



60多万元复式楼成了“空中楼阁”

□晚报记者 王磊

郑州的赵女士最近有点郁闷,60多万元买来的复式楼,居然没有安装楼梯,上层部分成了名副其实的“空中楼阁”。除此之外,该房屋还存在多处与合同不符之处:卫生间没有下水管道,暖气没有安装入户……

【案情简介】

2008年3月5日,赵女士与开发商签订《商品房买卖合同》,约定购买了位于郑东新区的一处复式楼,交房时间为2008年12月31日,赵女士按合同约定及时支付了全部房款。

同年12月27日,赵女士在接到开发商的交房通知后验房时发现,所购房屋与梦寐以求的居所有着较大的出入,合同约定的主卧室的卫生间没有安装下水管道,根本不具备卫生间的功能。暖气只预留了入户端口,室内没有铺设暖气管道和暖气片。更让赵女士吃惊的是,复式楼上下层之间居然没有楼梯,而当初签订购房合同时,开发商提供的房屋平面图上,明明画有楼梯。

此外,开发商并不能为她提供《住宅质量保证书》、《住宅使用说明书》及《竣工验收备案表》(以下简称两书一表),为此赵女士拒绝收房,要求开发商将房屋整改至符合交房标准并能够提供“两书一表”后再办理交房手续。

然而,时至今日,开发商一直不采取任何补救措施,以至于房屋至今未能交付使用。赵女士认为开发商的行为已构成违约,按照双方签



孙昱图

订的买卖合同中第五条第一款约定的违约责任,被告宏远公司应当按日向原告支付房价款万分之一点五的违约金,计算至将来实际交房之日。

【律师点评】

就赵女士遇到的问题,开物律师集团(郑州)事务所律师申继东认为,商品买卖除了双方有特别约定外,商家提供的商品必须满足该商品应有的使用功能。

如果购房合同上没有“无楼梯”的条款,而双方也未就此事先口头或其他形式说明,那么开发商提供的复式楼就必须有楼梯,因为楼梯是满足复式楼正常使用的必需设施,否则就是重大瑕疵,违反了《合同法》、《最高人民法院关于商品房买卖合同纠纷的司法解释》的规定。

另外,开发商所交付的房屋存在不符合双方合同约定的交房标准,不符合建设部《住宅设计规范》等相关强制性国家标准,存在重大缺陷。按照双方合同约定,购房人当然有权拒收房屋并要求宏远公司整改,对于因为整改导致房屋逾期交付的,由于责任在宏远公司,宏远公司自然应当按照合同约定的违约金计算办法承担相应的违约责任。

如果开发商继续置消费者的合法权益于不顾,不进行相应的整改和赔偿,必要时,赵女士可以拿起法律武器来维护自己的合法权利。

怡丰置业 健康教育论坛将举行

3月14日下午2时,高端精英人士专属讲座“怡丰大讲堂”特邀央视《百家讲坛》主讲名师钮文异教授在省人民会堂主讲“健康教育、幸福人生”,就当前职场人士担忧的健康问题进行深入的讲解和剖析。

同时,钮文异教授还将于当日上午9时至12时在怡丰·新都汇营销中心举办记者见面会和签名售书仪式。

据悉,本次健康教育讲座是怡丰大讲堂举办的第四次大型主题讲座。前三次以赏识教育、创业论坛、宏观经济为主题的讲座获得了公众的一致好评,民众对这样的公益惠民讲座颇为赞赏。本次“健康教育、幸福人生”健康教育讲座将为市民带来又一次宝贵的精神盛宴。想参加的市民请到怡丰·新都汇营销中心领取入场券。 陈伟

正商地产 VIP会员专场讲座举行

3月7日下午,正商VIP女性会员专场讲座在蓝山售楼中心举行,来自金色港湾、蓝钻、启航大厦、东方港湾、花都港湾、世纪港湾、蔚蓝港湾、颍河港湾等小区的近百名VIP女性会员及数名模范先生到场。正商地产营销中心负责人张德山亲临现场,并为到场嘉宾送上了正商人最诚挚的问候和谢意。

此次活动由正商会主办,旨在丰富正商女性会员的社区生活,为会员们搭建一座通向更加优雅、健康、美丽、自信的桥梁。

为了能够给持卡会员提供更多的便利和优惠,最大程度地实现资源共享,正商会倾情推出会员增值服务——精选商家活动,开展定期、不定期的各种活动服务于会员,达到会员消费优惠与商家创收的双赢效果。 全玉梅

永威置业 荣获地产开发先进单位

3月4日,永威置业荣获由市委颁发的2008年度郑州市房地产开发先进单位,永威置业总经理曾照伟女士荣获2008年度郑州市房地产开发先进个人。

2008年,永威置业旗下的永威·鑫城和永威·翰林居的销售依然呈现出强劲的势头,以迎合市场需求的产品和优质服务,赢得了市场的好评与客户的青睐。在取得优异成绩的同时,公司通过资产收购获得可供开发的土地,保障了企业可持续发展。2009年,永威置业位于陇海西永威·西苑项目正式开工,位于郑东新区CBD的永威·嘉园商业步行街和黄河东的一个高端住宅项目也将陆续形式建设,永威置业将再一次将经典的建筑风格、国际化生活理念带入郑州。 全玉梅

居易国际 植树公益活动将举行

2009年植树节即将来临,上街区政府在围绕建设“中国中部运动休闲城”的总体目标下,联合居易国际集团共同组织主题为“植树五云山,绿化大郑州”的大规模植树公益活动,力争将上街“五云山·中国山地生态公园”打造成郑州西部的绿肺。

本次“植树五云山,绿化大郑州”活动将通过“公仆林”“亲子林”“同心林”和“长寿林”等形式多样的植树活动,让城市居民回归到生态的绿色山地,释放疲惫的身心,与亲朋好友一起亲自种下树苗,为郑州的绿色环保事业献上自己的爱心。

本次活动组委会现诚邀有意参加绿色公益活动的社会各界人士、家庭及各种团体,积极报名参加“植树五云山,绿化大郑州”植树活动。 李国朝

一周数据速递

量价齐升 温暖楼市

□晚报记者 梁冰

2月份,郑州市商品住宅共销售5142套,较上月增长了46.87%;销售均价为4355元/平方米,较上月增长了11.44%,同比上涨13.53%,市场出现了量价齐升的局面。

合富辉煌河南公司分析认为,市场之所以呈现销量与价格的双重上涨,主要原因在于:年后,各楼盘为吸引人气,利用元宵节、情人节展开促销折扣活动;而位置不佳的楼栋则推出特价房或一口价活动;通过分期付款、装修转首付等付款方式实行低首付营销策略。在市场的不断调整中,价格已到相对合适位置,所以,观望数月的购房者开始出手。

另外,各级政府在2008年底出台的楼市政策,作用也逐渐显现;加上本月一些高品质楼盘的持续热销,如中原新城(均价4500元/平方米)、怡丰·新都汇(均价4880元/平方米)在2月份都有200套的成交量,因此催生了市场量价齐升的局面。

数据显示出来的大好形势,使楼市回暖的呼声越来越高。然而,市场的现实情况果真如繁荣的数据一般让人期待吗?

深圳市泰辰置业顾问有限公司对市场有如下认识:成交量的上涨是不争的事实,2月份郑州市多数项目的成交量有一定的起色,实际成

郑州市房地产最近几天的成交数据:

| 日期 | 商品住宅 (套) | 均价 (元/㎡) | 商业用房 (套) | 均价 (元/㎡) | 办公用房 (套) | 均价 (元/㎡) | 二手房 (套) | 均价 (元/㎡) |
|-------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|---------|----------|
| 3月5日 | 289 | 4309 | 20 | 5685 | 9 | 3684 | 77 | 3079.11 |
| 3月6日 | 56 | 4265 | 3 | 5331 | 2 | 4462 | 21 | 3133.9 |
| 3月9日 | 245 | 4228 | 14 | 10978 | 4 | 5879 | 85 | 2796.14 |
| 3月10日 | 341 | 4384 | 8 | 8168 | 11 | 5470 | 132 | 2703.75 |
| 合计 | 931 | 4297 | 45 | 7541 | 26 | 4874 | 315 | 2928.23 |

数据来源: 郑州市房地产网

制图: 合富辉煌河南公司

交易比数据显示的成交量可能更大。但通过对前几年数据的统计分析发现,春节后的一个月往往会迎来一个楼市成交的高峰期,季节性因素是本月成交量上涨的一个重要原因;另一方面,2008年的调控及经济危机集聚了一批观望的客户,随着2009年春季后多数项目下调价格,并推出低首付的策略后,吸引了这部分客户,可以认为,2008年集聚的刚性需求集中释放也是本月成交量上涨的一个重要原因。

在价格方面,数据显示本月价格环比上涨11.44%,但我们看到的却是市场上多数项目推出了各种形势的降价促销。究其原因,一方面是本月住宅的成交项目中,经济适用房的比例明显下降;另一方面是多个取得良好销售业绩的项目采用了低首付的方式,而这种方式往往

需要通过提升单价以平衡低首付带给开发商的损失。举一个简单的例子,一套原价5000元/平方米,面积为40平方米的小户型,总价为20万元,首付为4万元,如果该项目采用零首付,则需要把单价提升到6250元/平方米,才能使开发商得到这套房子全款20万元,对于购房者而言,房子的总价没有发生改变,只是无需首付,在这种方式的影响下,不仅促进了成交,也使得房价虚高。

总体来看,经济形势并无明显转好的迹象,“两会”提出的一些政策还未到落实阶段,宏观层面是否能给楼市带来更多的利好,还是未知。此外,从全国其他重点城市来看,也并未见到明显的回暖趋势。因此,泰辰认为,尽管本月数据显示量价齐升,但仍然不能说明郑州市已经全面回暖,只是有了一个良好的兆头。

戴维斯物业举办回馈业主活动

2009年,河南省戴维斯物业管理有限公司特在其提供服务的高档社区——“威尼斯水城”和“康城·棕榈泉”推出“你交费我送礼”新春业主大回馈活动。

据了解,从1月1日~3月31日,“威尼斯水

城”和“康城·棕榈泉”业主只要是一次性交纳半年以上物业管理费,均可获得“家庭财产保险”、“品牌纯净水”和“精美礼品”三大优惠。

该公司先后承接了河南省城开集团所开发的桃源洋房、康城·棕榈泉、威尼斯水城等精

品住宅小区,始终以“挚诚务实,业主至上”的服务宗旨,与业主共同营造文明和谐社区。据该公司管理人员介绍,为了让更多的业主获得优惠,此项回馈活动将向公司管理的其余几个项目陆续推广。 张露露