

# 交房了,咋多出来20平米

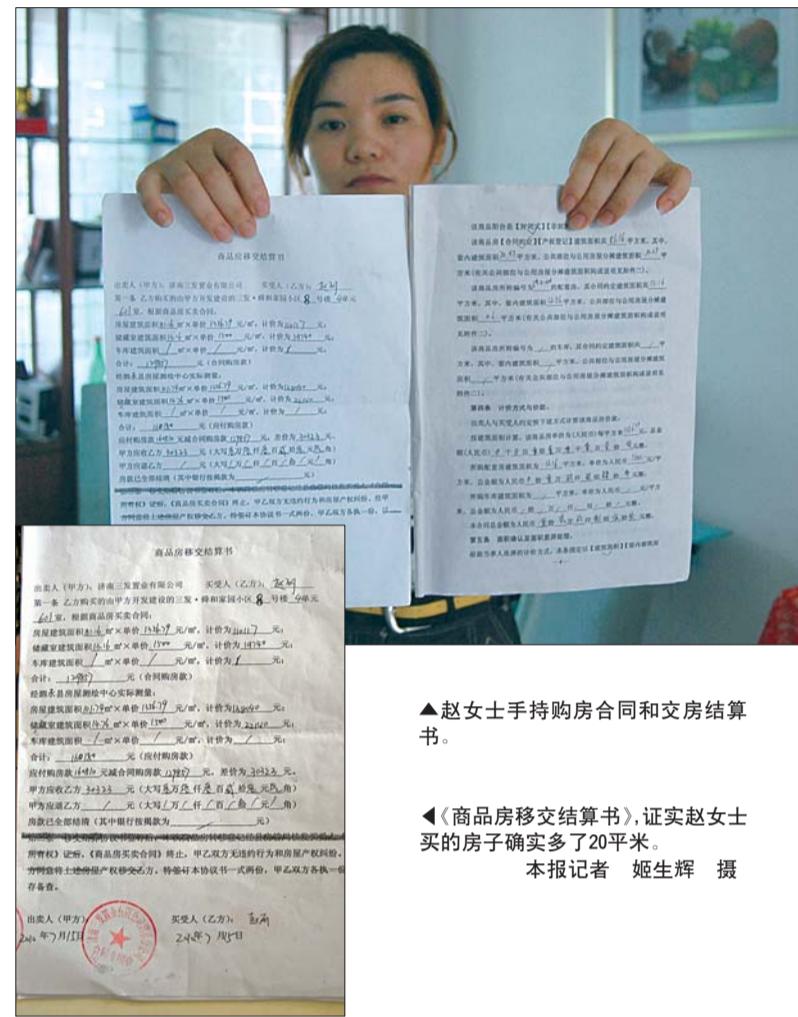
买81平米的房子,交房时却成了101平米  
房产公司增加3万元房款,不然不给交房

本报济宁7月26日

讯(记者 姬生辉) 购房合同上建筑面积为81.16<sup>2</sup>,交房时面积却变成了101.74<sup>2</sup>,房产公司要求增加3万元房款,不然不给上房,业主赵女士无奈之下申请延期交款。增加房屋面积却未告知业主,赵女士认为不应承担相应责任。

2009年5月,泗水县的赵女士在县城一在建小区——舜和家园买了一套房子,并与小区开放商济南三发置业有限公司泗水分公司签订了《商品房销售合同》。合同中标注商品房建筑面积为81.16平米,房价共计110117元。而2010年7月15日,楼房施工完毕进行房屋移交时,开发商突然告知赵女士,经过泗水县房屋测量中心实际测量,房屋建筑面积变成了101.74平米。

“这太匪夷所思了,开发商没有提前告知,房子就多出了20平米。”赵女士说,当她问开发商房屋为何突然多出如此大的面积,开发商并没有过多解释,只是说如不尽快缴纳追加的3万元房款,将无法办理房屋交转手续。



▲赵女士手持购房合同和交房结算书。

◀《商品房移交结算书》,证实赵女士买的房子确实多了20平米。

本报记者 姬生辉 摄

延伸阅读>>

## 签购房合同 应仔细斟酌条款

“按照《商品房销售管理办法》明确规定,面积误差比绝对值在3%以内的(含3%),据实结算房价款。面积误差比绝对值超出3%时,买受人有权退房,出卖方应支付已付房价款利息。如果不想退房,购买人只需要承担3%的房款,超过部分不需支付。”山东省济州律师事务所杨力律师介绍,以上条款只有在双方没有其他约定时才适用,如双方有约定将按照约定处理。

杨力律师提醒广大市民,目前购房合同多采用开发商提供的格式合同,主要内容均为格式条款。市民如发现合同制定不规范、主要内容约定含混、违约责任约定不明,或者合同对双方权利义务的约定有明显倾斜,必须要重新订正,防止个人利益受到侵害。

“购房者在签订合同前要仔细斟酌上面的条款,确保每一项条款规范公正。”杨力说,合同一旦形成就具有法律效力,千万不要因为疏忽而给自己带来不必要的麻烦和损失。合同一旦签字就形成了法律效应,如果不能提供欺诈、胁迫等相反证据,只能视为自愿签订。

本报记者 姬生辉

## 一站式批发 工厂价直销 豪德打造鲁西南建材品牌总部基地



豪德建材装饰材料市场,现已成为华北大区域众多建材厂商、省组代理商、一级经销商进驻鲁西南的首选地。近千家国内外知名品牌生产厂商、一级代理商竞相入驻,市场日渐繁荣,豪德商贸城着力打造鲁西南建材品牌总部基地的理想,已蔚然成形。

在豪德建材装饰材料市场上演的无数财富故事,也在不约而同地昭示着这里商业契机。

工厂价直销 辅助财富路  
杨明泉,济宁久道管业有限公司总经理,浩尔陶瓷在济宁、菏泽、枣庄三个大区的营销掌门人。2000年,24岁的杨明泉在历尽商海浮沉的艰辛之后,雪出了一个难题:以工厂价直销,让消费者获得实惠,才能拥有长久的商业利润。靠着薄利多销,杨明泉的供货量要明显高于同行业者,回头客多,口碑好,杨明泉的生意越来越好。

立足豪德 一站式批发  
2010年,伴随着城市规划的发展,市场对建材的需求量呈逐年增长趋势,杨明泉的济宁久道管业有限公司也迎来了辉煌期。“虽然现在客户群相对比较成熟,但要想扩大品牌知名度和美誉度,大量发展下级代理商会更有难度。”杨明泉说,在受到所在区域发展的限制,仓储、物流交通的制约,以及市场上来的房屋,使得杨明泉现在体不离开原来计划的事业规划。

“2010年11月17日豪德第一期开盘的时候,我算了一笔的账,依然没有搞到一间商铺。”谈到抢购商铺的喜悦,杨明泉说,豪德项目的是对他来说是无异是一次难得的良机,“豪德建材装饰材料市场依托百万方规模,倾力打造鲁西南区域唯一集工程建材、工美建材、家美建材于一体的超大型建材品牌总部基地,采用国际顶尖策划设计,布局十大交易品种,正是我迫切需求的事业新高地”。杨明泉毅然决定花费高于市场价格的資金购买了两栋三楼的商铺建设他的事业蓝图。

“豪德商铺初期,我终于拿下了洁面美卫浴在济宁、菏泽、枣庄三个区域的总代理权。”杨明泉说,“陶瓷卫浴行业发到今天,所有的格局都发生了翻天覆地的变化。杨明泉说,很多陶瓷的经销商还是这种在门前开店后仓库的传统模式,其实这种单个经营

产品的模式早已不适合目前经济体制改革的市场。我准备立足豪德,依托豪德建材市场的区位、交通、仓储物流的优势,将我在豪德的店铺打造成豪德卫浴‘一站式’购物的旗舰店,发展下游代理商。”杨明泉信心满满的说。

在杨明泉看来,卫浴行业由这种单一的产品向多个产品过渡,单个品牌向多个品牌过渡是必然的。不管在市场上批发零售做好,终端做好,一站式购物的方式已经成为趋势。而这种趋势让杨明泉有了豪德建材市场“一站式购物,工厂价直销”的市场定位。

总部基地 为商户谋发展  
随着房地产市场量价的节节攀升,下游家居建材的整体销量也呈现出良好的趋势。消费者对于家居建材用品采购的丰富性和便利性的要求越来越高。2012年6月22日,豪德建材装饰材料市场在万众期待中浮出

水面,依托高端品牌定位、总部经济模式、商业复合体形态,成为鲁西南地区拥有国际先进管理模式、现代化运营模式、家居建材消费用品齐全、设施设备完善的专业建材消费品牌产业基地和西部建材行业新典范,并展示着济宁正式迎来了建材“一站式”消费新时代。

“自从豪德建材市场开业到现在不到一个月的时间,我的销售额已达到了20万,呵呵,这是我完全没想到的。”杨明泉笑着说,“在5月份,豪德将举办‘豪德建材装饰材料12区县品牌展示会’,对于急需要发展代理并扩大销售规模的我来说是一个非常好的机会,我会将洁面美卫浴的所有产品全部进行参展。”杨明泉在谈到扩大销售规模上流露出无比的信心。

据悉,“豪德建材装饰材料12区县品牌展示会”,是