

»“房门打架”后续报道

# “钟山晶典”开发商被判赔钱

买了一套高档商品房,入住后才发现相邻的两家住户竟然无法同时开启房门。5月3日封14版,快报曾以《这家楼盘房门设计太雷人,相邻两户人家别想同时开门进出》为题,对南京“钟山晶典”小区17户业主集体状告开发商一事进行了报道。

日前,法院一审判决,要求开发商南京马会置业有限公司承担住户改造房门的费用,并按照内开门可能占据的面积,补偿住户两个平方米面积的费用。

## 相邻住户房门会“打架”

2009年5月15日,市民李先生与开发商签署了购房合同,购买了“钟山晶典”小区一套80多平方米的房子。

按照介绍,这个小区的开发商为新加坡的一家地产公司,实力雄厚,且请了世界著名的设计公司“巴马丹拿”进行设计。

2009年年底,李先生拿到了房子,但当时并没有注意到,他家房门与邻居家的房门之间,仅有一人的距离,开关门都会“打架”。因为当时邻居还没有收房,所以问题并未显现。又过了一段时间,一个偶然的机会,李先生和邻居不期而遇,这下,两家的房门撞到了一起。

“这可不是个小问题。”一想到以后要几十年住在这里,每天开门时都要提心吊胆提防着不要撞上邻居家的门,还要防止出现意外时自家房门无法开启,李先生很烦恼,于是找到开发商协调。但开发商以小区符合设计规范,也经过了相关部门验收合格为由,拒绝给予业主赔偿。

数次协商无果,李先生等17户业主选择了诉讼方式,将开发商南京马会置业有限公司告上了法庭。

## 法院:房屋存在瑕疵

李先生等业主认为,开发商

交付给他们的商品房的人户门及过道设计不符合《住宅设计规范》、《江苏省住宅设计标准》、《民用建筑设计通则》、《高层民用建筑设计防火规范》等相关规定,违反了其在商品房预售合同中对其商品房质量保证所作的承诺,明显存在妨碍业主正常居住使用的质量瑕疵,也存在重大的安全隐患。

开发商南京马会置业有限公司辩称,关于该房屋的人户门设计及相关图纸,已经在商品房买卖合同中作了附件,业主签字认可。业主在该房交付一年后起诉要求赔偿,没有合同依据。其次,主管部门对于房屋的设计、施工及验收有严格要求,是否违反相关规范,其界定权利属于行政主管部门。最后,人户门重叠,其实是为了减少公摊面积,私人住宅与公共建筑设计存在很大不同,私人住宅的使用人员相对较少,进出频率相对较低。”因此,开发商请求法院驳回原告的诉讼请求。

法院审理认为,房屋属于价值昂贵的不动产,开发商对外销售的房屋应不影响业主的居住、使用和通行。本案中,业主购买的房屋人户门与左邻房屋人户门同时开启时存在部分重叠,给相邻业主通行均造成不便,且存在一定的安全隐患,因此,开发商出售的这套房屋,存



在明显瑕疵。

法院认为,开发商所称双方签订买卖合同时,合同附件已经标注了人户门开启方向,并已经通过验收,法院认为,作为非专业人士的业主,从平面图上难以看出人户门之间会存在重叠,对此,开发商应该明确告知,但没有证据证明其已经明确告知,因此,其应该承担相应的赔偿责任。

## 开发商被判赔偿

关于赔偿数额到底多少合适,法院认为,开发商应该按照改造人户门的费用(约3000元),以及将人户门改为内开后占用业主约2平方米套内面积对业主进行适当补偿。”据此,法院于近日对其中两户业主的诉讼请求作出了一审判决,判决被告开发商于判决生效之日

## 快报5月3日相关报道

起十日内赔偿业主李先生15673元。案件受理费由被告开发商负担。

对于法院的这一判决,我们业主一方基本表示满意。”业主李先生的代理律师,江苏汇丰恒通律师事务所下弘毅表示,在整个审理期间,法院法官多次走访调查,从实际出发作出这样的判决,支持了原告的诉求。

下弘毅说,按照消防的防火规范,如果李先生家的房门在现有基础上简单内开,就不符合消防规定,存在消防安全隐患;但如果进行改动,外开的门与邻居家的门“打架”,的确也存在安全隐患。因此,法院综合考虑后,让开发商补偿两个平方米面积的费用给业主,让业主进行相对安全的改造,留出了一定余地。

快报记者 田雪亭

## 托人办事不成 打官司索要“押金”

二手房卖了,卖方户口迟迟不迁出,导致买方户口无法迁入,户口老赖“催生”出代迁户口的“能人”。67岁的房产中介杨生就遇到这样一位“能人”,并支付给这位“能人”一万元“押金”。一个月后,户口仍未迁出,杨生一纸诉状将对方告到鼓楼区法院,要求退还“押金”。

早在2001年,市民李一购买了城南闹市区的一套63平方米的房子,但原房主王彬的户口一直没有迁走。

今年年初,李一准备把这套房卖掉,他找到房产中介杨生,交谈中得知,如果户口不迁走,房子就不好卖。李一全权委托杨生帮忙办理代迁户口之事,并承诺支付一定的费用。

杨生想起多年的老友南京某高校的退休教授刘义,刘义虽然70多岁了,但路子广,社会关系多,曾跟他说过有把握将原房主的户口迁出来。

4月11日,杨生找到刘义,请他帮忙迁户口,并支付一万元,作为办迁户口之事的押金,如办不成则退钱。双方立了字据,杨生支付押金一万元给刘义用作某某处房屋中迁出王彬户口之事,如办不成,一万元退给杨生。”字据上有刘义的签字。

杨生说,钱交了后一直没动静,5月2日,刘义又要1000元,说要买礼品打点。他没同意,眼看户口迁不出,杨生不干了,要求退还一万元押金。刘义则拿出一家酒店4月20日的就餐收据,“为这事我已请人吃饭,花了5700元,你突然不要办了,怎么能这样?”

杨生据理力争,“我给你的押金是不能动的,事情没办成,就要按字据退我钱。”杨生还到那家酒店调查,4月20日你根本没去就餐,店主说是帮朋友开的假收据。”

昨天,鼓楼区法院再次审理此案。刘义的代理律师称,刘义愿意继续代理迁户口事宜,希望对方配合提供相关材料。但杨生对刘义极端不信任,不要他代办迁户口之事了,只要退押金。”

杨生昨天在法庭上出示一份文件,即4月底南京市公安局户政处出台的“二手房交易过程中户籍关系办理的指导意见”,规定对“户口老赖”,新房主可向派出所提出申请迁户口,派出所启动户口迁出程序,对卖家的户口强制迁出。该文件规定,下达告知书15个工作日内,公安机关就可强迁。为何刘义迟迟不代办?”

由于双方意见分歧较大,法院没有当庭宣判。

昨晚,记者联系到刘义,他气愤地说:我已花钱托人帮忙,并支付了劳务费,他突然宣布不办了,这算什么呀?”

刘义说,他认识杨生十多年了,关系一直很好,就为这事闹得不开心,希望消除隔阂,握手言和,“现在我愿意退他一万元,只要他态度好点。”(文中人物化名)

(王先生线索费50元)  
快报记者 赵守诚

# 新物业进驻,老物业却不愿“下岗”

昨天上午,在汉中门大街牡丹里小区,新的物业公司南京壹比壹物业公司进入该小区,开始接管物业服务。不过,小区原有的物业公司南京大自然物业却不撤出,大自然物业公司的保安、保洁人员仍然住在该小区的一些地下室里,交接工作无法进行。

昨天上午9点多,牡丹里小区大门口,南京壹比壹物业公司的近10名保安、保洁人员来到小区,开始进行物管服务。但原物业公司的10多名保安围在门口,声称权益没有得到保障,要讨个说法。

原物业南京大自然物业公司的郑师傅称,他在该小区做了10年保安,最近听说小区要换掉原物业公司,“现在老的物业公司不干了,没有安排好我们这些员工。现在新的物业公司来了,

我们怎么办呀?”

郑师傅说,原物业公司共有20多名保安和保洁员。

大自然物业公司保安队长赵师傅说,物业公司搬走了一段时间了,但并没有办理交接,而且保安、保洁员仍在正常工作,工资也没有拖欠。而现在新的物业公司进驻,他们不愿意就这样离开,要不然,谁来管我们呀?”

随后,记者联系了大自然物业公司一名姓徐的负责人,她表示“我不方便讲什么,有什么事,你还是找公司吧”。

昨天下午,记者联系该公司,一名女性工作人员表示不知情,负责人都不在,也没有联系方式。”

记者注意到,小区告示栏上有一则牡丹里业委会4月12日发布的业主大会结果公示,称

该小区依照有关规定,已经确定了南京壹比壹物业公司为该小区新的物业公司。

据介绍,原物业公司大自然物业公司本应于4月底前搬走,并与业委会办理交接,但大自然物业公司一直没有办理交接。5月份,大自然物业公司搬出,但并没有交出相关资料,也没有交出任何账目。

该小区业委会一名负责人说,对大自然物业公司在该小区的管理很不满意,而且这家公司没有什么账目。大自然物业公司是小区开发商下属公司,该公司不愿意痛快地办理交接,理由是物业用房与车库的产权是物业公司的,不属于业主。为此,业委会特地到南京市房产局查证,结果显示,对于牡丹里小区的车库与物管公司办公用房,开发商并

没有到房产部门办理产权申报、登记。业委会及不少业主认为,车库与物管办公用房属于小区公共设施,应由全体业主共有,目前业委会已经将大自然物业公司及开发商告上法庭,以确认小区公共设施的产权归属,但目前法院尚未宣判。

在现场,三四名民警耐心地劝解新老物公司的员工,要根据相关程序和规定处理物业交接工作,不要发生冲突。另外,社区工作人员也赶到现场进行协调。

昨天下午,记者了解到,牡丹里小区的物管秩序基本恢复正常,老物物业公司的员工将通过法律途径维护自身权益,新的物管公司开始对该小区进行服务。业委会负责人表示,将会在有关部门协调下,逐渐解决该小区的物管纠纷。快报记者 顾元森

# 苏宁红七月亿万红利释放领惠全国

据悉,从本周起,苏宁电器将在全国范围内启动红七月促销盛典。作为苏宁新十年战略规划发布后首次全国规模的大型促销盛典,届时,空调、彩电、冰洗等大宗电器商品的海量特价产品,手机、电脑、数码等消费电子产品促销单品等产品促销资源将同步放量,亿万红利全面释放感恩消费者。

## 新十年战略发布 苏宁开启国际化征程

近日,国内最大的家电连锁零售企业苏宁电器在南京发布

2011-2020 新十年发展战略,苏宁电器董事长张近东率领公司高管团队集体亮相,并从连锁发展、营销创新、科技转型、电子商务等方面阐述公司整体发展战略,立志将苏宁打造成一个在连锁地域、经营规模、科技创新、服务能力等方面都具备全球化竞争力的世界级企业。

未来,苏宁将在国内国外两个市场、线上线下两个网络大举推进营销攻略,创新、定制化服务、多渠道开发成为核心词汇。苏宁将通过实体店销售、B2C销售、定制服务(Service to Order, 简称 STO)、

分销销售四大类销售渠道,超级旗舰店、旗舰店、精品店和邻里店(四大类店面类型推进实现到2020年占据中国零售市场中家电部分近20%的市场份额,经营规模达到世界级企业水平,进一步培育全球综合竞争力。

## 亿万红利全国放送 红七月盛典领惠全国

苏宁电器相关负责人告诉笔者,作为苏宁电器新十年战略规划发布后第一次全国性的促销让利盛典,又时值建党90周年的盛会,本

周起开幕的红七月全国大型促销联动活动,将由苏宁集团总部统一牵头,全国各地近1500家苏宁电器门店同步启动。据悉,本次苏宁全国红七月庆典,一方面将从总部层面整合更多更全国内外厂商的新品、特价、赠品、让利资源,另一方面,通过统一的运作,更可集结苏宁全国会员平台的资源,多倍积分、会员专属礼品等会员专享让利活动更将同步推出,回馈苏宁全国5000万会员群体。

苏宁红七月促销盛典期间,将在全市范围内发放近千万红利

卡,届时消费者进店登记或通过客服电话预约即可领取价值100元的红利卡一份,每张会员卡限领一份,红利卡将以电子券的形式打入顾客的苏宁会员卡中。另外,本周起至7月17日,消费者在当地苏宁门店购物满1000元,即可凭发票参与红色之旅旅游抽奖活动,中奖者将赢得红色景点旅游的机会。届时,空调、冰洗、彩电等大宗电器的海量特价单品,手机、电脑、数码的新品首发也将缤纷登场,全面加入红七月的让利活动中来。