

重点

小区超规划致房产证难产,济南房管部门回应本报报道:

房产商改规划无法办预售证

本报济南11月29日讯(记者 喻雯 实习生 王继国) 房产商超规划建设导致房产证办不下来,本报20日A07版《小区超规划,房产证难产》报道引起市民关注。记者29日获悉,济南市房管局建立了预售商品房预测成果审核归档制度,将测绘成果审核归档管理放到项目预售前,如果审核不过,建委将不发预售证。

济南房管局相关负责人表示,这样便于及早发现开发商的设计图纸、销售方案与规划要求、测绘成果不一致的地方,将购房之后因与原规划不符无法办证的问题,直接在预售环节解决。

小区超规划致房产证办不下来,并不是个例。有的市民签订《商品房买卖合同》时,明明约定所购房屋为住宅,等到几年后办理房产证时才发现原来所购房产规划用途为公寓;花钱买了地下车位,到房屋登记机构申请办理登记时发现是人防工程……基于这些问题,济南市建立了该制度。

济南市房屋产权登记中心主任杜建刚介绍,在建立该制度之前,预测成果的审核都是在办理房产证的时候才进行。不少开发商的违规情况,只有到了最后办理房产证的时候才发现。而这个时候,房子已经建好,违规很难纠正,这也给购房者带来了很大的麻烦。

“现在的这项制度,就是把原来办证时的审核提到了预售前。”杜建刚说,预测成果审核归档入库后,经过一个平台上传给建委,建委据此来判断是否给房地产企业发放预售许可证。如果开发商乱改规划,预售证将办不下来。这样确保了网签备案数据与产权登记数据的一致性,避免开发商乱改规划或者不按规划设计建设施工。



购房者在参观预售商品房的模拟楼盘。(资料片)

提个醒儿 买房后莫忘 及时办网签

济南市房屋产权登记中心主任杜建刚提醒,网签备案是办理房产登记手续的前提,是办理预购商品房抵押登记、预告登记的前置条件。

房管部门进行商品房预测成果审核归档工作的主要目的是规范开发商的售房行为,而网签备案是对前期经审核的测绘成果利用的再审核。如果开发企业自行调整测绘成果或规避网签,势必会对购房者权益带来损害,因此,及时进行网签备案是购房者应共同关注的。

看购房合同中 有无预告登记

“推行商品房预告登记,是切实保障购房者合法权益的重要手段。”杜建刚说,我国《物权法》第二十条明确规定:“当事人签订买卖房屋或者其他不动产物权的协议,为保障将来物权,按照约定可以向登记机构申请预告登记,未经预告登记的权利人同意,处分该不动产的,不发生物权效力。”

杜建刚介绍,预告登记是为保全关于不动产物权的请求权而将此权利进行的登记,他将债权的请求权予以登记,使其具备对抗第三人的效力。因此,办理预告登记是购买人给自己将来拿到的房屋加了一把“安全锁”。因为预告登记需要买卖双方合同中约定办理,因此提醒大家,如果想要办理预告登记,请关注合同中约定条款。

本报记者 喻雯
实习生 王继国

多知道点

成果审核归档可作网签依据

预测成果包含了房屋的详细信息,如预测房屋套数、每套房屋用途、面积及分摊情况、公共部位和公共设施的具体范围和位置等,该成果经审核归档后作为预售

合同网上签约的依据。

预测以房屋最小基本单元为单位(住宅以套为单位,非住宅以可独立使用的幢、层、套、间等单位)严格按照规划部门核定的用途在“物理楼盘表”中注明,法律规

定属于全体业主的部分,将不能通过网签备案。属于人防工程的部分,上传预售的楼盘表中也会记载为“人防”,让购房者把网上签约详情看得“真真切切”。

本报记者 喻雯

政策红利

市民可提前看到期房啥样

商品房预售是房地产市场销售的主要方式,在签订商品房买卖合同时,作为合同标的的商品房尚未建成,无法准确了解所购房屋的详细信息,购房具有一定盲目性。商品房预测成果审核归档就尤为重要。

商品房预测成果审核归档第一步,由房产测绘机构进行基础测绘,将预测楼盘(即预售楼

盘)在地理信息系统中进行定位,如同盖楼一样,楼幢信息就是地基,将其牢牢地固定在地形图上。

第二步,房屋登记机构根据经规划核准的全套建筑设计图纸建立“物理楼盘表”,这就像一个楼的主体框架,楼幢有几层、几个单元、几户一目了然;第三步,房产测绘机构根据规划核准的图纸套用国家有关测绘规范获得测绘数据,将楼盘

表中每套房产信息予以填充,如用途、面积等;最后,由测绘成果审核归档机构对房屋预测成果的规范性、适用性进行审核,确保数据准确恰当。

这样每套在建中的期房就像现实中的高楼一样,每个楼幢位置固定,每套房屋户型唯一,每份标的面积可靠,便于购房时比较选择。

本报记者 喻雯

名词解释

商品房预测绘

什么是商品房预测绘?济南市房屋产权登记中心主任杜建刚介绍,商品房预测绘由具备房屋测绘相应资质的机构,依据规划部门批准的《建设工程规划许可证》和所附施工图纸及人防部门的人防资料,经预售部门批准的预售资料等,按照国家测绘规范,计算每幢楼、每套房的相应面积,计算依据可靠,计算标准规范。

投资悟语

从大猩猩抓阄看“721法则”

2010年初,俄罗斯媒体报道了一则有趣的事情,有一只名叫奇莎的大猩猩,从30只股票中挑选出了8只,然后买入并持有,一年后,结果大猩猩奇莎的“投资组合”收益翻了近10倍。就是用这种“简单、消极、被动”的教育法,猩猩将俄罗斯国内9%的基金业绩甩在身后。这则故事告诉我们,运气和懒惰的结合往往能产生大赢。

美国基金之父、先锋基金的创始人博格的指数化教育模式,就是以复制和追踪某一市场指数为目标,通过充分分散化和被动的管理来最小化交易成本,并取得市场平均收益率。数据显示,在美国市场所有基金中,仅有4%的主动型基金业绩超越市场,而这4%的基金每年也只赚取约0.6%的税后超额收益。而美国SP500指数基金则超越所有基金近70%。

电话回访搭建客户“沟通桥”

在近期的“提升服务水平,保险业在行动”系列采访中,记者了解到,保险公司电话回访工作内容被不断开拓,从最初的对产品的了解等内容,到现在对营销员服务质量、理赔满意度等话题的回访,保险公司电话回访工作正迈向一个新的水平。

回访问题设计人性化

记者在中国人寿、中国人保、中国平安、太平洋产险、太平洋寿险、泰康人寿、太平人寿、阳光人寿等多家保险公司,都对电话回访工作现场进行了详细的观察和了解。在采访过程中记者了解到,为了保护客户的相关权益,电话回访的问题既简单易懂又涵盖全面。如:你知道自己购买的是保险产品吗?您是否本人亲笔签名?这些问题很少设计专业术语,也很少会产生歧义。而回访内容从客户身份的核实到公司产品的简单介绍,以及到告知客户犹豫期内可免手续费退保,电话回访基本涵盖了客户投保中可能遇到的大部分问题。

业内人士指出,电话回访对于前期发现销售误导的作用十分明显,因此,市民一定要重视保险公司的电话回访工作,在回访中如果有疑问要及时向相关人员提出,避免遭受不必要的损失。

电话回访以“柔”克刚

在采访的各个保险公司的回访大厅和工作室,记者感受最深的就是工作人员的亲和力。许多业内人士称,电话回访工作是个需要既“专”又“博”的工作岗位,所需要的人才既要懂电话回访的技巧,另外还要对公司产品、公司的政策等有比较全面的了解和认识。中国人寿财险客服中心采访该中心负责人表示,一个优秀的

电话客服人员,除了专业素养外,还有非常重要的一点就是具有强大的抗压能力和非同一般的耐心。该中心每天平均能接到9000件保单,接听电话16000—17000个,工作量十分庞大,遇到的客户和情况也是各不相同,这就需要相关工作人员有良好的耐心,能够细致地了解客户的需求和诉求,有良好的抗压能力。有时被客户误解,还能和客户保持友好的沟通,有位客服人员在被骂哭两次后,仍能心平气和地跟客户进行沟通。

山东保险协会相关工作人员也在采访中表示,为了保障消费者权益,监管机构要求保险公司回访率必须达到100%,这在一定程度上有效地抑制了销售误导,全面提升山东保险业的服务水平。

(财金记者 李静 通讯员 尹博)



财经播报

南方基金T+0实时赎回正式上线

自周三起每个工作日的9:00至17:00,南方基金对电子直销网上交易客户开通货币基金“T+0”实时赎回业务,支持工行、农行、中行、建行等20余家银行的银行卡。投资者每日实时赎回累计金额可达5万元,单笔最低实时赎回金额100元,每日实时赎回累计可达9笔。

银证转账资金 上周重现净流入

上周,证券市场交易结算资金余额连续增加额为1194亿元,减少额为1189亿元,两者相抵净流入41亿元,这是11月以来首次出现单日净流入。上周证券市场交易结算资金余额期末数为5502亿元,日均余额为5590亿元。

从最近4周情况来看,银证转账资金净流入44亿元,净流出58亿元,净流出29亿元,净流入41亿元。(财金)