

交房

遭遇潜规则

之分析

靠卖方市场撑腰

# 潜规则大行其道

开发前:用地闲置 开发中:借鸡生蛋 开发后:霸王条款

□本报地产评论员 李真

开发商视点

上海绿城——

## 抵制潜规则

对于市场上存在的种种潜规则,我们是抵制的。

以交房来说吧,我们自己在交房程序上是很规范的。在交房之前,我们会提前给业主们发通知,通过电话、快递等方式,并确认通知到位。

在交房前的这段时间里,我们组织开发公司、物业公司、保洁公司三方以“假定业主”的身份先进行验房。全部验好后,我们会把房子封起来。等到交房时由业主亲自开启,进行验房。在交房日期前,我们会有几天的集中交付期。由工程人员、物业人员、销售人员组成交房小组,提供统一表格,并对业主提供必要的验房器材。

在这之后,带业主去领钥匙,交接书。

先签交接书,再看房验房,在程序上是有问题的,业主权益也很难得到保证。

(李真 整理)

上海奥林匹克花园——

## 市场根基不能毁坏

健康的房地产市场需要的是公平、尊重的游戏规则,如果一些开发商为了短期利益,采取一些不太正当的手法,那毁坏的将是市场的根基。

在交房程序上,我们有独创的“交房大使”,他们主要由物业方面的接待人员组成。在房屋完工后,先由交房大使验房,把问题汇总,交给工程部解决。然后通知业主进行交房。

交房时,我们首先要审核资料,和业主结算还款、交水电费。然后由“工程服务大使”陪同去验房,主要是检查一些技术上面的问题,填写一份“质量整改单”,最后在办产权证的时候签署《房屋交接书》。

退一步说,不管程序怎么走,房屋出现了质量问题,开发商是不能够免责的。他有义务进行这部分的维修工作。

(李真 整理)

某开发商——

## 开发商不能免责

我们在交房上是一对一的方式,由专人全程陪同,办理相关手续,登记资料。

验房时,我们有专门的工程师陪同检验,并记录相关问题,开出维修单。

其实我认为程序本身没什么大的问题,签房屋交接书或拿钥匙,只是说明你能够按期取得入住许可证,具备了房屋交付的条件。并不是说开发商就可以完全没有责任了。在后期出现的质量问题等,开发商依然要进行修补,该做的还是要做。

(李真 整理)



近年来,许多楼盘一开盘便被一抢而空,处于强势的开发商将许多“行规”强加给消费者。孙鑫海 摄

从黄先生的遭遇中可以看出,明明是国家明文规定“先看房验房后签交接书”的程序,在实际的操作中,为什么屡屡出现颠倒的情况?

据知情人透露,在目前的市场上,楼盘交付使用时,业主必须先交费签约再去验房,这是房地产业中一个不成文的行规。

而这一“行规”的直接后果是一旦业主签了有关收房文件并交了费,就会视为对房屋质量的认可,即等于业主还没见到房子这个货品就签收了。

等到业主进入新房后若发现有什么问题,即便最后诉讼到法院,往往也会因此处于被动状态。

据了解,目前房地产市场上,除了“先签交接书后看房”外,还有不少所谓的“不成文行规”,无视相关法律的规定,我行我素。

### 变相预售收定金

规定:按照国家法规,未取得《商品房预售许可证》的房地产开发项目,不得进行商品房预售。

潜规则:然而,现在很多楼盘预售许可证还没到手,就迫不及待地以“内部认购”等方式变相预售,收取买房人认购金。

尤其是近几年,随着房地产市场的持续升温,开发商变相预售收定金,已成为一种非常普遍的行业现象。

开发商采取“放号”等方式让消费者订购商品房,发放“认购卡”、“VIP卡”,收取各种名目的具有预付款性质的费用。

对于开发商来说,收取定金可以扩大资金来源、促进销售,缓解资金链的压力。而对于消费者来说,由于买房心切,交付“定金”让他们心

里更踏实,而对交付定金后的风险及纠纷毫无防备,以致近年来定金纠纷逐年上升。

### 抵押房照样卖

规定:我国相关法律规定,开发商售出抵押房,应在出售给购房者前通知抵押权人(多为银行),在银行同意将房子“解押”(解除抵押关系)后,开发商还须明确告诉购房者,这是一套抵押的房子。只有这些程序到位后,抵押房产才可以销售给购房者。

潜规则:近年来,随着国家宏观调控加力,银行银根紧缩,一些开发商将预售的商品房抵押给银行,借此继续滚动资金,这已经成为行规。开发商大多依靠银行贷款进行项目开发,用来担保抵押的标的物就是建设项目,开发商边建房边将商品房预售出去,以收进的购房款偿还银行贷款,这样操作加快开发资金的周转速度,来解决开发商自有资金不足的难题。

而实际上,如果出现开发商无力返还债务的情况,抵押权人(银行)有权对抵押物即购房人购买的房产进行拍卖变现并优先受偿。这时购房者不仅无法实现购房目的,而且将蒙受巨大损失。许多消费者在毫不知情或迫于无奈下购买了抵押房。

开发商拿购房人的钱来盖房子,数钞票的时候又把风险甩给购房人,使本来就处于弱勢的购房者承担了更多的风险。

### 土地使用期缩水

规定:根据我国的土地管理制度,土地使用权从国家将土地出让

给开发商起开始计算。

潜规则:一般商品住宅从拿到土地使用证到交房,周期通常为1至3年。如果开发商遇到资金周转不灵、相关证件未办理齐全等问题,周期还将延长。

许多开发商在拿地后并不急于开发,而是作为储备用地闲置,更有甚至,由于看好楼市,采取恶意的“捂盘惜售”的方式,以便等待最好的出手时机。而实际上,到了交房的时候,业主所购的商品房使用期限,基本上都要减去期间所消耗的时间。时间越长,消费者受到的损害就越大。而这已经是一个潜规则在运作。

### 合同里的霸王条款

规定:在购房时,应当使用各地公示的商品房销售合同范本。

潜规则:在实际购买过程中,开发商往往会利用优势或者利用购买人没有经验,通过一些双方约定事项、附加条款或者“备注”等,致使双方的权利义务明显违反公平、等价有偿原则,这也是目前市场上不成文的规矩。

常见的霸王条款主要包括以下几种:

产权证备案过长时间,不利商品房买受人办理产权证;

楼宇屋面外墙业主不能主张权利;

双方逾期付款及逾期交房时间及违约金约定不对等;

以格式条款明确限制买受人对合同条款不能提出调整主张;

开发商延期交房免责范围过大;

出卖人单方指定物业管理公司以及以条款形式规定广告不构成合同组成部分等。

专家评析

## 将潜规则“逐出场”

对于市场上的这种情况,上海易居研究院高级研究员杨红旭指出,首先,这是卖方市场过于强势的表现,利用购房人购房心理,以及产品利润丰厚,而采取的一种霸道的方式。

其次,可以看出,由于楼市大好,很多企业,尤其是中小企业,忙于加快速度而忽视了产品质量,放松对“品牌建设”的要求,以致于市场上出现大量的粗糙产品。

第三,从更深层的角度来说,目前在垄断条件下充满灰色地带的房地产行业法律建设相当滞后。

相关立法不健全,消费者不懂得正确维权,开发商在实际的操作中缺乏法律监督,从而导致整个行业法律意识淡薄,甚至很多方面非常混乱。

但可以预见的是,随着房地产行业的不断发展,相关法律法规的建立健全,以及消费者购房心理的不断成熟,开发商的行为将更规范,市场更透明,这些所谓的“行规”也将无所遁形。

(李真)

小提醒

杜跃平律师——

## 慎重对待补充协议

买房时应多了解、多比较开发商的诚信。

尤其在签订合同时,更应分清房地产合同中的“要约”与“邀请”,以及“定金”和“订金”的内涵界定,搞清合同赋予双方的权利、义务等。遇到分不清的地方,要多请教有经验人士或专业法律人士,对合同中的补充协议要特别慎重。

在和开发商交流的过程中,要注意保留证据,一旦发现欺瞒行为或者利益受损,要拿起法律武器保护自己。

(李真 整理)

## 注意交房条件界定

购房者签订房地产合同时,应特别注意交房条件的界定,是单项验收,还是综合验收。

验房时,要按交房约定合同上的约定内容标准对照进行验收,若房产不合条件则不予接收。

其次,明确交房通知的送达方式,如购房者在合同约定的地址有变动时应立即与开发商联络。

再次,针对不可抗力因素要进行统一界定,不能让开发商自主扩大不可抗力范围。

最后,保存好书面材料,若是复印件则要求开发商盖章。

这些材料在交房前,开发商都会支持配合,遇房产不合要求,应拒不接收房产。

(李真 整理)