

十大消费维权典型案例”

丰顺县消委会调查发现,张女士跟经营者交流定购时,一直要求用好莱客木板制作,但是在书面购销合同上并未注明。经营者据此表示其并未违约,只同意补偿4万多元。张女士则要求赔偿15万元。经调解,双方达成一致:经营者补偿消费者10万元,并对衣柜出现的问题提供保修服务。

案例6

充值金额迟迟未能到账 消委会及时出手平纠纷

2019年,东莞市消委会陆续接到“爱车钱包”“汽车钱包”“车钱包”等公众号充值未到账的投诉,其中共接到关于东莞某网络科技有限公司的投诉215件。消费者反映在其该公司公众号上充值了500元至1000元金额不等的加油卡,充值金额迟迟未到账,多次尝试联系客服无法接通。经查,确认消费者反映问题属实,并发现该公司在珠海、惠州、江门等十余市均设有分公司,涉及消费者众多,金额高达258万元。东莞市消委会启动约谈程序,要求该公司整改。最终,投诉的消费者加油卡全部充值到账。

案例7

押金不退买保健品抵扣 展会作幌众多老人上当

2019年7月,何女士等40多名消费者向中山市小榄镇消委会反映,中山市某电器科技有限公司举行了为期五天的保健产品直销会。主办方规定:凡参与该活动的消费者都可获得公司赠送的礼品,但需缴纳“参会押金”,当天活动结束后退还给参与者。现场吸引了众多老年人参与。直销会前四天,消费者只用缴纳数百元押金,且可以顺利退

还。但到了最后一天,主办方将“参会押金”提高到1000元至4000元不等,不仅不按承诺返还,还要求消费者用押金购买远高于市价的保健品进行抵扣。

经调查,小榄镇消委分会、小榄市场监管分局、小榄公安分局认定主办方做法违反法律规定,侵害消费者合法权益,督促其立即退还消费者所有押金,为40多名消费者挽回经济损失9万多元。

案例8

主办单位单方面要退票 消委会制止经营者霸道

某国际知名钢琴家江门站演奏会原定于2019年12月20日在江门市新会区体育中心进行,并通过多个购票平台对外公开售票超过300张。后因各种原因,主办单位最终决定将活动场地改在江门演艺中心侨都大剧院举行。为减少自身损失,主办单位于10月29日宣布前期售出的门票全部作自动退票处理。部分消费者对此并不接受,向江门市消委会投诉,共涉及300多位消费者。经调解,最终主办单位为受影响消费者提供三种处理方案:退票退款、补差价升级票档、按原价位安排座位,涉诉消费者均表示满意。

案例9

购房合同暗藏霸王条款 消委会代理诉讼追赔款

河南省消费者蔡先生于2017年在湛江全额购买了一套价值718662元的商品房,并与开发商签订了《商品房买卖合同(预售)》,合同约定2018年6月30日交房。截至2018年12月31日,涉案房屋依然不符合交房条件,蔡先

生要求开发商依据合同按日赔偿已付房款0.1‰的违约金,但开发商以合同中“逾期交付的违约金总额不能超过买受人已付房款的0.1%”为依据,主张违约金赔付总共不超过718.662元(总购房款718662元×0.1%)。蔡先生认为该条款显失公平,但多次协商未果,遂向湛江市消委会投诉。之后又有90多户业主陆续前来投诉。

湛江市消委会调查后确认涉案条款存在不公平不合理的情形,但开发商拒绝接受调解。于是,消委会代理消费者诉讼,历经一审、二审,两级法院均支持消费者诉求,确认涉案条款无效,判决开发商按日向买受人支付已付房价款0.1‰的违约金。最终,90多户业主共获赔偿款超过250万元。

案例10

美容店关门数百人被坑 预付式消费风险大要防

2019年7月,肇庆市端州区消委会接到一宗群体性投诉,涉及消费者348人,涉诉金额高达110万元。据消费者反映,端州区某美容美发连锁店陆续关门停业,导致其购买预付卡无法正常使用。

端州区消委会调查了解到,该店共有4间连锁店,经营者自2019年5月接手以来,因经营不善等原因,导致员工集体停工被迫停业。经营者表示在接手店铺前,消费者充值的金额已由上一手经营者收取,涉及金额较大,自身已无力退还。端州区消委会进一步核查发现该店经营合同转让关系复杂,两年内转让过4个经营者,但消费者对此并不知情。消委会立即联系相关的4个经营者,经多次沟通协调,明确了4个经营者的转让关系和各自责任。最终,4个经营者承诺向在其各自经营期间充值的消费者退还扣除赠送和优惠金额后的余额,或将卡内余额转至尚在经营的分店继续使用,得到大部分消费者的认可。

专题

越秀地产“轨交+物业”模式成功实施 今年销售目标 802 亿元

3月10日,越秀地产股份有限公司(以下简称“越秀地产”)发布其2019年全年业绩。2019年越秀地产合同销售金额约为721.1亿元,其中“轨交+物业”合同销售金额约50.8亿元,营业收入约383.4亿元,同比上升45.0%。

合同销售 721.1 亿元,超额完成全年销售目标

2019年越秀地产全年录得合同销售(连同合营公司项目的销售)金额约721.1亿元,同比上升24.8%;合同销售面积约为349万平方米,同比上升26.1%,完成全年合同销售目标人民币680亿元的约106.0%。合同销售均价达到20700元/平方米,“轨交+物业”合同销售金额约50.8亿元。

2019年实现营业收入约为383.4亿元,同比上升45.0%。毛利率约为34.2%,同比上升2.4个百分点。权益持有人应占盈利约为34.8亿元,同比上升27.7%。核心净利润(权益持有人应占盈利不计投资物业评估净增值额和相关税项影响及录入综合损益表的净汇兑亏损)约为35.1亿元,同比上升24.8%。

复工率近 90%,有信心完成全年 802 亿元销售目标

在发布会上,董事长兼执行董事林昭远表示,从目前的土储分布城市来看,越秀地产受疫情影响较低,而且年初就已经

在做复工准备。目前除湖北以外,其他地区的销售案场已经开放,在建项目的工地复工率,按照到岗施工人员比例来算,本周末预计达到90%以上。综合考虑疫情影响,今年销售目标定为802亿元。

从中国城镇化率、城市发展、核心商圈的发展来看,林昭远看好房地产市场长期发展。疫情过后,如果市场有爆发性增长,越秀地产也有足够的货量去供应,复工以来加大了工程的投入、加快了开发的进度。

“轨交+物业”及旧改成集团土储新途径

2019年,越秀地产通过“轨交+物业”模式、“集团孵化—地产购买”、国企合作、城市更新、产业勾地、公开市场招拍挂等多元化、特色化方式,以较低溢价于广州、深圳、中山等11个城市新增优质土地27幅,总建筑面积约为771万平方米。其中,通过国企合作模式增加土储约149万平方米,约占新增土储的19.3%,国企合作增储成为重要增储渠道。

去年,越秀地产成功完成向广州越秀集团、广州地铁集团收购首个“轨交+物业”项目品秀星图86%股权;完成向广州越秀集团收购品秀星樾和品秀星瀚51%股权,三个项目共带来约315万平方米土地储备,“轨交+物业”模式的成功实施将大提升了优质土地项目的获取能力。



■副董事长、执行董事兼总经理林峰(左),董事长兼执行董事林昭远(中),财务总监兼执行董事陈静(右)。

在土地获取方面,旧改成为越秀地产的新途径。2019年,越秀地产获得广州番禺区里仁洞村和广州南沙东流村两个村的旧改主体资格。其中里仁洞村拟改造面积约172万平方米,改造后总建筑面积将达到约349万平方米;东流村拟改造面积约为6万平方米,改造后总建筑面积将达到约25万平方米,两个项目可带来约163万平方米潜在土储。

疫情凸显社商重要性,去年已发力

商业地产打造为越秀地产业绩的重要增长极和稳定器。截至2019年底,越秀地产直接持有出租投资物业约70万平方米,年内实现约6.9亿元的租金收入,同比上升0.7%;持股38.1%的越秀房产基金持有出租性商业物业约97万平方米,年内实

现收入约20.6亿元,同比上升1.3%。

今年疫情发生后,社区商业的重要性凸显出来,林昭远表示,接下来会重点加强社区商业配套。去年12月,越秀地产社区商业品牌“越秀·悦汇时光”首度亮相,在社商场景链接中,创新商业场景、便民服务中心及社区共享空间的三大模块,其首个项目已落地于番禺区可逸江畔,总建筑面积1.7万平方米。

越秀地产深耕大湾区、重点发展华东地区、华中地区、北方地区及西部地区,进一步巩固和完善“1+4”全国性布局。截至2019年12月31日,总土地储备约为2387万平方米,其中大湾区土地储备占总土地储备约51.7%,“轨交+物业”项目土地储备占总土地储备约13.2%,林昭远认为,2020年虽然疫情将对房地产市场产生短期的影响,但房地产行业持续向好的长期趋势不会改变。(丁灿)