

楼市调控已持续3个多月,商品住宅成交量下滑,但价格仍较为坚挺,买卖双方持久博弈。在这个市场纠结季,一些开发商为了加快销售变着花样推出营销举措,其中不乏一些“水分”和“暗招”,忍不住出手的购房者中,就有不少遭遇了“房忽悠”。

晚报记者 王亚平



# 见招拆招 谨防卖房“暗器”伤人

## 陷阱还是馅饼 买房您要悠着点

### 房源上做文章,构建虚假繁荣

常用招数:“这户型很畅销,只剩几套了”

6月份,市民陈强在某楼盘看中了一套房源,“户型比较好,面积也适中。本来我没打算那么快买下的,只是把它作为一个备选,但是销售人员的一席话,让我匆匆忙忙签了认购协议”。

该楼盘销售人员称,他看中的户型很受刚性需求者青睐,剩下的没几套了,有一些购房者也看中了,都准备购买,如果多犹豫两天,说不定就没了。

这样一番话让陈强感到慌乱和紧张,他生怕好房子就这样错过了,于是他把妻子叫到现场,俩人一起签订了认购协议。

之后的一天,他无意中点开了郑州房地产网,网上公示的数据显示该楼盘他看中的户型还有几十套尚未售出。

“看到网站上公示的数据,我就明白自己被忽悠了,打电话到售楼部理论,对方辩称,是因大部分房源已有客户交了定金,还没来得及上

传到网上。”陈强气愤地说。

**见招拆招:**买卖双方信息不平等是房地产市场突出存在的问题,但如今,商品房预售信息联机备案系统对开发商卖房已经有了一定程度的约束,购房者在看中某房源时,一定要上房管局主页查看房源信息,比如有没有预售证,还有多少房源等。不要被销售人员的言语造成紧张感,从而给自己带来损失。

### 先提价、再优惠,其实没便宜

常用招数:“明天起,所有房源将提价”

刚刚买了房子的赵晓,有一件事感到特别困惑,“现在全国的房地产市场都比较低迷,买房的人也不是很多,数据显示成交量也有所下降,但是销售人员总说房子要提价”。

半月前,赵晓终于找到了自己喜欢的房源,户型好,位置也不错,但就是价格高于自己的心理价位。当时销售人员告诉她,明天起,项目所有房源将会提价,每平方米涨100元左右。按她看中的89平方米的户型,一套房子总价将贵8900元。

因为不想匆忙决定,她当天并没有购买,结果三天后再次来到该项目,果真提价了,还是同一位销售人员接待了她,并劝她如果看中了就赶紧买,因为保不准还会提价。

当天也没有购买的赵晓,一个星期后再次到了该楼盘,每平方米又贵了100元,这样比最初看房时,每平方米贵了200元,总价就高出17800元。

后悔之余,赵晓当即决定购买,在与销售人员一番“杀价”后,最终获得了两个点的优惠。不过计算总价时,她发现优惠过后,房子总价与没涨价差不多。

**见招拆招:**买涨不买跌的心理作祟,使得房价越涨,恐慌性出手者会随之增多。市场中,不少楼盘会采用这种心理战术。

其实,决定置业与否的关键还是产品的品质和服务,消费者对此要有理性的认识,在认定产品的基础上买房,不管价格是轻微的上浮还是下跌,都无大碍。

### 问题百出,承诺难兑现

常用招数:豪华的售楼部,勾勒未来的华美生活

做生意后,有了点钱的市民李先生,于两年前在位于郊区的一个在建楼盘置业。

“买的时候,开发商说放心吧,我们这里建好以后,周边交通、生活配套都会非常方便,尤

其是绿化,肯定比市中心楼盘要好得多。”李先生坦言,“当时这里的房价比市区低很多,且该项目售楼中心比较豪华,沙盘做得也很漂亮,让人对项目信心十足。”

结果交房后,李先生发现,房屋建筑面积缩水,社区配套也不健全,地下车库也没建好,景观做得非常简单,去找开发商理论,负责人也是一推再推。

由于做生意忙,李先生也没有太多的精力去力争,就想着能忍就忍吧,可住了一段时间后,发现物业维护不到位,楼道间的墙壁、地上都比较脏乱,景观也没有美感可言。整个一副破败之象。

“累了一天回到家,没有一点愉悦和轻松感,做生意人比较信风水,我觉得住在这里连做生意都没以前顺了,等经济条件好点,就再买房搬出去算了。”李先生无奈地说。

**见招拆招:**一些项目不管产品怎样,首先会建一个豪华大气的售楼部,让购房者在无形中产生信赖和期待。但是由于房地行业发展尚不完善,市场可谓鱼龙混杂,急功近利者不在少数。

集体的力量要大于个人,开发商承诺没有兑现,应根据合同约定的条款,建议最好把业主联系起来,集中反映问题,这样能给开发商造成压力,他们才会更主动地解决问题。

在买房时,购房者也应对开发商实力进行了解,尽量选择品牌房企的产品,因为每一个项目都关系着企业的品牌影响力和美誉度,他们大都会尽力做好。



# 黑·耀 风尚 暮色版,首度睿现!

## 环保惠民,赛拉图直降 4000 元!



赛拉图三厢暮色版,新锐亮相!黑,令自信与品位溢于言表,让风尚更多一重质感的演绎;高效低耗的1.6L发动机,令每一滴油都全“力”以赴。全新黑色风尚,自在澎湃激情,赛拉图三厢暮色版,邀您共赏!



东风悦达起亚汽车有限公司 全国呼叫中心:800-828-5985 网址:www.dyk.com.cn

- 焦作交运富隆 焦作市塔南路南段沙河桥南(原六运院内) 0391-3563999
- 商丘佳瑞 商丘市平原路86号 0370-2589911
- 许昌悦达起亚 许昌市许由路63号 0374-5139086
- 开封中原 开封市金明大道与北环交叉大转盘东北角 0378-2267555
- 南阳老黑 南阳市高新路与仲景路交叉口向东50米路北 0377-62089999
- 郑州双盛 郑州市郑汴路116号中博汽车广场 0371-69169111
- 洛阳悦达 洛阳市瀍河区九都东路名车苑 0379-65278008
- 郑州广发 郑州市中原路113号 0371-67610999
- 郑州新裕隆 郑州市郑花路北段河南汽车贸易中心院内 0371-65590188
- 安阳隆兴 安阳市长江大道与东外环交叉口 0372-2110000
- 新乡诚盛 新乡市新飞大道与南环路交叉口南环汽车广场内 0373-3537878