

无锡日报报业集团第十五届无锡楼市总评榜活动火热进行中 动动你的手指，为心目中的楼盘投上一票

近日，由无锡日报报业集团主办，无锡房地产业协会协办，无锡日报报业集团融媒体中心承办的第十五届无锡楼市总评榜活动正在火热进行中。截至3月12日下午5时，设在无锡观察APP上的楼市总评榜已吸引了近19万人次投票，排名暂列前三的楼盘为奥体潮鸣、中信泰富玖映蠡湖、安居仁恒夹城里。

本届楼市总评榜活动一推出，立即得到了全市各楼盘的热烈响应，48家楼盘参加候选。2023年11月无锡出台了《进一步加强无锡市高品质住区建设管理的实施方案》，因此，无锡

首批高品质住区也竞相亮相总评榜。去年以来，政府优惠政策持续加码，从供给端和需求端两端发力，房地产融资支持措施力保拿地建设，“认房不认贷”、降首付比例、降利率等措施保障消费信心，共同促进房地产市场的恢复和稳定。据悉，本届楼市总评榜活动将展示品质名盘，打造价值典范，树立责任房企榜样，引导市民理性消费，推动无锡房地产业健康发展。

作为无锡主流媒体，无锡日报报业集团推出的楼市总评榜活动已经成功举办了14年，备受无锡广大市

民和开发商的关注。无锡日报报业集团旗下无锡日报、江南晚报、无锡观察等媒体，将对本届楼市总评榜活动进行全媒体报道。通过报纸、微信、视频、海报全方位、多角度宣传，结合品牌房企和人物的系列访谈，无锡楼市总评榜将继续用专业的评选态度，交出无锡楼市每年最具影响力的行业榜单。本届楼市总评榜活动共设置6大榜单，包括“2024年无锡最具影响力房企”“2024年无锡高品质标杆楼盘”“2024年无锡匠心楼盘”“2024年无锡人气楼盘”“2024年无锡绿色健康

科技住宅”以及“2024年值得期待楼盘”。本届总评榜活动将通过无锡日报、江南晚报、无锡观察、锡报融媒4大媒体平台同步推送评选结果，以公信力、专业度、口碑为价值理念，把优秀项目推介给无锡市民。无锡日报报业集团全媒体平台还将同步推送“对话·无锡高品质人居”系列视频访谈，探寻地产对城市发展与人人居革新产生的进步意义。

目前，本届楼市总评榜活动投票环节还在进行中，欢迎各界人士踊跃参与投票。投票规则为每日可投一次，最少1项，最多10项。（卫文）

“她”力量，助力百姓 “居者优其屋”

有这样一群女性，她们的职业都绕不开房屋居住，她们或是置业顾问，竭力将好房子推荐给客户；或是房产经纪人，为客户挑选满意的二手房或租房奔波；或是物业管家，为业主住得更满意提供温馨服务。近日，记者将目光瞄准她们中的三位，她们通过自身努力，助力百姓不断地从“居者有其屋”到“居者优其屋”。

销售冠军并非一日炼成

王晓楠 建发·玺云置业顾问

3月8日是国际劳动妇女节，建发·玺云售楼中心置业顾问王晓楠忙碌地带看了4档客户。虽然从早忙到晚顾不上喝水，但是，当天成交一套房屋是对她最好的回报。在这个房地产市场逐渐向好的早春，她充满了信心。

36岁的王晓楠是宿迁人，在无锡上了大学，也爱上了这座城市。十年前，凭着喜欢跟客户面对面交流的感觉，她入行房地产销售，爱上了这份工作，此后在建发等多家房产公司当过置业顾问，不断挑战自己。没有最好的房子，只有最合适的房子。王晓楠总是根据客户的喜好、经济状况等，为客户选择合适的房子。在别人看来，置业顾问就是卖房子，而对王晓楠来说，这一职业需要具备很多能力。入行没几年，无论在哪家房产公司，她基本上都成为别人眼中的销售冠军。

销售冠军不是一日炼成的，销售也是一项“技术活”。对于一份工作的热爱只是最初的动力，要做好置业顾问，还需要提升亲和力、耐心度以及各种能力。近年来，王晓楠深耕无锡经开区、滨湖区的中高档楼盘，了解各项楼市政策，熟知房地产专业知识，并且对区域、对项目足够熟悉，把一个个好楼盘推荐给客户。有一档本地客户之前看过建发·玺云，今年年初五带了家人来复看，当天他们在外地游玩，下了高速吃完晚饭，到售楼中心已是晚上8点多。王晓楠耐心等候，待客户看完下定、签好合同，已是晚上11点多。而当天凌晨2点，王晓楠自己也刚从老家回无锡，自己的成就感也成就了客户，干到再晚也没有觉得很累。

因为是外地人在无锡发展，王晓楠格外珍惜与人的缘分，很多客户都成了她的朋友、闺蜜，有一位老阿姨还成了很好的忘年交。王晓楠有两个孩子，她工作忙起来往往顾不上孩子，回到家，孩子已进入梦乡。提到这些，她不免有一丝丝愧疚。这位老阿姨有时看到她忙碌，还会主动为她送饭或接孩子等，真是亲如一家人。



两种角色都诠释“爱与责任”

陈玲 贝壳找房大屋房产万科店经纪人

3月8日一早，贝壳找房大屋房产万科店经纪人陈玲在结束晨会后，就马不停蹄陪客户看房。春节后租房客户增多，当天虽然只有2位客户看房，但是每位客户要接连看四五套房，一个上午看完还有些赶。

今年43岁的陈玲是浙江诸暨人，大学毕业就到无锡工作。去年7月，她当上了贝壳找房大屋房产万科店的房产经纪人。到店后，店里安排她从事二手房租赁工作。进入职场的第一天，她的内心涌动着胆怯、迷茫。在店长的鼓励、同事的帮助下，她很快找到了“上手”的感觉。第二个月，陈玲就成为店

里的当月租房冠军。如今，她除了二手房租赁外，还开展了新房代理业务。

仅半年多时间，从一名地产中介“小白”变成经验丰富的能手，陈玲时常谦虚地称自己是“运气好”。其实，这背后是她的“爱与责任”。陈玲是两个孩子的母亲，大的上初二，小的才幼儿园小班，母亲总是以自己全部身心真挚地爱着孩子，陈玲也将这份“爱意”注入工作，让自己服务客户的每一个细节，都带着真诚的温度。当妈妈有抚养孩子长大成人的责任，做房产经纪人，面对动辄数百万元的房子，帮客户选好、

选对房子，责任同样重大。陈玲在“宝妈”和经纪人两种角色中，找到了一种相通的力量源泉。

如今二手房挂牌量高了，给了客户更多的选择，因此，陈玲有时要带着几十套房子，还可能得到的是买家一句“暂时不考虑了”或“去看看新房再说”。但是，陈玲依然为每一位客户设身处地着想，买房毕竟是大事，很多人都是工薪阶层，掏尽积蓄，还要贷款，很不容易，能省一点是一点。每当她帮客户买到心仪房屋的时候，客户非常感激，陈玲也会像客户一样有喜迎新家的喜悦。

为温馨和谐小区氛围出力

王海英 万科城市花园二区物业管家

“阿姨，祝你女神节快乐！”3月8日，万科城市花园二区管家王海英给小区一些在家的女业主们送上花束，一位年过半百的阿姨激动地说：“我这个年纪，还真的没有人送过我花。”

“物业管家是需要随叫随到、花费心力的工作，也是吃青春饭的职业，尤其是我们女管家，结婚后要兼顾家庭和工作，像我这样七年还在同一个小区服务的其实不多。”40多岁的王海英每天穿梭于居民楼之间，负责700多户人家，目前管理的网格数在整个小区管家中最多。物业工作在外人看来都是鸡毛蒜皮的小事，但如果处理不好，也会影响业主的心情和品质。王海英秉承

万科“2341”的理念为业主服务，即：所有业主服务诉求与问题20分钟内响应，普通问题30分钟解决，对不能立即解决的事项，30分钟内向业主告知原因，并协调资源在4小时内解决，重大问题1个工作日内给予书面解决方案，并与客户充分沟通，让业主的生活无后顾之忧。上个月，一对老夫妻投诉楼上业主打牌声音大影响了他们休息。王海英立即处理，形成方案，花了整整一周时间反复上门调解，晓之以理，动之以情，最后成功说服楼上的年轻业主把打牌的位置搬到次卧，并且承诺晚上10点前结束。这让老夫妻非常感动。王海英说，管家和业主的融洽关系，往往都是在处理点点滴

滴的事情中凝聚而成的，需要临时上门服务加班的时候很多，好在家人全力理解并支持她的工作。

万科城市花园二区交付十多年，在住的业主不少是老年人，管家经常上门关心、服务，双方结下深厚的感情。有一栋楼有位女业主家庭情况特殊，她一边上班，一边独自照顾年迈的父亲，感觉力不从心。王海英了解情况后，平日会经常主动上门拜访或送快递上门，天气冷了，会上门检查水电情况，节假日也会带着小礼物上门慰问老人。再好的小区，也少不了为温馨和谐小区氛围出力的管家，老人越发认同物业的服务，女业主也主动找到王海英表示感谢。（卫文）