

核价8800, 却卖10000? 浦口一楼盘被指签“作弊合同”

“江佑铂庭”售楼人员坚决否认, 主管部门很吃惊, 表示将介入调查

眼巴巴盯了几个月的房子,结果在一夜之间被别人“抢光”。这还不算,南京市民陈丽(化名)很快发现,自己没买到的房子竟然出现在了二手房市场上。南京一家号称“夜光盘”的楼盘,被投诉称开发商悄悄通过房产中介与购房人签订合同,而均价虽然是物价部门核定的8800元/平米,但购房人实际付出的价钱却是10000元/平米的均价。这是怎么回事呢?

盯了几个月还是没买到

陈丽关注浦口区的楼盘江佑铂庭已经好久了。去年下半年楼盘两次开盘都遭遇“日光”,陈丽动作慢了一拍结果没买到。售楼人员安慰她说,2011年会推出04幢(共72套),之前已经卖光的01、02、03幢靠马路,位置都不如04幢。陈丽只好按捺住购房的欲望,等待第三次开盘。“你们千万要记得通知我啊。”为了防止售楼人员开盘前遗忘,陈丽说她特地到售楼处去登记了两次。

今年3月上旬,陈丽听说快要开盘了,心里特别紧张,几乎天天到售楼处打探动静。3月11日她再次来到售楼处,惊讶地发现空无一人,心里觉得很奇怪。但很快她就得知,第三次开盘是在此前一天的夜里12点进行的,推出的房源已经卖光了!

“为什么不通知我?正常的房子干吗白天不卖,夜里卖呀?”陈丽郁闷不已,质问售楼人员,却没有得到一个满意的回答。

开发商巧妙绕开核价?

在陈丽看来,既然买不到心仪的房子,就只能另找出路了。特别留意房产信息的她,很快在报纸上看到了让她大吃一惊的广告:“江浦隧道口江佑铂庭楼王90m²-200m²多套急售”,后面还留了中介的手机号码。

“那房子不是刚卖出去吗?怎么会到中介手里了?难道卖的是以前的房子?”陈丽疑惑万分,于是给中介打了电话。中介

的说法让她彻底愤怒了。

中介透露说,江佑铂庭地理位置不错,04幢位置又比以前好,所以这次开盘打算卖到单价上万,但是物价局不同意,核了8800元/平米的均价。“8800是便宜,可你能买到吗?”中介说。

中介告诉陈丽,他手上有21套新房,购房人来了之后自己会对他们说清楚,这些房子实际价格是均价1万/平米以上,他们如果愿意,就带他们到开发商那里,与开发商签订合同。在合同上,签的是物价部门核定的8800元/平米均价,但是购房人还需要支付“1万减去8800元/平米,再乘以房屋面积”的差价给楼盘的工程方(施工方)。

陈丽这下子明白了:按照中介的说法,开发商巧妙地绕开了物价部门的核价,让这些房子看上去符合物价部门的核价,但却卖出了他们想要卖到的1万元价格。

这家中介打出的广告只在报纸上出现了一次。他告诉陈丽,自己打过那次广告后,就被开发商要求不能再登,“要是被政府部门发现会被查”。尽管如此,他手中的21套已经卖出了20套。

“如果换作是我,1万元的均价我也可能接受。”思考良久,陈丽沉默了,她说她终于明白楼盘为什么要半夜“开盘”了。

主管部门将介入调查

昨天,记者致电这家中介询问此事,但被告知“打错了”。记者随即找到这家楼盘售楼人员询问。售楼人员解释说,关注楼

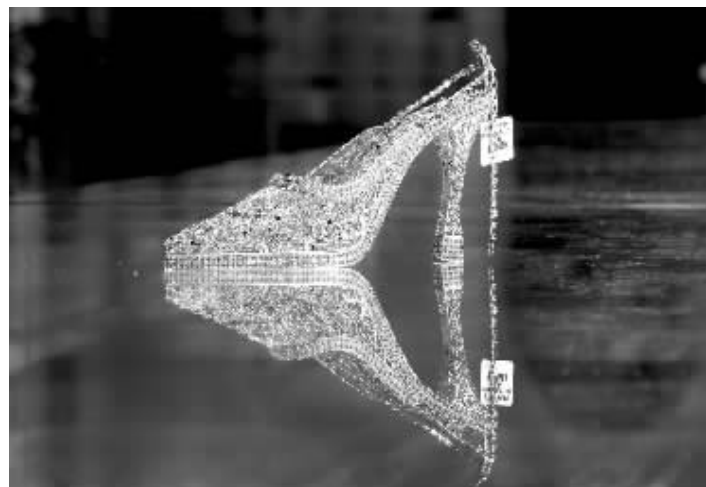
盘的客户很多,他们担心8800元/平米的价格会引起哄抢,所以就选择在夜间开盘,尽管如此当夜现场还是去了100多组客户。至于陈丽所说的暗箱操作一事,售楼人员坚决否认,他表示这事绝无可能。

南京市物价部门有关负责人表示,物价局只能对开发商报送的房源核价,至于开发商在核价之外的“小动作”并无监管能力。“如果这个情况属实,那还属于新情况,我们会研究对策。”

南京永衡昭辉律师事务所王宏律师认为,如果江佑铂庭的此举属实,那么所谓“夜光”也就成了一个幌子。他认为,开发商这么做,有较大的风险存在。

“可以肯定的是,心甘情愿多掏钱的这些购房人,肯定都是非常认可均价1万元的。但这些购房人将多余的钱支付给工程方,却需要一个说法。从法律角度来说,这些购房人与工程方之间如果既无债权债务纠纷,又无赠与等前提条件发生,那么购房人将来通过法律手段追索,恐怕也不是没有道理的。”王宏认为,这件事要想查个水落石出并不难,而且开发商如果真的违规,将一定会遭遇行政处罚。

“会有这种事?”昨天,南京市住建委有关人士听说后感到很惊讶,并表示从未听说过这种方法。住建委表示,如果情况属实,那么开发商的行为属于扰乱市场秩序,必须要查处。目前,住建委已经责成浦口区相关部门调查此事。 快报记者 马乐乐



一只鞋,10万元

南京某金店放着一只耀眼的高跟鞋,这只鞋不足掌心大,别小看它,它可是用18k金打造、近千颗红蓝宝石和钻石镶嵌而成,市场零售价格在10万元以上。 快报记者 路军 摄

公交撞公交,好几个乘客受了伤

快报讯(记者 孙玉春)昨天下午3点多,在龙蟠南路双桥门高架下方,一辆60路公交车和一辆304路发生追尾,导致数名乘客轻微受伤。

记者昨天赶到现场时,看到一辆304路公交车停在路边。车上两名女乘客尚未离开,一位阿姨捂着脖子称,自己刚才坐在后排座位上,突然被后面车子一撞之后,脖子碰到了后面的座位,感觉非常酸痛,另外一位女士也称胳膊碰伤了。

据304路的司机称,当时他是正常由北向南行驶,突然有一辆出租车变道后斜撞到车前方,他赶紧刹车,由于后面有一辆60路公交

车,60路车没刹住追尾撞了上来。记者看到,被撞后304路车后部破损严重,后车窗破碎脱落,保险杠脱离,车辆已经无法行驶。

据了解,在事情发生后,60路公交车司机也表示自己没注意前面的突发情况,而且雨天路滑,车子不好控制。由于60路车是顶在了304路车尾部,60路车上有四五名乘客也因此摔倒受伤,司机打过招呼后,将车直接开往南京市第一医院送乘客去治疗。民警赶到现场,初步调查了解后,安排60路车队的人员将304路车上两名乘客也送往医院。(钱先生线索费50元)

为还高利贷,抵押车子再偷回来

快报讯(通讯员 孙雯红 记者 张瑜)为还高利贷,34岁的陈艾娟将车子抵押出去,拿到钱后又悄悄把车偷回来,就靠着一辆丰田车,她分三次轻易骗得了21万元。

34岁的陈艾娟喜欢赌博,输了钱就去借高利贷。为了还债,陈艾娟不顾父母反对,卖掉了家里两套住房。去年8月,讨债的人还是找上门来,陈艾娟父亲报警后才把对方吓跑。总被追债也不是办法,陈艾娟想到了自己那辆丰田轿车。

去年9月底的一天,陈艾娟与男友找到某抵押公司的黄辉,把轿车抵押借了6万元。10月9日,陈艾娟给黄辉打电话,说想把车子卖掉还钱,黄辉随即找人办理此事,但当公司的人按约定把车开到了二手车市场后,陈艾娟与男友趁着对方不注意,偷偷把轿车开跑了。黄辉得知此事后,赶紧报警。

偷回车子后,陈艾娟和男友觉得这办法实在高明。去年10月底,他们把车子开到江宁某公司,抵押轿车借到7万元。20多天后,陈艾娟又以卖车还钱为借口,引诱对方把车开到二手车市场,而她和男友却故伎重演,再次把车偷了回来。随后,陈艾娟和男友找到一家汽车贸易公司说要卖车,把丰田车交给该公司,拿到现金8万多元。可随后该公司的人去车管所办理过户手续时,才得知这辆车已被法院查封。

去年12月中旬,陈艾娟被警方抓获,其男友一直在逃。目前,陈艾娟因涉嫌诈骗罪,已被秦淮区检察院依法批准逮捕。(文中人物化名)

拿别人的卡取走2万块

“眼镜哥”,快去自首吧

快报讯(记者 田雪亭)在银行自助服务区用别人银行卡取款的“眼镜哥”,警察叔叔正在找你。昨天,雨花台警方通过媒体发布寻人信息,希望“眼镜哥”能主动自首。

1月25日上午9点多钟,市民郭某到雨花西路某银行自助服务区取款机上汇给朋友5万块钱。此时,正好他接听了一个电话,就把汇款的条子拿了就走,忘记了取款机里面的卡。次日早上,郭某要到银行去办另外一个业务,发现银行卡不见了,才想起来可能是忘了拔卡,于是迅速到银行柜台查询,发现账户中损失2万元,取款时间就是在其离开银行自助服务区后的几分钟。民警调取监控录像,发现郭某取钱离开后,

一名戴眼镜的男子随后在取款机上办业务,但他的银行卡未能插进去,后该男子使用遗忘在卡口中的银行卡,分数次取走了2万元。

警方表示,目前民警已经取得了戴眼镜男子的全部图像资料,希望该男子速到赛虹桥派出所自首,也希望其亲友规劝他及时退还不义之财。

苏宁电器全品特惠 助阵会员折扣专场

春季到来,各大商家的促销势头正旺,折扣则成为消费者最为关注的焦点。日前,笔者从苏宁电器了解到,苏宁将联动新街口、商茂广场两大Expo超级旗舰店,为苏宁会员在新街口商圈范围内开启专享于苏宁会员的折扣盛会,低至5折的家产品、多样化的购物选择、专业的家电服务,全方位服务消费者;同时,据悉,在家电市场已悄然进入绿色时代之时,苏宁紧密贴合家电市场需求,积极引进节能环保新品投放市场的同时还针对3月家装市场推出整体家电解决方案,简化消费

心跳5折 会员专享

据悉,苏宁此次在整体春季促销开展的同时,还开展会员折扣专场的促销形式属首次。本周末,苏宁在新街口和商茂广场店开展会员折扣专场惠,在向百大知名家电厂商争取到多重优惠资源的同时,苏宁还联动彩电、冰洗、厨卫、3C等全品类家电集体助阵会员专属折扣会,通讯、数码低至5折,彩电、冰洗达7折的促销力度更是属于苏宁会员不可错过的折扣机会,折扣之余还有好礼相送。此外,积分作为会员回

馈的一大方式,此次的会员专场折扣,苏宁更是针对大部分家电推出了2-5倍积分回馈活动。同时,服务作为苏宁唯一的产品,始终贯穿苏宁的整体经营过程,顾客至门店购物,即可享受一站式的VIP导购服务,从产品选购、核价到成交的整个家电购物流程,专业到位的服务全方位赢得消费者满意,此外,苏宁新街口和商茂广场店作为Expo超级旗舰店,其呈现的产品形态也是最全、最新的,顾客在新街口苏宁电器双旗舰,即可体验到最为时尚的购物体验。

整体家电解决方案彰显苏宁服务深度

除心跳折扣吸引眼球外,低碳生活理念也为更多人关注,越来越多的消费者在选购家电的时候将节能环保作为重点考虑因素。因而苏宁引进了大量变频空调、智能彩电等节能环保产品满足消费者需求。据了解,苏宁对于节能环保的理念推进并不仅限于绿色家电的引进,还在家电整体解决方案方面,深入细化低碳理念,从售前、售中、售后三大环节明确消费者的需求,为顾客量身定制家电的配置方案。据苏宁相关负责人介绍,苏宁

紧密关注房地产这一与家电紧密相连的关联产业,了解目前房产市场中大多以85平米以及120平米为主的户型广受消费者青睐,为此,苏宁在整体家电解决方案整合的时候,以此主流户型为考虑对象,并切合绿色家电的需求,为消费者推出了以节能冰箱、高效空调、LED彩电为主的绿色家电套餐。同时以智能、个性、高端为主线,涵盖彩电、空调、冰洗、生活电器、厨卫等全品类的电器套餐也是追求时尚、低碳生活的消费者不错的选择。