

黄金

新京报 Real Estate

楼市

开启宜居之门

一周数据

(截至3月14日)
数据来源:北京市住建委网站

可售楼房住宅

住宅套数:80364套
面积:10166734平方米

未签约现房住宅

套数:40766套
面积:5483668平方米

存量房可售住宅

套数:36135套
面积:3298012平方米

新盘预告

富力金禧花园

开盘时间:3月18日
位置:通州区新华大街
与新华南路交会口西南
户型:主力户型为88
平米二居
价格:15000元/平米
(精装)

优惠:可享受2万抵15
万,优惠价138万元/套;装
修标准3000元/平米

鸿坤理想城

开盘时间:3月18日
位置:京开高速西红门
出口走辅路,至桥下红绿灯
右转,第一个路口再右转
户型:一居62-77平
米,二居83-104平米,三居
121-131平米

价格:21400元/平米
优惠:折后约为20000
元/平米

本报记者 刘狄

B13·关注

京别墅市场打折促销成风

B14·聚焦

北京若出台房产税力度或不大

透视购房“潜规则”

近一年来,包括通州、房山、大兴,不少楼盘都发生过业主维权事件。购房人矛头所向,包括开发商捂盘销售、教育配套缩水、房屋质量等问题。

“3·15”前夕,一份调查结果显示,近九成网友遭遇过房产纠纷,其中,接近40%的人表示在购买新房时曾遇到纠纷。其中,反映较多的问题包括五个方面:面积缩水、存在合同陷阱及霸王条款、房屋质量问题、虚假广告宣传、延期交房。此外,装修标准、开发商相关承诺不兑现、变更规划产生纠纷也成为消费者头疼的问题。大量的纠纷来自于期房交易。

详见 B10—B11·完全报道



新京报插图/赵斌

3·15述评

开发商需强化责任 买家应增强法律意识

“3·15”前夕,在山西诚信与责任地产高峰论坛上,多名业主阻止论坛向某高端楼盘颁奖。业主表达的理由是,花天价买的精装房“毛病百出”,与楼盘当初宣传的样板间装修大相径庭。相关负责人又对业主避而不见。

正像一句老话所说,冰冻三尺,非一日之寒。综合有关消息看,该楼盘业主因精装质量问题寻

求与开发商交涉,已经从去年底就开始了。甚至有报道留下这样的文字记录,“记者与业主们在瑟瑟寒风中,从上午9时苦等到中午12时25分,相关负责人却始终没有露面。”

对比同行如万科不久前危机公关中的表现,上述房企的态度不能说明智,最终激化了与买房人的矛盾,并使这一矛盾在一个特殊的时间、特殊的场合,以不

寻常的方式呈现了出来。诚然,样板房装修除非特殊表明,不能作为交房标准,但房企特别是精装修交房的楼盘,每每都会以美轮美奂的样板间,来展示或者说暗示日后买房人可能享受到的优质住房。不能说这种营销手段不对,但客观上留下了“期望越大、失望越大”的隐患。如果再加上不少楼盘销售中的语焉不详或者口头承诺、实

际装修中的瑕疵,积压的买房人与开发商的矛盾就不可避免。

不少业内人士和买房人都认为,由于缺少建筑结构的统一验收标准,目前开发商对精装修的验收本质上是自质检,因此对精装的重视就难免打了折扣。我们不可否认很多开发商留着道德的血液,很多开发商对购房人很有责任心,但靠道德、靠责任来约束

人,恰恰是不可靠的。面对同样一批买房人,不少开发商在卖房和交房时候的表现是前倨后恭、截然不同的。包括中间形成文字的和未形成文字的,也都会不同程度霸王条款。例如很多楼盘在交房时就要求业主先交齐有关费用才能看房。“知我罪我,其惟春秋。”房企也应明白,品牌和声誉,自在人心。做好

产品和服务,这是企业与生俱来的本分,也期待企业能“守职而不废”。

而作为买房人,不仅应在问题发生后维权,还应提高法律意识,提前预防,分清广告宣传与真实,将希望寄托在清晰的合同中,掌握在自己手中。买房置业,要靠法律和证据来保障,而不能让失望和损失为冲动买单。

□张旭