

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



主力租户:



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岁的。”张华介绍,房主都是老师,人很和善,房子里打扫地很干净,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。