



## 世贸丽晶城 业主网上投诉引发微妙话题 开发商 VS 业主 谁是谁的上帝?

错,但一定要有相关的依据,这样才能获得最佳的解决办法。这也就是提醒消费者,买房时对自己非常在意的一些细节问题务必写进合同。

### 投资者急了: 这样会影响楼盘的升值

当自住者在论坛里纷纷表达自己对楼盘的不满的时候,另外一些抱着投资目的的业主开始着急了。

他们纷纷在回帖上指责这些发帖的业主不该毁坏丽晶城的名声。就在《丽晶城想说爱你实在太难》这篇文章后面,就有业主跟帖:“楼主,你真的是业主吗,比起其他交房的楼盘,丽晶城的问题就是些鸡毛蒜皮的,如果你不喜欢大可以卖掉,比一期买时赚一倍,为何在各大论坛诋毁,美丽的家需要所有人的关爱。”

一位网名为“吹泡泡”的业主告诉记者,他自己对投资房产非常感兴趣,基本上买下房子过不了两年就要卖掉。当初买这个楼盘是看中它的发展前景。作为投资者,他看得出这个楼盘的开发商还是比较负责的,只是经验似乎不够,以前做公建做习惯了,做住宅基本照搬绿城的经验,细节方面肯定做不到十全十美。至于一些业主提出的所谓电梯的问题、哈哈镜的问题、双面夹胶玻璃的问题,其实都是些不是问题的问题。大家都得按照合同约定来,如果合同约定中说明了而开发商却改了,应该要合法维权。但是从实际出发,他还没看见绿城和金都或者南都这样的开发商在电梯和玻璃上有更好的表现。但是在一些例如地下室是否属于公摊面积,车位的物业管理费用是否合理,室内防水施工是否到位等原则问题上是不能含糊的,这是可以持续关注的问题,应该问个清楚。

当然,他也表示,并不希望网上有这么多人站出来说丽晶城的不好,毕竟会影响丽晶城的口碑,他不喜欢楼盘的声誉被毁,因为他们都还指着这个楼盘能持续升值下去,以后转卖能赚更多。



世贸丽晶城外观

不到既得利益,对一些无伤大雅的细节耿耿于怀,这又该怎么解决呢?

“世贸丽晶城只是我们公司所做的其中一个项目,今后我们公司还要做其他的高档物业。其实高档物业需要的是高素质的业主,不是说任何人只要有钱就能进来住的。像丽晶城的很多业主都是高级设计师、房地产业内人士、律师等等,我想他们对丽晶城不会抱着这样苛刻的态度。如果有可能的话,以后我们对业主也是要挑一挑的。”

### 业内人士: 购房者心态反映出 当前楼市的微妙变化

莫非楼市的风向真的变了?买房者的腰杆比以前硬了,拿着细节问题也能和开发商较较劲;开发商的姿态也高了,做出了升值空间高的尊贵楼盘,对业主也想实行“准入制”。买方和卖方博弈的微妙时期,到底谁是谁的“上帝”?

几位在房地产行业摸爬滚打了多年的老总感叹,现在房地产这行是越来越难做了。记者感兴趣的是,既然这些业主已经提出了这么多所谓的“不合格”问题,到底能不能得到解决?高档楼盘能不能做到完美无缺?几位资深人士纷纷表示,业主在收房的时候应该以合同或文字资料为依据,如果开发商以文字资料承诺过的内容没有做到,业主完全可以以文字资料或者合同为依据来维护自己的权利;如果合同里并没有作出具体标示,就不能苛求开发商。

业内人士表示,目前国家关于房地产业的很多标准都是相对低的。如果开发商想做尽善尽美的楼盘,就必须在每一个细节上都做到大大高于国家标准,这对开发商来说肯定是难以达到的。事实表明,业主拿细节和开发商较真已不是杭州楼市的个别现象。业内人士分析认为,这一方面说明杭州楼市已经发生了微妙变化,天平正慢慢向买方倾斜,买房者不再以买到房子而沾沾自喜,而是更加重视房屋质量、配套等问题;而另一方面,也说明业主的心态还不是很成熟,过多地盲目找细节上的差异。业内人士指出,业主主要维护自身权益没有

(上接 C3 版)

2006年6月2日,论坛上又出现一篇《丽晶城想说爱你实在太难》的帖子。这一次,业主不仅指出了12条自认为不合格的地方,还在文章中附上了自己拍摄的图片,以作佐证。

文章中说:“世贸丽晶城1期2期交付已有1个多月了,当初它的宣传、定位及现有建筑外观和小区绿化确实让人感到兴奋,等业主拿到钥匙后,后续的问题和麻烦出来了。各业主汇总的问题如下:阳台栏杆存在安全隐患,主阳台栏杆高度90CM,次卧阳台离基座82CM;储藏室的问题,是否含在公建面积内(也就是大家是否已经为了这个付过公摊面积的钱了)?为什么售价比房子本身贵?为什么在当初已经规划好的情况下不告知大家,而在交房时才告知?……阳台的门打开后,没有保护装置,容易撞坏;配电箱、网络线有线电视箱要求改为嵌入式;解决玉泉苑地下停车场没有直梯的问题……”

6月13日上午,记者来到世贸丽晶城,穿过黑色幕墙围裹的通道,两排已经完工的高层建筑便呈现在眼前。沿着瓷砖铺设的小路,沿途都能看到新种好的高低错落的树木,高大的楼层气势恢弘,弧形的外玻璃窗、整齐划一的绿色栏杆、砖红色的外墙……据一位路过的姓郭的男业主介绍,这就是已经交付的一期和二期,感觉外形和绿城的房子特别相像。再往南边走,就能看见正在施工的三期,外形与一、二期基本一致。

### 开发商: 你都赚一倍了还挑小毛病? 以后我们也要挑业主

“这些问题,其实在交房的时候我们就已经注意到了,而且早就已经统计在册,目前正在着手处理。”世贸丽晶城的开发商浙江火炬置业发展有限公司营销部经理金达莱说。

对于投诉的内容,金达莱表示要酌情对待。有些是属于开发商可以进一步改善的问题,比如阳台门装反了,小区绿化率的问题等等,这些都可以沟通为业主解决。但是有些问题属于业主太敏感了,比如电梯的问题、栏杆高度的问

题等等,这些方面他们都是遵照国家有关规定验收过的。另外,房子是请国际著名设计公司设计的,有些标准可能是按照国际惯例来执行的,也是合乎国家规定的,就算业主提出要整改,他们也没办法进行。

金达莱说,公司上下都非常重视这些业主的意见,老总还专门召开讨论会,来探讨怎么解决这些问题,完全可以看出公司对这些投诉的重视。况且,在他看来,现在一期二期的价格已经升至16000元一个平方米,很多来看过房子的人都特别满意,直接就下单买三期。这说明他们楼盘的质量还是过硬的。

当记者问他怎么看待高档楼盘仍然出现这么多细节上的问题时,金达莱说,任何房地产开发公司都不能做到完全让业主满意,国家也允许有部分误差。况且,项目完工都是要经过有关部门验收的,丽晶城在质量方面绝对没有问题。至于业主提出的细节要求,比如阳台门的问题、栏杆的问题、哈哈镜的问题等等,物管和客服中心都会酌情解决。不过,这些问题都不足以成为质量问题,而是细节完善的问题。业主如果真的认为和当初宣传的条件不符,完全可以走法律途径来解决。

在金达莱看来,浙江火炬置业有限公司在丽晶城这个项目上倾注了很多心力,比如尽可能地考虑得房率的问题,目前丽晶城的得房率达到了80%,这在业界是比较少见的;又例如消防楼梯的栏杆,他们选了木质的,尽管价格比铸铁的高得多。

“业主能买到性价比如此高的房子其实应该知足才是。不过,有些业主在发现细节上的问题之后,冲到物管部门就破口大骂,这也让我们非常难以接受。”

“有些业主对丽晶城的期望值太高了,一旦发现和心里想象的不一样就会变得很失落。还有些业主,觉得自己花了几百万买房子,应该享受上帝般的尊贵待遇,在细节上非常苛求。”金达莱感叹,开发商对楼盘的满意度以及业主对楼盘的满意度总是存在差异的,只要不是质量方面的问题,都是可以逐步完善。只是,在部分业主和开发商之间,似乎有种与生俱来的不信任和敌对心理,眼睛里看