

“双11”电商卖房靠谱吗?

黄 榆

一年一度的“双11”电商购物节,引来不少消费者买买买。与往年不同的是,今年消费者可选择的商品中多了房子。

10月29日,天猫“双11”的特价学区房集中上线开卖,云南省昆明、曲靖、大理、西双版纳等地共有600多套房源可在线购买。其中,昆明此次共有313套房源上线,分布于西山区、官渡区、盘龙区等地,不少房源周边覆盖多所昆明优质小学。

京东也与融创中国西南区域达成合作,融创西南旗舰店于11月1日正式入驻。活动期间,购房者可在店内参与111元抢单套最高190万元购房补贴。记者在上述旗舰店看到,此次活动中,成都一楼盘信息显示,指定房源享京东补贴110万元。线下未核实前,实际支付的意向金均可无理由退款。

记者以购房者的身份联系了位于昆明一套房源,并到现场看了房源。“如果现在就看上了,可以直接以‘双11’的优惠价格定下来。我们目前做的活动送车位,不过参加活动的是大平层,300多平方米的房

子,户型一样,楼层不同。”销售人员说。

“这次活动的力度真的挺大,包括京东和阿里两家放出了房源和优惠,看起来很有诚意。对于我们有刚需的年轻人来说,这是一次机会。”昆明市民郭先生说。

对此,昆明大学经济管理学院教授毕伟峰认为,把房产搬到“双11”的货架上必然会引来更多的关注,但是房产与传统的商品不同,售后服务能否得到保障,信息披露能否做到全面和细致等,这些问题需要电商平台给出更加完善的解决方案。另外,不同地区的房产销售还有一系列的地方规定,这些因素也要引起购房者的关注。

“如果电商平台能够完成整个购房环节的信息化,全面打通购房的各个环节,那么未来电商平台也许将成为一个新的购房渠道。”毕伟峰说。

不过,云南大同律师事务所律师宋婷提醒说,今年“双11”网上上架的这些特价房不少是法拍房。法拍房就是大家平常所说的法院拍卖的房子,一般都是因为债务关系而被查封,最后拿出来拍卖的。

法拍房的价格虽然低廉,但参与拍卖也存在一定风险。“其中最大的问题就是,虽然



房源已抵押给了法院,但里面依然有人居住,交房时就存在困难。往往需要借助法院或警方的力量,强制清走住户。”宋婷说。

有业内人士表示,对于房地产商来说,通过网络销售房产会在很大程度上降低销售成本,而且能够实现快速的资金回

笼,这是一个明显的优势。但如果房地产商自身产品存在较大的问题,在网络上也会被放大,从而影响整体的销售情况,所以房地产商选择在电商平台进行房产销售也是一把双刃剑。

(据工人日报)

雷宇翔

退休后,小心这样的卖房“套路”

“住星级宾馆,吃海鲜大餐。”这样令人心动的广告词,看上去像是推销旅游产品,记者询问发现,实则是一家海边小城地产公司的宣传语,且目标对象是大城市里的退休人员。

近年来,一些城市的房地产商开发了接、看、送一体的旅游加购房的营销模式。参加此类“旅游团”,退休人员往往只需花100元,就能享受2~3天的包食宿、路费的跨省旅游。然而,所谓的旅游不过是在售楼处旁的海边走走,甚至看的房也暗藏陷阱。



目标客户是大城市退休人员

北京丰台就有一家这样的地产分销公司。销售小王经验丰富,每周五14点,作为“看房团”团长,他会带团前往山东,周日晚上返京。

从北京到山东,车程六七个小时。小王所在的公司,每周都会有3~4辆近乎满员的55座巴士从北京发车。公司在西安、武汉、石家庄等地也有分公司,因此不乏这些地方的看房者。

“我们的客户多是大城市里刚刚退休的人。他们退休后有钱有闲,想去环境好的地方旅居养老。”除了带团,小王和同事们平时还会拿上宣传单前往各大

公园和超市分发。他们会在宣传单上印上各自姓名和联系方式。一旦销售成功,宣传单上所留的联系方式将成为他们获得提成的依据。

参加这样的“旅游看房团”,每人只需交100元。小王介绍,这笔钱主要用于购买保险,食宿及路费则由地产公司承担。

被问到100元旅游看房是否亏本时,小王笑道,“一车人能吃多少钱,远不及卖两套房的利润。”在他看来,这和扫码送礼“套路”类似,送出东西看似亏了,但也做了广告。

小王所销售的房子位于山东招远,

均价每平方米6000元,带装修,“房子离海边200米远;吃的海鲜是海里刚打捞上来的,蔬菜是当地农民种的;高铁马上就修通了,从北京过来也就3个多小时。”小王介绍,前往山东的购房者大多选择50平方米左右的小户型,一套房子总价约40万元,“海景房是每平方米8000元,看不到海的是每平方米4000元。”

不止是山东,记者检索发现,广西北海、广东惠州等地也是旅游看房的热门之选。

家住北京市东城区的陈女士曾参加过这样的“旅游看房团”。她告诉记者,两天行程主要就是看房,不会有额外消费,但也不会去旅游景点,最多就是在售楼处旁的海边走走”。

看似馅饼说不定暗藏陷阱

来自国家统计局的数据显示,到2018年末我国60岁及以上人口数约为2.49亿,约占总人口的17.9%。中国老龄科研中心老龄经济与产业研究所副所长、研究员王莉莉表示,随着我国老年人口增多,家庭户规模的不断缩小,老年人家庭照料资源的不足,老年人尤其城市老年人越来越重视对晚年生活的规划。“他们更注重养老生活质量,会对居住环境、居住区域的公共服务、医疗资源等都有有一定要求。”

“长寿之乡”“私家游艇码头”等营销字眼正是满足了部分老年人的心理。记者调查发现,由于各项配套设施的维护需要成本,如果实际购买或居住人数未能达到一定数量,商家承诺的配套设施较难兑现。同时,推销时所描述的城市开发,也存在较长的时间周期。购房后,宜居时间存在淡旺季。一些地区每年适合居住的时间较为集中,而其余月份则不宜居稍显冷清。

此前媒体报道中,低价旅游看房还存在诱导交定金、无法办理房产证、延期交房等问题。对此,从事多年养老服务工作的北京诚和敬旗下乐智坊团队负责人罗珊珍表示,被营销“养老房”时,老人要评估自身的财务能力,尽量多方渠道核实开发商是否正规、项目是否合规,评估存在的市场风险,并多和子女沟通帮助判断。

“判断房产的购买价值很关键。如果条件允许,可以在当地居住一些时日,确认是否满足自己的养老需求。”罗珊珍提醒道。

(据工人日报)