



■“害群之马”,这是上海众多中介商看待“中天事件”时,都不约而同用到的词;
■“敲响警钟”,这是近期媒体围绕“中天事件”给报道精神定下的基调;
■然而对于购房者来说,他们只希望“中天事件”不再上演。

问天 中介迷雾知多少

□本报地产评论员 董琳霞

案件回放

中天置业崩盘

年仅三十出头的蒋飞,用了三年的时间,就把2003年3月才在深圳注册的中天置业包装成国内颇有名气的房产中介服务公司,到2006年上半年,中天置业拥有遍布全国的150家门店,员工逾2000人。在房价节节攀升的大环境下,中天置业演绎了一个地产中介迅速暴富的经典路径,直到2007年11月13日,它的大小门店一夜间突然关门,老总蒋飞又携上亿巨款人间蒸发,很多客户才如梦初醒。

通过授权经营收取加盟费以及代收楼款等策略,中天置业积累了一批可观的流动资金,并挪用炒卖二手楼和股票。一旦楼市成交量下滑,股市又接连大幅调整之时,资金漏洞豁然显现,企业倒闭也在所难免。

多位业界人士认为,这一事件正在加剧楼市寒意。

11月18日,深圳全市新房仅成交68套。连续多月飙升的高房价开始有价无市,已经被楼疯逼得走投无路的潜在买家进入观望状态……

11月19日,大盘股指上升,深圳最有名的各大房地产股却表现惨淡,万科A股大跌,金地集团大跌,华侨城大跌,深圳招商地产跌停!

一个知名中介的盛衰演化,到底在向这个疯狂的楼市提醒着什么?

相关链接

门店欺诈黑幕

低吸高抛赚差价——这是门店欺诈最“常用”的手段。操作中经纪人会先问上家的心理价位,然后在此心里价位上抬价卖给下家。例如一套物业,上家预想100万出售,此时房产经纪人与上家达成共识,将物业110万卖给下家,多出的10万差价与上家按一定的比例分配;有些更为恶劣的经纪人会千方百计的阻断买卖双方见面,隐瞒真实的房价,从中赚取差价,侵害客户利益,非法获得高额利润。

合谋逃税骗贷——为得到更多业务,一些经纪人与买卖双方合谋,在房屋买卖合同中虚填房价,签订“阴阳合同”,帮助客户达到少交税或多贷款的目的,损害国家和银行的利益。对于上家,允诺在售房合同中将房价填低,达到少交契税的目的;对于下家,在售房合同中将房价抬高,骗取更多的贷款。

巧设名目“黑收费”——以多种名义从客户那儿收取费用,如所谓的垫资费、看房费等都属于“黑收费”。

“游击中介”骗走房款——这是中介欺诈案中情节最恶劣的一种,他们伪造或骗取客户的身份证、房屋产权证,未经客户同意擅自转让房屋,收取房款后中介门店不翼而飞。

(董琳霞 整理)



“中天事件”给二手房交易敲响了警钟。(资料图片)

短短一个多月,深圳楼市接连遭遇“退房风波”和“降价风潮”,“金九银十”之际房地产新政的突袭给深圳楼市带来重创。成交量骤降、楼市降温带来的资金链断裂使中天事件的发生成为必然。

中天事件也提高了上海购房者的警惕心。有中介人士透露,近期有不少门店客户向其公司询问资金监管问题,生怕自己所交的定金及房款不翼而飞。该事件给中介的行业形象带来的负面影响不容小觑,更让新政下日益“萎缩”的房产中介“雪上加霜”。

其实早在前两年,就发生过多次房产中介卷款消失的例子。2004年,北京首批“放心中介”坚石地产一夜之间人去楼空;2005年,安徽合肥“房产中介航母”的桃园房产中介公司突然关门停业,客户的4000多万房款消失;2006年,曾在天津辉煌一时“汇众房产”一夜之间全线停业,,总涉案资金超过1.5亿元。

据不完全统计,上海最高峰时的中介门店数目达21000家,一年时间内迅速萎缩至12000家,2006年的业内统计数字是仅仅8000家,淘汰率高达62%。

外压:“蛋糕”蚕食殆尽 中介行业危机四伏

2005年以来全国房地产市场的两轮宏观调控已经对中介行业进行了两次大洗牌,在此过程中,三分之一的小型中介商撤出市场。

在“僧少粥多”的情况下,剩余的“抗震型”中介商走的还算坚挺。

然而今年“第二套房首付比例提升”的房贷新政突袭后,让中介商的中低端房源业务量缩减了一大半,同时由于“限外”政策的限制,中介商手中的别墅、豪宅类高端物业难以出手。在大幅缩水后的市场中,各家门店平时只能靠少量的买卖业务佣金和租赁佣金维持生计。

内患:制度性缺陷 成头号隐患

“中天事件并不是个案,目前在一批没有资质的中介商中,存在资金监管漏洞的不在少数,旗下门店欺诈消费者的事件也时有发生,这些隐藏的行业危机早晚会被曝光。”

21世纪不动产高级副总裁上海区域总经理张卫平表示,某些动机不纯的中介商自进入该行业起就为这个市场埋下了祸根。在房地产市场行情整体向上之时,这些隐藏危机进入发病潜伏期,待到房产交易低迷时,挪用客户资金等违规操作留下的“窟窿”就会突然发作。今年11月,房产新政突袭后出现的“中天事件”就是一个佐证。

“由于目前政府对中介行业的监管不够完善,尤其是资金监管这块没有强制实施的政策落地,加之众多客户不了解第三方资金监管的重要性,使得这批害群之马在楼市中猖獗。”

上海美联物业交易管理部高级经理王磊表示,品牌资质中介商在交易资金监管及交易风险规避等方面有着完善及严格的制度约束,但是对于那些打着游击战的“野中介”来说,根本无制度可言。

“由于之前股市与楼市的两头热加上一些短期获利投资的良好预期,给挪用资金用作他途创造了良好的滋养空间。”

张卫平表示,挪用的资金一般来自门店客户的房屋首付款和定金。一家门店一般会在一个时间段内收到6至7个客户的首付款和定金,如果一个门店有100万左右的客户资金,10家门店就有1000万被中介机构代管的款项。此时,一批居心不良的中介商抵挡不住诱惑,将这笔资金投入股市、医药、保健业等行业谋取利润。但是,这笔资金存放在房产中介的期限一般在45天左右,在一切投资顺利的情况下,这批中介商的确赚了一把,一夜间变成了资金雄厚,门店快速扩张的大型企业。然而,一旦曝光或投资失利等待他们的就是破产并接受法律的制裁。张卫平特别指出,由于一手房市场的火热,导致部分二手中介商将客户资金投入一手房开发市场,与开发商共谋利润。

结果:得民心者得天下 提倡诚信服务

“中介行业标榜的应该是便捷、安全、贴心的房产交易服务。”

美联物业总经理上海冯泓睿表示只有提升资金监管力度,维护优质品牌形象的企业,才能在中介行业中走的更远。

据冯泓睿介绍,上海美联现在合作银行开有专属的资金监管帐户。所有客户交易的房款都会有银行参与监管,每笔资金的进出,都需要提供资金所有人的授权书、产证复印件、买卖合同等资料证明,有专属财务人员负责,且交易资金均以划帐形式进出,禁止提现。

上海美联物业交易管理部高级经理王磊表示,上海美联前线各部门分工明确,责任清晰。一线业务人员负责客户前期的接待及买卖双方的接洽,后期则有专属的公司交易管理部,负责客户的签约、交易以及法律咨询等事宜跟进。与此同时,上海美联全市50余家分行均设置了供客户银行卡付款的POS机,整个交易流程均不过手客户的现金。这在很大程度上替客户规避了由于现金支付所带来的风险。

21世纪不动产同样在资金监管上规范流程,张卫平表示21世纪不动产目前在房地产交易中心开设资金账户,明确存量房交易资金须通过房地产交易中心的“专用账户”,经纪公司无权挪用“专用账户”下的资金,只有在买方取得新产权证、卖方取得办证单后,才能凭支取凭证到银行划转资金,在整个交易过程中,经纪公司无权挪用资金,避免了“中天事件”类似事件的发生。