

交房了,咋多出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㎡,交房时面积却变成了101.74㎡,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。

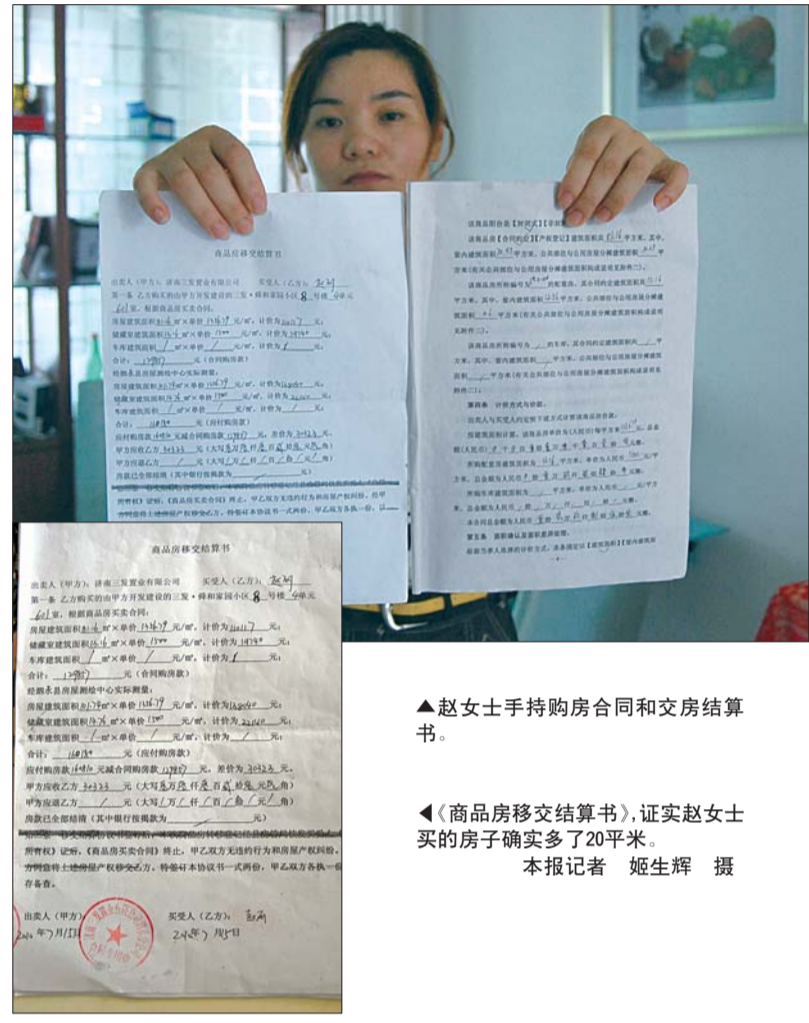
2009年5月,泗水县的赵女士在县城一在建小区——舜和家园买了一套房,并与小区开放商济南三发置业有限公司泗水分公司签订了《商品房买卖合同》。

合同中注明商品房建筑面积为81.16平方米,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,将无法办理房屋转交手续。

无奈之下,手头拮据的赵女士只得签订了一份由开放商出具的《延期交付多退少补费用申请》,同意两年后将3万元交付完毕。《申请》中写有“赵女士因资金紧张,暂不能马上交付多退少补的三万元,特向贵公司申请延期两年,于2012年7月15日前将该费用交付完毕。”针对此事,赵女士认为该《申请》并不是她自愿签订的,而是迫于开发商不交房的威胁,才签了名,因此不具法律效力。

随后,记者来到了舜和家园小区内的售楼部询问此事,一位负责楼盘销售的刘姓负责人告诉记者,2010年交付的房子是上任老总与业主签订的合同,目前老总已经辞职,当时双方具体如何约定,他并不知晓。“双方既然签字就是有效的,按照公司制度约定,欠公司的钱就必须交。”该负责人表示,针对房屋多出面积一事,《合同》中已说明多退少补,但当记者问到多出20平米的面积是否合理时,该负责人称其不清楚。随后,记者索要该公司其他负责人的联系方式,被该负责人婉拒。



▲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>>>

签订购房合同 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,买受人只需要承担3%的房款,超过部分不需支付。”山东省德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,主要内容约定含糊、违约责任约定不明,或者合同对双方权利义务约定有明显倾斜,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力,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,现已成为鲁西南地区建材厂商、省级代理商、一级经销商进驻的首选地。近千家国内外知名品牌、生产厂家、一级代理商抢先入驻,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,已蔚然成风。

在豪德建材装饰材料市场上演的无数财富故事,也在不经意间昭示着这里的商业契机。



工厂价直销 辅就财富路
杨明泉,济宁久通管业有限公司总经理,济宁、菏泽、枣庄三个大区的营销掌门人。

2000年,24岁的杨明泉在历经商海沉浮的艰辛之后,露出了一个道理: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。靠着薄利多销的原则以及过硬的产品质量,杨明泉不仅赢得了消费者认可,后来还与九巨龙、鸿顺、永胜等多家知名房产公司达成战略合作意向。“现在金乡县东河区回迁改造工程用的管道管材全部都是我供应的。”杨明泉兴奋的说道。

2006年,杨明泉成立济宁久通管业有限公司,继续秉承以质取胜,以低价促销,并进一步加深了与各个厂商战略性的密切合作,将所有产品直销化,售后服务保障化,他在将解放路建材市场的生意战略性的搬到了相

对成熟点的金宇美饰城,经营范围开始涉猎到水暖洁具行业。“当时做卫浴行业,仅仅是摆摊,通过厂家渠道做的是中低端的货。”对于扩大经营范围,杨明泉有着自己的独门绝活,“我直接跟厂家谈供货,省掉中间的层层环节,把销售价格放到最低。”靠着薄利多销,杨明泉的供货量明显高于同行生意,回头客多,口碑好,杨明泉的生意越来越旺。

立足豪德 一站式批发
2010年,伴随着城市规模的发展,市场对建材的需求量急剧增大,杨明泉的济宁久通管业有限公司也迎来了黄金期。“虽然现在客户群相对比较成熟,但我扩大品牌知名度和服务范围,大量发展下游代理商却有着难度。”杨明泉说,在受到所在区域规模限制,仓储、物流运输的限制,以及每年上涨的房租,使得杨明泉现在不得不考虑向周边的城市扩张。

“2010年11月17日豪德一期开业的时候,我带了一夜的长队,依然没有抢到一间商铺。”谈到抢购豪德商铺,杨明泉说,豪德项目的建设对他的事业来说无疑是一次难得的契机,“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、工业建材、家装建材于一体的超大型建材品牌总部基地。采用国际顶尖规划设计,布局十大交易品种,正是我迫切寻求的事业新高地。”杨明泉毅然决定花巨资高于市场价的资金购买了两个三楼的高档配套设施的事业理想。

“进驻豪德初期,我终于拿下了菏泽美卫浴在济宁、菏泽、枣庄三个区域的总代理权。”杨明泉说,“菏泽卫浴行业发展到今天,所有的格局都发生了巨大的变化。就目前来说,很多卫浴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优势,仓储物流的优势,将我在豪德的信誉为打造卫浴‘一站式’购物的旗舰店,发展下游代理商。”杨明泉信心百倍的说。

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也好,做团购也好,一站式的购物方式已成为趋势,而这种趋势也恰恰符合了豪德建材市场“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
随着房地产市场价格的节节攀升,下游家居建材业的整体销量也呈现出萎缩的趋势。消费者对于家居建材用品采购的丰富性和便利性的要求也越来越高。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、家居建材消费用品最齐全、零售终端建设规模最大、配套设施最完善的综合建材消费品牌总部基地和西部建材行业新典范,并荣获济宁正式迎来的建材“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8月份,豪德将举办‘豪德建材装饰材料12区品牌展销会’,对于急需要发展代理商并扩大销售规模的我来说是一个非常好的机会,我会将菏泽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透露出了无比的信心。

据悉,“豪德建材装饰材料12区品牌展销会”,是

将以批发业务为主的各大品牌商联手举办的“豪德建材装饰材料12区品牌展销会”,仅仅只是一个开始,在后期,豪德商贸城将以顾客需求为中心,精心开发免扰购物新环境,高标准工程、工业、家装建材产业品牌生态化、复合型、体验式购物中心,全力打造鲁西南国际化、现代化、生态化的最具规模和影响力的建材品牌总部基地。竭力帮助商户拓展市场,扩大经营规模,增强商户经营的品牌形象,从而达到商户立足豪德创造事业新突破的初衷,使豪德建材装饰材料市场成为品牌再创新高。