

# 一套莫名其妙的房子 一场扑朔迷离的官司 住了13年,才发现房子不是自己的

市民张韦强在玄武区蓁巷的房子里已经生活13年了,然而6月底的一天,突然有人敲开他的家门,声称自己才是房主,并要求他早点搬走。张韦强震惊之余赶紧找律师调查,这才发现,这套房子的产权在这些年中已经变更了好几次。而奇怪的是,先后成为“房主”的,竟然还有原房主的妻子和儿子。这起离奇的房屋买卖形成官司后,当事双方各执一词,让案件扑朔迷离。

## 住了13年迎来“房主”

“这套房子原先是拆迁安置的,因此我当初买的时候,房主还没拿到房产证。”张韦强说。1995年8月,他与丁正荣签订了一份房屋买卖合同,约定以16.5万元的价格买下了这套拆迁安置房。几个月后他拿到了房子,并装修入住至今。1997年,张韦强终于将全部房款交给丁正荣,丁正荣出具了一份收条,并作出书面承诺:等房产公司将产权证办妥,就协助张韦强办理产权过户。

张韦强说,在此后的多年时间里,他多次找到丁正荣,询问房产证是否办下来,希望能尽快办证。“但是都没有结果。”后来,他渐渐也将此事淡忘,直到今年6月底陌生人登门。

在张韦强看来,号称是房主的不速之客让他觉得有些荒唐:“我都在这住了十来年了,房主怎么可能不是别人呢?”不料一个月后,那个年轻人再次到来,双方再次发生争执。这次张韦强不得不报了警。

在警方的调解下,张韦强这才知道,眼前这个名叫胡杰的年轻人,的确是“房主”,因

为他持有这套房子的房产证!联想起当初多次向丁正荣要求办证未果,他觉得很可能是丁正荣拿到房产证后,将房子卖给了胡杰。他赶紧委托律师调查此事。

## 房子5年间转卖了3次

律师的调查结果更加令人吃惊。原来,卖房子给胡杰的并非丁正荣,这套房子已经被卖了不止一次!张韦强还了解到,胡杰竟是丁正荣的儿子!

律师调查表明,丁正荣在2002年7月领到了这套房子的产权证,此前他与于燕已经结婚,与于燕带来的儿子胡杰一起组建了新的家庭。就在领取到产权证后十来天,丁正荣就将房子出售给一个名叫吴某的男子。

2003年,在买到这套房子一年多之后,吴某将房子又卖给于燕。2007年9月,于燕将房子又卖给胡杰。买到房子后,胡杰也并没有入住,直到两年后才来到这里,于是发生了开头的一幕。

将这些头绪理顺后,张韦强展开了猜测。“房子不是一般的商品,哪有买房子不去现场

实地勘察的?”他说,这一连串买卖,都没有人去实地看过。“我就住在里面,如果他们实地查看,我不可能不知道。”

“还有,为什么丈夫将房子卖给他人,他人却在一年后将房子卖给他妻子呢?”种种迹象让张韦强怀疑,这一家人之间的多次卖房行为,并不是真正的房屋买卖,而是有说不清的隐情。

张韦强说,不论那些买卖出于什么目的,他自己早就签了合同交了钱,应当是真正的房主。为此,他将丁正荣、于燕和胡杰一家三口告上玄武区法院,起诉要求确认他们的买卖行为无效,并协助办理房屋过户。

## 各执一词是非难辨

法院开庭时,吴某来到了法庭,对法官道出了当初买房时的情况。“我是2002年从丁正荣那里买房的。签订协议前,丁正荣与我协商说,他曾经欠张韦强一笔钱,因此早就把房子借给了张韦强居住,需要一年后才能腾空给我。冲着这一点,他减免了我5000元房款。我想来想去就同意了。一年后,我去找丁正荣要求交房。丁正荣说他还没找到

张韦强,我就提出如果一个月后再不交房,我就退房,同时赔偿我的损失。”

“就在我们两个争执不下的时候,丁正荣的老婆于燕说,用她自己的钱买下这个房子的产权,但这个房子跟丁正荣无关。后来我们都同意了,这套房子我是22万买的,卖了31万多,中间的差价算是赔偿我的损失。”

而丁正荣在法庭上表示,自己曾经与张韦强一个单位,张韦强还是自己的领导。因为自己欠张韦强钱,才不得不将房子借给张韦强居住。事实上自己根本没有打算卖房给他。张韦强则坚决否认两人有过债务纠纷,并坚持认为买卖合同是真实的。

胡杰说,母亲从吴某手中买下房子时,自己还没有成年。后来自己准备成家了,母亲原本准备将这个房子送给自己,但是自己考虑到丁正荣不是生父,害怕他们之间闹矛盾,便坚持花钱从母亲手中买下了这个房子。

在庭审中,原被告各执一词,让这起官司显得错综复杂,目前案件仍在审理过程中。

(文中人物系化名)  
通讯员 宣法 快报记者 马乐乐

## 杯子会“唱歌” 提醒水太烫



高悦被评为全国优秀少先队员 快报记者 洪波 摄

快报讯(记者 陈英 通讯员 陶锋)水太烫,杯子就会“唱歌”,提醒主人过一会儿再喝。这种杯子神奇吧?发明它的是个小学生,今年才12岁,她已经是三项小发明的“主人”了。

近日,江宁区铜山中心小学六年级的高悦被评为2009年“全国优秀少先队员”。在昨天江苏省纪念中国少年先锋队成立60周年座谈会上,小高悦讲述了自己“小小发明家”的经历。小高悦第一个发明是在2006年,当时10岁还不到,有一天喝水时不小心被烫了一下,正好看到妈妈有一个双层保温杯坏了要扔掉,高悦就琢磨能不能利用这个保温杯,发明一个会提醒人水烫不烫的杯子。她把音乐贺卡里的声光器粘在杯底,利用热胀冷缩的原理,一往里倒热水,声光器就开始“唱歌”,直到水不热了,音乐才停。高悦的这个“空气热胀冷缩声光演示杯”的小发明,获得了第十七届全国发明展览会铜奖。

高悦的家在江宁农村,一到夏天,就搬出桌子全家

人在屋外吃晚饭、乘凉,可总是会遭到蚊虫“骚扰”,即使点蚊香,总会被风吹散发挥不了作用。2007年夏天,高悦看到一家人又备受蚊虫叮咬,就灵机一动,把目光停留在电风扇上,她在电风扇前面加了个能固定蚊香盘的小铁罐,这样蚊香就随着风扇的风飘到家人的身上,这个“驱蚊虫电扇”又获得了第六届国际发明展铜奖。高悦的第三项成果——自动控量板茬化肥深施器,则是不忍心爷爷辛苦劳作而发明的。近两年,农村新推广了板茬耕作技术,就是直接在收割过的稻茬上种庄稼,可这样施肥的肥效只有三成,而翻过地后再撒化肥,肥效可达八成。高悦爷爷不愿使用板茬施肥,还是辛苦翻地。高悦就在想如何帮爷爷减轻负担,她想出的化肥深施器一头有尖尖的三角形翻土器,轻轻一插,泥土就散开了,再按动把手上的开关,铁管里的化肥就“漏”进土里了。而这项发明更不得了,获得了第十八届中国发明展览会金奖!

## 儿子地震身亡 老两口与媳妇打起官司

2008年5月12日,对于所有中国人来说,都是无法忘记的一天。而这一天,对于远在辽宁的林海岩和吴文春夫妇以及他们的媳妇姚月玲而言,更是痛彻心扉的一天。林海岩夫妇的儿子林秦当天正在汶川映秀镇出差,遇到地震身亡。噩耗传来,林家和姚月玲痛不欲生,后来,双方因为琐事以及太伤心发生矛盾,林海岩夫妇一回到辽宁,就委托律师把儿媳妇告上法院要分割遗产。

### 出差第二天遇到地震

林秦是林海岩、吴文春夫妇的独生子,大学毕业后在南京一家研究所工作。2007年,林秦与姚月玲共结连理,并在市区贷款买下一套90余平方米的住房。有了一个家后,夫妻俩的小日子过得红红火火。

2008年5月11日,林秦受单位委派到汶川映秀镇出差,第二天就发生了汶川大

地震,林秦所住的映秀宾馆瞬间成了废墟。地震发生后,林海岩、吴文春、姚月玲不顾余震危险,火速赶到四川,因为震区进不去,他们只能在成都等待消息。此时大家都明白,林秦已经是凶多吉少,一想到这,一家人就哭个不停。一段时间后,噩耗传来,救援部队在映秀宾馆的废墟里找到了林秦的遗体。

一边是痛失爱子,一边是与丈夫阴阳永隔,巨大的悲痛让公婆媳三人终日泪洗面。而过度的悲伤和缺乏情感沟通,也让从未共同生活过的公婆媳之间产生了一些误会和隔阂。

### 公婆状告媳妇要分割财产

两位老人在办理完儿子的后事回到辽宁不久,就委托律师向南京下关法院提起诉讼,要求与儿媳共同分割儿子的遗产和单位发放的公亡补助金。

### 法官调解媳妇写信给公婆道歉

为了解开双方当事人的心结,黄辛果开始了艰难的破冰历程。考虑到林家老夫妇年岁已高,且远在辽宁,黄辛果采取

了电话调解的方式。第一次通话,整整用了40分钟,效果并不明显。此后,第二次,第三次,每次通话时间都在40分钟以上,语气始终不急不徐、亲切贴心。与此同时,黄辛果多次与姚月玲沟通,引导她逐渐走出创伤阴影,给老人打电话,缓和双方紧张的关系。但姚月玲打了电话,对方却不接。黄辛果又建议姚月玲主动写信给公婆,诚心向长辈道歉,最终儿媳得到了老人的谅解。

近日,经过下关区人民法院调解室的调解,这起因汶川地震引发的继承纠纷妥善解决。远在辽宁的林海岩、吴文春老夫妇主动给调解员黄辛果打来电话,感谢黄庭长让他们在失去爱子后再次感受到久违的温暖。他们的儿媳姚月玲则专门来到调解工作室,表达由衷的谢意。

(文中人物系化名)  
通讯员 关研 快报记者 李梦雅

## 同比增长63%,碧桂园国庆认购达22亿元

今年国庆中秋黄金周,碧桂园旗下全线项目重磅出击献礼祖国60华诞,高性价比产品获得各区域市场热捧,销售全面飘红。

碧桂园公告显示,10月1日-8日期间共实现物业销售认购额约22亿元人民币(下同),认购面积约41万平方米,同比分别增长63%及83%。新盘及推盘集中于广东省、安徽省及湖南省,三省分别实现销售认购额约11.8亿元、7.7亿元及1.5亿元。

广东省外项目业绩不俗,如山湖城热销约4.5亿元人民币

碧桂园省外项目国庆销售理想。引人关注的南京西大型山水度假楼盘碧桂园·如山湖城(和县),该项目建设有五星级酒店、商业

街、社区医疗中心及交通中心,紧邻著名的香泉湖温泉、国家小球训练基地、国际标准高尔夫球场(2010年,首期交付时这些配套有望正式使用),10月1-8日看楼逾2万人次,实现认购额约4.5亿元人民币,在南京掀起“4+3”度假生活热潮。

同在安徽区域的安庆碧桂园于国庆期间推出优质玲珑美墅产品,实现认购额约1.7亿元人民币,项目内五星级标准酒店于10月中旬公开试业,彰显社区生活品质。碧桂园·滨湖城(中庙)实现销售认购额约1亿元。

同期,碧桂园在湖南打造的第四个高品质住宅项目益阳碧桂园于10月2日盛大开盘,开盘首日吸引近千名客户到场抢购,黄金周期间实现认购额约1.2亿元人民币,创

下益阳楼市热销新记录。广东省内业绩稳健,广州凤凰城4.6亿元拔头筹

国庆期间,7年成熟大盘碧桂园·凤凰城(广州)以4.6亿元的认购额位居碧桂园旗下项目销售业绩第一名,项目以成熟的园林、完善的配套、优质的服务等多方面因素为此次推出的玲珑美墅、和院美墅增加不少附加值,是广园东首屈一指的高品质美墅楼盘。

同期,碧桂园在韶关打造的第三个大型高品质楼盘碧桂园·太阳城(西联)盛大开盘,黄金周期间实现认购额逾1.3亿元人民币。此外,新会碧桂园、台山碧桂园等成熟项目分别实现销售认购额约1亿元。稳步提升项目品质,扩大品牌美誉度

国庆黄金周,碧桂园以22亿元的认购额表现亮眼,可谓是厚积薄发。

今年,碧桂园制定了稳健的发展策略,研发更符合市场需求、高周转率、高性价比的小双拼“玲珑”美墅,并从下半年上市以来风靡全国,受到普遍的认可和欢迎。

同期,碧桂园致力于提升项目品质,加强完善省外项目的社区园林、生活配套和服务,并于今年下半年迎来多家社区五星级标准酒店开业,包括随州碧桂园、安庆碧桂园、高明碧桂园、碧桂园·温泉城(咸宁)等项目,进一步提升社区生活品质。

碧桂园相关负责人表示,社区生活品质逐步提升将有利于提升碧桂园的品牌美誉度,相信未来随着社区更趋成熟,业绩将稳步提升。

## 五星秋季家装电器节力主打造“后黄金周”

虽然“十一”黄金周已经结束,但家电市场余温尚存。五星电器为满足黄金周出游和坚守岗位的消费者需求,五星南京各大卖场联动出击,再推节后促销高潮,半年上市以来风靡全国,受到普遍的认可和欢迎。

随着更多消费者选择“错峰消费”,并且婚庆高潮会一直持续,节后市场大有“黄金”可挖。不少消费者选择在节后这样一个价格较优、服务售后更有保障的时候购买家电。因此,五星将从本周起有针对性的升级“秋季家

电节”。据了解,新婚新居人群成为黄金周市场家电采购大军的中坚力量。09年新婚人群的增加,家装的消费高峰还将延续整个十月,家电消费明显水涨船高。

另一方面,因更新换代需求购买家电的市民也不在少数。各类家电性能外观更新提速,以及人们消费理念的快速变化,使得家电实际更新时间大为缩短。同时消费者从以往追逐价格为热点转变到对产品本身的关注,使得这部分消费者对高端产品更加情有独钟。

本周,五星欲借助“秋季家装电器节”的热力升级,紧抓三大消费主力的剩余潜力,打造家电“后黄金周”市场,并围绕质量、服务、价格展开新一轮角力,把彩电、冰洗、手机、数码等热销家电产品销售推向高潮。