

#### 上证第一演播室 特别节目

平抑房价还须多  
管齐下

详见 C10

#### 中外合资的 复城国际

海外基金涉足上  
海楼盘开发环节

详见 C11

#### 上海环线区域楼盘 一周行情

春节后上海楼市交  
易缓慢复苏

详见 C12

### 楼市揭黑录 (一)

# 买房? 购房者难逃5道陷阱

【策划人语】

“深入整顿和规范房地产市场秩序,强化房地产市场监管,依法惩治房地产开发、交易、中介等环节的违法违规行为。地方各级政府要对房地产市场的调控和监管切实负起责任。”两会期间,温家宝总理在政府工作报告中专门强调政府对于维护房地产市场健康发展的决心和措施。

可以预见,在连续两年的整治措施强力出台之后,今年的房地产调控仍将继续贯彻“打黑”的重要工作,在房地产交易流程、土地源头、金融信贷以及保障制度各大领域,这样的违法违规行仍将被一一曝光和严厉惩处,最终迎来“玉宇澄清万里埃”的一天。

这个月的《上证·地产投资》愿为先行者,以业内的眼光、专业的角度和直言的态度,抢先打开这些暗箱,为政策的进一步落实,吹响新一轮进攻的号角。

(柯鹏)

## 1 哄抬房价 价值的迷局

□本报记者 于兵兵

华南某大型开发商近日正在为即将开盘的几处住宅项目做最后的营销准备工作,销售代理公司策划团队将精心调研后形成的策划书上交代理公司主管市场的副总裁,他只大致看了一遍策划书就直接表示,将原定价格上调15%。“依据是什么?”调研人员问。“没有依据,公司哪还有了?”副总裁理直气壮地说。果然,调整后的策划书拿到开发商处,得到的评价居然是价格仍然趋于保守。

这是真实的一幕。房价,在过去几年中,似乎真的已经成了可以任由想象的数字游戏,开发商和代理商打拼事业的基础之一就是看谁更有胆量叫出别人不敢叫的价格,甚至在宏观调控已经如此急风骤雨的今天。

开发商另一个哄抬房价的伎俩是通过制造连夜排队购房的热销假象,来证明高房价确有需求支撑。近年来,开发商雇用“房托”排除购房的做法屡见报端,从雇用农民工排队的低档表演发展到不同层次、不同类型房托组织,以达到逼真效果。比如小户型单身公寓要雇用大学生和青年白领做托,而大型住房就雇用三口之家甚至老少房托齐上阵。

浙江大学房地产研究中心主任贾生华就曾分析,房价上涨过快的重要原因是供需矛盾,而所谓的旺盛需求实际上有很大部分是被“复制”出来的,并不是真实的状况,这正是泡沫所在。这也不难解释为什么在过去几年里,老百姓眼中的楼市已经失去了理智。

但是,随着温家宝总理在政府工作报告中对房地产市场的介绍再次体现“保民生、保资源”的大原则,专家认为,今年起房地产市场必然呈现一个以充足供给缓和供需矛盾的趋势。“虽然政府没有说打压房价,但廉租房等保障类住房的推出将是房价最大的克星,进而打破开发商苦心营造的买房预期。”上海一开发商表示。

## 2 虚假广告 承诺与现实残酷对立

□本报记者 于兵兵

根据建设部等三部门联合发出的《关于进一步整顿和规范房地产市场秩序的通知》,未取得预售许可证发布预售广告,广告中承诺售后包租、返本销售,有关项目的销售信息内容虚假等被列入房地产广告的整顿范围。

许多开发商认为,广告与法律条款是两个范畴的概念,房产宣传资料的法律性质属要约邀请,主要是“广而告知”。宣传楼盘的风格、设施以及性价比特等优势,以吸引消费者的眼球,然后通过

洽谈达成法律协议。因此广告可以夸张渲染,而不用因欺诈负法律责任。于是,花花绿绿的房产广告、亦真亦假的广告词就成了购房者被圈入其中的第一陷阱。

去年,有上海某楼盘的购房者向记者反映,该楼盘与相邻的另一个楼盘其实原属于同一房产证下的楼盘,因为开发商后期脱离了母公司,便把最后一期房源以一个全新的名字推出,无论是售房广告还是售楼处标识都全然一新。而购房者入住后才发现,小区与邻近小区需要使用同一地下车库,走同一个出口。由

此引起了两个小区居民旷日持久的纠纷和上访事件。

专家表示,类似开发商的口头承诺、宣传语等只有构成合同的一部分,才能对开发商具有约束力。因此,购房者在看到广告中关于房屋质量、地段、附属设施等信息的承诺后,一定要在合同中找到明确、肯定的陈述,以限定开发商的法律责任。尤其是开发商在宣传广告中介绍有关小区以外的未建基础设施,如公园、地铁、马路等,都极有可能是不确定的规划,购房者不要以此作为购房主要理由。

## 3 合同欺诈 玄机识破又奈何?

□本报记者 于兵兵

《关于进一步整顿和规范房地产市场秩序的通知》中严禁的又一违规行为是合同欺诈。

如海口某购房者看好了一套新建商品房,当初合同约定的建筑面积为106.93平方米,其中套内建筑面积94.56平方米。竣工前,开发商再次公布实建的建筑面积,结果多与合同约定的相差2平方米,套内建筑面积也略有出入,但是均低于合同约定的3%的误差。而当一些业主重新

测量时却发现,误差远远大于开发商公布的面积,其中套内建筑面积相差5平方米左右。

律师提醒,不少开发商在面积中玩“猫腻”,特别是把面积误差刻意控制在合同约定的3%内是一些企业的常用伎俩。因为业主重新测量的成本较高,耗时耗力,开发商往往乘机获利。

另一种情况是在小区配套和装修房中的建材使用中,开发商往往在合同中承诺一个明确品牌再附加“其他”字样来做品牌备用。但实际上,开发商往往

以此为依据选择其他低成本品牌充数,而购房者一求证过程的可能性不大。

然而,即便购房者都能看透玄机,主动权仍在开发商手中。“一旦看好了房子,开发商又不允许加入附加条款,我们又怎能怎么样呢?”不少购房者都有这样的疑问。“目前,大多数购房合同都选择了示范文本,但购房者在合同签订过程中的主动权仍然十分有限。”北京的一位律师称,开发商可以在示范文本之外的很多细节中占得上风。

### 反黑笔记

## 楼市最怕信任危机

□本报记者 李和裕

房地产市场的运行不但关乎经济发展,更关乎民生,如果一群唯利是图的不良人员弄得乌烟瘴气,实在是令人痛心疾首。

房价在近几年步步登高,投资性购房增长过快、部分地区供需失衡、开发建设成本增加等都是理由,但因开发商、中介等哄抬、囤房、虚假宣传、合同欺诈、吃差价的不正当行为所造成的房价虚高,最不应该

存在。“如今购房者和开发商之间关系紧张,造成这种交易信任危机的局面,虽说有非理性因素在里面,但总体来说,一切向‘钱’看、不规范操作的开发商方面应对此负主要责任。”有业内学者这么认为。

更有分析指出,市场经济是一个诚信经济,失去诚信从而充满仇视是不健康的,很可能最终导致房地产市场的乱局。所以,这种不和谐的态势真是令人忧虑。

当然,政府早已经意识到

了这一点。温家宝总理在其所作的政府工作报告中就明确要求强化房地产市场监管,依法惩治房地产开发、交易、中介等环节的违法违规行。并且,地方各级政府要对房地产市场的调控和监管切实负起责任。

“从中看出,今后的房地产管理和运行规范也是一条主线,关键是通过规范市场秩序来降低风险,促进财富的合理配置。”上海财经大学房地产研究中心主任丁健指出。

## 4 囤积房源 假热销的心理战

□本报记者 于兵兵

简单地直叫天价当然不是开发商能够最后取胜的全部功力,为了让房价不至于吓退购房者,于是造成房子炙手可热、需分秒必争的假象,开发商和代理商们的“功课”真是做绝了。

“销控”是这一轮房地产市场火爆发展时期新派生的营销术语,众多富豪售楼员靠此发家。如今,“销控”已经成为开发商最有效的营销手段。所谓的“销控”也称“间歇式营销”,是指房地产商通过人为控制销售进度,同时配合价格的上调以制造销售火爆、供不应求的效果。

本质上,销控是一种心理大战。“一般来说,假如房子在5月份预售,开发商通常在年初,甚至上一年的年末就开始做推广工作,接受预订。到了预售时,客户已经积攒了一定规模,当天即可造成热销甚至销空的假象。人为造成一种供不应求的紧张氛围。”一位房产销售人员介绍。

与销控同时进行的则必然是房价的上调。一般来说,每一轮新房源推出都会伴有2%左右的房价涨幅。“无论房子卖得怎么样,有时上调价格绝不是供不应求的结果,而只是开发商为了制造气氛而使出的花招。”市场人士称。

## 5 中介作假 顽症还需重药医

□本报记者 李和裕

除了二手房交易中的那些不正当手段,二手房买卖中也存在不少的“猫腻”。其中,吃差价所造成的房价抬高应是购房者最深恶痛绝的。

“前几年楼市火爆,房价攀高,加上二手房市场透明度不够,买家和卖家信息不对称,一些房产中介看到有机可乘,便在交易中欺上瞒下,赚取差价。”上海久欣律师事务所的一位律师告诉记者,他已经代理过多起这样因中介的欺瞒被戳穿,从而引发的法律纠纷。

据悉,最严重的一次,是一位温州的购房者发现经中介人员介绍而买下的一套位于上海浦东的商品房,最后成交单价竟是上家购买时的3倍多,再乘上面积的话,房屋购入价和卖出价之间的差额

去年9月,建设部、发改委、工商总局三部门联合发布《关于进一步整顿和规范房地产市场秩序的通知》,对6种违规交易行为明令禁止,第一条即是囤积房源,捂盘不售。文件要求,房地产开发企业在取得预售许可证后的10日内必须开始销售商品房,以加快市场供给释放节奏。

但是,开发商自有方法。据记者了解,华东某大型楼盘已竣工1年以上,但开发商以没有预售许可证为名拒绝开盘。知情人士称,因小区与今年年底建成的家乐福超市和明年建成的地铁站相邻,开发商希望再等一段时间开盘,以保证更高的价格和更好的销售成果。

从网上公布的预售许可证发放情况看,这部分楼盘确实没有获得预售许可。“政策只禁止了有证不售的行为,但没有说明这种可办理预售却迟迟未办的情况应该如何处理。”一位购房者表示。目前,该小区均价已经接近10000元/平方米,但去年初第一期开盘时,网上登记的均价只有8500元/平方米。

“70-90政策出台后,开发商对大户型的捂盘惜售现象尤其明显。”北京一位购房者张女士表示。去年年中,张女士看好一套三室二厅的房子,但开发商捂了两周后新开盘,房价已经大幅度上涨。

达到的200多万元!

“虽然那个时候上海楼市确实处于较疯狂状态,温州购房者也是冲着投资目的去的,但也没有上家才持有半年多,房价就翻两个跟头的。由于对上海楼市及交易流程并不熟悉,且基于几次愉快的合作后而给予的轻信,让中介人员钻了大空子。”发现真相后,购房者惟有对涉嫌欺诈的房产中介采取法律行动。

事实上,还有市场人士告诉记者,上述房产中介人员欺上瞒下吃差价的手段在全国二手房市场上都已司空见惯,不过如果让二手房买卖双方有接触的话,很容易被揭破,所以有些中介干脆让“自己人”直接买入上家的房屋,自己再以高价转手,差价所得远比佣金来得高。

所幸去年的“国六条”掀起新一轮房地产调控风暴后,相关部门先后出台了《关于进一步整顿规范房地产市场秩序的通知》、《中国房地产经纪执业规则》等针对性文件,刮起了一场房地产市场秩序的整顿风,特别是明令禁止房产中介吃差价,并要求做好交易资金的监管。

不过,还是有业内人士指出,政府目前颁布的文件虽措辞严厉,但仍以指导为主,处罚力度还不够,而且提出的有些措施还没有细化执行标准,所以在地方落实方面可能带来滞后反应。

### 楼市评弹

## 大道无遮拦

□柯鹏

李肇星外长两会上的一句话,一时间成了流行语。这是闹中取静的日本京都万福寺山门内条幅上,流传千年的一段文字,“大道无遮拦”,可谓放之四海而皆准的哲学大义。这五个字,有“青山遮不住,毕竟东流去”的意蕴,有“逝者如斯夫,不舍昼夜”的气势,同样有“浩浩汤汤,横无际涯”的豪迈。

当今中国房地产市场的发展思路和方向,也需要这五个字。温家宝总理在政府工作报告中情牵楼市、千言畅谈,首度提到“形成具有中国特点的住房建设和消费模式”。窃以为,这就是我们在房地产市场上一直追求的,无法被任何主观或客观、历史或现实的因素阻拦的一条康庄大道。

买房引导人民,房子不能忽悠人民。由北京市消协组织开展的《住宅商品房消费者满意度调查报告》显示,51.5%的住户给自己精挑细选买下的房子打出“不及格”的分数,更有近八成消费者表示只能承受3000-6000元/平米之间的房价。这样看来,房地产调控的压力依旧存在,房价过快上涨的问题没有根本解决。

隐忧仍在。喜的是,一些地方官员的脸总算“悄悄在改变”。在“市长也管不了房价”的言论发表仅仅一个多月后,两会上的广州市长张广宁掷地有声,“中低收入者如果想买房,不用着急,我认为房价肯定会降下来。”民有所呼,我有所应。面对购房者的不满,这样的表态无疑是鼓舞人心的。

但是,不得不指出的是,楼市的问题是复杂的,普通百姓的安居也是个系统工程。我们需要“两手抓”,除了靠市长,还得靠市场,万不可忽略了任何一方。无怪乎当时就有人戏言,普通百姓把买房希望全部寄托在当地政府身上,眼巴巴地等着行政措施压房价的“不急于买房”可作一个谜面,其谜底是“打一磨代名相”,谜底则是,“房玄(患)龄(领导)”。

“大道”是目标,是现实,也是未来。之所以“无遮拦”,是因为曾经有“遮拦”,或许现在与将来也有一些“遮拦”,但是“青山遮不住”,万物遮不住,这就是房地产市场健康发展的最终前景。大道无遮拦,走道需小心。政策和市场相结合的“房媒社断”,这样的平衡不可忘。

上证房产周指数(上海)		
全市	10336.6点	↑0.33%
内环内	10522.2点	↑0.09%
中内环	10374.4点	↑0.14%
中外环	10345.5点	↑0.02%
外环外	10263.3点	↑0.19%