

紫峰摊上“阳光权”官司, 市民索赔10万

原告称紫峰大厦严重影响住宅采光, 左右邻居均获赔偿, 他家却没有

住在“阳光阁”, 却遭遇采光难, 南京市民陈先生为此将紫峰大厦告上法庭, 索赔10万元。昨天, 这起案件在鼓楼法院开庭审理。据了解, 陈先生左右邻居都拿到了紫峰给的补偿, 唯独他没有。紫峰大厦则表示, 陈先生家的采光符合规范, 不用补偿。

通讯员 鼓研 见习记者 姚茜 现代快报记者 张玉洁 文/摄



[紫峰大厦]
高450米, 共89层, 是世界第九、大陆第四高楼

[阳光阁小区]
陈先生就住在这栋楼的2层, 采光受紫峰大厦影响

2004年, 陈先生在南京市鼓楼区厚载巷阳光阁买了一处住宅。他的房子在二楼。

“小区名字叫阳光阁, 我们也是冲着它的采光才买的, 现在全变了!” 陈先生称, 现在冬天住宅日照时间非常短, 导致房屋潮湿阴冷, 长期缺少阳光也使得父母身体不适。

2007年5月份, 陈先生的父母接到紫峰大厦通知, 称“麻烦您安排一个时间当面沟通”。陈先生说, 阳光

阁只有二楼的4户人家收到通知, 但当时父母生病住院, 自己也在国外, 没及时跟紫峰大厦沟通。直到几个月后他回国, 发现左右邻居都领到了采光补偿。而此时他再联系紫峰大厦, 却被告知通知发错了。对方称, 陈先生的房屋满足“大寒日满一小时采光”的条件, 没有补偿。

邻居都拿到补偿, 唯独自己没有拿到, 这让陈先生很生气。他因此将紫峰大厦的“主人”——南京国

绿地金融中心有限公司(以下简称“绿地公司”)告上法院, 索赔10万。

昨天下午, 现代快报记者来到阳光阁小区。该小区位于紫峰大厦的西北方, 与紫峰隔着一道10多米宽的路和一棵6层的楼房。

住在阳光阁7楼的王先生告诉记者, 紫峰大厦建成后, 对家里的采光影响非常大。“现在每天都只有中午11点到下午2点才能有阳光进屋。尤其到了冬天, 光照就更少了”。

■ 庭审焦点

日照大于1小时 是否应赔偿?

陈先生认为, 根据《城市居住区规划设计规范》, “大城市住宅日照标准为: 大寒日大于等于两小时, 冬至日大于等于一小时”。紫峰大厦导致他的住宅低于国家规定的采光标准, 应当赔偿。

但绿地公司称, 陈先生的房屋日照时间大于1个半小时不足2小时。而二楼的另外三户, 连续日照时间都小于1小时。《城市居住区规划设计规范》中提到, 旧区改建的项目内新建住宅日照标准可酌情降低, 但不应低于“大寒日日照1小时”的标准。也就是说, 陈先生房屋的日照时间超过1小时, 完全符合各项标准, 不应赔偿。

当事人索赔10万 是否离谱?

对于陈先生要求的10万元赔偿, 绿地公司代理人表示这完全没有法律依据。他说, 南京市规划局此前给出的补偿标准是: 大寒日日照时间累计小于1个小时的, 将酌情给予不同金额的补偿。该代理人表示, 陈先生的邻居当时只获赔5万, 如今陈先生却要求赔偿10万, 太高了。

陈先生则回应说, 8年前其他3户分别获赔5万元, 根据物价上涨水平, 他索赔10万元是合情合理的。

此外, 绿地公司还认为, 大厦已使用多年, 办公区已全部售出, 即使构成侵权, 也应由全体业主而不是建造方承担责任。

两年诉讼时效 是否已超过?

在庭审中, 绿地公司还对诉讼时效提出了质疑。代理人认为, 陈先生家2007年接到通知时, 就知道侵权事实的存在, 按民法规定, 他应在知道之日起2年内提起诉讼, 现在起诉明显超过诉讼时效。

对此陈先生并不认可, 他说自己多年来一直找绿地公司要求赔偿, 只是一直没有结果。而且他认为, 紫峰大厦侵犯了他的采光权, 这种侵权事实一直存在, 没有诉讼时效的问题。

昨天庭审结束后, 法院未当庭作出判决, 陈先生和绿地公司表示愿意调解。

国美提前吹响 双十一真低价号角

——专访江苏国美总经理俞洪辉

11月11日将近, 这个即将到来的全民购物节让很多“剁手党”跃跃欲试。日前, 江苏国美宣布, 将于11月6日率先启动“双十一”促销活动, 为“剁手党”提前送上福利。国美究竟如何提前开启“双十一”大促呢?

为此, 记者采访了江苏国美电器总经理俞洪辉, 俞总表示此次双十一, 国美门店将不惧电商冲击, 提出低价好服务, 给消费者带来实打实的消费体验。

■ 实习记者 白相盼



真低价

现货发售价格更低

往年的11.11之后, 总会有消费者抱怨, 一些不良商家利用了消费者追求低价的心理。在11.11期间, 会采用先涨价后打折、限量秒杀、低价购买后无货供等手段来欺骗消费者。

对此, 俞洪辉总经理表示, 此次双十一, 国美将贯彻一直坚持的低价策略, 给江苏消费者带来低价优惠。消费者可以进行网上比价, 国美门店价格至少比网价便宜11元。俞总拿索尼55英寸彩电做比较, 某网上商城11月11日的预售价是4699元, 而11月6日当天到各国美门店现货价仅为3999元, 相比较于该网站的预售价便宜了700元; 而方太欧式烟灶套餐现货价仅售2980元, 此价格在国美历史上史无前例。

俞总表示, 即日起, 顾客还可在就近国美门店参加预存活动。通过预存, 在享受低价的同时也可以获得赠品。如预存100元, 单件商品满2200元即可享受双十一低价并赠送尚朋堂电饭煲一个; 预存200元, 套购满13800元即可享受双十

一低价并赠送三洋32英寸彩电一个等等。

同时, 俞总还提到, 为了回馈消费者, 此次11月6日来国美购物, 国美还将提供交通补贴费。凡是来国美门店购物, 打车费都可以在门店进行报销; 而消费者只需进店就可领取100元购物券。

今年以来, 国美举办了多个营销活动, 如6.18亮剑活动, 创造家电销售记录的9.17活动等等, 每一次活动国美都给出了低于市场价格的售价保证, 每一次的成功都是消费者对国美的认同。

为何国美能够给到如此高的优惠力度和补贴方式呢, 俞总表示这得益于国美日积月累的品牌效应。国美每年拥有千亿级采购规模, 依靠规模优势, 保障了在采购价格方面的优势; 另一方面, 随着消费环境的变化, 国美开始转向以消费者需求为中心的客户经营的零售发展阶段, 大范围地采用一步到位价、包销定制、反向定制等采购模式, 在商品定价方面拥有充分的话语权。同时, 国美通过长期与供应商的合作规模, 已经减少过往的中间代理、经销等流通环节, 采购成本更低更实惠。

真快速

配送安装时间你来定

双十一期间, 购买商品什么时候送达是消费者一大头疼的事情。这个时期快递包裹激增, 容易发生快递爆仓、延误、丢件的事情, 大件家电在运输过程中更是让消费者担心。针对即将到来的双十一, 俞总表示为了避免因物流压力对消费者造成的体验不足, 他已经给出了战略部署。在配送安装方面对服务进行全面升级, 推出高效配送的举措, 真正做到货物的配送安装时间由消费者来自己定夺。

为此, 江苏国美打造了7个仓储服务中心, 配备了600辆日配车辆, 专业服务人员近1200人, 组成一日三达的物流保障体系, 完全满足11.11期间消费者的配送、安装需求。

俞洪辉讲到, 国美积累了28年的物流优势, 已拥有全国领先的完整物流体系, 从公司IT信息网络到物流配送网络已全面升级, 仓库可视化、自动化仓库运作、作业环节的时效化管理布局, 并推动全零售行业物流服务水平提升。

此番来国美购买家电的消费者, 能够将配送安装家电的时间主导权掌握在自己的手中, 这将是国美服务升级后又一满足消费者极致购物体验的举措。

真品质

100%真品和真机体验

随着互联网信息的高速发展, 电商成为广大消费者一个选择的方向, 部分电商平台为了应对销售和盈利压力, 假货冒充正品销售, 水货卖出行货价, 用过的二手手机翻新后直接当做新机卖, 严重损害消费者权益。俞总郑重承诺, 国美有着优质高效的供应链, 商品从厂家出库后直接由国美送达用户手中, 中间无其他环节, 保证100%正品!

采访期间, 俞总向记者提出了消费“逆流论”的概念。通过大数据工厂对过亿消费行为的分析, 国美于年初提出“反向试衣间”的家电消费新趋势。基于对这一消费趋势的精准预判, 江苏国美今年以来先后组织了“黑色星期五”、“8.13内购日”、“9.17亲友福利日”三场在行业内产生广泛影响力的大型营销活动, 并

屡破家电行业销售纪录, 其中高端家电产品, 以及国美通过反向定制全新采购模式采购的差异化商品备受追捧均显示了“反向试衣间”的方兴未艾, 基于此国美提出了“逆流论”。

在2015年6月1日, 普华永道发布的《2015年全零售: 零售商于变革的时代》报告也指出, 实体店仍然是访问率最高的零售接触点。实体店的真机体验是吸引消费者回归的重要一点。相比纯电商平台冷冰冰的数据, 国美线下的门店提供真机体验, 并配以专业的门店导购人员, 可以让消费者更加了解自己的购买诉求, 给消费者带来更极致的购物体验。俞总以苹果产品为例, 指出国美门店以覆盖全门店的无线WIFI高速网络及导购人员的专业讲解和演示, 复制了苹果专卖店的体验场景, 让消费者在国美门店也体验到“苹果式”的服务。

当然, 俞总提倡科学的购买家电方式, 建议消费者来国美门店进行真机体验后再购买。俞总表示, 希望通过江苏国美全体员工努力, 为江苏的消费者打造属于江苏人自己的安心舒适的“双十一”购物节!