

老罗帮你忙 13801898568

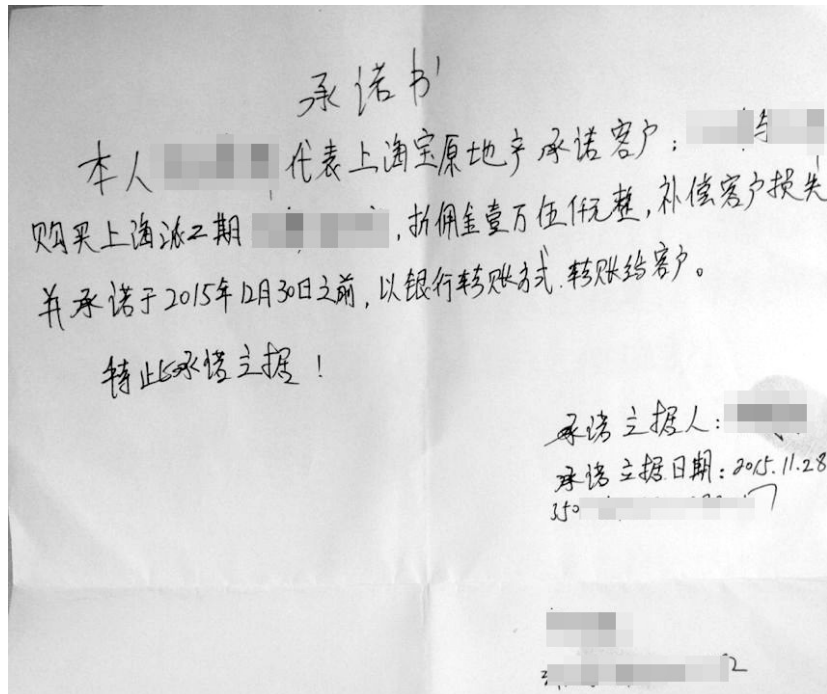
新浪微博: @青年消费投诉
栏目合作: 市民信箱 mail.sh.cn

房价无端变更 折扣不能兑现

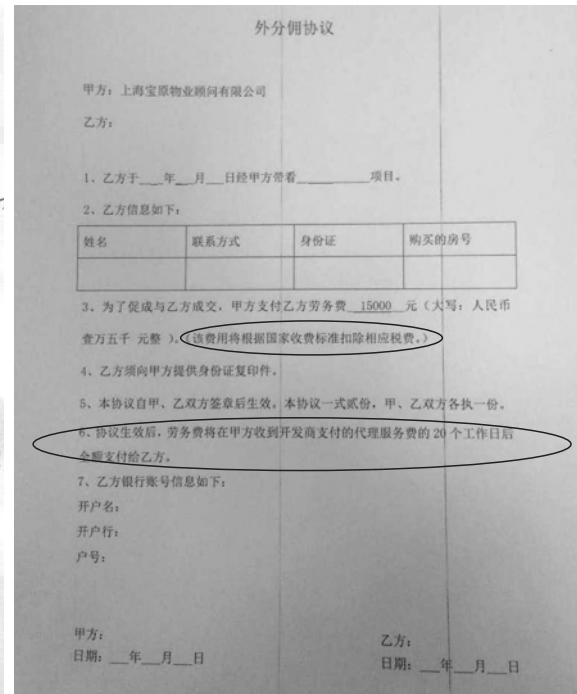
市民交订金后难退款 宝房地产:愿意妥善处理

日前,市民江女士向青年报“老罗帮你忙”互动维权栏目投诉称,通过宝房地产居间买“路劲上海派”新商品房时,多次遭遇难退费情况。1月15日,记者前往宝房地产总部现场采访后,江女士回复记者称,宝原方面已基本同意退费,具体事宜将于今天(1月18日)进一步确定。

青年报记者 罗水元



图为将江女士与宝房地产工作人员签订的协议书。



图为宝房地产提供的《外分佣协议》。

受访者供图

“咬咬牙”才下决定

江女士称,她借住于浦东新区外高桥,2015年11月21日,接到宝房地产电话后,由宝房地产销售员陈女士等人带到嘉定区“路劲上海派”售楼处看房,在中介及售楼处销售人员的介绍下,看中了一套两房朝南的房子。虽然售楼处销售人员当时以已有他人也相中该套房子为由要求她交意向金,但因该房183.4万元的总价超出其预期,她还是没有交意向金。

当天晚上9点左右,陈女士就致电江女士称,此前相中同一套房子的其他购房者已因首付凑不齐而作罢,希望她于第二天去售楼处交3万元意向金,并表示,这笔意向金在未买成房子的情况下可以退。

由于原来“确实看了好多房子,价格低的交通不方便,价格高的着实在买不起”。江女士与丈夫一商量,还是准备“咬咬牙”订这套房子。

签约时涨了2.5万元

江女士与丈夫于11月22日一起到“路劲上海派”售楼处交了3万元意向金后,在11月24日晚上9点左右接到宝房地产销售陈女士电话:11月25日下午再去付2万元定金。

但出乎她意料的是,在售楼处,销售人员没有说过房价上涨一事,但她丈夫拿着另一销售员给过的资料签字时发现,房子总价从原来说好的183.4万元变成了185.9万元——多了2.5万元!

“当时我就很气愤,有种被坑的感觉,就跟我老公讲这套房子我们不要了,让开发商把意向金退出来。”江女士说,宝房地产的人得知她态度后解释称,也是刚刚知道总价高了,为此还与售楼处的人吵起来了,但是,当她坚决表示退意向金不买房子时,宝房地产销售人员就一直游说她丈夫。

想退3万元意向金无果

“因为我老公人比较老实,就一直在那听他们说,不好意思拒绝。”江女士称,她当天下午6点下班后再赶

到售楼处时,她丈夫还在售楼处,“去的时候售楼处都下班了,只有宝房地产的人和售楼处的销售。我说要退钱,售楼处的销售说今天退不了,因为财务都下班了,要退只能第二天(11月26日)或周末再过来”。

因工作关系,11月26日这天,江女士没有去“路劲上海派”售楼处,但当天下午两点接到了宝房地产销售员陈女士试图说服她继续购买的微信,“我说真的不考虑了,我们再看看其他地方的房子;她又说周末陪我们一起去退,退完后再给我介绍其他地方的房子。”

“11月28日中午我和我老公再次来到售楼处,宝房地产的一大拨人已经在售楼处等我了。”江女士说,对方仍然希望她购房,她则表示:多出来的钱“明显在坑”他们,如果不解决,就不考虑再购买。见她如此态度,陈女士又说,公司另一饶姓经理即将过来处理。

中介愿给1.5万元折扣

待饶经理赶到售楼处后,因对方称经与公司领导沟通,宝房地产愿意帮她在多出来的2.5万元中承担1.5万元,江女士又决定买房了,并表示,如果当天能办手续,当天就可以付首付,同时也希望将宝房地产所愿承担的1.5万元抵扣进首付款里。

结果,对方说开发商不接受现场抵扣,愿意在2015年12月30日前将1.5万元打到她的银行卡里。但是,当她要求签订书面协议时,对方拒绝了,“他们说没带相关协议,让我相信他们,承诺的一定会给的。”

由于不放心,江女士还是不但让对方手写了一纸《承诺书》,还让饶经理和陈女士都在《承诺书》上签字,并按手印。《承诺书》上,饶经理“代表上海宝房地产”,“折佣金壹万伍仟元整,补偿客户,并承诺于2015年12月30日前,以银行转账形式,转账给客户。”

江女士同时称,当时,她曾“很谨慎地问”:后期除了办理房产证以外,还有没有她要继续承担的费用,陈女士和饶经理都说不会再有任何费用。

1.5万元支付又变卦

江女士以为事情就此结束。然而,2015年12月11日,陈女士又发微信称,她如果要想拿到这1.5万元补偿款,必须配合他们走一下公司内部流程,去他们公司签一个内部协议。

江女士同意了,然而,她要陈女士发去的名为《外分佣协议》的“内部协议”上,有两处她难以接受的地方。

其一是,协议里称“该费用将根据国家收费标准扣除相应税费”;其二是付款时间为宝房地产方面“拿到开发商支付的代理费之后的20个工作日之后支付”给江女士。

“先不说这个税费该不该我来承担,最起码协议里要把收费的标准是多少写清楚吧。”江女士同时也认为,支付时间应该是原来约定的2015年12月30日之前。

一副总经理拒不承认

有不同意见后,江女士就前往宝房地产位于凯旋路的一办公点与饶经理沟通,对方以此《外分佣协议》为公司法务和财务所出统一模板为由,不同意更改——更改后就算签字了公司也不会认可。

这次沟通无果后,江女士经陈女士劝说,又于2015年12月12日前往宝房地产位于凯旋路的办公点与一张姓副总沟通。

结果,对方听她反复述说事情经过后“就摆起了架势”,“强词夺理地说我不应该要这笔钱”;“说他们业务员承诺的这笔补偿款,他觉得苟且和窝囊”;

“说我提出的协议不合理的地方,他想改就改,不想改就不改;他也可以完全不认这笔账,我坚持要的话,就说公司不知道,是业务员私下

承诺客户的,他把业务员开除掉。”

“后来我实在听不下去了就说你既然也不是想解决问题的,就没什么可谈的了。”江女士说,她临走时,这位张姓副总不但“丢”给她一句话称她即使告也告不赢,还当着她的面对饶经理说:“你带着卖房的那几个人一起办离职去。”

宝房地产有意妥善处理

江女士向记者提供了有关书面材料与录音材料。

1月15日,青年报“老罗帮你忙”互动维权栏目热线记者前往宝房地产总部现场采访时,有关法务人员表示,按公司规定,佣金中返还给江女士的1.5万元属于劳务费的形式,交易中房价上涨由开发商决定,公司也没有想到。

宝房地产法务人员也称,江女士与饶经理等人与签的《承诺书》上没有加盖宝房地产公章,相应承诺不能代表宝房地产公司的承诺。江女士听完这一解释后马上表达了不同意见:饶经理签署《承诺书》前曾询问了他的上级领导,不接受这个解释。

采访中,宝房地产法务部、市场部两位工作人员均表示,愿意妥善处理江女士反映的问题,有关具体情况,将进一步向公司相关方面工作人员核实后再作回复。

记者留下相应联系方式后,至昨日晚上截稿时,尚未收到来自宝房地产方面的回复。

江女士则回复记者称,记者现场采访后,宝房地产方面有关工作人员曾致电询问她的意见,问她能承诺多少损失,并希望她于今天进一步前往宝房地产签署有关协议,处理好双方纠纷。

沪指“2时代”加剧保本基金抢购潮 诺安益鑫保本火热发售

进入2016年,上证综合指数跌跌不休,再次步入“2时代”。面对震荡的市场,保本基金凭借牛市能涨,熊市可守,猴市稳健的特点成为投资者抢购的对象。为满足市场需要,众多基金公司纷纷抢滩保本基金市

场。其中,诺安基金正在发行中的诺安益鑫保本基金,凭借诸多独有优势,在众多保本基金中脱颖而出,成为投资者抢购对象。目前,投资者可通过中国农业银行等各大银行、券商和诺安基金直销平台进行认购。