

卖房时承诺有飘窗 合同中却暗藏玄机 北京大兴热盘交房起纠纷——

金地仰山 飘窗“飘走” 售楼小姐说的谎？

北京大兴金地仰山业主收房,13层的李先生发现原来售楼小姐承诺的、效果图和沙盘上看得很清楚的飘窗,在实际交房的时候根本没有,找到开发商,却被告知公司没过错,想打官司也奉陪。

近日,金地仰山的业主李先生致电法制晚报,希望媒体关注此事。

业主投诉 飘窗“飘走”了

北京大兴热门“刚需盘”金地仰山的业主李先生,2012年6月底收房,没想到买房时作为主要卖点的观景大飘窗,竟然悄无声息地“飘走”了。

李先生带着一家人收房,大家脸上都露出愉悦的笑脸,面对小区内清新的绿化环境、低调雅致的外墙和彬彬有礼的保安,拿到钥匙时的心情还是相当愉快的。

打开房门验了个遍,连地漏都看了,就是没发现自己的房子结构与售楼处的户型图有什么不同。其实,他们根本没往那儿想,从楼下通到楼上,都是一样的房子,能有啥区别?就这样高兴地签了字。

等到7月初,准备装修了,小区里已经驻扎了不少装修公司,连样板间都做好了。李先生一家也被拉到样板间里参观,进了客厅,才猛然发现,这个户型完全一样的样板间似乎跟自己家有着本质的区别,仔细地打量之后才想到——我们家怎么没有这个飘窗啊?拿出售楼处的B5户型图一看,确实有。

李先生一家坐着电梯上上下下看了个遍,才弄明白,原来1到11层都跟图纸一样,到了12层以上,飘窗就不见了。可买房时售楼小姐没提这回事儿啊?就算飘窗是赠送的,谁愿意少1.25平方米的面积啊?更何况,没了飘窗,观景效果大打折扣,多花钱选择高层的意义也就不存在了。

事后回忆当时买房的情景,李先生对记者说,当时也是冲着这个大飘窗才不顾价格高选了13层的。

售楼小姐说不知情

李先生一家找到售楼员李小

姐。李小姐听说之后,甚感无辜:“我们卖房的时候真不知道这种情况,要不怎么会不告诉你们呢?我们也不想事后找麻烦啊!”按李小姐的分析,期房交房时多少会出现变化,可能是设计方后来修改了设计,开发商也不知情。

不过,李先生在与保修中心的工作人员闲聊时,却得到另外一种说法,“合同里有就有,合同里没有就没有,谁告诉你有,你找谁去。”

这句话倒提醒了李先生,他翻出购房合同一看,果然合同中的户型图与售楼处和网上的户型图不一样,是没有飘窗的。他又找到自己楼下7层一户业主,请人家翻翻自己家的购房合同,结果不出所料,人家的合同中户型图上有飘窗。

如此看来,开发商对于“楼上楼下”的设计区别是早有准备,售楼处却根本没有告知购房者。

记者调查 两个楼层原设计就没飘窗

记者跟随李先生到现场实地勘察,发现正如其所说,12层、13层与以下楼层不同,从外面看根本没有飘窗,并且看到了李先生的购房合同,其中附图也确实没显示有飘窗;7层的某户业主,其购房合同的附图中却有。

记者联系了同样户型的十几个业主,都说开发商在卖房的时候,不仅没有明确说明一些楼层没有飘窗,并且在购房价格上反而增加了“观景成本”——每层多加了50元/平方米。

一栋楼16户飘窗“悄然消失”。

据记者调查,以问题最集中的36号楼(原8号楼)为例,除了顶层14层为复式结构之外,1到13层的01户、04户在销售期房时均按统一的B5户型销售,也就是说客厅都有飘窗设计,但事实是飘窗只到11层就没了,12层、13层的01户、04户,根本没有飘窗。

该楼共有4个单元,每个单元12层、13层的B5户型共有4户,也就是说,仅这栋楼就有16户没有飘窗。按照金地仰山保修中心及承建方工作人员的说法,整个小区有B5户型的楼不下4栋。

律师:大家准备好证据

记者现场联系了知名房地产律师王京平,王律师表示,像这种情况,应该不是开发商更改了规划,但是在取得预售许可证的时候,就知道几个楼层没有飘窗,但销售人员“明知故犯”或者公司高层明知、销售人员不知,造成对购房人的侵害。

记者问起“没有飘窗的业主如何主张权利”,王律师说,在



交房时12、13层没有飘窗



同户型的1~11层均有飘窗



售楼处的户型模型中,B5户型客厅的观景大飘窗成为一大销售卖点

房地产销售中,购房人是弱势群体,开发商出具的购房合同,并不承诺有飘窗,究竟有没有,只是在附图中很细小的位置有显示,一般购房人根本不会注意,并且有的有,有的没有,购房人就更难注意了。

另外,销售人员把飘窗当卖点,不说明哪套房子没飘窗,开发商认账了还好,如果不认账就只能诉讼,法庭上业主需要提供销售人员承诺赠送飘窗的证据。

几位业主都表示,他们有开发商卖房子送飘窗的录音录像作为证据。

12层:不仅没飘窗 窗户还更小

在采访进行过程中,李先生告知记者,12层的业主更冤,不仅没了飘窗,窗口的面积还更小,他们跟开发商闹得更厉害。

记者先后联系了36号楼的几个12层业主。

赵小姐称,他们跟13层李先生不一样,早在收房之前就发现了没有飘窗的问题。在工程快收尾的时候,有人从外立面发现了问题——没有飘窗。等收房开始,进入房间之后又发现窗户也比其他楼层小很多,“采光基本上像地下室。”赵小姐如是说。

孙先生说,买12层的原因,就是视线好、景观好,12层是当时单价最贵的楼层。按照当时的销售政策,每层每平方米增加50元,原设计13层是顶层,12层就是房地产常说的“次顶层”,价格是最高的,哪知道原来根本没有配飘窗,少了1.25平方米的赠送面积不说,窗户面积也小了。

记者与几个业主研究了12层窗户,造成窗户小的原因,是11层有飘窗,12层没有,而11层的飘窗顶盖上沿与12层窗户下层持平,这就使得雨水可以横流浸泡12层的窗框,建筑时不得已将窗户下部取消改成外墙以避免雨水进入。

开发商:不怕“走法律途径”

现场采访结束,记者联系了金地公司负责对外宣传的负责人王先生,并通过其向金地公司转交法制晚报的采访提纲:

1.销售人员以飘窗为卖点,而12层、13层没有飘窗,为何不向购房人明示?这究竟是公司高层的意图,还是销售人员的“无知”?

2.开发商如何处理此事,已经给购房人造成的损失,公司将如何弥补?

王先生第二天代表公司给记者打来电话表示,开发商在合同履行方面并无不妥,至于飘窗有无的问题,是销售环节个别人员所为,公司将尽量弥补业主损失,但是业主提出的要求不可实行时,公司也无能为力。

第一次致电王先生时,他就提到“走法律途径”,这次正式给记者回复,其明确表示“合同履行无过错”,看似并不怕业主走法律途径。

(摘自《法治晚报》)