

房子卖到最后,公示信息 咋就没了

开发商隐蔽信息动机引发猜测

本报记者 喻雯 孟敏 见习记者 李栋

本报13日C04版刊发《房价下调,购房者要求补差价》一文后,引发了不少购房者的关注,省城其他楼盘是否出现类似情况?14日,记者调查了解到,省城部分楼盘一到销售末期,所剩房源不多时,开发商就会把销控表等信息隐藏起来。对此,业内人士表示,开发商此举是为了更好地调整房源价格,以便在销售商品房时掌握主动。

想看价格表 被置业顾问婉拒

14日,记者调查了解到,并不是所有的楼盘都按照规定一次性公开所有房源的价格等信息。部分楼盘在刚开盘的时候,能按照规定公开与房价密切相关的因素,但是房子卖着卖着,相关的信息也随之减少。到了某一期房源的销售末期,楼盘尾盘的时候,房源公示的信息就直接“消失”了。

14日上午,记者以购房者身份来到无影山东路附近一家楼盘,该楼盘是7月底开盘,销售至今所剩房源已不多。记者在现场没有看到《商品房预售许可证》等证件。当记者要求看相关证件时,置业顾问称,预售证目前不在销售中心,等到交上定金签合同后,就能看到了。“目前剩下的房源还有多少?有没有销控表?价格是怎样的?”面对记者一系列的问题,置业顾问称,这些问题她都能回答,没必要去看销控表。“你先看看户型图吧,和家人商量好确定后,我再详细给你说价钱及折扣优惠。”置业顾问说,房子定下来后,价格是可以商量的。

在经四路和纬十二路交汇处西面的一个在售楼盘,置业顾问介绍,目前所剩房源还有30多套,当记者要求看价格表时,置业顾问说:“那些程序上的东西你看不懂,我给你介绍就行。价格表上也看不出来还剩下哪些房子没卖。”

当记者一再要求看销控表时,置业顾问婉拒了记者并解释说,楼盘开盘时的均价是8600元/平方米,如果看好了户型,10层以下的房子每平方米可以优惠到8100元到8200元之间。

14日中午,记者来到经十东路以北的一家在售楼盘,在售楼中心,记者没有看到销控表。对此,置业顾问表示,销售所剩房源不多,没必要再公示房源信息。购房者想要了解房源价格等信息,询问销售人员就能获得解答。

打政策擦边球 公示成了“装样子”



“急性降价”、“重新包装”、“新盘带旧盘”等各种方式刺激消费。举个例子,如果开发商要“降价”再推出,他们就不愿意公开之前定下的价格。“价格不公开,开发商就可以抬高价格,再进行所谓的打折降价,而实质的价格并没有下降,还有可能会更高。”

“济南有一些小开发商,他们手里的土地有限,如果没有实力再继续拿地,手里所剩的尾盘就成了救命稻草。”梁伟坦言,开发商一般会“重新包装”尾盘再推出,为了达到“升值”的目的,他们自然不愿公开之前的价格,而是重新定一个高价再次推出,达到盘活尾盘的目的。

“这是在打政策的擦边球。”山东财政学院副教授、经济学博士刘华军表示,不少开发商公示价格只是“做做样子”应付检查,毕竟公示价格是一种承诺,只公示部分信息或者随着销售的进行公示剩下房源的信息,是一种普遍采用的营销手段,开发商留一些自己的空间,销售起来不被动。

刘华军说,有的开发商直接拒绝让购房者看价格公示表,是怕影响到购房者的购买行为。这需要有关部门采取更严厉的监管措施,否则这种现象还会持续下去。

▲在省城一售楼处,楼盘的价格信息等进行了公示。

延伸阅读

刚开卖楼盘

能做到信息公开

14日上午,记者来到济南奥体中心附近一楼盘,发现该楼盘开盘推出300多套房源,根据商品房预售证的要求,该楼盘做到了“在规定时间内一次性公开全部销售房源”,在销控表上,记者看到,当期销售的房源情况以及每套商品房的销售状态、房号、楼层、户型、层高、建筑面积、套内建筑面积和分摊的共有建筑面积等信息都有明确的标示。

随后,记者来到明湖路东段的一家楼盘,该楼盘住宅项目是4月底开盘的,销售至今所剩房源不多。记者在对比预售证及公示房源信息后发现,开发商是按要求公开销售房源,对已售房源也做出了明确标示,购房者可以一目了然。接着,记者来到堤口路上一家在售楼盘,该楼盘是7月下旬开盘,房源销售、价格等信息也都做出了明确标示。

14日中午,记者在经四路延长线的一家在售楼盘了解到,销控表等信息都是公开的,购房者可以通过看信息来了解房源的价格、折扣等。

“不如买套小房子月月还供”

房租上涨让租房者犯难

本报8月14日讯(记者 孟敏 实习生 冯雨乔 孙景涛) 近段时间,租房价格呈现一路上涨的趋势,为什么会出现这种现象?是否会推高房价?不少市民对此表示担心。

为方便工作,在开源大街一家企业上班的王女士在附近租了个小房子,一室一厅,租金1600元/月。“房租这么高,还不如买套小房子,月月还供呢。”同事邱先生表示,贷款买套四十平方米的小房子,首付30%以后,稍微添点钱就够每月的还款了。

据国家统计局发布的数据,7月全国居住类价格同比上涨5.9%,住房租金价格上涨4.0%,仅次于食品类价格的涨幅,在各类商品价格同比涨幅中,位居第二。

在调控的影响下,房价涨幅趋慢,房租涨幅却日益趋快,原

因何在?是否会刺激租房者转为购房者?对此,山东大学房地产系主任程道平表示,房租和房价是此消彼长的关系,买房的人少了,租房的人就多了。加上省城新就业人员增多,租房需求量增大,导致房租上涨。“房租上涨并不会刺激房价上涨,在购房需求和房价涨势上,租金的影响很次要。”程道平认为,增加公租房的数量是平抑租金的有效手段。

山东财政学院副教授、经济学博士刘华军表达了相同的观点,“新房的价格上涨会带动租房市场的价格上涨,但租房市场的价格上涨不会刺激新房的价格上涨。”刘华军说,省城租房市场供应量还算平衡,能够发挥替代性作用。

欠12万余元近两年不还

一供热企业成“老赖”

本报8月14日讯(记者 殷亚楠) “一个大企业欠着12.8万余元的审计费一直不给,太不像话了!”近日,省城一家工程造价咨询公司的朱先生反映说,与他所在公司发生合同纠纷的是济南市匡山热力中心(以下简称匡山热力),这家企业拖欠12.8万余元的审计费快两年了,此前他们已向法院申请了强制执行。

朱先生是这家工程造价咨询公司的高级工程师,此前作为该公司的代表给匡山热力提供过工程造价审计服务,2008年9月,朱先生所在的咨询公司与匡山热力签订了《山东省工程造价咨询合同》,约定由该咨询公司

审核报告,2009年8月下旬,该咨询公司完成了最后一项工程结算审核报告交给匡山热力。匡山热力应按合同约定支付12.8万余元的工程结算审计费,但对方至今未付款。

朱先生说,2010年3月,他作为公司委托代理人在律师的陪同下,到槐荫区人民法院起诉了匡山热力,要求对方支付12.8万余元的审计费。不久,槐荫区人民法院判决该咨询公司的诉求“合法有据,予以支持”,判决被告在判决书生效10日内付清审计费,匡山热力不服上诉,2011年5月济南市中级人民法院下达判决,维持原判。

这家咨询公司的代理律师

王善岭说,二审也胜诉了,匡山热力方面却一直称没有资金,拒绝支付审计费,无奈之下,他们又向法院申请了强制执行。8月11日,他还找过匡山热力相关人士,对方提出了两种付款方式:要么一次性支付,只给10万元;要么分期付款,每两个月付1万。王善岭表示:“我的当事人就想按照法院判决书执行,对方提出的两种付款方式都令人难以接受。”

12日,记者咨询了槐荫区人民法院执行局,工作人员毕先生说,“这个案件目前正在处理,执行。”匡山热力想双方进一步商谈解决,应被执行方的这一要求,法院组织双方商谈。

国美泉城路“店王” 开业狂潮强劲来袭

买家电一定等到8月26日国美泉城路省府前街新活馆开业

2011年8月26日,国美山东省最大新活馆、济南国美万平旗舰“店王”、泉城路上第四家国美门店——“国美泉城路省府前街新活馆”落户泉城路省府前街恒隆广场西邻。该店的开业将成为重磅炸弹给市场带来强烈震撼,与开业时间相相应的是,国美促销资源的汇集以及投放,消费者肯定会从中获得超级实惠。

战略转型

新活馆经营模式全面创新

中国家电连锁业经历了20多年的发展实现了规模的迅速扩大,2011年家电业进入关键发展的一年,国美电器一方面致力于提升现有门店的单品经营质量,另一方面大刀阔斧的圈地扩张,济南国美目前已实现旗下市内门店16家,二三线门店14家。

2011年经过近半年的考察选址,济南国美终于拿下省府前街店这一黄金地皮,家电连锁业要实现可持续发展,必须以消费者需求为中心,回归商业本质运营,国美集团经过多年的调研考察,提炼了国际同业卖场的优点,并通过第三方专业团队对国内消费者习惯和需求进行调研,推出了全新的门店运营模式,并在国美泉城路省府前街新活馆全面实施新型运营模式,打造全新的电子消费类卖场标杆店。

新业态的发展的改变,不仅来自商业的要求和市场的竞争,更重要的是来源于消费者的生活变化和科技的变化,新活馆的最终诉求,是给客户更好的商品选择、更多的价值、更舒适的购物环境。

国美“店王”

打造家电卖场“五宗最”

据悉,济南国美斥资5000万打造的“店王”泉城路省府前街新活馆,该馆在商品的丰富度、陈列方式以及后台运营模式等多方面进行了360度立体改造,同时借鉴了综Shopping Mall的经营元素,将新活馆打造成集满足购物、休闲、娱乐等多元化需求的新型现代电器卖场,新门店在五大方面挑战传统卖场创下“五宗最”:

最时尚:投资5000万引进家电卖场最前沿风格

“以前开新店或重装很简单,”国美方面表示,拿下场址后,由厂家对自己的销售区进行装修,然后厂家的促销人员卖厂家的产品,“但这次新店装修完全不同于以往:装修的家具都是由总部配发的,采用统一装修标准。”这种方式改变了过去家电卖场内展览会的展示销售模式,突出了商品形象而不是厂家的品牌形象,增强消费者对商品的可选择性,因此,国美在该店董装上的投资高达5000万元,店面设计由



世界知名公司完成,风格、理念上也是与国际流行时尚全面接轨。

最全面:国际最新流行家电同步发布

泉城路省府前街新活馆在商品品类上将遵循顾客的消费习惯,强调商品用途关联性,以方便顾客统一选购,新活馆的商品丰富度将是目前省城家电卖场中最高,极大地满足了消费者的选择需求。

国美和索尼、西门子、摩托罗拉等跨国公司已达成家电同步上市共识,消费者不仅可以在第一时间享受到全球最新上市的家产品,还可提前体验跨国家电厂商某些未上市的新品(概念版)家电产品,该店还计划将原占30%份额的3C产品(手机、数码、电脑等)及小家电产品的市场份额提升

至15%左右。

最科技:全球尖端人性化互动体验厅

消费者到电器卖场除了购买商品外,还可以在新活馆体验专区进行娱乐休闲体验,让消费者购物的同时,体验到科技带来的生活品质变化,据了解,在新活馆内,消费者会看到“早餐汇”体验区,在这一体验区国美服务人员现场演示制作各种营养早餐电器的使用方法,比如烤面包、现场制作咖啡、豆浆,其次还有“中华料理”、“美德商品演示”、“单反相机及高端摄影商品现场拍摄”等,让消费者购物变成一种享受。

最开放:开架式的真机展示

生活电器和3C产品更多地以品类和规格展示销售,数码、手机、电脑产品密密麻麻地排在一起,就像超市里的日用品一样被摆放在货架上,而且都是真机展示,消费者可以随时拿起来试用,在一个销售区域内可进行多品牌同规格商品的比较,例如,笔记本电脑不分品牌,全部集中在一块,消费者想买多大的、什么价位的笔记本,直接到销售区进行比较、选购,同时,此区域的销售人员更多是国美自己的销售服务人员,他们会更加客观,不带品牌偏见的为消费者推荐商品。

最贴心:首创一站式购物保障服务

国美卖场内还将实行“首问责任制”,顾客第一时间接触的任何员工都要协助解决顾客在店内的一切需求,新活馆卖场,将在固定区域设置大型综合服务平台,集收款、咨询、换货、延保办理、发货、退货、会员办理、小件商品销售、积分查询、赠品发放为一体,给顾客提供“一站式服务”,最大化节省顾客时间,据介绍,在新活馆购买一件家电,同时办理一张会员卡,加上排队等待,整个服务流程耗时将不过三分钟。

泉城路历来是众商家短兵相接的必争之地,更是省城家电市场格局的一个缩影,没有锣鼓喧天,没有大牌炒作,家电销售业态正悄悄在变,业内人士预言:随着市场和消费需求的变化,以国美为代表的家电连锁企业将带领行业实现经营模式的创新和颠覆。

齐鲁晚报
生活日报

广告中心服务电话

广告中心客户部: 0531-82963188 82616676(文传)
85196557 85196552
85196150 85196158

设计部: 0531-85196177 85196155
(E-mail: gonggong@q.com.cn) 85196232
财务部: 0531-85196569

拓展部: 0531-85196866(主任室)
85196191 85196299
85196126 85196137

省内代理部: 0531-82608360 82963199
85196280 85196186

省外代理部: 0531-82616688 82616800
85196278
经济专刊部: 0531-82608362 85196050
(主任室) 82921268
85196166 85196055
85196145 85196030

医疗广告部: 85196055 85196364
85196360
地方广告部: 0531-82966343 85196188

分类广告部: 0531-85196199
85196184(传真)

地址: 济南市经十路16122号
邮编: 250014



国美电器

国美电器山东省最大新活馆 落户泉城路恒隆广场西邻

年度极限让利 不要错过今天

这一天!

低价让你无法想象. >>



2011年8月26日 星期五

省府前街新活馆

8月26日盛大开业

单品满2500元 送1000元优惠券

开业买家电 先办认筹卡 送200元认筹大礼!

地址: 泉城路264号(恒隆广场西邻)

乘车路线: 3路、101路、K50路、1路、5路、K59、K91、151路