

# 揭穿武汉一些房地产开发商的“套路”和“谎言”



资料图片 图文无关

当前武汉楼市，着实让大家喜忧参半。

喜的是，房价终于不涨了，心惊肉跳的“逢开盘必涨价”终于结束了。忧的是，买房人仍很多，价格是合适了，但还是摇不到号。

对于武汉购房者，如果说前三个季度，主要面临的压力是持续跳涨的房价；那第四季度调控后，主要的难点在于如

何买得到房。

当买房就是看运气、瞧缘分的时候，笔者有深深的无力感。就像对当前武汉一些开发商一样，真的让人很无语，他们搞那么多幺蛾子，一而再，再而三地欺负购房者智商，而购房者却无能为力。

今天，就让笔者来说说，当前武汉一些开发商的“套路”和“谎言”。

## 套路一

### 深夜认筹、开盘

这应该是大家最近问得最多的问题，特别是光谷东的购房朋友们，怎么也不理解开发商为啥非要晚上让大家去排队认筹、开盘。笔者也很气愤，将心比心，现在晚上天那么冷，你让那么多人去排队，不是诚心的吗？

那开发商到底搞什么名堂呢？笔者特地请教了业内朋友，解释如下：

1.半夜开盘，神秘莫测，造成热销现象；

2.半夜开盘，如果来的人少也不会让人觉得冷清；

3.往往是半夜突然来电，让速速来购房，购房人会很疲劳，判断能力也会变差，销售人员再步步逼近，形成压迫感，易于被销售人员引导，提高成交率；

4.白天开盘，时间充裕，购房人还会想多咨询多考虑。放到夜间，只能靠自己判断，减少销售时长，提高成交率；

5.有的开发商讲迷信，开盘前请大师算一卦，算时间。

## 套路二

### 动辄就要10万—20万元的认筹金

这也是当前一大怪象，开发商动不动就要你交大额的认筹金。笔者认为，这里面应该有两点是可以确定的：

1.无偿占用你的资金

比如今年下半年武昌一楼盘要交20万元认筹金，有粉丝粗略估计，一口气就提前占用了1个亿的资金。你最后不买房退你，但是开发商说给你退利息了吗？你现在懂得为什么认筹金总是退得那么慢了吧。

2.筛选客户，为最终开盘定价做参考

对于一些正规的开发商来说，主要目的不是占用你多少认筹金，他们更重要的是要为开盘定价做准备。调控后，开发商心里没有底了，到底之前有多少意向客户，被限购限贷挡在了外面，到底有多少选择观望，真正有意向买本楼盘的还有多少，所以他要认筹。并且，从技术上来说，认筹金高，能确定你想买该楼盘的决心越高。另一方面由于占用了你大量资金，让你事实上已经无力再去买竞争楼盘的房子。

然后，根据认筹量，开发商就会在开盘前定出开盘价，由于之前通过认筹摸到了购房者的底，这个开盘价格一定是让开发商利益最大化，又不会出现没人买的状况，一箭N雕。

## 套路三

### 摇号有猫腻

这个问题，估计是大家千万次在问，为什么关山大道精装修16500元我没摇到，为什么光谷东8000多元的房子我也摇不到？

为什么你总摇不到号呢？首先最主要的因素还是供不应求。武汉市已经连续几年新房成交量全国第一了，今年应该也不例外。这座城市随着人口不断流入，刚性购房需求是始终比较旺盛的。目前各个片区在强大需求下，供应量就显得紧张，所以大家看到现在是逢开盘必摇号。房子少，买的人多，摇中的概率小。

其次，不排除一些开发商摇号有猫腻（不是指上述两家开发商）。现在很多楼盘会进行公开电脑摇号，稍微懂点编程知识的人都知道，在摇号软件里写个程序或者植入个木马程序，想指定摇到谁，其实不难。这种情况肯定有，但是不容易被发现，普遍存在举证难的问题。并且，笔者还有同行研究过这类法律问题，说到底违了什么法还不一定说得清楚，很多法院判得都不一样。所以，大家知道有这么个套路就行了，真的没有办法深究。

反过来说，没有哪个楼盘会100%都是被内定，肯定多数房源是拿出来公平摇号的。相对来说，乒乓球这样比较原始摇号的方式比较公正些，即便开发商想内定一些房源，顶多也就在乒乓球中增加一些自己的号进去，增加自己被摇中的概率，然后把房源留出来。

## 套路四

### 有的楼盘变着法卖高价

相信大家都已经看得见，调控之后，已经看不到开盘还在涨价的楼盘了，但是有些楼盘高的大家觉得很奇怪。业主们一查，终于懂了，某开发商在房管局备案的是精装修房，而卖给购房者却是毛坯房，也就是说购房者以精装修的价格买了毛坯房，开发商变着法地卖了高价。

笔者不知道这么“机智的搞法”是谁想出来的，而且开发商的小伙伴们显然相互交流过了，最近接二连三地被购房者揪了出来。

所以，大家发现某个楼盘价格明显比片区价格高，或者某个楼盘这个时候还在涨价的情况，不妨打12345，或者登录武汉市房管局网站，要求查实该楼盘备案信息，说不定开发商的狐狸尾巴就要露出来了。

## 谎言一

### 我们开盘肯定要卖某某高价

按理说售楼员也是打工的，很多也是买不起房的，但是不知道谁给了他们趾高气扬的底气，让他们总是说些不着调的话。常见的是他们用不容置疑的口吻告诉你：我们这个盘怎么样怎么样好，开盘肯定要卖到某某高价。

结果呢？大家有没有发现，现在开盘的楼盘，除了极个别的，多数开盘价格都比之前宣称的价格要低。这其中缘由，应该归功于武汉市10月3日来坚定不移执行的楼市调控。可以说，这次调控的决心是很大的，明年行情不好判断，但今年春节前基本的趋势是很明显的：不会再出现跳涨的楼盘，不会再出现价格明显高于片区均价的楼盘，不会出现天价楼盘。

所以，如果还有售楼员还在向你灌输：我们下个月开盘的楼栋，要比这次开的贵2000元一平方米，你放心“呵呵”，这绝对是胡扯。

## 谎言二

### 我们楼盘马上就要开盘了，你再等等

听到这句话，很多粉丝都会似曾相识，比如关注武昌华侨城的。花都等得谢了，房子都封顶了，他就是不开盘，咋整？

近期汉阳一个热门楼盘，笔者特地去看，很值得买，问题是他就是开不了盘。有粉丝告诉笔者，今年4月份看中了于是现场认筹，销售员说8月开盘。可等到7月底又说拿不到预售证推迟9月，8月份得到的消息是10月开盘才能购房，却一直没有任何通知。现在到了11月份，楼盘还没有确切开盘时间。迟迟不开盘，白白浪费了半年时间的购房机会。

现在，一个有诚意卖房的开发商，一般节奏是拿到预售证后赶快认筹，第二天就开盘。而很可能让购房者傻等的楼盘，一般售楼员言语不详，各个售楼员的开盘时间都不会一样，屡次兑现不了开盘时间，总是让你再等等。

## 谎言三

### 住宅被限购了，价格又高，赶快买公寓、LOFT、写字楼

现在限购限贷了，有些人买不了住宅，并且住宅也很难买到，并且总价也高，这时候，“善解人意”

的开发商热情为你推荐“公寓、LOFT、写字楼”这些商用楼，不限购限贷，总价不高，升值潜力巨大。

这个时候莫窃喜，请你想想：这么好的事情，怎么就被你碰上了呢？

说到这里，笔者给大家普及点常识：我们国家住宅用地产权70年，而非住宅用地的产权是40年或者50年，“公寓、LOFT、写字楼”等商用楼就是属于非住宅用地。现在大家普遍了解的是，商用楼产权年限要少，水、电、气要比住宅贵。笔者认为，这并不是最重要的，真正差别在于升值潜力不一样。

以前武汉市是越小的房子单价越贵，现在反过来了，房子越大单价越贵。从这个角度来说，公寓、LOFT、写字楼这种小户型的升值潜力是没有住宅高的。举个例子，后湖有楼盘有住宅、也有LOFT。去年同一时间买，都是万元左右，而现在住宅已经涨到18000元。为什么会有如此差别？因为小区有环境，更适合居住，而公寓的居住环境差，人员流动性强，整体品质提升不上来。从保值升值角度来说，肯定是住宅价值高于商用楼。

另外，相对于住宅，商用楼后期交易税费要多10%以上，这交易税费虽然是由买家承担，但是最终还是要摊进房价的，也就是说商用楼可能很好出租，但是要卖不是那么容易。而租金价值和房产升值价值，大家认为哪个大、哪个快呢？

所以，建议冲着公寓、LOFT、写字楼位置好、不限购限贷、总价低去买的购房者，真的要三思。特别是提醒剑走偏锋投资写字楼的粉丝，千万别碰，现在写字楼太多，很多都空着，你租都租不出去。就是租出去，你房子升值也很慢。

笔者给大家说实话吧：由于不限购的原因，公寓、LOFT、写字楼在限购时代卖得很火，但是现在大家问自己的开发商熟人，可以说这些房子多数其实卖得并不好，也就是说，开发商在把最不好卖的房子拼命让你接盘。

## 谎言四

### 地段为王，只要是市中心的房子，价格都会天天涨

上述笔者说的不值得买的公寓、LOFT、写字楼，还有个很重要特点，一般位置在市中心，按照常

理，这样的房子不值才怪。笔者要说，大家的传统观念，该调整调整了。

开发商为人熟知的一句话是：地段、地段，还是地段。仿佛你买个好地段，这个房子就可以躺着升值了。这事真不一定，而且很可能不一定。比如江汉路步行街的宝丽金，位置没有比这个更好的了吧？有粉丝去问过，其实价格并不高。为什么呢？地段没有问题、周边配套没有问题，最大的问题是房子本身的品质问题。一个以出租为主的小区，注定品质是无法保证的，价值也提不起来。

与之相反的是，今年一些偏远地方的房子表现是很让人惊讶的。大家知道的，笔者从来不推荐大家买三环以外的房子，因为觉得保值增值能力差，但是恒大常青花园，绝对的三环外，上半年开盘14000多元的均价，1000多套房子一会就被抢完了。为啥？精装修+学区房+地铁房，哪怕位置差，其综合配套强，已经弥补了地段的劣势。与之相似的还有光谷三环外的万科城市花园，地段不核心，但是小区里面够好，对口光谷二小，还有在建有轨电车，现在房东都把价格挂到20000元。

因此，如果是市中心品质差的楼盘（简单判断标准，就是小开发商开发的小楼盘），不要以为地段好，就保值升值无忧，恰恰相反，如果品质不好，地段再好，笔者也不建议买。

笔者认为，随着武汉市三环内土地资源越来越稀缺，以后大家买房子越来越要向非市中心转移，大家也要转变观念，不一定就盯着市中心房子，市中心的房子以后注定只属于塔尖的人，不可能工薪族都买得起。工薪族更多关注的是那些位置不好，但是综合配套，特别是楼盘品质好、学校配套好、物业管理好的楼盘，这同样有购买价值，会是很好的保值增值工具。特别是物业管理好，这个其实在大家买房子的时候不大注意，一个房子10年后好不好，房子是否能保值升值，很重要就是物业管理，物业搞得越好，房子保值升值能力强。

笔者的这一观点，也得到了地产大佬万科的印证，大家有没有发现，武汉万科今年提出以后主打卖点就是城市配套服务，就是靠建学校、商业什么的，吸引购房者，而不是一味强调地段的概念。（长江）