

“大姐拓客团”现疯狂,统一说辞:不用买房,进去转一转就好

楼盘无下限营销惹人烦

“老师,去看房吗?帮个忙到前面的售楼处去转一下吧。”记者刚从位于奥体西路的万科城踩盘出来,便被一大姐盛情邀约。记者也明白自己被人当作“意向购房者”的枪使了,但耐不住大姐的热情加上踩盘需要,便同意前往。

在目的地售楼处外,记者惊奇的发现,门外聚集了不下20名“大姐”,年龄层次偏高,以电动车为主要交通工具,统一说辞几乎是:看看房吧,不用买,进去转转就好。

记者调研了解,这一“大姐拓客团”更多的出现在楼盘密度集中区域,以化纤厂、唐冶、西客站三大片区尤为突出。

专职带看服务

一单至少20元

工作在舜泰广场的刘女士准备在唐冶片区购置一套新房产,前段时间去看房时竟然遭人“围攻”。

“车还没停下,就被一群人围住了。”刘女士说到,“老师,去这个楼盘看看吧”、“您帮个忙吧,这个月任务都完成不了了”、“进去转转吧,帮我冲个量”……

反正自己是来看房的,也要到各个售楼处转转,经不住热情,刘女士便选择了一个年纪看起来比较小的姑娘。

沿途,刘女士了解到,这个姑娘是个大学生,出来赚点生活费用,一单可赚20元。在看完这家楼盘后,刘女士心想也要看其它楼盘,为了帮姑娘多赚点,便带着她一口气看了唐冶的8家楼盘。

据了解,这些拉客族很早就被业内称为“小红帽”,与以往最大的区别是,现在的小红帽年龄层次偏高,多为中年女性。他们往往出没在售楼盘扎堆区域,更多的出现在竞争楼盘门口,通过口头搭讪或直接拉上车等方式,让购房者到售楼处。

记者采访了几位遭“争抢”的看房者,一些是耐不住热情,纯粹帮忙,去售楼处还能喝杯饮料;还有一些是本来就有看房需求,只不过在门口被拦截,带到售楼处里面而已。“上次竟然有人花20元钱雇我看房,这种赚钱机会我还真不敢接。”李先生说到。

效果难把控 结款不及时

双方现尴尬格局

记者调研了解,“楼市路人甲”已经成为一种产业,目前不少开发商将此作为重点线下拓客渠道。“我们售楼处的到访主要就是小红帽拉来的。”西客站一楼盘的策划经理告诉记者。

“但是随着越来越多的房企都通过这种渠道拉客,‘水军’也越来越多,分散了我们置业顾问的精力,效果也难以把控。”他表示,虽然明白这种现状,但苦恼的是并没有找到解决方案。

除了开发商企道苦衷,“小红帽”也愤愤不平。“当时给我的承诺是一天70元,一组有效客户40元,正常点上下班。但是我2个月没有拿到工资了。”记者随机采访了一位“小红帽”,因为拿不到费用,她表示积极性大大受挫。

开发商虽然知道“小红帽”问题种种,但为了到访依然将此作为主要的营销渠道;“小红帽”因为不能及时拿到费用,普遍出现疲沓现象。“急”与“不急”两种境遇,双方现尴尬格局。

简单营销方式惹人烦

为何越来越多的开发商采取这种拉客形式?业内人士告诉记者,由于今年库存压力过大,很多开发商都在想办法为楼盘增加到访问量而雇佣专业公司来拉客。

“在销售数据面前,地产商很难顾及此行为是否会让购房者反感并产生逆反心理。”对这样的销售行为,业内人士刘先生并不支持,“这样低端的销售方式,很影响地产商的品牌质量。而且拉客的人素质良莠不齐,也无法把握购房者喜好,用这种简单粗暴的方式还不如好好提升产品,做好服务。”

“房子是高端消费品,现在又是拉客,又是电话骚扰,感觉跟卖保险并无差异。”从事广告营销的曹先生,也对楼市拉客行为颇有微词,“本来是去踩个盘,结果还没到门口就被人‘劫持’,很不舒服。如果一个房地产商的品牌真正能够致力于给市民提供良好的配套,美好的生活,这样的房子会怕市民不知道吗?拉客、电话骚扰等这些纯粹为了卖房子的行为,让人觉得非常功利,又怎能让我们相信他们造的房子能为购房者着想?”

(楼市记者 陈晓翠)

二环西路南延高架8月底开工

济南的高架路网终于水落石出,将在未来5年里从规划变成现实,二环西路南延高架在8月底动工。

据济南市政部门相关负责人介绍,二环西路高架南延计划分三期建设,工程完工后,将与规划中的二环南路高架连通起来,而远期最终将与南绕城高速相连,实现由城区高速公路直达绕城高速的目标。

蓝石·大溪地,位于经十西路,与经十路无缝接轨,距济南高铁西客站约2公里,距二环西路高架不足9公里,二环西路高架真正完工后,对处于西部新城的大溪地绝对是一大利好,全市生活圈骤然缩至30分钟。大溪地的交通条件,也将实现质的飞跃,不仅有全国高铁的风驰电掣在家门口,还有通往市内高架的方便通畅,从此以后,时间、距离、拥堵,都将不复存在。

三大利好助力恒大都市广场

作为济南东城首屈一指的现象级综合体,恒大都市广场以坐拥高铁新东站、双轻轨,雄踞凤凰路之势激起市场反响。

8月11日,济青高铁首个控制性工程——青阳隧道项目正式开工建设,标志着济青高铁进入实质建设阶段。济青高铁建成后,济南青岛之间将实现1小时高铁直达。未来通过与青荣城际铁路、青连铁路等连接,济南至烟台、日照将仅需2小时左右。对于占据济青高铁首发站的恒大都市广场来说,高铁开工建设不仅使项目一跃成为区域交通中心,更成为填补高铁商圈的重要商业综合体。

近日,济南市轨道交通R3线一期工程第二次环评公示发布,意味着项目建设已进入倒计时阶段。R3线线路全长约19.9km,设站确定11座,其中,恒大都市广场即位于第九站王舍人站。随着R3的启动建设,恒大都市广场热度再增,步入增值的快车道。

凤凰路的新生,对于恒大都市广场的市内交通具有重大的意义,东西南北十字交通大动脉全部打通之后,恒大都市广场交通优势将被进一步放大,快商业综合体的项目影响力价值潜力将得到极大的提升。

新东站旁,双轻轨上,50万方城市综合体热销全城!45-95㎡国际臻品精装SOHO公寓现已盛大开盘,火爆热销中。首付3.6万起,单价5688元/㎡起。

紫悦华庭夜跑派对空降泉城

以健康之名,中捷·紫悦华庭炫彩夜跑团火爆招募中,同时向泉城人民发出倡议——天黑请夜跑,一起加入夜跑这一绿色健康活动,让脚步带着心去放松。

说到夜跑,大家肯定会说,早上上班匆忙没时间,下班枯坐电脑旁无所事事。那么如果有一群和你一样的人在向你发出邀请,并且免费送你大礼包,创意礼品和运动大礼包,你会不会有一丝心动?9月6日前,加微信进入“紫悦华庭悦跑群”,即可领取红包大礼、运动大礼包和家用精美礼品。

紫悦华庭高新白领专场认购会,最后5日倒计时,购房立减7-8万。首付5万抢94-107㎡景观三房。



鲁能领秀公馆营销体验中心8月29日启幕

鲁能领秀公馆“城市秘密花园”风尚盛典暨营销体验中心开放活动将于8月29日隆重启幕。届时,到访嘉宾不仅可以在现场一睹鲁能领秀公馆展示体验中心的神秘风采,亲身体验三山环抱的惬意山居生活;同时,还有秘密花园生态show、炫酷灯光秀、欢乐蝴蝶谷、超级豪华车展、魔幻艺术彩绘等精彩内容联袂呈现,为到访嘉宾开启一段探寻自然真谛的曼妙之旅。

另外,鲁能领秀公馆还邀请著名球星王大雷先生作为项目形象代言人,很好的诠释了项目的品质——健康、时尚与活力。来访嘉宾不仅可以现场欣赏王大雷的个人微电影,更有王大雷先生送出的惊喜祝福。

鲁能领秀公馆,城市秘密花园风尚盛典暨营销体验中心极致绽放,90-160㎡山居板式小高层,5千抵2万,全城预约!



大尧风华盛景1#火爆开盘

大尧风华盛景1#楼荣耀加推1分钟1套房火爆开盘!项目自开盘以来受到各界关注,前期房源已经基本售罄,此次推出1#揽景楼座,93-139㎡全明三房。23层绝版小高层,视野毫无遮挡。一经面市倍受众人青睐,选房现场氛围火爆。

大尧风华盛景一期全部封顶,为保障各大准业主利益,大尧风华

盛景开盘实景看房模式,购房客户现场实地参观。

西客站片区绝大多数为30层高层产品,大尧风华盛景23层稀缺小高层礼献西城,打造片区人居典范。20.6%超低公摊,超高得房率,尺度不同生活不同。大尧风华盛景秉承筑家更懂家理念,为客户营造舒适居住空间,相同价格更多实惠。

