

生日派对

千人免费分享生日蛋糕

活动时间9月17日 14:00——21:00

活动地点：一楼中厅

活动内容：邀请您参加我们的生日派对活动，且当

日生日的朋友可免费获赠**生日大礼包**一份

呦！其余到场朋友均可**免费领取**生日蛋糕一

份。活动详情详见店内海报！

凯德广场 1周年庆典



主力租户：



La Chapelle



ONLY VERO MODA



凯德广场 营业时间：上午9点-晚上10点 电话号码：0633-2279 666 地址：日照市海曲东路288号（君临天下西侧）

活动细则以现场明示为准，礼品以实物为准，数量有限，赠完为止。本活动如有变更、调整、终止，以主办方最新公布为准。凯德广场内部员工不可参与本次活动。



日房置换 23 店店长牟善琴

适合自己的工作才是最好的

本报记者 王裕奎

牟善琴的日房置换 23 店在郑州路与秦皇岛路交会处，在兴业富贵园小区北沿街。她的房源主要集中在开发区和石臼，如兴业春天、润生佳苑、兴业富贵园和碧海小区等小区。“这里是连云港路小学和银川路小学的学区房，有 5 路、12 路、14 路、19 路、27 路等公交车经过，靠近火车站，交通十分便利。”牟

善琴说，附近还有友谊商店连锁超市和海纳商城、北京路医院，中行、农行、日照银行等各种购物、医疗等配套设施也十分便利。

在从事二手房行业之前，她还卖过酒，做过一手房的置业顾问等工作。“做了不少行业，后来发现只有从事二手房这个行业，才能更好地发挥自己的特长，这个工作不仅适合我自己，而且我还喜欢，有热情做。”牟善琴告诉记者。

对于卖出去的第一套房子，牟善琴至今记忆犹新。她售出的第一套房子在黄海二路与海滨三路交会处的珍珠花园小区，当时四十岁左右的客户想买一套改善性住房，面积是 80 个平方。房主想把这套房子卖了，换一套新房子。“我带着客户看了 3 套房子，最终客户根据自己的经济实力和位置需求，买下了这套，在 40 万左右，一次性付清房款。”牟善琴介绍。



日房置换 39 店店长刘海波

新店开业第一天就卖出了一套房子

本报记者 王裕奎

2011 年的年度销售冠军，2011 年几乎每个月都是月度销售冠军，数不清的月度销售冠军、亚军、季军……从事二手房行业 6 年来，刘海波获得的奖牌数量自己也记不清有多少。

2009 年 3 月 8 日，刘海波的日房置换 39 店在文登路上的都市花园南区开业，首日的开门红让她很是吃惊：第一天就成

交了一套 18.8 万的房子。“当时的客户和房源都是我从网上找的，房主在青岛上班，想把在林海小区 6 楼的一套 78.6 平米的房子卖掉。”刘海波说，客户则是一个中年妇女，想给儿子买婚房。“当时带客户看了 3 套房子才满意，开业第一天就成交给了我很大的信心将这行干好。”刘海波说。

刘海波的房源多为都市花园、城市花园、四季圣园等小区的房子，属于金海岸

小学、新营小学和新营中学的学区房，在日照属于比较高档的小区。“除了学区房的优势，物业也好，绿化率也比较高，还有日百超市都市花园店等超市，购物也比较方便。”刘海波说。

“日照的房产发展有前途，市场广阔。而且这个行业投资小、见效快，回报率高，是个朝阳产业。”刘海波说，只有有人居住，就会产生买卖交易，所以自己很看好日照的房产市场。



日房置换 8 店店长张华

一手房销售经历为自己带来了二手房客户

本报记者 王裕奎

张华的日房置换 8 店在老城区实验小学正对面的金阳路上。房源集中在东港二区、阳光新居、雅都御兰庭、东辰小区等，都是实验小学的学区房。附近有银座、百货大楼等大型购物商场，还有中医院、汽车站等配套设施。“由于是学区房，不用怎么接送孩子，上学方便，所以这边的房价一般每个平方在 6500 元以上。”张华说。

在从事二手房之前，张华做过 4 年左右的一手房置业顾问。“与一手房相比，二手房时间比较自由，特别适合我这种结了婚有孩子的人。在工作之余，还能照顾家庭。”张华介绍，但是二手房中介很辛苦，“有的时候房主和客户谈妥了，但是由于各种原因，会出现一方反悔的情形，处理起来就会很棘手。”

之前在销售一手房时积累的人脉，给张华的二手房中介带来了很多的客户。“他们挺信赖我的，通过介绍自己的亲戚、

朋友过来买房卖房，给我带来了不少生意。”张华说。

张华的店开业半个月左右就卖出了第一套房子，客户就是朋友介绍的。“那时客户想买个三十万左右的房子，我这里没有这种房源，就给推荐了一套四十多万的。”张华介绍，房主都是老师，人很和善，房子里打扫得很干净，那套两室的房子，还配有水井、南平房和小院、地下室，房主当时要 45 万，最终讨价还价，最终以 42 万成交。