

开发商欠了债,业主却遭了殃

潍坊一小区157套房子被查封,17套被拍卖

今年4月中旬,潍坊高新区翰林新城·状元府8号楼的多名业主发现,住了两年多的房子居然被法院拍卖了,原因是他们所买的房子因牵扯开发商的债务纠纷,2012年前后就已陆续被查封了。



潍坊状元府小区8号楼的多名业主发现自己住了两年多的房子竟被法院拍卖了。 本报记者 孙国祥 摄

本报记者 李晓东

买的学区房被查封

2011年开盘销售的翰林新城·状元府曾是潍坊高新区的热门楼盘之一,开盘销售价格每平方米4500元左右,与一街之隔的其他楼盘相比,虽每平方米的价格贵了千元左右,但因是潍坊一所名校的学区房,所以仍十分抢手。

购房合同约定,小区于2013年年初交房。然而在小区建设期间,小区的业主们陆续发现,自己买的房产既无法备案登记也无法抵押贷款,到房管局查询才得知,房子早就被法院查封了。

5月10日,多名业主向齐鲁晚报记者反映,这些被查封的房产中,有不少是业主购房之后才被查封的。业主们是在办理备案登记或抵押贷款时才发现,除了网签时显示购房者为业主的名字,备案的房主姓名都不是购房业主。另外,也有一部分业主是购房时房子就已经被查封。

“我们当时根本不知情,要是知道的话即使再便宜都不去惹这个麻烦。”小区8号楼业主张先生说,从买房至今从没接到任何单位或个人通知,说房子被查封,连查封单位或者房管局也从没张贴过公示。

业主们手中的商品房预售合同都是潍坊市住建局的合同范本,签署比较规范,加盖有开发商潍坊佳鑫房地产开发有限公司的公章。一直在小区售楼处

做销售的钟女士说,合同上的房屋代码应该是每套房产有一个专属代码,而房子查封以后再卖的房子,合同上的代码全部为“621586”这同一个代码。

提交异议书,被驳回

5月10日,齐鲁晚报记者从潍坊房产交易中心网站查询得知,翰林新城·状元府除6号楼未销售全部被查封外,7到11号楼每栋楼都有房产被查封,最多的为11号楼被查封60套,5栋已售楼房内共157套房产被查封。

2012年至2013年,小区不少房产已被查封的消息陆续在业主间传开。售楼处销售人员钟女士说,她一直都在售楼处做销售,她都不知道房子被查封,而且她自己买的该小区的房子不但被查封,还在上月已被绍兴法院以37万元的价格给拍卖了。与钟女士房子一同被拍卖的还有8号楼其余几名业主的房产。

齐鲁晚报记者登录淘宝司法拍卖网站查询,该小区有17套房产显示拍卖已结束。据钟女士介绍,他们现在知道的是已经有6套被拍走,而且新买主还曾与她进行了联系。

钟女士说,他们的房子4月初被拍卖,几名业主4月11日赶到了绍兴法院提交了异议书,“当时法官还说会再裁决,但现在杳无音讯。”

自2012年起,就陆续有业主找到开发商询问房子被查封一事,开发商表示将联系法院撤

封,让业主不必担心。直到2015年开始有房产被拍卖,业主们才发现开发商的承诺难以兑现。据多名业主称,在被查封和拍卖期间,开发商也曾专门到绍兴法院提交异议书,却被法院驳回。

更多房产或将被拍卖

5月10日,潍坊佳鑫房地产开发有限公司目前在潍坊的负责人袁经理介绍,现在开发商已陷入债务危机,委托他来潍坊协调处理翰林新城·状元府的问题。他一个月前刚刚到任,目前还在梳理楼盘情况。目前,6栋楼中除6号楼未销售被全部查封外,另外5栋楼有150多套分别被绍兴法院、诸暨法院、潍坊中院等6家法院查封,有的甚至一套房子被多个法院查封。

袁经理介绍,截至目前,绍兴法院查封的8号楼32套房子已判决执行,已知的有十余套已被拍卖,涉及业主的有6套。另外5家法院查封的房产尚未判决。

袁经理说,他现在计划上门跟开发商的债主协商,让债主参与解决债务危机,先将未售房产解封,然后继续销售,盘活资产,按照比例偿还债务。接下来,开发商还计划协调政府部门,尽快办理楼盘房产大证,为房产未出现问题的业主办房产证。

袁经理说,他近期将前往绍兴法院,协调部分业主房产被拍卖事宜,并且与其他几家法院沟通,防止更多被查封房产被拍卖。

数据+技术驱动

阿里要为生态圈培养三千万客服人才

最新财报显示,阿里巴巴集团2016财年全年GMV超3万亿元。为了服务好这一全球最大的移动经济实体,近日阿里巴巴首席客户官(CCO)戴珊表示,2016年将继续在数据和技术上投入巨大资源,打造“万人如一”的品质服务,坚持赋能商家,通过数据化、智能化服务系统的输出,完善商家的服务能力,为生态圈培养三千万服务人才,“让世界上最好的服务在阿里”。

坚持技术和大数据驱动,打造“万人如一”的品质服务

在过去一年间,阿里不断用技术和大数据拓展服务前沿、提升服务水平。去年,阿里人工智能助理阿里小蜜发布测试,上线半月,小蜜服务能力堪比3万个服务小二。同时,一套标准化SOP系统建立,服务品质升级,达到“万人如一”的效果。在大数据服务运用层面,阿里巴巴消费者购物评级体系让诚信消费者可享多项极致服务体验,信用在商业中的价值进一步凸显。此外,2015年,阿里云客服借助“百城千校”活动

走进校园,成为大学生实践课堂,同时还与中残联等机构合作,调动社会零散劳动力资源,为生态内的伙伴输出服务力量。

2016年,阿里巴巴将继续投入巨大的资源在数据和技术上。戴珊认为,今天,阿里巴巴的服务团队已经不再是一个劳动密集型岗位,阿里有充分的信心和有能力吸引世界上一流的、高端的、聪明的技术人员加入,让整个服务体系变得更高效率、更智能,让服务能够跟业务在一起产生更多的效能和

价值。技术永远在强大的商业场景下产生,一个离开商业应用场景的技术是没有前途的,阿里零售平台的商业场景具有极大复杂性,这个由4.23亿活跃消费者、上千万商家组合的商业交易环境有望诞生世界领先的人工智能系统。未来,这套人工智能系统还将会输出给集团,为更多的业务所用。据悉,2017年开始,阿里小蜜将逐渐交给商家,帮商家下降一线服务成本,提高服务消费者的能力。



阿里巴巴首席客户官(CCO)戴珊

坚持客户第一,像“疯子”一样捍卫客户价值

“阿里巴巴的使命是让天下没有难做的生意”,戴珊说,在这个大的使命下,阿里巴巴服务体系有两个更具体的目标:为未来20亿消费者、千万活跃商家提供极速和愉悦的体验,以及为未来的生态圈培养三千万电子商务服务人员。

戴珊认为,阿里要成为一家102年的企业,必须始终坚持客户第一,未来公司无论拥有多少员工,作为一家服务全球消费者和商家的全球化企业,必须拥有一套领先全球的客户问题神经反应系统,“像疯子一样捍卫我们的客户价值”。

赋能商家,为生态圈培养三千万客服人才

同时,2016年阿里巴巴将坚持赋能商家,完成以商家为核心的整个服务体系再造。

戴珊透露,2014年11月,马云曾寄语阿里服务体系,希望服务小二在三年后能够转成电子商务顾问,“你们更大的

价值是帮助那些来自于商家的客服人员,去提高他们的服务能力,把我们三年的积累沉淀成我们的服务产品和系统输出给他们”。

服务更大的价值是帮助来自于商家的客服人员,基于这一理念,阿里制订了一整套赋

能商家的计划,将多年的积累沉淀成服务产品和系统输出给商家,未来将建立电商服务人才的认证体系,通过数据化、智能化服务系统的输出,完善商家的服务能力,用现有的3000名服务小二为生态圈培养三千万客服人员。