

冒充无房户,7户家庭被禁摇一年

房管部门:伪造存款和冻资证明,一旦查实也将处罚

本报记者 李毅恒 蒋敏华

因提供的无房证明存在虚假、失实情况,近日,7户家庭被杭州市住房保障和房产管理局公开通报处理。这7户家庭不但被取消此次摇号资格,今后一年内也将不得参加购房摇号。

“禁摇”一年 处罚力度极大

该楼盘位于运河畔,是近期市场热度较高的楼盘之一。钱报记者从售楼处工作人员处了解到,遭通报的这7户家庭,明明名下有房,却通过PS等手段,伪造了一份无房证明。根据杭州最新的购房摇号规则,均价35000元/m²以下楼盘,50%房源将优先向无房户倾斜,因此无房户摇中几率大增。

一次查出7户家庭弄虚作假,这是自购房摇号以来查处人数最多的一次。“禁摇”一年,这样的处罚力度也算是最严厉的一次。

此前,奥体某红盘购房意向登记过程中,出现过“人才无房户”身份不实的情况。开发商复核后发现,部分“人才无房户”提供的并非有效的人才证,或虽是人才但并不属于无房户。最终,有4户被撤销“人才无房家庭”资格,1户人才家庭主动撤回摇号申请。

而在更早前,因开发商资料审核把关不严,“厉某某”重复登记事件曾一度闹得沸沸扬扬。事后,公安部门介入调查,当事人也因自己的行为付出了相应的代价。

伪造存款和冻资证明 一旦查实也将处罚

事实上,除了无房证明、人才证等材料弄虚作假,一些购房者还会通过PS的手段,伪造存款或者冻资证明。

这些人手头往往有一个或多个购房名额,但没有足够的现金进行冻资,于是试图通过PS冻资证明蒙混过关,等到摇中了再去凑钱买房。而有的开发商为了增加报名人数,制造红盘热度,睁只眼闭只眼,在审核上把关不严。某种程度上,这也助长了虚假热度。



房管局对于7户提供虚假资料家庭的通报处理

在有关部门的要求下,目前开发商对摇号的资料审核已十分严格,对于冻资证明,会要求冻资银行配合核查。

房管部门相关人士向钱报记者表示:“只要是提交的材料弄虚作假,一旦核查出来,都要进行相应处罚!”

根据《关于实施商品住房公证摇号公开销售工作的通知》的第十二条明确规定“发现购房者提供虚假信息资料或恶意干扰公证摇号销售行为的,房管部门一年内不再受理其限购查档申请。涉及犯罪的,移送司法机关依法追究刑事责任。”

记者手记

保障公平,让破坏规则者付出代价

因为提供伪造的无房证明,这7户家庭遭“禁摇”一年。正所谓偷鸡不成反蚀把米,我们应当为这样的处罚叫好。

“摇号”政策的初衷是什么?自然是为了营造公平、公正的市场环境。当“茶水费”盛行,凭关系才能买到房子的时候,“摇号”也就成了一种相对公平的选择。能不能摇中,大家全凭运气,无可厚非。

然而,总是有那么一些人,投机取巧,蔑视规则,破坏规则,社会危害不可小觑。如果我们不能坚守

“摇号”政策的公平底线,任由破坏规则者横行,那就是对市场同时也是对政府公信力的最大伤害。

如果说有人提供无效的人才证是无知的话,那么通过PS手段伪造无房证明,则是赤裸裸的“明知故犯”了。这样的人,即便是遭“禁摇”五年甚至更长时间,也不值得同情。

希望所有的购房者,自觉遵守摇号规则,千万不要学那些弄虚作假者,否则后悔莫及。

李毅恒 蒋敏华

富阳、临安的房子,80%靠中介卖出去;7月的平均中签率相比5月翻倍

7月入市红盘少,新房市场热度下降

当人们只盯着热盘的时候,杭州的新房市场正在发生变化。

钱报购房宝数据显示,7月杭州有80个楼盘共计12417套房源入市,整体中签率在22%左右,创今年2月以来新高。其中近半数流摇,31个楼盘报名人数为零。

新房市场的分化也越来越严重。之前是主城区与临安、富阳的热度天差地别,如今,即便主城区,一些楼盘也因为房子卖不出去,不得不启用中介进行分销。

7月入市红盘不多 市场热度明显下降

杭州楼市的热度,主要体现在一些二手房价格倒挂明显的板块及红盘。但在7月,入市的红盘不多,虽然仍有保利融信和光尘樾、运河云庄等热盘撑场面,但整体热度明显下降。

7月有12417多套房源入市,但报名人数只有5万多人,平均中签率高达22%。与之相比,今年5月的购房摇号报名人数超过16万,平均中签率仅为10%左右。

流摇甚至零报名的楼盘主要集中在富阳、临安和余杭的临平新城这几个板块。临安的地上长麓府7月推出425套房源,却无人报名。

同样的,富阳很多楼盘推出100多套高层房源,也都无人问津。尽管零报名并不意味着一套都卖不出去,但说明房子并不好卖。

“案场人气的确下降,我们现在的主要任务就是集中精力获客,现在营销人员都拉出去拓客了,售楼处就留两三个销售。”临安某2万元/m²左右刚需盘营销总向记者吐苦水。

就算是主城区,也分化明显。7月主城区一共14个楼盘入市,其中5个流摇,剩余的中签率也大多在20%以上。即便需要摇号的楼盘,开盘卖不完的也越来越多。

主城区部分住宅楼盘 因人气不足启动中介分销

市场热不热,其中一个指标是住宅是否需要依靠中介来带客。如果不需要中介,靠自然来访的客户就能卖完房子,市场就很热。如果要仰仗中介,那么意味着楼盘人气不足。

“说实话,现在富阳和临安的成交,中介分销占80%以上已经不是新鲜事了。一套普通90m²住宅,给中介可能要4万元~5万元/套。”富阳某楼盘的销售经理直言不讳,“现在线下获客成本高,我们也都在线上推荐,有一个客户就很珍惜。”

在主城区,依托中介来卖房的楼盘也越来越多,包括滨江区、江干区的房子。事实上,记者了解到,除了一些红盘,现在大部分楼盘都要求全方位开拓线下渠道,包括进入商场、写字楼、企业园区等。

市场,并没有人们想象的那么热。

本报记者 孙晨