# 房产联合代理“无间道”升级

## 截短信、截客户，雇房托，只为钳制对手签单量

业界趣闻

明枪易躲，暗箭难防，“背地里的斗争”在联合代理楼盘中演绎得淋漓尽致，堪称楼市版“无间道”。最近，有业内人士透露，为讨好开发商，彰显实力，竞有个别代理公司给同盘代理商背后下套，相比之前的明抢客户等常规方法，可谓新招频出。

现代快报记者 胡海强

### 新招1

**一方短信邀约 一方忙着屏蔽**

同盘代理商之间的竞争如今上升到了“科技战争”层面，这样的现象发生在南京的一个联合代理项目。据知情人透露，一家代理公司通过与短信公司合作，在项目周边群发短信，希望能够扩大己方的来电来访数量；而另一家代理公司为了“拖延”对手的时间，竟然想到采用雇用高科技设备的手段，于项目周围悄悄布局，以屏蔽这些发出去的邀约短信。这样的事情在联合代理之间还是第一次发生。

针对上述做法，记者在采访过程中听到的评价褒贬不一。市民沈先生就表示：“早就厌烦了这些垃圾短信的骚扰，现在有人帮着屏蔽这些短信，等于是做了好事。”而代理行内部一位张姓策划经理则认为，就正当的竞争层面而言，要手段屏蔽对手短信显然是不道德的。

### 新招2

**你那雇人当托 我这找人冒充**

今年楼市行情如此之好，如此巨大的利润空间试问谁能不眼馋？当激烈竞争达到一定程度之后，明争暗斗、互相排挤在所难免。据了解，此前南京楼市联合代理中还出现了一方代理商为排挤另一方，雇用“房托”迷惑竞争对手，没想到另一方也采用了同样的招数，双方互有“卧底”。“看不清、摸不透究竟是有效客户还是无效客户，会让销售员的判断出现差错。”某代理公司高层表示。

记者在多家代理机构得到证实，雇人当房托已经成了行业潜规则。“按现在的市场行情，雇人做托费用一般按50-80元/人计算，”一位知情人士告诉记者，这些房托只需要按照要求与另一方代理商接触，咨询楼盘信息，如看沙盘、样板房、户型图等。

### 新招3

**截客扩散到户外 对手名片偷偷扔**

记者在采访中了解到，一般情况下，由于某家楼盘由两家代理公司联合代理，为体现公平合作，到场客人都是按照第一个接待人员所属公司进行登记。

而对于来电的客人，楼盘也制定了一家代理公司接待一天的规则，并做好相关的资料登记。

所以，一见到客人来到，大家自然要使出浑身解数，把客人拉到自己身边。而最近，“暗中截客”又有了新说辞，有代理商在安排营销中心接待人员之外，将个别人员抽调到营销中心外堵住看房者进行“户外接待”，从而提高接待几率，带动销售业绩提升。更有甚者，有代理行人士还告诉记者，“甚至我们的名片都被对手扔进垃圾桶，让人防不胜防。”

**编后**

业界对于联合代理利弊的说法不一。有人认为联合代理就是资源整合，只要开发商拿捏到位，其利大于弊，有人则认为联合代理弊端无法解决。从目前的南京楼市来看，联合代理越来越成熟，开发商和代理商取得了双赢的效果，即使存在一些不公平、不透明的现象，随着竞争的成熟和购房者素质的提高，竞争终归会走向正轨。

置业顾问的“故事”特别多　现代快报记者 顾炜 摄

# 忽悠你买房的不是开发商？

## 其实，开发商卖房多采用代理销售模式

楼市“科普”

你或许不知道，在售楼处向你热情推销房子的并不一定是开发商的人，而有可能是开发商聘请的代理营销公司的销售人员。专职房产营销公司的置业顾问通常打一枪换个地方，这家房子卖光了，衣服一换就去下一家接着卖。据统计，国内约90%以上的房地产销售采用请“外援”代销模式。

见习记者 马文煜

### 更接地气

**卖房找代理因其更懂当地市场**

国内某大型开发商市场部负责人告诉记者，一个项目从启动到结束，开发商的工作重点集中在资金筹集、土地获取、规划设计、工程建设这几个方面，房屋销售则交给代理营销公司。通常一个开发商的项目不可能只集中在一个城市里，而房子想要卖得好，必须要清楚当地市场的客群结构和消费水平。所以，对于一个初来乍到的开发商，找一个谙熟于本地市场行情，并通晓房地产销售业务的代理公司很有必要。

代理营销公司都有自己拿手的绝活，据一位业内人士介绍，有的擅长做各类策划活动，有的掌握着准确优质的客源，有的则擅长媒体炒作和危机公关。依照自身产品特点，开发商会找最适合自己产品的“推销员”。遇到产品跨度较大、项目产品类型繁多的情况，开发商也会采取联合代理模式，即聘请两家以上的代理营销公司，博各家之长合作卖房。

### 刀光剑影

**完不成任务就得立马走人**

南京市场上的房屋营销代理公司有不少，之间的竞争也很激烈，而近些年不少大型开发商纷纷组建自己的销售团队，让代理营销市场的竞争更为惨烈。通常招聘代理公司要通过严格的招投标程序，择优录取。预期销售额完成度是开发商重要的参评标准，如果代理销售公司到期没有完成规定的销售任务，就要卷铺盖走人，遇到这样的情况，开发商就需要重找新代理公司，继续销售。

据记者了解，南京市场上有专门做“扫尾”的代理营销公司。主要应对项目尾盘中不好卖的房子，这些房子或许是因为户型、价格、楼层等因素不佳，迟迟无法售出。专职“扫尾”的代理营销公司往往要具备更优秀的销售能力和耐心，得到的回报也比一般的销售代理要多，通常每成功售出一套尾房，扫尾销售公司得到的回扣要比一般代理销售公司高出一至两个点左右。

### 提醒业主

**谨防置业顾问“食言而肥”**

房企采用何种方式卖房，或许和买房人没有太直接的利害关系，但现如今“制售分离”模式所产生出的一种弊端：代理销售公司出于快速卖房的目的，往往在某些方面不负责任地夸大产品，给买房人购房后带来麻烦。有业内人士提出，开发商与代理公司融合是未来大趋势，通过集约化的管理模式，让代理公司具备了品牌战略意识，从而加强自律。在这方面万科集团有些经验值得借鉴：选择几家大品牌代理销售公司，制定长期、密切的成长战略合作计划，通过制定明确的分工目标、加强配合程度、增加对代理公司的监管等手段，给业主买房提供更多保障。

业内人士也提醒买房人，要特别谨慎置业顾问的口头承诺，尤其是房屋周边配套、规划细节、产权归属等问题，要谨防置业顾问“食言而肥”。凡事要以书面合同为准。

**编后**

十多年来，中国房地产行业的高速发展，一直有着代销模式的伴随，代销模式也给房企自身发展带来了不少瓶颈——过度依赖代理销售模式，导致房地产企业缺少对一线市场的全面了解。所以，开发商与代理公司集团化势在必行，不仅可以给买房人带来好处，对开发企业来说也将受益颇多。




# 收官之作

## 臻藏奥体别墅的

# 最后机会

作为南京新兴的豪宅板块，河西奥体近10年来一直以品牌和品质引领南京高端市场风向，始终在为南京购房者提供独具发展价值、极具荣誉传承的好产品。近几年，随着土地开发的日渐完备，“面粉”稀缺，开发商只好将眼光放在了超高层、大户型房源上，而这样的产品无疑将为品质生活减分。

核心区、低密度、好户型，在奥体还有吗？邮城御园别墅给出了终极答案。

**不是传说！500万起买奥体别墅**

邮城御园推出联排、叠上、叠下三款城市别墅供售，总氛围186-377平米总建筑面积，其加别墅最大开间达到8.1米，层高在3.2-3.4米之间，叠下别墅主卧开间更是达到了4.8米。而联排别墅的层高达到了3.9米，地下室层高5.8米，买房人可以自行隔开做成两层，面积将多出100平方米左右，性价比超高。

由于安置了大面积多角度的可开启天窗，邮城御园地下室阳光充沛，光线明亮，空气清新，有购房人称之为自己见过的“最阳光”的地下室。

价格方面受南京市限价政策影响，这一期房源虽然位置较前期房源更有优势，但售价价格仍然维持前期的均价不变，仍为2.8万/平方米。空中花园叠上房源起售价仅为500万元，而叠下产品仅为660万元起售，此价格纵观整个河西片区也仅能买到平层产品。邮城御园价格优势明显，为追求生活品质的南京购房者提供了耳目一新的选择。

**劲销6亿！过硬产品俘获人心**

“奥体最后39席”丁国认低调开盘，当日去化过半，邮城御园在没有任何大规模宣传的情况下“默默”卖掉了6亿元！“酒香不怕巷子深”这句豪语在邮城御园得到了很好的印证。

据悉，不少长期关注奥体的老业主就是冲着二期别墅来的，不仅自己买还推荐给亲朋好友，“去了小区实地一看就一下被打动了，实景很漂亮，能看得出来开发商做的很用心，所以我们几乎没有犹豫就决定下定了”，一位购买了邮城御园房子的业主告诉记者。劲销6亿，去化过半，邮城御园凭借自身过硬的产品和无可比拟的品质，俘获了大批购房者的心，意味为南京购房者奉献终极盛宴的责任。

**惜比孤品！奥体罕有别墅产品**

500万，你愿意住大平层还是别墅？别墅凭借其更私密、舒适、尊贵等优势脱颖而出，势必获得更多青睐。纵观整个河西板块，现如今几乎没有户型在售，可谓是奥体别墅，品牌楼盘的房源普遍在130㎡以上，更有楼盘最小户型就已达到了160㎡。就在河西越来越有人平层过渡的时机，邮城御园三栋别墅的入市，将为众多改善人群提供新的挑选机会。

调查者观察：河西片区在售别墅产品的项目凤毛麟角，绝大多数开发商都主推住宅、大平层产品，而大面积的平层公寓售价往往不低，以河西某品牌项目为例，主推240平米房源，均价2.8万/平左右，一套的总价在670万左右，而这个价钱可以买邮城御园双南北双庭院大花园别墅，性价比不言而喻。

邮城御园 | 奥体藏别墅 | HOTLINE 025-86461188 | 奥体大街199号D区85号楼邮城御园售楼中心

开发商：南京邮城房地产开发有限公司　销售代理：江苏金元素置业顾问股份有限公司



# 10月27日来宏图逸街区万圣节狂欢派对

## 30-140㎡城东旺铺震撼开街！

潜伏在城市各个角落的精英隐贵，属于你们的狂欢节日到了！南瓜灯已经点亮，号角吹响，在这充满神奇、玄妙、魔幻色彩的节日里，勇敢的骑士们，美丽的公主们，智慧的大亨们，精明的财主们，万圣节的召集令现已全城公开！

你最想装扮成什么样，最想得到什么礼物？10月27日，来宏图逸街区“金铺”的神秘开街之夜，共同体验关于财富的一夜惊喜啦！

详询专线：025-85593066 85593099

**这么多　每日人流量数万，精英们都在关注**

坐落于紫金山风景区南麓的宏图上逸园，以其高度舒适的户型而赞誉全城，位于顾家营路与中山门大街交界处，距离中山门约4.8公里，到中山陵风景区车程5分钟，到新街口约20分钟左右，地理位置绝佳，是紫金山脚下不可多得的多层电梯花园洋房。宏图逸街区正位于宏图上逸园，是城东板块难能可贵的街铺加地铁上盖商铺的黄金组合。

一直以来，宏图逸街区就以“高人气、高收益、高性价”的热门关键词，赢得全城的高度关注。作为30-140㎡沿街现铺，链接钟山国际高尔夫、天泓山庄等高档豪宅区，于精英社区之内，暗藏着无限财富。项目连通孝陵卫、马群核心片区，与孝陵卫美食街遥相呼应，每日承载数万人流量，区域消费能力不可估量。

项目临近地铁2号线临近钟灵街站，15分钟直抵新街口繁华商圈；项目毗邻国家5A级风景区中山陵，据统计中山陵每年高达500万、日均1.4万的客流量，更是区域一大商业亮点；宁杭公路、沪宁高速紧密环伺，20多分钟即达江宁、江北，交通可谓相当便捷，自然成就最具商圈“辐射力”的掘金旺铺。

**这么少　仅33席，城东最大集客式商街震撼公开**

作为近3000㎡休闲商业街区，宏图逸街区以合理空间布局、稀缺户型配比，成为城东最大集客式商业街。纷纷进驻生活超市、干洗店、洗车店、房产中介、家居店、咖啡店、鲜花店、卤菜店等众家店商，整体构成了“间间沿街铺，户户招牌店”的商业布局，形成城东片区最大集客式商业街。

“低投资、高回报、零风险”是宏图逸街区的最大优势。据了解，这里的商铺销售价格却仅仅持平于周边的住宅价格，不仅如此，按现在周边附近普遍租金价格计算，即使最小的30平米户型也可以至少月租2700元，对于每月千元的按揭款来说，这样的租金完全抵消按揭款，达到以租养铺的效果。

**这么好　惊喜万圣节，“万圣节感恩礼”免费送**

据悉，此次现场举办的“万圣节狂欢Party”活动，宏图逸街区的整体装扮氛围，运用缤纷魅影作为主题元素，如俏皮神秘的南瓜灯、张牙舞爪的精灵鬼怪、诡异离奇的塔罗牌，花样百出的搞怪互动、美味的万圣节套餐……处处是亮点，处处充满鬼灵精怪，是有产人士欢度万圣节的首选之地！

据悉，此次宏图逸街区30-140㎡沿街商铺开街当天，更将针对所有来访客户，免费送出精美“万圣节神秘大礼”，一切都将带领嘉宾们进入一次美妙而丰富的奇幻旅程。

本周日，就在宏图逸街区，地铁2号线钟灵街下，无限惊喜等你来！