

效仿深圳 南京首现“民间买房团”

目前聚集了300多名“团员”，是否炒作、能砍多少存在争议

在深圳邹涛发起的“万人购房团”被炒得沸沸扬扬之后，南京某网站一夜之间突然冒出一个“手拉手团购”讨论版，发起的“领头”网友直呼：“这个时候，这个楼市，我们不砍价还等什么时候呢？”

这样的呼吁有多少人参与？发起网友王先生表示，讨论版15日开出来后，令他意想不到的，三四天时间已经有300多人参与了。

【对话】

发起人自称没有任何盈利目的

南京楼市的惨淡已经是个不争的事实，在买房还是不买房的争论中，众多的消费者选择了观望的态度。南京这次发起团购活动是否是在“效颦”深圳的“万人购房团”，还是有其他目的？发起人王先生昨天接受了记者采访，一再强调自己也是个普通的买房人，这个活动不以任何盈利为目的。

记者：你个人是从事什么工作的？发起团购活动的目的是什么？

王先生：我一直从事房地产的相关行业，对这个市场有所了解。这次活动的发起主要是受到深圳邹涛“万人购房”的启发，听说邹涛已经将有些楼盘的价格砍去20%—30%了，活动就是要让普通买房人“拧成一股绳”，让开发商提供便宜的房子，本身自己也想买房子嘛。

记者：现在的300多人都是真正的刚性需求买房人吗？是否会有“抄底”的投资者在里面？

王先生：因为我们目前只是起步阶段，具体的团购步骤还在拟定，但是总体步骤会参考深圳模式，我们目前还无法辨别谁是自住谁是投资，大家共同的目标就是让开发商降价卖房子，先不管参与者出于什么目的。

记者：如果开发商不买账，你们又怎么办？

王先生：我自己做了个统计，现在南京江南八区在售的楼盘约有570多个，即使有开发商不买账，这么多的楼盘，大家的选择面还是非常广的。

记者：有没有和开发商接触过？以怎样的方式接触？

王先生：目前还没有确定与哪家具体的楼盘接触，还处于进一步搜集楼盘信息、买房人需求的阶段。先提供一个交流的平台，让有购房需求的人参与进来。深圳“万人购房团”从美国邀请了专门的砍价顾问，我们不会请专业顾问，你一请人，就有了作秀的成分，还要涉及到费用，这就有商业运作的痕迹。我们打算对南京的楼盘分出各个片区，每个片区推荐3—5名代表负责和开发商“砍价”。

【“团员”构成】

一半“团员”是二次置业者

王先生发起的“手拉手团购”，已经开了3个QQ聊天群。他表示，现在对参与者采取的是以登记电话及身份验证的沟通方式，“我们对人数没有限制，人越多，和开发商叫板砍价的能力也越强”。目前参与的“团员”职业包括医生、教师、律师、银行职员、媒体记者等，甚至还包括一些房地产开发公司的员工，在这300多人中，年纪最大的41岁，最小的24岁，初步统计有超过50%是改善居住的二次置业人群。

他说，从登记的购房需求来看，主要集中在两个阶

段：40万—60万约占40%，60万—100万约占40%。而最高可接受房屋总价达到了160万元，可以看出“团员”的承受能力并不弱。

王先生自己也打算通过团购买到房子，他关注的城东两个楼盘，现在均价在7300元/平方米左右，如果通过这次团购开发商愿意给出8.5折的价格，他肯定会买。

不过，很多“团员”对目前南京楼市的打折依然不满意，多数观点认为“要让开发商给到物价局核准价格7折—8折的价位，才会选择出手。”

谈价的底气来自“卖房难”

和开发商砍价的底气来自哪里？他说，自己也是房产的业内人士，在与开发商的销售人员接触中，了解到现在开发商房子难卖、销售艰难，想买房子的市民很多，但销量为什么很差呢？归根结底就是房价过高制约了市民的买房欲望，既然开发商房子很难卖，“这个时候，这个楼市，我们不砍价还等什么时候呢？”

江苏钟山明镜律师事务所律师蒋德军，也是“团员”之一。他认为，法律上没有明令禁止普通百姓联合起来同开发商议价进行团购活动，老百姓就有权从事这样的民事行为。而且，相对于开发商的强势地位来说，“抱团”的购房者也有利于通过集体的力量来维护自己的合法权益，这也是他们的“底气”。

【开发商反应】

南京房价平稳，优惠不会太多

7折？8折？“不行！不行！”南京一家房地产开发公司老总连连摇头：低于9折几乎是不可能的事。“总得给我们开发商一个利润空间吧？低于9折的话，已经没什么利润可言了。”

不过，另一家楼盘的营销总监表示，如果团购看中的是尾盘，就一二十套房子了，“我们可以考虑将折扣放到8.5折左

右，低于8.5折肯定接受不了”。

而多数开发商也认为，深圳的“万人购房团”有报道说砍到了7折至8折，但现在也没有听说和哪家楼盘谈成。而即使深圳成功了，它的情况也不可复制，因为深圳的房价泡沫多，房价是在降的，南京的房价是平稳的，开发商没有必要打到7折—8折“讨好”买房人。

【业内观点】

民间抱团买房运动能走多远？

在这样的情况下，南京这个尚处萌芽状态的“民间买房团”能走多远？南京多名房产业内人士持怀疑态度。

一名房产业内专家表示：在不谈开发商的利润前提下，如果开发商把房价很容易地降低到7折的团购价，买房人会不会买房子呢？他们对7折的房价有没有这个信心接受？“我想，这不仅是开发商亏本卖房的问题，众多买房人对楼市的信心也差不多彻底崩溃了，因此这个7折8折价出现的可能性几乎没有”。

南京中原地产人士表示，由于是群体性的团购活动，对开发商而言，这可以成为一个“大客户”，在南京开发商“羞羞答答”降价的时机下，或许会特别关

照这个“大客户”，给予一些个体购房者所不能享受的优惠条件。

中房指数南京典型指数办公室研究总监古伊说，因鉴于现在的楼市状况，开发商多少给出“大客户”比市场价稍低的折扣，是有希望的，这是“开发商找台阶下的一个理由”。

古伊说，哪家楼盘会站出来给这些“大客户”8折以下的折扣呢？或许对一些资金极其紧张的开发商来说，会有“第一个站出来的，比如江北的楼盘”。现在楼市的打折“动作”已经很多了，团购等民间力量借机爆发之后，最终的结果会是开发商薄利、老百姓实惠的“双赢”局面，但希望团购在楼市“全面开花”是不太可能的。

快报记者 尹晓波



●深圳“万人购房团”

由深圳的邹涛发起，现在已经有2万多人报名，目标是将深圳关外房价谈到6000元/平方米以下，深圳关内房子谈到8000元/平方米以下，目前已经有六家房地产商与这个运动的发起人联系洽谈。

●上海超大购房团

8月2日，总人数接近2000人的看房团在上海分10路集体看房，所到之处，几乎所有楼盘开发商都给出了相应折扣迎客。

【观点聚焦】

李耀智：中原地产深圳地区总经理

潘石屹：房地产商

金焰：广东东方金源律师事务所律师

黄罗维、吴其伦：民间人士

1 “万人团购”是否现实？

每套房子都不一样，每个家庭对房子的需求也不同，对地段而言，大家对周边有没有学校、幼儿园，办公地点离房子的远近都有不同的要求。即使相同地段，对房子面积大小、户型、朝向、楼层高低也有不同要求。有购房经验的人常把购房比做谈恋爱，讲的就是购房过程如同恋爱，是非常私人化、个性化的过程。如果把两万人放在一起谈恋爱显然是不现实的。同样道理，把两万人组织起来购房，购置不动产也不现实。

潘石屹：
两万人一起
谈恋爱不现实

李耀智：
组织和操作
起来很难

组织和操作性方面都存在问题，操作风险较大。要想把不同经济实力、不同购买需求的人群高度集中起来，与开发商“砍价”，谈何容易！就算是合法注册的知名深圳房地产中介，面对成百上千的客户都必须“一对一”地了解购买家庭的真实需求，仔细协商撮合，才能促成成交，邹涛仅凭市民发短信或上网输入一些姓名、工作单位、购买面积等资料，就想谈判买房，难！

2 价格是否真的会因团购而降？

李耀智：
想“腰斩”
房价，难！

买房团购在深圳并不鲜见。此前，华为、富士康等知名大企业都曾组织过内部员工团购住房，但开发商一直都“不喜欢”，因为这些大企业团购住房条件太多。房地产商对此类大企业团购一般最多较市场价让利2个百分点，邹涛凭条件参差不齐的“万人购房团”就想“腰斩”房价，难！

黄罗维：
开发商完全
可以自行降价

团购最多只能算是一个规模消费，批发当然可能得到比零售更低的价格，但绝无可能会让商家亏本销售。其实开发商如果真的想加快销售速度只要自己降价就可以了，结果可能没降到一半就已经被“抢购”一空了，还轮得到“万人购房团”来插一手吗？

3 组织“万人住房团购”涉嫌违法？

金焰：
未登记且
长期存在的组
织涉嫌违法

其一，未登记的组织涉嫌违法，房屋是特殊的商品，不同的位置、楼盘、价格和朝向使得“万人住房团购”不可能与某个开发商达成一次性的购房协议，因此“万人住房团购”将长期存在。虽然邹涛声称不谋利，但是他提供了一个信息公开平台，是一个有组织、有计划，并且长时间存在的组织，这样的组织不登记就属于违法行为。根据国务院《社会团体登记管理条例》的规定，未经登记，擅自以社会团体名义进行活动，应由登记管理机关予以取缔。

4 会不会成为托市的工具？

吴其伦：
目前形势
下团购危害大

首先，在房价下降通道的今天，房产团购却来搅动消费者本以松弛的神经，变得紧张并冲动起来。其次，将势必令投资者产生需求复苏的错觉，从而再度入市，若果真如此，将是中国楼市的又一大灾难。再次，消费者也在政府调控的鼓舞下，对房产市场进行冷眼观望。而在目前的市场态势下，超大规模的团购，将会令决策层对房产需求产生错误的判断，从而不利于制定正确且行之有效的政策，在客观上成为托市的工具。

5 顾客资料会不会泄露？

金焰：
缺少监督，
资料可能外泄

万人平台是每位商家都垂涎欲滴想要得到的，两万多市民的真实购房信息，它是何等庞大的商业价值所在，邹涛以隐私为由不公布与其谈判的开发商名称，以及已经达成的房屋买卖到底低于市价多少，均没有提供任何可供监督的信息，其真实性就令人怀疑。

据《广州日报》《钱江晚报》、新浪博客