

“三套房停贷”南京退房第一案昨调解—— “实在不想再拖了” 购房人赔了开发商3万元

7月27日,快报封7版独家报道了《南京将打开“新政退房第一案”》,此后该案进入“拖延期”,在经过两次庭审之后,昨天上午购房人姬女士和开发商达成了调解:赔偿开发商损失3万元。姬女士说,从买房到现在,前后已经拖了快8个月时间,“实在是不能再拖了,调解就调解吧”。

□快报记者 尹晓波

【案件回放】

“三套房”贷不了款 开发商“张口”反要4倍利息

今年3月21日,在城北的中电颐和家园楼盘,姬女士选到了04幢603室的房源,当天交了2万元定金。26日,姬女士到售楼处签了购房合同,总房款共计1948987元,商业贷款106万元,888987元作为首付款。此后,累计首付款达到了988987元,首付比例达到了50.74%。

没过多久,因为“三套房”停贷新政出台,致使姬女士银行贷款被拒。5月31日,姬女士向开发商南京中电熊猫置业有限公司递交了一份“被迫退房申请”,希望开发商退还房款。6月25日,南京中电熊猫置业有限公司总经理朱文激表态:“我们公司经过讨论,决定按合同执行。”

7月19日,姬女士向玄武区人民法院递交了起诉书,要求退房、退房款。

按照开发商的“霸王条款”规定:“乙方(购房人)迟延支付合同价款,经甲方(开发商)催告后90日仍未支付到期价款,且未付到期款的金额达到总价款3%的,甲方有权解除合同,并按下列约定清理和结算——按中国人民银行同期商业贷款基准利率计算,甲方要求乙方按照总价款自本合同签订之日起至本合同解除之日止同期利息的4倍赔偿损失……”

这样一算,1948987元的总房款,从签合同到打官司,时间已经4个月左右了,赔偿损失有十几万元之多。

【观点】

律师:
购房人更弱势
开发商更霸气

“这不是一个判例,是双方调解的一个结果,对三套房停贷的诉讼,也就起不到标本意义。”江苏钟山明镜律师事务所资深律师蒋德军说,实际上对一些“观望”判决的购房人来说,并不是好消息,这意味着购房人还是要赔钱,赔偿款甚至超过了定金,如果起到这样的一个示范作用,只会导致“购房人更加弱势、开发商更加霸气”。

不愿透露姓名的律师认为,调解就是一种“和稀泥”,对通过起诉方式来要求退房的官司,将起到一定的负面作用,谁还愿意费这么长时间去折腾呢。

业内:

开发商有面子?
其实是丢面子

之前,南京一些楼盘也遭遇了购房人“三套房”停贷而选择退房的事件,但多数开发商均选择了息事宁人:退钱退房,不要炒作了。

对于此次中电颐和家园楼盘的退房官司,河西一家前期遭遇频频退房的楼盘负责人说,尽管这次开发商貌似有了面子,实则丢掉的面子远远不止这3万元。“开发商历来给外界一种强势的感觉,何必再对购房人如此强势呢?”

不过,也有开发商表示,以后如果碰到购房人各种原因引起的退房,“就走诉讼途径好了,采取拖延战术,看谁拖得过谁呗”。

【调解】

解除合同 购房人既赔钱又承担诉讼费

在南京市玄武区人民法院出具的这份民事调解书上,购房人和开发商达成了6条协议,具体为:

一、双方协议解除合同。

二、原告(姬女士等)赔偿因解除合同给被告中电置业公司造成的损失3万元,原告与被告中电置业公司于本调解书生效之日起三个工作日内至登记机关注销各项登记手续。

三、中电置业公司承诺在登记手续注销后三日内一次性将原告已付购房款扣除3万元的余额

即958987元给付原告。

四、若中电置业公司未能将上述款项于登记注册后三日内一次性给付原告,则中电置业公司将额外支付该款项至实际给付之日止双倍银行同期贷款利息。

五、本案诉讼费13689元,因双方当事人调解,故本院(法院)减半收取6845元,由原告自行承担,原告预交案件受理费中的余款6844元,由本院退回。

六、本案纠纷至此了结,双方今后无涉。

购房人:“不想再拖了!”

“对这个调解结果,我也很无奈。”购房人姬女士说,因为实在不想再拖着这个事了,从3月份购房,到现在已经是11月份了,快八个月的时间,折腾得精疲力竭,调解就调解吧,最初的让步是两万元定金不要了,但开发商坚持说不行,最终赔了开发商3万元的“损失”。

虽然对这份调解书不满意,但姬女士表示,“算了,我

认了,算我倒霉吧,算是吸取个教训,给自己长点见识,以后再买房子,多看看合同,多留几个心眼吧。”

有购房人对姬女士表示了极大的同情:什么叫赔偿开发商的损失?开发商什么损失也没有啊,白白拿了3万元,还把房款挪用了这么久,一分钱利息还不给呢。

也有观点认为,开发商不是说要购房人赔偿什么4倍利息吗?“法院也没支持啊,这说明开发商的条款就是霸王约定啊,调解也是有利于购房人的”。

»周末楼市

开发商真的“憋不住了”——

10家楼盘 周末推房1200多套

河西苏宁睿城楼盘降价2000元/平方米,让楼市沉寂了两周之久。本周爆发了!统计显示,周末南京楼市上市量激增,有10家楼盘吆喝要卖房子,总房源超过了1200套。从各家楼盘给出的房价来看,“老楼盘”基本上处于不涨的状态,“新楼盘”则纷纷降低预期。有观点认为,开发商如此“贱卖抛货”,说明年底房价下行的趋势正在形成。

江宁城北是“推房大户”

统计称,在周末开售的楼盘中,江宁和城北都将是“大户”,推房楼盘均达到了3家之多。

就江宁而言,胜泰华府楼盘推出238套公寓房,户型面积在32—80平方米,之前对外报价1.48万元/平方米,但对老业主和已交诚意金的客户,给予了开盘直降1200元/平方米的优惠,实售均价为1.36万元/平方米;宜家国际公寓推出99套房源,预计均价为9400元/平方米;上善居加推100套高层房源,预计售价为8600—8700元/平方米之间。

城北的纯新盘复地新都国际楼盘,最快也将于周末开盘,初定均价为17000元/平方米,针对办理会员卡的客户,开盘时可享受总价2万元的优惠;旭日雅筑将推出1号楼的房源,预计均价为9000元/平方米左右;老盘大地伊丽雅特湾也将推出70套高层房源,均价13000元/平方米上下。

另外,城南的金地自在城将加推288套精装平层房源,均价9500元/平方米;江北的山水云房推20套叠加别墅,价格为18000元/平方米;江北的大华锦绣华城也将推出一批小高层房源,价格与前期持

平,折后价约7600元/平方米。

除了以上楼盘之外,河西的苏宁睿城楼盘本周将继续加推200套房源,售价依然是1.63万元/平方米,从前期350套房被抢光来看,周末的这些房源卖光也正常。

开发商称“不敢涨价了”

尽管这个周末的开盘量增加了,但一些原本喊着11月份卖房子的楼盘,却没了动静。“我们最难受了。”河西一家楼盘的营销总监说,苏宁睿城降价之后,河西的房价怎么定?只能推迟开盘计划,否则就是降价,“那之前的业主怎么交代?”

江北的楼市也很尴尬,目前浦口区的可售房源量依然跃居南京市首位,为7400多套,而今年总共才成交了8600多套。“原本指望上次雅居乐拍出7800多元一平方米的地价之后,我们能卖掉一大批的。”一家楼盘的销售员说,结果公司涨了几百元一平方米,也就走了几十套房子,现在又不行了。同样,泰来苑楼盘的一名负责人说,他们楼盘目前售价依然在7800元/平方米左右,没涨也没跌,年底就这样卖着吧。

多家楼盘也表示,现在这样的市场,谁也不敢涨价了。

【业内看法】

“房价不涨”有望持续到春节

“进入11月份以后,开发商极其谨慎,第一周1家楼盘、第二周2家楼盘卖房。”南京福舍投资顾问有限公司总经理史东说,本周末开卖的楼盘达10家之多,表明观望中的开发商有点坐不住了,算是年底售房的第一波吧。

史东说,苏宁睿城降价2000

元一平方米之后,随即就成了“夜光盘”,这让一些年底想跑货的开发商很“眼红”:是不是价格降到位就行了呢?由此,也造成了一些老楼盘不敢涨价、新楼盘大肆降预期的现象,这种“不涨”的房价格局有望持续到明年春节前后。

快报记者 尹晓波

【附表·部分楼盘】

楼盘名称	推房量(套)	预计均价(元/平方米)
复地新都国际	200	17000
大地伊丽雅特湾	70	13000
旭日雅筑	/	9000
苏宁睿城	200	16300
胜泰华府	238	13600
宜家国际公寓	99	9400
上善居	100	8600—8700
金地自在城	288	9500
山水云房	20	18000

(注:仅供参考,具体房源量和售价以楼盘售楼处为准)



漫画 俞晓翔