

在买房前先排号,想必这是绝大多数购房者都经历过的事情。排号是为了更准确地了解市场,明晰项目的市场接受度,因此在郑州,白金卡发放、VIP销售、排号、内部订房等楼盘销售方式屡见不鲜。开发商因此大获利益,而消费者明知是“当”也得上。

本来这已成为业内的潜规则,人们见怪不怪,可是由于最近一房地产项目在开盘前后竟然差价多达2000元,又让这种违规现象成为人们热议的焦点。

晚报记者 梁冰

排号时 开发商承诺一平方米不到4000元
开盘时 现场飙升1000多

不排号就买不到房明知是“当”也得上

排号买房忽悠了谁?



事件

中牟一开发商开盘暴涨2000元

5月28日,位于中牟郑汴路与通惠路交会处的某楼盘开盘。由于该项目处于非限购区域,且开发商宣传的价格比较低,所以近300套房源迎来了1200多个意向购房者,“粥”真是少到了极点。

看到有这么多购房者青睐自己的楼盘,该项目开盘当天,将房价直接飙升至每平方米6000元,比先前排号阶段所承诺的4000元上涨了2000元。

开发商如此见利忘义,引来业界一片非议,网上骂声一片。只是,消费者需要知道的是,该开发商之所以如此大胆将房价直涨2000元,完全是前期排号的结果。

市民王先生说,购房者明知排号是开发商的惯用伎俩,但又奈何?不排号就买不到房,所以明知是个套,也要往里钻。

现象

不排号买不到房,收了订金就涨价

其实,类似这样的白金卡发放、VIP销售、排号、内部订房等楼盘销售方式,在郑州屡见不鲜。

“反正如果不买房,排号费还可以退。”很多人都是带着这样的想法,结果不少人却是便宜没捡到还吃了亏。

高先生讲述了他的经历。去年8月份,他看中了郑州西区某楼盘,说是当时排号交1万元选房时当2万用,而且如果不排号,就没有购房资格。于是,他就订了一套。

等了一个月终于可以选房了,他却被告售楼部告知当初预订的B栋楼已经卖完,只有A、C楼可选。要么退钱,要么另选他房。

和家人商量后,他决定购买该楼盘其他楼的一套房子,谁知房价比认筹时每平方米涨了500多元。这样一来,一套100平方米左右的房子就要多付大约6万元。最后,他只得领回了自己1万元的排号费。

分析

排号帮开发商解决利润等三大问题

专家认为,VIP排号的出现有一个市场大背景:房价越来越高,在大家的消费理念中,房子又是不可缺少的需求。

因此,消费者会对价格有一个预期:利用购买期房,提前获得选择权的方式获得机会成本,在房价越来越高的情况下,获得价格相对低的房子。VIP排号“1万抵2万”等立竿见影的优惠,让购房者疯狂。

开发商就是在这个大背景下,利用消费者对价格和好房子的期待实现自身利益的。

对开发商来说,VIP排号最大的意义不是免费占有消费者的资金,而是对市场进行了真实的摸底,把销售环节前置,缩短整个开发销售的周期,提高资本的利用率。

VIP排号解决了开发商的三个问题:第一是利润最大化,在取得各种手续之前就使资金快速收回;第二是资源配置合理化;第三是真实掌握消费者的意愿,进行户型配比调整,理论上消除了烂尾楼的现象。摸清消费者对房价承受能力的底线,进行价格调整,比如提升抢手户型的价格,降低不理想户型的价格。



延伸阅读

开发商排号花样繁多

目前,“排号”作为一种有效的销售和融资方式,不仅名目花样繁多,比如,白金卡发放、VIP会员、诚意金、会员制,而且,随着开发商造势“烘托”,一些内部认购的价码行情见涨,由几千、几万元上涨到要一下拿出十几、几十万元。

这种方式既可为开发商开建楼盘吸纳大量的资金,也可以作为试探日后开盘价格走向的试金石,因此往往开发商对流入市场的内部认购资格,持默许甚至是鼓励的态度。

结果

购房者排号助抬房价,自己买单

在消费者获得对未来房价预期的同时,损失的是眼下的切身利益。对此,河南省消费者协会投诉与法律事务部主任李汉生早就提醒消费者,购房者VIP排号变相抬高了房价,最后还要自己买单。

李汉生说,VIP排号是开发商放出的迷雾,排号时信息不对等,人为制造恐慌,刺激消费者失去理智。

首先,消费者损失了选择权。消费者一旦交了排号费,就等于单方面作出了购买承诺,但这一承诺却没换回开发商对等的回应。开发商可以把房子卖给第三方,甚至可以抬高房价,更可以通过排号的情况,调整房价和卖房计划,把好房子留到最后卖。

而本文开头所描述的事件,就是开发商视排号情况伺机涨价的典型案列。

其次,排号认购助推炒房,消费者自己抬高了房价。因为有了排号,就出现了专业排号炒楼花的人。一些认筹者不仅“一盘多认”,甚至“多盘多认”。因为多了这一层,一套房跟着就能涨出个两三万元的买号钱。

期盼

可以排号但不能收费并隐瞒情况

河南精工房地产营销顾问有限公司总经理梁耀华认为,VIP排号是一个很好的营销手段,真正的意义在于摸清市场、有的放矢。因此,房产销售商在消费者处获得信息的同时应该付出起码的诚信。

“可以排号,但不要收费;可以销售,但不要隐瞒销售情况,制造热销假象。”梁耀华说,VIP排号是把销售前置,开发商应该以公平、公正为前提,这样才能保证资金的收回,同时为公司树立好口碑,以谋求长远的发展。毕竟市场经济下,消费者才是上帝。假如你忽悠了消费者,市场便会忽悠你。

此外,还要提醒消费者的是,只要是没有取得预售证,都不能采取排号等方式预售房子。郑州市房管局有关人士提醒购房者,没有达到预售条件的商品房,一定是某项手续还没有办下来,或在某个环节上出了问题。如果这时候开发商带着订金一走了之,最终受害的还是购房者。

重新定义中原豪宅典范标准 银基四期实景现房华美绽放

6月3日,高朋满座,群贤毕至。由银基地产主办的“银基王朝四期行业媒体、同行开放日”活动盛大举行。郑州20余家主流地产开发商代表及主流平面媒体、网络媒体代表齐聚一堂,共同探讨金水东路的价值前景及银基王朝四期产品品鉴。据悉,在中原地产界,敢于主动邀请地产同行对自身开发产品展开评判的尚属首次,这也足以证明银基地产对其开发的银基王朝四期产品的绝对自信。

王亚平

楼市资讯

端午粽飘香,敬老送真情 康桥华城社区举办包粽子暨端午节慰问活动

“粽子要想包得好,粽叶要鲜,扎绳要牢,粽子的肩部要平,粽子中间不能‘将军肚’,尖角一定要严,这样包出来的粽子外形才好看,又能立得起来。”来自康桥华城社区的李阿姨一边包着粽子,一边不慌不忙地与记者聊着天。端午节前夕,郑州恩瑞商业管理有限公司联合大学路办事处、城东路办事处在康桥华城和花园商业街举办了“粽叶飘香 品位康桥”包粽子暨端午节慰问活动。来自辖区的居民踊跃参赛,共度端午佳节。

杨勇