

房屋交付,面积缩水8%



花重金购买了一套住房的秦海,给新房筹备装修时,经过测绘竟然发现面积缩水了近10平方米,这是秦海万万没有想到的。现实中,很多购房者对这些“缩水”陷阱浑然不知,这样也就容易让开发商有机可乘,而作为消费者,可能会面临由此引发的一系列“购房后遗症”。本期将为您讲述一个关于房屋“面积欺诈”的真实案例。



利用购房者的这一弱点,故意在签订合同时,通过模糊不清的公摊面积使消费者商品房的实际面积大大缩水。如果消费者遭遇了新购房屋面积缩水的情况,面积超出一定限制,可以提出双倍返还购房款的诉求,并将获得支持。

律师观点

安徽徽达律师事务所方达夫律师表示:“在商品房买卖过程中,出卖人交付使用的房屋套内建筑面积或者建筑面积与商品房买卖合同约定面积不符,若合同没有约定或者约定不明确的,可通过以下原则处理:(一)面积误差比绝对值在3%以内(含3%),按照合同约定的价格据实结算,买受人请求解除合同的,不予支持;(二)面积误差比绝对值超出3%,买受人请求解除合同、返还已付购房款及利息

的,应予支持。”

若买受人同意继续履行合同,房屋实际面积大于合同约定面积的,面积误差比在3%以内(含3%)部分的房价款由买受人按照约定的价格补足,面积误差比超出3%部分的房价款由出卖人承担,所有权归买受人;房屋实际面积小于合同约定面积的,面积误差比在3%以内(含3%)部分的房价款及利息由出卖人返还买受人,面积误差比超过3%部分的房价款由出卖人双倍返还买受人。

结合本案,秦先生所购买的房屋实际面积小于合同约定面积,其面积误差比为 $(110.4-120)/120$,即8%。据此,秦先生有权请求解除合同,返还已购房款及利息;如果秦先生不想解除合同,对于超出3%部分的房价款可要求开发商双倍返还。

律师支招

对于开发商的这种违约行为,秦先生要求其承担违约责任,并赔偿因此所造成的实际损失,具体违约金数额的计算要依据双方所签订的合同条款。作为买受人可以与开发商先行协商,协商不成,则可向司法机关提起仲裁或者诉讼。

案例延伸

1.商品房销售面积:商品房按“套”或“单元”出售,商品房的销售面积即为购房者所购买的套内或单元内建筑面积(以下简称内建筑面积)与应分摊的公用建筑面积之和。

2.套内建筑面积:是指成套商品房(单元房)的套内使用面积、套内墙体面积和阳台建筑面积之和。套内建筑面积不等于地毯面积,完全属于买房人个人私有;与套内使用面积相比,更能如实地反映买房人个人私有部分的产权。

3.套内使用面积:有个形象的说法叫“地毯面积”,简单说,就是把你家所有面积全铺上地毯,能铺多少面积的地毯,就是多少的套内使用面积。

4.公摊面积:所指的是建筑内的楼电梯间、消防通道、为本楼服务的配电房、水泵房等附属设施用房、外墙水平投影面积的一半,这些全部计算为公摊面积。

(置业热线:0551-5223802)

案例回顾

秦海于2010年1月在合肥市某小区购买了一套商品房,建筑面积为120平方米。合同签订后,秦海支付首付款后向银行办理按揭贷款。然而在商品房交付使用后,李某认为商品房实际面积与合同约定面积不符,经专业单位测绘后,发现该商品房建筑面积为110.4平方米。所以于2010年5月提起诉讼,要求按合同约定及法律规定返还房屋面积差价款8万余元。

案例分析

商品房买卖合同中的面积缩水情况,是当前购房者反映较强烈的一个问题。商品房与一般商品不同,一般商品人们可以通过肉眼即可发现“缺斤少两”,加之公共面积的分摊是一个专业性很强的问题,普通老百姓很难掌握。有的开发商正是

滨湖CBD写字楼规模创安徽之最

在滨湖新区的宏篇巨制中,一个引领合肥未来发展、代表合肥未来城市化风向标的滨湖CBD应运而生。滨湖CBD写字楼,即坐拥未来合肥城市都心滨湖CBD的核心地段,8栋高层建筑绵延而建,气势磅礴,规模空前。

滨湖CBD写字楼,豪聚多种商务基因,铸造顶级商办天地。譬如快捷的交通,BRT、轻轨1号线、高铁、高速公路通达,未来快速通道直达新桥国际机场,最终将通过巢湖、走入长江、融入长三角地区。陆海空强大的交通网络将让滨湖CBD真正成为未来合肥的桥头堡。顶尖的市政配套,西临要素大市场、北靠滨湖国际会展中心。完备的金融服务,滨湖国际金融后台服务基地、多家银行为邻。

十分便利的生活,畅享40万平米世纪金源购物中心的生活便利。目前已有家居业巨头居然之家合肥店、连锁超市大鳄永辉超市合肥金源店、广式特色的粤港1号海鲜城开张营业,据悉9月30日国美电器滨湖世纪城店又将隆重开业,全面开业后无疑将彻底打破滨湖新区商业发展瓶颈,引领着滨湖商圈走向大商业的摩尔时代。

顶级的休闲娱乐,超五星级大饭店安徽世纪金源大饭店、华东最大“浴霸”近在咫尺。浓郁的人文气息,滨湖新区重点打造合肥顶级的文教氛围,名校汇聚,合肥科技馆等文化设施齐全,将为良好的商务办

公提供浓郁的人文氛围。

另外20年金牌物业的贴心服务和华东最大三甲医院之一滨湖医院更为业主日常工作和生活保驾护航。滨湖CBD的各类“铂金级”配套设施造就了滨湖CBD写字楼领衔全城、独一无二的商务办公气质,以及超强人气和可遇而不可求的创富机遇。

铜陵学术精英体验“黄山大观”

“投资后的回报大约多少?”“投资这种酒店式公寓,入住率有多高?”“像这样精装后的小户型大约首付几成?”“一般投资签约多少年,每年的分成情况?”这是发生在黄山大观座谈会中激烈的讨论。为了庆祝教师节,也为了让铜陵学院的老师们体验黄山,感受徽州文化,元一柏庄·黄山大观在9月9日-9月10日教师节期间开展了共邀学术精英,体验黄山大观的活动。

本次黄山大观开展此项活动旨在教师节期间体现对客户的关怀,让教师们对黄山大观推出的度假养生模式进行初步体验,并希望通过本次活动让大家了解黄山地区的投资等第一手资料。活动当天,铜陵学院一行的16位老师在销售经理朱贵学的带领下乘车前往了黄山大观的所在地,并实地参观了黄山大观项目。无论是样板户型还是宣传片介绍都引起了各位老师的兴趣。

据悉,本次元一柏庄集团投资新建的

旅游地产黄山大观位于黄山市景色宜人的十里画卷新安江畔,与屯溪老街隔江相望。向西3公里可到黄山机场,向南2公里可达徽杭高速。其占地面积360亩,规划总建筑面积32万平方米,是安徽省打造两山一湖战略的投资项目。项目总投资十六亿元,集希尔顿酒店、全景影院、中影环球影院、主题酒店集群、大观街、大观别墅、大观公馆等物业形态,可全方位满足居住、游憩、文化、娱乐、审美等全新国际化体验。

目前,黄山大观2期大观公馆35-85平方米的精装公寓,即将全球发售。全球的推广活动已经陆续展开,本次邀请铜陵学术精英亦是让铜陵人更进一步了解黄山,了解黄山大观。

万科月销百亿再续楼市辉煌

万科于近日公告了8月份全国范围内销售及新增项目情况。继6、7月销售金额连续突破80亿之后,万科8月份的销售金额再创新高,以1199亿元刷新了国内房地产企业的单月销售纪录,较去年同期上升幅度高达1490%!成为国内首个月销过百亿的房企!

万科总裁郁亮表示,较高的新推盘销售率,主要受益于万科“不捂盘”、合理定价的经营策略,同时以普通住房、装修房为主的产品结构,也体现了万科过去三年着力于“质量效益型增长”的成果。

万科总裁郁亮表示,这三年的发展,已

经为万科进入新一轮增长周期积累了能量。他认为,回归市场、回归客户价值与股东价值,以质量和回报为核心,产品的竞争力和项目创造回报能力的增强是万科最大的收获,而规模上的增长则是水到渠成的结果。

截至中期,万科已售未结资源的合同金额为573亿元。考虑到7、8月份万科的销售额204.3亿元,保守估计,目前万科的已售未结量已超过去年全年销售额,这将为万科未来的业绩增长奠定坚实的基础。

由于销售回款顺畅,万科保持着良好的财务状况。针对近期有媒体称万科中期负债金额超过千亿的报道,谭华杰表示,由于房地产行业收入确认滞后于销售的特殊性,中期时万科的账面负债中包括了多达453.8亿元的预售账款,占整体账面负债的40.5%,如果不考虑这部分金额,万科实际负债只占总资产的41.6%,而银行借款仅占万科总资产的11.9%。截止中期,万科持有现金191.1亿元,而包括信托在内的一年内到期的全部借款仅134.2亿元,7、8月销售持续放量,让万科的现金流更加充裕,也为万科把握市场机会提供了良好的条件。

1199亿的月销记录是万科后2010时代的一个里程碑,在一个多变的市场环境方有稳步才能前进,万科作为中国地产行业领军人,表示将来的三个月将会迎来行业供应量的高峰。而万科的新推盘规模仍然会保持较高水平,继续坚持快速销售的原则,采用积极的定价策略,争取更理想的新推盘销售率,再创新绩,用辉煌续写辉煌。