

房子卖不动 辗转省外推销

开发商和销售员的日子都不好过,充满无奈与焦虑



□本报记者 李园园
qlwbpy@vip.163.com

高库存压力下,销售人员什么办法都用上了,还是卖不动,慢慢地也就没了压力,变得“漠然”。开发商也不好过,一直在焦虑着。



销售员的无奈>>

老是卖不动,压力也就没了

“压力?卖不动也就没有压力了!”在牟平区一家楼盘,销售人员乐乐(化名)对记者说,整个市场不景气,“东家”难为他们也没用。

乐乐从业7年,她觉得这买卖是一年不如一年,卖套房子费的力气更大了。乐乐介绍,前几年都是客户上门抢房子,蓄客一个月,人员爆满,不用特意给客户打电话预约或发短信通知,到开盘那天,一个人卖几十套不成问题。

而今,每天都得给有意向客户打电话、发短信,但来的人很少。“一周下来卖一两套,慢慢地也就习惯了。”起初还有压力,该想的办法都用上了,该给的最大让利也给了客户,如今又陷入一轮观望中,实在想不出吸引客户的好法子,也就没了压力。

尽管市场环境不好,不过乐乐不愿意辞职。乐乐说,现在工资大不如前,但解决温饱没问题,而且还风刮不着雨淋不着,比较悠闲自在。

开发商的焦虑>>

卖房要托关系,甚至辗转省外

面对6万多套的高压库存,开发商已没心思喝茶聊天,而要整天忙着开拓市场,有的甚至辗转省外卖房。

“哪能坐得住?”牟平区一楼盘副总告诉记者,他已经习惯了每天在售楼处大厅坐着,楼上的办公室很少去。在楼下,更能真切感受到市场气息,也有时间琢磨一些事情。最近,他在想着去省外拓展客户。

据记者了解,为了回笼资

金,消化库存,烟台一些开发商甚至远赴青海,新疆,兰州等西北内陆地区推销“海景房”。

“能帮我们联系一些企业家吗?想联合搞些活动。”10月中旬,烟台某一线开发商面对销售压力,不得不借助关系,联系烟台企业家。

据该楼盘销售总监介绍,他们的产品是高端豪宅项目,目标是一些有一定经济实力的大客户。自身的客户资源已挖完,只好另寻他路。

○关注苗木会

签个合同
就能把苗带走

卖苗方承诺5年后再给钱

□记者 王红 李娜 报道

本报11月20日讯 20日,苗木交易会进入第二天,烟台农科院里依然热闹非凡。交易会现场,“5年以后再给钱”的横幅吸引了不少采购者。原来是栖霞寨里村一家大型苗木专业合作社为了证明自家的苗木质量,打出的惠民承诺。只要是该村方圆50公里内的果农,购买100棵以上便可与该合作社签订合同,不花一分钱带走苗木,5年结果以后再付钱。

该合作社负责人张桂友介绍,为了向果农证明苗木质量好,张桂友决定采取最原始,也最有力度推销方式:赊账,赊到5年以后再给钱。

“我们的目的只有一个,赚钱的同时让果农朋友们栽上放心苗,不走弯路,如果品种或根系出现弄虚作假,合作社承担一切经济损失,并承担法律责任。”张桂友说。

当然,就和银行贷款一样,赊账的产品最后花费肯定要高一些。记者了解到,这些赊账苗木的价格要比现钱买高一倍多,比如,“烟富3”的价格现钱买是8元/株,5年后付款是19.9元/株。

谈到赊账的风险问题,张桂友表示,为了降低风险,合作社将赊账范围划在苗圃园方圆50公里内,签合同时要持有身份证和能证明村民身份的村委介绍信。而且,购买苗木要超过100株,60岁以上的果农被排除在赊账范围内。

野生刺参8元一只,你信吗

业内人士说:应该是虾池里养殖的参苗

□记者 苑菲菲 报道
qlwbpyff@vip.163.com

本报11月20日讯 野生刺参8元一只,你相信吗?近日,在红利市场,有流动商贩就在兜售这种海参,有买的,也有心怀疑虑光在旁边看的。

近日,在红利市场海鲜区一个摊位前,一位50多岁的男子正在叫卖海参,他的小摊上放了海参、鲍鱼和虾三种海鲜。

“野生刺参,只要8元一只,可以直接吃,你尝尝!”见有人问海参,男子直接拿出一个海参,让对

方掐一点尝尝。

这种海参大部分都只有人的小指长短,比较细,而其他摊位上发好的海参都有十几厘米长,比这种粗得多。

有市民禁不住“诱惑”买了几只,也有市民对这种8元海参持怀疑态度,只看不买。“市面上的海参最少都20多块钱一只,8块钱也太便宜了点,不会有什么问题吧?”见有人质疑,男子一脸不高兴,坚称是物美价廉的真品。

其他摊主也称自家海参是野生刺参,小指长短的海参最低的16元一只,稍微大一点的都在20

元以上。

“野生刺参绝不可能卖得那么便宜,8元一只的应该是养殖的,还是在虾池里养殖的。”市海参协会一个会员单位卖了多年海参的陈女士介绍,海参长成一般需要三四年,而8元一只的这种从外型看,也就是长了一年半左右,充其量只是海参苗。

据介绍,海参都是生长时间越长,营养价值越高,而海参苗的营养价值则相对来说要小得多。加上是养殖在池子里的海参而非野生海参,在营养价值方面又要再打个折扣。



8元一只的野生刺参个头太小。记者 苑菲菲 摄

“选手”们的票数咬得很紧

谁将成为车界新榜样?敬请期待2012烟台汽车总评榜

□记者 韩英英 报道

本报11月20日讯 “2012年度烟台汽车总评榜”大型评选活动是2012年烟台车市压轴之作,无论经销商还是消费者都高度重视,几百名“选手”将会一决高下。为保证最终评选结果真实、公正和权威,消费者除可登录本次活动投票网站www.911che.com投票外,还可通过新浪微博@今日烟台,转发、评论“汽车总评榜”相关微博,或发私信投票。

截至20日下午5点,记者将2012年度烟台汽车总评榜读者投票做了初步统计,位于年度风云汽车企业前三名的烟台富嘉经贸有限公司(56票)、烟台鸿枫汽车销售服务有限公司(53票)、烟台日产汽车销售服务有限公司(46票),年度最受欢迎新车前三名是传祺GS5(170票)、沃尔沃V60(130票)、新福克斯(130票),年度SUV入围名单前三名是大众途观(179票)、本田CR-V(94票)、起亚智跑(79票),年度豪华汽车前三名是辉腾(160票)、捷豹XJ(90票)、沃尔沃S80L

(87票)。

目前活动仍在热选中,谁将成为烟台车界新榜样?我们拭目以待!

市民推荐心目中的好品牌,并讲出推荐理由,均有机会获得汽车模型、电影票等大礼包。

方式一:来信请寄 烟台市芝罘区环山路3号润利大厦1606齐鲁晚报·今日烟台 收

方式三:新浪微博@今日烟台,成为粉丝,转发、评论“汽车总评榜”相关活动微博,推荐心目中的好品牌。

投票有奖:

本次活动将从投票读者中抽取幸运奖100名(电影票一张)。

一等奖5名——各奖价值1000元汽车模型一个。

二等奖10名——各奖全年《齐鲁晚报》1份。

三等奖15名——各奖半年《齐鲁晚报》1份。

71岁老太太

从北京来买苗

她说烟台果苗质量有保障

□记者 王红 报道

本报11月20日讯 在交易会会场外的石凳上,来自北京的71岁老太太张秀琴带着买的果树苗稍作休息。老太太介绍,18日就同女儿及他们村的村民一伙6人赶到烟台。烟台苹果名气大,以前一直听技术员说烟台果树苗品种好、质量好,所以今年特地赶来选购。

老太太是北京延庆县梨炮村的,家里有40亩苹果园,今年北京苹果价格比较好,特级果能卖到12元/斤,一般的也在6-8元/斤,就连残次果也能卖上2-4元的价格。虽然今年苹果卖得好,但是由于授粉期天气多风雨,苹果产量受到影响,所以老太太想到交易会上挑选一些抗病力强的果苗。

“我们村是苹果专业村,种苹果有20多年,前年村里有人从烟台买来果苗,说是海棠根做母本,两年多下来长势很好,技术员也一直夸烟台果苗,所以这次亲自来看看。”老太太说。

据了解,老太太19日已经买了100多株“烟富3”,当天看着“烟富0”也不错,又买了50株。“大老远跑一趟,不在乎价格高低,只要是好苗子就行。一棵苗子栽下去要培育4年,第5年才能结果,如果苗子不好,这5年的管理就白费了,所以选苗一定要谨慎。”老太太说。