

## 我市加强保障性住房 工程质量安全管理

为加强我市保障性住房工程质量安全管理,切实加强保障性住房工程质量,根据省住建厅《关于进一步加强保障性住房工程质量安全管理的意见》,我市对保障性住房工程质量提出了多项管理要求。

首先,建设单位作为质量第一责任人,不得降低工程质量,同时对责任人员进行监督,责任到人。其次,勘察、设计单位要严格按照工程建设标准勘察、设计,确保房间的安全与宜居。最后,监理单位要切实履行监理责任,总监理工程师不得擅自兼管多个项目;工程质量检测机构要确保各项数据的真实性和准确性,及时上报异常数据。

据悉,目前省“扬子杯”及市“古彭杯”优质工程创建活动正在进行,要求所有保障性住房项目优质结构率要达到50%,工程合格率要达到100%。

## 案鉴实录 房产新政 不影响合同效力

● 本报记者 李娟 通讯员 赵克

### ■ 案情回放:

近日,已签订购房合同,但因二套房首付比例提高而无法办理贷款的刘女士在法院调解下,选择退房并支付给卖方违约金15937元。

家住新区的刘女士本来有一套二居室,考虑到改善父母居住环境,刘女士一家决定换一套三居室。2011年4月11日,刘女士经房产中介与房主常先生签订了一份房屋买卖合同,双方约定刘女士以103万元的价格购买该房屋,同时约定违约金10万元。合同签订后,刘女士当即支付给常先生1万元定金。

2011年4月17日,刘女士首付还没来得及付,国务院出台了《关于促进房地产市场平稳健康发展的通知》,主要措施包括将第二套住房的贷款首付比例从20%调整到了50%,贷款利率不得低于基准利率的1.1倍。这也意味着不算利息成本的增加,刘女士仅首付就要多支付30余万元。而刘女士在新政发生之后,并没有做过任何继续履行合同的努力。于是常先生认定刘女士违约,按照合同的约定,刘女士应该继续履行合同或支付违约金10万元。双方各执一词,陷入僵局。无奈,常先生将刘女士告上法庭。

法院受理后,对刘女士的实际支付能力、履行协议过程中的主观态度以及双方签订的购房合同展开了详细调查,认为房产新政并不构成不可抗力,刘女士应该承担相应的违约责任。考虑刘女士的违约并非完全出于故意,且卖方常先生并未因此遭受太大损失,故常先生主张的10万元违约金过高。在法官的调解下,双方达成协议:常先生同意解除合同,刘女士一次性支付常先生违约金15937元。

### ■ 法官点评:

依据我国《民法通则》相关规定,所谓“不可抗力”,是指不能预见、不能避免并不能克服的客观情况。一般而言,自然灾害、政府行为(如征收、征用)、社会异常事件(如罢工、骚乱)属不可抗力。房产新政并非无法预见,因为在此之前已经有多个国家宏观调控的信号,这点刘女士也承认,而且银行按揭利率变动是经常性的,并非一成不变。同时房产新政也并非不可克服,比如首付的提高,通过借款等形式依然可以实现。

目前,我国房产调控已进入密集期,国家宏观调控造成的房屋买卖风险不容小觑。规避房产政策风险,一方面,购房者在签订房屋买卖合同之前,要跟银行、住房公积金管理部门多沟通,确保合同约定贷款能够实现。另一方面,购买者要善于利用购房合同来规避房产政策风险:一是明确约定购房款来源,如果购房款是需要贷款取得,则应该在合同中载明;二是明确约定如按揭不成应如何处理,如明确在此情形下可以解除合同或支付少量违约金等。

### ■ 法官名片:

孙浩,男,泉山法院民二庭副庭长,大学法律本科学历,长期从事侵权以及合同纠纷的审判工作,平均每年审理案件近200件。2003年和2004年分别被市中院荣记个人三等功,2006年被市中院授予“文明法官”称号。

## 房屋托管:托了之后如何管?

市民李先生近日反映:2008年底,在售楼小姐的游说下,他觉得利用手头资金投资商铺是个不错的选择,而且购买后,卖方还负责对购买商铺者实行租金托管,自己坐收租金就行了。于是,李先生与房地产公司签订了《商铺买卖合同》,投资35万元购买了一个约40平方米的商铺。合同签订后,李先生专门要求房地产公司签订了一份《商铺托管协议》,约定由房地产公司托管经营他的商铺,期限为两年。期限届满后,李先生有权决定是否继续托管。

2010年底,托管协议期限届满,李先生打算不再继续托管。找房产公司协商交还商铺的有关事宜,却被告知商铺租赁合同期限尚未届满,无法归还商铺,且李先生到商铺查看时发现房屋多处受到破坏。李先生想问:现在合同已经到期,难道不能拿回自己的商铺吗?房产托管公司又是如何管理他的房屋的呢?

### 江苏彭隆律师事务所顾爱军律师:

房屋托管是房屋产权所有者对房屋使用权以协议形式让渡给房屋经营单位,房屋经营单位再对房屋使用权商业化的一种过程,包括日常管理、招租,承担房屋中途空置期风险等。业主将房屋委托给受托方并签订托管合同,受托方将按照业主的协议为其寻找承租人。合同期内,由房屋经营单位代收房租、水电费、煤气费、物业管理等费用并按合同约定向业主支付租金。房屋托管开辟了房屋租赁市场的新局面,并逐渐成为行业内一种新的经营趋势。

李先生和房地产公司签订的房屋托管协议是双方真实意思表示,且不违反国家法律的强制性和限制性规定,也不损害社会公共利益,协议合法有效,应依法受到法律保护。合同期限届满,李先生有权依据合同约定,决定是否继续托管房屋,如果李先生决定不再继续托管房屋,则房产公司应依据合同约定归还房屋,该房屋的实际承租人应当搬出房屋,至于承租人和房产公司之间签订的租赁合同并因此支付租金的事实不能成为承租人拒绝搬出的理由,承租人的经济损失可依据其与房产公司之间的合同约定向房产公司主张。

房屋托管给房产公司后,房产公司应当按照合同约定负责托管房产的日常管理和维修事务,李先生的房屋内的配套设施被损坏,房产托管公司依法应按配套设施的新旧程度予以赔偿。

# “梅花”挡不住 报团继续赢

## 国基城邦、九里峰景本周持续接力

● 本报记者 张伟 实习生 申霖

盛夏时节,8月末,由徐州报业传媒集团主办,21世纪房屋置换全程支持的第二届“报团集中赢”活动上周六、周日准时发车,分别前往南区御景湾、西区开元四季,开始新一轮购房之旅。

6日,在御景湾,现场互动活动丰富,精美果盘的款待,电影票的赠送,增强了会员对御景湾的好感度,最重要的是,成熟社区的呈现以及大手笔的优惠最终推动成交31套。

7日,超强台风“梅花”来势汹汹,却没能挡住购房人的热情,三辆看房车依旧满载,最终成交20套。

### 本周报团楼盘抢先看

8月13日周六站

国基城邦:项目位于云龙湖风景区泉山南麓,与矿大南湖校区隔街相望,紧邻3500亩国家级泉山森林公园。国基城邦占地550亩,总建筑面积60万平米,整个项目遵循自然坡地的脉络,将小高层、高层、叠加、联排、商业等形态自然地散落组合,使社区形成一道高低错落、层次丰富的风景。徐州幼师国基幼儿园8月6日盛大签约,位于三期组团,建筑面积约3500㎡,计划于2013年开建。

### 专属优惠:

凡当天购买国基城邦特惠楼栋房源立减3万—5万,“N+1”灵动户型,赠送5—22平米;国基房子主要特点是N+1,特惠楼栋面积以89㎡、107㎡、113㎡为主。

### 8月14日周日站:

九里峰景:项目位于二环西路和二环北路交叉口东,北望风景秀丽的九里山,向东1500米即可到达九龙湖公园,自然环境优美。占地面积近200亩,总建筑面积约27万平方米,包括超市、书城、主体商业街、学校等城市综合公建项目。九里峰景样板间已于

8月1日公开,三期约800多套房源,16栋楼,为高层和小高层,户型面积88—140㎡不等,涵盖二室、三室户型。工地方面,九里峰景一期外立面基本呈现,预计将于2011年10月份上房,二期即将封顶,三期已打桩。

### 专属优惠:

九里峰景——会员活动期间成交客户,除现场正常优惠外,另可享受200元/平方米优惠,凭会员卡可至售楼中心免费办理“欢荣卡”一张,并享受“欢荣卡”优惠政策。(已签订协议客户不累计享受“报团”会员优惠)

### ■ 特别提醒

- “报团”集中赢会员免费报名持续进行中!
- 1、现场报名:徐州报业广告公司204室(中山南路142号)
  - 2、电话报名:80808060、85791780、85791311
  - 3、QQ群报名:106940375、113485523、122254600



● 本报记者 李娟  
实习生 申霖

报团集中赢活动自6月中旬启动,7月23日首开购房专列以来,至今已发车六站,且站站连赢。上周御景湾成交31套,开元四季成交20套,究其原因,现房实景+实在优惠成撬动当前市场的真正法宝。

### 实在优惠,打动刚需出手

哪里有实在优惠,哪里就有真实成交。这是报团集中赢购房专列六站连赢的真实写照。

首站城置·国际花园城现场成交26套,并累计156组意向客户;二站中铁·未来城80套房源售罄,并现场加推,此后四站,亦是站站连赢,现场成交均在20套以上。

从六站出手的会员成交统计显示,全部为刚性需求,且多数为首次置业。在此前我们对报名会员的调查中,刚性需求(包括刚性改善型需求)一旦认定价格处于能接受范围内,就很可能出手。从现场买到房子的购房者脸上荡漾的微笑,也能揣摩一二。在城置国际花园城,第一位出手的市民林先生表示,“无论市场好与坏,合适的价格永远是打动购房者的法宝。此次能一下子享受500元/平方米的优惠,还是比较满意的。”

“我们在报纸上看到跟着报团走能享受双重优惠,又是这样令人放心的楼盘,今天来报名,争取选到自己满意的房子。”跟着报团走的张先生笑着说。

可以说,报团活动能取得如此业绩,优惠给力更“利”,是此次活动获胜的核心所在。活动组委会负责人表示:“只要企业能做到利于民,业绩自然飙升!”

### 现房实景+实在优惠

# 报团集中赢六站连胜

### 现房实景,制造真实震撼

从报团集中赢几站连发的情况来看,成交房源无一例外不是准现房亦或现房,可以说,“现房实景”是此次活动的引爆点。

城置·国际花园城、加州玫瑰园、世茂东都、御景湾、

开元四季不仅提供的房源类似于现房,而且前期都有实景现房呈现,小区物业及景观效果有目共睹。购房者可以真实感受到所购入的房源,“看着买,购房者才会更踏实。”活动负责人表示。

“现房实景”,徐州楼市并不陌生。早在2009年,受到2008年楼市低迷的影响,成交量下降,开发节奏放慢,不少的项目都开始以“现房实景”的方式进行销售。今年随着楼市调控趋紧,“现房实

景”再一次成为楼市的趋势。开元四季、汉源国际华城、御景湾等项目都以现房的形式开始销售。记者从这些项目上获悉,现房销售的作用还是比较明显,下单率明显高于期房销售。

### 居住需求,已成购房主力

很多的地方都没有看到真实情况。房子是一个大件,结果反而不如买一个家电,可以看着实物比较,说起来很不合理。所以这次,我就下决心一定要选一个可以看到房子真实情况的项目。”

与张先生有着相同经历的人还很多。记者发现,现房实景的购买群体中两类人居多,一是刚性需求,

他们缺少购房经验,对开发商的信任度较低,更相信自己看到的实际产品;二是中高端项目,这类项目的购房者具有丰富的购房经验,对开发商产品的要求非常高,更愿意相信呈现效果。不过,这两类购房者都有一个共同的特点,他们购买的主要用途是居住,属于真实的购买需求。

### 调控深入,楼市由虚向实

早在几年前,市场就对期房销售的预售制提出了质疑。甚至有言论认为,商品房预售制度是房地产市场不规范的主要根源之一。这项制度不仅导致房屋面积缩水、建筑设计变更、房屋质量缺陷等问题得不到解决,更为严重的是诱发了延期交房、抵押房再预售、预售房再抵押,最后甚至还会出现“携款潜

逃”等违法犯罪行为。毕竟预售制考验的是一个企业的道德血液。

相反,“现房实景”销售,所有开发商的承诺都是一种真实存在。购房者可以看着买,房屋面积缩水、建筑设计变更、房屋质量等很多问题都可以规避。对于购房者来说,变被动为主动,楼市也可以从概念、口号转入到

目前不仅仅是价格的问题,经历了2008年—2009年楼市波动的购房者,对产品真实体验的需求很高。开元四季置业顾问告诉记者,如今购房者对现房实景的体验非常看重,“沙盘、模型都不会多看,主要是看小区和样板间,而且最好是实体样板间。只要价格合理,现房实景肯定更受购房者喜欢。”

产品至上的硬道理上。从这一点来说,调控后开发商的“现房实景”促使了楼市由虚向实的转变,有利于购房者利益的体现,有利于楼市更好的发展。

本次报团活动的火爆热销,也是徐州楼市在价格战后,推出务实产品的一个良好开端。在价格实惠的同时,“货真”才是“真的好”!