

金东城雅居遭投诉——好房源为啥只卖给内部人?

时下,市场不好了,众开发商都变着法子卖房。然而,江宁一家名叫金东城雅居的楼盘却“逆势而行”,拿了预售证的房子却不公开发售,让不少急切想买房的百姓碰了壁。记者调查发现,这批自称“暂时不对外发售的房源”正是整个小区资源最佳的房源,事实上只有内部人才买得到。



漫画 俞晓翔

[读者投诉] 普通人买不到 13 号楼

“开了盘,条件好的那些房子却不对外公开销售,只卖给内部人,这算不算违规?”5月9日上午,郭小姐致电快报《楼市》向记者反映最近买房过程中遇到的这样一件事:

4月底时,已看了两个月房子的郭小姐在去江宁看盘时,碰巧路过附近一个名叫金东城雅居的楼盘。看到这个楼盘里面人气旺盛,就顺便走了进去。

“看到我走进来,售楼小姐特客气,极力向我推荐他们新开的一批房子。”郭小姐表示,由于是自己一贯喜欢的多层社区,户型面积也比较适中,自己还是很认真地了解了一番。经过观察沙盘和比较户型,她看中了13栋303室,因为这栋楼正对着社区的中心景观带,视野和景观最佳。

然而,当她向售楼员了解这套房子的具体信息时,对方犹豫了一会告诉她:“我们这栋房子暂时不对外卖。”这让郭小姐很不理解,“现在开发商都想设法卖房,他们有房子却不卖。”郭小姐告诉记者,在她的追问下,这位工作人员给出的解释是:“这栋房子准备主要卖给公司内部的人,暂时不公开销售。”

“好房源只卖给自己人,差房源才公开,这不等于捂盘或炒房吗?”郭小姐很是恼火。

[记者调查] 没拿到预售证只是幌子

记者从网上房地产看到,今年3月以来,金东城雅居总共开了两次盘。3月8日推出11幢、13幢、14幢三栋楼,总计79套房源;4月12日又加推了04幢的30套房子。除了13幢还有15套房子处于未售状态外,其他楼栋的房源基本已被认购或成交。

5月12日,记者以买房人身份来到了金东城雅居售楼现场,表示想买13幢的房子。工作人员在迟疑了一会后称:“还没开盘。”“南京市网上房地产显示,这栋楼是开盘在售的呀,已有四套卖出去了,怎么会没开盘呢?”当记者提出这种疑问时,她又改口说:“公司决定暂时不对外卖,那四套可能是内部提前认购的吧。”随后,她便绕开话题。

5月13日上午,记者又拨通了该楼盘的售楼热线,对此事进行进一步调查。一位自称姓全的女士接了电话,对于这一问题的回答口径起初与其他工作人员一致,后又以“其实这栋楼还没有拿到预售许可证”为理由搪塞记者,并称“一旦拿到证,可以公开销售,就会联系客户”。

然而,对于工作人员“没拿到预售证”的推托措辞,记者随后便从相关主管部门

的公示文件中得到了证实。江宁房产管理局今年3月7日颁发的编号为“宁房销第200820024号”商品房预售许可证上明确写着:项目名称为金东城雅居11、13、14幢。

相关部门称将到场调查

记者发现,在该楼盘的论坛中,也有人反映该楼盘的一些问题。比如新推房源以低于附近同类型楼盘10%的价格开盘,好的房源不公开发售,内部人员涉嫌炒房号等。

就金东城雅居的这一行为,记者5月13日上午联系了江宁区房管局的主管部门。该局产权科负责人查询了系统后向记者证实,今年3月,金东城雅居领了两个预售证,11、13、14这三幢楼是一个证,04幢又是一个证,开发商“没领证的理由肯定不成立”。

此外,根据当前南京市商品房销售的相关规定,拿到预售证一个月内必须开盘,一旦开盘就应公开销售。这位负责人也表示,按规定开了盘房子没理由不对外销售,江宁区房管局相关部门将派工作人员赴金东城雅居进行调查,如果真存在市民反映的这一问题,将按相关规定处理。快报记者 刘果

对于该楼盘的问题,《楼市》还将继续关注,热线电话 84783545

(上接 25 版)

管理方还没管 暗箱操作管理困难

那么,在实际操作中“首付一成”真可以实行吗?南京市房管局市场处一位杨姓负责人表示,对于开发商“首付一成”的促销行为,房管局并没有相关的禁止条例。“至于部分开发商帮购房者垫付首付从而降低实际首付的行为,我们目前是没有处理依据的,应该是银行来处理。”这位负责人这样表示。

于是,记者联系到了银行

的相关负责人。中国银行江苏分行个人金融部主管褚明对此表示,目前还没有听说房贷可以“首付一成”。据他透露,自己所在银行的相关制度中明确规定,任何房贷首付都不得低于两成。当记者追问是否有办法进行此类操作时,褚明确回绝说:“绝对没有,这样做肯定是不行的。”

“我听到过这样的操

作手段,但这属于拿不上台面暗箱操作,银监会早有禁令。”深圳发展银行南京分行房贷部刘宗荣经理表示,一成首付对银行来说风险很大,因此银行的放贷难度也很大。“大多数银行是非常谨慎不会做这样的贷款的,这是严重违规并触犯银监会高压线的行为。”但他同时也透露:“由于银行间激烈的竞争,不排除小部分银行违背央行规定私下这样做。”

专家方 风险大 可能引发死账、赖账

南京房产促进会秘书长张辉认为,由于“首付一成”风险太大,银行肯定不放贷。他透露,一般操作方式是开发商帮着购房者交,首付不足的部分由开发商垫付,日后消费者再向开发商返还。对于大多购房者理智买房,而对“首付一成”促销不买账的行为,张辉认为“一方面是购房者考虑后期还贷压力大不敢贷款太多,另一方面,可能是消费心理和消费习惯的原因,因为多数中国人都喜欢,尽可能地多付首付或提前还款。”

易居中国研究机构高级研究员王鹏认为,以前是,购房者首付三成,然后去银行按揭,开发商也可以从银行拿到其余的款项。等按揭办下来,开发商就不再和银行有关系了。开发商拿到自己的全部回款。按揭最后是购房人和银行间的借贷关系。现在的做法就是购房者拿出首付一成,开发商拿出两成,合计就是三成了。然后再走余下的程序。最后的购房者除了要还银行的信贷,还要还开发商的两成首付。浅层次分析就是开发商

急于回笼资金,深层次分析就是目前购买力在物价高涨、信贷紧缩、前期透支前提下的大幅度削弱,开发商不得不降低门槛吸引收入更低层次的人去购房。深究这次首付一成的原因,实际上是2006年、2007年需求大量释放,甚至超前释放,目前市场需求购买力有所下降。但这种做法实际上加大了房产市场的风险,因为这些人收入水平明显要降低一些层次,可能会引发局部银行死账、赖账,出现局部金融风险。快报记者 李汇丰 杨连双

THE ARCH
中海·凯旋门
THE ARCH

尺度至臻 生活之上

七进礼仪空间

45m²

- 宫廷式园林入口
- 中轴林荫大道
- 三重主题广场
- 私属架空花园
- 5.2米五星奢华大堂
- 阳光走廊/电梯厅
- 国际品牌精装居所

中海地产

连续3年被评为中国百强企业综合实力TOP10第一名

贵宾专线: (86-25) 83338899/83338811

体验中心地址: 中山北路与东妙峰庵交汇处项目现场

景观设计: 贝尔高林(中国)有限公司; 建筑: 深圳埃克斯雅设计有限公司; 室内设计: 中百达(南京)地产经纪