

主打

业主遭遇:

四个多月房价跌千元

“短短四个多月，房子均价就降了1000多块钱。开发商得补我们差价。”12日上午，该楼盘业主代表李先生介绍，业主多是一期、二期的购房者，涉及人数多达1200人。由于楼层不同，部分业主购买的最高价钱为每平方米9300元左右，均价为8500元/平米左右。这样一来，损失多的达到了十几万元。“我们从11日开始维权，400多名业主在售楼处待了一天。我们就想让开发商把差价退给我们。”

业主们是如何得知房子降价的？高先生说，10日晚上，他的一个朋友买了这里的房子，85平米，每平米才7500元。据高先生的朋友透露，买房时，置业顾问起初说的均价是8500元/平米，但是置业顾问如果看对方很想买房的话，就会让他们交上1000块钱的“诚意金”，交上钱后，他们就会说出“实价”，每平米也就是7500元左右。

高先生说，他们买的都是期房，2013年才能交房。他们现在要求交违约金退房，但开发商以“没有办过这项业务”为由拒绝办理。

开发商说法:

优惠仅限内部员工

12日下午，记者联系到开发商山东鑫苑置业有限公司营销部有关负责人。对此，该负责人明确表示，目前二期房源的均价是8700元/平米，房价没有下降。

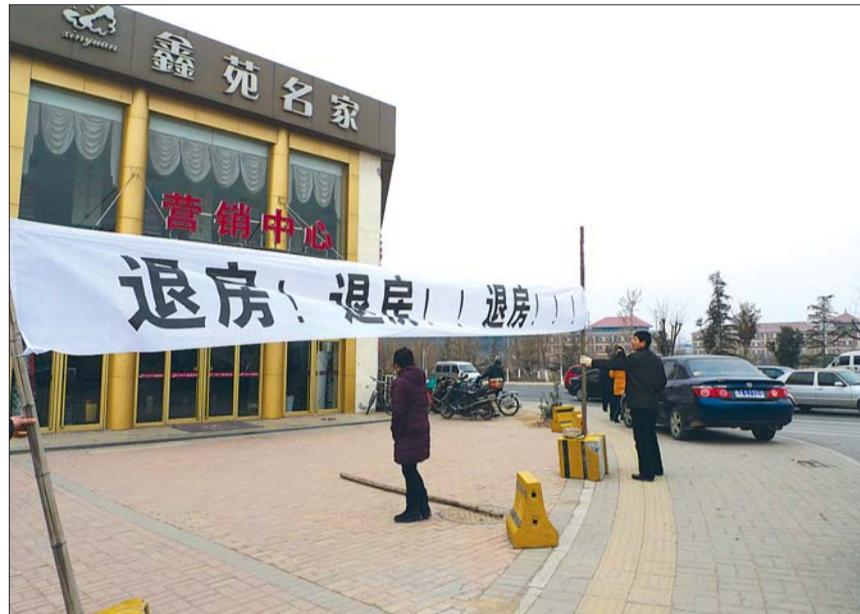
“业主说的降价实际是我们为了解决公司员工住房问题，特别针对内部员工推出了40套福利房。”该负责人称，这项活动是2月10日下午推出的，40套房子涉及到一期、二期的房源，各种户型都有，“福利房”的均价是7700元/平米，比市场价便宜1000元。活动仅当天下午推出，整个选房过程仅有2个多小时，售出30多套房子。“2月11日，房价立马恢复到原价，当天没有

买房四个多月 缩水十来万元

一楼盘降价千元引发老业主索赔
开发商称是内部员工福利房

本报记者 喻雯 实习生 张万哲

4个多月前，房子均价为8700元/平米。如今，均价一下子缩水到了7700元/平米。省城一楼盘的降价行为引来数百户老业主索赔差价。对此，开发商的解释，7700元/平米的价格是面向内部职工的福利，活动仅限40套房子，2月10日早已结束。



12日，鑫苑名家售楼处，200多名业主要求退房。本报记者 喻雯 摄

卖出的房子也恢复到了原价。”

1000元的“诚意金”又如何解释？该负责人表示，内部员工主要是项目、物业等符合购房条件的人。“有些职工把名额和机会让给了自己的亲戚、朋友等。”该负责人说，当这些人拿着这个名额来买房时，就得先交上1000块钱，表示自己确实有购房意向。“并不是业主说的那样，任何人拿着1000元的诚意金就能享受7700元/平米的价钱买房。”

针对业主提出的补偿差价或退房的要求，该负责人明确予以拒绝，称合同中并没有此类条文约束，一切都按合同来办。记者在看购房者与开发商签订的《商品房买卖合同》时，并没有找到“差价补偿”的相关条款。

律师说法：

业主“维权”难实现

业主退房或是“补差价”的要求是否应该得到满足？“是否应该退差价，还得看具体的合同内容。”齐鲁律师事务所资深律师陈瑞福表示，如果合同上明确标有涉及价格方面的规定，业主就可以依法维护自己的权益。如果合同上没有明文规定，业主也很难“维权”。

开发商对内部员工福利是一个价格，对外公开出售是一个价格，这样是否符合规定？对此，济南市建委有关负责人表示，开发商在取得预售证时，会有一个申报价格。开发商在售房过程中，可以根据市场的情况做出适当调整，只要不高出这个价格就可以。至于房子如何销售，卖给谁，价格如何调整，都不是政府部门能够干预的。

山东众英律师事务所主任范作民提醒，现在有一些楼盘在宣传时都打出了“保值增值”的宣传，这也成为吸引购房者买房的一大因素。“仅凭这种广告宣传，购房者无法得到房子降价后的补偿。除非在合同中有明确条款要求，或是与开发商签订了保值增值的协议。”范作民说，开发商目前这种宣传也很难构成价格欺诈，所以买房前，购房者一定要有自己的判断，做好承担房价下降的风险准备。

泉城独家推出

2.14 浪漫情人节
金银玫瑰·真挚见证

亲，我就在你眼前.....



纯银恋人：¥2000



纯金恋人：¥27000



情侣钻戒6折



纯银玫瑰：¥600

纯金玫瑰：¥10000



¥1000购梦幻千足金情人吊坠



中国黄金济南旗舰店

地址：济南花园路海蔚广场M007号



山东黄金鑫意工艺品有限责任公司

电话：0531-88010537/88011397