



一周热评

□本刊评论员

上月，广州新开盘、有新货推售的楼盘首日平均去化率只有48.6%，比6月份低近20个百分点……近期不少新推楼盘的报价都纷纷刷新所在板块的最高价纪录——单价高、户型大是楼盘成交的最大阻力。

日前，笔者在一个“过江龙”开发商处获悉，原本定位高端物业的项目，目前正在更改规划，要将产品改成总价更低的“亲民户型”。理由只有一个：“让出货、回笼资金速度更快。”

这并非一个实力一般的开发商，更改规划，足见对广州楼市的谨慎态度。事实上，现阶段的广州楼市，已不再是令开发商可以轻松成交的市场。

可能很多人会说，7月份广州一手住宅网签量是不是很高吗？超9600套、超97万平方米创下今年以来新高。

仔细分析可见，这个网签量并不能代表7月份楼市的真实情况。要知道，7月份新批准预售量只有86万平方米，即是说，超97

楼市之淡，是蛰伏还是常态？

万平方米的网签面积，其实里面有很大一部分是来自上月、甚至是5月份、4月份的获批产品。

以天河区为例，7月份该区新批准预售面积只有0.75万平方米，但网签面积却达7.32万平方米，足见累积力量之大。

从新推楼盘的表现，或许更能看出楼市的真行情。经统计一份研究报告显示，上月广州新开盘、有新货推售的楼盘首日平均去化率只有48.6%，比6月份低近20个百分点。

该行的统计数据显示，龙湖双珑原著加推了262套单位，去化率为76%；南沙水恋首推338套洋房，去化率77%；此外，如云溪四季、南沙湾御苑、中海联睿品、绿地柏阳晶舍等盘，加推新货的去化率都低

于50%。一些楼盘手坦言：“现在卖楼，不比以前容易了。”

此时卖楼不易，不仅与楼价上涨、首付压力大有关，还与政府的调控政策有关，也与前期产品消化后终端购买力没跟上有关系。当然，更与暑假不少家长都带孩子出游无暇看楼有关，因为暑假一直都不是卖楼的好时节。

在这样的背景下，可以预计，8月份的楼市行情会偏淡。再加上，今年的8月还有一个与往年不同的特点，那就是高端新货会集中上市——曾经的贵价地，而今都转化为高端项目推出市场：金地仰云、壹号院、中冶逸璟台、逸璟公馆、五矿万樾台、招商臻园、融信天鹅府等项目遍布海珠、白云、番禺、增城等中心区及外围区域。

它们的报价都纷纷刷新所在板块的最高价纪录——单价高、户型大是楼盘成交的最大阻力。而且，广州仍在严格执行各种“限字令”，发展商要有所突破，其实并不容易。

其实，这种状态还会产生连环效应：高价盘上市在一定程度会刺激周边楼盘跟风调价，让买家的购房压力加大。与此同时，近期内有不少城市纷纷出台楼市调控“加辣”措施，楼市应声下滑。为此，广州买家观望情绪再现，从而进一步影响各盘的成交速度，买卖双方陷入拉锯状态。

要终结这场拉锯战，有地产专家指出，突破口极有可能出现在9月中，但需具备以下几个条件：

一、楼市政策保持稳定。若

政府再出手，买卖双方恐将陷入更为持久的博弈；

二、楼盘要有合理的定价。即使你的产品有如何顶级的设计及超前的规划，想要赢得市场，终归少不了合理、实在的售价，因为三、四季度广州楼市不缺高端货，竞争会相当激烈；

三、刚需产品供应要跟上。因为这种产品才能支撑楼市有好的成交业绩。

因此，楼市之淡究竟是蛰伏还是常态，关键还得看商家作为及政府态度。在即将到来的“金九银十”档期，如果发展商能积极推售“亲民价”、适销对路的产品，那么楼市真正的活跃行情必将来临；反之，楼市之淡就将会成为常态。(执笔/陈玉霞)

微信点兵

APP



楼市之淡，是蛰伏还是常态？

本周策划！小心，有人在给你“下套”

●从“业主出国”到“小舅子出马”……史上最强“戏精”，一周“片酬”30万元！

●帮你拿房票！你想过此后繁复的手续和后果吗？

●贷款利率2%？低利率背后有大坑

肥妹答疑栏目等你来问！家粉们有任何关于楼市、家居的问题，都可以留言给后台，专业楼记+楼市家居专家+法律顾问+设计师，都是你的军师！

关注周刊订阅号着数多！这里有：最权威的楼市家居发布，最威武的大佬访谈，最笋的一二手盘，最没底线的业界八卦，最实用的购房攻略，最有气质的家居装修，不定时的礼包大派送……

“肥妹”、“润哥”约定你，现在就扫右上角！(邓伟东)

小心，有人在给你“下套”了

《羊城晚报·楼市周刊》特别策划

文/羊城晚报记者 詹青

制图/刘苗

帮你拿房票！
你想过此后繁复的手续和后果吗？

文/图 羊城晚报记者 陈玉霞 漫画/陈春鸣

“限购”政策出台后，销售人员为了说服不具资格的人购房，会说出很多种解决方案，如不够社保年限，他们会说帮你买社保；不是法人的买家，他们会说帮你轻松注册公司买公寓……但是，这些套路并非万无一失。



A个案回放

几千元帮你注册公司做法人

去年颁布的“3·30新政”规定，购买公寓等商用物业的主体应为法人，个人想购买一手公寓产品已经不可能。于是，让你“轻松做法人”的生意应运而生。

黄女士近期仍然不断接到各种推介电话，如番禺区有几个小面积公寓产品可以买。当她表示自己不是公司老板时，地产经纪立马说可以帮助她注册一间公司，只要多交3000元手续费即可。

“付费后只要提供银行账户和身份证复印件，30多天就能注册成功。”黄女士说，我去看那个由知名开发商开发的楼盘，100万元就能买一套40平方米公寓，未来还有地铁，感觉还不错。自己和家人都挺喜欢这个楼盘，只不过以后若有个公司在身，担心会有很多后续手续拖累，如租赁办公室、工商登记年审，做账、报税等，所以一直犹豫没下定。

实际上，黄女士的担心是有道理的，3000元注册一个公司仅仅是个开始，以后的事情还非常繁琐；让自己由自然人变成法人，还涉及未来要将物业转手的各种费用问题，这一点也得认真考虑。

专家提醒

公司名义持有并转手公寓，成本很高

在购买环节，以公司名义购买与个人购买的费用没有太大区别，其中包括3%契税、0.05%印花税以及专项维修基金和交易手续费。但持有时就大不相同了。

克而瑞广州区域首席分析师肖文晓介绍，法人持有公寓期间，每年需缴纳房产税和土地使用税。按照目前的规定，公司名下的房产，每年需缴纳房产原价×70%×1.2%的房产税；若房产出租，则按房产租金计算并缴纳12%的房产税；土地使用税则按土地级次缴纳，年税额在3-15元/平方米之间，按年缴纳。

公司名下房产转让时，还要缴纳企业所得税、增值税及其他费用。与个人持有相比，企业所得税的25%要比个人所得税的20%高。

目前，住房和城乡建设部会同中宣部、公安部、司法部、税务总局、市场监管总局、银保监会等七部委联合发出通知，决定从7月至12月底，在北京、上海等30个城市先行开展治理房地产市场乱象专项行动，重拳打击投机炒房等违法、违规行

为。

广州也在治理之列。本次专项行动是有打击重点的！其中包括投机炒房、房地产“黑中介”、违法违规房地产开发企业和虚假房地产广告等四个方面。

其实，这四个重点打击的不法行为可以说是历来都

有，说白了，那是流传多年的“老套路”。然而，就算是这样，也是“年年打、年年有”，“野火烧不尽春风吹又生”，每年仍然有不少购房者都被装进套子里，可见房地产“套路”之多，如何打击、如何警惕都不过分。

正是如此，羊城晚报记

者特意将当下市场“最新鲜”的套路一一呈现，希望大家提高警惕，避免中招——其实，套路也会时刻“进化”和“变种”，我们的“防套”技术也需不断提升。

面对越来越有隐蔽性的套路，我们该怎么办？建议有三：

1.尽量找正规中介公司协助交易，毕竟大公司要树立品牌，监管也会严格一些；

2.不贪图便宜，这一点很重要，如果遇到比市场价格低太多的物业，自己一定要先打个问号；

3.留好证据，保护自己。

从“业主出国”到“小舅子出马”
史上最强“戏精”，一周“片酬”30万元！

文/图 羊城晚报记者 詹青 漫画/陈春鸣

“业主出国，降价出售”“我是业主的小舅子，和我谈也一样”“哎……业主反价了，你先和我谈，谈好了我再去说服业主”……

各位看官，这些对白你会不会觉得似曾相识？

如果你遇到这些说辞，就要特别谨慎了，可能有人会给你下套。

当下是楼市胶着期。

由于买卖双方拉锯比较

激烈，二手楼市的价格信

息也比較混乱。

正是市场表现不一、市场风

向捉摸不透，无论是购房者还是放盘业主，都很难摸清市场底价，这就给了些不法中介更多操控的空间——比如，“吃差价”。

价”。

中介要达成此目的，通常会用很多方法来掩饰自己的不当行为，可謂防不胜防。甚至很多时候，让买家痛恨的“业主反价”这个锅，其实也不应该由业主来背，那是中介在游说过程中，为了“吃差价”而特意搞出来的——有地产经纪可能会跟业主说：“我帮你卖高10万元，你给我分5万元辛苦费吧。”对买家则会说：“没办法啊，这房子太多人看了，业主主要反价10万元。”

而这，只不过是低级别的吃差价套路而已。



个案回放

个案回放

专家提醒

珍惜那一年的社保

上述个案的杨老师最终能顺利网签，确实是个幸运案例，事实上，一年异地社保带来的麻烦还真不少。

户籍还在湖南的梁小姐就是如此，她遇到的情况与杨老师相似，其购买的是千灯湖一套小单位。不过，当销售人员说可以帮她交一年佛山社保时，政府相关管理部门要求她先停保了在广州的社保，然后才能买佛山的社保。

因那套单位离梁小姐的公司很近，她觉得非买不可，于是就将广州的社保停了一年，以确保能顺利买到千灯湖的小单位。

怎知，没过多久她供职的公司就搬迁到了黄埔区，梁小姐又想在广州买房一套单位，尚没有广州户籍的她，若想在广州购房，就需要提供购房前五年内连续三年不间断的社保证明，因为此前为买佛山山楼而停了一年广州社保，所以梁小姐的广州社保又得重新计算，要再等三年。“以后的房价肯



定更贵。”

因此，买家对暂停社保的风险要有充分估算。记者近日致电佛山社保局了解到，目前当地的相关政策是，买家不能在广州和佛山同时购买社保，如果要买佛山社保，就必须先停掉广州社保，反之亦然。

王先生觉得不对劲，于是要求见业主，那位地产经纪百般阻挠，多次推说“业主出国了”，甚至还找“业主的小舅子”

出来和王先生谈价钱。由于王先生心存怀疑，于多方打听，终于打听到真正业主的住处，这才发现，原来所谓的“小舅子”和“业内人士”都是这位地产经纪，业主完全不知情。

搞了这么多花样，究竟为什么？

原来，该地产经纪一接到单便给业主建议了一个偏低的放盘价，并找到有强烈购买意向的准买家开始给买卖双方“下套”。

地产经纪扮作买家，先与业主签订了购房买卖合同，并给了非常高的定金(40万元)，且告诉业主，因为自己没有购房名额，所以最后签约的不是自己，而是要让有“房票”的朋友来签约。

此刻，业主已被40万元定金“安抚”了，房源被锁死。于是，地产经纪持买卖合同提价30万元，充当“二道贩子”把真正的买家王先生钓上钩。

假如王先生买了，这个地产经纪将会与王先生再签一纸房屋买卖合同，把房子转售给王先生，让王先生去“赎契”。

尽管到了最后业主一定会发现自己的房子被中介提价30万元售出，但此刻已很难维权，因为那个地产经纪已用40万元定金锁住房源，如果违约，业主必须按双方签订的条款双倍返还80万元。所以，业主只能吃个哑巴亏。

如此一来，该地产经纪则可空手套白狼，一星期就可赚取30万元差价。

出面来和王先生谈价钱。由于王先生心存怀疑，于多方打听，终于打听到真正业主的住处，这才发现，原来所谓的“小舅子”和“业内人士”都是这位地产经纪，业主完全不知情。

由于王先生心存怀疑，于多方打听，终于打听到真正业主的住处，这才发现，原来所谓的“小舅子”和“业内人士”都是这位地产经纪，业主完全不知情。

搞了这么多花样，究竟为什么？

原来，该地产经纪一接到单便给业主建议了一个偏低的放盘价，并找到有强烈购买意向的准买家开始给买卖双方“下套”。

地产经纪扮作买家，先与业主签订了购房买卖合同，并给了非常高的定金(40万元)，且告诉业主，因为自己没有购房名额，所以最后签约的不是自己，而是要让有“房票”的朋友来签约。

此刻，业主已被40万元定金“安抚”了，房源被锁死。于是，地产经纪持买卖合同提价30万元，充当“二道贩子”把真正的买家王先生钓上钩。

假如王先生买了，这个地产经纪将会与王先生再签一纸房屋买卖合同，把房子转售给王先生，让王先生去“赎契”。

尽管到了最后业主一定会发现自己的房子被中介提价30万元售出，但此刻已很难维权，因为那个地产经纪已用40万元定金锁住房源，如果违约，业主必须按双方签订的条款双倍返还80万元。所以，业主只能吃个哑巴亏。

如此一来，该地产经纪则可空手套白狼，一星期就可赚取30万元差价。

区间，看市场反应再作调整。如果放盘后来客络绎不绝，那有可能定价偏高；如果放盘后几个星期都无人上门，那就可能是偏高的售价。

3.如果不嫌麻烦，也可以扮作买家，自己亲自到同类物业踩盘；

4.不要轻易和所谓的“买家”、“业主出国”等鬼话；

那么，于买家而言，如何辨别并且避免落入中介“吃差价”的陷阱？

1.一定要见到业主本人，不要轻易相信“小舅子”、“业主出国”等鬼话；

2.不要太早暴露很喜欢这套房子的想法；

3.涉及给钱环节要特别注意，“定金”是不能退的，如果要交钱，一定要交给业主本人，而不是任何机构与个人。



某中介打出“如遇差价、百倍赔偿”的广告，可见“吃差价”行为在地产中介行业并不少见。

更多套路详见 A20 版