

中国..... 九大暴利

行业揭秘

李清明 主编

- 房地产
富人的聚宝盆
- 中小学教育
九年义务乱收费
- 图书出版
第二印钞厂
- 汽车
马达一响，黄金万两
- 眼镜
我的眼里只有钱
- 电信与手机
不打也成交
- 医药
不尽红包滚滚来
- 出国留学中介
你镀金，我淘金
- 网络游戏
在虚拟世界中积累真实财富

F279.2

L234

中国.....

九大暴利

行业揭秘

李清明 主编

中国社会出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国九大暴利行业揭秘/李清明编写. —北京: 中国出版社, 2004. 7

ISBN 7-5087-0161-5

I. 中... II. 李... III. 企业利润-研究-中国 IV. F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 067063 号

书 名: 中国九大暴利行业揭秘

主 编: 李清明

责任编辑: 王 洵

出版发行: 中国出版社 邮政编码:100032

通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电 话: 68414148 66020531

欢迎读者拨打免费热线 8008108114 或登录 WWW.bj114.cn 查询相关信息

经 销: 各地新华书店

印刷装订: 北京东方七星印刷厂

开 本: 787×1092mm 1/16

印 张: 12

字 数: 175 千字

版 次: 2004 年 8 月第 1 版

印 次: 2004 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5087-0161-5/F·78

定 价: 23.80 元

(凡中国社会版图书有缺漏页,残破等质量问题,本社负责调换)

前言

今天,谁是暴利

经济发展的步伐越来越快,靠一点一滴、日积月累的旧模式来积聚财富已不再符合现代人的口味,一夜暴富的 IT 业传奇搅动着整个世界,人们的心不再沉寂。他们在找寻:今天,谁是暴利?

不久前,有关专家对中国各行各业的经营、服务状况进行了分析和研究,评出了当今中国的暴利行业:

- 一、房地产
- 二、中小学教育
- 三、图书出版
- 四、汽车
- 五、眼镜
- 六、电信与手机
- 七、医药
- 八、出国留学中介
- 九、网络游戏

在最新版本的福布斯《2003 年中国内地富豪榜》上,前 100 名富豪中涉足房地产的竟多达 35 名,比例超过 1/3,这是其他任何行业都无法比拟的。中国房地产业的发展一次又一次地证明:房地产——富人的聚宝盆。

从严格意义上来说,中小学教育在我国并不能称之为产业。因为根据《中华人民共和国教育法》,中小学是九年制义务教育。但当你听说北京的一所普通中学,2003 年一笔 700 多万元的教育乱收费被几名校领导私分后,他们顷刻便成为百万富翁,你有何感想? 中小学教育——九年义务乱收费。

图书的价格是印制费的 10 倍,那些印上了图文的纸张,其价值仅次于钞票。在美国和西欧,一本畅销书,仅其稿费就能达到上千万美元。人们将图书出版誉为第二印钞厂,在中国呢?

马达一响,黄金万两。用这句话来形容当今的中国汽车业是再恰当不过了。在经济发达国家,一辆汽车的利润能上千元人民币就算暴利了。而在中国,一辆20多万元的中档车,其利润要超过7万元。就是买一送一,搭上一辆低档车,厂商照样赚钱。

眼镜业里有一段顺口溜广为流传:“20元的镜架,200元卖给你是讲人情,300元卖你是讲交情,400元卖你是讲行情”。而一副眼镜,你带3天就坏,属于使用不当,带3个星期就坏,应该习以为常,如果过了3个月才坏,就算你大赚特赚。眼镜——我的眼里只有钱。

没有哪个行业像电信那么霸道。固定电话一次未用,你也得交月租,手机一句话没讲,你也得交频率占用费,且奈何不得。电信——不打也成交。

药品进医院要回扣,病人看病要红包。当今的360行,医院是少有的几个能吃两头的职业,且每个环节都不容错过。医药——不尽红包滚滚来。

出国留学是众多青年人的梦想,然而要踏上异国他乡也不是一件容易的事,没有中介就可能是竹篮打水一场空。一万元的代理费对大多数中国家庭来说虽不算一个天大的数字,但却给了出国留学中介绝好的机会——你镀金,我淘金。

在网络世界里游戏给悠闲的中国人提供了一个娱乐及一展身手的机会,每天都有几百万人沉溺于此。随着玩家的钢盔铁甲越来越厚重、武器装备越来越精良,商家也在虚拟世界中积累着越来越多的真实财富,3年40亿元,一个《传奇》的故事。

暴利,无处不在。它涵盖在你的娱乐里,隐藏在你的生活中,只因为我们太麻木,把他晾晒在希望的云端。

商机,无所不有。它贯穿在你上班的路上,连接在工作之间,只因为我们太匆忙,将它闲置在期冀的心田。

它们,为什么能暴利,我们需要探索。

鉴于此,我们集几大行业经营管理方面的专家,经过半年的努力,编纂了这本《中国九大暴利行业揭秘》。它全面探究了房地产、中小学教育、图书出版、汽车、眼镜、电信与手机、医药、出国留学中介、网络游戏等九个行业暴利的起源与成因,揭示了这九个行业的前景和未来,研究了进入这九个行业的门槛和难点,透析了这九个行业的投资风险。我们深信,通过阅读本书,你将全面掌握识别行

业暴利的知识,进一步提高商海搏击的技能,从而将你的工作和事业推进到一个新的高度。

李清明 马 津

赵志初 程万达

2004 年 7 月 18 日

目 录

前 言 今天,谁是暴利

第一章 房地产——富人的聚宝盆…………… (1)

第二章 中小学教育——九年义务乱收费…………… (19)

第三章 图书出版——第二印钞厂…………… (35)

第四章 汽车——马达一响,黄金万两…………… (55)

第五章 眼镜——我的眼里只有钱…………… (73)

第六章 电信与手机——不打也成交…………… (89)

第七章 医药——不尽红包滚滚来…………… (117)

第八章 出国留学中介——你镀金,我淘金…………… (139)

第九章 网络游戏——在虚拟世界中积累真实财富…………… (155)

后 记 明天,你是否可以暴利…………… (177)

第一章

房地产——富人的聚宝盆

土地是地球人共同的图腾,而中国人更相信“有土斯有财”的道理。在农村,房子是财富和实力的象征,农民有了钱,首先想到的就是盖房。而在城镇,房子几乎已取代了户口,成为城里人的象征。你是不是“漂流”一族,那就看你是租房还是买房住。自上个世纪的 80 年代初期实行改革开放政策后,我国的国民经济持续高速发展,特别是房地产业率先向民营开放,20 世纪 90 年代后期取消了行政事业和国营单位的福利分房制度,极大地刺激了房地产业的快速发展,个人买房比例从不到 1% 上升到 95% 以上,同时全国的平均房价也从每平方米的几百元上涨到现在的 2500 元,使房地产业成为中国最大的盈利行业,令一部分人先富起来,造就了一大批亿万富翁。

纵观世界经济强国,在经济高速发展阶段都会有一个或几个行业会造就出大量财富精英。美国 1860 年代的石油开采业、日本 1970 年代的家电业和韩国 1990 年代的重型制造业都是如此。从这一点看,我国改革开放后特别是最近的 10 年,房地产行业的发展适应了社会经济发展战略目标的要求,满足了城镇居民对于商品房消费无法抑制的渴望,而政府在这一时期对行业优势者充分地开放资源并给予大量的优惠扶持政策,最终推动这些优势者的财富以异乎寻常的速度聚集,从而也形成了行业的暴利,这也属于经济发展的正常现象。

从统计数据分析,全世界房地产业平均利润率一般都在 5% 左右,而我国大多数城市都在 10% 以上,中高档房地产的平均利润率更高,达到 30% 甚至 40%,远远高于其他行业的平均利润率水平。在房地产最火爆的北京,房地产开发利润占房价的 17.1%,地段较好的二、三环之间,达到 20.4%。

从 2002 年开始,我国房地产业的销售额已超过了 6000 亿元。按 20% 的销售利润率计算,该行业每年可取得利润 1200 亿元。而北京房地产一年的销售额超过 1000 亿元,就是按 20% 的利润率计算,该行业一年的利润高达 200 亿元,不到两天就要催生一个亿万富翁。

在短短的 20 年内,中国的房地产业以超乎常规的速度催生了众多的亿万富翁。其中很多富翁都是从“一穷二白”起家,而且很多人有着和亿万身家极不相称的年纪。2003 年从《福布斯中国富豪榜》上跌下来的刘晓庆、杨斌都曾从事过和房地产相关的行业,而目前正在接受审查的上海富商周正毅、钱永伟、许培新等,也都是通过经营房地产业积累了巨额财富。据不完全统计,中国富豪的一半是房地产商,房地产业已经成为中国富人名副其实的聚宝盆。

在最近三年公布的中国 100 名富豪榜中,从事房地产的富豪逐年增加,2000 年是 25 家,2003 年就增加到 37 家,这与最近两年逐渐火爆的房地产业是密不可分的。与这一中国特色相映成趣的是,在《福布斯全球富豪榜》中,500 家富豪只有约 30 人是地产商,比例只有 6%,仅为中国的 1/6。这就让人不由得产生疑问,中国房地产业何以能够维持如此高额利润,房地产业中的暴利如何产生?

巨额利润来自何方

国际上房地产开发的通用程序为:先通过竞标用自有资金买下一块地皮,再将地皮抵押与银行,贷出盖房的先期款项,房子盖到一定的规模后就开始卖楼花也就是期房,将从客户手中收取的购房资金投入房屋的后续建设之中,房屋建成售罄后取得开发利润。在整个房地产开发流程中,关键就是取得盖房所需的土地也就是拿地,一旦地皮在手,项目成功一半。我国房地产开发的程序与国外没有本质的不同,但在其运作过程中,却有许多的不规范。其主要原因是我国的市场经济还未培育成熟,政府的行政性作用过大,开发商不是通过市场化运作取得土地,而是通过政府的行政力量,其成本偏低,造成大额国有资产向房地产开发转移。

房地产业的暴富流程如下:制定圈地计划→购买政府土地批租部门→最低首付资金→取得可套取银行贷款的土地手续→利用承建单位资金开发→贿赂银行主管获得抵押贷款→基本完成收益周期。

1. 违规拿地

房地产的暴利,与我国的土地制度不完善有很大的关系。土地是房地产开发的基本资源,我国土地供应的不规范和不透明,造就了房地产业的暴利。在国外,土地占整个房地产成本的一半甚至还要多,而我国也就是 20% 左右,超过

25%的少有。

征地是开发楼盘的第一个环节。按规定,房地产开发商具有相应资质就可以申请地皮,但在实际操作中却变了味。

一是房地产商与某些政府官员勾结,使用各种灰色手段拿到土地。当权钱交易成了楼盘开发的第一块基石后,由此就衍生了地下土地交易市场,这在许多城市都存在,凡是大权在握者基本上都握着几张紧俏的批文,即使手头没有,这些人也会通过一些渠道弄到手,与一些“社会能人”和利益集团进行权钱交易。这些“社会能人”凭借其参与城市建设这一机会,成为富商巨贾,少数人还能够继续凭借其财富优势,控制当地的城市规划,让地方政府为其服务,形成“地方政府傍大款”的局面,而官员们的私家住宅也往往由能人选择好地资助建造。这样一来,能人与政府官员结成了紧密的利益共同体,其所作所为受到保护,成为地方的老大,甚至垄断政府经营的公共部门。据房地产业内人士透露,仅仅用于批地一项的贿赂成本就高达地价的30%左右,这点在房地产业早已不是什么秘密。

二是政府将土地作为城市开发的主要来源,与开发商进行利益交换。2000年以来,中国进入“城镇化高潮”时期,许多地方政府往往把城市化当作大生意,一个重要的手段就是卖地生财。而开发商正是抓住地方领导干部的心理,掌握第一手关键消息,“招商引资”、“改造”、开发建设等政策一出台,土地里就有机可乘。只要是一个有实力、有背景的企业,就能用很少的定金,甚至不花钱,得到协议用地,剩下的地价款先欠着。要么换个方式,包下一条旧街道改造工程或者一个地方的亮化工程,投资不大,但可以换得房屋建造所需的道路、水管和供电等基础设施。

而一旦开发商拿到了地,就成了投资商,就可以利用优惠政策开始融资、合作、卖楼花。尽管我国的房地产法规对土地使用权的取得和房地产预售有严格的制度规定,但制度是人制定出来的,只要在关键的地方肯下力气,就能顺利打通各种环节。

北京现有房地产开发商近4000家,真正有开发实力的不足500家,大部分开发商靠土地运作照样生存。开发商在想方设法拿到地后,为了获取高利往往在开发项目规划、楼盘质量上打主意。

土地违规炒作的根本原因在于土地转让政策不透明及操作不公开,造成规

划部门对城市规划没谱,土地管理部门对土地储备没数,开发商对宏观市场没底。

据报道,自1999年以来,河南省有关部门查出的低价出让土地行为共109宗,涉及金额3434万元;减免土地出让金140宗,涉及金额3.2亿元;欠缴土地出让金632宗,涉及金额10.7亿元;超范围划拨土地325宗,涉及金额6731万元;应该通过招标、拍卖、挂牌出让土地而违规协议出让的75宗,涉及金额2.5亿元;合计违规土地出让行为1281宗,涉及金额超过17.5亿元。而仅在2004年第一季度,在全国范围内查出的土地违法案件就达1.6万件。

根据最保守的估计,从20世纪80年代末以来,我国违规土地出让、转让所造成的国有资产流失每年要达100亿元以上。目前全国城镇有偿出让的土地中,以招标、拍卖等方式出让的仅占5%,其他高达95%是协议出让。而在土地协议转让中,就隐藏着大量的违法、违规行为。据国土资源部的不完全统计,2003年全国共查处包括历年遗漏案件在内的土地违法案件近17万起。

开发商要拿到土地,也可绕过国家的规定,这方面的途径多达10个,其中最常见的包括城市中的危房改造土地和掠夺农民赖以生存的土地。

房地产开发商在付出灰色的高额交易成本后,为了保持利润,只能从羊身上拔毛,其拔毛的方式之一就是想方设法降低拆迁成本。而各地的拆迁户分散无助,加上各地主管拆迁的政府官员都是拆迁的隐蔽受益者,自然毫无例外地为房地产开发商撑腰。于是中国近十年来,城市拆迁户们在暴力拆迁过程中,纷纷失去安身之所。

据国家某权威部门统计,2003年共受理来信7000件次,其中涉及拆迁问题的占28%。由于有关法规不健全,拆迁户的利益得不到根本的保护,以至房地产商在拆迁过程中,收买黑恶势力介入拆迁,发生许多恶性事件,如辽宁省拆迁户胳膊被砍断等事件不断发生。在拆迁户与房地产开发商之间,因抗拒暴力拆迁引发的冲突越来越多,最著名的是2003年8月南京某拆迁户被迫自焚事件以及2004年5月沈阳一居民因拒绝拆迁而被拆迁公司围困在拆迁房中长达27天之事件。

各城市的拆迁工程早就已经成了官商勾结、无耻掠夺拆迁户私有财产的丑恶戏剧。城市房屋拆迁和农村土地征用,现在已经成为“沙滩流水不到头”的两

大问题。所谓“沙滩流水不到头”，指的是政府虽然规定要给拆迁户补偿，但用于补偿的金钱在各个环节都被贪官污吏们拿走了，最终拆迁户得不到合理的补偿。从各地城市拆迁户的惨烈反抗来看，可以毫不夸张地说，中国房地产商腰包里哗啦啦作响的金钱，凝结着无数城市拆迁户的血泪。

中国 20 多年前的农村土地制度改革，即“家庭承包责任制”只是让农民拥有土地使用权，并没有允许农民拥有土地所有权，这种制度上的缺陷最后导致县、乡、村三级政权的官员成了土地的真正主人。从 20 世纪 90 年代开始，中国农民土地被低价征用的悲剧不断在中国上演。

由于土地制度的不完善，在我国早期的房地产开发中，许多开发商就坦言，他们从来就没从正规渠道上取得过土地。

2. 大肆圈钱

第一招：国有银行“借鸡生蛋”。房地产开发是一个资金密集行业，但中国富商在进入房地产业前，大都是没有多少钱的“丑小鸭”，通过投资房地产业，他们才成为万人瞩目的“天鹅”。那么他们投资于房地产的巨额资金由何而来？中国国有银行系统的信贷资金是他们开发房地产的钱袋子。

中国的房地产企业在开发之初，普遍都面临自有资金不足的困境，必须从国有银行“借鸡生蛋”，从开发资金到建筑企业垫付的工程资金，几乎都依赖于银行的信贷资金。这一过程充满了房地产商与银行官员的权钱交易，加重了银行的信贷风险。

近 20 年来，中国房地产信贷政策已经变了 6 次，目前仍然在起作用的是 2003 年 6 月 13 日人民银行下发的《关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知》。这一政策刚出炉时，在房地产企业中曾引起轩然大波。不少房地产商认为，这一政策切断了房地产开发企业的资金来源，将导致 50% 以上房地产企业破产，70% 以上楼盘因缺少资金而被迫停工。这种恐慌感充分说明了房地产业对银行贷款的依赖性。但半年多以来，这一通知并未真正起到作用，因为贷款难度加大，只是使银行的贷款经办人多了一项索贿资本，而并没有真正切断房地产商的资金血脉。

据统计，1998 年商业银行房地产开发贷款余额为 2680 亿元，2003 年已经高达近 7000 亿元，年均增长 25%。在四大国有资产管理公司待处理的不良资产

中,1/5 以上为房地产贷款。在有关管理部门对各大银行进行的贷款检查中,违规贷款的 1/4 为房地产贷款,而银行的有关信贷人员之所以愿意违规放贷,当然是为了个人谋取私利。

为了鼓励投资,国家金融政策曾对房地产大幅倾斜,而这种政策倾斜成为房地产商投机的最佳途径。按规定,银行贷款的前提是开发商前期投入 25% 的资金,但开发商也有自己的对策。

银行的人通常会对开发商进行指点。比如向开发商透露只有银行内部才知道的“评级打分制度”,这是对开发商资质认定的一个重要指标,绝不允许向客户透露。但房地产开发商自有办法,他们在打听到经办人后通过特殊渠道把他们请来,通过交流和沟通,就会知道分数是否达标,并得到指导如何修改资产负债表,以提高分数便于贷款。这样,房地产公司就成了资产优良的公司。

开发商通过抵押批文和楼盘从银行获取建设资金后,接下来就是用“假按揭”的办法套取资金,其典型操作手法是,搜集员工的身份证或一些不知情的人的身份证,签订虚假售房合同,然后和真合同混在一起从银行获得按揭贷款。

如果追查房地产公司的资金流向,楼盘销售实际上在“假按揭”阶段就已完成。先期的抵押贷款可以让开发商的资金退出来,而按揭贷款则让他们提前获得利润,后期销售不过是把银行的贷款填平而已。买方和卖方的关系在这个过程中悄悄发生了转移,而建筑成本和楼盘风险实际上由银行承担,这就是房地产商津津乐道的“空手套白狼”。如果销售不理想,房地产开发商则另有妙计,按市价评估,将房屋抵押给银行。

西部某城市一银行支行行长是个中高手,她和开发商串通一气疯狂贷款,短短几年,违规贷出资金数亿元。事发后,她迅速和开发商达成攻守同盟,补办抵押手续,对抵押楼盘高额评估,结果抵押的楼盘价值高于贷出资金,其个人问题也因此就不了了之。

第二招就是让建筑商垫资。建筑商垫资开发是业内不成文的规矩,他们不但要先帮着把楼盖到封顶,还要交给开发商保证金。

第三招就是卖楼花。按照有关规定,房屋要修建到一定的程度才能拿到预售许可证,然后才能卖楼。但气派的开工仪式后,房地产商将富丽堂皇的效果图和模型摆好,就可以避实就虚地展开“内部认购”、“内部认订”工作。事实上,这

时候拿到预售许可证并不困难。然后,就是轮到写手、广告精英、销售商登场。只要炒作得手,引起轰动,制造紧缺,带动人气,客户就会找上门来,预售款就会源源不断地流进开发商的腰包。

由于用于开发的资金大部分都是银行贷款、建筑商垫款或客户的预售款,所以房地产企业一般都具有较高的资产负债率,一般为 70%~80%,90% 以上也不在少数。四两拨千金用在开发商身上是再适合不过了,以 1000 万元的资金建造 1 个亿的项目、1 个亿的资金建造 10 个亿的项目屡见不鲜。目前央行对房贷做出了较为严格的限制,一般开发商开发项目的自有资金不得少于 30%,即便如此,这个比率也并不算高。从开发商实际投入来看,其获得的回报将远大于表面上 10% 左右的收益率。建设公司为了承包项目不得不垫钱盖楼,而商业银行为了拓展业务也是抢着给开发商贷款,购房者欢天喜地的下定决心购买期房。实际上,房地产开发商的自有资金比例极小,与 20% 的销售利润率相比,其投入产出比就可达到数倍或数十倍,从这一点来看,房地产开发理所当然就可获得超额利润了。

3. 偷税漏税

房地产企业偷漏税是件非常普遍的事情。2003 年,某市地税局稽查分局耗费半年时间,对 2002 年度纳税额较大的 88 户房地产企业进行了税收专项检查,竟然发现 87 户有偷漏税问题,而这种现象在中国相当普遍,多数盈利的房地产开发企业向税务机关申报的是微利或者亏损。他们采取的手段一是少报收入,二是模糊成本。

某房地产开发企业近几年的销售收入和预收收入数亿元,而仅 2003 年一年,其向地税机关申报的收入就少了数千万元,利润也呈负数,员工个人所得税扣缴不足。企业辩称对应纳税收入的确认和申报时间要求理解有误、成本计算欠准确,其实质却是少申报或滞后申报、占用国家税款用于企业流动资金。稽查人员通过深入追击取证,最后查明该企业当年应缴的税收总额为 400 余万元。

房地产企业一般都是跨时间、跨地域滚动开发,他们会同时开发几个项目,这就给房地产税收检查带来困难。因为税务局检查税收情况时,一般都以年度为单位,但事实上,房地产企业的项目决算要等到整个项目工程通过验收之后才能进行,也就是说,一天没通过验收,项目本身就不能算出利润,而此时,很多房

地产企业又会把前一项目中赚来的钱投入到下一个项目中去。因此,从账面看来,房地产企业就是亏本的。其实,很多房地产企业就会抓住这一点,把项目决算期尽量往后拖,这样一方面可以保持足够的资金,另一方面,也在等国家税收政策的改变。

房地产开发商在缴税纳税中存在六个主要问题:

(1)在扣缴个人所得税时普遍都存在少计计税收入;

(2)预收款不缴税或延迟申报纳税;

(3)项目连续滚动开发,项目决算期又有意无意地滞后,导致成本难以理清,企业所得税应纳税额难以确定;

(4)借合作建房政策偷税漏税;

(5)故意遗漏土地增值税和印花税;

(6)缴税时能拖就拖,欠着不缴。

房地产开发商之所以偷税漏税,除了利润丰厚的诱惑之外,国家对于房地产方面的税收政策还不健全也是房地产企业敢于偷漏税的重要原因。

4. 偷工减料

我国有3万多家房地产公司,但有建筑能力的有多少?人们常常看到这样的模式:某楼盘由某知名设计院设计,由获得鲁班奖的某建筑公司承建。从正常的项目运作流程来看,这没什么问题。建筑市场是个大市场,也讲究市场细分。但是谁来承包、预算是多少就有名堂了。外界炒作的工程招标多半是作秀给人看的,因为开发商内部也存在着不同的利益群体,他们会把工程分包给和自己有关系的人。另外,一些官员也会推荐一些承包商——“花花轿子人抬人”嘛!而层层转包的直接后果就是层层盘剥,层层盘剥的结果是建设资金严重不足。建筑商为了保证利润,只有偷工减料,这就是质量问题层出不穷的根源!那些包工头就成为房地产生物链中利润最低的一环,而他们需要发家致富,就只能靠盘剥工人和偷工减料了。由此可见,房屋建成后诸如“面积缩水”、“房屋渗漏”、“延迟交楼”等问题其实早在开工之初就埋下了伏笔,这是必然结果,开发商和建筑公司都心知肚明。

按规定,建筑施工必须请监理公司现场监理,但目前的监理公司是买方市场,开发商占绝对的主动权,监理公司在一定程度上是形同虚设。开发商为了抬

高楼盘身价,请一些知名监理公司监理,但这并不能改变监理公司的被动角色。而有关职能部门的例行检查不过是走走形式而已。

5. 改变用途

为了极大地发挥土地的效益,房地产开发商还千方百计地改变土地的用途。在这方面,房地产商可运用的手法就更复杂了。

正常的方法是在容积率方面做文章,住宅楼规定得比较死,不好见缝插“楼”,更多的开发商就将目光盯在了商住楼、公寓楼、高档别墅等项目上面,以尽可能扩大建筑面积。而“非正规”的手段则有欺上瞒下、假公建私、同流合污等等。欺上瞒下是通过改变土地使用性质等方法,达到将宅基地楼、经济适用楼等变换成商住楼,以谋取暴利;假公建私是将公用性的楼盘打造成商住楼出售;同流合污的方法更为直接,地产商直接将有关方面的官员拖下水,低价征地,高价卖楼,这方面的案例屡见不鲜。

最通常的做法就是让经济房不经济。虽然政府三番五次强调落实经济适用房政策,其目的是让广大消费者都能圆了住房梦,可是经济适用房项目到了开发商手里就变得不经济了。为了尽快收回成本,开发商不可能面向中低收入家庭销售,而是尽可能朝向高收入家庭。开发商虽然规定了一系列的放号条件,但事实上开发商也不愿控制,如果销售对象控制严了,住房就可能销售不出去造成损失。由于经济适用房享受一定优惠,价格低于市场水平,对高收入家庭有很强的吸引力,致使高收入家庭大量进入经济适用住房市场,这必然要求增大经济适用房的住房面积,对开发商和高收入家庭来说,面积越大所得利益就越多。当前,北京正在建设中的经济适用房就不乏 200 多平方米一套的大房。

让车库变金库。随着汽车的普及,车位在城市中日益显示出稀缺。一般开发商做销售统计时不会把车库售价计算在内,而实际情况是,通过车库的销售,开发商也能获得惊人的收入。目前一个楼盘车位与户数的比例一般在 1:2 至 1:3,而一个车位的市场价格也在 15~25 万,例如一个 300 个单元楼盘拥有可售车位 100 个,车位 20 万一个,则开发商可以获得 2000 万的额外利润,车库就成了开发商的金库了。

6. 坑蒙顾客

为了抬高房价,使房屋尽快脱手,开发商还在房屋销售中坑蒙客户。

一是设置五花八门的销售陷阱,这方面的招数有6个。

(1)夸大其词的宣传,虚假的广告。为了卖掉房子,几乎所有的开发商都会在售楼广告中对绿化、会馆、学校、幼儿园、游泳池、健身房、车位、容积率等配套设施作美好的描述。但实际情况却相差甚远,有些则完全是胡编乱造。对于这些宣传与广告中承诺的,开发商一般不写进合同里。所以,当购房者购房后发现规划变更等情况,得到的答复往往是开发商以规划变更已通过规划部门批准为由来推卸责任。

(2)先交定金让客户入套,再逼客户签合同。购房者只要看中了房子,很多都会掉入这一陷阱。一般来说,购房者看中房子后多少会表现出一点点购房的意向,售楼人员就会告诉购房者说,这个户型就只有一套了,如果不交付定金别人就会买走,要求客户马上交付定金。其实中间大部分是假话。在抓住了购房者的心理后,售楼人员会想尽一切办法让购房者入套。如果购房者没有带够定金,售楼人员就会表示先交几百或几千都可以,要不然明天这房可能就被别人买走了,先签订认购协议书,然后要求购房者次日交齐所有的预定款。随着第二天购房者补齐所有预定款,售楼人员也就完成了把购房者套住的任务。许多认购协议书经常会有这样的条款:如果在约定的时间内未能签约,所付定金不予退还。所以,有许多购房者在签署认购协议书后,为了避免定金的损失,就会签署自己并不愿意签的合同,从而给自己带来更大的损失。

(3)玩五证猫腻。一个合法正规的房地产开发商,必须具备齐全的五证、二书。所谓五证,是指《国有土地使用权证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《建设工程施工许可证》、《商品房销售预售许可证》;二书是指《住宅质量保证书》和《住宅使用说明书》。这也是法律对销售方的基本要求。但在实际操作中,有些开发商为了掩盖虚假情况,经常找借口不出示这些文件的原件,要么说正拿着相关文件在报批某项手续,要么就说文本放在离售楼处很远的公司本部。售楼人员往往会先要求客户签订认购书或合同,而客户一旦交完定金或购房款,再有什么问题,开发商便会即刻变脸。

(4)玩数字游戏让购房者上当。购房过程中,房地产商往往在面积计量及交房日期等数字上动脑筋。虽规定出售时按使用面积计价,但实际上均以建筑面积计价。而实际的测量面积常常与合同暂定面积有一个误差,一般这误差不得