

若无合同约定或法律依据,退房的可能性非常小,即便业主愿意支付违约金,退掉的可能性也只是50%。

# 退房就是这么难

《金楼市》11月21日《“团退”席卷南京》一文见报后,每天都有数十位市民打进热线。除了房价下降导致资产缩水外,承诺配套没有兑现、公交地铁未通等都是业主坚持退房的理由。

此外,不少业主开始思考单方面的退房方式:主动断供能否达到退房目的?愿意赔付违约金,退房能否行得通?不过,在律师看来,若无相关合同约定或法律依据,退房的可能性都非常小,即便业主愿意支付违约金,退掉的可能性也只是50%。



漫画 俞晓翔

## 业主:承诺不兑现怎么退 律师:可以索赔但退房难

黄先生拒称退房是因为降价。黄先生说,2007年6月他买了房,理由是楼盘承诺是某名小学、某名中学的学区,且会通公交车。但现在,该楼盘指定的知名小学已开学,但该楼盘并非学区,计划的名校变成了一家不知名小学。公交车也没有如期通车。由于合同中并没有上述承诺,黄先生仍以“承诺未兑现”为由要求退房。

对此,江苏东恒律师事务所律师王磊谈到,不管卖房时开发商的“名校承诺”“公交承诺”有没有写进买卖合同,只要能出示印有相关内容的宣传单页、报纸广告以及盖有开发商印章的文字资料都可以视为合同一部分。

“开发商广告中的承诺虽未写进合同,但对业主是否购房及房屋价格等都有重大影响。开发商应该对承诺不兑现承担相应的违约责任。不过,该承诺在促使业主购房、房屋价格中占多大比重,则很难论证,法院判决退房的可能性比较小,更可能会据此裁量出一定赔偿。”

## 业主:断供后能不能退房 律师:难达目的得不偿失

另一部分“求退”不果的业主向《金楼市》求问:若

主动断供,能否迫使开发商退房?对此,南京多位律师一致表示:除非真的还不起贷款,否则业主主动断供不但达不到退房的目的,且得不偿失。

江苏君远律师事务所李淑君律师提醒,业主断供后,向银行提供担保的开发商会向法院提起诉讼,而后法院会首先查封业主所持有其他资产,如房产、银行存款、股票等。“法院会取得业主所持有的其他资产,用来一次性支付断供房的所有剩余房款。业主的经济压力会更大。”

“如果业主没有其他资产,断供房产被银行拍卖的话,业主不仅需要支付不菲的拍卖费,在市场较差的情况下,拍卖所得的房屋款很可能都不够支付银行的剩余房款,业主仍要欠银行的钱。”王磊律师举了一个例子:假设所购房屋总价100万元,首付20万元,余下的80万元在银行办了80万元20年的贷款。楼市低迷,总价100万的房子缩水后的现价只需50万元即可。如果房主选择断供,断供房拍卖了50万元,则房屋拍卖后的价款还是不够还银行的贷款,房主不仅拿不回原来的首付款,算上利息,还要欠银行30余万。

“更得不偿失的是,房主因此留下了不良的

信用记录,以后无论是购房贷款还是其他事项贷款,都很难有银行愿意放贷。”李淑君补充。

## 业主:愿按合同付违约金 律师:能不能退得争一争

可如果业主愿意承担违约金呢?打进《金楼市》热线的刘先生表示,签订买卖合同时双方约定一方毁约的违约金是总房款的10%,再算上2万元的定金,共7万-8万左右;可房子还未交付就已缩水十几万,相比之下,他宁愿支付违约金,也要退房。不过,目前并没有法律规定开发商必须同意业主的退房请求。李淑君律师分析,由于业主单方面提出违约,那么主动权在于开发商。开发商是没有违约的一方,所以开发商既可以提出要求业主继续履行合同,也可以退房,那是他的权利。但是目前这种市场情况下,开发商同意退房的可能性微乎其微。

在王磊律师看来,如果业主提出愿意支付违约金,而开发商拒绝退房,那么业主可以向法院提出诉讼。“有业主自愿承担违约金的前提,若还有别的条件利于业主,如房屋质量问题等,那么可以要求开发商退房。在法理上站得住脚,双方可以在法律面前争一争。”

按照一般情况,只要开发商违反“约定”或“法定”条件,消费者就可以提出退房。法定条件是指根据《民法通则》《合同法》《城市房地产管理法》《城市房地产开发经营管理条例》和《商品房销售管理办法》等法律、规章的有关规

定,购房人在没有明确的约定下,所享有的退房权利规定。而约定条件则指购房者与开发商在合同中约定可退房条件。

“法定退房权一般包括购房合同无效导致退房、套型误差导致退房、面积误差导致退房、变更规划导致退

房、质量不合格导致退房等几种情况。购房者为保护自身权益,可以在签订买卖合同时,约定出一些退房条件。”王磊律师提醒在法定退房条款的背景下,合同签订双方可以在合同中多做约定,以保证双方的权益。

快报记者 杨连双 周彤

## 【律师提醒】“法定”条文有限,建议合同多“约定”

按照一般情况,只要开发商违反“约定”或“法定”条件,消费者就可以提出退房。法定条件是指根据《民法通则》《合同法》《城市房地产管理法》《城市房地产开发经营管理条例》和《商品房销售管理办法》等法律、规章的有关规

定,购房人在没有明确的约定下,所享有的退房权利规定。而约定条件则指购房者与开发商在合同中约定可退房条件。

“法定退房权一般包括购房合同无效导致退房、套型误差导致退房、面积误差导致退房、变更规划导致退

房、质量不合格导致退房等几种情况。购房者为保护自身权益,可以在签订买卖合同时,约定出一些退房条件。”王磊律师提醒在法定退房条款的背景下,合同签订双方可以在合同中多做约定,以保证双方的权益。

快报记者 杨连双 周彤

“南京楼市竞争力排行榜”系列报道之五

## 竞争力楼盘如何“决胜边缘”

在赛马比赛中,冠军赛马往往只领先亚军一个马鼻子,但它得到的报酬,却往往比亚军的赛马多出20倍之多。事实上,它只需在细节上比其他马匹做得更好就可以了。这个现象被商界引申为“决胜边缘”理论,某种产品往往一个细节做得比同类产品好,它就可能成为同类中的“冠军”。同样,在房地产中,楼盘的竞争往往也都取决于细节。由快报《金楼市》主办的2008年“南京楼市竞争力排行榜”活动,将以“竞争力”为切入点,探讨南京竞争力楼盘如何在细节上做到“决胜边缘”。

### 公寓 细节铸就生活方式

“运营大盘是一项系统工程,除了产品外,包括交通、商业、教育、医疗等配套体系,需要考虑方方面面的内容。”据江北明发滨江新城、大华锦绣华城等项目相关负责人介绍,南京现在涌现愈来愈多的大盘,其运营手法也与传统公寓产品有很大差异。现在绝大部分大盘项目都超出了产品层面,提倡一种全新的生活方式。以明发滨江新城为例,该项目提倡一种全新的滨江生活方式,而这些生活方式又由一站式购物、教育、娱乐、休闲等配套内容构成,因此要取得竞争力,就必须要做好每个细节,提高整个社区的生活品质。

“以前人们买房子只关注价格与房屋面积,社区环境都是整齐划一,几乎没有任何关注的意义。”南大葛扬教授等专家曾在采访中提到,现在人们更多地关注自己的生活品质。买方时代的到来,购房者更挑剔,以同等的价格,他们往往拥有更多的选择。房子户型设计是否合理,小区物业是否到位,景观设计是否贴心,建材用料是否环保,开发商品牌是否值得信赖等都成为购房者要综合衡量的要素。

### 别墅 细节刻画产品灵魂

在针对公寓楼盘的“竞争力”考量上,需要以细节的打造为依据。而别墅这样的高端产品在运营过程中,对细节则更讲究。在本次南京楼市“竞争力”楼盘评选中,组委会将别墅类产品的“竞争力”评比单列,从自然资源、人文特色、文化氛围等多方面衡量,并最终选出南京楼市最具竞争力的别墅楼盘。

“事实上,正是执著于产品的细节打磨,才最终形成了项目的核心竞争力。”据江北一家以产品力著称的别墅有关负责人透

露,虽然在细节上已经做得足够完美了,但该别墅还是不断地给自己挑剔,仅楼盘入口处就挑出了四十余处细微的毛病。而正是由于这种对细节的不断打磨,才使得该别墅在风格上更为纯粹。

“愈高端的别墅就要愈纯粹,就要最大程度地还原本来状态,将其原汁原味的风情表达出来。”据一位别墅产品的营销专家透露,细节是别墅的灵魂,比如在建筑外观上,应线条简洁大方、历久弥新,才能让人领略到其文化积淀;建筑用材应使用与环境风格匹配的真材实料,即便一砖一瓦,都要做到风格一致,这样的产品才能具备核心竞争力。

### 商铺 细节决定运营成败

“商业地产运营成败,也往往取决于各种细节。”据本次评比活动组委会负责人介绍,作为高端项目竞争力评选的重头戏之一,商业项目在本次竞争力评选活动中也占有一席之地,而作为更强调专业的商业地产项目,其竞争力体现在产品选址、建筑规划、业态规划等多个方面,往往某个方面做得不好,都能导致整个项目的全军覆没。

据商业地产专家介绍,仅就建筑规划一个方面来说,就有很多可以讲究的细节。比如建筑规划可为商业地产提供合理的空间布局,合理的人流和交通路线。在规划中,增加与主题相适合的一些亮点,再包括通过适当的灯光、水景、绿化等营造一个特别的购物休闲环境。在这个环节中,需要用以人为本的方式去处理建筑形态。商业地产建筑的规划,一定要方便人的购物行为,要能够使顾客在很短的时间内,有一条路线可立刻到达商业中心里面。此外,商业建筑风格应该与现代商业业态相融合,需细致到空调机摆放、招牌设计等,不能小看这些细节,它们往往能够决定商业项目运营成败。快报记者 许延正

【记者手记】

## “团退”之惑

团退,一夜间成热门词。理由是降价,以及由降价引发的,对质量、环境、配套、户型、规划等诸多不满。

业主说:我白发父母一辈子的血汗就这么蒸发了。

开发商说:如果房价涨了你会分我钱退我房吗?

各执一词,情有可原。可声声叹息的背后,是铁一样的法律:符合法定退房条件的,退;以降价为由的,不退。

降价赔付?合同里写了吗?开发商莫衷一是:不能开这个闸门,一旦开了,资金链不保;老业主却早已明地里结成联盟。

南京的冬天,楼市里“团退”风蔓延,两种力量僵持不下。

不过,也有例外。李嘉诚在北京的别墅项目誉天下,首次发售最低总价在800万元以上,11月8日、9日“一口价”,联排和双拼的价格分别下降至467万元和530万元一套。为补偿首次开盘的业主,前期业主每户能得到300万元差价。自愿补偿。维护品牌?息事宁人?誉天下将付给前期业主1亿元的差价金额,但“一口价”后售出房款总额已超过20个亿。分析者云,经历过1998年经济危机的李嘉诚,更懂得在现金为王的道理。

真不能退吗?关键看开发商的心思。

非退不可吗?1998年经济危机后,多数香港人背着负资产艰难过活。可时至今日,香港房产仍寸土寸金。这要看业主的心思。快报记者 杨连双

快报《金楼市》聚焦“楼市降价综合征”系列报道关注由降价带来的退房、交付、房贷、质量等深层次问题。

互动热线  
84783545 84783529  
84783628 84783615

21世纪国际公寓  
— 地铁·商业·新生活 —

百家湖核心区,步行3分钟对接地铁生活

41-97M<sup>2</sup>绝版小户型全新上市·尽享【零契税】·总价25万/套起

即日订购,首付低至2.8万元起!月供低至990元起!

现房  
苏果进驻



24小时服务热线: 025-52121550 52121660