

《金楼市》独家调查 电商卖房案 疑点重重

案情1: 优惠范围能小就小 3万抵10万元, 工薪阶层买不起

在“爱家团”, 购买一张3万元的VIP卡, 便可在万科金域蓝湾享受特定房源直降十万元的优惠。记者来到了金域蓝湾销售现场, 当问及电商优惠活动时, 置业顾问说, 售楼处就有电商工作人员驻场, 现在就可以交钱办理VIP卡, 但只有花园洋房才可参加电商活动。

记者经过仔细挑选, 看中了一套115平方米, 总价在190万左右的房源。但被置业顾问告知, 这套房是公寓, 不能参加活动。记者看了一下, 花园洋房的面积基本都在200平方米以上, 总价基本也都在350万上下, 工薪阶层难以承受。

5000抵3万, 只针对大户型

除了金域蓝湾, 桥北的新城香溢紫郡也在优惠上玩了一把“小猫腻”, 据电商宣传, 现在报名可以享受“5千抵3万”的优惠。然而当记者电话咨询该售楼处的时候, 销售人员说, 5千抵3万针对的是133平方米的大户型, 要是买100平米、88平米的户型, 优惠方式就要另算。比如88平米的户型, 就只能“5千抵1万5”了, 优惠额度一下子就降下来了。

【点评】

电商的优惠幅度乍看之下的确很诱人, 比如与电商合作的“赞成领尚”甚至推出了1万抵20万的巨大让利。还有的与电商合作的楼盘直接打出了“折扣模式”来让利, 例如中粮彩云居就可以6000元抵四个点(9.6折)。但一位业内人士指出, 电商让利到底划不划算, 不能一概而论, 就让利方式而言, 通常总价高的房子按点折扣比较划算, 总价低房子则直接减价比较划算。

案情2: 优惠额度能低就低 优惠更多还是变相涨价?

玉桥国际参加的是电商的“1万抵5万”的活动, 据销售人员介绍, 在未参加电商优惠活动之前, 一次性付款可以享受9.6折, 按揭也可以享受9.7折; 以一套总价80万左右的公寓来计算, 如果参加之前的折扣活动, 最高可以省下3.2万元, 但是参加现在的活动则可以省下4万元。

记者仔细算了一下, 之前的折扣和现在的电商优惠相比较, 若是一次性付款, 一旦当房屋总价超过100万, 现在的

5000“变”3万、1万“变”5万, 甚至1万变成20万, 购房者只要预先交给电商一笔定金, 买房时便可以享受定金翻番抵房款的待遇。这样的促销是目前许多楼市电商与开发商合作推出的优惠手段。比如A网站推出的“团立方”, B网站的“淘房帮”, C网站的“爱家团”等等, 都是按照这样的模式在运作。但通过电商买房, 是不是比在售楼处买房更实惠呢? 记者调查发现并非都是如此。文/马文煜



优惠额度就不如之前划算了。以一套总价130万的房子来说, 按照以前的折扣, 可以少付5.2万, 但现在只能优惠四万, 总价高了, 优惠额度反而降低了。

记者看了一下销控表, 超过百万元的房源占到了绝大多数。也就是说, 相对于之前的折扣, 玉桥国际现在其实是涨价了。

加入电商趸交反无优惠

在金色领域, 一套原价392.24万元的花园洋房, 按照3万抵10万的优惠, 只便宜了7万元。以这样的优惠额度来算, 和打了9.82折差不多, 相比该楼盘其它普通小户型房源目前9.9折的优惠额度, 优惠幅度不算很大。

不仅如此, 记者暗访多家电商合作楼盘发现, 目前买房只能享受电商推出的优惠活动, 不能同时参与售楼处此前的优惠活动; 因此, 即使是一次性趸交全额付款, 也很难再享受到相应的折扣。

【点评】

按照常理, 房屋属高价商品, 买卖过程中, 开发商的优惠手段也是多种多样。一次性全款打折、买房子送车位、买房子送装修款等等, 都是开发商常用的营销套路, 但是大部分参与电商优惠活动的楼盘, 都很“夹生”, 只允许单单这一种优惠, 甚至不少案场销售人员也表示, 优惠的种类太单一了, 很难吸引人。

案情3: 优惠房源不少尾房 现房仍然乏人问津

记者调查中还发现了一个共同点, 参加电商优惠的大发燕澜湾、凯铂公寓、玉桥国际公寓、晓庄国际广场、爱涛尚逸华府等, 现在基本都是现房或者可以一年左右交付的准现房。像骋望都早在2010年就已经开盘, 大发燕澜湾也已开盘2年以上, 房子卖得差不多了, 也就是

通常所说的尾房。

尾盘滞销房源原因多样, 有的是总价较高, 像凯铂公寓, 虽然地理位置不错, 但一套57㎡的小公寓也要卖到240万元以上, 总价很高。有的则是户型不佳, 市场接受度比较低。再如现房玉桥国际公寓, 地段嘈杂、市口复杂, 成为购房人犹豫不决的主要原因。

【点评】

记者盘点了一下参与电商活动的楼盘, 或多或少都存在着“老大难”房源。“淘房帮”甚至出现了一个早在2005年就已开盘的项目, 名叫“荣盛龙湖半岛”, 至今仍然有962套房源待售。记者在这里也提醒广大购房者, 若是想参与电商优惠活动的楼盘, 切记要长个心眼, 查看一下开盘时间, 开盘很久还有大量剩余房源的楼盘, 或多或少都有其存在的问题, 大家在选购的时候一定要做好功课。

案情4: 优惠程序能难就难 想优惠就要交钱给网站

市民南小姐向记者讲述了她的购房经历, 前段时间, 她在某电商网站上报名了新城香溢紫郡“5000抵30000”的优惠活动, 但是迟迟没有接到任何电话短信通知。南小姐直接跑到香溢紫郡售楼处, 销售人员告知, 要想享受优惠, 就要和电商驻场人员签个优惠协议, 并当场交给电商工作人员5000元。

南小姐问是否可以不管电商, 直接在房款里优惠25000元? 销售人员表示, 必须要从电商那“走”一遍, 5000元是要给网站的, 然后才能再优惠30000元。该人士解释称, 这相当于电商在网站上面给楼盘做广告, 5000元钱就折算为广告费了。“要想优惠, 只能这么办。”

【点评】

江苏天涂律师事务所马泰宁律师说: 第三方合作优惠模式在商业活动中很常见, 既然开发商已经公示了优惠细则, 购房人就有必要遵循他们制定的“规则”。

律师表示, 电商优惠模式虽然遵循了商业主导的原则, 但是还会存在两个问题: 第一, 出于公平性考虑, 对于没有在网上看到电商优惠的购房者, 且在没有任何其他优惠方式的情况下, 多付钱对他们肯定不公平; 第二, 第三方优惠模式可能出现兑现困难、收款方出尔反尔的情况。作为买房人, 一定要保留好与电商交款的收据和书面材料, 在网上看到的电商宣传广告, 也得戳个图保留下来。以防止开发商后期对优惠内容不认可。

拨打96060, 即可获赠精美遮阳伞

碧桂园·凤凰城“乐园嘉年华”即将火热来袭



继精装高层持续热销后, 碧桂园·凤凰城全新别墅组团“翡翠岛”也将于近日正式面市, “翡翠岛”不仅拥有数万平方米一线湖景, 更可同时享受名校、大型商业中心、城际轻轨等多项城市配套, 本周末, 快报记者免费看房团即将正式奔赴“翡翠岛”, 更可免费参加“快乐南京嘉年华”。

欢乐召集令本月开启

碧桂园·凤凰城斥巨资500万元打造, 30天持续狂欢, 100种主表演、机动游戏, 25万平方米活动区, 10条园内穿梭巴士, 幸福摩天轮、旋转木马、碰碰车、升降飞机、水上乐园、恐龙乐园……最华丽的阵容带来全新体验, 更有大黄鸭漂洋过海亲密接触, 碧桂园·凤凰城“快乐南京嘉年华”大型游园活动即将盛大开启。

据悉, 碧桂园·凤凰城此次共分为四大片区打造南京版“迪士尼乐园”。游客进入

后, 首先看到的是舞台区域, 会有小丑表演、魔术表演、儿歌表演、街舞表演、极限运动表演等。第二个区域是可以自由活动的区域, 有旋转木马、碰碰车、少儿攀岩、电动秋千、三维太空杯、直升机滑梯等玩乐设备。第三个区域, 是个神秘区域, 目前依旧处于保密阶段。第四个是极限互动表演区, 主办方提供了足够大的场地, 特意邀请了极限单车及极限跑酷表演。据了解, 碧桂园·凤凰城“快乐南京嘉年华”将于6月中旬启动, 一直持续到7月15日。

湖岸美墅将首度亮相

翡翠岛位于16万平方米大型商业配套的北侧, 总占地面积280亩, 总规划面积112838㎡, 容积率约为0.6, 是低密度的生活居住区。物业类型包括双拼和联排两种, 面积200-400㎡不等。据悉, 翡翠岛将于6月底公开样板间和示范区, 7月中旬对外开

盘。

此外, 碧桂园·凤凰城六期柏丽湾水岸洋房将会同期推出。柏丽湾位于目前的一期东侧, 项目将延续一、二期法式建筑特色, 规划以83-128㎡为主力的精装洋房。

特别提醒

拨打96060
即可获赠精美遮阳伞

拨打96060, 即可报名参加本周末发车的《现代快报》碧桂园·凤凰城免费看房团, 并可获赠精美遮阳伞, 【柏丽湾】83-128㎡精装洋房, 【翡翠岛】228-434㎡双拼联排美墅, 近25万方样板房示范区, 近8万方滨湖湿地公园, 22套样板房, 快乐南京嘉年华同步开启, 一百种表演, 机动游戏等您免费参加。