



焦作楼市:乘风破浪她市场

本报记者 秦秦

一年一度的三八妇女节即将到来。焦作楼市的“女神”们，以女性独有的细腻、冷静、耐心，打破了传统的羁绊，承担着重要岗位。她们以“巾帼不让须眉”的气势，在房地产各个岗位发光发热。

女性是房地产市场销售主力军。网络搜索各大房地产新闻热点，销量一直是热议话题，女性销冠几乎占据整个版面。作为女性，她们刚强、自信、努力、坚韧不拔；作为销售从业者，她们竭尽全力冲业绩，敢为人先不落后。不管是因为出众的相貌，还是凭借超强的职业素养，业绩是对她们最好的回报。我市老城区某项目营销负责人说：“我们这里的一位女士，连续多年蝉联销冠。短短3年时间里，不仅自己拥有了车和房，还给父母买了房。”用“女神”来形容这批有担当、有责任的女性当不为过。据不完全统计，我市在职销售冠军85%以上为女性。职业内的艰辛自不必说，“女神”本就应当璀璨。

当然，销售业绩好的员工会有更为广阔的舞台，也比别人更容易获得升迁机会。向上一步便是营销总监或公司经理。我市目前在职的几大品牌地产公司均有女性身居要职。而且，这些女性，绝大多数都是从销售一线快速成长起来的，给她们盖以“女王”的称谓，恰如其分。这样的职位，要求对公司品牌发展高瞻远瞩，对项目销售执行雷厉风行，与相同职位的男性高管相比，工作能力和业绩不相上下，甚至有过之而无不及。

还有一个流行词语叫“御姐”，是形容外表、身材、个性和气质上成熟的年轻女性类型。对号入座，自然非房地产行业的总经理或者董事长助理

莫属了。但凡房地产老总，天南海北、日理万机，对助

理这个职位要求很高。要宠辱不惊、见过大世面，还要大事小节处处完美，最重要的是成熟、有气场。因为一般只有女性既事无巨细尽职尽责，能穿梭商场游刃有余，又能临场应变锦上添花。

致敬在物业一线辛苦劳作的女士们。谁能风吹日晒任劳任怨不曾懈怠？谁能一年365天为了小区居民的舒适起早贪黑默默无闻？我们最敬爱的保洁员们日复一日，年复一年，凭借职业道德和敬业态度，坚持不懈、恪尽职守，身上闪耀着无私奉献的光芒。女性保洁队伍永远是地产行业内最值得尊重的一个群体。

“她”消费引领焦作楼市。现代女性经济和社会地位日渐提高，自主独立意识越来越强，她们有意识、有能力去购房置业，也有胆识去参与谱写房地产发展进步的历史。无论是单身女性，还是已婚女主人，女性在购房时都拥有了更多话语权。最直接的体现是，女性房产购置比例近年来呈现明显上升态势。伴随着女性力量的觉醒和崛起，“她”正在焦作楼市消费行业掀起一场风暴，越来越多的品牌房企主动参与到女性购房群体的商业探索之中，以更细颗粒度的洞察，聚焦并理解女性消费需求，收获她们的信任。不难预见，满足女性消费需求就意味着抢占了市场高地。

房地产是一个高度复合的行业，对从业者的能力和精力要求非常高，因此，身体和体能占优势的男性通常更能胜任这个行业的要求。如今的房地产市场早已不再以男性为中心，女性犹如铿锵玫瑰，在这个行业悄悄绽放，并勇敢发起了挑战。在这个以男性占主导地位的行业，她们，如一片绿叶汪洋中点缀的朵朵红花，在房地产生产、

消费市场表现得越来越抢眼；她们，以不输于男儿的豪气驰骋拼杀、翻波弄潮；她们以女性的温柔和细腻，温润着这个充满刚性的地产世界。女人，在掌握自己生活的同时也证明了自己的能力。在国际劳动妇女节即将来临之际，祝愿天下所有的女同胞：美貌与智慧并存，家庭与事业共荣，健康与快乐同在！

