

一开发商收意向金要挨罚

该小区房价两年价格飙升两倍,预订业主进退两难

文/片 本报见习记者 潘旭业

青岛开发区龙城御苑小区被业主质疑捂盘惜售的消息见报之后(本报6月30日C07版曾予报道),7月15日上午,开发区城市建设局局长孙业安明确告诉记者,他们正在对这起违规收取意向金的事件进行行政处罚。记者了解到,目前龙城御苑小区的2、3号楼已经取得预售许可,按照事先签订的意向书,业主10日内不签订购房合同,将视作自动放弃买房;但如果要买,就得掏当初开发商承诺价格两倍的价钱。买,还是不买,众多交了意向金的人进退两难。

开发商违规最高罚三万

7月15日上午,记者与青岛开发区城市建设局局长孙业安取得联系,孙局长称非常关注这件事情的进展,明确表示对这种违规收取意向金的行为进行行政处罚,并安排相关部门对事情进行统一协商,下午向记者介绍具体情况。

7月15日下午4时,开发区城市建设局房管处主任王朝平向记者介绍根据相关规定,不符合商品房销售条件的房地产开发企业不得销售商品房,不得向买受人收取任何预订款性质的费用,对于查实的违规

行为应对其处以一万元至三万元的罚款。龙城御苑小区开发商在没有获得预售许可证之前收取意向金的行为是违规的。

据王主任介绍,目前已经对开发商开始了行政处罚的程序,并进行了笔录,处罚结果将上报有关部门和相关领导同意后公布。但对于开发商是否捂盘惜售的界定上,王主任称,虽然龙城御苑小区5栋楼基本上是同步竣工,但其中可能存在很多具体原因,导致5栋楼没有同步办理预售许可证。

主管部门称捂盘惜售难以界定

“我们的问题还没有解决,对开发商的处罚结果也还没有公布,怎么龙城御苑小区2号楼和3号楼的预售许可就通过了?”当时交了10万元意向金的宋先生满腹疑问地向记者咨询。在采访中王主任也向记者证实,前几天龙城御苑小区的开发商向建设局房管处申请2号楼和3号楼的预售许可证,目前这两栋楼的预售许可已经通过审批。

对于业主的质疑,王主任称此次处罚是针对开发商违规收取意向金的行为,与预售许可证的审批并没有关系。开发商上报申请的2号楼和3号楼的预售许可材料已经达到标

准,目前又无法确定开发商是捂盘惜售,所以只能批复通过。

据了解,在收取意向金时,开发商承诺在2010年9月正式开盘。但到2010年9月时,施工进度基本相同的5栋楼,开盘的只有1号楼;今年3月份,4号楼开盘;现在2号楼和3号楼也通过了预售许可审批,有了开盘的资格;而5号楼至今还没有申请预售许可。王主任称,按照规定,如果开发商在办理完预售许可证后仍不对外售楼,可以认定为捂盘惜售。但开发商在申请预售许可之前,无法认定其为捂盘惜售。



业主向记者展示当时签订的意向书。

现价太高业主进退两难

按照当时签订的购房意向书,开发商预售许可证办理下来以后,交过意向金的业主得在10日内去签订购房合同,逾期视为自动放弃,开发商退还意向金。但目前开盘的价格比当初开发商承诺的价格每平方米上涨了近一万元,如果买房,就要多掏几十万,这让交了意向金的业主们感觉难以接受。

王主任称,从接到业主的投诉书到现在,他们已经两次安排业主和开发商协商,但都未能达成共识,他们可以走司法程序进行解决。业主宋先生向记者证实,中间确实协商过两次,但每次协商的价格都与当时响应的价格相差很大,“如果不是开发商

延迟了一年才开盘,怎么会有现在这么高的价格?”宋先生质疑道。

本报律师团成员、山东华政律师事务所于霞律师告诉记者,此事如果走司法程序进行解决,只能按照意向书上的相关规定进行解决,退还业主的意向金。这意味着,从开发商获得预售许可证起10日内,如果这些交了意向金的业主不去签订购房合同,就不得不放弃购房。

不买房,只能让近两年的等待化为流水;要买房,就得掏双倍的价钱。对于众多事先交了10万至20万不等的意向金的业主来说,买还是不买,这是个难题。

放弃高薪工作,进京求经后单干

80末大学生毕业一年创业带动5人就业

本报记者 李珍梅

在自己的家乡有份工资可观的工作,但他却不满足,背上行囊独自进京求经,半年后又回到家乡开创了自己的公司,这就是青岛乾晟嘉创电子科技有限公司创办人孙坤。近日,孙坤荣幸当选为四方区“创业之星”。从学校毕业仅一年,孙坤就开创了自己的公司,这和他自己对这份事业的爱好和干劲是分不开的。

放弃高薪工作 独自进京求经

今年25岁的孙坤于2008年毕业于中国广播电子大学电子计算机专业。孙坤是一位青岛小伙,2008年毕业后,他在家乡找到了一份与计算机有关的工作:电脑配件业务。孙坤说,自己对电脑有着特殊的爱好,在大二、大三暑假实习时,就经常到岛城一些数码广场做与电脑有关的兼职。

“我的第一份工作就是从电脑配件业务干起的。”16日,记者见到了孙坤,高高瘦瘦的身材,很难让人想到这个小伙曾经为自己的创业梦想走过的艰辛路程。孙坤说,当时虽然自己从电脑配件干起,在这方面经验也不是很充足,但善于沟通和学习的能力,让孙坤进步非常快。“我自己就是很喜欢这一行,很快就进入工作状态。”孙坤说,短短半年的时间,他就从一名产品业务员,升为整个团队的销售经理,工资也相当可观。

然而,孙坤对此并不满足。“想自己干,但觉得单凭对青岛市场的了解和学习还不能满足要求,就想

到北京去多攒点经验。”2009年初,孙坤毅然放弃了家门口的高薪工作,背上行囊,独自进京取经。

取经半年 回家创业

北京中关村的IT是全国的中心,在那里,孙坤看到了不一样的IT市场,见到了不一样的大好商机,学习到了不一样的管理理念。孙坤说,在北京半年的时间,让他学到了更多的新的东西,也为自己的单干打下了基础。

2009年夏天,孙坤回到青岛,开始整理思路,着手开创自己的公司。创业初期的日子总是很艰苦的,孙坤也不例外。烈日当头的大夏天,孙坤不仅要去找店面,还需要在经营产品和公司人员进行协调。当店面敲定地点后,又得忙着装修。在资金最拮据的时候,又要准备现金订货招员工。这时,在四方区人社局的扶持和帮助下,孙坤申请到了自主创业贷款。“这个贷款就对我资金紧张缓解了很多。”孙坤说。

创业初期,孙坤是既当老板又当员工,常常带着大包小包的产品彩页到各个下级代理市场跑业务,有时忙到一天只吃一顿饭,回到家里时已是疲惫不堪。



孙坤公司里主营的显卡,在青岛市场有着良好销量。李珍梅 摄

“辛辛苦累时也曾灰心失望,也曾问自己何必要遭这个罪呢!可是回头再一想,人在年轻的时候一定要做出点成就,不能让人看不起。”孙坤说,当时家人和朋友也认为他是在自讨苦吃。但孙坤认为既然选择了,就不能后悔和放弃,一定要坚持下去。正所谓“不经历风雨,怎么见彩虹。”就这样,孙坤一步一个脚印,三个月里,扎扎实实地在电脑行业扎下了根。

筹备开分店 带动更多就业

孙坤的公司主要经营电脑的各种配件,公司成立后共有5名员

工。公司自成立一年来,无论是在产品销量,装机量都做到了很好的效果。此外,孙坤还在淘宝网上开起了他的第一家网店,主营项目广泛,薄利多销。

“从一个涉世未深的年轻人,变成了一个久经商场的有志青年。创业是一条非常艰辛的路,要承受很多压力。以前的我总是觉得自己创业很轻松,但实际上成功是要比别人付出更多的努力才可以的。”孙坤说公司创业一年多,他的人生经验也得到了很大的历练。

如今,孙坤正在打算开第二家分店,并且想把他代理的产品扩大开来。公司规模扩大的同时,积极吸纳社会上的失业人员。

四方区实行全民创业工程

四方区以创建“6+1”就业工作模式为抓手,落实小额担保贷款、创业补贴等扶持政策,加强创业孵化基地建设,搭建创业后续跟踪服务平台,积极开展创业政策宣传,全力打造创业型城区。

四方区人社局坚持把鼓励创业带动就业作为促进就业的重要内容,将创业跟踪服务与创业培训紧密结合,通过创业政策进课堂、创业项目推介展示等活动,使高校毕业生、失业人员在参加创业培训时,即可结合自身实际,有针对性地听讲和提问,提高学习效果。同时,建立学员基础台账,公开咨询电话,发放跟踪服务卡,创建四方创业QQ群,搭建互相交流沟通平台,为创业者提供最直接、最具体的政策指导及服务,提高创业成功率。

同时,在全区范围内开展对创业培训学员和失业人员进行创业跟踪服务,对创业培训后结业的学员进行一次大范围的入户调查,了解其是否重新就业,是否有创业意愿以及创业的具体困难等情况,宣传创业扶持的优惠政策,激发其创业积极性。在对239名创业培训学员跟踪服务活动中,有15名创业培训学员明确表示有创业意愿,有3名创业培训学员正在办理工商营业执照。下一步,四方区人社局将每月开展一次创业培训学员跟踪服务活动,组织专人对有创业意愿的创业培训学员进行一对一跟踪指导服务,帮助他们尽快创业成功。(通讯员 杨玥滢)

