

被爆可办理假离婚、包办临时户口

东莞中信红树山风波迭起

本报记者 陈靖斌 童海华 东莞报道

央企背书是很多人置业时的第一粒定心丸，中信红树山多位业主表示是冲着中国海外发展有限公司(00688.HK，以下简称“中海地产”)的大央企名号而来。然而该项目在销售过程中，却出现了诸多乱象。

中信红树山(东莞市住建委备案名称“黄江中信凯旋城”)为中海2016年并购中信地产后从其手中接盘过来的项目，该项目位于东莞市黄江镇。

《中国经营报》记者了解到，由于该项目因置业顾问帮办假离婚，包办临时户口，涉嫌销售欺诈，虚假宣传以及难以退房退款，引发了众多业主的声讨。

据记者了解，为了让诸多深圳购房者免去限购资格的困扰，中信红树山项目置业顾问涉嫌帮办假离婚、包办临时户口，而这种“一条龙服务”最终却未顺利发

放房贷。

值得一提的是，该置业顾问还向该业主“打包票”临时户口肯定靠谱。“我们几百个客户都已经办下来了，而且我们员工都是通过这个渠道办理的。”办理假离婚以及临时户口上当受骗的业主向记者透露了置业顾问推荐假离婚以及办理临时户口的诸多细节，多位业主均声称此前置业顾问表示4万元可办理临时户口立即解决限购资质问题。

事实上，中信红树山项目不仅被曝置业顾问推荐假离婚，办理临时户口，还有多位业主向记者反映该项目涉嫌销售欺诈以及虚假宣传。而从业主提供的相关证据来看，记者发现，上述行为均为中信红树山多个不同的置业顾问所为。

就上述中信红树山涉嫌的销售乱象情况如何整治等情况，记者致电致函了中海地产，截至发稿，未获进一步回复。

置业顾问称包办临时户口获得限购资格

为了打消深圳客刘先生无购房资质的疑虑，中信红树山项目置业顾问打包票4万元可以包办临时户口获得购房资格。

“留在深圳，住在红树山”，位于东莞市黄江镇的中信红树山因毗邻深圳，外加建面约85平方米~100平方米墅质三房赢得众多深圳客的青睐。根据业主提供的中信红树山宣传海报显示，中信红树山打着中海地产、招商蛇口以及东莞中天实业的名义进行销售。

根据国家企业信用信息公示系统显示，2019年3月18日，该项目开发公司由东莞市中信凯旋城房地产开发有限公司更名为东莞市嘉房房地产开发有限公司(下称“嘉房地产”)，公司法人由中海集团助理总裁韩春麟变更为中海集团副总裁庄勇。

值得一提的是，嘉房房地产为招商蛇口、中海地产以及东莞中天实业的合资公司，其中招商蛇口持股比例为40%，中海地产与东莞中天实业持股比例分别为27.5%，剩余5%的股份为中国中信股份有限公司所有。

业主深圳客刘先生(化名)告诉记者，为了打消他无购房资质的疑虑，中信红树山项目置业顾问打包票4万可以包办临时户口获得购房资格。“我们都是深圳户口，非东莞户口也没在东莞买社保，他们说交4万块帮忙搞定社保，后面我们付了首付，又说社保停办了，改临时户口，声称临时户口可以获得东莞购房资格。”

根据刘先生提供与该置业顾问的聊天记录显示，该置业顾问承诺只要缴纳4万元就能包办临时户口，获得东莞的购房资格。“这个肯定靠谱的，因为我这边有几百个客户都已经办下来了，而且我们员工都是通过这种渠道购买的。”

当刘先生对办理临时户口获得东莞购房资质后，能否顺利办理房产证存在疑虑时，该置业顾问打包票称让刘先生放心。“这么多客户都办了，怎么可能办不了房产证？而且这都是开发商搞的这个事，又不是你私人或者我个人来办理的事。”

根据刘先生提供的转账截图显示，其在2018年向工商银行名

为陈某的账户转账40000元。

而后刘先生从朋友口中得知临时户口实际上是“子虚乌有”。“我朋友告诉我根本就没有临时户口这么一说，他说交了4万元给置业顾问，那置业顾问把户口给你看一下临时户口长什么样子，实际上没有临时户口这回事。”

“后面了解到根本就没有临时户口这么一说，置业顾问属于诈骗行为，我还去东莞黄江房管局问了，房管局告诉我们即使贷款下来，也不可能办理房产证。”刘先生表示。

刘先生提供的与东莞市黄江镇房管局的工作人员交流录音显示，由于东莞实行限购后，清查力度不够，让开发商有了空子钻了进去，去年7月份社保造假问题被媒体报道后，东莞市房管局把合同全部锁定了，对所有问题社保临时户口等钻政策漏洞的购房者进行了清理，而刘先生办理临时户口的这种情况，卖也卖不了，办房产证也无法办。随后，该工作人员给刘先生两个选择，“要么你就按照东莞市限购文件内容达到条件情况下可以继续购买这套房源，要是说不愿意购买的情况下就要和开发商走法律程序解除确权终止合同。”

在搜狐“平安武汉”一篇名为《办‘临时户口’可购房？诈骗的通报显示，为了增加售楼业绩，武汉一家大型房地产公司售楼部9名售楼员“抱团”，以办理临时户口购房为由，诈骗客户钱财达40万余元。

刘先生顿时发现办理临时户口为项目置业顾问的诈骗行为，遂找黄江镇派出所报了案。事实上，办理临时户口的购房业主并非只是个例，业主林先生(化名)表示该项目置业顾问对其称缴纳4万元办理临时户口不用等待即可搞定东莞购房资质，结果至今仍未搞定。“置业顾问推荐我办理临时户口，说4万元不用等就能搞定东莞购房资质，结果半年后说搞不定，再等半年，耽误了我一年的时间。”

假离婚获三成首付资格

根据刘先生提供的聊天记录显示，该置业顾问要求刘先生提供离婚证复印件、离婚协议书复印件、1寸照片等资料，然而办理到的假离婚证在银行审核程序被退回。

业主刘先生告诉记者，他在深圳名下有一套房产，而他妻子名下无房，根据东莞现行的相关限购政策，如以夫妻名义购买二套房，首付比例不得低于40%。而居民家庭首次购买普通住房(指从未购置过住房)，商业贷款首付比例最低30%。

为了降低首付的限制，项目置

业顾问还涉嫌向刘先生推荐办理假离婚。“我们深圳有房，深圳的房子写着是我的名字，按照东莞的限购政策，东莞首套房首付三成，二套房首付四成。然后置业顾问推荐可以办假离婚，以我老婆的名义去买，就可以申请三成首付，离婚证也是假的，我们只是按照要求提

交了资料给置业顾问，并没有去民政局离婚。”

根据刘先生提供的聊天记录显示，该置业顾问要求刘先生提供离婚证复印件、离婚协议书复印件、1寸照片等资料，然而办理到的假离婚证在银行审核程序被退回。

根据刘先生提供银行的审查

处理意见显示，退回核实借款人婚姻状况是否真实。

“综合各方面考虑我还是选择退款，并且我认为置业顾问存在欺诈行为，不仅诱导我们去搞三成首付，办假离婚，还让我们付4万元搞临时户口，但实际根本子虚乌有。”刘先生表示。

涉嫌销售欺诈

签约合同亦显示首付30%，然而网签后才得知不符合限购政策，需要再补缴10%的首付款，而此时若要退房退款，只能通过法律途径。

同样被诱导三成首付的并非只有刘先生，业主李先生(化名)表示销售得知他有房在按揭的情况下，仍告诉他三成即可买房。

签约合同亦显示首付30%，

然而网签后才得知不符合限购政策，需要再补缴10%的首付款，而此时若要退房退款，只能通过法律途径。业主李先生身陷前无资金再垫付首付，后通过法律途径退房退款要求赔偿却被驳

回的局面。

业主李先生告诉记者，2017年6月初他看到中信红树山“买房子加一万送车位”的项目购房宣传，认为比较划算，计划在黄江镇中海红树山购买一套房子。值得注意的是，李先生在东莞虽有社保，但在其湖北老家仍然有一套房产且相应购房贷款未结清，根据东莞现行的限购政策，首付比例不得低于40%。

然而业主李先生却告诉记者，在他看中房子后，将其湖北老家有房贷未结清的状况告诉销售后，该销售表示只要在广东东莞无房无按揭，首付比例就可付30%。

事实上，在个人信用报告中，李先生的征信情况为一笔住房贷款，月供2217元，从李先生的征信情况来看，李先生并不满足首付30%的限购条件，负责该项目贷款的银行反馈给该项目

开发商首付条件未满足，需要再付10%的首付款。该银行反馈相关信息的时间为2017年6月下旬。

而李先生得知需要再付10%首付的消息，却是通过网签之后，与银行反馈信息给开发商，时隔一年之久。值得注意的是，在网签过后如需要取消合同并退房退款，需要通过法律途径。

得知需要再付10%首付款的李先生犹如晴天霹雳，“我哪里还拿得出十几万元的首付款。”而当他想通过法律途径取消合同退房退款并以销售隐瞒欺诈要求赔偿时，却遭到了驳回。

根据李先生提供的东莞市第三中级人民法院民事判决书显示，原告告知中信红树山项目置业

顾问自己在老家已经按揭贷款方式购买了一套商品房，目前房贷未还清，仍在供楼的情况下，该置业顾问明确告知李先生广东省内无贷款买房就可按首套房并享受较低的贷款利率按揭贷款购房，置业顾问向其提供的“置业计划”亦显示三成，与中信红树山签订的《商品房买卖合同(预售)》也约定，首付占全部房价的30%。要求中信红树山开发公司凯旋城房地产公司(项目开发公司更名前名称)向原告赔偿并诉请撤销其与凯旋城房地产之间的案涉《商品房/商业认购协议》和《商品房买卖合同(预售)》。然而东莞市第三中级人民法院以李先生证言证据不足为由驳回了李先生全部诉讼请求。

值得一提的是，李先生与凯旋城房地产公司签订了项目销售代理人做出越权行为，公司不承担任何责任的声明。

根据判决书显示，李先生在凯旋城房地产公司提供的一份《声明》上签名确认，表示已知悉如下事项：本人已详细阅读凯旋城房地产公司相关代理人权限明示材料，黄江中信凯旋城项目销售代理人只有一级代理权限(如接待客户、介绍项目、引导客户办理交款和签约等有关交易手续等)，其代理权限不包括以其自身名义或贵公司名义向客户收取定金或其他任何款项，以自身名义或贵公司名义与客户签订任何协议，向客户做出任何未经贵公司确认的承诺等；代理人超越代理权限所做出的行为，贵公司将不承担任何责任等。

所下滑。2017年6月20日，中海地产发布中信地产关于2016年减值损失的说明公告。根据公告内容，中信地产对商誉进行了减值测试，确认为商誉减值准备。其称，青岛森林湖项目和天嘉湖公司100%权益的评估价值与其可辨认资产、负债的公允价值接近，上述商誉未来并无可能为公司带来潜在经济价值或额外现金流入，故对其全额计提了减值准备。

这是中海收购中信地产以来，财务出现“瑕疵”，青岛森林湖项目和天嘉湖公司两项目减值损失19亿元。



中信红树山项目，受访者供图。

涉虚假宣传

业主梁小姐在网上看到中信红树山项目有置业顾问宣传称母亲节促销6栋和8栋，做活动加一万元可以送车位。

事实上，中信红树山项目还涉嫌虚假宣传，记者从多位业主口中了解到，中信红树山当时宣称买房送车位，然而至今连车位的影子都看不到。

业主梁小姐在网上看到中信红树山项目有置业顾问宣传称母亲节促销6栋和8栋，做活动加一万元可以送车位。于是与中信红树山项目销售表达了有购买意向。“如果不是有加一万元送车位，我也不会打算买这套房。”梁小姐告诉记者。

2017年6月份，梁小姐就交了一万元给中信凯旋城公司。根据梁小姐提供盖有中信凯旋城公章的收款收据显示，兹收到梁小姐人

民币壹万元整，后面备注标识“车位停放权”。

事实上，梁小姐花一万元所购买的车位至今仍未见到影子。根据梁小姐提供的与置业顾问聊天记录显示，置业顾问告诉其在交房后就有车位送，让梁小姐不用担心。而梁小姐早在2018年8月就已完成了交房。

涉嫌虚假宣传送车位的情况并非只是个例，另一位业主丁小姐(化名)告诉记者，另一位不同的置业顾问当时在其买房时也宣称买房后花一万元可送车位，结果车位迟迟未下来。“打电话去总部，总是安排这个、那个的销售来安抚我，2018年年底肯定分，结果没分，又

到2019年3月份，说3月底肯定给我车位，4月中旬打电话过去，之前的销售装失忆，出尔反尔，说没这回事。”

对于上述涉嫌虚假宣传的情况，记者致电致函中海地产予以核实，截至发稿，仍未获进一步回复。

据报道，中信地产管理层曾在2016年上半年业绩发布会上表示，其房地产业务当年上半年亏损47亿元；中海地产在2016年3月初即宣布以310亿元的价格，并购中信股份公司中信地产的全部股权，以及另一家子公司中信泰富在国内的住宅地产。数据显示，2016年中海地产毛利率与净利率均有

上接 B13

“赔本赚吆喝”

“刚出限竞房时，有些企业还没有搞清楚状况就拿地了，因为当时北京土地价格还比较高，出了这种地块之后，他们可能觉得‘我先拿下再说，后续快周转就行了’。”

由于销售价格上受到限制，而拿地成本又居高不下，企业利润空间由此受到极大压缩。

销售的低迷已经影响到了企业在京拿地的意愿。记者在走访中发现，大部分限竞房项目是由企业合作拿地开发，国企、央企参与最多，且销售情况相对较好的项目多为国企和央企。

“刚出限竞房时，有些企业还没有搞清楚状况就拿地了，因为

当时北京土地价格还比较高，出了这种地块之后，他们可能觉得‘我先拿下再说，后续快周转就行了。’”上述营销总监表示，“但实际上从去年下半年以来，入市的限竞房项目消化情况并没有预期的那么好，对这些企业来讲肯定他们的资金成本更高一些，这就导致大家对这种地块现在会比较保守一些。”

“现在企业再想进入北京市场

已经很难了，因为北京的地价成本太高，动辄几十亿元，所以一般都是联合拿地。”一位在京开发有高端住宅项目的地产企业高管向记者表示。

据wind数据，今年前4月，北京市场住宅用地23宗，成交土地面积161.08万平方米，成交规划建筑面积290.18万平方米，成交总价593.71亿元，平均溢价率为11.47%。

张宏伟表示，“因为国企、央企承担着市场调控的职责，所以即便有些项目亏损，但对于调控市场也承担到了应尽的责任。其他企业，之所以合作拿地，是因为现在很多项目都是亏损的，未来在开发节奏、销售节奏及资金链方面都存在着风险，合作拿地的话能够共担风险。”

张宏伟继续解释道，“因为从中长期来讲，大家都是看好北京市

场的，但短期内拿地之后又不赚钱。再加上目前短期内企业的资金也比较紧张，所以企业会更加谨慎，在现有政策不变的情况下，有可能会通过合作开发的方式来规避风险，也有可能是通过收并购的方式拿地，但如果是通过公开市场拿限竞房地块的话，对很多企业来讲真是赔本赚吆喝。”

“如果后续有优秀的地块，价格合适的话，我们肯定还会考

虑。因为没有办法，企业要发展，现在供应的就是这些地块。无非就是利润空间没有之前那么高了，如果是正常去做的话，我们还是能达到微利的。”上述营销总监表示。

就限竞房的销售状况及未来的项目营销、拿地策略等问题，记者采访了上述提及的多家开发企业，但截至发稿，未收到有效回复。