

# 房子没住也会欠物业费?

## 快报“有请律师”继续“周日见”,法律问题欢迎现场咨询



对物业服务不满意,业主是否有权不缴纳物业费?房子空置,物业费怎么缴?随着“业主”观念的进一步普及,人们对物业服务的要求也越来越高,因此产生的物业纠纷也越来越多。业主遇到物业服务纠纷,如何维护自己的权益?而物业公司遇到业主不缴费,又该怎么办?本周日(4月17日),现代快报请来精通物业纠纷相关法律的专业律师,欢迎读者现场咨询。

通讯员 玄研 现代快报记者 姚茜 张玉洁

### ●●● 案例

## 因房屋质量没入住,不料欠下物业费

2010年,李女士在南京建邺区买了一套商品房,约定一年后交付。一年后,李女士办理了收房手续,也签了物业服务协议,缴纳了6个月的物业管理费。可还没入住,李女士就突然发现刚买的房子有门窗开关、墙上裂缝等一系列的问题。于是,她在验收意见书上备注了“不同意收房”,还将房门钥匙交给了物业中心托管。2014年底,李女士突然被物业告到法院,理由是她欠了4万多的物业管理费。

李女士称,因为房屋质量问题,他们跟开发商打过官司。开发商2014年8月才交付房屋,此前,房子一直空置,在这之前的

物业费应该由建设方承担,此外物业反而应该返还她之前缴的物业费。物业公司则坚称,李女士早在2011年就收了房,他们要求李女士支付物业费、公摊水费、违约金等共计4万多元。

法院经审理认为,虽然开发商交付的房子存在瑕疵,但李女士只在收房手续上写了不同意收房,并没有退房。法院认定李女士收房的时间是2011年底。李女士收房后,房屋长期空置,已经向物业出具书面备案,应按服务费的七成缴费。但物业公司管理服务上也存在明显疏漏,物业费应该打五折。最后法院判决,李女士需要补缴物业费等共计2.3万余元。

### ●●● 数据

## 基层法院物业纠纷案件显著增长

与物业有关的纠纷,很大一部分是物业费的问题。现代快报记者从南京市玄武法院了解到,2012年,该院受理物业服务合同纠纷案件只有60件,而到了2015年,这个数字

增长到675件。据玄武法院统计分析,这些案件的处理结果,判决和调解的比例为1:7,而在物业向业主追讨物业费的案件当中,物业公司胜诉的还是较多。

### ●●● 活动预告

## 这些问题,欢迎来约

物业收取小区的停车费、广告费,需要给我们提成吗?买了小区的车位但一直不用,是否需要向物业缴费?我不缴物业费,要承担什么责任?……

成立业委会需要哪些手续?我们可以自由换物业公司吗?……

本周日,现代快报将邀请律师和相关部门的专家,为这些问题一一把脉。当然,读者有其他方面的法律问题,现场的各方面专业律师也将解答,欢迎有需要的读者报名参加。

时间:4月17日(本周日)上午9:30开始

地点:南京市洪武北路55号置地广场现代快报社8楼大会议室

报名方式:拨打热线电话025-96060,或扫描二维码关注“有请律师”微信公众号,在对话框中输入“报名+联系方式”



关注微信公众号“有请律师”和律师线上互动

## 中央商场创意营销升级 异业联盟打造VIP狂欢节

近日,记者在中央商场走访发现,中央商场将摆脱以往单纯的打折促销模式,通过打造新颖的异业联盟来吸引消费者。据了解,这是中央商场首次试水异业联盟,也是对营销模式的一次升级尝试。活动周期仅四天,从4月15日起至4月18日止。

### 首次试水异业联盟

此次狂欢节,中央商场将与中国电信、中国移动、南京市民卡公司、银联商务、可口可乐、顺丰速运、美味不用等以及各大银行、众信旅游、滴滴出行、优步等数百万VIP商户联盟,打造开年力度至强的狂欢节,带给消费者别样的消费体验。

中央商场相关负责人告诉记者,对于已经较为成熟的中央商场来说,为给消费者带来长久的新鲜感,创意营销的推陈出新同样重要。此次狂欢节,中央商场希望通过新颖的创意营销模式,迅速提升人流,拉动人气,使消费者对中

央商场的形象和定位能有更明确的认识。

### 狂欢福利不负你

狂欢节期间来中央,可以享受许多意想不到的福利。想要购物的市民一定要快人一步,备好攻略。据中央商场相关负责人透露,狂欢节期间,中央商场坚决打破高价,在大众点评网、美团网以及门店同步发售超值代金券,600升值购700,在珠宝、腕表和服饰折后无门槛通用。此外,如果你的中央商场VIP卡有3000积分,可以来到7楼VIP俱乐部,超值兑换140元礼券。

值得关注的是,狂欢节期间,商场的1楼、7楼和负1楼将设有联盟VIP驻点,开展扫码、办卡送礼的活动,更有中国电信、中国移动赠流量的独家福利。除此之外,只要是联盟中任意一家的VIP,都可以在活动期间免费办理中央商场的会员卡,已经有中央商场会员卡的用户,还可提档升级会员卡。

现代快报记者 杨菁菁

## 省人医与警方联动 实名就诊可微信查信息

快报讯(通讯员 鼓公宣 赵柏恋 记者 顾元森)4月8日起,江苏省人民医院在全省率先试点就诊实名制,全部就诊人员必须提供身份证件。省人民医院属地的华侨路派出所与医院联动,以微信为载体,推出就诊实名制微信查询业务。

一旦发生患者未带身份证的情况,由医院开设的“实

名制就诊患者信息核查处”负责采集旅客的人像、基本身份信息并通过微信上传,派出所值班人员接收查询需求后通过警务平台予以核实,后再通过微信反馈给医院。

经过几天的磨合与调整,目前就诊实名制微信查询业务已经基本可以为医院推行就诊实名制提供保障。

## 金隅联手先锋书店开创文化地产新玩法,打造首个社区图书馆

4月10日,金隅南京公司总经理段雄与先锋图书文化传播有限责任公司执行董事、总经理钱小华在南京先锋书店五台山总店正式签署了战略合作协议,未来先锋书店将与金隅紫京府一起,打造社区图书馆。这也是先锋书店首次跨界房地产,金隅文化地产的新玩法再次震惊南京。

据悉,金隅紫京府将在小区内成立一个图书馆——府上书院,而先锋书店将成为府上书院的顾问、指导,并帮助金隅丰富

府上书院的知识体系,定期为社区图书馆推荐阅读书目,并为社区图书馆提供更多更优质的文化活动资源,共建人文社区。

除此以外,目前金隅紫京府的业主之间已经成立10多个金隅会,业主自发组织活动,并长期开展活动,很多人入住前已经成为朋友。金隅紫京府营销总监贺天啸表示,现在金隅会有南北诗社、户外旅行社、车友俱乐部、足球社、篮球社、羽毛球社、美食社、国学社、光影俱乐部等10多种,这个

队伍还在不断壮大。

贺天啸表示:“金隅紫京府作为金隅嘉业在南京打造的第一个TOP系项目,从项目创立之初以六维生活人文府邸的形象面向公众,我们倡导的人文、礼序也已经成为了南京地产界的一张名片。紫京府的府上书院正是六维生活理念的实际落地,同时也是兑现紫京府对广大业主打造人文社区的承诺之一,它是南京第一个在售楼处就开始投入运营的社区图书馆,现在和先锋书店合作,

正是因为我们决心把它做得更加专业,让业主受益。这也是我们金隅嘉业所倡导的生活态度,而今后我们在南京的每一个项目都将配建社区图书馆。”

与此同时,金隅紫京府的二期最新产品也在当天首次公开,预计在本月底开盘推出7号楼、11号楼的175套房,户型建筑面积90、130、143㎡三种,其中143㎡户型更被誉为是“零浪费户型”,预计总体均价为42000-45000元/㎡。(杜磊) 广告

## 碧桂园·凤凰城 疯狂超市大猜想 你购物我买单

鸡蛋肉菜价格一天比一天高,兜里的银子也越来越不够花。买点柴米油盐、生活日化用品,都得掂量再掂量,不想来一次不用花“银子”的超市购物?不想凭借你生活的智慧竞拍生活必须品?本周(4月11日-15日),碧桂园·凤凰城“疯狂超市大猜想”澎湃开张,你猜价格我免费送,怎么样?够不够爽?够不够HIGH?够不够HAPPY?百种商品琳琅满目地摆放在碧桂园·凤凰城“疯狂超市大猜想”的货架上,不花钱不费心,让您尽享购物无压力。

2016年,这里大城配套全面绽放,完善的区域核心商业配套、家门口的学校和医院、景色斑斓的公园等一应俱全。目前,五星级标准碧桂园凤凰城国际酒店开业已满三周年;16万平方米商业中心——欢乐城以及社区沿街商业街全线成熟,7000㎡华联超市,4.6万平方米儿童置业体验式乐园——金洋宝贝城,蓝鲸KTV、Lmax乐田影城等生活休闲娱乐配套一应俱全。“凤凰集市”和业主

食堂也相继落成,日常所需不出社区都能满足。

去年9月,12万㎡的汤山百联奥特莱斯对外营业,不仅改变了汤山没有大型商业综合体的局面,更为碧桂园·凤凰城所在的南京东商圈奠定重量级砝码。40000㎡南京军区总医院汤山分院落地,实现了碧桂园·凤凰城拥有双医院配套的梦想;去年开始碧桂园IB国际学校、社区中英文学校倾力打造国际化教育。所有这些都是为了给人住碧桂园·凤凰城的业主们搭建一个幸福大城“生活圈”,伴随内外部商圈、医疗、教育配套全面成熟,2016年碧桂园·凤凰城的生活配套将会更加完善,未来更将成为南京东的城市中心。

与此同时,碧桂园·凤凰城主推的建筑面积约274㎡瞰景大宅,总价190万为主;建筑面积80-140㎡精装洋房折后均价6988元/㎡,价格门槛仅为主城区的1/3。低门槛、全配套、高品质的幸福大城成为家庭改善置业无压力生活优选。 广告

## 正荣·润江城 新品发布 致敬改善时代

4月8日,2016正荣·润江城新品发布暨品牌联动仪式在其营销中心举行。

改善大师正荣集团2013年首入南京,即以高标准打造产品。巧合的是,2013年也是南京改善市场发展阶段,在2013-2015年间,南京楼市中2-3万/平米单价段的房源成交占比由9.16%上升到16.92%,到2015年下半年,南京改善市场火热势头更是一路飙升。

作为2015年劲销逾30亿的明星楼盘,正荣·润江城的改善标签在市场上得到越来越多的认可。2016年,为迎合南京楼市旺盛的改善需求,正荣·润江城再度发力,推出“善·变”计划,为客户呈现更好的产品、服务等,致敬这个改善的时代。

在产品上,润江城首次推出尺度更优、居住舒适度更佳的大户型产品——二期润锦城的建筑面积138平米户型,双入户设计、主卧南向双开间设计等亮点赢得不少客户赞赏。

在服务上,润江城新品引入正荣物业最高标准的“地面头等舱”式服务标准,为客户

打造空乘级的礼宾待遇;属于正荣集团创新战略计划的“正荣+”,也将在润江城上落地,为业主构建完善的住宅配套服务生态圈;此外,正荣还联合艾佳为业主提供定制装修套餐服务,更方便业主装修自己的家。

在园区设计上,正荣为业主定制了娱乐器械,还原更纯粹的童真乐趣;斥巨资全冠移植多种珍贵苗木,价值万元以上的苗木比重提升到20%-25%;水景营造上,叠水、涌泉、跌水三重灵动设计,为生活平添更多乐趣。

润江城不仅在产品上注入了正荣的匠心品质,在项目运营上还传承了集团的社会责任感。在这次“善·变”计划中,润江城将跨界的理念延伸到出行领域。正荣·润江城联合滴滴出行打造移动图书馆,通过微信端推荐、正荣采买的方式,将一些值得阅读的书籍放置在南京的部分滴滴专车上,只要乘坐这类滴滴专车就可以在路上阅读或借阅。正荣·润江城希望能借此唤起被人们遗忘的阅读,让心灵重新出发,让生活更加充实美好。 广告