

进小区屡屡被拦 验房师该咋办？

河西某小区即将拿房的业主甄小姐(化名),上周三报名参加了快报免费验房活动。到了上周五收房当天,甄小姐与记者、验房师共同来到小区交付现场,想在收房前给甄小姐的新家做个全面的“体检”。没曾想,物业却把验房师拦在了小区大门外,说什么也不让进来,致使当天的验房工作未能展开。业主甄小姐对此觉得很不能理解,“这都什么年代了,怎么还会有楼盘交付不让验房师进的?”

现代快报记者 马文煜
见习记者 蔡玥



漫画 雷小露

记者调查 验房受阻,带着工具箱的人都不准进小区

4月10日(上周五),记者在小区门口见到了正在等候业主的验房师许师傅(化姓),一见到记者,许师傅就告诉记者,今天这房怕是验不成。

果然,当记者与验房师陪同办完手续的甄小姐走到小区门口时,被四五个人拦住了去路,其中一人穿着物业的制服。当记者向其表明记者身份时,物业工作人员依旧没予以放行。

随后,许师傅被一名戴着墨镜的男子拉到了路边,并用手示意许师傅立即离开。许师傅十分无奈,和记者打了个招呼就匆匆离开了现场。

一位自称姓司的开发商工作人员向记者和业主解释,那名验房师所在的公司不规范,曾在验房时偷过东西,所以物业不让他进去。记者随即表示,如果是这样,记者可以马上请来其他公司的验房师来验房。“带着验房工具箱的人,交付这两天都不让进小区,这么做也是怕他们弄坏东西,之前他们在验房时划伤过业主家的地板”。

经过业主与物业的再三协调,这位司姓工作人员最终同意甄小姐带验房师进入小区,但这两天不行,必须等过了交付期之后才可带验房师过来。

行业前瞻 缺乏准入门槛和监管 行业亟待“转正”

江苏省室内装饰协会副会长龚庭喜表示,市场乱象丛生,再加上开发商和验房师行业的对立性,也就不难理解为什么会有多家开发商阻止验房师验房。“从验房机构自身角度来说,目前也缺乏约束,业主的房子验完后,验房机构也应该给业主出具一份‘承诺书’,对于验房时没有发现的质量问题,后期业主发现了,验房机构也应当承担责任,但目前国内的验房职业还没有得到国家认可,监管体制还处于空白状态”。

虽然验房目前还属于“民间”行业,但此前中国人力资源和社会保障部已向一批验房师颁发了“房屋查验咨询师”《职业培训》证书,并赋予一批验房机构合作办学的资质,这意味着从事验房行业,必须通过系统化学习和培训,同时也意味着业主在选择验房师时,不再是“无证可依”。刚刚获得“房屋查验咨询师”办学资质的翘楚验房负责人表示,证书并不能代表已经“转正”,真正“转正”,仍然需要住建部和人力资源部授权认可的职业认证。

市场现状 交付现场验房师吃“闭门羹”是常事 市物业办:物业无权阻止验房师进小区

甄小姐告诉记者,交付当天,其他几位三期业主带来的验房师,均被物业拦在了小区之外。“正由于之前一期、二期交付问题较多,所以今天收房特意请了你们和验房师来,没想到却白跑了一趟,现在只能等过了交付期再想办法”。

关于物业是否有权阻止验房师进入小区,记者当天也咨询了南京市物业办,物业办工作人员的答复相当明确,“开发商的责任是将商品住宅交付给业主使用,物业和业主则是服务关系,他们没有任何权利阻止业主带验房

师进小区,遇到这样的事情可以直接向区级物业科举报投诉”。

验房师许师傅事后告诉记者,该楼盘之前交付的几批房子,在验房时都发现了不少问题,二期交付时就没让验房师进,这次应该是担心查出问题会引发业主大规模拒收。

“交付现场不给验房师进小区的事我们经历的太多了,大厂的阿尔卡迪亚、江宁的托乐嘉等等,这些小区我都曾吃过闭门羹”。许师傅表示,如果验房遭拒,来回路费、时间损失只能由自己承担。

记者手记 开发商和验房师不必是冤家

开发商和验房师,玩的是现实生活中“大家一起来找茬”这个游戏。在开发商的眼里,验房师就是来毁掉自己声誉的,要像狼一样防着;而验房师则通过找开发商的“茬”来养家糊口,要像肉一样盯着。而本来就容易走到对立面的开发商和验房师,又因为验房市场缺失约束,没有统一的验房标准等问题,矛盾进一步加深。

这个看似对立的矛盾双方,其实是有解决办法的。首先,在建筑施工过程中,误差是不可避免的。如果在验房时发现问题,及时维修,并不会影响到开发商的交房和声誉。此外,深圳市一些楼盘,就和当地的验房公司合作,在开盘之前就邀请验房师来查验房屋,之后还有复检,并出具报告。通过两次验房,开发商能够在房屋交付之前就发现问题,进行维修。

因此,解决问题的关键在于观念的改变。如果开发商能够将工作前置,把验房师看成是帮助自己寻找问题和解决问题的帮手;如果验房师能够把开发商当成自己的服务对象,那么哪里还会出现开发商阻拦验房师不允许验房,甚至是必须先收房才能验房这种明显违规的情况呢?

深层原因 验房行业混乱,有开发商被“勒索”过

南京一家国企开发商负责人告诉记者,交付现场拒绝验房师入内,有的是出于对房子质量信心不足,担心业主大面积拒收影响交付。但另一方面,验房市场的乱象,也让不少房企对验房师这个职业很排斥。该人士透露,他们在南京的一个项目交付时,就曾遭到过一位验房师的威胁,向他们索要5万元的“封口费”,如果开发商不照付,那么就将某些质量问题夸大,让业主不要收房;还有的验房师水平欠佳,验房不仅没指出问题,一味地瞎捣鼓让业主乱整改,反而给后期装修入住带来了麻烦。

资深验房师韩常龙向记者介

绍,在南京,由于没有准入门槛和监管体系,致使验房市场乱象丛生,有的验房师一个上午可以验十几套房子,平均一套耗时不到半小时,有的验房完全就是装修公司自己在做,验房的同时向业主推销装修材料,还有的验房师则顶着“大牌”验房机构的名字,到处招摇撞骗,瞎说瞎画,并以极低的价格扰乱市场。

“可以说,目前市面上大部分所谓的验房师都是半路出家,没有受过专业的培训,职业道德也参差不齐,开发商对验房师下‘禁足令’,也有这方面的因素在内”。

明发·云庭首秀热销8成

最近一段时间,江北新区利好频出,热度堪比股市,也使得其全城瞩目。作为2015年江北新区的热门板块,七里桥板块一家新盘的开盘首秀也备受关注。4月11日上午9点,七里桥板块的纯新盘——明发·云庭在南京鼎业开元大酒店举行了盛大的开盘活动,推出4号楼共80套房源,主力户型为89平米三房,开盘现场共有两百余人参加,角逐非常激烈,最终,本次开盘完成了去化8成的成绩,明发·云庭首秀受捧。

开发商为了回馈消费者,开盘当天设置了“明发十二年感恩回馈”活动,购房者可以享受1%的购房优惠,与此同时,开发商还设置了六折购房抽奖机会一次,引起了准业主们的一阵热议。

此外,明发·云庭在户型打造上别具匠心,对产品进行了精心的规划与设计,充分利用户型空间,整体布局。云庭在打造之时,高度融入对生活的解读,尊重每个家庭成员的生活需求,将业主爱好注入71-126平米舒适空间。户型采用N+1结构设计,附赠面积大,空间利用率高,也不用担心为公摊面积买单而烦恼。项目周边配套有医院、学校、银行、超市、商场等,未来浦口三甲综合医院、万象城、红星美凯龙等设施将逐步落成,不仅如此,项目还背靠老山国家森林公园、珍珠泉公园以及规划中的浦口中心公园,生态环境可见一斑。

明发集团深耕南京十二载,秉承为“财富中国,百年明发”的发展理念,开发产品前期就对消费者进行全方位调研,让购房者告别了盲目买房以及投机心理,明发集团能够真正从购房者需求出发,着实从优化产品自身入手,以完美的建筑品质呈现时代的经典。明发集团将以更高要求的建筑品质定义全新价值标准,迎接更广阔的市场考验。(胡海强)

南京最美的“星空”在哪里? 弘阳上院“星空洋房”示范区盛大揭幕

4月10日上午,弘阳·上院全新洋房发布会暨样板示范区揭幕盛典盛大举办,南京各大媒体、知名业内人士、客户代表齐聚现场,充分领略弘阳·上院全新洋房的风采,共同见证又一里程碑式作品的全新揭幕。

活动开始后,弘阳集团总裁助理兼南京城市公司总经理葛总致欢迎词。2014年,弘阳·上院作为弘阳地产涉足江宁板块的跨江之作,以全年热销创造江宁楼市的奇迹。此次重装上阵,精筑地铁一号线上唯一的低密纯洋房住区,引发业内外广泛关注。为了给用户带来超越同类产品的尊享体验,弘阳·上院一次性带来底Town、顶跃和标准层三大样板间,并且分别定制3种装修风格。204㎡底Town采用地中海风格,以欧陆风情尽显不逊别墅的尊崇尺度,呈现上下两层的居住奢享;前后庭院的规划,更将自然引入家中。四层103㎡日式和风风格的户型,则体现精致的设计感,在方寸之间展示多阳台、多露台的“越级”居住体验。131㎡民国风格的顶跃,贵气典雅,两层空间为三代提供亲疏有度的居住格局;豪华挑高客厅、超宽景观露台设计,更堪称南京洋房中的“前所未见”。

此次上院推出的洋房户型,可谓集创新度、功能性、舒适性、高附赠于一身,在整个南京市面上,都具无可比拟的原创性和示范性。除了样板房的精心设计,弘阳·上院在景观示范区的营造上,引人注目的皇家礼仪式中轴景观大道,营造出小区入户的仪式感;江宁唯一的四重院落景观,以一重院落法式花园院落、二重院落楼栋入户花厅、三重院落前庭后院,四重院落入户花园,重新定义洋房景观的标准,令现场客户无不沉醉其中。

【销售中心】江宁区龙眠大道与月华路交汇处(地铁1号线南京医科大学·江苏经贸学院站向南800米)