

上接《01 版

万科项目请道士“做法事” 能赢回消费者的心吗

分析认为，无论发起者是谁，“奠基典礼做法事”显然不妥。房地产商的信仰，应该是尊重业主权益、重视工程质量、敬畏道德法律，把心思和资金用在项目上，建好房子，做好服务，而不是拜神问道、以求保佑。

知名地产分析师严跃进接受《企业观察报》采访时表示，从科学文明等角度看，类似请道士“做法事”其实是迷信的概念，这自然是不提倡的。房企自己应该知道，楼盘建设要落实以人为本的内容，真正用心做好项目，这是最主要的。

深圳万科“全款买房”

万科深陷舆论漩涡不仅由于“奠基典礼做法事”，深圳万科的全款买房政策，也劝退了不少消费者。

11月26日，位于南山区前海路与荔海二道交汇处的万科臻山海项目获批预售，臻山海家园住宅主推户型建面约127-190㎡，均价约106万/㎡，单价区间在92-134万/㎡，总价区间在1174-2556万/套。这个价格，与周边二手房单价形成了5万/㎡左右的“倒挂”，成为不少购房者眼中的香饽饽。

随即，万科项目方于当日发布销售公告，留给购房者进行诚意登记的时间，满打满算不到24小时。提交和修改时间都有限制，让许多购房者觉着猝不及防；更令购房者吃惊的是，销售方案里居然有“吞定金”的霸王条款。

购房者前往看房，须先提供材料确认购房资格后，还需验资2000万，才能拿到“看房”的资格。准备资料时间极短。此举确实落实了深圳楼市新政策，选房

无房优先，但被购房者诟病其在“劝退贷款客户”，因为现金越多，能选房成功的概率则越高。有购房者表示，万科这是在劝退贷款买房的，选择客户的顺序是：全款>8成>6成>3成。这与深圳市现行住房消费政策及相关原则相悖。

更让人意外的是，不少购房者反映，万科臻山海的销售方案里有吞定金的“坑”。购房者质疑，提交审核材料中诚意金的缴纳去向，并非正常的银行冻结资金，而是将200万缴纳至万科。另外，在销售方案的线下签约条款里，要求购房者“当天内付清相应款项”，选择银行按揭方式的购房者需要当场办理银行按揭手续并取得贷款承诺函，未能完成上述规定的，万科将有权没收定金及房源并重新对外销售，“并不予另行通知”。对上述的销售方案，中国企业资本联盟副理事长、IPG中国区首席经济学家柏文喜接受《企业观察报》采访时表示，一方面土地资源的稀缺已成为深圳楼市的常态，目前市场新盘推盘量少，尤其是品牌开发商供应盘更少；另一方面，新房项目大多通过“验资”的方式来筛选客户，将很多资金实力不足的客户挡在门外，部分项目甚至只接受全款支付的客户，这样能快速筛选真正有实力和诚意的买家。

知名地产分析师王雪松认为，全款买房优点是企业将所有风险推开了，问题是推高了购买门槛。至于社会问题与道德问题，要看房屋性质，如果是社会性的商品房，这也无可厚非，因为始终人多房少，只能实现一部分人的公平，如果是政府限价房，还是不妥，应以摇号更为公平。

知名地产分析师严跃进指出，对于众筹打新的做法，都说明类似深圳等市场依然存在库存不足、潜在购房需求多、投资的获利空间依然大等情况。所以实际上对于此类情况，既要积极进行打压，也要积极给予落实长效机制，包括积极供地等。

政府出手 炒房者凉

在备受外界争议、政府雷霆监管背景下，万科旗下新楼盘紧急调整了销售方案。

12月1日，万科臻山海家园发布信息称，为了贯彻国家“房住不炒”的政策导向，保障广大客户合法权益，万科根据深圳市政府最新指示，对臻山海家园销售方案做出调整。

万科目前已经整理出楼盘诚意登记审核通过和资金冻结成功的客户名单，将会把名单提交给政府相关核查部门，核查社保年限信息并按社保年限排名反馈给公司，万科将按照客户社保年限排名，再以本次可售房源为基数按1:5的比例选取排序中社保年限靠前的客户入围，参与摇号选房。

但万科调整后的销售方案内容整体上，其实与近日同处于风口浪尖华润置地润玺一期、天健天骄北庐等近日相继入市的“打新”盘类似。修改楼盘销售方案，并不意味着万科就能赢回消费者的心。

深圳的楼市热度几乎延续了一整年，疫情防控期间二手房涨价居全国前列、天价“茶水费”、经营贷流入楼市，直接逼着深圳出台了“新深八条”的715楼市新政，此番年末又出现打新致富、

代持炒房等怪象。

深圳但凡具有“打新”价值的新盘似乎就是一场势不可挡的造富运动。

于11月26日开盘的网红豪宅盘华润城润玺一期1171套房引发的“众筹打新”“代持炒房”等戏码，外地人惊讶于深圳楼市的火热、套利玩法花样的层出不穷。但在深圳本地人及多位参与华润城润玺一期“打新”的购房人士看来，对此丝毫不感到意外，“华润城一套房能赚数百万，每期开盘除了令一批人‘躺赢’，几乎都伴随着一场持久的争议。”

知名地产分析师王雪松指出，涉及众筹人之间的契约认识问题，如果众筹人遵守契约，那么损益都是打新的收益与损失，如果众筹人中有人有道德问题，则会引发诈骗等其他金融损失。代持炒房，代持与被代持双方如在亏损情况下，代持方可能面对无力承担的债务难题，大幅赢利，代持方是否遵守契约问题。

但凡走进这些具“打新”价值的新盘，周边就很容易发现提供金融服务的小贷公司客户经理，为购房者提供代持服务、规避限购政策实现打新的律师事务所律师，提供代持服务的房产中介等。“代持炒房”似乎是楼市“打新”热潮中公开的秘密。而提供代持服务的小贷公司甚至能提供帮助“打新”者做大银行流水额度、首付款、套出更高的按揭等“一条龙”的金融服务。

11月30日，深圳市住房和建设局局长、党组书记张学凡表示，政府主管部门高度重视，对媒体反映的“代持炒房”等情况，正在调查处理中，一旦发现存在违规行为，将依法依规严肃处理。

张学凡称，深圳坚决贯彻落实“房子

是用来住的，不是用来炒的”定位，坚决落实中央房地产调控政策，严格执行7月15日出台的“新深八条”规定。针对当前深圳一二手房价格倒挂以及媒体反映的“代持炒房”等情况，政府部门正在研究综合调控政策，坚决打击市场投机炒作行为。同时，进一步加大住房供应与保障力度，加快构建多主体供应、多渠道保障、租购并举的住房供应和保障体系，努力让市场进一步回归理性，促进深圳市房地产市场平稳健康发展。

严跃进认为，深圳出现“代持炒房”的新情况，一些投资者虽没有购房资格和名额，但通过寻找无房且有资格的亲戚朋友参与打新，进而获得了购房机会，这说明在购房资格审核方面还存在漏洞。后续对于此类炒作现象依然需要积极管控，尤其是要限制相关住房交易，打消短期套现的冲动，而相应城市也需要积极增加供地，尤其是住宅用地方面要增加供应，真正缓解供求矛盾。

正如新华社评论所说，十几万元一平方米的商品房俨然成为火爆“投资品”，“打新热”背后的买房牟利现象显然与“房住不炒”理念背道而驰。抑制楼市“打新热”，需要“硬核”举措。随着国家重拳出手，炒房者将无处遁形。

知名房产分析师王小蕾坦言，深圳新房市场出现这种乱象的源头在于市场供不应求，其次深圳新房有限价政策，同区域新房价格不及二手房价格，也造成了新房项目抢手的局面。因此在此种背景下，开发商在条款的制定上有更多的主动权。要杜绝这种现象的存在，还需从源头入手，加大住宅市场的供应，促进市场的健康平稳发展。■

CHINA SOE

CHINA SOE

新时代党建学习和企业文化建设智能学习空间

国企融媒体智慧学习站

一站式体验 · 全方位学习

党建学习

不忘初心 牢记使命

全民阅读

学而时习之，不亦说乎。

——《论语》

拥有学习站您将享受：

智能学习音箱

500多个权威党建专辑

9大类音频内容 | 1亿多条声音

空间设计方案参考

提供N个设计方案供参考

国企融媒体基层服务包

专属频道 | 信息互动平台 | 国企系列杂志

数字图书馆

2万多个音频专辑 | 5万多册电子书

140多个精选书单

定制化视频短信专属服务

定向下发资讯 | 视频图文结合 | 展示政企风采

联系方式：

张老师：010- 62026068 / 13901329223

扫描二维码
了解国企智慧学习站