

# 样板间贴瓷砖，交房却多是大白墙

## 因“所见非所得”，业主与开发商起争议

日前，淄博壹粉杨先生向壹点帮办反映称：他所购买的淄博金城荣基柳泉书院二期项目临近交付时才发现，二层以上的电梯间并未铺贴瓷砖，与其在样板间看到的不符，壹点帮办对此进行了调查。



楼道墙面腻子掉粉情况。

张文珂 寇文奇 淄博报道

### 业主称交付标准不符 墙面一摸一手白

4月20日，在淄博金城荣基柳泉书院项目营销中心，二期业主与开发商面对面，对关心的房屋问题进行了质疑，希望得到开发商的合理答复。

淄博金城荣基柳泉书院项目由淄博创悦置业有限公司开发。天眼查App显示，该公司法定代表人为徐光智，由山东金城荣基地产有限公司100%控股。

业主杨先生告诉帮办记者，业主反映最强烈的两个问题，一个是二楼以上公共区域未铺贴瓷砖，与在样板间看到的实际情况不符；另一个是与一期地下车库相比，二期车库的尺寸与一期存在差距。

“看房的时候，这个小区的样板间设在一层，我们就去看了，发现不论是户型还是公共区域的装修都挺让人满意，没想到临近交房我们才发现，地上只有一楼的公共区域墙面才铺贴了瓷砖，其余楼层都是大白墙，这让我们无法接受。”杨先生说。

在楼道内，杨先生带领记者看了几层，负二层地下车库的入口和一楼楼道公共区域贴有瓷砖，其余楼层的确没有铺

贴。

“不光没有贴瓷砖，关键是施工的腻子质量也不好，一摸就一手白，稍用力还掉粉。”同行的另一位业主补充道。

### 以实际交付状态为准？ 业主对此提出疑问

帮办记者联系柳泉书院项目部，其中一位负责人表示，该项目的施工完全按照施工图进行，并向记者提供了施工图的局部照片。施工图显示，在刮腻子墙面一栏，适用范围的确写的是“楼梯间”“候梯厅”。

对于这个答复，杨先生称，购房的时候只看到了一楼样板间铺贴的是瓷砖，开发商也并未向他们告知二层及以上不贴瓷砖；看施工图更是无从谈起，他们在购房前看不到上述文件。

此外，开发商还向记者提供了购房合同，外装饰装修部分的第三条内容显示，“公共走道：双方约定以实际交付状态为准，买受人对此无异议”。

“这是明显的制式合同，签订时无法

更改。换句话说，这个条款的字面意思是不是可以理解为，开发商想改成啥样就是啥样，我们均需接受？”杨先生对合同条款提出了疑问。

对于上述问题，帮办记者联系了淄博高新区建设局，一位工作人员表示，施工图纸经过审图办审核过，如果图纸上没有写着铺贴瓷砖的话，开发商没有铺贴没有问题。

对此，山东杰盟律师事务所律师李仁君表示，合同只要双方签字就成立了。不过，因为这个合同是格式化的合同，如果对购房者非常不利的话，开发商必须要作出提示或者说明。

“如果当时开发商通过广告或其他形式宣传、告知交房和样板间一样，都铺贴瓷砖，这也能构成合同的一部分，不过得看购房者是否保留了证据。”李仁君补充道。

李仁君认为，从现在的情况看，购房者可以与开发商先进行协商，如果协商不成可以通过消协等相关部门调解，如果再不调解不成，就需要到法院提起诉讼。

## 置业经理跟购房者签下保价协议

# 房子降价，购房者想退房犯了难

本报记者 青岛报道

### 市民： 价格到底降了多少 不能由售楼处说了算吧？

“这套房子是以我女儿的名字购买的。去年10月1日，我们来到北京城建国誉府售楼处看好了18号楼2单元的一套105.95平方米的住宅。”林女士说，当时就担心买完房子房价会下跌，也考虑到女儿在上海工作，担心贷款等原因，买房就有点犹豫。为打消她们购房的顾虑，售楼处的销售人员让她们先交5万元的认购金，后来又补交了3万元的预付款，约定2024年4月30日前交首付并办理贷款手续。

“还专门跟我们签订了保价协议，协议约定如果楼盘有价格调动，下降了由下降阶段新价格购买，如果价格上调则仍按上述价格购买。”林女士说，当时约定这套房子总价为1443297元，合计每平方米价格是13622元。2024年以来，她看到各地房子都在大幅降价，因此多次向国誉府置业顾问打听楼盘实时房价，得到的答复均是他们楼盘和其他楼盘不一样，价格并没有降。而林女士带着怀疑打听国誉府周边新盘的价格发现，周边楼

“签了保价协议，房价还是跌了。”日前，青岛的林女士向壹点帮办反映，去年10月1日，她和女儿交5万元认购金认购了位于城阳东郭庄片区的北京城建国誉府一套105.95平方米的住宅。当时销售人员承诺这套房子不会降价，并跟她签订了保价协议，没想到半年多过去，房子还是降价了，她因此想退房却犯了难。

盘已经由每平方米1.5万元降到了1万元左右，因此对国誉府置业顾问的答复持怀疑态度。

“后来我也是多次通过中介打听，听说国誉府降价了，置业经理才承认国誉府降价的事实，但是对方称他们每平方米只降了不到1000元。”林女士说，开始置业经理让她按照135万元的总价购买20号楼的一套同面积的房子，因为20号楼临街，本来就卖得便宜，林女士不同意，置业经理又给她推18号楼1单元同楼层的一套等面积房源。“同楼层同楼层只是不同单元，比我们一开始认购那套的总价低了9万多元，我觉得周边房子都降价那么多，这个价格肯定不是现在的市场价。”林女士说，价格到底降了多少应该看市场，不能由售楼处说了算吧？她思前想后决定退房，却遇到了难题。

### 律师： 协议对购房者不利 退房可能会有难度

7日上午，在北京城建国誉府项目的售楼处，偌大的售楼处冷冷清清。

“签保价协议也是解决了她们担心的政策等后顾之忧。”林女士的置业经理谢先生表示，一般都是交完认购金7日内交首付办贷款，由于跟林女士聊得比较好，才给她申请办了延期办手续，并签了保价协议，别的楼盘不可能给签类似的协议。

对于林女士提出的退房要求，谢经理表示，他也是刚刚得知。真要退房也要看具体原因，只能去跟领导申请。“针对降价，我们根据保价协议尽量给林女士提供了选择的房源，房源调换到隔壁，相当于每平方米降了900多元，这也是我们最大的优惠了。”谢经理说。

签了保价协议，房子降价，购房者交的认购金能不能退？对此，山东元鼎律师事务所律师冷明洋分析认为，“保价协议”字面意思就是不会降价，但具体的协议内容却是：“如果楼盘有价格调动，下降了由下降阶段新价格购买，更换楼层重新购买。”这样的协议或有误导购房者的意思，对购房者不利，除非交付房屋有瑕疵，否则退房可能会有难度。

进入5月，有着“水果之王”称号的榴莲圈粉无数。5月7日，记者走访水果批发市场、超市、商店发现，榴莲正大量上市，品种以金枕、干尧居多，榴莲迎来销售旺季。相较于4月底，金枕榴莲价格下降了近一半。

毕建军 济南报道

“19.9元，19.9元，榴莲19.9元一斤。”“带个榴莲吗？刚到的货。”“这个榴莲包4房，果肉香甜，包你满意。”

7日下午，“如果鲜生”馆驿街店门口围着几十位市民正挑选榴莲，工作人员一边掰果一边介绍，“前段时间卖的干尧、托曼尼、甲仑居多，这两天在卖金枕，刚摆上货，3个小时左右一车货就基本卖空”。

堤口路水果批发市场商户杨先生卖的榴莲来自泰国、越南，金枕27元/斤、干尧22元/斤。“从4月开始，泰国榴莲供应量越来越大，每个品种都降了约10元/斤，上个月金枕要卖一千多元一箱，现在七百多元一箱，一箱30斤左右。”杨先生说，他们以批发为主，也零售，周末一天可以销售七十多箱，五一每天可以卖到两百多箱。

在历下区文化西路大润发超市，张女士正在挑选榴莲，“特别喜欢榴莲的味道，今天看价格不到30元，一下又心动了，100元买到一整颗榴莲，真的很划算”。

金海超市工作人员肖女士告诉记者，除了榴莲的品质等级影响其价格，榴莲的成熟度对价格也有较大的影响。比如，九成成熟的榴莲价格最高，耐储存味道鲜，非常受欢迎；太熟的榴莲因口感有所损失，价格下跌。

相较于4月底，金枕榴莲价格下降了近一半。4月26日，记者在文化东路一家水果店看到，货架上的榴莲价格为48元/斤，5月7日，记者再次来到该门店看到，榴莲的价格降为24.8元/斤。该店工作人员介绍，“榴莲价格确实便宜了不少，最近榴莲大量上市，来买的人很多，而且是一天一个价，4月30日的零售价35元/斤，5月1日是30元/斤”。

商户杨先生表示，泰国金枕榴莲在半个月前开始上市，刚上市时，批发价达到1300多元一箱，价格波动很大，涨的时候一天能涨一两百元，跌的时候能跌四五百元，现在已经跌了一半价格，预计还会有所下跌。

“榴莲的成熟季有两季，五月、六月成熟的最多，盛果期的时候，国内进口榴莲数量很大，足够满足国内消费者需求，价格就会回落。”从事进口水果批发多年的王女士介绍。

长期以来，榴莲由于其进口属性，运输、保存等成本昂贵，价格比普通水果高出好几倍，被认为是水果界的“奢侈品”。据报道，目前海南榴莲的种植面积已经接近4万亩，且已陆续挂果，未来将有更多的国产榴莲进入市场。国产榴莲即将上市，是否会国内榴莲价格降低，真正实现“榴莲自由”？

从事水果经营批发的陈先生看来，“国产榴莲今年的产量较去年有两到三倍的提升，有200吨左右，但想要实现‘榴莲自由’还需要耐心等待。”

国产产量提升较大，但要实现「榴莲自由」还需耐心等待  
五月大量上市，榴莲价格「大跳水」