



醉卧沙场君莫笑 售楼亦恐起兵戈

限购政策影响下的楼市大不如前,去化速度大大放缓,销售难度也不断增大,在这种环境下,开发商引入联合代理的模式,同一个楼盘两家销售公司一起卖,互相竞争着卖——这种联合销售代理一定程度上折射出当今楼市的状态。

竞争激烈 售楼处上演“全武行”

在一般人的眼中,售楼处给人的感觉应该是舒适大气,置业顾问给人的感觉应该是专业文明,但是你在售楼处见过身着统一迷彩装配备对讲机的置业顾问抢客的现象吗?先前,这戏剧性的一幕出现在上海某联合销售代理案场,该楼盘的两家代理公司为了客源爆发了一场火爆的争斗。

“当时的场面可以用‘一塌糊涂’来形容,两家代理公司不仅在开盘的时候上演争夺战,甚至不惜大打出手。”北京伟业联合房地产顾问有限公司上海分公司策划部陈经理回忆道。

记者到南京一家联合代理楼盘踩盘之前,拨打了该楼盘的售楼电话,一位置业顾问告诉记者,“你到时先给我电话,如果是我们公司的销售人员在接待,你就直接找我;如果是对方公司的销售人员在接待,你就直接装成购房者进来。”为什么这样做,这位置业顾问回答:“浪费他们一个接客的名额。”

“联合销售代理就是面对面PK,所谓的轮流接待客户规则,在目标面前已成为浮云,现在就是明目张胆地抢客,甚至为此撕破脸皮动手的都有。说白了,这就是打仗,胜者为王,败者为寇。很简单的道理,谁都不愿意被人踩在脚下。”一位曾经参与过多次联合销售代理的资深策划告诉记者:“心态极端,都是为了站住脚。”

“开发商对于联合销售代理必须有一个合理的把控,必须有成熟的营销管理经验避免代理商之间的矛盾而给项目带来不利影响。将游戏规则的细节确定好,避免内耗影响团队士气。”南京网博研究机构总经理孙海提醒道。

(下转B19版)



弘阳 旭日上城
HONGYANG UPTOWN
上城生活 为你定制

公园里的上城生活

88-138m²境界美宅 9月3日盛大公开

用眼观世界,用心看风景
我们以法式经典艺术风尚为蓝本
为你造一座印象之城
修拉庭院、莫奈花园、高更花园、雷诺瓦庭院、浪漫香榭丽舍……
贝尔高林精粹之作
五大法派主题印象庭院
架空层情景系统
全冠移植,一线湖景
印象的光桦夜夜绽放
住在19世纪的风景中
上城生活,为你定制

三大智能系统:智能安防系统、智能门禁系统、智能报警系统 六大生活标杆:弘阳板块内南京富人区、55万平米临水广场、双地铁社区、双名校学区、8万平方米文体中心、古邦理仕国际级品质物业 第九大尊贵设计:典藏级园林点睛、贝尔高林法派印象景观、架空层情景园林、全冠移植、五重绿化、五大主题景观、一站式中心景观、超大绿化率、高档立面材质、品质三大堂、舒适户型设计



35—50m²不限购精品房源感恩回馈

回馈季全面启动

TEL/58496666



83-112m²首置房源

盛夏特惠进行中

TEL/58492299