

网上“低价好房”到底靠谱吗

“上海市中心200平方米大平层,600万元不到”“78平方米可靠房源,到手200万”“有兴趣的话,可以私信跟后台联系”……在各大短视频平台,充斥着大量房源推介,各种宣传让人眼花缭乱,价格之低更令人咋舌。

记者调查发现,这许多听上去“价廉物美”的房子,实际上却是“镜花水月”,诱使购房人一步步陷入泥潭。对此,行业资深人士透露,“网上卖房”模式已经发展成为行业“黑灰产”,背后暗藏获取流量、套取信息、骗取押金等“套路”。



“低价实惠”房充斥平台

打开小红书平台,搜索“房源”“好房”等关键词,瞬间弹出近千条笔记。“静安区大平层,248平(方米)送50平(方米)花园大平层仅870万”“浦东陆家嘴270平(方米)带露台江景大平层仅950万”“黄浦区实惠3房好房,总价350万,错过不再有”……通过查询后发现,博主们晒出的“低价好房”,无论是均价还是总价,均低于周边相邻地段房价的20%至30%左右。

而在其他视频平台,也有一批贴着“低价”“实惠”“不可错过”标签的“房源”。记者观察到,发布方式有两种:一是直接发视频。例如,一个“房产博主”的视频号“作品集”内,罗列着近百条短视频,其封面往往是一张模糊的房产照片,点开一看,视频全程用彩色的大号字体“38万即可购买”“上海最便宜房子”“独立产证,当天可过户”等宣传语;二是开直播,在直播间里“侃

侃而谈”,有的“主播”为“博出位”,直接大声喊出:“要‘上车’的亲们,‘关注’左上角后直接私信我们,现在有人免费带看房源。”

在“快手”等短视频平台上,同样充斥着各类打着低价好房旗号的视频作品。它们当中,绝大部分并没有明确的地址信息,有些是以第一视角直接在房间内拍摄,有些则是几张图片滚动播放,仅凭这些细节,根本难以辨别房源的真实性。

业内提醒警惕假房源

对于网上充斥的各种“低价房源”,在房地产业从业15年的资深人士“小批”接受记者采访时表示,作为消费者来说,不管是买房还是租房,不论在哪个平台,如果房产的价格明显低于市场价,就需警惕是否为“虚假房源”。她表示,网上所谓的“低价卖房”已经发展成为行业“黑灰产”。“如今,部分社交网站和自媒体博主都会涉猎房产交易领域,他们在本质上没有稳定获得客源的渠道,就会想一些‘歪门邪道’,其中,就包括‘以次充好’‘货不对板’甚至完全虚构房源。”

“小批”举例说明,以“商住两用”来冒充“纯住宅”,是部分业内无良中介惯用的伎俩之一。“以此为例,房屋的材质、隔音效果、物业配套都没法跟上。甚至还涉嫌‘非改居’,等购买以后再获悉无法入住时,卖家早就跑远了。”她还指出网上低价房源的背后,大多隐藏着别有用心目的,要么是吸引眼球获取流量,要么是获取购房者个人信息加以利用,甚至一步步将购房者拉入精心设计的骗局,牟取钱财。

对此“小批”提醒,市民应尽量选择业界认可的“大平台”。首先,它有内部自查自纠资质;其次,房地产是交易频率较低、交易金额巨大的行业。一般而言,大品牌 and 业内资深房产经理都会更爱惜自己的羽毛,不会为了一两套房产的成交,而“知假造假”欺骗消费者。在她长期的从业经验中,也总结出一些经验,若发现虚假宣传,应及时截图或录音,作为后续维权依据。只有共同净化环境,才能让行业生态变得更好。

网络乱象如何整治

在各大视频平台发布房源信息,真的能不受约束吗?据悉,上海已经出台相关规定,对新媒体平台发布的房源信息进行了进一步规范。

3月12日,上海房地产行业协会发布《关于规范房地产信息发布的工作提示》,明确提出,依据管理部门要求,为规范新媒体平台房源内容,打击编造发布不实房地产信息的行为,营造清朗网络空间和良好房地产市场秩序,要求各房地产经纪企业规范房源信息发布。具体而言,房地产经纪企业的新媒体平台注册用户,通过新媒体平台发布涉及上海市房源的短视频、图文帖等,不得含有这些内容:第一,使用“抛售、砸盘、跳水、腰斩、暴跌、大跌、撑不住了”等夸张性广告语。第二,故意报低房源实际价格,或只标注首付价格且不作说明。第三,对非居住房源使用“公寓、商住、大平层、不限购”等误导性表述,或包含住宅功能的误导性描述。第四,其他不实内容。

对于涉及违法广告、虚假宣传的行为,管理部门将依法进行查处。经查实违法违规的房地产经纪机构从业人员,将依据“黑名单管理规定”纳入行业“黑名单”。(新民晚报)

现场发现民用变商住

网上“低价房源”真的存在吗?为进一步探清真相,记者选中一套“南京西路180平(方米)纯居住精装现房,总价500万(元)”的推荐房源,私信询问发布该房源的小红书博主,对方立即“秒回”：“您好呀,您看的那套上海静安南京西路纯居住的180平方米精装现房,报价500w(万元),真实在售的,民用水电,感兴趣麻烦您VX(微信),我加您把具体的项目资料发您看一下。”记者发现,聊天框内有“立即预约”和“电话联系”两个选项。无论是哪种方式,都必须留下个人手机号等真实信息。

记者发送信息仅2分钟后,就有一个“180”开头的电话打来。“您好,是不是要来看房子?要看哪套?”记者提出:“不是早已选定南京西路上的那套房子吗?”对方马上改口称,是“同事”没及时告知。随后,记者与对方约定,一同前往南京西路实地看房,在地铁站附近碰面后,一名男子自称是中介经理,示意记者先“跟他走”,一路来到武定路后,对方才煞有其事地表示,“成熟”房源就在这里。

记者跟随他走进一栋商务楼的15楼,发现这里本是一整层办公楼,如今被隔成4间,各自独立。推开大

门,房型十分奇怪:号称180平方米的建筑面积,“客厅”就占去120多平方米,中间突兀地用移动门“隔”出一间“儿童房”,小卧室亦为一间办公室改造而来。房间内,只有一个简易的半开放厨房和卫生间,角落的淋浴房似为临时搭建。“说好的‘大平层’,原来是指‘商住两用’房?”面对记者质疑,对方满脸堆笑:“您一样可以入住,这里除了水电煤贵一点,这地段、这环境、这采光,都很好啊……”他边说边拉开窗帘,还直言价格可以往下“再谈谈”。

记者以对方“不诚信”为由脱身后,没想到几分钟后电话再次响起。另一名“房产中介”称,在黄浦区马当路上有一套“好房”,可以马上去实地看看。记者打车来到现场后,发现约定的位置是一处绿地,周边并无楼盘。一名身穿冲锋衣的男子“闪现”后,自称是“专属中介”。

“房子呢?”

“哥要看哪里的房子,市中心还是郊区?我这里都有。”说话间,他掏出手机,打开一个网站,表示可以随意挑选,记者以看不到现房为由借故离去。不承想,此后几天,不断接到各种房产推销的电话,不胜其扰。

网友称黑中介套路多

实际上,记者的经历并非偶例,多位网友均遭遇了类似“套路”,线上承诺的低价房源,实际往往“虚大于实”。刘先生坦言,他因工作繁忙,没空去线下实体中介门店看房。等他在网上相中一套房子,过几天想再“回看”时,原始链接已遭删除。陆女士则说,她在线上看了房,留下手机号码后,立即遭到“电话轰炸”。“好几个名字都没听说过的中介公司找到我,吓得我那几天都不敢接陌生电话!”

记者看到,多个平台博主发布的短视频“流量”往往都不低,小红书笔记的“爱心数”最高有近

2000个,微信视频号博主的实时观看量“轻松破万”。评论区里、直播间内,甚至还有不少疑似“水军”的账号,不断留言、发弹幕、炒热度。这些“卖房中介”往往采取线上引流的方式,先将热度“拱起来”,吸引网友的眼球,再实施下一步操作。

还有网友分享了自己看房被坑钱的经历:看似“诚意满满”的中介经理,将买房人带到实地后,拿出一张“预看合同”,表示要“先交押金才能往下谈”。等到转账之后,再次联系该中介,要么关机、要么被拉黑,结局就是“人去房空钱泡汤”。

