

捆绑“天价”装修销售、买房先花高价买车位、全款支付和商业贷优先……

限购令下，买房避开这些“潜规则”

“太坑人，备案毛坯房，却强行捆绑‘天价’装修设备进行销售，并欺骗业主签订未备案的‘阴阳合同’。”近期，不少像周先生一样的业主在购房中遭遇窘境，被迫走上维权路。

限购、限售、限卖、限贷，在今年的全面调控中，长沙楼市进入“四限时代”，开发商的营销方式也发生了转变。为了让房子能卖个好价格，部分开发商开始铤而走险。捆绑精装修、车位、违规收取团购费……在政府严卡备案价格的大背景下，公开承诺没有任何前置条件能买到房的楼盘很少，大多数楼盘暗生潜规则，变着花样让消费者多花钱。

■记者 卜岚 实习生 李琼琼



今年长沙楼市调控政策出台后，不少楼盘玩起了“潜规则”，变着花样让消费者多花钱。

潜规则1 备案毛坯，却要捆绑“天价”装修变相涨价

自5·20限购升级以来，长沙楼盘备案审批价格管控趋严。不过上有政策，下有对策，部分楼盘为规避政策限制，玩起了“房源+精装”的组合销售，通过另签精装修合同，与政府备案价玩起了捉迷藏。

“为了结婚，我在天心区看中了一套120多平方米的三居室，并支付了认筹金。”长沙东能华府的业主彭先生告诉记者，本来开发商承诺6月底开盘，但到现在还拖延时间，并且以内部房的名义向客户捆绑销售精装修房，每平方米多出2000多元的装修价格。

8月4日，记者就此事咨询了长沙东能华府的销售人员。“前阵子下暴雨，楼盘变电器损坏，现在一直在维修，只能将开盘时间推迟。”项目销售人员表示，“至于精装修，我们今年7月初开始就不卖精装了，全部改为毛坯，均价8500-9000元/m²。”

同样，位于万家丽路的美联天骄城也玩起了“捆绑天价装修”的套路。“5月28日项目正式开盘，开盘公告上写明毛坯房均价8000元/m²，后来销售说已在长沙市发改委备案2980元/m²的装修价，备案后均价为10980元/m²。”近日，美联天骄城的业主联

名上书，控告开发商捆绑“天价”装修。

对此，8月4日，长沙市住房和城乡建设局回复表示，该项目5、6栋确实存在扰乱房地产市场的行为，建议暂停其正在办理的预售许可证、网签等手续，实行联动执法。

对于捆绑精装修楼盘，早在6月29日，长沙市政府相关部门就印发了《长沙市商品房销售价格明码标价监制操作规程》，通知强调，长沙市的商品住房项目申请预售许可证，2016年10月有销售的，申报单价不得高于该项目2016年10月分面积段销售均价。初始报建为毛坯住宅的，不予认定为全装修住宅预售；申请全装修住宅，装修价格不得超过毛坯价格的15%。

“最严限价令下，报价高于项目前期成交价格和周边在售项目价格，很难申请到预售许可证。为此，开发商利用低价拿到毛坯房预售证后，捆绑精装合同，以达到提升房价的目的。”蓝海购中国腾泽公司总经理伍拼认为，精装修仅是开发商变相提价的手段，是否会将会所增利润用于产品提质，消费者还需多长个“心眼”。

潜规则2 要买房，先花十几万元买车位

对刚需购房者而言，买套房已经耗尽心力，若再绑个车位，简直是无力承受。7月初，市民李小姐想购买澳海谷山府一套102m²的三房，却被告知必须先购买10万元的车位才能购房，“当时我慎重考虑了一会，等到7月底决定购买时，想不到车位费已上涨到12万元，这比周边车位市场价高出7万元。”

无独有偶，位于洋湖板块的湘熙水郡也同样存在搭售车位的戏码。今年6月6日，湘熙水郡25栋正式开盘，但由于政府限价，其开盘价格远低于开发商预期。“6月6日，我去湘熙水郡看房，被告知已无房可卖。6月10日，再次上门咨询购房事宜，却被告知又有新房源，前提是必须购买车位。无奈之下，我只能支

付了16.5万元的车位费来购房。”对于开发商的套路，市民王先生表示很无奈。

对此，售楼部销售卢小姐表示，之前一期确实需要购买车位，但现在即将推出的13栋是不需要的，因为开发商的营销模式发生了改变，“这周我们即将推新，均价在9000元/m²左右，车位暂无定价。”

对于捆绑车位的行，湖南省房地产开发协会首席经济学家王义高认为，这实际上反映了长沙资源短缺，房地产市场存供需矛盾的问题，“从供需关系看，说明房源依然紧俏，否则开发商违规收取费用不会有消费者买单。而且部分购房者也是投机型购房，买涨不买跌，心理预期决定了他们对开发商行为的容忍。”

潜规则3 全款支付优先 公积金贷靠边

除了捆绑行为外，“上车先收票”也成为部分开发商的新招数。“松雅湖壹号还未取得楼盘预售证，营销中心以车位定金的名义，收取了我们5000元认筹金。”市民周小姐投诉称，不仅项目迟迟未开盘，认筹金还不退。

8月4日，记者致电松雅湖壹号，置业顾问王小姐表示，松雅湖壹号9、11栋将于九月开盘，“从今日起，购买房源需先缴纳认筹金2000元，开盘后，购房成功可用这2000元抵交部分房款，否则全额退款。”而对于周小姐5000元认筹金没有退还的情况，王小姐没有正面回答。

记者近几日调查一圈后发现，由于“僧多粥少”，限购之后，在长沙尤其是热点片区购房，确实存在不少猫腻。“全款的优先、商业贷款的排前、住房公积金的靠边。”有网友在朋友圈里这么调侃。

“我想购买一套小三房，但交首付时，开发商就说只能以商业贷款或全额支付的方式付款，不能使用公积金贷款。由于房子地理位置好、房源紧张，只能被迫答应。”在房源质量不错的前提下，吴先生选择了退让。

观点

开发商勿盲目“走火”，思路决定出路

限购之下，对开发商而言，是等待政策松动、绞尽脑汁变相加价还是厉兵秣马、思变向前？

“短期内限价不会放开，开发商要善于寻找破局之道。”湖南中原董事总经理胡冶钢认为，从中长期计划，开发商应快速扩张布局、细分物业市场、优化产品品质、把握精准营销，在硝烟四起的战场上，输出品牌的核心价值。

胡冶钢表示，在限制的

框架内，开发商不要盲目“走火”，所谓的“擦边球”利润只能享一时之快，“建议开发商改变整体营销策略，抓住长沙高投资回报率，转为为租；着眼长远利益，把握中长期市场，多样化扩张布局，向市州迈进。”

随着房地产行业进入白银时代，房企的利润越摊越薄，在这种紧张态势下，谁能以最快的速度转型，以差异化战略深耕细分市场，谁就能在激烈的竞争中占得先机。

链接

7月长沙住宅成交面积环比降三成

随着调控威力逐渐显现，7月，长沙内五区成交持续低迷，据克而瑞长沙机构数据显示，长沙内五区7月商品住宅成交面积为53.79万m²，环比下降35.39%，同比下降58.55%。

此外，在新增供应方面，在楼盘预售证审批趋严的大环境下，房企新推案态度趋于谨慎，加上传统营销淡季，楼市供应量同比、环比双降，且降幅呈扩大趋势。7月，长

沙内五区商品住宅新增供应量与春节淡季1月份相当，供应面积为44.34万m²，环比下降30.08%，同比下降65.72%。

从面积段分布看，7月，长沙内五区商品住宅中，120-144m²的改善型产品成交占比最多（成交面积为16.8万m²），达到31.23%，环比基本持平，同比略有上涨，成交套数占比23.89%。60m²以下成交1260套，占总成交的23.61%。

催告函

湖南神牛置业投资有限公司、长沙昊宸房地产开发有限公司：杨乾、王建兰、周智伟、徐煜、谢院生、周立琼、余慧君、赵来旺、项稼观、余慧玲、何献良、刘文华、蓝征兵、何晓艳、舒超勇、苏爱军、黄敏、刘亿辉、李娅玲、田远清、李鸣、肖业成、何娇丽、董文秀、肖巧云、杨柳、肖菁、何玲、张利民、杨灵、彭国强、解艳辉、许松、金文辉、周国强、黄妹、周伟、李铮、白荷、徐熠等 40 多户购房人与贵公司关于马王堆办事处火炬村 1 7 组，长沙晚报以北、芙蓉苑小区对面“星城美域”楼盘团购事宜，因贵公司不能按时交房，无法按协议履行合同，现已形成购房纠纷，且一直未得到解决，我方业主也无法找到贵公司的办公地点和法人。特此登报告知，希望贵公司见报后委派相关人员与杨乾、王建兰、周智伟、徐煜、谢院生协商处理和解决贵公司购房遗留问题。特此催告！

2017年8月5日