

南京首届优秀房地产经纪(中介)评选活动优秀企业巡礼之十一

瑞居:市民买房的好帮手

2月28日上午,坐在新街口建华大厦9楼全新的办公室里,王萍的心情也如窗外早春的阳光明媚。这一天,她一手创立的瑞居在新街口的高级写字楼里有了自己的总部;这一天,瑞居在南京的第10家店在江北开张;这一天,她和她的小伙伴们都登上了一个新的高峰……

2007年4月,是王萍事业的起点,在做了长达八年的房地产经纪后,她筹建了自己的公司。随后,南京市民陆续在大光路、水佐岗、东井村、南湖等地看到了全新的中介机构——瑞居不动产。多年的积累,稳健的经营,瑞居在不到一年的时间里稳步前行,不断发展壮大,到去年底其门店已经发展到8家。

今年年初,因为受调控

政策影响,南京二手房市场遭遇了一股寒流,不少中介选择早早关门歇业来躲避。此时,瑞居却反其道而行之,抓住这个时机对自身的管理和发展进行了总结和梳理。为了提升企业影响力,瑞居决定将总部由原来的大光路移到南京市的商业中心地带新街口,同时进入江北市场,开设桥北路店。

“虽然目前江北二手房存在价格和交通等问题,但是市场潜力大,有巨大的上升空间。”王萍说,瑞居选择这个时机进入江北,主要是着眼未来。瑞居桥北路店位于江北明发滨江新城旁的滨江大道旁,门店营业面积达100多平方米,是瑞居所有门店中除总部外投入最大面积最大的门店。至此,瑞居也

完成了在南京的初步布局,门店覆盖了南京市除江宁外的所有区域。与此同时,瑞居以其专业和优质的服务赢得了南京市民的认可,其业绩在业内稳居前列。

在短短一年的时间,瑞居是如何取得如此优异成绩的?记者注意到,在采访过程中,王萍的手机多次响起,都是业主委托卖房电话。每接一个电话,她都仔细记录,她那厚厚的一本笔记本都快写满了。为了最快掌握公司的第一手信息,为了确保公司的资源利用最大化,她始终坚持在第一线,每天都要接数十个类似的电话。公司每一个员工的招募、公司每一家新店的开张、公司的每一步发展,王萍都亲力亲为。正是她的这种执着与坚持,

让瑞居稳步前行。

此外,瑞居还根据客户需求推出了专车接送看房的服务,目前瑞居各门店已经配备了10多台看房车,针对路程相对较远,客户年龄较大的情况提供专车接送,这种贴心的服务获得了客户的广泛好评。为了满足客户需求,他们还和优秀的家装公司合作,为客户提供相应的家装服务,去年一年他们为数十名客户提供了装修服务。为了加强管理,让公司更加规范,瑞居还特聘了法律顾问,为公司提供法律保障,杜绝不规范行为。对于瑞居的未来,王萍表示将珍惜广大客户的支持,不断地加强服务和管理,做南京市民买房子的好帮手。

见习记者 文涛

大小中介苦修内功 期待市场四月回暖

春节后,南京的商品房市场越发低迷,二手楼市也没有明显起色。记者近日获悉,因为不堪忍受长期交易惨淡的“折磨”,不少中介公司年后开始调整战略。由于3月份第一周里各中介的电话到访量有所增长,一些中介又开始预期市场在4月份逐渐复苏。



观望的多,下手的少

各施高招以渡难关

大年初八,当有些中介老总坐在办公室里唉声叹气地抱怨生意不好时,南京淘然居房地产经纪公司总经理朱文生却在家里暗自庆幸。原来,已经料到年后很长一段时间内市场都不会有转机的他,在年前就通知公司放假到正月15日。

“这种形势下,早开门一天就多亏一天。正月16日上班后,公司就制定了‘针对性卖房’策略,一边组织员工对市场进行统筹分析,挑易成交区域的房源重点跟踪,一边依靠公司的信誉,把年前看房且意向性比较强的买卖双方重新叫到一起谈价格,促进成交。”朱文生感叹,“这一轮观望气氛太浓了,买卖双方暗中较劲,都不肯让步。”

记者了解到,针对这种长期的冷市压力,南京二手房中介公司作出战略调整的并不在少数。青衣墨子不动产总经理称:“市场就那样,平时都没时间去关注太多,主要精力都放在了员工培训、生意突围等修炼自身‘内功’上了。”而诸如南房置换等公司,则在节后把精力重点放在了相对好的租赁市场,以寻找利润增长点。

“没有办法呀,市场冷了大半年了,再这样下去哪家能熬得住,要生存就只有想办法渡过难关。”一家中等规模的中介公司负责人直言。

期待市场四月回暖

南京二手房市场究竟什么时候可以回暖?对于这一关乎生死存亡的问题,各中介公司的意见虽不一致,但都盼望在4月份可以复苏。

朱文生对市场比较有信心,他的理由很简单:“购房的需求群体还很大,而商品房的房价松动迹象也不大,估计4月份里会有好的转机。”他告诉记者,从他们公司的情况来看,3月份以来的电话到访量明显比2月份增多,“虽然其中看房子的客户比例很小,实际的交易量也没有多少变化,但至少能说明需求的存在。”

南房置换区域经理郑宏伟接受记者采访时也表示,当前询问和看房的客源量确实有所增长。“但这种迹象是否就意味着市场的回暖还很那说。乐观地看,最快可能会在今年4月份复苏,慢的话可能要到下半年。”他认为,影响当前二手房市场的主要因素有两个,首先是新楼盘的开盘价格和销售的走势,其次就是各家商业银行贷款政策随后的变化。

我爱我家市场部经理舒莉莉称,2月15日之后南京二手房市场就已经开始回暖,其依据是我爱我家南京公司2月份超额完成了任务。她同时提醒:“这种市场回暖并不代表房价会有所上涨,更不要预期今年的二手楼市会像去年那样火爆。”快报记者 刘果

南京首届优秀房地产经纪(中介)评选活动优秀企业巡礼之十二

广驰:开业三年就成为业界“黑马”

南京广驰置业投资顾问有限公司创建于2005年,但年轻的她在业内已赢得了很好口碑,无论是买卖别墅,还是常规住宅,或是商铺转让,她的经纪人都能用专业的视角和真挚的服务给客户满意的答卷,现在广驰置业已被业界称为一匹“黑马”。

经营方式不断尝试创新

“在经营方式上,广驰房产一直在努力创新。我们的办公场所主要设在写字楼,不是像大多数中介那样以开门店为主,这样可以节省大笔费用,让客户得到更多实惠。广驰主要通过报纸广告发布信息,遍布南京的经纪人随时上门为业主、买主服务。2008年,广驰在保证原有业务量的同时,也要尝试开直营店,这样可以让更多市民享受到广驰的优质服务。”一打开话匣子,南京广驰置业投资顾问有限公司总

经理孔烽就这样告诉记者。

据记者了解,今年广驰将把业务拓展到龙江、城东地区,预计将增设3个直营店。

让每位员工都成为专家

“房产中介也是服务行业,为客户想得更多一些,服务态度再和善一些,我们距离成功就会更近一些。”孔烽说。

广驰房产始终坚持以“微笑服务,诚信为本,勤奋为先”为服务宗旨,培养了一大批优秀置业顾问,他们从细节入手,从小事做起,把对客户的服务意识时时放在心上,成了南京市民身边的房产专家。“我对员工的要求就是,一定要专业,只有专家才能做好服务,也才能拿到更多佣金。”孔烽坦言。

对合同的每个条款负责

买卖二手房的过程中,签订合同是最要慎重的事,

此时一名经纪人最能体现“房产专家”的作用。作为品牌中介企业,广驰坚持重合同守信用,合理守法地遵照合同的每条每款要求,确保业主与客户的利益得到保障。

广驰公司严格杜绝霸王条款,对每个条款都承担义务。另外,公司要求所有员工秉承“永不抱怨”的宗旨,坚持“宁愿少做一笔生意,决不得罪一位客户”的信念,积极引导健康良好的行业风气,承担属于自己的社会责任。

领军人物坚持厚道为先

“一个企业发展得好不好,领导人具有决定性作用。作为总经理,我坚定地认为:只有员工的收入增加了,才是我的成功。很多老总认为,公司效益增加就是企业的成功,但反过来想,一个企业的经济效益提高

了,而员工收入却没有上涨,造成人才流失,这又何谈成功?”生长于山东沂蒙山区的孔烽,这样理解着他在企业中的作用。

在做人原则上,孔烽坚持做人要厚道的准则。“先做好人,才能做好工作,也才能做大做强一个企业。”孔烽最后说。

见习记者 张玮玲

企业链接

南京广驰置业投资顾问有限公司是南京市房地产协会会员单位,“AAA级”诚信企业、首批网上交易企业。广驰房产秉承“诚信、专业、务实、创新”的经营理念,在南京二手房市场迅速成长,是中介企业中的一匹“黑马”。

2008年,公司将进一步拓展市场,在原有经营规模的基础上增开3家直营店,为更多南京市民提供专业的房屋买卖服务。

钧姐 58808211 58808291 大虹桥路 4/6 37m² 23.8万 热河南路 1/6 55.53m² 43.5万 百合华府 25/35 137.6m² 112万		泽来置业 91.5m² 115万 精装修 23m² 155万 三南精装修 187m² 220万 四南全明		方家营 4/7 60m² 42.8万 98年新 6/7 71m² 73万 双南精装修 3/2 66.5m² 46.8万 南三		康居新寓 5/7 73m² 57.5万 双南 4/6 44m² 32.8万 南三 4/6 55.23m² 51.8万 双南		展辉房产 52214558 52214668 1/7 52m² 46.8万 南三 6/6 47.47m² 85万 南三 5/7 77.61m² 51.8万 南三		转龙车 2/7 47.2m² 36.5万 3/7 83m² 80.5万 1/7 88m² 90万			
滨江东苑 2/7 66.5m² 46.8万 南三 建宁路 2/7 65.2m² 43.8万 南三		特价房玄武门 54m² 45.9万 双南全明 86021562		热河南路 4/6 44m² 32.8万 南三 三牌楼地铁口 4/6 55.23m² 51.8万 双南		秦虹小区 1/7 52m² 46.8万 南三 瞻园商住楼 6/6 47.47m² 85万 南三		良辰美景 2/11 110m² 105万 南三 贡园 3/7 44m² 34万 南三		木匠营 1/7 88m² 90万 双南 槽坊园 4/6 63m² 60万 精装修			
南苑花园 1/6 76m² 66万 南三 来凤小区 4/6 35m² 28.5万 精装修		紫金山(多套) 1/16 130万 三南 月牙湖花园 1/98 297万 临湖		热河南路 4/6 44m² 32.8万 南三 五所村 4/7 41m² 32万 南三		南苑花园 1/6 76m² 66万 南三 来凤小区 4/6 35m² 28.5万 精装修		虹虹苑 5/7 77.61m² 51.8万 南三 尚文西苑 5/6 101m² 96万 南三		霞光里 3/7 96.5m² 88万 南三 金陵世家 2/6 113m² 112万 全明		木匠营 1/7 88m² 90万 双南 槽坊园 4/6 63m² 60万 精装修	
皇册家园 4/6 51m² 38.7万 南三 儒林雅居 1/20 120万 156万 精装修		御河苑 1/13 146万 梁架两室 首园(多套) 1/20 120万 156万 精装修		瑞北学区 5/8 48.5万 精装修 瑞小学区 83.5m² 92万 精装修		南苑花园 1/6 76m² 66万 南三 来凤小区 4/6 35m² 28.5万 精装修		兴达新寓 4/6 64m² 41.5万 南三 曙光里 3/7 100m² 92万 南三		木匠营 1/7 88m² 90万 双南 槽坊园 4/6 63m² 60万 精装修			
梅花山庄(多套) 58m² 52万 双南精装修 院子 10m² 8482232 67m² 60.5万 双南全明		后宰门 46m² 36.8万 双南 南交 84860201		东柏果园 37.06m² 33万 精装修 长发公寓(多套) 121m² 144万 双南精装修		君驰华庭 欧式联排别墅 购买君驰华庭的五大理由之一(集齐5期,购房再优惠2%,仅限本月) 公寓价格 别墅享受 4280元/平米起 现推出特价房数套 3920元/平米 现场售楼:江宁禄口溧路 售楼热线 52778401 免费专车看房		江宁区门面·住宅 门面(41-232m², 3300元/m²起) 住宅(65-138m², 1800元/m²起) 超低价 电话: 52736008 13072584559 13512538301 发车地址:大光路49号(宏康大厦房产交易中心楼下)时间:每天早晨8:15周三、六8:30准时发车		建设新村 43m² 5/5F 40.5万 精装修气成熟小区 81765397		丹凤街 104m² 3/7 102万 精装双南厅大 66869433	
雨花龙福小区 2/7 83m² 68万 精装修 雨花新村 5/6 63.6m² 49.7万 精装修		雨花龙福山庄 5/7 46m² 41万 精装修 雨花龙福山园 7/7 57m² 37万 精装修		江上元路 6/6 78m² 42.8万 精装修 梅山集团上怡新村 1/6 53.5m² 23.8万 精装修		雨花共青园(多套) 2/7 73.92m² 53.5万 精装修 雨花能仁里 7/7 79.9m² 71万 精装修		南京共青园(多套) 2/7 73.92m² 53.5万 精装修 雨花能仁里 7/7 79.9m² 71万 精装修		明发滨江新城 83m² 4/11 50万 精装修 明发滨江新城 83.11m² 3/11 41.8万 全明		明发滨江新城 83m² 4/11 50万 精装修 明发滨江新城 83.11m² 3/11 41.8万 全明	
紫竹林 58.5m² 47.56万 精装修 新村民村 1/15 27m² 16.45万 全明		江西南路 44.5m² 77.40万 精装修 新民居 62m² 6F 50.8万 南三		海福巷 67.5m² 77.7 49.8万 精装修 白露东苑 60.82m² 27.72 2万 精装修		明发滨江新城 83m² 4/11 50万 精装修 明发滨江新城 83.11m² 3/11 41.8万 全明		明发滨江新城 83m² 4/11 50万 精装修 明发滨江新城 83.11m² 3/11 41.8万 全明		明发滨江新城 83m² 4/11 50万 精装修 明发滨江新城 83.11m² 3/11 41.8万 全明		明发滨江新城 83m² 4/11 50万 精装修 明发滨江新城 83.11m² 3/11 41.8万 全明	