还是很高兴,信心大增。之后扩展店面、增加人员。2006年初,手中有了一定的积蓄,万修光换了套新房子,又买了车。父母和岳父母也逐渐地认可了他。

在万修光看来,2005年后,日照的房产中介就如雨后春笋般生长起来,随着政府的调控,日照二手房逐渐市场化和规范化。“在美国,97%的房产交易都是二手房,日照发展很迅速,所以,我很看好这里的二手房市场。”



2012年,日照置换员工去浮来山游玩。



日照置换员工拓展训练。

◎企业简介◎

日照日房房屋置换有限公司成立于2002年4月份,公司主要从事房地产置换、房屋买卖、营销策划、房屋租赁、房产评估、权证代理、一手房营销、地产合作、尾盘整合、按揭贷款、抵押贷款、投资咨询等业务。凭借多年的成功运作经验,结合国内外的先进经营和管理理念,创造出了一套适合国内“三线城市”二手房中介公司发展的具有自主知识产权的房产营销联动模式。

公司累计销售房屋1000多套,交易金额4.2亿,协助银行成功放贷1.6亿。公司目前拥有连锁店67家,员工200多人,全面覆盖日照两县三区。

2010年公司按照日照市房产管理局规范管理规定,率先在房管局进行了准备案(备案编号:20100002)以实现存量房网上交易和资金的有效监管,使房产买卖的交易过程更加的规范、安全。

公司坚持公正、诚信、规范的阳光中介经营服务理念,赢得良好的口碑,得到了社会各界的一致好评。公司开通了13336332908的监督服务电话,坚持对每一单业务进行回访,倾听客户意见,及时解决买卖纠纷。公司先后荣获“山东省住宅专业委员会副会长单位”“山东省服务业诚信服务优秀单位”“山东省消费者满意单位”“山东省企业文化建设先进单位”“日照市守合同重信用企业”、“日照市消费者满意单位”等荣誉称号,公司一如既往的践行“不赚差价、产权清晰、交易安全、过户迅速、温馨服务、专业咨询、优质服务、魅力服务”的八项承诺,秉承“诚信做人、认真做事”的原则,坚持优质服务的不断创新和创造加盟者的最大利润为永远不断的追求,全力打造山东房产中介行业的优秀品牌。

公司被国家统计局山东调查队认定为“国家统计局调查法定单位”。



2010年,日照置换员工拓展训练留影。

日照置换 供图