

【质价不符之变更规划】

房价一降 规划一改 居住舒适度也降了

调查手记

购房者都知道,在各类物业类型中,别墅比多层舒适度高,多层又比小高层和高层住起来舒服。究其原因,一是容积率引发的社区公共资源的分配差异,其次就是得房率所决定的单户人家购房面积的实际私有比例不同。假如业主收房时发现容积率或得房率突然提高了,则直接影响到社区的居住品质和生活舒适度。

典型案例

公摊面积增加 得房率下降了

今年1月初,鼓北一家高档社区二期的3号楼面临交付,100多位业主在拿到开发商寄来的收房通知书的同时,还收到了一份面积补差通知。根据房产局测绘部门的实测表,几乎每户人家的实际建筑面积中都增加了2.7%左右的公摊面积,开发商要求业主补足这部分公摊面积的房款才能拿到房子。

以王女士家的房子为例,购房合同中载明的建筑面积是61.57平方米,其中公摊面积是14.87平方米。而实测表显示,现在建筑面积是63.24平方米,公摊面积为16.54平方米,增加的1.67平方米全是公摊面积。按照当初9120元/平方米的买入价,她需要补交1.523万元的房款。对于

小户型业主于女士来说,要交的钱则更多。于女士告诉记者,当初购买的房子合同约定面积是166.5平方米,套内建筑面积126.5平方米,公摊面积40平方米,而现在增加了4.5平方米公摊面积,她就需要交4.5万元才能收房。

“有两个问题让我们不解:一是实测面积增加应该是公摊面积和套内面积同比例增加才对,为何增加的全部是公摊面积?二是,公摊面积增加了,每套房子实际的得房率就降低了,这不仅是补钱的事,房子的综合品质也打折了呀。”和许多业主一样,对于收房中突然冒出来的这个问题,王女士很不满。

该楼盘十多位业主就打进电话投诉。

维权点评

收房中,房产实测面积适度增加或减少属于正常,如果增加的全是公摊面积,即使增幅在3%以内,原来的得房率会下降2%~3%,影响居住的品质。诸如此类的问题根源是楼盘建设中设计或规划的变更,比如少了个水池,多了个变电站,再比如多建了一栋楼,少建了车库。

江苏圣典律师事务所朱鑫律师表示,假如合同中对此并没有详细约定,业主通过“面积问题”本身可能很难去维权成功。但实测中出现公摊面积增加背后一般是后期建设中出现了规划或设计调整,业主可以去查查究竟是什么原因导致了公摊面积增加,这种变化是否符合规定,就去维权。因为虽然国家相关规定没有要求“房屋面积补差时公摊面积和使用面积必须同比例增加”,但对增加的公摊面积是哪些部分?为什么增加?业主拥有知情权。

快报记者 刘果

【质价不符之工程质量】

质量问题 让人窝火

调查手记

房屋土建质量越来越好,也越来越规范,这是一个事实。但是,大问题没有,小毛病不断,却是普遍存在。

典型案例

收房四个月 质量问题还没解决

赵小姐前年花46万元在铁心桥买了一套挑高4.8米59平方米的小户型,去年11月,开发商通知提前收房,“没想到,自从拿房那天直到现在,我们所有的业主一直在维权。”

问题究竟出在哪里?赵小姐告诉记者无论是小区质量还是房子本身质量都存在问题。比如电梯,可谓是故障频发,经常发生业主进入电梯,电梯突然下降,让人惊恐不安,开发商不闻,物业不问。其次是消防栓,交付好几个月了,但消防水龙头到目前尚未安装。还有交付时楼道内天花板随时都有东西掉落,而且灯经常都不亮,门禁卡失效,经常打不开门。

“验房师验过后发现整套房子的高低差超过国家标准,已严重影响装修;入户门交付时严重变形,厂家来了都说没法修;还有卫生间地漏高于地面,如果垫高的话卫生间层高又会降低。”问题已跟开发商反映了四个月,至今没有回音。

维权点评

业内人士爆料说,商品房质量的下降主要表现在材料以次充好、内外保温、层高降低、桩基成本减少等方面,面对这类棘手问题,业主如何是好?资深验房师丁渤认为,按照目前情况,赵小姐达不到退房条件,但是却可以给开发商发出通知函,确认整改时间和整改项目,如果在这个规定时间内开发商不履行,那么业主可以自行找人维修,费用应该由开发商来承担。此外,业主还可以向相关主管部门投诉开发商,比如质检站或者消协,寻求解决之道。

快报记者 费婕

炉边谈话·周斌说房

楼市的榜样

中国楼市从来不缺榜样,缺的是找到合适的榜样、合适的学习方法。顺驰和龙湖是两个很好的榜样,它们都成立于上世纪90年代中期,成立之初规模都不大,都有着优秀的成长基因:胸怀大志、尊重客户,都在随后的牛市中迅速成长。

顺驰模式

随着2006年9月被路劲基建收购,顺驰已逐渐淡出了地产人的视野。虽然有这样那样的问题,它依然是一个优秀的企业。它用十年走过了万科二十年走的路。其资金周转速度之快,至今无人能及,从拿地到开盘往往只需半年时间。

2003年,顺驰在天津的市场占有率达到20%,这是空前也极有可能绝后的一个纪录。当时,我们在参观了顺驰和万科的项目后,感觉顺驰的房子比天津万科更像万科,其规模、房型及建筑质量均强于天津万科。

顺驰之所以能成长如此之快,我想主要原因有三个:首先,孙宏斌在联想的经历,注定他在进入房地产代理行业时,能够准确把握住客户需求。其次,其出色的现金流把握能力,能将其有限的资金用到极致。第三,其对企业战略的贯彻极其迅速彻底,员工的凝聚力、执行力极强。

龙湖印象

两年前,我随同行参观了重庆一些地产项目。第一天随大部队走马观花,第二天就独自考察。因为我发现,重庆地产界的第一方阵与第

二方阵之间专业能力差距非常大,第一方阵只有一家开发商——龙湖。随后,我集中考察了龙湖在重庆的主要项目:水晶郦城、蓝湖郡、好望山、香樟林和大城小院。

考察后深有感触,在经济发展水平还偏低的西部,龙湖能够一枝独秀,跻身中国地产第一方阵,产品和服务远超前,与万科、金地处于同一水平线。这种现象或许可以给中小地产企业提供一个样本:在外部环境不尽如人意的状况下,通过企业自身努力,依然可大有作为。

听记者讲过一个故事:王石在一次考察中,参观完龙湖的样板房后,出门时发现,刚脱去的鞋子,已由进门的朝向摆成了出门的朝向,注重服务和细节的王石感慨:“龙湖是一家可怕的公司。”

在参观龙湖香樟林的时候,我也亲身感受了龙湖善待客户的服务。由于香樟林位置较偏,我离开样板房的时候,已经打不到出租车。这时一位保安先生了解情况后,立即从对面的花园小区(估计也是龙湖的项目)调了一辆电瓶车将我送到能打车的地方。如果一家公司的物业保安都有如此好的服务意识和行动,这家公司的确可怕。

顺驰、龙湖的发展模式有很大的不同,一个张扬,一个低调;一个是行业挑战者,一个是行业跟进者。一个已经倒下,一个还活得很好。不管有多大的不同,它们是地产发展史上留下的财富,其活生生的样本给当下的中小地产企业提供了学习的方向,让中小地产企业活得更健康,也更有价值。

幸福里 22万起,地铁口两房两厅 86664777

(以上言论不代表本刊观点)

【质价不符之社区配套】

承诺的配套不翼而飞

调查手记

购房者买房,并非单单看中某处区位某种户型,而是对楼盘的综合品质(如绿化率、容积率、景观设计、建筑品质、周边配套、升值潜力)的钟情。但令人头痛的是,不少买房时的美丽憧憬多在拿房一刻成了泡影。不少楼盘交付时,园林绿化与当初的规划相去甚远,甚至有楼盘承诺的名校进驻,最终也被换成了“狸猫”。

典型案例

夏女士2007年在江北买了一套138平方米的三房。当时买房的原因不外乎两点:第一,未来有地铁;第二,开发商承诺有琅琊路小学分校进驻。想到儿子以后可以直接入读小学,日后有地铁通往主城,且房价也不算高,夏女士一家毫不犹豫就签了合同。

不过,盼望的小学终于开学后,发现不仅名字与当初不符,师资力量、教学设备、管理

方式等也都与琅小毫无关系。惊诧之余,夏女士与数十位邻居业主走上了维权之路。她保存好了当时印有琅琊路小学进驻的宣传单页找开发商理论。但几轮维权下来,都没有结果。“既然没有与琅小签好协议,当时为什么信誓旦旦宣传有名校入驻呢?以教育配套诱使买房,我觉得这简直是销售欺诈。”无奈之下,夏女士的电话打进了《金陵市》热线。

维权点评

江苏钟山明镜律师事务所律师蒋德军告诉记者,无论是售房时的沙盘、楼书、亦或宣传单页,在最高人民法院的解释中都可以视为合同的一部分。类似于楼盘承诺的小学幼儿园没有兑现、园林绿化没有达到约定比例、绿地变停车场等情况,都可以视为违反合同约定的行为。这时,业主可以根据合同要求开发商整改。如果因客观原因不能整改的,则可要求一定赔偿。情节严重到退房标准的,业主有权拒绝收房。蒋德军建议,有条件的社区可以自主成立“业主委员会”,这样就有了一个载体与开发商对话,一同维护社区自身的各项权益。

快报记者 杨连双

3月13日-15日

湖景特购 只限三天

特大喜讯:凭本版广告,3月13日-15日三天内缴纳定金认购指定房源的市民,除享受售楼处现有优惠外,还可再享受总价减免5000元的额外优惠(该优惠仅限三天)。

百家湖国际花园现场实景

双地铁湖景房 88m²—105m²观湖两房/129m²宽景三房,128m²全景四房,房源急速递减中……
重大利好:地铁3号线确定设立胜太西路站,真正双地铁楼盘

52100777 52100888 接待中心/江宁开发区利源中路85号 <http://www.ig100.com.cn>