



一纸合同引发的租房纠纷

签了30年的租赁合同 幼儿园想交租金却“没门了”

业主共有产权房屋被前物业出租 业委会想推翻合同



7年前,江苏爱涛物业管理有限公司(以下简称爱涛物业),将江宁区爱涛漪水园小区全体业主所有的2292平方米房屋,租赁给金色摇篮幼儿园办学。去年,爱涛物业被辞退后,小区业委会发现,这份合同承租价格太低,租期还长达30年。业委会认为这份合同严重损害了业主们的权益,一纸诉状将物业公司和幼儿园都告上了法庭。目前,幼儿园仍正常办学,但是房租该交给谁,成为尴尬的问题。

现代快报记者 王玲玲 孙玉春

辞了物业,牵出合同纠纷

去年初,爱涛漪水园小区成立了业主委员会。业委会成立不久后,辞退了小区的第一任物业公司,选聘了新的物业公司。原爱涛物业被辞退后,业委会发现,该物业公司于2008年9月,将小区业主共有产权的2000多平方米的房屋,租给了金色摇篮幼儿园。

根据这份合同,爱涛物业同金色摇篮幼儿园约定的租期为30年,前3年免收租金,第4年交纳租金,费用为每年10万元,每4年在上一期租金基础上递增20%。

2014年,业委会向江宁区人民法院提起诉讼,要求金色

摇篮幼儿园从小区迁出。法院认为,幼儿园并非擅自进入小区开展经营,而是持有合同,所以驳回了业委会的诉讼请求。

据了解,目前此事已经过三次诉讼。去年7月份,江宁区人民法院一审驳回了业委会要求金色摇篮幼儿园迁出的请求;去年11月份,二审驳回了业委会要求确认物业和金色摇篮幼儿园租赁合同无效的请求;其后,业委会再次就合同效力问题向南京市中级人民法院递交了上诉状。今年9月,南京市中级人民法院下达的民事判决书:“驳回上诉,维持原判”。虽然法院判决了,但纠纷仍在。

签订合同,授权何在?

日前,现代快报记者来到爱涛漪水园小区,这是一处高档楼盘,有公寓和别墅,幼儿园位于距小区入口不远的地方,除了2200多平方米的二层楼房,还有五六亩的花园院子,作为孩子的活动场地。

这所幼儿园是民办幼儿园,2009年开办,口碑较好,一个孩子一年的保育费要两万元以上。该小区的业委会主任说,幼儿园

的房屋租赁合同是与小区前期物业江苏爱涛物业公司签订的。

现代快报记者拿到了那份租赁合同,合同是2008年9月18日所签,甲方是爱涛物业。业委会负责人说,现在合同虽然没有到期,但是业委会对于当初合同的签订表示质疑。“这个房产属于全体业主所有,物业没有得到我们的授权,怎么能租给他人使用?”

业委会质疑

收取的租金用在了哪里

除了对主体资格的质疑,对于这些年的物业收费后的用途,业委会也表示质疑。而爱涛物业也承认,这是一笔糊涂账。

现代快报记者了解到,按照《江苏省物业管理条例》等的规定,对于业主共有的物业等设施,用于出租经营的,扣除经营管理成本外,70%要纳入小区专项维修基金,30%用于补贴物业管理费用。但是,

在爱涛置业和爱涛物业签订的前期物业合同中,根本没有约定具体的费用去向。

记者采访了江苏爱涛物业董事长蒲明,他表示,幼儿园租金的用途,自己也不清楚。因为在他之前有三任公司负责人,幼儿园出租的事他从未经手过,这些年来,幼儿园的租金用途也没有单独立账,是混在一起用于小区管理了。



金色摇篮幼儿园 现代快报记者 王玲玲 摄

当时这租金不算低

对于租金偏低问题,幼儿园负责人告诉现代快报记者:“2008年时,旁边的别墅才卖60多万元一栋,每年10万的租金不算便宜。”当时周边小区都没建起来,漪水园小区入住率也低。

此外,幼儿园装修时,投资人花了几千万,至今没收回本钱。因为投资大,自然租期越长越好,否则也不会签合同。

没法交租金陷僵局

截至目前,幼儿园仍在正常办学。幼儿园负责人表示,法院判决合同有效,那肯定是按照当初合同约定的租金交纳房租。今年5月,园方曾就这一问题,发公函给现在的珠华物业和漪水园小区业委会,希望对方收取房租。“公函都签收的,但是没有下文。”对此,园方也很无奈。

而业委会方面继续在走法律途径解决问题,目前已向江苏省高级人民法院递交了上诉状,正在等待处理结果。

对幼儿园方面来说,当初物业公司确实管理着小区,所以园方认为跟物业公司签订租赁合同也没什么不妥。

面对当前的僵局,江苏省钟山明镜律师事务所律师许辉建议,业委会可以从合同“显失公平”角度重新提起诉讼;对于幼儿园方面来说,如果合同得不到现在的物业公司和业委会的承认,可以以履行合同出现障碍找原物业公司理论,如发现物业公司作为出租方存在合同欺诈行为,幼儿园可对其提起诉讼。

一个文案背后的卖房大招

房主写十大理由告诉你“就要买这套房”

二手房成交速度慢,是楼市的常见现象。如果不是热门区域或是降价急售的房子,挂牌十天半个月没成交是普遍现象。南京一位二手房主,为卖房很拼,她写出“十大理由告诉你为什么要买这套房”,不亚于开发商的“推广文案”水平,结果第二天就成功卖出。

现代快报记者 马乐乐

市民刘小姐为自家房子所写的“推广文案”,惊呆了众房产中介。现代快报记者看到,她在12月24日傍晚6点发布了一套个人二手房源,标题为《抢疯了!38㎡精装房,一层当两层,无税》。光看标题就挺吸引人,她用美图相机拍摄的家张图片也是萌萌的。那么,这套位于铁心桥、标价为78万元的38平方米小户型,究竟好在哪里?接下来的文字介绍,震住了所有围观者:

- 1.南京绝版,挑高房源。一层当两层用,小户型大空间。
- 2.精装两房,养用绝佳。适合新人过渡,拎包入住入住。
- 3.总价极低,主城难寻。距河西两公里,房价仅是零头。
- 4.首付门槛,低了又低。公积金贷两成,商业贷款三成。
- 5.连续降息,还款不累。年内大降五次,月供猛降数百。
- 6.地价高涨,铁定升值。世茂地价1万2,未来房价三万。
- 7.品牌房企,纷至沓来。莱蒙中南世茂,板块潜力无限。
- 8.自带车位,一并出售。产权车位在手,再晚回家不抖。
- 9.生活配套,一应俱全。商场超市银行,餐馆菜场医院。
- 10.房主有才,绝对靠谱。看了上面这些,你还不来抢吗?

“这10点介绍非常有水平,我看她可以来卖房了。”南京一家大型房企的策划经理笑称,这位房主介绍了楼市政策、房子区位、房型性质、适合人群、周边配套等等,更重要的是借鉴了开发商的营销思路,重点强调小区周边的地价和品牌房企的人驻,明确指出升值潜力。第十点理由突出个性,让介绍接地气,读后有一种亲近感。

现代快报记者根据网上发布的房源,联系了刘女士。她介绍,这“十大理由”是她花半个小时想出来的,为了做到对仗工整,还跟老公商量了一下。“这个小户型是我们的婚房,很有感情,现在有小孩子打算置换一套。”她

说,自己的工作与文案无关,没有这方面特长,写这十大理由也是有感而发,不存在吹嘘。

刘女士卖房的努力,吸引了买房人的注意。“24日傍晚在网上发出房源后,接了一晚上电话。昨天一大早就有好多中介和个人来看房。中介都说我写得太牛了。”她笑着说,有一位中介带来的买房人当场谈价格,昨天傍晚已经交了5万元定金。

做成这笔交易的中介业务员表示,现在没有特点的二手房并不好卖,刘女士这套房子挂出来一天就成交,今年这一带从没这么快过。他认为,刘女士写的“十大理由”给房子加分不少。