

# 一房二卖 住了7年 46户居民发现 房子是别人的

晚报首席记者 徐富盈

## 核 心 提 示

从2003年下半年开始,陈先生和45位市民在金水区徐寨北街豫港花园小区买了房。买房是通过朋友介绍且一次性付款。当时开发商河南省通力置业公司(下称通力公司)称可以办房产证。但买房至今,他和邻居们多次到通力公司要求办理房产证,公司一拖再拖。

前不久,陈先生在媒体上发现中国东方资产管理公司(下称东方公司)刊登了一则“资产催收及处置公告”。

公告中处置的房产,是陈先生正在居住的房子。“公告说我们住的房是按揭房,贷过银行的款。我们当时就震惊了,我们都是一次性付款买的房。后来了解到,是开发商通力公司一房两卖。”陈先生气愤不已。

**67659999**  
东区热线: 60955255  
郑州晚报热线群: 27255753  
27255753@qq.com  
打电话 给稿费



业主向有关部门反映情况。 晚报记者 廖谦 摄

### 【 隐患 】 房产证一直办不下来

昨日10时,陈先生和45户住户代表约见记者,并拿出一张商品房预售许可证。这张当时由郑州市房地产管理局颁发的预售许可证上写着“河南省通力置业公司,豫港花园(苑) 金水区徐寨路北段,1、2、3、4号楼及地下室等,有效期从2003年9月至2004年9月”。

“当时我们就是因为他们有市房管局的房屋预售许可证,才相信这是商品房,而不是小产权房。”陈先生说,他是通过朋友介绍,拿了钱到通力公司,签订了商品房买卖合同。

陈先生说,他们一直催着办房产证,但是公司一直以各种理由往后推。因为小区居民都住着房子,也没有人向房管部门详细反映过此事。

他们不知道,通力公司在卖房给他们之前,早就把这些商品房按揭出售了。

“因为当时价格便宜,1000~2000元一平方米,介绍人说一次性付清,大家都没有啥异议。有人订了合同,有的急着住,公司只写了简单的收据。”陈先生说。

### 【 现状 】 看到有人处置自己的房子

陈先生说,前天,邻居拿着一张东方公司公布的“资产催收及处置公告”让他看,他才发现,他们46户的房子已经在中国建设银行办过按揭手续,户主并不是他们。

“我们立即与东方公司联系,东方公司回复,小区内的46套房产,已经在2002年4月4日,由通力公司法人汪培强在建行办了按揭。”陈说,他们多方了解后,发现这46套房的按揭是通过43个人的身份证,以个人身份办理的。也就是说,房子通过按揭卖给这43人后,通力公司又将46套房出售给现在的住户。

东方公司一位工作人员介绍,通力公司从银行取得了1000多万元的按揭贷款后,没有归还。银行于2008年把这一块当成不良资产剥离后,打包转售给东方公司,东方公司有催收权和处置权。

“我买的是2号楼四层西户,可催收公告上的户主是一位叫李百魁的人。也就是说,当时通力公司第一次按揭时,拿的是李百魁的身份证。这么多年来,包括李百魁在内的43人,没有人来找我们要房,这说明通力公司搞的是假按揭,他们的目的就是骗取银行的贷款。要不,为何骗得贷款后,公司再也没有还贷呢。”

陈先生说,小区共有4栋楼、140多户,其中有20多户是在2002年通力公司办按揭之前买的,办有房产证,但剩余的100多户都没有办理。

### 【 窘境 】 老总病重公司已无力经营

昨日上午,记者联系到了负责处理该事的通力公司代表陈继平。

陈继平说,这是公司的遗留问题。

“我们的老总汪培强现在身患痛风,一动就全身痛,还患有糖尿病和心脏病,公司的营业执照已经多年没有年审了。公司因为经营不善,现在处于无力运作的地步。”

陈说,豫港花园是1999年开建的,当时是为职工建的家属楼。可能是有些职工不想要,就介绍给朋友了。

### 【 说法 】 房管局建议住户立即报警

市房管局预告登记科负责人魏女士介绍,豫港花园小区早在2000年就取得了房产预售许可证,开发商通力公司2002年在房管局备了案。之后,他们拿了当时和买房人订的合同,去银行办了抵押。在这一点上,他们在房管局的手续是完备的。但之后他们在银行按揭抵押后,把房子再次出售给现在住户,房管局就不知道了,公司的行为有诈骗之嫌。

魏女士说,这一事件中,现在的住户是第三责任人,第一责任人是催收公告中第一次按揭的户主(比如李百魁等),因为当时是用他们的身份证。如果银行告他们的话,他们也是受害者。第二责任人就是东方公司。“我们希望现在的住户立即报警,尽快解除抵押,房管局会积极配合。”

线索提供 李先生(稿费30元)

# 买的不是房,是窝心

## 【 居民声音 】

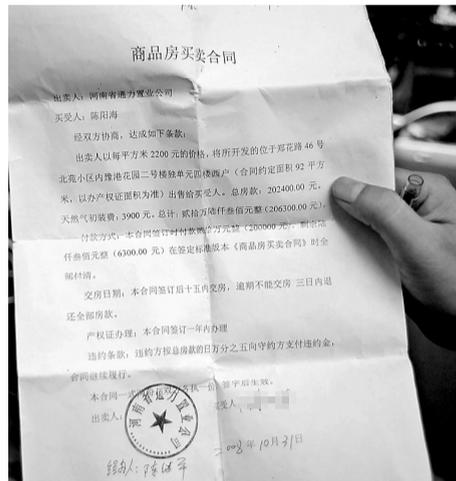
### 这个房子,是我的全部家当啊

居民陈先生说,15年前,他带着妻子和儿女,从农村到郑州,天天沿街做些小买卖。

“2003年,我手里存有10万块钱,当时能买一个60多平方米的房子,本来想着再挣两年,买一个大点的房子,四口人都能好好住。到了2004年,房价升得很快。到2006年,我再也坐不住了,听朋友说,这里有房,我把全部钱都投进去,又借了一点,20多万元买了一套92平方米的房,这房子可是我们的全部家当呀!”

“我们买房时,这里还不算太繁华,是大北郊,现在这里繁华多了,离花园路500米,乘车出行都很方便。周围的房价每平方米也有6000元了。虽然这个小区设施不算好,但大家都过得很幸福,突然有人来处置我们的房子,我们真受不了。这些天,我们小区闹翻了,好几位老太太也不做饭了,带着孙子们都唉声叹气的。以前欢声笑语的小区,现在死气沉沉的。”

陈先生说,大家每晚9点在广场开碰头会,但都想不出好的主意来。



当时签的商品房买卖合同。 晚报记者 廖谦 图

## 3C魔幻登场 投千万让利大单

# 苏宁二七广场 Expo 超级旗舰店

## 8月28日开业巨惠登场

受大、中、小学校开学积极影响,以学生为主流消费人群的电脑、手机、数码相机、数码摄像机、MP3/MP4、电子词典、学习机以及OA办公商品将迎来一波“开学旺销”期,据悉,苏宁二七广场 Expo 超级旗舰店开业期间,包括手机、数码、电脑在内的3C商品将启动今年以来最大的一次降价促销预案,其中手机开业让利5折起售,数码相机开业让利7折起售,电脑开业让利5折起售。

**电脑精粹中原电脑城:**  
开业大惠5折起售,以旧换新最高优惠1500元

凡到过苏宁电器二七广场店的消费者都知道,电脑专区自设立无论在装修设计、陈列模式或出样比例上,在商圈乃至郑州市区范围都一直保持着领先地位。此次,苏宁二七广场店升级为Expo超级旗舰店,电脑品类区域仍然继承了门店营销模式创新的排头兵,称得上苏宁二七广场 Expo 超级旗舰店的一大亮点。整个电脑区域营业面积近1000㎡,引进了联想、HP、DELL、Apple、华硕、三星、东芝、宏基等IT巨头,旨在在二七广场商圈重新打造成中原地区规模最大、出样最多、形象最佳的创新型电脑卖场。

据了解,开业期间二七广场 Expo 超级旗舰店规划了从1900元至17998元区间的近千款精选电脑商品,累计投入50万资源实施让利和赠礼优惠,从而,加上国家以旧换新补

贴,单型号最大优惠可达1500元。

**手机全新互动体验模式:**  
开业大惠5折起售

重装升级后的苏宁电器二七广场 expo 超级旗舰店,手机销售区域不但扩大了营业面积,还将楼层方面进行了调整,并且新增了一楼新型开放式手机销售区,区域全部采用全国目前最为先进的开放式、互动式、体验式超市自选展架,所有经典商品一览无余,轻松选购。

此外,相对于升级前品牌和产品均有不同程度的增加,比如具有行业突破性的智能专区,全部嶙峋市场最为畅销的主流智能手机。国际合资品牌诺基亚、三星、摩托罗拉、索尼、LG等均以全新的形象展示,苹果3GS、Blackberry 等高端智能品牌将进行;知名国产品牌也将全线进驻,应有尽有。

**数码引进首个单反专区:**  
单品跌破500元,开业大惠7折起

此次苏宁二七广场 Expo 超级旗舰店升级开业,以数码相机、数码摄像机、数码配件为代表的数码品类整体产品出样丰富程度大大提升,整体出样数量达到了1600多个。

为满足消费者对于单反相机的需求,此次升级改造还重点规划了单反相机体验专区,全开放式体验设计,仅出样就达到了近30款,另有20余款专业镜头,其中就包含广大影友喜欢的佳能EF 70-200mm f/2.8L IS II USM等专业镜头还在其中选择。

此次开业针对数码品类,以保障让利、礼品等全方位让利手段的顺利实施,同时,开业期间推出多款特价机惊爆机型,数码相机、摄像机双双跌破500元,其中甚至包括合资品牌产品。

樊无敌 文/图