

儒房地产泰安路店店长陈守勇

日照市场潜力大,工作当成事业做

文/片 本报记者 王裕奎

28岁的儒房地产泰安路店店长陈守勇,2007年在日照某单位做质检工作,后来单位改制,自己就跳槽到二手房市场。儒房地产的儒家文化深深影响了他,他也与这样的文化氛围水乳交融。

中介是个一手托两方的工作

“我们与卖保险的工作人员不一样,他们是直接与客户沟通就可以,我们是一方面要与房东沟通好,另一方面要与客户沟通好。”陈守勇说,这其中的沟通技巧,很有门道,想把这个市场做好,很不容易。

在陈守勇看来,日照作为一个发展中的城市,二手房市场潜质很大,市场还未饱和,“一个城市的土地是有限的,一手房要是卖完了,就只能卖二手房了,二手房这一行业,走到哪里都能做。”

浓厚的企业文化深深影响了他

2012年9月,陈守勇来到儒房地产。“儒房地产的文化氛围很好,《弟子规》和《论语》都是中华文化的经典诵读篇目。”

读篇目。”

据陈守勇介绍,自己上学时偏向理科,对文学之类的东西一向不感冒。去年9月来到单位后,刚拿到《弟子规》时,看到字上面还有拼音,“我觉得这些都是小孩看的东西,今年元旦之前一直对这些书没有上心。”陈守勇说,后来渐渐领悟了其中的真谛,这些篇目中讲的内容很实用,包括与家人的相处之道,交友的原则等。

“目前我已经看到《泛爱众》篇了,凡是人,皆须爱。天同覆,地同载。”陈守勇念道。记者看到,书上还有译文:不论是什么人,我们都要互相关心爱护和尊敬,因为我们共同生活在同一片蓝天下,同一块土地上。

为和客户有效沟通发展多项爱好

在陈守勇店里的一张桌子上,整齐码放着的几本中国国家地理很是吸引人。“我



陈守勇在跟房东联系,客户在等待。

之前当兵,那时五湖四海地跑,后来就喜欢上了旅游和摄影,这份杂志正好能满足我的需求。”陈守勇说。

看这份杂志,主要是受一个客户的影响。“记得当时有一个温州的客户来看房子,由于对他们当地的特产和风土人情不太熟悉,感觉沟通起来有不少困难。”陈守勇说,当时觉得应该丰富自己的知识,开阔眼界。

之前不太爱看球赛的他,为了能和客户有的聊,陈守勇也慢慢地关注各种球类比赛。“足球赛、NBA等各种

球类比赛,渐渐地也就懂了。”

多次获月度销售冠军、金牌店长

儒房地产泰安路店的房源大多是兴业银河华府和王府花园、御景东方、华润、新城花园等一些中高档小区,客户也多为高端人群。

“以前的客户比较偏信中介,而现在的客户多为一些做生意的老板,朋友圈比较广,市场动态了解的多,这需要我们提高自己的业务素

质。”陈守勇介绍。

目前是日照的旅游季,房子好租,房源也比较紧张。“日照90%以上的房产中介都是独自作战,像上海、青岛等一二线城市,都是团队作战,人家一个大店的人数就顶我们总部的人。”

陈守勇的店里挂着上月的业绩流动红旗,还有今年1月、3月的月度售房冠军和金牌店长。

“我很喜欢这份职业,我把它当做一种事业来做,而不仅仅是养家糊口的工作。”他这样描述自己的职业。

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》每周更新两千条房源信息

约稿热线: 18906339558 0633-8308119 订报热线: 0633-8779833



儒房地产满足人们的购房需求



众所信 诚为业