

商铺售后包租是否合法



资料图片

□本报记者 焦曙光

家住卫东区的杨先生来电咨询称,他准备投资一间商铺,看到开发商做的广告上说,商铺销售后开发商承诺包租10年,10年内每年按购房款总额百分之十的比例返还租金,感觉收益不错。杨先生说,不知道这种销售方式是否合法,自己的权利能有保障吗?

该开发商承诺10年返租,每年返还一次,打入业主指定的账号,10年时间业主的购房款全部返还完毕。杨先生说,看到这种方式对自己很有利,开发商返租金额大幅高于正常的租金价格,自己10年时间就可以将购房款全部收回,非常心动,想购买一间该开发商开发的商铺。可是,他又担心万一这种方式并不合法,自己的权利万一没有保障怎么办?另外10年的时

间很长,如果开发商不能如期履行承诺怎么办?

记者就此咨询了河南大乘律师事务所的马文峰律师。马律师认为,这种销售方式是不符合法律规定的。根据《商品房销售管理办法》第十一条规定:“房地产开发企业不得采取返本销售或者变相返本销售的方式销售商品房。”第四十五条规定:“本办法所称返本销售,是指房地产开发企业以定期向买受人返还购房款的方式销售商品房的行为。本办法所称售后包租,是指房地产开发企业以在一定期限内承租或者代为出租买受人所购该企业商品房的方式销售商品房的行为。”杨先生所遇到的这种情况属于商品房售后包租的销售方式,是不符合法律规定的。

马律师还表示,随着我国房地产市场进入调整期,为促进销售回

笼资金,开发商采取了种类繁多的促销方式,其中返利或售后包租就是常用的促销方式。这种促销手段,既有承诺回报兑现的,也有卖房后撒手不管的。由于不确定因素太多,一旦市场发生变化,极易引起纠纷。

记者在市场调查中发现,早前我市不少商铺在销售时都采用过这种方法,的确引发过问题。一位市民反映说,他在2012年购买了市区建设路中段一个楼盘商铺,当时也是承诺购买后由开发商统一管理对外出租,每3年返一次租金。起初还如期返还,但从去年起开发商便停止了返还,原因是开发商资金出现问题,已无力支付。但是因为商铺是开发商出租的,他现在又无力收回房子,十分气愤。经过查看最初双方签订的合同,这位市民发现他购买的只是使用权,

这让他不知如何是好。

马律师说,《商品房销售管理办法》第十一条的立法目的就是为了规范商品房销售方式,杜绝非法销售行为。近年来,一些开发企业以返本销售、售后包租等方式销售商品房。在房地产市场法制环境尚不健全的情况下采取这种方法,极易出现因兑现不了承诺而侵犯消费者权益的现象,特别是未竣工的商品房尤为严重。因此,《商品房销售管理办法》规定,房地产开发企业不得采取返本销售或者变相返本销售的方式销售商品房;不得采取售后包租或者变相售后包租的方式销售未竣工的商品房。

在此提醒广大市民,买房投资要谨慎,不可过于贪图一时便宜,要评估好风险和收益,再做决定,避免因一时冲动引来无穷的麻烦和纠纷。

为梦加油 让爱继续 红旗常升集团 爱心捐助18名 高考学子

本报讯“我们郑重承诺,将来无论身在何处,从事何种职业,都会怀着感恩的心回报社会……”8月25日上午,市区凌云路北段鑫鸿嘉园小区内,一位女孩的激昂发言赢得了阵阵掌声。在当天河南红旗常升集团举行的“光彩助学”捐助仪式上,包括这位女孩在内的18名高考学子受到爱心捐助。

据介绍,为长期帮助高考学子圆梦大学,河南红旗常升集团及长生房地产公司近日成立了爱心圆梦助学基金。凡是今年参加全国统一高考的鑫鸿嘉园业主子女,收到北京大学、清华大学录取通知书的,一次性资助10000元;收到本科院校本科录取通知书的,一次性资助5000元;收到大专院校大专录取通知书的,一次性资助2000元。另外,红旗常升集团在北京、郑州等地均设有分公司,凡是受资助学子毕业后可优先到这些公司工作。

当天上午,红旗常升集团向张嘉霖、张天然、李博涵等7名学子每人资助5000元助学金,向吴涵宇、王睿梅等7名学子每人资助2000元助学金。这14位高考学子都是鑫鸿嘉园业主子女,当他们接过助学金时,脸上洋溢着灿烂的笑容。另外,该集团还对我市精准扶贫、建档立卡困难高考学子孙甜甜、孟祥巍等人,每人资助5000元助学金,当天捐助金额共计10余万元。

今年考入河南科技大学的李博涵说,非常感谢红旗常升集团对他们的支持和帮助,作为鑫鸿嘉园业主的子女能得到该集团的助学资金,他们感到很荣幸。★ (焦曙光 杨娟)

买房遇烦恼 欢迎来吐槽

□本报记者 焦曙光

买房遭遇合同欺诈、交房碰到面积缩水、小区物业管理混乱……买房前、买房后您都可能遭遇各种烦心事。本版“楼事大家说”栏目,为购房者提供一个诉说烦恼、帮助维权的平台。

购房,作为消费领域的主要消费品之一,不仅涉及商品本身的面积、结构、质量等问题,还与小区规划、容积率、公建配套设施、物业等有关。而买一套房有时会牵扯到一代甚至几代人的积蓄。因此,买房子,是需要带着“放大镜”去挑选的。

本栏目的宗旨是,为购房者提供表达心声和维护正当权益的平台,提供专业的房产知识咨询、法律问题解答,同时为开发企业和购房者搭建一个沟通的桥梁,化解误会、促进交流,营造一个更加规范的市场环境。

楼事大家说
咨询电话:0375-7391333

为啥人家买的房都比较优惠? 赶快报名参加“报社买房砍价团”吧

□记者 焦曙光

本报讯“看房时面对各种3000抵5万、98折的优惠,总是很迷惑……”“同事前年以5字头的价格买了某楼盘,而今年的单价已经涨到了6字头”,或许你曾经有过这样的感慨:“我只是要求再多一些买房优惠,可怎么就这么难呢?”自从本报推出“报社买房砍价团”后,许多市民纷纷打来电话咨询,讲述买房时的困惑。

市民陈女士说,她去年就想买一个楼盘的房子,但当时嫌价高就没买。后来,人家二期小规模开盘,说有优惠,但是她担心房价还会降,决定再看看。“现在眼

看着房价没降反升,哎!为什么总是人家买的房比较优惠呢?”像陈女士一样,不少打电话咨询的市民都一样的困惑,总希望买到更便宜的房子,但是机会却一次次错过。

据业内人士分析,什么时候买房最合适?没有一个标准答案。“自己需要,价格又适中的时候,就买吧!”一家楼盘销售人员表示,随着项目的工期推进,小区配套设施的日益完善,房子的价值只会日益上升,但是也是有机会得到较大优惠的,“有时项目一期房子销售进入尾声,为了推进二期工程,可能会推出大幅优惠;或者接近尾声时,优惠力度也会更大;年中或年

末为冲击销售业绩,不少楼盘也会推出大幅优惠,这都是买房抢优惠的好时机。”

与此同时,参加“报社买房砍价团”,将有机会获得更多额外优惠。据介绍,为了让买房过程变得便捷、轻松,帮助更多有意买房的市民享受到实实在在的优惠,只要您拨打电话报名,工作人员就会登记下您意向房源的区域、户型、价位,组成“报社买房砍价团”帮您砍价,争取到买房的最大优惠。

据了解,“报社买房砍价团”的宗旨是为广大购房者争取独家的购房优惠。如果您心仪某个楼盘,请直接报名,加入我们的“报社买

房砍价团”,接下来的一切,就由我们来办。平顶山日报传媒集团将集合平顶山市所有报名购房者的力量,和房地产企业“讨价还价”,我们将汇集各个城区购房者的声音,以便于我们对持续上涨的房价发出“给我们优惠”的呼喊。当然,我们的成员越多,发出的呼喊声也就越大。

“不买贵的,只买对的”,只要您有购房需求,只需一个电话就能搞定全程。全市各区域名盘任您挑选,“报社买房砍价团”栏目除了帮您挑选到合适的房子,还能为您争取到大幅的优惠和额外折扣。还等什么?快来报名吧!报名热线:18937564567、13938658829。