

热衷拼客去长清大学城,遇短途乘客找借口不拉

返程高峰日,不少的哥变相拒载

10月7日是国庆长假的最后一天,也是外出探亲、游玩人群的返程之日。当天下午2点左右,济南火车站和长途汽车站客流开始急剧增长。因为客流量超出平日数倍,往返于济南火车站和长途汽车站的摆渡车被挤爆。同时,记者在长途汽车站也发现不少出租车为了挣钱,只拉去长清大学城的学生,不少在此等车的旅客遭遇了拒载。



一辆出租车从打车的行人前面驶过。

文/片 本报记者 刘飞跃

长假返程日乘客暴增,累坏了火车站“小摆渡”

2012年,济南火车站和长途汽车总站间的公交摆渡车正式上岗,运行三年以来因其方便省钱而广受乘客的欢迎。司机师傅介绍,目前正在营运的共有6部摆渡车,平均每15分钟发车一辆,每天发车十次,一天总共60车次。

但是记者在长途汽车站等车期间,因为处于返程日高峰,再加上长途汽车站附近交通状况非常拥堵,大约25分钟才能

遇到一辆。“平时乘坐摆渡车的乘客比较少,今天回济南的乘客比较多,比平时多了好几倍,运力还是比较紧张的。”7日,摆渡车司机师傅告诉记者。

7日下午3点10分,记者搭乘了一辆从长途汽车站发往济南火车站的摆渡车。由于此时处于客流量的高峰期,已经早有乘客等候在马路边。在不到5分钟的时间里,加上记者共有18名乘客登上了摆渡车,狭小

的车体显得比较拥挤,而且还有几位乘客没有座位。

“去火车站坐84路最方便,但是84路太难等了,就算是来了也挤不上,出租车也不太愿意去,乘坐摆渡车去火车站确实解决了让乘客十分头疼的问题。”乘客李先生说。

“摆渡车是比较方便,但是感觉发车频率有些低,希望在国庆长假期间能够加大频率。”乘客吴先生建议。

的哥只愿去长清大学城,多名乘客遭变相拒载

“长清!长清!三十元一位,马上就走!小姑娘,不要这么会过日子!”7日下午3点,记者在济南长途汽车站看到非常不和谐的一幕。不少的哥趁着返程高峰,只愿意拉去长清大学城的生意,回济南的市民在家门口遭遇了变相拒载。

记者以乘客的身份询问了几名停靠在汽车站附近的出租车司机,这几位出租车司机的回答几乎一模一样,只是去长清大学城的价格有点区别。“我就只去长清大学城,现在车里已经拼了两位了,还差两位!”其中一位在招揽乘客的司机说。

“我已经拦了七八辆出租车了,可能觉得距离有点近,的哥一听我要去历山路,就摆摆

手走了。”遇此局面,拖着行李箱的范女士很是无助。

“有几辆出租车就是停在那里不动,让他们走也不走,这种拒载行为真的很让人窝火!”被拒载好多次的王先生对此也非常气愤。

记者在此观察了大约半个小时的时间,发现从此经过的出租车数量并不少,但是乘客打车的成功率却非常低。甚至有不少拎着大包小包的行人直接跑到马路中间拦出租车,但最终能打上车的人很少,被拒载的人非常多。

记者随机采访了几位被拒载的行人,他们说的哥的拒载理由大致为“那里太堵了,去不了”、“我已经预约了客人,不能拉你”、“他们是去长清,不跟你顺路”等等,还有的哥就像范

女士遇到的情况,什么都不说就开车离开。

“打表去长清一般七八十元,但是拼四位乘客每位至少收三四十元,一趟就能多挣七八十元,这样的生意哪个的哥不愿意做?不少的哥就想趁着今天大赚一笔!”7日,省城的哥王鹏(化名)道出了其中的奥秘。

王鹏说,汽车站附近的这些的哥就是要坐满四位乘客,坐不满根本不走,这其实是一种变相拒载的行为。“所以你会看到几辆出租车停在汽车站外面,里面坐着一到两位乘客,好长时间不走。这种情况在济南火车站和西客站要好很多,因为两个火车站都有出租车停靠点,而长途汽车站没有。”王鹏说。

从没参加过电商团购 享优惠得给电商交钱

本报记者 喻雯

十一期间买房本是件高兴事,可是省城市民刘先生却遇到了麻烦:看中一套房交了25000元定金后却被告知,只有20000元是给开发商的,可以用来抵房款,剩下的5000元要交给电商。自己没参加过电商活动也没享受到什么服务,凭啥要把钱给他们呢?

市民反映>>

没参加电商团购和服务 却要交5000元才能享优惠

“我是自己到售楼处来看房买房的,没有参加电商的团购活动,凭啥要交5000块钱给电商?”7日上午,省城市民刘先生说了买房的烦心事,10月4日,他在东都国际看房,开发商打出的“一口价特价房”吸引了他。置业顾问说,现在的促销力度很大,交5000元抵6万元。

看了几套房子后,刘先生定下了一套86平米的房子,当天要交25000元定金。“交定金的时候,我才发现了猫腻。”刘先生说,25000元的定金,只有20000元是交给开发商的,也就是可以用来抵房款,另外的5000块钱要交给安居客第三方平台,说是参与电商服务的费用。

开发商回应>>

“几千抵几万”促销模式 购房者为电商佣金买单

“顾客没有参加安居客的团购,他们也从来没向顾客提供任何服务,为啥要交钱呢?”面对记者的疑问,置业顾问说,这是他们公司跟电商的合作,相当于是电商帮助购房者争取到的折扣,购房就必须为此买单。“现在各大楼盘都是这种模式,如果不交钱给电商,就无法享受折扣。我们这5000元算少的,还有交6000到10000块钱不

等的。”

随后,记者来到工业北路东段的一家楼盘,该项目推出了“100套特价房,价格直降1000元”活动,但是有一个条件,要先交5000块钱给电商,如果不交这个钱,就无法享受优惠活动。对此,置业顾问说,开发商通过与网站合作,推出电商优惠活动,网站则向开发商和购房者收取服务费,作为购房者来说,是交了钱享受了优惠。

记者又致电多家楼盘发现,这种“几千抵几万”的电商活动几乎每个项目都在做。省城一家大型房企负责人说,这种电商合作的模式,济南的住宅项目基本都在做,这是一种“电商效果付费”的概念,开始仅仅是做线上广告或者线下推广等形式,其后演变为“成交付费”,电商企业先进行宣传推广,等客户购买了房子,电商企业才收取佣金。购房者交的团购费只是电商企业的佣金而已。

7日,省城一家大型房企负责人说,这种电商合作模式是为楼盘带来增量的一种有效手段,“几千抵几万”可以说是一种噱头。在这个过程中,像那些自己上门、自己买房的客户,是否成交和电商企业没有关系,就属于“公共客户”,这些人也要向电商企业缴纳所谓团购费或者居间中介费。“有的电商在营销过程中,可能会入不敷出,这些‘公共客户’就是平衡弥补这部分费用,提高他们积极性的。”

对于这种模式,一业内人士透露,开发商为了保证自己的利益,不从自己的账上划钱给电商企业,让购房者自己掏钱付给电商企业,而电商企业为了保证回款速度,要求购房者在购房前付款给自己。“这是一种双赢的模式,这种形式就成了购房者享受到的团购优惠。”该人士说。

10月7日恒大龙奥御苑开盘创5.3亿佳绩

开盘必特价,特价必超值,是恒大地产一直贯彻的理念。10月7日,济南恒大龙奥御苑首次盛大开盘,全城因恒大而沸腾。众多客户一大早就在营销中心外排起了长队,上午9时已有1000多人签到等候。9:30选房正式开始,摇号、排队、选房,秩序井然,客户迫不及待抢购自己看中的洋房,1秒之差,房源就会花落他人,营销中心不断传出工作人员恭喜客户选房成功的声音。在选房区,接连不断的叫号声此起彼伏,选房、签认购、付款一气呵成,选房现场氛围异常沸腾。

恒大龙奥御苑本次推出的120-160平电梯洋房,140-220平退台洋房,首付8万起,赠送3000元/平恒大9A奢装,附赠超大庭院和空中露台,如此的稀缺洋房和优惠力度让客户为之疯狂,短短2小时,所推洋房便抢购一空,销控板全线飘红,热销5.3亿,全城为之撼动,缔造济南第一热盘!

在现在的市场行情下,客户购房日趋理性,恒大龙奥御苑开盘即清盘绝非偶然。是什么让客户态度坚决的选择恒大龙奥御苑?客户的说法最具说服力,通过开盘现场与客户的对话,我们为您

揭开售罄的奥秘:

■解密一:

一步龙奥繁华,一步绿荫如画

在济南,由于地理及历史原因,“住东不住西,住南不住北”是购房者的金科玉律,恒大龙奥御苑占据东和南,可谓占尽天时地利。龙奥区域更是寸土寸金,洋房更是稀缺中的珍品,错过再无。周边市政府龙奥大厦、奥体中心,喜来登、省立医院、汉峪金谷等均是济南高极配套。旅游路片区群山环抱,济南公认的空气最好的区域。



天然都市氧吧,左手繁华,右手繁花,这是任何购房者梦寐以求的置业理想。

■解密二:

皇家台地园林,五星级会所

恒大龙奥御苑坐拥近7万平米欧式皇家园林,全冠移植红枫、朴树、紫薇古桩等数百种珍稀绿植,利用山势的高低落差,师法自然,造就了皇家台地园林。社区内更拥有约500平米奢阔内湖,山水美景

就在窗外,2600平米五星级皇家会所是您私人聚会、招待宾朋的不二之选,棋牌室、健身房、舞蹈房、瑜伽室、咖啡厅等功能齐备,上层生活从这里开始。

■解密三:

恒大9A奢装,标榜豪宅极致

恒大龙奥御苑,汇集世界名品的奢侈空间,精选名贵材质,精致施工,严守6000余条精品准则,精工品质酝酿出的9A精装退台花园洋房。9A精装是恒大独创的国际标准精装体系,以其奢华精致的空间容纳智能、环保、艺术等先进理念,缔造出成品城市豪宅的尊崇与典雅。

除此以外,还有很多因素也是众多购房者选择恒大龙奥御苑的原因,如毗邻地铁R3号线首发站,交通便利;恒大地产,全国前十强;恒大所属金碧物业,全国一级资质物业,欧洲管家式服务等。