

九月将至,楼盘报价多有猫腻

细看“起价”、“均价”关键词

本报记者 梁敏



(资料片)

有楼盘这样计算“均价”

去年年初的时候,人们说起某楼盘,都会以一种带着“吃不到葡萄”的口吻说,买了那里房子的人赚了,那边的房价一年功夫就翻番了。当售楼小姐提起自己楼盘的价格时,也会乐呵呵地告诉你,“对,这两天又涨了,现在最高都卖到 $\times\times\times$ 元/平方米了。”

也不知道从什么时候开始,这种风气悄然转变了。售楼处悄悄放下了高姿态,对于价格问题开始谨小慎微起来。当记者表明身份走访市区高档楼盘的时候,他们已经不再

说自己的房子现在最高多少钱,售楼小姐会先请示一下领导,再婉转地报出一个均价。当记者以购房者的身份咨询楼盘价格的时候,得到的却又是一个价格。

比如记者咨询了一家楼盘的价格,售楼小姐说是均价五千多元。具体要买哪一套房子,要按照一房一价来看,按照购房者的一般思维,应该是一半的房子高于这个价格,一半房子低于这个价格,这样才算出均价,可记者翻来覆去地找,也没找到几

套跟售楼小姐说的价格一样的房子。而且大部分房子的价格是高于这个所谓的“均价”的。

对于这个问题,售楼小姐是这样解释的,“目前我们正在搞一个20万抵顶25万元,全款购房享受9折优惠的活动。来买房子的人没有不愿意加入这个活动的,所以均价是从上面两个优惠的基础上算出来的,而不是说按照这个均价购房,还能再享受上面的优惠。”

开发商

是在试探市场

对于近期泰城有三四家楼盘搞活动,全款购房折扣很大,提前交房总房款减免一两万元等消息,记者咨询了几位业内人士。长期关注泰城楼市的中介老板孟先生认为,“金九银十”马上就要到来,近期泰城房地产市场非常不景气,业内大多希望9月份市场能够有所起色。然而面对“二三线城市限购”的风声压力,地方主管部门开始向开发商警告房价,置业者的观望情绪也在这样的市场情境中加剧,开发商对于9月份的行情也只是不好判断,所以有几家楼盘低调开盘,有几家楼盘率先打折。

不管开发商用什么名目做优惠,推折扣,就看消费者买不买账了。不过有业内人士直言:这是在酝酿假摔,并非真降。开发商想走量出货,还必须要真降。

也有业内人士认为,这些优惠和折扣并非是开发商主动应对市场寻求出货的手段,而是恰逢其余的刚需促销。他们认为9、10月份楼市必然升温,因为泰城将有多楼盘后程发力,“金九银十”将是一个转机。

“均价”不是简单算术平均

记者查阅了有关资料发现,“均价”,顾名思义当然是这个楼盘的平均价格,它代表一个项目的整体价位水平。但“均价”不是简单的最高价与最低价的算术平均值,而是发展商根据当前的市场情况制定的,以收回成本并获得利润的价格。

一个楼盘在推向市场时,是需要计算均价的,通过它来计算出每栋楼中的每个单元户型的价位,它是整个楼盘销售价格控制的一个重要标准,是这个楼

盘售价的平均值,根据这个平均值,在给用户定价前,先要定出要销售的小区中每一栋楼的均价。在这里就要应用到价差系数,它是根据每栋楼在总平面中的位置不同,朝向不同,景观等不同等定出来的。用拟定的均价乘以每栋楼的系数,得出这栋楼的销售平均价。开发商对每一户的定价,也是参考这个平均值算出来的。每一个单元户型的价格,则是根据各个户型的垂直位置(楼层)和水平位置(在一层楼中的位置)差以及每个户型的

朝向、采光、通风等的不同定出系数(好朝向、好位置的户型当然系数就高),再用这栋楼拟定的均价与系数相乘,得出每户每平方米的价格,再与每户的面积相乘,便得出一户的总价。

目前市场上确实存在用“均价”来吸引购房人的广告。一些开发商在楼盘推广时,打出的均价,可能并不是这个项目现在推出的几栋楼的整体均价,而是其中“均价”最低的那栋楼的价格。

注意数字前后的“起”字

除了“均价”不真实,在开发商的报价中,还有一种文字游戏。比如报出一个超出所有人预期的低价,然后在后面巧妙地缀上一个“起”字。

日前,记者应邀参加某墅泰房项目在外地楼盘的开盘仪式。场面非常宏大,项目周边风景秀丽。在开发商散发的巨幅宣传册上,清晰地标注着洋房3250元/平方米,还附赠精装修。整个房子算下来,每平方米才2000多元。很多同行者都对这里的居住环境和超低的价格心动不已。大家都在讨论买一套洋房或者别墅来这里度假时,一

位市民突然泼起了冷水:“3250元/平方米是起价,你觉得你能抢得到这样的房子吗?真有这么低价的房子,你敢买吗?”记者了解到,该项目定位为辐射周边多个地市中高端的客户群体度假休闲居住所在,该项目刚刚入市,且房源很多,开发商既怕开盘效果不好,开了盘结果等于封盘。又不愿意大幅降低眼看到手的利润,因此出此计策。大肆宣传低价,大打“起价牌”,聚拢人气然后再逐步涨价。

当前市场环境平淡,人气差的楼盘对比皆是,一个新盘想卖得好,不能再走“高

开低走”的老路,因为标价高了,客户都吓跑了,人家根本不上门。那么与其等着冷场,不如放下身段标一个低价上去,让主动降价的姿态深入人心。虽然这种降价行为会被同行不齿,但政府会比较喜欢,最关键的是能引得“客似云来”。对开发商而言,有人气就有成交,其他的一切都说好。先把好的房源低价甩出去,再看情况偷偷提点价,又没有人察觉,还能保证整体的利润率。“我的楼盘我做主”,扛起降价大旗,明暗暗涨不动声色,劣势也能变优势。



有爱就有希望

爱与希望, 励志与坚强, 让我们携手同行!

泰山志高慈善旭日教育基金会助學系列之2011年資助學生專訪

付静雅:想有一个小小的房子

茶几,其实它有多种功能,它是母女二人的灶台、饭桌、茶几、书桌,除此之外,家里基本上就没有其他家具了。很难想象,一对在生活中挣扎的母女,在这里住就是5年。

第一次来到付静雅家时,妈妈去上班了,她给一家人当保姆,照顾一对老年人的生活起居。前一天付静雅的妈妈给她家送来一些烧饼和鲜花生,烧饼大概有6个,是母女二人的口粮。

付静雅告诉记者,前两个月母亲的工资刚刚涨到750元,这些钱,每一分都花的很仔细。第二次来到付静雅家时,才见到下班回家的母亲公力维。“每个月我们得给他爸爸寄回100块钱去让他买药,还要有100块钱交房租,剩下了除了我

们娘俩的生活费用,其他的就省下来给付静雅读学费了。”公力维说,我的身体也不是很好,打工的时候,有两次晕倒在人家家里,腿上的静脉曲张很厉害,有的时候腿都肿起来。在一般家庭,像公力维这样的情况,可能早就去医院做过全身检查,或者已经在家卧床休息了,但是公力维不行,她不舍得去医院,得知自己血压低,还是有一次人家免费给量的,腿脚肿了,照样得去干活,因为这样他们一家才能有钱用。

“我暑假坐火车了,一天10块钱;”“我和妈妈最怕生病;”“妈妈很多次都跟我说有个自己的家就好了,哪怕像楼下的厕所那么大;”“我以后不让我妈当保姆了,我要给她雇个保姆;”……听着

付静雅的老家在范镇,爸爸患酒精神分裂症多年,为了能让家里人的生活好一点,在付静雅上初中的时候,妈妈就带着她外出打工。起初在莱芜待过一段时间,五年前,母女俩在泰安稳定下来,在七里社区附近的一个10平方米左右出租屋里相依为命。

如果不是付静雅前来帮衬,在闹市之中,很少有人能想到付静雅和妈妈栖居的地方。虽说房东家盖的是二层小楼,付静雅和妈妈住在二楼的其中一个房间里,通往二楼的铁质楼梯已有很多年了,不仅很窄而且很陡,台阶儿仅有20公分宽。

然而就是这10平米的小屋,却承载着母女二人生活的希望。进门右手边放着一张双人床,占去了大半个屋子,左手边放着一张桌子,用于盛放衣服、书籍等物品,紧挨着箱子的是一张小茶几,说是

付静雅的这些话,让人有些心酸。公力维不知道女儿考上的山东师范大学在众多大学中有着怎样的地位,只是憧憬女儿的学业。

付静雅还告诉记者:“不管怎样,我们娘俩还是咬紧牙关,坚持到了现在,虽然我们过得不是很好,但是我和妈妈很坚强,我相信以后会好起来,只要自己有能力了,我一定要给妈妈买一个房子,让妈妈不再这么劳累。” (张振男)

志高集团携志高国际、山景叠院、志高·天御祝莘莘学子学业有成!