



12月14日,长沙市咸嘉湖路上一楼盘的样板间里,22岁的房产经纪人刘裔正在给自己的客户介绍户型。客户对户型并不满意,刘裔详细介绍着团购小三房居室的“魔力”,不到70平方米的地方也能装修得非常温馨。在刘裔悉心的比划下,客户赞同地点了点头。

## 卖力·卖房

12月16日,长沙市汽车西站附近,廖长春和几个同事举着“新房团购”的牌子,顶着寒风在人群密集地点走来走去,宣传着他们的口号——团购就是力量。

在2011年年尾的这个楼市寒流里,轮番出台的楼市调控政策使得一些小的房地产中介公司撑不住寒冷关门了。长沙市部分地产中介机构纷纷在近期或裁员或关店,但也有一些房产中介开始调整策略。

“三十年河东,三十年河西。”长沙市河西一家房产中介有着5年房地产工作经验的廖长春和同事在公司策划出一个“团购中心”的方案,内容是把二手房市场积累的客户资源转向新房销售,与房地产开发商谈判,让老百姓组团看房,团购互利。

房地产中介是一个竞争残酷的行业,公司慢慢在逆境中站稳了脚跟,大伙一起总结的成功经验是真诚、团结、奋斗。真诚对待每位客户,用温暖的心团结每一位员工,勤奋踏实认真地做好每一件事,即使现在还在“冬季”,相信离“春天”也不远了。 ■文/图 记者 李丹



12月16日,长沙市汽车西站附近,“团购中心”小组成员做完传单宣传后,举着手牌往公司走。



12月15日,长沙市汽车西站外展点,35岁的经纪人孙国军在人流集中的地方派发楼盘传单。这个来自黑龙江的东北汉子4年前不懂长沙话,现在成了长沙里手。他手把手带新人熟悉小区、楼盘价格、户型、配套设施,经验丰富的他现在成了房产团购高手。



12月15日,21岁的常德妹子肖丹和妹妹抱着熊娃娃待在公司宿舍里,这里是置业顾问小组5个妹坨的“家”。一年前肖丹在广东珠海一个厂里打工,12人的宿舍很拥挤。现在终于回湖南了,公司给租了房子,乡下的妈妈说:“留在长沙,孩子就不要再出去了。”