

买房无忧

买房遇到问题, 欢迎致电《金楼市》编辑部, 我们将帮您解决置业上的问题

互动热线: 025-84783461

互动微信: 南京买房



一份500人的一手业主名单至少可卖三四万元 谁把您的信息 卖给了装修公司?



漫画 俞晓翔

“您好,是XX小区2幢1016的X先生吧,我们是XX装修公司的,你们房子还有半年就要交付,我们公司现在针对你们家的户型,有个免费的装修设计,您有兴趣了解一下吗?”

自从去年10月在江宁一家楼盘买了一套房,市民马先生这几个月差不多天天都能接到诸如此类推销装修建材的电话,这些电话不仅可以准确说出马先生的姓名,连他们家的房号、户型和拿房时间都一清二楚。对此,马先生很是奇怪,到底是谁把他的购房信息透露给这些装修公司的呢?

现代快报记者 马文煜

案场经理、装饰业的同行、售楼处置业顾问,还有房管局,甚至是自来水公司。当然,拿到这些名单,我们也是要花钱的,具体是哪些渠道,暂不方便透露。”

一家开发商负责人告诉记者,房子交付之前,能够让业主信息泄露的渠道源相对来说还是较少的,通常只有开发商、办理按揭的银行、房管局这些地方。但一旦交付后,信息外露的渠道就变多了,比如通过物业、水电费缴纳、快递、有线电视、宽带安装等,这些都能让业主居住信息外泄。

“房企是购房者信息的源头,虽然房企往往对业主的个人信息保密都有着严格的管控,但在实施中不可避免至少有四类人群可直接接触到业主信息,一是置业顾问,但他们只能掌握到自己客户的信息,二是销售经理,他们可以拿到整个楼盘购房者的全部信息,因为他们要负责客户信息汇总上报,第三就是负责业主信息录入的人员,例如打印合同的、将客户信息录入数据库的,最后就是公司副总以上级别的高层,他们通常都有权限浏览客户数据库。可以说,不排除一些别有用心的人,将业主的信息视为生财的渠道,从而造成了业主信息的外泄。”

利益诱惑 千人名单几经倒手只值几百元 但一手信息可卖数万元

上述装饰公司负责人还告诉记者,“一手信息”才是最值钱的,一份新小区业主的名单往往会被倒卖多次,业主接到过多少个装修公司的电话,就等于他的信息被倒卖过多少次。

“一手信息就是指刚刚从案场那里拿过来,还没有被别人Call过的客户,往往一份500人的业主名单,可卖三四万元,甚至还不止。因为这份名单中的绝大部分业主刚刚买房,大多未定装修计划,优先接触对装饰公司来说接单的机会较大,在经过一轮Call客后,装饰公司会将这份名单再次转卖,以降低成本。”

记者在某论坛上就看到了一则出售新楼盘业主信息的广告,发布者称,他可以提供南京江宁共计5家楼盘新交付业主的名单。记者通过其留下的电话联系上了发布者,对方称,其实他也是一家装修公司的员工,目前他手上的这几份名单一共有近千户业主的资料,可作为装饰公司推销用,价格优惠,只要500元。但该人士也坦承,这份

名单他也是从别人手里买来,可能已经被Call过多次,所以价格相对比较低廉。

河西一家楼盘的置业顾问小郑告诉记者,他们平时在售楼处除了接待看房者,也会接待一些装饰公司的“探子”,这些探子会向他们索要一些业主的联系方式和房号信息,或者直接让置业顾问帮他们向购房者推销装修。“比如我给他们一份我手头上的客户名单,他们拿回去打,如果有成单的,他们承诺每单会给我2000-3000元的提成。”

各方观点 取证难处罚轻 倒卖信息已成行业潜规则

小郑表示,他卖一套房子只能拿几百块的佣金,但成功推销一单装修则能拿到2000多元,比卖房的佣金多很多。

河西一家楼盘的开发商负责人告诉记者,他们也曾经接到过业主控诉他们泄露隐私的电话,通常他们会向业主解释,之后会做详细的调查,一旦发现确实是公司内部人员所为,他们也会做出相应的处罚。

“按照事态的严重程度,我们有着不同的处理方式,轻则在公司内部通告并警告当事人,重则开除或是移交公安机关处理。”该人士表示,大数据时代,业主个人信息流通的环节渠道也在不断增多,能够暴露隐私的环节也多。

江苏天盈律师事务所马泰宁律师表示,关于倒卖个人信息,泄露个人隐私的行为,目前在法律界,只能认定为是民事侵权行为,相应的刑法惩处办法目前还不够明确,即便法院能够认定当事人对客户方隐私造成了侵权,相应的处理方式最多只是赔礼道歉或象征性赔偿一定的钱。

“倒卖个人信息在法律界也算是个老生常谈的话题,由于违法成本低,举证困难,目前国内,倒卖客户个人信息的情况已经成为了各行各业的潜规则,很难去整治。”

江苏省室内装饰协会副会长龚庭喜表示,现如今家装行业已经越来越透明,Call客模式的实质就是提前抢夺客户资源,违背了公平竞争的原则,与此同时,由于采用电话营销的装饰公司越来越多,已经致使一些购房者对这些打骚扰电话的装修公司产生抵触心理,反而致使此种营销方式走向了扭曲。

华府国际“里想家”: 兑现所有家的梦想

4月25日上午,南京华府国际里想家发布会暨旅游集散地启幕仪式在营销中心举办。华府国际设计总监表示,“建立方、邻立方、智立方、房立方、家立方五大板块构建起里想家的体系,并在千锤百炼中逐渐成熟,里想家拥有包括户外健康运动场地、三零主义配套、智慧文化社区、钻石级户型、国宾物业管理一系列优秀价值,这些都使里想家宜居性更高、人性化更强、包容性更广。”

华府国际自面世以来,一直积极倡导健康的生活方式,鼓励大家在闲暇时间走到户外、亲近自然。旅游集散地为大家免费提供帐篷、烧烤炉等装备,轻装开启老山之旅。华府国际里想家依托项目附近的80平方公里老山生态公园这一健康筹码,满足现代人渴望亲近自然、生态宜居的愿望。

据悉,华府国际坚持将里想家的概念贯彻到底。全龄系健康活动场地,依据精准的日照、距离、年龄等数据分析定制。社区商业践行三零主义,为业主带来日趋丰满的生活体验。四点拌计划、长者大学等配套满足老少所需。拥有20年户型设计经验的钻石团队,遵循6C标准,让每一个户型臻于完美。中航物业国宾级服务,口袋里的邻里APP让居家生活更轻松。

(威海芳)

冠城大通蓝郡—— 欢乐园游会狂欢来袭

给予孩子健康、安全、快乐的童年是每一位家长的最大心愿,时逢明媚春天,冠城大通蓝郡在4月25日-5月10日期间,为南京的小朋友和家长们准备了一场健康、安全、充满趣味的“欢乐园游会”。

脱掉西装,抛开压力,亲近自然,与您的孩子一起疯狂游玩。狂欢的盛宴,欢乐碰碰车、旋转的木马、激情户外攀岩,上天入地,借风飞翔。迪士尼城堡、欢乐海洋池、水上嘉年华,梦回少年,温馨浪漫。还有疯狂投篮机、魔幻3D画、挖掘机小达人……更有万国美食品尝。冠城大通蓝郡,打造首个南京欢乐园游会,与您的孩子、爱人、朋友一起来尽情享受吧。现售楼部有免费100元游戏券领取,先到先得。

4月春暖热销,冠城大通蓝郡为回馈广大客户的支持,全新加推13#、17#楼,无论是刚需首置2+1房79-86㎡,还是舒适改善3+1房94-141㎡,冠城大通蓝郡将在以往的高品质上精益求精,打造更为精致的产品。多送一室的高附赠户型、超大楼间距、大尺度开间,不管是刚需首置客户,还是改善居住客户,只要是对对生活抱有美好追求的人们,在冠城大通蓝郡一定能挑到您满意的户型。活动期间,不仅有游戏券免费100元,通关打完所有游戏后,游戏券可以在4月25日-5月10日期间当1000元购房抵用券。

业主案例

装修电话频繁轰炸 推销时更“指名道姓”

“每天都能接到,烦都烦死了。”市民李女士告诉记者,今年2月份她在河西买的房,这两个月自己电话几乎快被装修公司打爆,上来就指名道姓地说,“你是某某小区某某人吧,现在装修公司定了么?如果没定的话,我们可以提供什么什么服务”。

“对我的信息那么清楚,肯定是开发商把我的房号信息卖给了装修公司。”李女士愤愤地表示。

记者在江北某尚未交付小区业主论坛上做了一项统计,90%以上的业主表示,自己在买完房之后,都曾接到过装饰装修公司或是建材公司打来的推销电话,免费量房、封闭阳台、做设计方案、橱柜定制、建材团购,还有的是请业主参加什么家装分享交流会,实则是推销建材。而这些打电话的人不仅能够准确地找到自己,就连房号也是一清二楚。

“非常可怕,现在大家都很注重居住隐私,我现在丢快递单之前都要用花露水洗白才敢丢,为什么买房之后,立马就会有那么多装饰公司知道我的居住信息呢?”调查中记者还注意到,绝大部分业主都认为,是开发商将他们的信息倒卖给了装修公司,那么事情果真如此吗?

记者调查

信息录入漏洞多 多环节暴露业主隐私

南京一家装饰装修公司的客服人员告诉记者,他们把电话推销叫做“Call客”,为了使“Call客”的命中率更高,他们会挑选一些刚刚买房尚未装修的业主,因为这部分人就是他们的“黄金目标客户”。

“这些购房者信息通常由公司上级统一提供,往往一份名单就是某新建小区几百户业主的信息,有时候是完整的,有时候也不全,发到客服手上,再由他们拨打。至于这些名单具体从何而来,我们也不是很清楚。”

通过多方渠道,记者从南京某知名装饰公司的负责人口中了解到其中的一些门道。

“我们获取业主信息的渠道非常多,开发企业是一部分,其他像银行、物业公司、