

刘志元(Julia Lau)自认是个懒散的人,“过去,我喜欢睡到中午才起床,但做了地产经纪后,忙得欲罢不能,8点钟就得起床了。”她说,现在,往往是每天8点半或是9点钟开始工作。她在做地产经纪的头一年,成绩就达到Sutton Killarney Realty最多楼盘的第二名,今年的业绩更加突飞猛进。再度荣获大温地产局金牌经纪奖,还荣获大温地区头1%最高业绩荣誉。她自己也没想到会有这么好的成绩……

文:记者董清霞
图片由受访者提供

Julia Lau:

给客户和自己一个惊喜



Julia Lau

记者采访刘志元是在她家里的工作间。见面后,她抱歉地说:“不好意思,我今天签了3个约,我可以边做事边跟你谈吗?”于是,她一边与记者谈,一边手里填著单子,电话和手机还一直响个不停。她高兴地告诉记者:“我这4天,签了12个卖盘,都是朋友介绍的。”

刘志元看上去很阳光、很朝气,又斯文甜美、很有福相的女士。她又是怎样在高手云集的地产经纪中,脱颖而出的呢?

手里有固定买家

她的回答是:“我也不知道为什么一下子就做起来了。我自己都感到惊喜(Surprise)。”她来温哥华后,一直在香港、中东和中国大陆的朋友请她在当地买楼,他们用来做投资。为朋友买卖了很多次,她想,要不就自己做地产经纪吧,一年只做朋友买卖的十来单就行了。结果,朋友介绍朋友,一发不可收拾。“这与市道好有关系吧!”她说。

但刘志元更重要的优点,就是手里

有固定的买家。刘志元说:“我在香港时就喜欢投资,买卖房子成绩还不错,因为我总觉得资金放在地产上,无论是短线或长线,都是安全保险和有好的回报的。也有一帮朋友喜欢投资。不少朋友看好温哥华的房地产,我以前帮他们买的房子也都升值了,所以他们信任我。”她有些朋友很有经济实力,买房子经常不用银行按揭,所以会有一天做成一单的情况。当刘志元在温哥华的客户要卖楼时,她会第一时间发给她的固定买家朋友,之后,她才发给别的客户。尤其是现在趁利息低,买屋比租住更划算,长远对买家还是有利。

记者在与她谈话的过程中,发现她不断引用一些数字,哪一座房子当时买的是多少钱、卖出时赚了多少钱。她的数字概念很好,这也应该是她从事这个行业的一个优势吧。

她表示,如果有什么有关买卖房屋问题的话,欢迎随时跟她联络和咨询她的专业意见。

滞销楼一天卖出

刘志元给记者看她的销售纪录。有

一幢在温哥华西区的独立屋,开价128万元,两年没卖掉,转了3次经纪,她接手一天就卖掉了。另外有一幢独立屋,开价105万元,在市场上已有151天没卖出去,她以比开价高两万的价格在7天内把这楼房卖掉了。还有一幢独立屋,开价213万元,三年没卖出去,她以比开价高24万的价格,在16天内卖出了,屋主是一位白人医生,他非常高兴,还额外的奖励两万元。

为什么可以卖得又快又好价?

除了固定买家朋友以外,应该归功于她的推广方式。她喜欢把所有买家集中在一天看楼,这样现场会很有气氛,大家看这么多人喜欢这个房子,担心不买就“走宝”了。集中看楼后,常常会有多于一个客户同时下单,这样就把价格抬高了。因为她卖房的成绩好,所以客户会一个推荐一个,这样她手里的盘就多了。

她卖房子又快又好价的另一个原因,就是优质到位的服务令客户满意。每逢有房子展示的时候,她总提前15分钟到场,把窗帘打开,灯打开,把室内的摆设放整齐,让房子的视觉效果更好。同时,她对该区的资料已预先做了全面的了解,向客户介绍的情况全面而详尽,因此买主和卖主双方都很满意。

刘志元说:“卖房也要看缘份,卖得快也是因为运气好。”

优点缺点都告诉客户

刘志元认为:“诚实地对待客户,合作才能长久。”她为客户买房子时,会把房子的优缺点都说出来,让客户自己做出选择。为客户著想,也是她的努力去做的。“我为客户买房子,就像为自己买房一样,为客户卖房也像为自己卖房一样,非常投入。”她说,她对房子非常有热情,“好房子破房子我都喜欢,如果房子很破,我一进去,就想

怎样修改可以使它改观,怎样装饰它才漂亮。”刘志元说,她也会在客户买房时,告诉客户她对改造房子的建议。

她觉得自己的天性非常适合做这个行业。入行之后,她的生活方式都改变了,变得非常积极勤劳。

刘志元现已是大温地区头1%的地产经纪,今年再度荣获大温地产局金牌经纪奖。她所在的Sutton Killarney Realty,2006年在以办公地点排的业绩榜单中,成为大温地区卖盘最多、销售单位最多的。2006年她的代销楼盘数在公司排第二名。她相信等2007年的排名出来,成绩会是令人喜悦的。

越来越有自信心

一开始入行是因为朋友的信任,打开了后,刘志元对自己的能力越来越有信心。

有一次,有一位屋主主要卖一幢200多万的房子,有很多经纪都希望拿到这个盘。刘志元得到这个消息的时间有点迟,所以准备得比较匆忙。有些经纪做的全区价格比较等文件,装订非常精美,显得很专业。而她只是匆匆地打印了几张纸。

最后,客户选择了她。她自己也有点意外,等卖完了楼,她问客户,当时为什么选择她。客户说,因为她以往的业绩,加上她的自信心。她的业务种类也在增多。刘志元透露:“我现在有3个客人希望买1000万元的豪宅,我正在找。”她还有很多客户在让她找地,准备建独立屋、城市屋和高层建筑。

“做这一行很有挑战性,也是我的兴趣所在。当屋主卖房时,在众多的经纪中选择我时,当我把很久卖不出的房子卖出时,我觉得非常有满足感。”刘志元不无自豪地说。

对房子有感觉

记者采访了不少地产经纪,发现这个行业高手云集。有的在中国大陆曾是企业高管,有的是博士、大学教授,有的还是不小的老板。这类经纪赢得客户靠的是理性和对市场的判断力;但有些地产经纪并没有闪亮的资历,却也能闯出自己的一片天地,这类人往往靠的是灵气和对房子的特殊感觉。

刘志元显然是后一种。她不是那种逻辑严谨,理性思维的人。她给人的印象是轻盈而感性。甚至说到业绩好的原因,她就说:“那是因为我运气好。”

在这份地产经纪的职业前,她几乎没做过什么正式的职业。她说:“我过去没上过班,就是投资地产。”她对投资有兴趣而且擅长。

她做地产经纪做得非常投入,因为喜欢房子。她是一见房子就兴奋起来的那种人,所以做地产经纪算是入对了行,把自己的潜力开发了出来。

她的房子布置得典雅而有古典味道。她说:“我买这座房子的时候,房子挺破的,地毯脏脏的,朋友都说我,你怎么看上了这个房子?我觉得这房子能收拾好。我只花了很少的钱,就把房子收拾漂亮了。”

眼光独到令自己的房子升值不少,对房子的判断力,也让她帮到了客户和朋友。