

老周把心全用在这一行

成功源于他的专注与专业

南京首届优秀房产中介评选十佳经纪从业人员系列报道之四

南京首届优秀房产中介评选十佳经纪从业人员系列报道之五

那是去年年底，一个寒风刺骨雪花飘飘的周末午后。华侨路，著名的房产一条街，很多门店已是铁门紧锁。



在江宁，因为江宁的产权过户手续与主城略有不同，所以老周少带了一份材料。

做，一点都不累，不过成交少一点吧。

老周自己蛮喜欢干这一行，老周笑说，“我就是喜欢和人打交道。”

专心 市场把握很准

很多客户欣赏老周的诚恳、热情、实在，更倚重他的阅历和经验。

老周举了个例子，最近他们家在搞装潢，几个苏北工人都表示要在南京买房，而且都有经济实力。

人人都说市中心房子最保值，老周却能找出其中的差异。

2007年8月，柳乐接到一个电话，是全球企业500强之一的UL公司广州总部打过来的。

快报记者 刘欣

贴心 把自己当客户

小小的门面内，店长周继庆正忙着与客户通话，他满面堆笑地向电话那端的客户解释着什么。

放下电话，老周笑对不明就里的记者解释道：“这位客户自己想买房，可是她的先生不想买。

周继庆原来是一家国营大企业的工人，2000年单位改制，他做了一名房地产经纪人员。

给媒体。2007年12月，市场很冷，但老周所在的华侨路店又拿到了公司月度业绩第一名。

真心 把客户当朋友

问老周业绩为什么这么好，他说：“就是要用心去做这一行吧。有的中介接到单，就一定要把房卖掉。

老周曾经为一单生意谈判到了凌晨。周继庆说，这件个案已经成为公司员工培训的经典案例。

烦心 也是乐在其中

老周曾经为一单生意谈判到了凌晨。周继庆说，这件个案已经成为公司员工培训的经典案例。

老周笑着说，说累，只是身体的累，可我是身心疲惫。每次下班回家，我都要想，要烦（动脑筋的意思）。



经纪人档案：
经纪证号：320100020015146
姓名：柳乐
年龄：25岁
职务：满堂红商业地产主管

于他专业的服务非常满意，因此他也赢得了这份重要的订单。

机会从来只留给有准备的人。柳乐是2006年10月加入满堂红的，经过3个月的培训后，他就担任满堂红南京商业部主管。

在收集房源的同时，他们还进行了详细的市场调查与分析，掌握了南京商业地产市场的第一手资料。

柳乐满怀自信地在参评资料上写道：“二手地产的蓝海充满挑战，我会努力走下去，相信自己能走得更好、更好！”

好邻居房产 专业代理销售城北房 解决房产、贷款疑难问题

本公司常年法律公证顾问：江苏省南京市石城公证处 资质证号 000706 聘 业务员 20名 51738515

Table listing various real estate listings with columns for location, area, price, and features.

受拆迁委托急购城北房 50套 房源热线: 66891977

Table listing specific real estate listings, including details like '黄家圩', '黑龙江路', and '安怀村'.

求购、出租、出租大量城北房屋；租房大管家：66896783

