

## 今日关注

扩张速度之快,曾令同行为之惊讶;业务受理范围之广,曾令很多购房者心动……曾经风光无限的华麟公司在编织无数“美丽骗局”后突然“崩盘”,人去屋空,很多购房者的购房款也一并蒸发——

## “华麟事件”带给我们的警示



□记者 牛鹏远 张喜逢 文/图

近日,市房管局召开全市房地产经纪企业整顿工作会议。本月2日,洛阳华麟房地产营销策划有限公司(以下简称华麟公司)“一夜崩盘”,人去屋空,该公司相关负责人失联,不少购房者向该公司缴纳的购房款也一起蒸发。

在此前一年多的时间内,30多家拥有黄色门头的门店遍布我市各城区,房地产经纪人乘坐数百辆印有公司名字的黄色面包车或骑着黄色自行车频繁出现在街头……这是华麟公司在“跑路”前留给不少人的印象。

“华麟事件”给我市房地产经纪行业带来了一定负面影响。洛阳晚报记者深入调查,起底华麟公司的发迹史和运作内幕,并以此给想买二手房的购房者以警示。



华麟公司门店人去屋空

## 1 【受骗者】华麟公司让人感觉实力雄厚,最终却人去屋空

洛阳晚报记者查询全国企业信用信息公示系统发现,华麟公司成立于去年5月14日,注册资本为200万元人民币,经营范围为房地产营销策划和房地产经纪,该公司洛阳总部位于涧西区,旗下门店30多家,遍布我市各城区。

“在买房前,我就知道华麟公司,在街头时常可以看到这家公司黄色门头的店面,在这些门店外停放了不少黄色面包车。一些穿着黄色制服的房地产经纪人骑着黄色自行车在街头跑业务,看起来比较扎眼,给人感觉,这家公司实力比较强。”受骗的市民吕迎(化名)说。

今年5月,吕迎在华麟公司看到东方今典小区一套还未交房的房子

的转让信息。“房产手续还没办下来,能直接过户至自己名下吗?”对于吕迎的顾虑,该公司房地产经纪人说:“要是手续办不下来,我们肯定不敢做出承诺。”此后,吕迎通过该房地产经纪人签订了房产买卖合同,并将20万元的首付款及贷款材料交给了对方。

吕迎提供的相关合同显示,华麟公司承诺在55个工作日内办好各种手续,逾期赔偿2000元。吕迎说,在合同约定的工作日内,华麟公司的工作人员从未主动告诉她房产手续的办理进度。7月初,已经过了55个工作日,吕迎仍不知道房产手续办理进度。她多次跟房地产经纪人联系,但对方解释称:“正在与银行及房管部门进行交接,请您再等等,赔偿金随

后一并给您。”

鉴于华麟公司频频失信,吕迎打算要回首付款,不再通过该公司买房。8月29日,她在华麟公司总部恰好遇到五六名和她有类似遭遇的购房者。

“当天,华麟公司一名负责人信誓旦旦地保证,下一批一定会给我们办手续,让我们再等几天。”吕迎说,他们怎么也没想到,这竟是对方的缓兵之计。后来,当她联系不上该公司的房地产经纪人时,才感觉出事儿了。

本月2日,华麟公司洛阳总部和其30多家门店突然人去屋空,该公司相关负责人及管理层主要人员失联,警方当日对华麟公司立案调查。

## 3 【内幕】别人办不了的业务,华麟公司都敢接手

洛阳晚报记者从部分受骗的购房者那里了解到,华麟公司存在虚假承诺问题,一些明显无法办理过户手续或按揭贷款手续的房产,华麟公司的房地产经纪人却承诺可正常办理,还可以让购房者享受中介费用的超低优惠价,前提是购房者要向他们交纳首付款。

上述承诺蒙蔽了不少购房心切的人。

关键词:业务禁区

相关政策规定,可进行交易的房源主要包括手续齐全的商品房、房改房、商铺等。洛阳晚报记者从一些受骗的购房者那里得知,经济适用房、小产权房和未办理房产证的等手续不全或无法交易的房源本是房地产中介行业业务受理的“禁区”,华麟公司却宣称“越是别人办不了的,我们越敢接手”。

5月,陈强(化名)想通过房地产中介购买洛龙区九都名郡的一套房子。这套房子的购房合同已签订、契税已缴纳,但尚未办理房产证。陈强咨询多个房地产中介公司后得知,这套房子无法过户,但华麟公司的房地产经纪人对他承诺:“房子可以‘走一手’,还能省去超过总房价5%的营业税,但购房者必须在付首付款后另付2万元‘更名费’。”

另一家房地产中介公司的权证经理说,所谓的“走一手”属于违规做法,是忽悠购房者的。一些新开发楼盘的房子尚未取得房产证,卖方只和房地产开发商签订了购房合同,这样的房子按规定是不能交易的,商品房若想交易,必须遵照二手房交易规定,房产证未满5年的,还要缴纳一定比例的营业税。

(下转A05版)

## 2 【同行】华麟公司扩张速度明显不符合行业规律

洛阳晚报记者调查发现,华麟公司进入洛阳后曾引发行业关注。原因是,该公司很懂得宣传造势,但在发展过程中的一些做法常常不符合行业规律。

“在过去10年里,房地产市场飞速发展,房地产经纪人成为最大受益者。但是近年来,随着国家对房地产市场相关政策的出台,这个行业早已风光不再。”我市一家房地产中介公司的负责人说,在这种环境下,华麟公司的扩张速度令同行惊讶,但没人知道该公司葫芦里卖的是什么药。

另一家本地连锁房地产中介公司的负责人说,他们的公司成立于2005年,经过9年发展,到目前才达到拥有46家门店的规模,与华麟公司在一年多的时间内开设30多家门店

的速度相比,他们显然算慢的。

该负责人说,如果说华麟公司实力雄厚,有财力去开门店抢市场的话,那华麟公司对门店的选址应该是相当谨慎的,实际上,该公司在操作工程中却屡屡出现违背行业运作规律的情况。

房地产中介市场有其自身发展规律,该市场内的企业都要经历导入期、成长期、成熟期和衰退期。企业从导入期进入成熟期的过程比较艰难,耗时往往在两年以上,但华麟公司在一年多的时间内实现门店“遍地开花”,有些不符合这一规律。同时,房地产中介公司如果要在一个区域开设门店,会对所选址区域经济繁荣程度、周边房源库存量、房源周转率进行调研,不会出现在同一区域开设

多个门店的情况。

就拿房源库存量来说,以门店为中心,在半径500米的范围内,房源库存量一定要超过2000套,才能保证一家门店“饿不死”。如果一个区域的“小产权房”较集中,该区域房源周转率一定不会很高,开门店必定出现亏损。

华麟公司却犯了上述行业忌讳,该公司有些门店不是根据周边区域房源情况而开设,部分门店之间距离较近,且多开在运营成本高、房源周转率低的区域。

“去年,在很短的一段时间内,华麟公司在洛龙区开设的10家门店像是一夜之间冒出来的一样。”一家房地产中介公司中和花园分店的工作人员说,他们门店几十米外就是华麟公司的一家门店。