

已“售罄”的楼,屡屡冒出“最后一套房源”

未来科技城一楼盘涉嫌虚假销售,余杭房管部门已介入调查 火爆行情下,也要提防有人借虚假的“售罄”进行洗脑营销

本报记者 徐叔竞 文/摄

刚刚过去的3月,杭州楼市很闹猛,二手房以16479套的月成交量创历史纪录,一手商品房成交量也创下近6个月来的新高。“不找关系买不到房子”,是限购新政出台前的楼市标签,“落位”则是近期的楼市流行语。

不过,虽有很多优质楼盘确实遭市场热捧,但也有购房者怀疑,市面上有些楼盘实际销售情况并不像声称的那么热销,只是借3月这股东风制造“内定售罄”假象,让购房者产生“抢房”心理。读者徐先生说自己就遭遇了这样一次买房经历。



查房价
查学区
要爆料
扫二维码

已“售罄”的1号楼 屡屡冒出“最后一套房子”

徐先生的外甥女一直想买套房子自住,徐先生认为未来科技城板块前景不错,推荐外甥女可以考虑那一带。3月18日,徐先生陪外甥女去未来科技城一带看房子,路过一个精装修酒店式公寓“杭州未来广场”售楼部,便顺道进去看看。

在项目售楼部,徐先生发现现场人挺多的,负责接待的刘姓售楼员很热情地向徐先生一行介绍项目的概况:这次推出的主要是4号楼,还有少量房源可售。前面开盘的几期房源都已经卖光了。

徐先生提议想去楼盘现场看看。于是刘姓销售员带着徐先生一行到不远处的楼盘工地,现场附近就是省委党校、海创园,地段不错。等到一行人回到售楼部洽谈,说起房价,“售楼员突然神秘兮兮地凑近我耳朵,小声告诉我,4号楼是新开的,价格比较贵,他手头有之前售罄的1号楼最后一套房源,是预订的客户退出来的,价格比4号楼便宜些。”售楼员表示,如果徐先生这边能马上付定金的话,他可以向领导请示一下,这最后一套房子可以卖给徐先生他们。

这1号楼最后一套房源位于10楼,朝南,面积50m²,总价80万元。当天,外甥女就付了2万元定金和3万元团购服务费。

帮外甥女订了一套满意的房子,徐先生忍不住把消息分享到朋友圈里,有位宁波的好朋友心动了,表示要过来看看这个楼盘,如果合适的话打算投资一套。

3月24日,宁波朋友赶到杭州看房,徐先生把刘姓售楼员的联系方式给了朋友。很快,徐先生就收到朋友短信:“房子已买好”。第二天两人碰面,徐先生问朋友买了4号楼哪套房源,朋友说是1号楼3楼的房子,总价83万元,“这是1号楼最后一套房源。”

徐先生瞬间有点懵:“不可能!我外甥女当时买到的才是1号楼最后一套房源。”

于是,宁波朋友把买房过程详细描述给徐先生听,原来,同一个售楼员,同一个套路,也是私下里告诉宁波朋友,他手头正好有1号楼最后一套房源,马上下单就可以买到。

徐先生此时感觉自己被骗了。他打开透明售房网一查,这楼盘实际可售房源还有几百套,其中1号楼可售房源也有五六十套。

“这不是虚假销售吗?这样的房子,我们不买了。”徐先生打电话向余杭区房管局和钱江晚报投诉。



未来广场售楼部现场

房管部门已介入调查 暂停该楼盘网签端口

杭州未来广场,这个楼盘前身叫“西溪智慧健康谷”。去年10月改名叫“银天金城”,目前在杭州透明售房网上能查到的楼盘名就是这个名字。不过在楼盘工地和项目销售部,目前使用的还是“未来广场”这个名字。开发商是杭州大涵置业有限公司。

4月1日,钱报记者来到该楼盘售楼部。适逢杭州限购政策再升级,因为不限购,售楼部现场人气挺旺的。销售人员说现在只有3号楼还有房源可售,其他几幢楼都已经售罄。

对于徐先生的投诉,当时负责接待徐先生一行的刘姓售楼员说:“这怎么说呢?我们的房子确实卖得很快,但有些客户因为种种原因预订后又退房,这个情况每个楼盘都有。”为什么相隔一个星期他都正好有已经售罄的1号楼的房源?“这个真的是凑巧,就是有客户正好退了房子。”

那么,为什么两次都是私下里偷偷告诉客户1号楼还有最后一套房源?“售楼处人多嘈杂,私下里告诉他们,会说得清楚些。”刘姓售楼员说。

记者随后联系上该楼盘的销售总监童女士。童女士说,徐先生之前已经向余杭区房管部门投诉,公司已经对当时的销售情况进行了调查。

“那天徐先生陪他外甥女过来买房的时候,我们4号楼正在开盘。徐先生他们看中了1号楼,但是因为已经全部被预订了,我们告诉他如果不满意4号楼,可以等下一次开盘再来看看。但徐先生他们说很喜欢1号楼,如果还有房源的话能不能卖给他们。正好1号楼有个之前预订的外地客户因为子女不同意退了房源。几天后他的宁波朋友过来看房,正好有位台州客户因为银行办不出按揭不得不退房。事情经过就是这样的。”

童女士说,徐先生表示要退房,并且向余杭区房管部门投诉,公司后来都第一时间处理了。“我们这种酒店式公寓项目追求快周转,客户多就加推。”

截至4月4日,在透明售房网上,银天金城显示还有将近600套可售房源,其中1号楼还有50多套可售房源。“网上显示可售房

源那么多,是因为徐先生的投诉导致余杭区房管部门把我们的网签端口停了。”童女士解释说,至于在余杭区房管部门介入调查前,为什么徐先生在透明售房网上查到1号楼还有几十套可售房源,“这是因为网签都有滞后性,一般要7天左右时间。”

余杭区房管部门的工作人员告诉记者,在接到徐先生的投诉后,房管部门第一时间介入调查,在3月28日上午约谈了未来广场的相关负责人,并暂停该楼盘的网签事宜。“目前我们还在调查中。”

并非所有楼盘都热销 很多其实是借势“逼单”

虽然未来广场涉嫌虚假销售事件还没有定论,不过,在3月楼市的恐慌性抢房潮中,确实有一些楼盘实际销售情况平平,但却通过种种营销手法,让购房者误以为房源紧俏,从而成功“逼单”。

比如很多楼盘,虽然几幢楼都拿出了预售证,但在销售中,却采用“饥饿营销”手法,每次只拿出一个单元的房源,或者某几层的房源,购房者一听“只剩下十几套房子了”,顿时以为该楼盘卖得非常好,产生一种“再不下定金,房子就要被抢光了”的恐慌情绪,从而非理性下单。

有些楼盘,采用每天轰炸式洗脑的营销策略。比如记者一个同事,半个多月前去城北某楼盘时留下了联系电话,结果每天都会接到售楼小姐好几遍短信轰炸,称“号子要没了”。同事跟售楼小姐明说不买了,但售楼小姐依旧打来电话说“现在客户和号子的比例是5:1了”。“既然那么热销,用得着这么纠结我这个可有可无的客户吗?”同事吐槽。

还有一些楼盘,则通过微信群里通知“要涨价”,以此来逼单。比如城西某楼盘,之前一直对外宣称房子很抢手。不过3月下旬却在客户群里连发消息,声称“3月30日零时起,二期房源将全面涨价,现在就通知目前意向客户,买到就是赚到!时不我待,行动起来!”一位网友说,真想回复这个卖力的销售一句话:“对不起,我只有钱,但没有关系,买不了你们的房子。”

事实上,随着3月29日杭州限购政策升级,楼市的热度将慢慢冷却。到时候,潮水退去,谁是真热卖,谁是裸泳,将一目了然。