

时光荏苒,自从1998年取消福利分房,实行住房货币化至今已经有20年时间。在这20年时间里,房地产业得到了突飞猛进的发展,并把持国家经济支柱地位20年不变,无数人因为楼市而受益。而在另一方面,与蓬勃发展的房地产如影随形的是从未间断的各种纠纷、投诉、维权。中国消费者协会不久前公布的投诉统计表明,关于商品房的投诉在各类投诉中上升最快。仅去年上半年,全国30个省、自治区、直辖市各级消协(委员会)共接到房屋和装修建材方面的投诉17971件,其中住房质量引发的投诉上升了9.6%。而其他诸如虚假广告、合同违约、物业管理等问题,很大程度上也影响着消费者的购房行为。

随着房地产市场化的不断深入,虽然很多消费者关注的问题得到了有效解决,但新的问题也层出不穷。尤其是限购限贷政策的实行以及市场进入下行通道,许多新的纠纷浮出水面,并且引发一些老问题卷土重来。

房地产20年 商品房投诉上升最快

据中国消费者协会投诉部工作人员分析,从房屋投诉情况来看,房地产市场秩序混乱的问题尚未得到根本解决。交易环节中的虚假宣传广告、房屋的质量安全、合同问题仍然突出,甚至还存在恶意炒楼和囤积居奇的现象。据有关专家介绍,房地产投诉主要存在4方面的问题。

首当其冲的就是住房质量问题。

举例说明,近十年来,北京出现过两场特大暴雨,而为数不少的别墅、高档公寓出现漏水,地下空间、车库被泡,建筑质量甚至不如一些老旧楼房。而在中国房地产20年历程当中,建筑质量始终是房地产投诉的第一因素。

常见的房屋质量问题有:墙体裂缝及楼板裂缝,屋面渗漏,包括厨房和卫生间向外的水平渗漏以及向楼下的垂直渗漏;墙体空,墙皮脱落;隔音、隔热效果差;门窗密闭性差;水、电、暖、气的设计不合理;公用设施设计不合理,质量不过关,如楼梯宽度过小、电梯运行质量不稳定、公用照明设施不完善、消防设施缺乏等。

因此,专家建议,买房前要仔细查看规划图、建筑设计图,公用设施设计不合理等问题就可以避免。交房时仔细验收,也能避免一些质量问题。如果这些问题大多数业主都遇到过,建议集中起来向开发商反映,寻求双方都满意的解决方案。

其次是虚假广告以及承诺缩水。

效果图中的绿地变成了房子、会所变成了物业用房……虚假广告始终是房地产业发展过程中不可回避的问题之一,而与虚假广告如出一辙的是开发商的口头承诺在交房时缩水。

业主在买房时,开发商的销售员会承诺很多优惠,如送车位、免交一定期限物业费,但后期又不能如期执行。买房人发现上当后,开发商会以“此承诺并无书面说明”等各种理由搪塞过去;另一种通行的办法是“销售员辞职了,当初的说辞是销售员未经开发商允许私自承诺给买房人的”。即使购房者准备诉诸法律,也还是口头承诺而丧失主动权。

因此专家建议,法律并不完全否定口头承诺,但是口头承诺很难拿出证据。对于上下家的主张以及承诺,



👉 买房人在承受高房价的同时还要为住房的纠纷“埋单”

👉 房地产新形势下买房“陷阱”又有新花样

👉 买房人可以通过多种渠道维权

跳过买房路上那些“坑”

应尽可能以书面形式保留下来。若用电话方式联系,可采用电话录音等方式保留证据。

第三是货不对板。

售楼处、样板间是开发商的门面,当然用的是最好的装修标准。但在实际交付中,房子并没有那么高、层数并没有那么高,有的装修产品也被偷梁换柱,或者是装修及配套设施所使用的材料品牌和标准与样板间所看到的不一样,甚至差距很大。其实,近些年随着市场的规范,有关部门要求开发商必须把样板间的标准进行明示,但仍然防不住开发商的猫腻。

因此专家建议,买房人在买房时不可迷信样板间,必须要求开发商明确未来交付的标准,并且尽量写在合同里。看样板间时,尽量把那些看上去很美的小零碎环节去掉,多考虑生活的实际需求。签订合同时,尤其要仔细推敲装修部分的条款,逐条约定违约责任,不要怕麻烦。

第四是合同违约。

合同违约是房屋投诉中消费者反映强烈的问题之一。

据专家介绍,尤其是处于卖方市场时,消费者处于相对弱势。开发商一旦不能按照合同规定如期交房,就以各种理由推脱,而消费者却很难按照合同约定得到违约金的赔偿。一些开发商不允许消费者签订补充合同,在合同中处处设置限制消费者的不

平等格式合同条款。有的则是模糊合同条款,出现纠纷后,就以合同没有约定为由推脱责任。

在商品房买卖合同里,开发商对于延期交房的免责理由一般说是不可抗力。按照规定,不可抗力是指不能预见、不能避免、不能克服的客观情况,比如说地震、洪水等。只有不可抗力造成的延期交房,才能够免除开发商延期交付房屋的责任,也就是说免责。如果不是这种情况,就不能约定成不可抗力。

房地产新常态下的问题

在20年的发展历程中,由于越来越多的开发商注重企业品牌塑造,房地产业的很多问题都在一定程度上得以改善,比如房屋质量得到极大改进、广告夸大宣传有所收敛、物业管理正在走向正规等。但随着一些新形势的变化,比如限购限贷政策的实行,又引发了一些新的问题。

首先,原本已经得到明显改善的质量问题又有抬头趋势。其实,大多数开发商已经意识到了这一点,这些年在建筑质量上已经严防死守,但由于不少开发商追求规模效应,一年数千亿元的销售额,使其势必追求速度,造成了“萝卜快了不洗泥”的现象,以次充好、滥竽充数这样的问题也发生在所谓的品牌企业身上。

其次,由于限购限贷政策的实

行,使很多买房人的买房行为受到了影响,因此不少“歪招”、“邪招”应运而生。即使在有关部门的严厉打击下,仍然滋生出一些灰色地带。

买房不过户,隐患非常大:买房人交全款而不网签,然后熬资格(五年社保或者纳税),等有了资格再网签,对外相当于房子没有卖出去。目前,北京有几个热销楼盘其实早已售罄,但在建委网站仍然有大量房源未售出,就是这个原因。这么做的隐患非常大,如果开发商资金链断裂甚至跑路,买房人的权益将无法得到保证。

第三,饥饿营销,先卖次的后卖好的。

开发商在房子数量、户型、朝向等的推出和价格的制订上做文章。具体做法是:推出预售房屋总量的四分之一或三分之一,并且对所推出的单元进行精心搭配。通常是选最差的户型和楼层先出手,然后把好的房源留起来等待未来卖高价。

而先卖的房源往往由于被过分包装,买房人入户后才发现问题,比如采光、遮挡、临近商业等问题,与开发商交涉时已经于事无补。

为此专家建议,消费者要摆正心态,购房时要把问题搞清、搞细,对合同条款有异议、约定不明确、不满意的就坚决不签,坚决不买,不要图一时之快,结果给自己带来烦恼和经济损失。(据《北京青年报》)