

商品房交易小心這 9 個坑！官方發佈重要提醒

22-10-2020 四川省消委會

近期有買房計劃嗎？那這條資訊一定要看完.....

成都市住建局發佈特別提醒：個別不良開發企業存在為拉抬經營業績、隱瞞資訊欺詐銷售、誇大宣傳博取眼球、虛假承諾缺失誠信行為、這九種“套路”要嚴防：

“套路”一：贈送面積

營銷人員在銷售時承諾贈送入戶花園、陽台等房屋面積，實際是開發商在滿足規劃的前提下，通過設計增加室內外空間，讓房子的某一部分“不計面積”或“計一半面積”，其實這些部位根據房屋建築面積計算規則本就不計面積或計一半面積，現實中則被開發商宣稱為面積贈送，僅是宣傳“噱頭”而已。

“套路”二：贈送花園

營銷人員承諾贈送花園包括贈送地面屋前花園、樓房屋頂花園、陽光房等，實際是將社區共有部位擅自交給個別業主單獨使用（可查詢規劃總平圖），這類贈送營銷大多都是口頭承諾，開發商也不會載入合同內容，若您擅自改造為自己獨享的私家花園，可能涉嫌侵佔全體業主公共利益面臨被投訴或強拆，購房時不要被此類贈送所迷惑。

“套路”三：房源緊俏

營銷人員告訴您該樓盤房源緊俏，且您看到銷售現場人頭攢動，異常“火爆”，也許該樓盤確實性價比高，區位好，很搶手，但也可能是開發商饑餓營銷請的“托”，特意營造的銷售“火爆”假像，此時可通過銷售現場設置的商品房公示系統查詢剩餘可售房源真實情況，注意甄別真假，不要盲目跟風，審慎評估再訂購。

“套路”四：特價房

有的樓盤對外宣傳有特價房銷售，其實所謂特價房，僅是為了增加項目關注度和訪問量，要麼相關房源已銷售，要麼此類房源位置較偏，戶型變異，並不是您理想的房源，購買時一定要加強識別，切忌因貪佔便宜而後悔。

“套路”五：內部房源

有的銷售火爆或對購房人有特殊要求的樓盤因供需緊張，個別不法仲介宣稱有內部關係和內部房源出售，其實相關房源已售，還未辦理產權，即所謂“期房”。

購買這類房源不能進行合同變更及網簽備案，相關當事方還涉嫌偷逃稅、一房多賣、合同欺詐、合同詐騙等違法行為。購買“內部房”或“期房”，莫存僥倖心。

“套路”六：資格不受限

個別樓盤在銷售商品房時，向購房人宣稱無資格也可購房。這類“套路”有兩種情形：

- 一· 商品房為非住宅性質的辦公寫字樓，被當作可供居住的“公寓”進行營銷，這種“噱頭”式營銷涉嫌虛假宣傳；
- 二· 二是商品房為住宅，因專案銷售不理想且急於資金回籠，採取先訂購待有資格再合同網簽備案的方式進行營銷，此類住宅因限購原因導致無法備案，還可能面臨被再次轉賣的風險，您的權益將得不到保障，相關當事方則涉嫌非法集資、一房多賣、合同欺詐、違反調控政策等違法違規行為。

“套路”七：隨便搭建用途不限

有的項目為加快商業營銷稱經營範圍不受限制，可根據經營需求任意改建，隨便使用，其實某些商業用房的經營範圍在環保及消防方面有嚴格限制，有的不能開餐館，有的不能作倉儲，有的不能有噪音等，購買時不能輕信口頭宣傳及承諾，應準確詳細瞭解相關限制資訊及合同約定，以免影響您的投資預期。

“套路”八：配套完善區位好

營銷宣稱項目位於黃金商圈、地鐵旁，交通、入學、就醫方便，有的可能屬實，但有的可能公共配套並未落地，有的正在建設，有的看似近實則遠。

購房人防範此類虛假宣傳，可通過相關部門官方網站查詢專案周邊詳細規劃及相關配套的落地建成時間，並實地測量已規劃的醫院、學校的真實距離，全面瞭解專案周邊配套及落地的準確資訊，避免被誤導和利益受損。

“套路”九：統一招商即買即賺

此類營銷主要針對商業用房，部分專案宣稱有專門的招商團隊負責統一招商、統一打造、統一經營，投資回報率高，即買即賺。其實開發企業只負責銷售，買賣合同並不會約定後期經營和投資回報，後期經營均是由您委託的協力廠商負責，為保障您的投資利益，減少投資風險，購買時一定要對協力廠商的招商能力和經營水準進行認真評估，謹慎購買。

成都市住建局提示，不管購買的是住宅還是商業，均是個人及家庭的重要資產，購買時一定要謹慎，注意防範和識別各類營銷陷阱和套路。

如果發現銷售過程中的違法違規行為，及時向相關職能部門投訴舉報，切實維護自己的合法權益。