

金楼市

金楼市

以下内容详见“现代快报精品周刊”

别墅供应反弹
交付季验房忙

ios&Android下载方法

在App store 或安卓市场下载“现代快报精品周刊”,即可阅读!

辛酸VIP

这年头, VIP头衔真心不值钱

VIP一般是大客户的代名词。但在地产界, VIP制度却为非法预收定金打足了擦边球。作为一种非正式、但却长期通行的营销手段, VIP制度理论上来说是要为贵宾客户提供普通客户没有的福利待遇, 让普通客户望尘莫及。逐利心态下, 不少买房人希望早日成为VIP, 以为能够享受到优先选房权、享受更多优惠、享受更高的信息透明度, 这一心态正中卖房者的下怀。

□现代快报记者 胡海强

行业现象

有这么憋屈的VIP吗

一提到VIP待遇, 人们便能联想到这是一种身份的象征, 是有别于普通会员的特殊待遇, 是更多增值服务的, 是大幅度的优惠。但是现代快报记者采访了解到, 在一些VIP购房者看来, VIP待遇带来的却是心中挥之不去的隐痛。

今年3月, 刘先生在某房产公司办理一张十万元的VIP卡, 该房产公司承诺刘先生凭借这张卡享受贵宾待遇, 购房可打95折, 可是当刘先生办好卡准备购房时, 房产公司却告诉他, 看中的户型已经售完。刘先生无奈要求退卡退费, 房产公司又称, 要等两个月后才能退费。经过几轮协调, 刘先生如愿拿回了退款, 却憋了一肚子的委屈, 花钱买来的“VIP”头衔更像是开发商画的大饼, “连看好的房型都买不到”。

郁闷的不止刘先生一人, 原先打算购买百家湖附近某楼盘的饶先生告诉记者, 上个月, 他在该楼盘看中了一套房子, 当时售楼小姐称其房价约为11000元/㎡, 为了降低买房成本, 他花了两万元办理了VIP卡, 但就在选房前几天, 售楼小姐突然电话告知, 他看中的那套房子价格已经升至11500元/㎡左右, 饶先生觉得自己为了买套房子, 借了不少钱, 到头来自己好像被愚弄了一样, 于是他和同事一起找到售楼中心, 要求退还两万元的诚意金。钱是要回来了, 但是房子还是没有买到, 他不得不重新挑选合适的楼盘, 最终在万科金域蓝湾买了一套精装91㎡的房子。“这算什么贵宾待遇, 花钱买罪受, 害得我们跑来跑去, 连觉都睡不好!”饶先生现在想起来还是十分气愤。

日前, 一位名为Insist的网友在业主论坛里发帖, 道出“VIP”的尴尬处境: “世上有这么被人摆弄的VIP吗? 有这样被重重暗箱操作包围却无可奈何的VIP吗? 我只能感觉到作为一名购房者的无奈!”

内幕爆料

VIP助推房价水涨船高

记者调查发现, 开发商售楼的操作手法雷同, 往往是在没拿到预售许可证前, 先进行“VIP登记”等变相认筹, 并承诺客户成为VIP后将拥有优先选房权, 还享有一定折扣。而实际上, 开发商为达到试探市场、营造房子热销的目的, 以VIP的名

头吸引大众成为贵宾客户。对于广大购房者来说, 即使交纳了诚意金参与认筹, 承诺的权益也常常得不到保障。其间, 开发商价格运作空间极大, 伺机涨价极为常见。如果认筹人数超过预期, 开发商会立即提高定价。因此, 在抬高的房价面

前, VIP贵宾们也许反倒享受不了起初的试水价。如果认筹人数达不到预期, 开发商就捂盘惜售, 控制房号分批开盘, 照样可以推高房价。在悄然上涨的房价面前, VIP贵宾也不会获得任何优惠。由此看来, 所谓“VIP优惠”虚无缥缈。

VIP不代表优先选房权

VIP贵宾待遇看起来很美, 似乎可以拥有优先选房权, 但拨开这层“美丽的面纱”, 您真的能优先选房吗? 不一定!

一位业内人士爆料称: “销售过程中是存在着销售暗语的。销售暗语根据不同

的销售团队而不同。一般销控表格会在案场经理手中, 当客户问第一套房子的时

候请注意了, 暗语来了, 不是可不可以介绍了, 会变成有没有卖掉或是还在吗。这时的答案都是一致的, 对不起卖掉了!”在优先推销滞销房源的原则下, 这些招式往往让抱着“VIP待遇”心态的购房者防不胜防。

VIP贵宾不乏滥竽充数者

城北某销售经理私下向记者透露: “之前市场火的时候, 通常在开盘前业务员私人手里会选中几套房子, 预定下来, 一开始是为了造成热销排队的假象, 到后来他们就会使用家人的名字, 主要目的是不想让开发商

或老板察觉自己在炒房。等业务员选中理想的房源以后, 到了开盘的时候会下一张定单, 也会照常付定金, 但是绝对不打印合同, 等开盘后价格多半会上调, 调得越高, 业务员可以赚取越高的差价, 等每平方米涨

到500-800元的时候, 业务员会把房子再抛给迫切想买房的购房者。由于业务员手里的房源位置都不错, 通常比较好转手。当然还存在技术问题, 比如合同上打印的还是开盘时的价格, 必须补足差价。”

VIP背后暗藏灰色地带

某代理公司案场策划也在私下表示: “开盘前, 在未获得预售许可证的情况下, 以办理VIP卡预约购买之名收受意向金, 这其实是一种变相的预收定金。这样做既可以摸清市场状况, 又能收入现金弥补资金不足, 从而根据市场状况来确定房价。”

“不仅如此。在预约到开盘期间, 也是售楼人员可能私下牟利的时

业内看法

该不该拒绝VIP待遇

正准备在南京置业的沈先生对VIP卡深恶痛绝, 他认为VIP卡如果可以废除, 一定会对内部炒房现象产生重大打击。“这里面太复杂了, 不能再以发售VIP卡的形式打‘缴纳定金’的擦边球了! 这样下去, 我们工薪阶层怎么能买得起房?”

在银行工作的李女士在南京的两处楼盘购置了商品房, 她倒不认为VIP制度一无是处。她表示, 购房者还是有一定头脑的, 如果办理VIP卡后, 选房时房价突然涨得很厉害, 大不了退卡就是, 反正诚意金可以退还, 经济上没有什么风险。要是退房的人很多, 对开发商并没有什么好处, 他们会根据市场情况对房价再进行调整。毕竟房价主要还是受供需关系影响的。“但是, 利用VIP卡炒作的做法非常不可取, 开发商还是要讲诚信, 建立比较好的口碑, 才有益于长远的发展!”

家住南京市卫桥南航职工宿舍区的缪先生觉得, VIP卡的发放对于购房者来说也有一定好处。办理了卡相当于在这个楼盘占据了一席之地, 不管到时候能不能排上队、选上房, “先把握住机会再说!”缪先生表示。

