

# 年末楼盘促销忙 买房入市眼擦亮



市区平安大道中段一处完工的高层住宅楼 本报记者 张鹏 摄

## 警惕楼市年终优惠促销的套路

我市一位在房地产营销策划领域耕耘多年的人士在受访中说,“认购”是时下楼市比较普遍采用的饥饿营销办法。开发商此举一是为了营造出供不应求的旺景,二是为了试探项目的吸引力。但商品房的预售是存在风险的,如果办不了预售证,房产证就无从谈起,甚至出现房屋被抵押给银行等风险。所以,认购前一定要对楼盘开发企业的资质和楼盘项目的基本情况有一个了解,最好是咨询专业人士和律师,或者向职能部门进行咨询。

记者昨天从市房管中心了解到,该中心官网会在第一时间将我市目前已取得《商品房销(预)售许可证》的项目进行公示。购房者可搜索“平顶山房管局”等关键词登录该网站,进入“预售楼盘查询”一栏,即可查询选购的楼盘项目是否办理了《商品房销(预)售许可证》及证件的真伪。

据了解,截至12月4日,我市153个楼盘项目获得了《商品房销(预)售许可证》。市房管中心有关人士提醒,在楼盘项目未办理《商品房预售许可证》前,请勿购买该项目的商品房,否则,一旦发生纠纷等问题,购房者的相关合法权益将无法保障;如有购房者购买了未取得预售许可证的商品房,请凭购房合同、付款凭证、身份证件向该中心房地产监察大队投诉举报。

此外,还需要注意特价房陷阱。上述受访的我市房产营销界人士提醒,特价房优惠是年末楼市常见的营销手段,但特价房大多在楼层和户型等方面存在瑕疵甚至硬伤,如户型设置不合理,楼层位置差,朝向、采光、通风等先天不足,公摊面积大等。因此,购

房前一定要弄清特价房源的具体情况,做到心中有数。同时,还要提防这种特价是否名惠实至,毕竟特价房不多且户型受限制,有些开发商打着特价的幌子,但价格并未优惠;有的开发商甚至会先提价再打折扣,借机“坑”购房者一把。

买房送面积的噱头也别盲信。“买房送面积”这种促销手段实际上并非实实在在地赠送面积,也许这些面积早已均摊到房价里了。再者,赠送的面积往往不被计入不动产权证,一旦遇到拆迁,这部分面积将不计入补偿标准。

在商品房买卖中,一旦遭遇交易陷阱该怎么办?河南大鑫律师事务所律师王光辉认为,购房者维权能否成功的关键在于开发商在销售时是否存在涉嫌欺诈的行为。“根据我国《民法通则》和《合同法》的有关规定,如果一个合同的订立存在欺诈行为,损害了相对方的利益,受损方完全可以申请法院变更或是撤销该合同,并要求违约方赔偿自己的损失”。

对于当前楼市交易中出现的“首付分期”“首付贷”,中原地产首席分析师张大伟分析认为,判断其行为是否违规关键要看向银行申请住房抵押贷款时的首付交付情况。如果办抵押贷款时,部分首付款仍由开发商或第三方金融平台垫付,贷款批准后,购房者一边还银行贷款,一边还首付款,这就是违规的。在新房交易中,从交首付到银行审批贷款,一般会有半年至一年的时间窗口,如果只是在这段时间内向购房者提供首付分期或延长首付时间,严格意义上不能算违规。

## 律师:楼盘“官宣”中的“免责声明”不具法律效力

记者在近期采访中了解到,我市房产开发企业和销售公司常常在优惠促销的宣传彩页和官网、官微页面标注“免责声明”,常见的语汇有“本广告相关文字、图片以及建筑设计效果图是对项目所做的示意表现,仅供参考,最终标准详见政府相关部门批准文件、图则”“本资料为要约邀请,买卖双方的权利以及义务以双方签订的《商品房买卖合同》为准”“本广告相关面积段均为预计规划建筑面积,最终计算面积以房管局测绘面积为准”“本微信中对项目周边环境、交通、教育及其他配套设施的介绍,旨在提供相关信息,不意味着本公司对此做出了承诺”“本公司保留对资料修改的权利,所发布的内容为某年某月某日前的信息,最新资料敬请留意”等。

对此,河南大鑫律师事务所律师王光辉认为,单方免责声明的性质属于要约邀请,在购房者未做承诺时,单方免责声明不成立,具体应以同开发商签订的商品房买卖合同为准。如果所交付房屋与商品宣传和合同约定之间的差异较大,购房者可以依据合同依法向房屋出卖方主张违约责任。(吕占伟)

日前,国家统计局发布的“2018年1-11月份全国房地产开发投资和销售情况”显示,1-11月份商品房销售额129508亿元,增长12.1%,增速回落0.4个百分点;个人按揭贷款21420亿元,下降0.9%。年末既是各楼盘完成全年任务的冲刺时期,同时又是消费旺季,开发商往往会推出各种各样比平时力度更大的优惠措施来促销。

今年11月开始,我市就陆续有楼盘

项目推出优惠促销措施,如推出清盘特价房、一口价促销等。进入12月,不少楼盘项目优惠促销活动的频次和力度更是有增无减。

在这些令人眼花缭乱的优惠促销活动面前,刚需购房者如何才能擦亮眼睛,买到性价比更合理的房子?记者就此走访了近期的鹰城楼市,并采访了相关业内人士。

## 鹰城楼市优惠促销“乱花迷人眼”

日前,在新城区某楼盘的销售项目部显眼处张贴的“110—180平方米,2万抵5万”等宣传字眼,吸引了不少市民的目光。记者向置业顾问了解获知,这2万元是购房意向金,也叫作认筹金。等正式签合同买房后,这2万元认筹金可以抵5万元的购房款。

建设路中段某楼盘售楼部的宣传彩页和微信公众号上写着“岁末购房,置业即享10万元大礼包”,记者致电该售楼部了解到,这项优惠针对该楼盘项目的洋房和小公寓户型,“置业即享10万元大礼包”主要是针对买车位业主推出的优惠,就是说只要签了购房合同,交了首期房

款,买车位的时候可以直接优惠10万元。

湛南路西段某房地产开发企业推出了“首付3万元抢车位”“老带新奖励现金1%”“首付两万元起,限期巨惠”等优惠措施。记者了解到,上述优惠措施主要是针对洋房和高层户型“量身定做”的,颇受购房者欢迎。

继今年双12期间在我市推出针对个别户型、限量房源的“双12,清尾一口价”活动后,某知名房企本月又推出了个别户型的分期付款活动,宣称“首期4万元起,购房再减30000元”。

建设路中段一楼盘项目推出了“年底清盘”优惠措施,宣称“老带新奖励5000元现金”。记

者致电该房企销售中心了解到,该房企某楼盘项目预计今年年底交房,所剩房源不多,因此特别推出了这项优惠促销措施。

此外,市区某楼盘二期项目推出了“高层5000元抵总房款30000元,洋房10000元抵总房款40000元”的优惠措施,称“只要交相应的认筹金就可以实现相对应的现金抵用优惠”;还有一家楼盘项目位于高新区的知名房企为吸引购房者返乡置业,近期在微信公众号上推出了“返乡客凭交通票据(汽车票、火车票、高铁、飞机票等)到访展示中心并成功购房者,可现场抵纳5000元房款”的优惠促销措施,获得了不少阅读量和关注度。

## 年末购房挑选余地大

12月25日,我市一名地产界资深人士告诉记者,双节将近,房企为了加快回笼资金,纷纷加入优惠促销阵营,这些优惠措施集中于公寓和洋房户型。“部分优惠幅度较大的项目,客户接受度高,促销效果也好,但一些定价较高的项目销售率却难如人意”。

该人士分析称,受楼市调控持续收紧、房价高企、房贷利率上浮等因素的影响,购房者的观望情绪越来越浓,这与每年年初、上半年楼盘开盘季和销售旺季“一房难求”的局面正好相反。因此,住房刚需族可以趁年末这波促销优惠

潮,“大胆心细”地选购性价比合适的房子,满足自己的置业需求。

该人士认为,春节前的楼市往往因年后政策调控的不确定性造成更多的刚需购房者持币观望,此时是楼市的淡季。当大量需求压制到春节后从而导致届时竞争激烈,不但房价更高,房源选择机会也更多。而选在春节前置业,挑选的余地就会增多,更可能抓住货币信贷政策的“红利”。

针对年底鹰城楼市出现的“首付分期”等促销优惠措施,该人士分析认为,销售旺季特别是开盘季时,开发商往往采取让购

房者提高首付等措施先入市,以便回笼更多的资金;进入年末则正好相反,为吸引刚需购房者,完成销售任务、清盘,房企会通过首付延期、低首付等措施来降低入市门槛。

记者近日走访鹰城楼市了解到,“低首付”促销越来越常见。按照政策,目前首套房首付比例为三成,“低首付”并不是首付款真的少了,而是由房企垫付其余首付款,购房者后续偿还;或者是首付款延迟支付,给购房者一定的时间来筹措资金,实际的首付仍然是三成。

