

暗访半夜排队买楼现象：

# 房产代理雇人当看客捧热楼盘

羊城晚报记者近日获得一份疑似内部通知《XX楼盘支援紧急召集》，要求某房产网（下称F网）员工组织家人到场扮客。记者去楼盘试探，发现果真存在“做媒”现象。

从阳光家缘网站查询得知，该楼盘在去年8月开始预售，如今住宅去化率仅49.3%，怀疑代理商因去化压力大，而上演“好戏”。业内人士透露，如此“做媒”，已成为房产市场的潜规则。“人气假象”的背后，是一群相对固定的、围绕房产中介的特定人群，他们遵循着怎样的规则？房子热卖的假象伤了谁的心？

## 疑惑

确有其事还是空穴来风？

《××楼盘支援紧急召集》上所指楼盘，位于海珠区滨江路，目前该住宅预售价4万-5万元/平方米，一套大房售价过千万元。为了“支援”该楼盘打造人气，每位F网同事需组织家人到场扮客，每位同事至少组织一个客户，要求两人一组。还规定了具体的流程：先自驾车到场，再到F网售楼处签到，参加沙盘及区位图讲解，参观样板房，计价，走完楼盘销售为普通看房客做的整套程序。

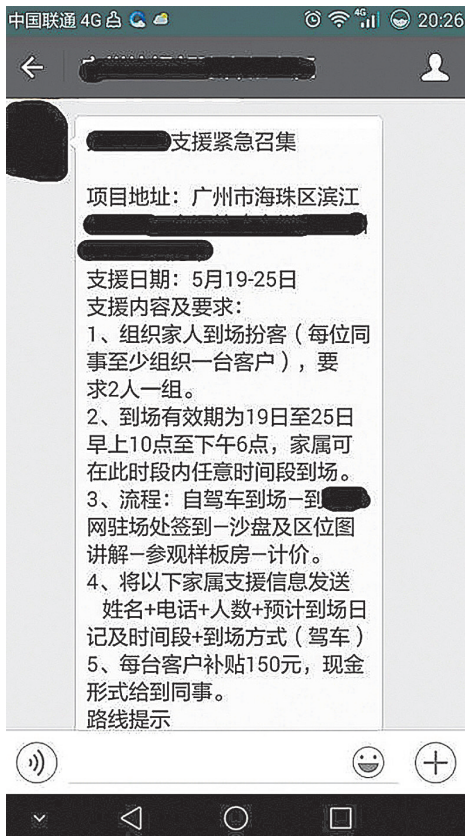
至于结算方式，明确规定每个客户补贴150元，以现金的形式给到同事。

记者将此信息转发给房地产资深行内人，对方指出，类似这种做法叫“做媒”，业内一直存在这样的“潜规则”。前几年比较多，但近年来因楼市兴盛，已经有所减少。另一位行内人指出，如今“做媒”还时有发生，一般而言，公司对员工的要求只会口头传达，大家意会即可，很少见到如此细致的明文规定。

## 暗访

驻点工作人员有点紧张

没有该房产网的同事搭线，难以打探是否真存在“做媒”现象。记者只好以找兼职、做假看房客、赚取劳务费为由，直接去该楼盘找F网驻点。一听记者是来扮演看房赚劳务费的，驻点的工作人员Z显得有点紧张，打了一个“嘘”的手势，翘首张望销售中心的销售走远了没，问记者是否



有对销售说了些什么，确定“安全”后，才向记者名字。记者猜测销售中心对此未必知情。

Z随后打电话给公司领导问如何处理，这位领导对记者说，不能通过这样的方式做兼职，随后又说，150元/人的价格是给内部员工的，具体还要看这位员工怎么跟记者结算。

## 真相

人气假象的好戏这样唱

对于记者找兼职不成反走了冤枉路，Z表示同情，开始与记者闲聊，道出“做媒内情”。

原来F网的这个“扮客活动”，从今年3月就已经开始，持续到5月25日。光5月21日当天，就已经有30名扮演者来上演好戏。F网每介绍一位市民来看房，开发商额外支付100元作为奖励，30位扮演者让F网当天额外获得3000元奖励。

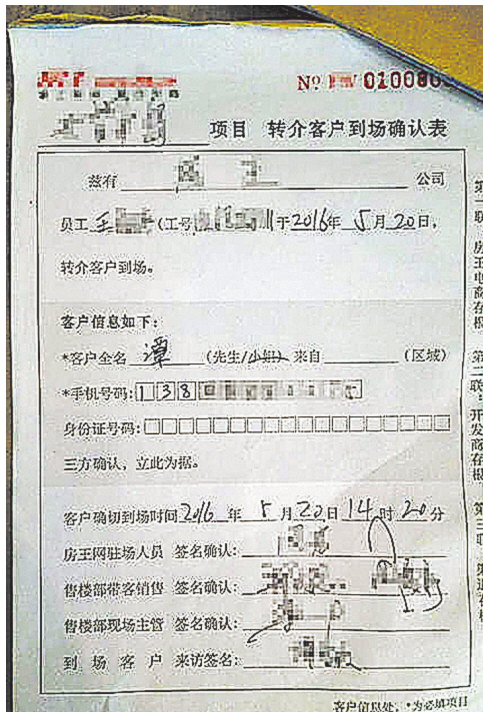
他指出，“做媒”，被要求先通过网站内部员工，向网站驻场人

员报名，再向开发商销售中心报备，审核通过后，再确定时间，扮客如约签到、看沙盘、听区位讲解等。趁Z走开的间隙，记者拍下一份《转介客户到场确认表》，表上显示，每位房客扮演者都须在此签到。

其实，像记者这种看起来比较年轻的女孩，原来是不符合扮客标准的。“必须要40岁以上才行。”当记者提出“以代替父亲来看房的名义”时，Z说也不行，必须让楼盘销售看到有中年人到场，才比较像。

为了让记者能赚到劳务费，Z还煞费心思地帮记者出谋划策：“你可以随便找个三四十岁的人，跟你一起过来看房，然后平分劳务费，每次带不同的中年人过来，就可以多赚几笔。”前提是，要先通过公司同事报名。

当记者问及，看高档楼盘，扮客是否要穿得正式、得体一点？Z说：“看房而已，穿着随便就行。”同时，无须出示和登记身份证，其



△ 转介客户到场确认表

◁ 记者收到的《XX楼盘支援紧急召集》

间不签订合同，不做后续跟进，看完房即可。而报名给楼盘销售审核，也只是报名字预约时间而已，无须提供其他信息。

如此流程走下来，代理商轻松获益，房企或许受蒙骗，但确实也收到了“看房客络绎不绝”的效果，谁才是蒙骗的对象？有市民担心：“这样的行为不仅炒热当售楼盘，也会间接炒高二手楼的。”

## 行家点拨

购房者应有独立的判断

易居研究院智库中心研究总监严跃进指出，实际上，在2014年，以及2015年上半年，房企销售压力较大的时候，很多楼盘会采取此类“做媒”的方式。甚至会通过类似深夜排队认筹等方式，来营造虚假的认购现象。当然，此类做法都是在打擦边球，很难通过正规的政策监管来进行。所以购房者自己应该有一个独立的判断，购房与否和人气是否过旺等，不应该建立联系。（羊城晚）

## 百城住宅均价连续10月出现双涨

5月31日，中国指数研究院发布5月份住宅市场“百城价格指数”。根据中指系统对100个城市新建住宅的全样本调查数据，2016年5月份百城住宅平均价格为11662元/平方米，环比上涨1.70%，同比上涨10.34%，涨幅均扩大。

综合近一年的数据，这是百城住宅均价自2015年8月份以来连续第10个月出现双涨态势。从涨跌城市个数看，5月份有74个城市环比上涨，24个城市环比下跌，2个城市持平。

同比来看，全国100个城市（新建）住宅均价较去年同期上涨10.34%，涨幅较4月份扩大1.36个百分点。按中位数计算，全国百城住宅价格中位数为7104元/平方米，环比上涨0.55%，同比上涨2.69%。

另外，北京、上海等十大大城市（新建）住宅均价为22113元/平方米，环比上涨1.93%，涨幅较4月份扩大0.40个百分点；同比上涨15.48%，涨幅较4月扩大1.06个百分点。

中指院方面分析认为，整体来看，5月份百城住宅均价延续平稳上涨态势，其中一线城市涨幅与上月基本持平，二线城市涨幅进一步扩大，三线城市涨幅略有收窄。

值得一提的是，今年以来，苏州等二线热点城市土地市场持续升温，地王频出，为稳定市场，苏州政府在5月份紧急出台土地“限价令”，引导房企理性拿地，防止土地市场过热。此外，多数库存压力较大的三四线城市延续宽松政策，山东、安徽等省份出台了鼓励农民工进城购房、发展租赁市场、降低购房成本等一系列措施，促进需求释放。

5月份，住宅供应方面，重点城市推盘量继续平稳释放，去化水平维持高位。需求方面，一线城市整体成交增速继续放缓，上海、深圳同环比均下滑；南京等二线热点城市政策收紧效果显现，成交量较上月有所回落，但同比涨幅仍维持在高位。

针对未来市场，中指院分析指出，部分城市楼市及土地市场仍存在过热风险，政府将继续严密监控，适时出台调控政策，稳定市场发展。至于住宅价格方面，部分热点二线城市各类需求增长，供不应求矛盾加深，而短期内供应增长有限，房价仍存上涨动力。同时高价土地频出，也增强了未来房价上涨预期。若政府采取有效措施，抑制投资需求释放，房价涨幅或将逐渐企稳。

（经参）

## 买房卖房的六大定律

不管买房还是卖房，您都需要了解房产交易的六大黄金定律。

### 一、利率总是会变的

置业首先要考虑的就是自己的支付能力以及资金的流动性，如果购房者未来有足够的资金或者是资金流动比较顺畅的话，可以在银行降息的时候果断出手购买合适的房源。

### 二、购房应关注区域供应量

市场处于上升期时，二手房的价格会低于一手房，反之则反。这是因为市场的供应者往往包括房产商还包括小业主。在同一个区域内，房价会受到这两者推盘量的影响。

例如，一手房较多的情况下，房产商为了抢夺更多的客户会竞争，这样的话，价格会相对合理。

但是当一手房供应量不足的时候，为了应对市场的需求，很有可能出现个别的卖家囤货居奇，价格也就很容易上涨。

### 三、淡季可将多余房子卖出

对于一些中小投资者来说，即使是淡季，卖房也是很划算的。因为房屋在自己的手里是需要付出一定的代价的，比如物业管理费、银行利息、装修费、维修费等。因此，如果不卖房的话，应该确保房屋的收益和增值能够涵盖这些费用成本。

如果卖房的话，可以适当地降低心理预期的价格。因为在淡季的时候，房屋需要花费的成本是不会减少的，但是如果能够及时将多余的房子卖出的话，便可以为下一步的投资置业提供可能的资金和计划的空间。

### 四、房产税可通过买卖交易补偿

对于购房者来说，很容易出现税少的时候没有买房现在税多买房会吃亏的心理。其实，对于这种情况，需要对房产涉及的税做区分。现在的房产税分为流转税和持有税。流转税主要包括营业税、契税、所得税。流转税是在产权发生变动的时候才会缴纳的。持有税目前主要是指针对出租物业的房产税。

如今的税收重点是打击投机炒楼现象，对于自用者来说，影响不是很大。另外，即便是上市流转的话，只要您保持足够的耐心，是可以通过多方询价，将这些税费在房产交易中完成补偿。

### 五、空置的房子须马上出租

房子不管是租金低还是租金

高，总是收益。毕竟房子空着就是最大的浪费，如果是为了出租的话，就没必要在装修上铺张浪费，特别是在淡季的时候这与房子的租金不成正比。

### 六、换房不受淡旺市影响

相关人士指出，如果您有需求换房的话，不必考虑太多淡旺季的因素。自主型的购房一般不会受市场大形势影响，比如婚房、改善住房条件等。在相同的区域中，如果居住产品比较落后，且有换房打算的话，在现在的市场下，将房子卖掉换成现金还可以获得更多的机会。

如果在卖房的时候过渡了一些利益，那么等到购房的时候还会有所收益，因此，对个人而言，整体情况不会影响太大。

（和讯）

