

阳春三月该不该买房？怎么买房？——

实力房企女“销冠”奉上置业秘笈

“三八”国际劳动妇女节在即，我们致敬每一位敬业爱岗的女性。女本柔弱，为母则刚。在房地产业界，可以加一句：为工则强。

房产销售冠军无法一日实现，它离不开日复一日、年复一年的耐心、专心和用心。她们在和客户打交道的过程中，通过专业的职业素养、暖心的换位思考，令一个个客户主动变成她们的朋友。这其中，她们可能会舍弃一些亲子时间或娱乐时间，为自己的事业奋力拼搏，拼专业知识、拼服务素质、拼生活技能、拼情绪管理……正如有“销冠”说：热爱专注，就要一心一意。

房产销售，卖的不仅是房子，还有生活。很多购房者，都需要她们的专业判断和指引，让大家找到合适的房子，实现美好的居住体验。作为接触过众多购房者的房产销售人员，她们心中理想的房子是怎样的？她们会为购房者提出哪些置业建议？一起来看六位房企女“销冠”的置业秘籍。

(文/羊城晚报记者 陈玉霞)

时代中国洪榕： 弄懂真正需求 再买房



2017年年底开始在地产行业工作的洪榕，2020年12月进入时代中国，如今是时代天韵(黄埔)销售组长，也是该楼盘的销售冠军。

洪榕笑容灿烂，个性阳光，对于自己能成为“销冠”，她认为，做好销售第一是靠个人魅力，第二才是你的产品。“自己能够做到足够的专业，才能让人放心地买你的产品。很多客户，最终都成为了我的朋友。”从业近五年的她，对理想的居所、对如何置业，都有不少独到的见解。

理想家是个懂你的地方

“对于现代人来说，理想家应该是一个让人舒缓的地方。”洪榕说。“理想的房子应该更懂你，晚上起床就会自动亮起光线适宜的夜灯，甚至连空气中的含氧量，会按照你和家人的需求设定。”

“厨房的使用是否舒适，要看细节上有没有得到足够的重视。比如说有没有智能化设计，橱柜的高度是否和主要使用者的身高吻合，水龙头是否可以拉升或旋转方便使用，水龙头高度能否和洗手台的高度吻合，让水不容易外溅，洗手台边角是否能有适度的凸起，让水不容易外流……”对这些看似不起眼的细节都能给予关注，才是真正的理想家。

不做买楼的“甩手掌柜”

买楼是一项重大投资，在洪榕看来，一定要亲力亲为。“有一位客户的故事让我印象深刻。”洪榕说：“去年我在一个网红项目销售，有一个客户是全款买楼的，让我感到吃惊的是，成交那天，客户才问‘我的房子在哪里’。我当时很诧异地问：‘您都没有去过现场，那为什么会买这里？’对方回答：‘因为看好这个板块，我也在这附近生活，听别人说这个楼盘不错，我就决定在这里买楼了，楼盘具体位置在哪里，我买的房子在哪里，我并不清楚。’”

“虽然现在并没有证据证明这位客户买错了房，不过我不建议这样做，房子毕竟是总价很高的商品，付钱之前一定要确认好产品在哪里，周边配套怎么样，建到什么进度了，五证一书是否齐全，买之前一定要实地看清楚，不能人云亦云。”

买房前须搞清楚自己需要什么

她认为，如何选房，是因而异的，因为每个人每个家庭的使用目标和方向都不同。买房前一定要搞清楚什么是对自己最重要的。一些打算养老的人群会比较关注环境，希望周边有公园、绿化多，居住空间要安静；有的人则特别关注通勤，要选地铁口的房子；有的家里人多，一定要买大面积产品。

确定自己最需要的东西之后，先可以在网上浏览信息进行海选，然后锁定目标板块，在线上大致了解当地的配套和大致产品，初选好四五个楼盘再到现场。

在确认之前，楼盘周边配套如地铁、商业、医疗的规划，产品的户型格局、通风采光，证件是否齐全都要看，楼栋的现场也最好看看。

(文/羊城晚报记者 梁栋贤 图/受访者提供)

珠江投资邹丽怡： 大城项目有 更浓厚的入住氛围



从事地产行业7年的邹丽怡是2021年珠江壹城·国际城的“销冠”，珠江壹城是珠江投资集团在从化区布局多年的大体量项目，涵盖洋房、别墅等多个组团。邹丽怡认为，销售是一份十分具有成就感的工作，这份成就感来源于置业者挑选到心仪的房子时分享出的喜悦，对自己服务工作的认可，也来源于自身对于能够出色完成工作时的满足之情。

“跟着轨道交通买房没有错”

在邹丽怡的“置业宝典”里，有一个关键的买房指南，即必须要交通便利，“跟着轨道交通买房没有错，首选地铁盘，其次是邻近高速公路。”她认为，轨道交通除了能满足出行所需以外，还能切实地为项目带来足够多的人气，“有人气的地方总会发展起来。”

邹丽怡所说的“人气”价值还体现在其所在的项目上，“大城项目的优势就是有更浓厚的入住氛围，我所在的项目已有约5500户业主，入住率也较高，平时小区里总是热热闹闹，同时我们还持续地为业主及客户带来品鉴美食、欣赏音乐、手工制作等活动，这些都能为看房者带来信心。”

“置业群体越来越年轻化”

据邹丽怡介绍，目前其所在楼盘的洋房均为现代化设计，样板房的装修也要考虑简单线条风格为主，同时交付标准也越来越智能化，她解释道：“目前的置业群体越来越年轻化，只有这样才能打动客户。”不过，邹丽怡表示：“年轻置业群体的预算可能没有那么充足，但还是要坚持购买核心城市里核心位置的楼盘。”

何为“核心”，据邹丽怡介绍，首先必须是房地产市场活跃的城市，这些城市可选项目较多，发展空间大，同时到了要置换的时候，二手房的转让也相对容易。而核心位置指的是发展潜力较大或配套已然成熟的位置，“预算实在不充足的时候，外围区域的核心地段或地铁盘也不失为一个较好的选择。”

(文/羊城晚报记者 徐炜伦 图/受访者提供)



大体量项目的入住氛围较浓厚 徐炜伦 摄

万科地产张文杰： 好房子会减压



进入地产行业才三年半的张文杰，是万科金域曦府2021年度的销售冠军，而这个网红大盘，销售团队中强手如云，为什么能够在其中脱颖而出？张文杰说：“关键要和客户建立信任。”

理想家是个可以减压的地方

“在我心目中的理想家，除了常规的医疗、教育、交通这些配套设施要齐全方便以外，最关键的是舒适度要高。”张文杰说，“周边的绿化和环境都要好，我希望家能是一个轻松、愉快的地方，小区里面要有会所，让我可以运动、减压，最好是能让全家不同年龄的人都有休闲、减压的地方。”

在不少人看来挺重要的交楼标准，在张文杰眼里却不太重要。“常规的交楼标准是针对所有客户的，不可能完全适应每个人的需求，自己的房子可以针对个人需求作一些个性化的改动，让它更贴合个人的审美和需求。”

买房前要搞清楚需求点

在张文杰工作的过程中，遇到过不少买错房的人。“很多年轻人出来买房，对项目的基本情况，比如配套设施这些还没有详细的了解就买楼了，更别谈对几个项目。”张文杰说，“还有很多人，根本就不知道自己需求点在哪里。我认识一位老人家，买房后发现根本没有人需要住到这里，买完就后悔了，只好重新把房子卖出去，这样就平白浪费了许多交易成本。”

现在很多人在消费时比较依赖网上的资讯，甚至买楼也是如此。对此，张文杰说，网上的信息只能用来确认买房的大方向，因为我们需要了解的不单是区域地段的情况，还需要具体到售楼部甚至周边的马路边去看看这里的区域人群情况，对未来的买房群体情况都要有足够的了解。“要住得舒服，就一定要看楼盘的社群，要看细节。”

“当然，除了要各方面去分析外，还要了解自己最重要的需求点，比如说你就是为了学位去买房的，就不要一定执着于地段好不好，抓紧有没有好学位这个点就可以了。”

(文/羊城晚报记者 梁栋贤 图/受访者提供)

保利地产刘沙沙： 理想的房子能提升 整个家庭的幸福感



进入地产行业才3年的刘沙沙，目前已是2022年至今白云区大源片区楼盘保利锦绣公馆的“销冠”，对于从事这一行业能为她带来什么？这位“95后”表示，“这份工作使我始终优化着自己的学习能力和逻辑思维能力，养成了不服输的意志以及很强的抗压能力。”与不同的客户打交道，还让她成为一个外向又乐观的人，更加理解了这一行业的意义所在。

挑选房子需看重个人需求、楼盘价值和开发商实力

作为“销冠”，刘沙沙为置业者提供的选房建议可谓“干货满满”，“首先我们要看清楚自己的购房需求，是刚需还是改善，找准侧重点后，根据预算空间在选房时剔除掉不符合条件的楼盘，这种排除法在纠结时会起到意想不到的作用。”

“第二点，我们要看楼盘的价值，包括产品品质、地段、配套以及发展空间，当然所有的新楼盘在目前来看周边都不算很漂亮，我认为配套能满足日常娱乐消费就足够了，买新楼盘看的是未来，未来发展起来了，物业价值就提高了。”

刘沙沙还提到：“开发商实力是衡量一个楼盘好坏的重要指标，还要选择有口碑的物业，交付后对于小区的管理、维护都会更加专业，减少了很多烦心事，一个好的物业能提升整个家庭的幸福感。”

“努力帮助客户在一线城市有一套属于自己的房子”

虽然已经成为了楼盘的金牌置业顾问，但刘沙沙坦言：“销售行业在广州这样的一线城市，面对的竞争会更大。我们与各行各业是一样的，都要与时俱进。”在近一两年，刘沙沙还尝试过直播、短视频带货等新兴宣传方式，“面对流行趋势，我们也不想落伍，这种方式好处也蛮多，可以让客户随时随地看房，同时直播也能更好地与客户进行即时、有效的交流，了解他们的需求，能帮他们选择最适合的家。”

回到线下，刘沙沙表示：“买房是一件大事，大家肯定都逛过很多售楼部，对于传统带着流程会感到疲惫，此时融入一些文化、艺术等元素就能给到置业者一种高端、亲近的感觉，降低了商业感，给客户留下深刻印象。比如我所在的楼盘内就有一些雕塑等艺术装置，同时塑造‘天河北后花园’的项目定位。”

刘沙沙说：“至于我个人，我希望未来能优化自己的服务，努力帮助客户在一线城市有一套属于自己的房子，在晚上有一盏为自己而开的灯。”

(文/羊城晚报记者 徐炜伦 图/受访者提供)

中海地产陈静： 寻找并获得 房子背后的价值



90后辣妈陈静，入职中海地产约7年，依然是能成“销冠”，陈静有什么独特之处？

“小伙伴都那么拼，我不能不拼”

在行情不如以往活跃的大市中，依然能成“销冠”，陈静有什么独特之处？

对于此问题，她很谦虚，说自己所有的成绩都要归功于中海这个优秀的平台。“在我们的团队里，比自己更年轻、更美丽、更有能力的人都有很多，我们都要感谢追随中海地产的忠实客户。”在她看来，身边有很多跟着“中海”二字来买房的客户，不仅是因为房子好，也是因为客户看到了房子背后的价值。从内心认可公司、进而尽心尽责于这份工作，这是陈静的工作之道。在人员流动性普遍较大的房地产行业，陈静在中海一干就是近7年。

虽然已经是“老员工”，但陈静说自己现在仍是“拼搏”的状态，“要不断提升自己的专业能力，要服务好每一个看楼的客户，要细心维护好客户关系。整个团队小伙伴都很拼，自己不能落后。”陈静说，很多时候自己出门上班时自己的宝宝还没醒，晚上自己回到家后，宝宝也睡着了。但既然选择了这份工作，她说就要专注，为其一心一意。

“买房是大事，要看背后的价值”

一名有经验有资源的销售人员，换工作的机会很多，但陈静说，假如一个楼盘非常热销，但它背后的品质和物业服务跟不上，她就不会选择它。“卖出一套房我们会奖励，但对客户来说买房可能要押上他们全部身家，所以我们不能卖完房子就不管不顾。”

因此，在“销冠”陈静看来，购房者在选房子时，除了考虑自己的经济实力和日常需求(如教育、出行等)，也需要考虑这套房子背后的价值。“买房也不是仅认国企、央企这样的标签，而是要认真看看该企业过往开发楼盘现在的情况，重点了解产品品质、楼盘的物业管理、售后服务、社区氛围等这些硬件和软件要素，这些都会影响后续的生活质量。”

(文/羊城晚报记者 陈玉霞 图/受访者提供)



好房子要有舒适感 陈玉霞 摄

碧桂园惠施： 买一套好房 能让自己 变得越来越好



面对记者提出的采访要求，2021年碧桂园广州区域“销冠”惠施说自己不善表达，然而当她说起自己的售房工作，却有说不完的话。作为一个自身经历租房、购房、换房的资深销售人员，惠施认为，对年轻人而言，置业可以让自己更有发展动力。一套好房子，可以让自己变得越来越好。

“有压力才有动力”

碧桂园广州区域楼盘不少，成为区域“销冠”，惠施有些腼腆地说，是自己运气比较好。但熟悉她的很多同事都知道，在这位供职超过10年的“老碧人”身上，所谓“运气”，其实更多的是必然，她是一位喜欢给自己“施压”的人。

“销售人员的压力是很大，还有那么多优秀的同事追赶着你，如果不给自己压力，怎么促使自己进步？”惠施说，自己对碧桂园的归属感很强。她喜欢为自己设立一个目标，然后向着目标前进。于是，她给了每一位到访的客人同样的微笑，耐心细致地为看楼者讲解及答疑，日复一日的工作中，她用实际行动打动了越来越多客户，自己的朋友圈也越来越大。“有些初次购房的人看房周期长达半年，大家成为朋友后，我也愿意为他们提供每一次的接送服务，为他们节省时间和精力。”把客户需求放在心上，感同身受、换位思考，这是这位经历租房、购房体验的“销冠”能拥有众多客户朋友的主要原因。

“年轻人要敢于买房”

对于年轻人的置业建议，惠施说年轻人要敢于买房，“年轻人买房，其实是不错的理财方式，有了房子，会有更大的发展动力，他的拼搏也会提升一个档次。”她所在的碧桂园云顶，不少年轻人会花200多万元在此安家，“他们的心获得安定之后，有更积极的生活状态。”

在她看来，年轻人初次买房不用面面俱到，即不能要求所有条件都能满足，而应该在自己支付能力的范围内选择相对适合的房子，尽早让自己的心安定下来。同时，首选实力型房企开发的项目，要注重社区的生活环境、人文氛围，这些可能都是年轻人潜在的机遇点。眼下，年轻的购房者获知楼盘资讯的渠道越来越多，对于直播售楼等互联网销售模式，惠施说可以关注，但建议购房者一定要到实地看房，多时间段、多路段进行多比较，一旦看准合适的房子，可果断决定。

(文/羊城晚报记者 陈玉霞 图/受访者提供)

花城安家，温暖舒心 陈秋明 摄