

园林小区开发单位处置小区车位引争议

开发单位回应:出售车位为规划用于停放汽车的车位,所有权归建设方,并非业主共有的车位

□记者 吕占伟

本报讯 日前,新华区园林小区居民孙女士等人向本刊反映:该小区自2013年左右建成后,小区的开发建设单位就开始售卖小区车位,“物业公司把没卖出的车位划给业主使用,收取一定的服务费,业主感到挺方便的,可是开发建设单位为了多卖车位,故意提高租用价格。按照《物业管理条例》,小区内的车位是不允许对外出售的,可开发建设单位为了规避法律,给买家签订的是《车位长期租赁协议》,租赁期限与房屋使用年限一样,买家有本小区的,也有外部人员,这不是变相销售吗?要是车位真卖完了,小区业主还怎么停车呢?”

3月20日,记者向平煤神马集团了解到,园林小区是该集团委托天昊实业公司开发建设的保障性住房,小区建成后,该公司本着公开透明、业主自愿、区内优先、长短结合的原则出租车位,并提供日常车位管理服务,每个车位的长期出租价格是36万元,租用期限与房屋使用年限相同,符合《平顶山市主城区住宅物业服务收费指导价标准》(平发改房价[2014]283号)相关收费标准(即机动车临时停放车位收费不得超过每月60元/辆;机动车停放在地上公共停车场收费每月不得超过150元/辆,停放在地下公共停车场收费每月不得超过180元/辆),不存在故意提高租用价格行为。

天昊实业公司回复记者,根据《中华人民共和国物权法》相关规定:“建筑区划内,规划用于停放汽车的车位、车库应当首先满足业主的需要。建筑区划内,规划用于停放汽车的车位、车库的归属,由当事人通过出售、附赠或者出租等方式约定。占用



资料图片

业主共有的道路或者其他场地用于停放汽车的车位,属于业主共有。”按照此规定,孙女士等人所反映被出售的车位是该小区建筑区划内规划用于停放汽车的车位,所有权归建设方,并非业主共有的车位。根据中平棚改办会纪[2014]2号文件有关要求,天昊实业公司可以自行处置此类车位来弥补小区内配套设施建设资金的缺口。

据统计,园林小区共有住户1038户,现有规划车位共计520个,其中400个地面车位,已长期出租的116个,短期租用的189个,剩余车位95个;地下车位120个,已出

租30个,剩余90个。小区目前车位充足,可以满足现有业主需要。

天昊实业公司表示,今年以来,该公司并未对外签订有关园林小区长期租赁车位协议,今后将停止向小区外住户出租车位,内部租赁车位和管理服务由小区现有物业服务公司具体负责,剩余车位只对小区内业主出租使用。该公司将严格落实相关要求,加强与小区物业服务公司沟通协调,督促小区物业服务公司及时为业主提供停车服务,从根本上解决孙女士等人反映的问题,杜绝类似事件再次发生。

说出你的买房需求 我们为您“按需荐房”

□记者 吕占伟

本报讯 “生活产生需求,需求决定市场。”关于买房需求,我市一家房企营销负责人日前介绍说:“选择离学校近的小区,考虑的多是孩子升初中或升高中。对于家长来说,都期望孩子能上重点学校,所以选房源跟着‘书香气’走准没错。”

这位负责人进一步解释说,初中是按片区学区,所以家长买房,一定要事先打听好“房源是否在心仪学校的学区之内”。如果孩子即将升入高中,家长可在心仪的高中附近买房,因为对于高中学生来讲,时间是最宝贵的。家离学校近,孩子上下学可以节省很多时间,把这些时间用在学习上,孩子能受益很多。

如果是为家里的老年人买房,一定要注意房源的位置。一是位置要四通八达,周围有多条公交线路,开私家车也很方便,这样便于子女探望老人;二是周围生活配套设施要完善,离银行、超市、医院近,因为老年人的身体容易出现问题,遇到紧急情况,需要及时就医。另外,老年人一般喜静不喜闹,所以最好选择临近河边或是山脚的房源,便于老年人早起锻炼;从小区内部环境来看,最好是绿化率较高的大社区,这样的社区不仅空气新鲜,而且还有适合老年人的健身器材。

为更好地服务鹰城购房刚需群体,为购房者出谋划策,本刊继续推出“你的买房需求,我们帮你对接”栏目,期待鹰城有购房意向者拨打本刊热线18937564567,说出你的买房需求,我们帮您对接优质楼盘项目,圆您购房梦想!

以现房实景呈现,打造超低密的生态宜居湖岸生活

——访市美邦房地产公司副总经理张玉平

由平顶山日报社主办的全市第四届消费者信赖品牌评选活动已于日前启动,我市多家房地产公司积极参与这次评选。新的一年,各房地产公司都有哪些新动作?记者近日采访了市美邦房地产公司副总经理张玉平。

房地产是一个强周期高杠杆性的行业,而美邦房地产却独树一帜,全案现房发售,这背后是什么样的实力在支撑?

张玉平介绍,美邦房地产深耕台湾多年,坚持在最好的地段建造城市封面级作品,西湖印象是美邦房地产倾情为鹰城人民打造的超低密生态湖岸作品,也是公司由台湾进入内地开发的标杆项目,美邦房地产隶属于台湾伟仲集团,集团产业涵盖房地产开发、建筑、纺织、电子、能源、通信等各个领域,拥有“业强科技”控股上市公司及多家大型独资企业,实力雄厚,同时又是全球帽子大王,产品远销欧美等50多个国家和地区。集团以实业家对发展的独到战略眼光,在平顶山投建了伟太纺织品有限公司和高端品质楼盘西湖印象。正是实业家的实力和苛求标准,才让西湖印象实现整体实景现房发售。

寻遍无数地块,择址平西湖畔,正是该公司的前瞻性战略眼光才瞄准了城市格局演变的先导核心。

张总介绍,平西湖片区位于平山叶鲁城市组团生态格局和城市发展的中心,不仅在区域水系上下游的枢纽位置,也是周边城市旅游资源整合和联动发展的中心,而西湖印象正处于政府规划的核心位置、美丽的平西

湖畔、长安大道临湖头排,平顶山市行政集群与高铁商务集群交汇于此,两大中心联动发展。西湖印象立足新城湖岸生活、CBD核心区、高铁路黄金分割点,占尽了城市发展的区位优势。同时,周边学府云集,崇文路与育英路为新城区学府核心区域,紫绕西湖印象小区左右,公明路小学、湖光小学、平顶山一中、河南城建学院等全市顶级全龄教育链举步可达。

西湖印象是如何打造封面级的湖岸生活,如何呈现标杆住宅,成为超低密宜居生态的现房住宅典范?

西湖印象的总规划是“靠山面水,适形而止”,整块地势北高南低,北面靠山,临湖头排出门面湖,整体建筑全部顺势而建,错落有致。

一半绿化一半生活,西湖印象在平均为3的容积率市场上,果断把容积率降到超低的1.29,这就意味着为了低密少建十栋楼,拿出一半的土地用于绿化,最大楼间距203米,呈现出28000m²中央景观和48%的超高绿化率,相当于5个国际标准足球场大小,让归家成为一种花园般的享受,让建筑给景观让步,这样的绿化面积如同把家安在公园里。西湖印象耗资巨资,全冠移植银杏、山楂、石榴、蜡梅、桂花、香樟、女贞、枇杷、玉兰、合欢、香椿、无花果等多种植物,令人心旷神怡。

西湖印象以黄色为主色调,以灰色、浅黄色为辅助色调,整体外观非凡大气,勾勒出端庄阔气、奢而不躁、气度内敛的外立面,所有管线暗埋墙体内部,保证安全寿命及秀美外观,外墙外保温降低墙体侵蚀,保护主体结构,达到冬暖夏凉效果。冷热断桥铝窗实现高强度抗老化效果。



美邦房地产公司副总经理张玉平

双层中空玻璃达到隔热降噪的效果。商业及住宅底层外墙采用高档干挂石材,外墙整涂仿石漆,小区花岗岩石材打造归家礼序,外墙飘窗与墙体弧度体现出独特的审美,星级酒店大堂入户,全区建筑呈现出一种雕琢的美感。

现房发售,生态宜居,西湖印象为鹰城人民树立房地产标杆!更多人文关怀在此发挥得淋漓尽致。

最后,在提到小区的细节时,张总介绍

说,景观设计、绿植搭配、步道选择、人车分流等,精致的细节无处不在。西湖印象全部设计3米层高,充分发挥空间感。全小区人车分流,车辆出入全由地下贯通,将所有步道还于尊贵主人,配置一流标准健身会所、国际标准羽毛球场及儿童游乐场,引进高端物业管理专家,智能化全封闭管理,24小时电子监控系统和警卫巡逻,设置智能化车辆牌照识别系统,煤气泄漏报警、紧急求救报警、可视对讲等智能化防范体系,真正打造生态宜居的生活典范。

(本报记者 姜刚)