

全款买房背后

□半岛全媒体记者 江海峰

全款买房是近几年才开始流行起来的另类售楼方式,即开发商在进行房源销售时,会优待选择不贷款的客户,包括对房源总价进行优惠和优先选房等。从某种程度上来说,这种销售方式属“一个愿打,一个愿挨”。据记者了解,近期的岛城楼市里,悄然出现了一部分要求全款的楼盘,集中在西海岸新区和红岛片区,要求全款的方式也是各不相同。下面,就请看看记者的调查。

现象 | 市民想买房突然遭遇全款

市民冯先生一直想在西海岸新区买房,经过多方考证,他相中了即将开盘的K2海棠湾项目。没想到6月初,他在微信朋友圈看到该项目置业顾问发布的这样一条消息:“重磅消息!K2海棠湾三期小高层,开始排号,17层小高层,83平方米套二,115平方米套三,有实力的客户来!先排先选,全款买房,贷款不受理!价

格超级合适!”这让好不容易凑够首付的冯先生一下子傻了眼:“我看中的是115平方米的套三户型,按他开出的8900元/平方米的均价来看,至少也要近110万元,我一下子去哪凑这么多钱啊!”

无独有偶,随后岛城又相继出现几个楼盘打出全款购房的旗号。如位于西海岸新区的世茂诺沙湾项目发布消息称:“因

受金融政策影响,银行额度收紧,贷款发放遥遥无期,现甄选一次性付款客户,贷款客户暂时停止购买。”随后,位于高新区的雨润星雨华府,在6月初的开盘当天,也打出全款购买的要求,但只针对其中的55套房源,其余45套仍然可以贷款。

虽然这几个项目要求全款购房的消息最广为人知,但其实真正打响岛城全

款购房第一枪的,是位于西海岸新区的康大叶语东山项目。据市民冯先生反映,该项目当时推出的洋房产品,便是“优先考虑”全款购房的客户。

“本来还在纠结银行取消了首套房的利率优惠,我买房时要多还不少利息,这么一来,直接全款了。连买房资格也没有了!”市民许先生无奈地说。

调查 | 全款房源每平方米便宜数千元不等

记者在调查中了解到,针对愿意全款购房的客户,开发商也给出了很大“诚意”,其中最明显的便是对购房款进行优惠。如6月3日开盘的K2海棠湾项目宣称,只要全款购房者当天交2万元意向金,无论选择什么楼层和户型,都可以享受8900元/平方米的低价。而在此之前,该项目销售的33层高层产品,成交均价

为11000元/平方米。当时就有业内人士质疑其每平方米直降4000元。“一般来说,同一个小区内,小高层的均价要高于高层产品1000~2000元/平方米,所以,按照预期,这个项目开盘的小高层均价应该在12000~13000元/平方米之间,最后却卖出8900元/平方米的价格,优惠力度确实很大。”

与之相同的是,位于红岛片区的雨润星雨华府项目,在6月初的开盘过程中,针对全款客户打出“最低7500元/平方米,平均8000元/平方米”的低价,最终100套房源在开盘当天售罄。而据记者了解,此前各大网站标注的该楼盘房源均价,在12000~13000元/平方米之间。

针对全款客户,开发商的第二大“诚意”便是优先选房。一位曾经参与过雨润星雨华府项目开盘的市民郭先生告诉记者,当他到达楼盘想选套好房源时,置业顾问告诉他,他相中的好房源已经被全款客户选走了。“虽然听上去很不公平,但也没办法,谁让人家全款购房呢。”郭先无奈地说。

内幕 | 全款便宜卖的房源大都是特价房

对此,不少人便认为,这是开发商找借口降价。实际情况又是什么样呢?据一位在岛城某楼盘工作多年的置业顾问透露,其实直降数千元进行销售的这些房源,并不都是人们以为的“好房源”,反而是一些地角并不好的“特价房源”。“直降三四千元卖的这些房源,大都是地理位置一般或者楼层、户型相对较差的,说白了,也就是开发商原本就打算便宜卖的房子,并不如大家想象中那么美好。”

说到这一点,曾参与过雨润星雨华府项目开盘的李先生深有同感。他告诉记者,当天去现场时,置业顾问告诉他,针对全款客户,只有为数不多的房源可选,而且楼层大都在9层以下。“可是当我转一圈选好了一套7楼的房源,他们查了一下告诉我卖出去了,剩下的房源都是一口价,爱买不买。最后我就那么稀里糊涂地做了决定。”据李先生回忆,当时售楼处并没有

销控板,具体哪个房源什么价位,大家只能听置业顾问报价,成交与否也没有公示。“我个人感觉,看了好几套房源,大都分布在不太好的楼座,要么临街,要么比较偏。而且他们说,当天100套房源中,只有45套可以贷款,其余55套必须全款,但真正是不是这么多房源,我们根本不知道。因为房源信息并不是公开的,感觉是开发商故意制造紧张氛围。”李先生质疑道。

另据记者调查过程,虽然上述几个楼盘有全款购房的优惠,实际上真正的好房源,成交价格并不低。如雨润星雨华府项目,开盘当天成交的房源中,均价在11000元/平方米左右。

全国 | 其他城市也有全款购房现象

从全国范围来看,全款购房不止青岛一座城市。近日,天津、郑州、成都均有多个楼盘被爆出要求全款购房的消息。

6月上旬,天津西青区某知名项目开盘前,房企采取网上公开的方式进行选房。可是开盘当日却传出,该开发商将选房场次分为VIP场和普通场,其中全款买房的购房者被安排在了VIP场。而另一项目则对全款购房客户采取了“内部认购”的方式,保证其优先选房。这引起当地市民诸多不满,认为房企违背了选房的公开性和公正性。

6月24日,位于郑州白沙片区的融创象湖壹号项目开盘,推出1520套房源,涵盖别墅、洋房、小高层和高层。在业界纷纷预计高层销售价格可能在15000元/平方

米的预期下,其打出现9100~10000元/平方米的低价,不禁让人大跌眼镜。虽然要求全款,但低于该楼盘去年6月份首次开盘的均价,仍然吸引了不少置业者的目光,开盘当日,房源去化率便达到80%。

相较于上述城市,成都的全款购房风似乎刮得更劲。据了解,自今年3月起,该市便陆续有多个楼盘打出全款购房的要求。

