

# 杭州楼市开盘现场疯狂“卖号” 交三五万就可以提前选房

“还没摇到号是吗?交三万块钱,我们可以帮你提前进去选房。”近期,在某楼盘开盘现场,有一批人不断游走在购房者之间,向那些还未摇到号,正担心自己买不到房的购房者“兜售”:缴纳一定的费用,由他们直接带购房者去销控区选房,跳过正常的摇号环节。

记者了解到,大部分通过摇号开盘的楼盘,都有这类掮客的身影,且有里应外合之嫌。这种“卖号子”的方式已经成了一些人赚钱的惯用手段。



## 缴纳三到五万元 就能插队先买房

近期,某热门楼盘迎来首开,当天有600组客户参与选房。记者了解到,这600组客户都是先进行过一轮网上抢号,从1200组客户中筛选出来的。当天能不能摇到号买到房全看运气。但是,在摇号进行到150多组时,记者注意到,有几个年轻人频频进出会场内外,他们会走到购房者身边向购房者说些什么,然后将他们带到会场外,有些购房者马上返回了会场,有些却始终没有进入会场。

随后,记者在会场外的过道里发现了这群人,原来他们是在现场“卖号子”的掮客。记者听到其中一个掮客这样告诉一位女士:“把身份证给我拍个照,我会发给里面的人,然后会带你直接进去选的。如果买了,交三万块钱。”这位女购房者摇了摇头表示要再考虑考虑。“想好了就直接找我,但是要抓紧,晚了里面就没什么房子了。”掮客说完就立马去寻找下一个“客户”。

记者马上向这位女士求证,她告诉记者:“应该是真的,刚才我看见已经先后有几个人跟着他们从后门进去选房区了,出来的时候拿着买到房的人才有的那种资料袋。”当记者问及为什么她没有选择这种方式,她表示摇号才进行到一半,想要再等等看。



关注三湘都市报微信  
看E报。

## 里应外合 瞒天过海

记者在过道中观察期间,几个年轻的掮客一直在忙碌,找购房者谈条件、拍身份证照片,发送语音、打电话进行联系。一名男士同意了掮客开出的三万块钱的条件后,记者看到其中一个男性掮客从口袋里掏出了一张当天开盘现场的工作证,这一工作证除了工作人员是不可能拿到的。这位男性掮客催促购房者抓紧时间进去选房:“你戴上这张证,直接从后门进选房区,进去之后你把工作证取下来,买好出来之后再找我把工作证还我就可以。”

另一组购房者,更是直接被掮客从正常摇号进选房区的通道,带了进去。

观察了一段时间后,记者假装购房者向掮客进行“询价”。一位女性掮客告诉记者:“现在的价格就是三万块钱,如果是摇号刚开始的话,要五万块。你要抓紧了,再过一会儿我们也不再带人进去了,因为没房子了。”她一边介绍“行情”一边催促记者尽快下决定,当时摇号已经到300多组了,已经有没摇到号的购房者直接选择了离开。“钱不是交给我,是销控区有我们的人,你愿意交这个钱的话,把身份证给我们,我们会拍个照发给里面的人,到时候你进去了自然有人找你收钱。如果最后没买,这笔钱就不用交了。”

当记者问及这种方式是否能保证买到房时,她表示她只负责带购房者进入选房区,费用不是由她收取的,每单做下来她只有几百块钱收入,“大头都被上面的人拿去了,我们本身是做中介的,只是帮忙跑跑腿的。”

## 摇号开盘的楼盘 “卖号”很常见

由于记者进不了选房区,所以没能见到这些掮客背后的人。一位代理行业从业人员透露:“在销控区的无非就是开发商和代理公司的员工,这种在现场让购房者花钱,然后帮他插队的情况,在摇号开盘的楼盘里还是挺常见的。”

记者询问的那位女性掮客也表示:“这次你问得晚了,下次如果你要买其他楼盘,还有合作的机会。”她告诉记者,只要是杭州的房子,开盘时他们一般都会想办法靠“卖号子”赚点钱,“今天我就成交了一套,但是我们几个人总共十几套是有的。”

今年以来,记者在多个楼盘的开盘现场,或多或少遇到过这样的情况。在某中高端楼盘首开的现场,一位掮客把记者当做了普通购房者,主动向记者叫价八万元,表示可以帮忙买到房。

如今的楼市,想买到一套热门楼盘的房源并不容易,既要“托关系”,还要一次性付款。对于只能按揭贷款的购房者来说,则通过摇号选房的方式来买房子。“刚开始摇号的时候,愿意花这个钱的人不多,但是等到摇号进入中期,就有购房者坐不住了。”一位掮客表示,楼市行情好的时候他们的这门生意才比较好。

■来源于钱江晚报