

徐红英：

诚信赢来天下客

记者 胡智贤 通讯员 柯贤会



屋房产。”

爱屋房产成立于2014年，是一家综合性房地产中介服务公司，业务范围涵盖二手房买卖、房屋租赁、房产按揭、抵押贷款、房产过户、商铺及写字楼的买卖和租赁、一手楼盘的营销代理、房地产政策咨询、家政服务及房屋装修等，目前有员工6人。徐红英与她的团队保持24小时待机，随时随地帮客户答疑解惑，他们所有的付出都是为了帮客户解决房屋交易中遇到的痛点、难点，从而最大限度保障客户权益，为房产交易保驾护航。“红英是一个有担当、有责任心的好合作伙伴，也是一名有热情、有爱心的房产中介经理人，和她共事如沐春风，既有钱赚又开心。”她的合作伙伴艾小姐说。

服务路上，永无止境。10年来，徐红英和她的伙伴们通过真诚、善良、热情、专业的服务，为客户提供了安全、高效、愉悦的房产交易体验，为客户创造价值，为企业创造效益、为社会创造繁荣。“每一单交易，都是圆一个家的梦想，都是为百姓办好事，都是为社会做贡献，值得全力以赴！”站在高楼林立的安康城区中央，徐红英思绪万千，又萌生了新的计划，“安康的旅游资源丰富，旅游业日渐兴起火爆，将房产中介同旅游业相融合，打造购房与旅游结合的商业模式‘渠道分销’模式，让客户在购房中享受休闲度假，在旅游中实现外地购房，开启‘购房+旅游’的营销模式将成为新的目标。”

“多亏你们的服务，我才能这么快拿到房本，真是太感谢你们了！”5月4日，刚购入安康城市庄园一处房产的刘先生冒着大雨，将一面印有“专业热情 服务用心”几个金灿灿大字的锦旗，送到位于文昌路的安康市汉滨区爱屋房产中介中心，以此表达对经理徐红英的感激之情。

众所周知，二手房交易流程非常复杂，资产的合理配置，复杂的产权转移过程以及繁琐的交易手续，在签约后，如果没有专业人士的指导与参与，单靠买卖双方自行解决，难度较大。

作为在安康从事房地产交易10年的资深经理徐红英，她的工作日常就是帮助客户介绍优质房源、引导现场查看、组织双方商讨价格、办理房产交易手续、做房产状态调查、梳理交易流程、对接贷款银行、网上签约、陪同客户办理过户等相关事宜。

刘先生对过户手续不熟悉，为了顺利地完成过户，徐红英指导刘先生准备好所有资料，并为他精算出费用。正是徐红英的专业建议与精算结果，使得刘先生在现场办理交税的时候异常顺利。

自2021年下半年开始，房地产调控政策持续收紧，银行对于房贷额度审批、放款周期也相应地放缓。“我们刚好赶上信贷收紧的时间，但因为时间有限，我就非常担心，特别焦虑，害怕产生违约风险。”刘先生说道。

为了帮刘先生按期完成批贷放款，徐红英提前帮其列出资料清单，并指导逐一复核，资料确认无误后，专程陪同刘先生去办理资料提交。由于准备充分，所有审核一次通过。在等待审核的日子里，徐红英还多次与办事人员沟通，敦促进度，最后只用了不到一周的时间就完成放款，刘先生如愿拿到新房本。

从资质、征信审核，到费用精算、交付进度规划，再到后期房屋交割的指导，徐红英给予了刘先生极大的支持。“相比较于之前通过另一个中介公司跌宕起伏的卖房经历，这次办理的异常顺利，效率也远高于此前。”刘先生说。徐红英的专业服务、热情对待，让刘先生感到满意又惊喜，也对爱屋房产有了更深的认识，他表示：“下次交易还会选择爱

刘帅：

青春在田野闪光

记者 胡智贤 通讯员 柯贤会



识到，要想富民强村，必须依托资源禀赋，发展适合村情的特色产业。

针对全村产业基础薄弱，发展无亮点的问题，刘帅和四支队伍综合考虑气候、环境、市场和自己“娘家”五里工业集中区管委会的优势，做出了“依托管委会，服务集中区”的发展定位，主动在人力资源、原材料生产、产业承接方面同园区企业展开合作，配合集中区企业完善产业链。

经刘帅多次沟通协调，2022年年初，白马石村秦地农业合作社同园区企业济波食品公司签订保底收购合同，订单种植南瓜30亩，当年就向园区运送南瓜2.1万余斤，直接收益1.2万元；同年，同芋晒芋大健康公司、悠源食品等企业合作，在白马石村建设魔芋种植基地，流转土地2100亩，初期种植面积320亩。

拓展新产业不忘传统产业。经刘帅鼓励动员，能人大户李治奋重新设计改造蚕室300平方米，发展蚕桑350亩，以适应不断扩大的蚕桑养殖业。同时，他还动员村上先进典型步先红发展药材600亩，发展粮油1500亩。

主导产业蓬勃发展，刘帅又盯着产业链的上下游做文章。根据五里工业园区产业发展需求，他带头发动群众务工增收，为园区新乐祥、鸿源泰、米小点等企业输送工人上百余人次。又在五里镇统一部署下，他同村委班子谋划，承接了井泉公司来村发展，流转土地2001亩，整理修建高标准农田360余亩，设计修建民宿12个。

汗水浇灌，产业花开。如今的白马石村，特色产业态势良好，已注册农民专业合作社13家、家庭农场2家，有猪、牛、羊专业养殖户57户，并通过“合作社+基地+农户”的方式发展“订单产业”，改变以往“好种不好卖、好卖价格低”的现象，让种植户吃下“定心丸”。

“刘书记真有想法，他为我们村找到了合适的产业，又想方设法进行推介，我们村的农产品再也不愁销路了。”“刘书记帮我们解决了技术、市场等问题，让我们发展产业再也没有后顾之忧。”白马石村群众感激之情溢于言表。

“产业旺才能乡村兴。”当看到帮扶带来的一个个欣喜变化，群众一次次发自内心的微笑，刘帅说，“参与乡村振兴的伟大工程，是我一生的荣幸。我将在产业富民兴村的道路上继续走下去，用实实在在的行动描绘出更加灿烂的乡村振兴美景。”

时下正值魔芋、药材管护的关键时期，汉滨区五里镇白马石村的村民活跃在田间地头，穿梭在枝叶间进行除草施肥，抢抓晴好天气，严格按照管护技术要领，对魔芋、药材进行“夏管”作业，一幅忙碌的夏日“农作图”在田间地头徐徐展开。

“除草已经接近尾声，10月下旬就可以开始挖魔芋和药材了，今年应该有个好收成。”五里工业集中区管委会派驻白马石村第一书记刘帅高兴地说。

白马石村位于月河南部，总面积16.2平方公里，全部为高山地带。村是一面山，山是一个村。这是白马石村的真实写照，村内耕地面积少，陡峭坡地多，产业基础薄弱。

“强村富民不能靠拍脑袋，必须结合村情民意，从实际出发。”自2021年7月担任白马石村第一书记后，刘帅挨家挨户走访，在与群众摆“龙门阵”、帮干农活的过程中，把全村群众的情况和期盼摸得清清楚楚。

“全村现有产业没有达到预期”“发展产业要符合实际”“群众发展产业意愿强烈”……经过一个个夜晚的挑灯夜战，刘帅把群众的心声和期盼一条条梳理出来。他从

业绩就免不了吃喝应酬，一次次觥筹交错中，他发现安康没有专门做小龙虾的夜市馆子。“那时候只有一家做烧烤的小店，顺带做些小龙虾，味道也不是那么正宗，就想着自己开一家店，用我老家湖北那边的做法打开市场。”说干就干的陶永亮几乎没有犹豫，拉着自己做业务期间认识的小兄弟杨杰就将店铺开起来了。

“最开始我们的店就开在江北中学跟前，后来又搬到中渡市场，因为我们的虾都是湖北那边运输过来的，食材好，做的口味也比较受安康人欢迎，也积攒了一些老客户，生意一直都还不错。”

或许是以往做营销业务的习惯早已根植在了陶永亮的内心深处，使得他对扩张的渴望从未休止。2021年，为了更好地服务客户，让生意再上台阶，陶永亮将店铺搬迁到西城坊，追加了菜品种类，200多道推陈出新的菜品吸引了源源不断的客流，很快，接待量便超出了预期。“那时候一到下午，我手机就一直接到订餐电话，时间稍微晚一点就没有位子了。”顾客的喜爱与支持给了陶永亮信心，到了去年，他又邀请来老家在湖北潜江的“中国虾王”黄志加入了团队，同时追加130余万元资金，将隔壁的店铺也租赁下来装修一新，至此形成如今的规模。

喧嚣嘈杂的后厨内，黄志指导徒弟将铁勺抡行云流水，杨杰则熟练翻转着手中的铁签，灶台的火焰一燃起，他们便成了这方小小天地的王，用鲜香麻辣、色味俱全的佳肴征服着厅堂的食客。而精瘦的陶永亮，则像一台永动机坐镇前方，让每一位用餐的客人都有宾至如归之感。

五月的艳阳高挂在高空，光斑不时闪烁在店门口的招牌上，陶永亮偶尔会有愣神的时刻，目光会和细碎的阳光重合，但鱼贯而入的客人总会提醒着他，忙碌、奔走既是工作的常态，也构成了生活本身。

“既然选择了餐饮行业，就会尽心尽力干好，一直到干不动的那天。”对陶永亮来说，功成身退的时刻远未到来，此时此刻，摆在眼前的才是具体。他需要用更多的创意、更高的标准、更快的速度、更好的味道，把每一位顾客照顾周到。在招牌成为品牌之前，他还想着和黄志、杨杰两位兄弟一起，建成自己的供应链，形成体系完备的餐饮企业，在预制食品、配料产业的赛道上拼一把，把最初的“兄弟烧烤”不断做大做强，让理想的辉光在烈火烹油中闪闪发光。

时间拉回到2011年的春天，彼时的陶永亮不会想到，自己会与安康这座城市缔结如此深刻的渊源，将余生的事业版图都铺展在奔流不息的汉江之畔。在此之前，他还是一家酒企的业务经理，天南地北到处跑，在广东花都、山东淄博都待过很长的时间，业务扩大后，再辗转到下一座城市开拓新的业务链。来到安康后，由于要做

业绩就免不了吃喝应酬，一次次觥筹交错中，他发现安康没有专门做小龙虾的夜市馆子。“那时候只有一家做烧烤的小店，顺带做些小龙虾，味道也不是那么正宗，就想着自己开一家店，用我老家湖北那边的做法打开市场。”说干就干的陶永亮几乎没有犹豫，拉着自己做业务期间认识的小兄弟杨杰就将店铺开起来了。

“最开始我们的店就开在江北中学跟前，后来又搬到中渡市场，因为我们的虾都是湖北那边运输过来的，食材好，做的口味也比较受安康人欢迎，也积攒了一些老客户，生意一直都还不错。”

或许是以往做营销业务的习惯早已根植在了陶永亮的内心深处，使得他对扩张的渴望从未休止。2021年，为了更好地服务客户，让生意再上台阶，陶永亮将店铺搬迁到西城坊，追加了菜品种类，200多道推陈出新的菜品吸引了源源不断的客流，很快，接待量便超出了预期。“那时候一到下午，我手机就一直接到订餐电话，时间稍微晚一点就没有位子了。”顾客的喜爱与支持给了陶永亮信心，到了去年，他又邀请来老家在湖北潜江的“中国虾王”黄志加入了团队，同时追加130余万元资金，将隔壁的店铺也租赁下来装修一新，至此形成如今的规模。

喧嚣嘈杂的后厨内，黄志指导徒弟将铁勺抡行云流水，杨杰则熟练翻转着手中的铁签，灶台的火焰一燃起，他们便成了这方小小天地的王，用鲜香麻辣、色味俱全的佳肴征服着厅堂的食客。而精瘦的陶永亮，则像一台永动机坐镇前方，让每一位用餐的客人都有宾至如归之感。

五月的艳阳高挂在高空，光斑不时闪烁在店门口的招牌上，陶永亮偶尔会有愣神的时刻，目光会和细碎的阳光重合，但鱼贯而入的客人总会提醒着他，忙碌、奔走既是工作的常态，也构成了生活本身。