

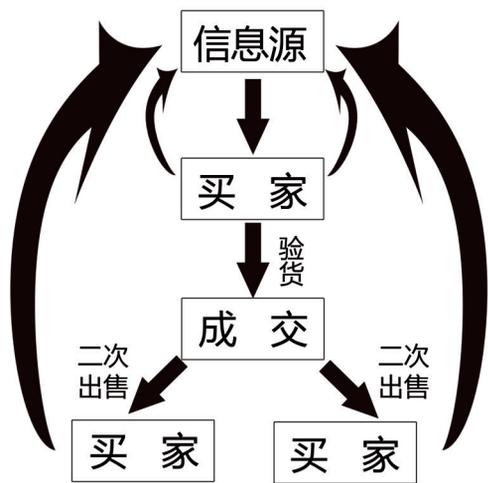


2010.8 26
星期四
www.scx.com.cn
热线 0551-5223791
办最有价值的都市报

创富

财经

第一手号码最贵一套 20000 元、专门有人“扫楼”去兜售 买卖业主信息形成“产业链”?



制图 方倩

昨日,花旗等 6 家香港银行涉嫌泄露客户资料获证实,引起各界哗然。而在合肥,同样的泄密事件也在“上演”,尤其是在房产领域,买卖、兜售房产业主信息已经变成一种专门的“职业”。

一家刚刚入驻合肥的某浙江装饰公司总经理昨日向记者爆料,曾经专门有人“扫楼”去兜售业主信息,他所知道的最贵的一套第一手号码卖到了 20000 元,而且从购买信息到寻找买家,从谈价到付款,甚至“验货”都显得“相当有规范”,俨然已经形成一条“产业链”。

实习生 程龙杰 记者 宛月琴

律师:可签订“不得外泄信息”条款

业主信息原本是无法估价的个人隐私,但通过这层层交易,却逐渐被“贱卖”,直至完全暴露。对此,安徽微达律师事务所律师方达夫认为,如果是物业、装修公司等单位或个人以牟利为目的将这些信息出售,则涉嫌侵犯业主隐私权,业主可以向房地产主管部门举报。

他解释,2010 年 1 月 1 日起施行的《安徽省物业管理条例》第四十八条规定:建设单位、物业服务企业、业主委员会及其工作人员不得泄露业主个人信息资料。泄露业主个人信息资料,影响业主正常工作、生活的,业主有权向有关行政主管部门举报。方达夫介绍,业主手机号码被出售后,当事人可能面临取证难的问题,他提醒业主可在与开发商、物业公司签订购房和物业服务合同的时候,加入“不得向第三方泄露个人信息”的条款,以保护自身权益。

“如果业主能够证明特定的主体将其信息泄露,并且给自己造成损害,可以通过法律途径要求对方停止侵权,甚至要求对方给予赔偿。”方达夫律师说,“针对不分昼夜的骚扰电话和狂轰滥炸的垃圾短信严重干扰人们工作和生活的不正常现象,国家正加快制定公民信息安全保护法,完善个人信息和隐私保护机制、举报机制,相信在不久的将来,居民的身份证,号码等私人信息将会得到更好的保护。”

个人信息

烦扰:交房还有半年,每天电话骚扰至半夜

“交房还有半年,但短信、电话已经不断,有时候甚至半夜都被骚扰”,汪再军是繁华金悦领地的一位业主,最近一段时间被推销装修的电话“烦透了”。

“都是各种各样的装修公司,不是让我去看看样板房,就是说装修有什么优惠业务!”内容则不约而同都与房屋装修有关。

“其中有一天,类似电话和短信推销就不下七八次。当我问对方从哪里得知自己的手机号时,对方都没有明确答复,只称‘不要问’,我们这边肯定有自己的方法”,汪再军虽然早听说过有人泄露业主信息,但没想到有这么严重。

在业主们遭电话、短信“轰炸”而焦躁

忧虑的同时,装修行业的商家也不“清静”。刚刚从浙江入驻合肥的某装饰公司总经理欧先生就向记者透露,近期也接到了一些推销的短信,这些陌生号码发来的短信自然是推销的。“装修界的朋友,小区所有业主信息前两天要二千元,今天三至五百元”。

揭秘:现场验货,第一手号码最贵卖到 2 万元

记者了解到,在装修行业,买卖各大楼盘业主信息的情况几乎是业内“公开的秘密”:一手“资料”开价 8000 元甚至数万元,二三手的“资料”200 至 500 元就有交易。业主们的个人信息,就在这一次次的买卖当中流传得越来越广……

“有专门的人从事这个职业”,采访中,

欧先生告诉记者,除了发短信推销之外,那些兜售号码的还会经常实行“扫楼”策略,挨个去找装饰公司推销,尤其像他们这种刚刚来合肥不久的“新面孔”。他就清楚地记得,有一次一位姓易的男士径直来到他们公司,介绍了很久,“说他是专业做这个的,手里有很多小区的业主信息,其中有一

套滨湖某小区的,是刚刚搞到手的第一手号码,2 万块钱能保证就不再卖给别人!”

“他还说,能现场验货,如果不是第一手号码不收钱!”欧先生回想起来有点吃惊,他一直认为做生意就要“规规矩矩”,他会开展一些推广活动,但“不会使用这些泄密的信息”。

调查:物业、售楼部成“最大嫌疑”

这些信息究竟从何而来?谁又是泄露业主信息的“幕后推手”?

从事装修工程多年的阿智告诉记者,一些同行的业务员,每天的工作之一就是照着买来的某个楼盘的业主资料上面的电话号码,逐个打过去询问“是否需要装修”,顺便推销自己公司的业务。“一般来说,买到的业主资料都会包括姓名、电话、详细地址,有的甚至连有无车位也有记录”。

阿智称,根据以往的经验判断看,业主资料遭泄露的主要源头有 3 个,即银行、物管和售楼部。“银行只是办了房贷的业主资料,不可能搜集到整个小区全部业主的信息,所以从银行流出的可能性较小”,他认为,业主信息被泄露,“最大嫌疑就是物业和售楼部,物业不用说,在业主入住之前,对业主信息已然了如指掌,售楼部也逃

不了干系,售楼人员流动性大,常常卖完这个楼盘,又转战下一个楼盘,手中极有可能掌握了大量不同小区的业主信息。”当然,有一种情况也不容忽视,就是一些装修公司购买业主信息进行“二次转让”。

欧先生也表现出同感:从市场层面来说,不少装饰公司有这样的需求,而物业和售楼人员也能多出一笔额外收入,更有人看出里面的商机,干脆专职为信息买卖“搭桥”,而且从购买信息到寻找买家,从谈价到付款,甚至“验货”都显得“相当有规范”,这样便导致了逐渐形成了一条完整的产业链。

