

“在房产经纪行业，坚守初心、深耕服务是职业发展的核心密码。”韩国利是北京链家置地房地产经纪有限公司买卖经理人。十余年扎根一线，他用一次次坦诚沟通、一件件暖心服务，成为客户信赖的置业顾问、社区居民依赖的“好邻居”。2025年，他被授予北京市劳动模范称号。

# 以诚立身，从“金牌经纪人”到“社区好邻居”

——记北京市劳动模范、北京链家置地房地产经纪有限公司买卖经理人韩国利

□本报记者 刘欣欣/文 通讯员 赵龙/摄

## 以诚立身 让信任成为行业底色

“房产交易卖的不是钢筋水泥，是信息的真实，是客户的放心。”这是韩国利坚守11年的职业信条。在他看来，“诚实可信”是行业立足的根本，没有这份初心，再完善的服务流程都是空中楼阁。

2018年，韩国利为张先生夫妇推荐了一套南北通透的三居室，户型、采光、位置都完全符合这对夫妇为儿子购置婚房的需求，价格谈判也进入尾声。然而，他心中始终悬着一块石头：这套房子楼上住户因特殊原因偶尔会在夜间产生噪音。隐瞒实情，交易能顺利完成，他能拿到可观的佣金；如实告知，大概率会错失这单生意。那个夜晚，韩国利辗转难眠，“诚实可信”的价值观在心中反复回响。

第二天，他主动将所有情况一一地告知张先生夫妇。夫妇俩先是错愕，随后陷入沉默，许久后张先生握着韩国利的手说：“韩经理，谢谢你说实话，房子再好，也不能拿孩子的婚后生活冒险。”这笔交易最终未能达成，韩国利虽有失落，却坚守了内心的准则。没想到三个月后，张先生主动联系他，带来了同事的购房需求，理由很简单：“你是个靠谱的人，找你买房放心。”此后，张先生陆续为韩国利介绍了三位客户，皆因“放心”而来。



这样的选择，贯穿了韩国利的职业生涯。他始终认为，房产交易对于家庭来说事关重大，容不得半点虚假。正是心怀这份对诚信的坚守，让他在行业中积累了良好的口碑。

## 以情服务 从交易达成到终身陪伴

“房产交易可能就几个月，但客户关系要经营一辈子。”在韩国利的服务理念中，签合同从来不是服务的终点，而是长期关系的起点。

曾经，一对刚工作不久的年

轻情侣找到韩国利，想购置一套两居室。两人看中了一套通勤便利但单价偏高的房源，积蓄刚好够首付，月供也在他们声称的承受范围内。但通过深入沟通，韩国利发现这对情侣的预算规划只算了首付和月供，完全忽略了装修、家具家电等“隐藏成本”。

韩国利没有直接否定这对情侣的选择，而是默默做了一份详细的家庭支出规划表，不仅列明月供，还请装修公司估算了基础装修费，甚至把搬家费、应急储备金都一一纳入。“买房是大事，但不能为了买房降低生活质量，导致连换工作的勇气都没

有。”韩国利耐心地为两人分析利弊，并推荐了另一处位置稍远但总价更低的房源。省下来的钱足够装修，还能留存一笔应急资金。

后来，女孩特意告诉韩国利，回去重新算账后越想越后怕，幸亏当时他“拦了一把”。如今，这对情侣入住新家后，路过门店总会进来打招呼，成了他的“老熟人”。

为了让服务更具针对性，韩国利会根据客户的年龄、职业、家庭情况定制专属服务方案：对年轻刚需客户，重点核算月供压力；对改善型客户，细致对比小区环境与配套；对老年客户，优先考虑低楼层、医疗配套与生活便利性。有位独居阿姨想换离女儿家近的低楼层房子，他不仅找到合适的二楼房源，还特意陪阿姨去社区医院打听就医流程。阿姨感动地说：“你比我的孩子还贴心。”

签单后的回访更是韩国利的“必修课”。客户入住一周后，他会主动询问是否需要家具安装、水电开通等帮助；入住后一个月，他会带着水果上门查看房屋质量；入住后三个月，他会整理周边配套信息供客户参考。对业主，他也保持固定回访节奏，及时反馈市场行情与带看数据，让业主全程安心。这些看似琐碎的举动，却让客户与业主感受到被重视，慢慢从生意伙伴变成了朋友。

## 以责践行 从行业从业者到社区共建者

“我们的价值远不止卖一套房子。”韩国利对职业的理解不

断升华，在他看来，房产经纪人不仅是房产交易的桥梁，更应是社区的一份子，用专业与爱心为社区注入温度。

韩国利所在的门店，早已不再是单纯的卖房网点，而是社区居民的“公共客厅”。应急电话、雨具、打印复印、饮水充电等便民服务常年开放，看似不起眼，却成了与居民拉近距离的纽带；外卖配送员、环卫工人、保安员等群体也常来门店歇脚喝水。这些不图回报的善意，慢慢积累成社区居民对他的信任。

走出门店，韩国利积极投身社区公益，成为名副其实的“社区共建者”。无论是公益理发、免费擦玻璃，还是房产知识讲座、传统节日邻里活动，总能看到他的身影。针对“数字鸿沟”问题，他积极参与“教老人用手机”公益课，耐心教老人们微信聊天、视频通话、手机支付、网上挂号等实用技能。起初，面对这些新鲜事物，居民王大爷总说自己“笨，学不会”，在韩国利的耐心指导下，他终于成功给孙子发了语音信息。如今，王大爷不仅熟练掌握了手机的使用，还主动担任公益课的“编外助教”，与韩国利一道为其他老年人讲解防诈骗知识。

“房产会折旧，但真诚不会；市场有波动，但初心可以恒定。”韩国利说，未来他将继续深耕房地产领域，带动更多同行一起，让“房地产经纪人”不只是一个职业标签，而是“专业、可靠、有温度”的代名词。

青龙桥站红色讲解员杨存信：

# 守护百年老站 传承詹天佑精神

□本报记者 彭程

长城脚下，燕山深处，青龙桥站的红瓦青檐在群山环抱中静静矗立。詹天佑铜像前，一人身着藏蓝色铁路制服正为游客讲解“人字形”线路的精妙，他便是杨存信，这座百年老站的守护者。

1981年，杨存信来到青龙桥站成为一名扳道工。刚上班时，父亲就教育杨存信，要记住詹天佑先生的话，“视公事为家事”，要爱站如家。从扳道工到助理值班员、值班员，再到站长，他只有一个信念：用一辈子践行着“安全无小事”的准则。

当站长的31年间，杨存信已记不得有多少个团圆日都坚守在岗位上。退休前的最后几个月，他依然每天清晨6点就到岗，带领职工沿着线路巡视道岔、检查护网，用“眼看、手指、口呼”的标准动作逐一确认设备状态，“再走一遍，心里才踏实”。

为了让老站“活”起来，杨存信多方奔走，带领职工复原了站房的太极图、瓦楞铁、女儿墙等原始风貌，将昔日的候车大厅改造成小型博物馆。古老的钢轨、泛黄的老照片，每一件文物都承载着岁月的记忆。

退休后，杨存信没有离开挚爱的老站，而是继续以红色讲解员的身份，向来访者讲述京张铁路的传奇故事，传递着詹天佑先生的爱国主义精神和铁路职工的匠心坚守。

“‘人字形’铁路怎么转弯”“詹天佑当年怎么克服坡度难题”……为了答好这些“考题”，杨存信四处请教老铁路职工，查阅铁路史志，从京张铁路的修建历程到“詹天佑钩”的技术革新，从“苏州码子”的计量方式到太极图装饰的文化寓意，他都烂熟于心，笔记本记了满满十几本。

“大家看这块太极图，詹天佑当年设计时不仅考虑美观，更暗含‘阴阳平衡’的哲学，寓意铁路运输平安顺畅。”如今，杨存信成了这里的“金牌讲解员”，他的讲解生动鲜活，既有历史典故，又有自己的亲身经历，总能让听众听得入迷。

“杨老师的讲解太精彩了，原本对京张铁路只是略有耳闻，现在才真正明白它的历史分量。”来自北京的学生赵强刚放寒假，便来到向往已久的青龙桥站。听完讲解后，他在詹天佑铜像前敬了个队礼。

从青春年少到鬓染霜华，杨存信用坚守诠释了“干一行爱一行、钻一行精一行”的内涵，不仅守护着一座百年老站，更传承着一种精神力量。如今，青龙桥站作为全国重点文物保护单位，依然在群山之中静静矗立，而杨



存信的故事，也如同百年京张铁路一般，在岁月长河中熠熠生辉，激励着更多人在平凡岗位上书写不凡人生。