

坐在我面前的她甜美而乖巧，嬌小的像鄰家女孩，又像牆角邊擺放的一株文竹，文靜且優雅。你很難把這樣一位“小”女人和做地產經紀的“大”女人聯系起來，更難想象她還是二十一世紀地產經紀紅寶石的獲得者！她就是地產經紀人蔡藝艷。

□作者 徐進

清水淡出女人花——訪地產經紀人蔡藝艷



與很多地產經紀人的半路出家的背景不同，蔡藝艷可謂是地產經紀的“老人”了，她于 1997年在中國廈門就進入了房地產行業。剛開始她主要為開發商做售樓小姐，後來成立了自己的房產中介公司，從事房產中介代理服務。

而正是在中國這十年房地產工作上的摸爬滾打為蔡藝艷在今后的房產經紀行業的發展奠定了堅實牢固的工作基礎。

2007年蔡藝艷移民加拿大。為了迅速擺脫語言上的障礙，她一邊學習語言一邊為自己今后的工作找定位。“在中國干了十年房地產方面的工作，所以最知道房地產工作的艱辛”，起初她試圖通過學習為自己的工作重新定位，找一份對女人來講相對穩定安逸的工作，于是她選擇了在Sheridan College 學習會計專業。在 Sheridan College兩年的學習期間，她還找了份兼職的會計工作。很快她發現會計工作每日的按部就班並不適合她，她認為自己更適合做善于與人溝通交流，富有一定挑戰性的工作。也許是命運的安排，偶然的機會她得知加拿大有房產經紀人這麼一個角色，而她也發現自己骨子裏最熱衷的工作竟還是房地產經紀這行。于是她辭掉會計工作，利用在 Sheridan College 學習的業余時間通讀學習了房產經紀方面的知識，2009年考取了房產經紀人證書。

本以為房地產經紀對蔡藝艷來說應該是駕熟就輕的，可國情不同，客戶群不同，房源的基本情況不同決定了工作的重點和重心也完全不同，“從操舊業”的蔡藝艷在起初的日子裏並沒有想象中的那麼輕鬆。為找房源信息，為客戶分析房價的變化走勢，經常工作到夜深，再加上在加拿大的工作經驗不足，也受過委屈，掉過眼淚。曾經有一個客戶打電話約蔡藝艷當天下午 6:30 去看一套在scarborough 的房子，蔡藝艷住在mississauga，而那天正巧她身體

不適，其實她完全可以把看房的時間推遲到以後再說，“客戶永遠是第一的”她總是這樣想，于是驅車一個小時到了 scarborough，可到了以後卻沒等到客戶，她打電話過去，那位客戶只說了句“不想看了”就把電話給掛了，這其中的委屈只有她自己知道。還有些新移民想買房却也不知道自己究竟要什麼樣的，蔡藝艷只有憑着自己的耐心及她特有的親和力去為客戶找他們最滿意的房子，“真的是切身感受到一個女人打拚的不易”蔡藝艷坦誠地說，可她並沒有輕言放棄，她告訴我們“在職場打拚除了能吃苦，其實耐心和堅持也顯得尤為重要”。

一位買房者給我講了這樣一段買房經歷：她有一位需特殊護理及治療的小孩，家庭開銷較大，父母要過來幫忙照顧小孩，急需買一套經濟實用的房子，于是她把自己的情況告訴了蔡藝艷。在接下來為期兩個月的看房中，蔡藝艷及時地將新近上市的房源發給她，帶她看房并幫她分析了每處房子的利弊，最終她買到了自己最滿意的房子，最讓她感動的是當蔡藝艷拿到傭金后，竟拿出部分錢給了她。在採訪中我問這麼做的原由，蔡藝艷只淡淡地說“得失只是表象，其實能用真誠感染別人和自己是件很開心的事。現在看着他們一家人幸福地住上了心儀的房子，并盡我的一點力量幫助這家人度過難關，我覺得是值得的！”

在採訪中，含蓄的蔡藝艷提到的最多的詞是“誠信”，她說誠信是她做人做事的基石，她曾經碰到過一個 listing agent，當時她的客戶看中了一套房子，這個listing agent 告訴她如果可以爭取把價格談到他想要的那個數額，他可以多付蔡藝艷千元以上的傭金。其實listing agent 提到的價格是蔡藝艷的客戶可以接受的，如果為了自己的利益，蔡藝艷可以輕鬆多得幾千

元，可她覺得客戶的利益最大化是一個經紀人的誠信最真實的表現。于是她堅持跟對方談價，幫客戶談到了最滿意的價格，客戶很開心，而這個 listing agent 也為她做人的誠信所感染，稱蔡藝艷是他們見過最真誠的經紀人。

蔡藝艷的創業過程雖然艱辛，但內心總是充滿陽光，她的不計較得失，她的誠信，她的包容和耐心，最終為她帶來了事業上的成功……2012 年，在加拿大從事地產經紀只有三年的蔡藝艷由于出色的工作業績和極好的行業內外口碑獲得了二十一世紀房產紅寶石大獎，于是她在事業上成了一朵嬌艷的花朵。

提到對當下房產經紀人的看法，蔡藝艷談了的一個人的一點觀點：

1. 作為一名優秀的房產經紀人應該具備很好的溝通能力。作為一名房產經紀，80% 的工作其實就是和人打交道，如何與客戶，對方經紀及房東之間進行良好的溝通是成功的關鍵。要達到有效的溝通，就要認真地聆聽客戶的需求，清楚地知道客戶想要的是什麼，時刻站在客戶的立場上來考慮問題，也就是用“同理心”換位思考。

2. 專業。房產投資畢竟是一宗大額交易，房子是否值得買，如何還價，投資有無風險，這一切需要地產經紀有大量的知識背景和豐富的地產經濟經驗才能幫助客戶在紛繁複雜的地產市場中作出準確的判斷。

3. 耐心。有些客戶看幾十套房子仍然不買，這時候經紀人一定要沉下心來反思下自己，要耐心詢問客戶要求，做到心中有數，幫助客戶找到他們滿意的房子。

4. 誠信。誠信是一個優秀的房產經紀人的立命之本。一個優秀的房產經紀人要很誠實地把房子的全部信息告訴客戶，讓客戶對房子的優缺點有全面的認識，生意是一時的，而朋友是一世的。

5. 服務。顧客是上帝，只有用心

服務才能取得客戶的信賴。永遠站在客戶的立場去考慮、去服務。做一單生意，交一個朋友。在工作中蔡藝艷有種“巾幗不讓須眉”的精神，在生活上那是那種看上去“波瀾不驚”的陽光和低調的女人，和她談話有種小河流水般的順暢，心境也隨之變得平和。可我總在想，蔡藝艷多年勤奮打拚，真的像表面看起來那麼美麗和無憂嗎？正當我好奇得想知道為什麼一個在商場打拚并取得一定成績的女人的心態能如此的“人淡如菊”時，却意外的在蔡藝艷辦公桌上日歷下方的記事欄裏找到了答案：某月某日——參加社區的公益活動，某月某日——參加華人協會的讀書活動，某月某日——陪李大媽去醫院……也許這正是她的“做事先做人”在生活中最真實的寫照！都知道，房產經紀是一個富有挑戰及高壓力的工作，所以擁有一個良好的心理素質顯得極為重要，冰雪聰明的蔡藝艷深知這一點。工作外，她積極活躍在人生的大舞臺上：作為密西沙加市華人協會的理事，她積極投身于公益事業，為癌症病人捐款并義務服務；作為讀書俱樂部的成員，她不斷為自己充電，并把自己的觀點發表在自己的網頁上，用心為自己 and 讀者煲好心靈雞湯；作為一個地產經紀，她努力學習，提高專業技能，獲得了房地產經紀的桂冠；作為一個女人，她開朗自信、喜歡健身，也喜歡歌唱。她嫵媚却不矯揉造作，思想活躍却不失端莊，她是一束嫵媚多姿的女人花！

“認真工作，享受生活”是她人生的又一標杆！真希望能有更多的女性移民能像蔡藝艷這樣，不僅有着獨立向上的人生價值觀，更成為職場上一道靚麗的風景綫……

蔡藝艷女士聯系電話：

直綫電話：416-839-3456

E-mail：

caiyiyan2007@hotmail.com