

购房者付306万元服务费和定金买“奥体更名房”，苦等近两年却发现上当更名房变成二手房，中介仍称可以用新房价格购买，但要先把钱打给她

中介贴260多万元帮你买房，你信吗

本报记者 蒋敏华

奥体红盘更名房骗局一个个曝光。

4月23日，钱江晚报独家报道了《号称能买到奥体红盘“更名房”，90后骗了购房者近600万元》，曾某锦将骗取的钱财挥霍一空后向公安机关自首。号称可以买到奥体更名房的，不止曾某锦一人。去年12月，钱报《为买更名房，送中介茅台酒和名牌包》一文，对魏某萍以购买更名房为由收取高额服务费进行了披露。

最近，一位购房者发现，两年来他先后打给魏某萍306万元，结果协议上约定的那套房源作为二手房挂牌了，事实上说明了这就是一个骗局。

先后打给魏某萍306万元 苦等近两年拿不到房

苏州人王安(化名)，2018年9月以在杭州读书的女儿名义与魏某萍签订了一份购房协议，以新房备案价买入奥体一红盘139m²户型。

“一名中介带我见到魏某萍，她信誓旦旦告诉我可以买到更名房。当时合同约定服务费70万元，购房定金100万元，期限两个月。”付款后不久，他还按照魏某萍的要求购买了一个36万元的车位。

一开始，王安对魏某萍深信不疑。为了筹集购房款，王安甚至卖掉苏州的一套房子。可是魏某萍一拖再拖，王安一等再等，从两个月的期限变成了近两年，今年4月初他总算得到回复，说可以签约了，是一套11楼的边套户型。“魏某萍以杭州圣明实业有限公司的名义，跟我们又签订了一份协议，承诺将这套房源卖给我们，房价481万元(即新房备案价)。”王安说。

4月11日，王安签了合同，并在月底又支付了一笔100万元房款。按照合同约定，今年8月过户。由于约定了具体房号，王安觉得这次总应该靠谱。

“这时候，魏某萍明确告诉我们，更名房拿不到了，给我们的是一套二手房。”王安说，由于他人在苏州，甚至不知道该楼盘已于去年12月交付。

协议上的房源竟是二手房 根本就不是“更名房”

王安总觉得心里有点不踏实，于是上了二手房网站查询这套房源。这一查，居然查到合同约定的这套11楼边套户型，早就在二手房市场挂牌过。

房东挂什么价呢？850万元(含一个车位)！即便扣除36万元车位款，房价也要814万元，与魏某萍承诺给他的481万元的价格，足足差了333万元。

这究竟是怎么回事？王安向魏某萍提出了质疑。“不管房东挂什么价，你只要出481万元就能买下。至于我是用什么办法做到的，你不用管。”王安说，魏某萍一再向他表示，不会出岔子。

此时的王安，开始警觉起来。“我赶紧联系中介，一问才得知房子已经签订了定金合同，850万元(含一个车位)一分没让。由于房子要到今年8月才满两年，所以定金合同约定8月份再过户。”王安说。

号称贴钱买二手房“兑现承诺” 却要购房者先打钱给她

几经周折，王安拿到了这份定金合同。原来，这份合同是魏某萍以一名员工的名义，与房东签的。合同约定购房定金20万元，允许在过户前以实际购房人(即王安女儿)名义重新签订合同。

“如果魏某萍真要买下这套二手房，再以481万元的价格卖给我，即便算上70万元服务费，也要净亏260多万元，那她究竟图什么？”王安百思不得其解。

“魏某萍告诉我，过户前要把剩下的房款先交给她，再安排跟房东签合同过户。”王安觉得这里面的风险太大，再加上此时已看到钱报关于奥体更名房的报道，遂决定向魏某萍讨回购房款。

4月30日，与魏某萍交涉后，王安终于拿回306万元购房款以及部分利息损失。“杭州的房子没买成，而苏州去年房价涨得很凶，损失太大了。好在购房款全部要回来了。”王安告诫说，千万不要相信更名房。



警方：“更名房”子虚乌有 律师：涉嫌合同诈骗

“据我们调查，奥体更名房就是一个骗局。”钱江世纪城派出所负责办理曾某锦案件的钱相承警官表示。不过，由于还没有受害者报案，目前公安部门尚未对魏某萍更名房事件进行立案调查。

此外，魏某萍的真实动机也存疑。有购房者猜测，魏某萍是想将骗取的购房款用于投资。即便到最后交不出房子，也只是退还购房款和少量利息。而一旦成功，由于资金量可高达上亿元，获利空间巨大。

“如果魏某萍确实是通过虚构‘更名房’使购房者做出错误的‘意思表示’，并与其签订合同，其行为已经涉嫌合同诈骗。”浙江六和律师事务所郎立新认为，魏某萍退还房款，不能改变涉嫌合同诈骗的事实。

杭州越来越多的改善型楼盘，也开始包阳台

多年来，关于包阳台的这个话题，购房者形成鲜明的两派，一方更在意外立面的整体颜值，另一方则更看重阳台的实用性。相比刚需楼盘包阳台成风，杭州的改善型楼盘包阳台的较少。但记者发现，近一年来交付的改善型楼盘，也纷纷开始包阳台了。

在包不包阳台这个问题上 “实用派”压过了“颜值派”

记者在跑盘时发现，近一年交付的改善型楼盘中，不管是桥西的大运河府，申花的合景天玺，还是奥体红盘，交付后都开始包阳台。

据了解，这些小区的物业感受到了部分业主想要包阳台的压力。原本想保持整洁的外立面，但因为安全性和实用性问题，想要包阳台的“实用派”业主呼声占了上风。

在业委会成立后，对于包阳台这件事，只要有2/3以上的小区业主同意，就可以包阳台。但是，即使有2/3的业主同意，整个小区业主对于包阳台这

件事情也不可能做到100%统一，只要有一户不包，外立面就是残缺的。

有业主担心，包阳台会影响到小区品质，进而影响二手房房价。对此，我爱我家景国际店店长杨红军表示，一般不包阳台的小区，物业管理得更好，那么园区、服务等也就更好，二手房价也更高一些。

那为什么改善型楼盘也妥协于包阳台呢？业内人士分析，五六年前，售价4万元/平方米以上就是豪宅了，这批业主不那么注重实用性；但现在，即便是改善型定位，4万元/平方米的房价也就是中端水平，业主更注重实用性。

开发商 正尝试统一包阳台

既要保持原有外立面的设计感，又被迫为实用和安全让步，看上去鱼与熊掌不可兼得。如今开发商索性在设计之初就将阳台包进去，将它成为外立面的一部分。

滨江过去是不包阳台的典型。滨江集团副总经理郭清告诉记者：“在签购房合同的时候，同步要签前期物业服务合同，在前期物业服务合同中约定好不包阳台。”

“同一板块，你可以明显感觉到包与不包的区别，后者的外立面显得更统一。一些高端客户就是比较在意这个。”郭清说。

但滨江现在也尝试在一些项目中将外立面美观度、安全性和实用性统一。如时代滨江·丹枫四季晓风印月，就统一将阳台包进去。位于城北的大家德信运河云庄、融信大发弘阳沁澜等楼盘，销售期也明确将由开发商统一包阳台。

也有楼盘在销售时就明确告知，业主需要额外缴纳一笔改装费，由开发商来统一对阳台进行改造，这个改造一般是指包阳台。

在销售阶段就明确这一情况，把选择权交给业主自己，不失为一个减少后期纠纷的好办法。或许将来的楼盘会分为两类，一类是开发商统一包好阳台，一类则是在合同期就与业主约定不包阳台。

本报记者 楼肖桑 孙晨