

商品房预售合同纠纷若干问题研究

饶扬德,单玉婷,杨雪姣

(重庆工商大学 管理学院,重庆 400067)

摘 要:自从商品房预售制度出现以后,就逐渐显现出其不凡的号召力。从很多数据中不难看出,近年来,我国期房跟现房相比较,期房的比例越来越大。在商品房预售不断发展的同时,其相应的弊端也逐渐出现。随着期房比例的增大,因其本身存在的一些缺陷以及监管不到位等原因使商品房预售合同纠纷产生的数量不断增大。在整个预售过程中,每个阶段都有可能产生纠纷,每个阶段的纠纷也都不一样。通过对商品房预售过程中一些比较容易产生纠纷的问题进行了分析,并给出相应的对策,对纠纷的出现加以预防。

关键词:期房;预售合同;预售方;预购方;合同纠纷

中图分类号: D923.6

文献标识码: A

文章编号: 1671-931X (2013) 05-0033-06

一、问题的提出

商品房预售制度于 1994 年随着《中华人民共和国城市房地产管理法》的出台而成立^[1]。它不但在很大程度上促进了房地产的开发和销售,而且对房地产企业资金要求的降低也起了很大的作用。据国家统计局数据显示,2012 年 1 至 7 月份,房地产开发企业本年到位资金 50832 亿元,其中定金及预收款 12750 亿元,占比超过 25%。根据这个数据不难推出预购的比例很大,也就是商品房买卖中,预售的比例很大。正如我们所知道的,从一月至十二月,商品房

销售面积月销售量是逐月增加的。现以销售面积最多的十二月为例,分析 31 个省、自治区和直辖市所售期房面积占销售总面积的比重变化(表 1)。

可以从图 1 中看出,随着时间的推移,虽然近两年增长速度有所减慢,但期房所售面积占销售面积的比例是越来越大的,由 2005 年的 56.62% 升至 2012 年的 75.95%。

事物的产生和发展总是存在两面性,发展的同时必然会带来一些问题,特别是在发展迅速的产业。在房地产业,商品房预售中就出现了很多种类型的纠纷。基于此,本文对商品房预售合同纠纷进行分析

表 1 所售期房面积占销售总面积的比重(销售面积单位:万平方米)

年份	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
商品房销售面积	55769	60628	76193	62089	93713	104349	109946	111304
其中:期房	31577	38337	51793	42460	66876	78175	83200	84540
期房占百分比	56.62%	63.23%	67.98%	68.39%	71.36%	74.92%	75.67%	75.95%

收稿日期:2013-10-20

基金项目:教育部人文社会科学研究规划基金项目(项目编号:10YJA790153);中国博士后科学基金(项目编号:20100470815)。

作者简介:饶扬德(1967-),男,湖北武穴人,博士,重庆工商大学管理学院教授,研究方向:创新与企业成长;单玉婷(1990-),女,河北沧州人,重庆工商大学硕士研究生,研究方向:投资项目管理。

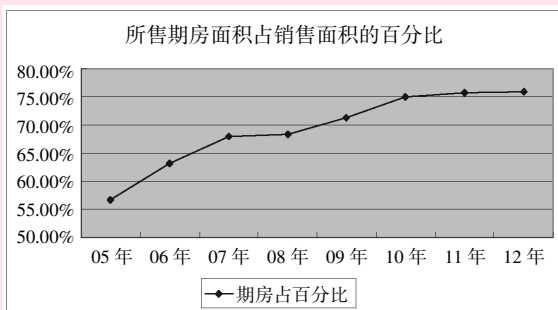


图1 所售楼面积占销售面积的百分比

并提出相应的对策,从而可以一定基础上减少纠纷的发生。

二、商品房预售的过程及容易产生纠纷的环节

(一)商品房预售的大致过程

首先,开发商获得《商品房预售许可证》等五证两书。然后开发商将其经批准可以预售的房屋进行宣传(有的在办理预售许可证的时候就已开始宣传);预购方看到宣传广告及资料咨询其关于该房子的信息;开盘;双方签订《认购书(或者订购协议书、定金合同)》;然后再签订《商品房预售合同》、预购人付款,房屋的交付使用等。商品房预售流程见下图2:

(二)商品房预售过程中容易产生纠纷的环节

这些过程,看似简单、容易,但是,在完成的过程中,经常会发生各种各样的纠纷,当然,这主要是因为其实际程序较多。

1.在办理五证两书的过程中,不存在开发商与预购人之间的纠纷,但是若开发商没有办齐《商品房预售许可证》等五证两书就对商品房进行预售的,应根据相关规定对开发商施以惩罚。

2.在宣传的过程中,可能会涉及到开发商虚假宣传,存在虚假宣传便会引起纠纷,但对其是否为虚假宣传大多都是在交付房屋以后才知道。

3.签订《认购书》,在预售方与预购方协商好有关买卖商品房的所有事宜之后,便会签订《认购书》

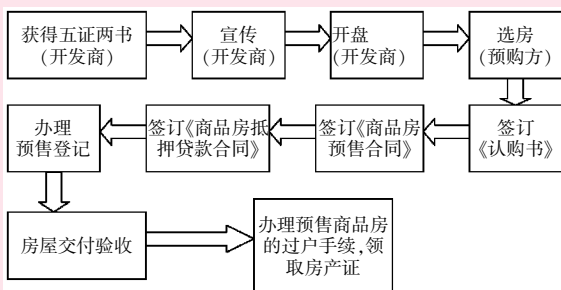


图2 商品房预售流程

以确定预购方购买开发商的房子(具体到某套),预购方支付双方约好的定金。在《认购书》签订之后,签订《商品房预售合同》之前,容易产生一些纠纷,比如开发商隐瞒相关政策致使预购方造成经济损失,预购方没有能力支付全款又不能办理按揭的纠纷等等。

4.签订《商品房预售合同》之后,容易产生纠纷的事项有预购方贷款办不下来,开发商重复销售,预购方在没通知开发商的情况下把房屋转让给第三人等等。

5.相对来说,在商品房交付之后,是最容易产生纠纷的。比如开发商逾期交房,所交付的房屋面积改变,质量有瑕疵,房屋结构改变,预购方拿不到房产证,还有其他合同中没约定的、协商不出结果的事情等等。

三、商品房预售合同纠纷若干问题分析

商品房预售合同纠纷为什么会发生,又是什么会不断出现,这些原因是探究解决商品房预售合同纠纷的根源。引起商品房预售合同纠纷的原因,细数的话有很多种,不同的原因就会产生不一样的纠纷。以下对几种不同原因引起的商品房预售合同纠纷进行分析:

(一)房屋面积改变引起的纠纷

2006年8月,刘小姐、朱先生等四人与上海某置业发展有限公司签订《商品房预售合同》。合同约定暂测面积为151.01平方米,套内建筑面积为126.96平方米,公用分摊建筑面积24.05平方米。房屋单价为11125.09元每平方米,总价为168万元。2007年交房时,房屋实测面积为159.06平方米,其中套内面积为126.60平方米,公摊面积为32.46平方米^[1]。开发商以建筑面积增加为由要求刘小姐、朱先生等四人补交购房款5.04万元。两次所付给开发商的钱合起来为173.04万元,也就是刘小姐、朱先生等人买此套房子共花了173.04万元。后来买受人觉得开发商不应该这样,从而出现了纠纷,由于协商不出结果,买受人最终提起诉讼。

预售、预购的房屋,是在建的房屋,还没有建成的房屋具有很大的不确定性^[2]。如以上案例中由面积引起的纠纷,开发商所雇佣的建筑队虽然按照已确定的图纸建造房屋,但建筑过程中难免有误差,导致了实测面积与之前的暂测面积不同。很多这种情况,若实测面积比暂测面积大,开发商则要求买受人支付多于约定的总价款,买受人不愿支付,便会引起纠纷。从以上这个案例可以得到的信息是刘小姐、朱先生等四人购买的一套房子,其套内建筑面积由之前的126.96平方米变成之后的126.60平方米,面积减少了0.36平方米;公摊面积由签订合同时的24.05平方米变成之后的32.46平方米,面积增加8.41平

平方米,合起来其所预购的房子的面积一共增加 8.05 平方米。对于预购人套内建筑面积减小是事实,对于预售方这一套房屋的面积增加也是事实,似乎预购人要求退还一定资金没有错,预售方收了所增加面积的资金也不为过。按法律规定当合同没有明确约定的时候,在一定范围内,公摊面积实行多退少不补原则,套内建筑面积则实行多退少补。

(二)预售方隐瞒相关政策引起的纠纷

在无锡,2011 年 5 月 22 日张先生到某房地产公司所开发楼盘《尚锦城》售楼处咨询买房事宜,售楼处销售人员审核张先生的身份证明后告知张先生,只要张先生签署房屋认购书,就可以享受优惠购买房屋,但该售楼处销售人员当时并没有告诉张先生关于外地人买房的有关限制政策。张先生禁不住销售人员的怂恿,就签署了认购书。后经张先生了解,无锡市规定外地人在无锡没有缴纳一年以上的社保不得买房,在张先生向开发商的工作人员求证时,开发商的工作人员却告诉张先生可以补交,但社保局向张先生否认这一说法。关于此事,张先生曾多次向预售方交涉关于其退给自己定金的事,但是都被预售方所拒绝。后来预售方以张先生不按期交付首付款构成违约为由,书面通知张先生没收三万定金。

据有关数据统计,拥有一套房子的人远远多于拥有超过一套房子的人,也就是说,大多数去买房子的人,都是第一次买房,从而预购者对于相关政策了解的不全面在所难免。作为预售方的工作人员,销售房屋是其工作,给预购人解答各种问题也属于其工作范围。预购者对于房屋买卖的各种制度和政策应该要熟知,在预购人提出的问题,应予以解答,不得隐瞒或者给予错误的引导。案例中销售人员在审核张先生的身份证明时发现张先生是外地人,却没有告诉其相关的限制政策。签完认购书之后,在张先生询问时,又错误的告诉张先生那一年的社保可以补交,给张先生造成了一定的经济损失。当因为一些政策限制,本可完成的合同完成不了的时候,就会涉及到预购方所交的定金问题。作为开发商,也就是预售人员,认定定金应该被没收,不应该还给预购方,而预购方则认为是预售方工作人员的错,应该解除认购合同,返还定金,从而引起纠纷。

(三)虚假广告宣传引起的纠纷

2012 年 2 月 26 日重庆电视台天天 630,有一个报道,名为“毁绿修房无手续,执法部门要查处”。在重庆某区近郊的一个小区,在预售时,宣传其小区的规划很好,有专门的绿化带。后来开发商见房价高但是销量好,就把之前在预售合同中所写的小区绿化处建成了房子,结果是整个小区只有几个空空的花坛,没有一点绿意,所有业主无奈,集体抗议。当记者询问开发商的代表人关于绿化带的问题时,

开发商的代表人却以小区的几个花坛就是用来搞绿化的理由来搪塞。

随着科技的发展,无论我们走在街上、还是打开电视机、打开电脑上网的时候,都会发现各种各样的广告。各种领域以广告作为宣传手段,以达到其营销目的。当消费者需要什么,消费者便会留意相关的广告宣传。同其他产品一样,商品房的销售也需要广告来进行宣传。在商品房提前销售的整个过程中,有些预售方为了使自己的收益能够最大化,用一些虚假的资料做成宣传广告,来欺骗有购买需求的人。有的开发商是在其广告宣传中,无限的夸大其小区的环境好、绿化率高(如以上案例,在宣传时:小区的规划很好、有专门的大的绿化带;而实际建成时,只有几个毫无绿意的小花坛。)、容积率小,购买其房屋的各种优惠,其商品房的增值潜力大,配套设施完善等来吸引众人,让购买者觉得错过开发商此处的房子将是他们的遗憾,于是很多购买者选择了相信其宣传而遭到欺骗。预购方一旦发觉到欺骗,纠纷也就随之而来了。

(四)重复销售引起的纠纷

在上海,2009 年 3 月 9 日,李、潘两人与某置业发展有限公司签订了四份网上备案的《定金合同》(共买四套房屋),并支付定金共 10000 元,并且约定房屋在 2009 年 8 月 31 日交付,房屋单价为 26376.41 元每平方米,总价为 8552287.18 元,采取一次性付款方式,2009 年 4 月 3 日前双方签订关于这些房屋的预售合同。2009 年 3 月 10 日,双方签订《信息变更单》,双方约定这几套房屋变更后合同单价为 22419.95 元,合同总价为 7269444.10 元。3 月 26 日,潘、李到开发商公司处要求与其签订《商品房预售合同》,开发商告知潘、李因网络原因,无法按期签预售合同。潘、李在此情形下支付了合同变更后一半总价左右的房款 3634984.55 元,并支付已预订的四套房屋的公告费 2200 元,开发商接受了上述款项。4 月 3 日,潘、李再次去签约并欲支付剩余房款时,遭到开发商拒绝。此时,预售方已经把这几套房子销售给其他人。

重复销售,顾名思义,也就是将一套房子卖给了一个人,又背着此人把房子卖给另外一个人,甚至是再卖给其他人。部分开发商为了得到更高的利润,即使已经与预购者签订了预售合同,还会同另一出价更高的预购者签订同一套房子的预售合同。这是一种既不诚信又违法的合同欺诈行为。并不是所有的重复销售都是合同欺诈行为,同时存在开发商因为过失或者其他原因而发生重复销售的可能。在上述的案例中,可以得到信息:李、潘二人同开发商签订合同约定将以相对较低的价格购买开发商的四套房子并签署预售合同,后来开发商后悔,在已接受李、潘二人所支付的一半房款的情况下,把房子销售给

他人。这个案例中,开发商并非过失引起的重复销售,而属于合同欺诈。当已签订预售合同的预购者发现自己购买的房屋被开发商卖给他人的时候,纠纷也就在所难免了。

(五)贷款手续没办成引起的纠纷

2008年2月22日,李先生与某房地产开发有限公司签订了商品房预售合同。李先生购买该公司房屋一套,总价款1404830元。开发商于2009年3月19日前交付商品房,李先生首付424830元,余款98万元向银行办理按揭。合同签订后,李先生依约支付约30%的首付款共计424380元,并交付了相应的税费,并按开发公司的要求提供了办理按揭所需的所有手续。后因某些原因,贷款办不下来,银行即把贷款的相关手续退还给开发商委托的售房代理公司,但开发商没有通知李先生贷款手续被退回这一事实,于是对剩余房款在不能办理贷款的情况下该如何支付双方并没有再进行商量。之后,开发商于2009年12月29日向李先生发出解除合同通知书,李先生于2010年1月8日收到了开发商发出的解除合同通知书,后李先生找开发商商量此事,但没有达成一致意见。

贷款买房早已经不再是稀奇事,贷款买房的人也越来越多,对于没有能力一次付清全款的购买者来说,这是一种很好的付款方式。就目前的形式来看,各种行业贷款的人越来越多,金额也越来越大。以重庆市为例,表2、表3是关于重庆市金融机构贷款年末余额的相关数据:

表2 重庆市金融机构贷款年末余额 单位:亿元

年份	1996	2000	2005	2010	2011
贷款年末余额	913.93	1881.29	3719.52	10888.15	13001.39

表3 重庆市金融机构贷款年末余额平均增长速度(%)

2001-2005	2006-2010	1997-2011
14.60	24.00	19.40

作为发展迅猛的房地产市场,无疑为金融机构贷款年末余额的增长做出了不可磨灭的贡献。在预购过程中,若预购者选择首付一部分,剩余的部分办理银行按揭这一付款方式,而开发商在办理按揭贷款的过程中,因为其他一些原因(如,银行认为预购者贷款的额度太大,还款能力不足,银行不支持开发商所建筑的楼盘等)办理不了贷款,就使得开发商同预购者的合同无法继续进行下去。某些开发商因为担心合同无法进行下去便采取不与预购人联系,直接向预购人发出解除合同通知书的方法。

(六)预购方没有在约定的日期签订合同引起的纠纷

2010年3月26日张小姐与某房地产开发商签

订了一份房屋的认购书,认购该开发商开发的一套商品房。在签订认购书当天,张小姐向该房地产公司支付定金150000元。认购书约定,双方于2010年4月6日签订《商品房预售合同》。4月6日,张小姐因准备高考的儿子生病需要住院治疗而无法离开,便没有按约定时间签订《商品房预售合同》,而于4月10日在其儿子出院后到售楼处签订,但售楼处工作人员称按揭有可能因为时间的拖延而办不下来,需要等进一步明确以后再考虑签订合同。在当月的23号,张小姐收到房地产公司发来的《催告函》,大概内容是:请您于2010年4月23日前至我司办理签约手续并全额付款,若您未在上述时间内前来办理……没收该房产认购定金。当天张小姐赶往售楼处询问相关事宜,售楼处的工作人员却说:“国家政策调整,没有办法,只能这样处理”。张小姐一再说明没有能力一次性付清全款,并且这也有悖于双方约定的付款方法,她提出解除认购书,退还认购定金,但是遭到驳回。

这个案例与其他的案例有所不同,这个案例里预购方违约在先,预售方没有任何违约行为。预购方在约定签署合同的日期遇到突发情况,不能到达签署合同地这个问题原本不是一个大问题,但是,一旦遇到其他的情况,就可能成为大问题。由于国家政策的变化,或者其他原因引起的像本案例一样原本可以办理按揭贷款的房子却办不了按揭贷款,这种情况下,如果预购方没有能力支付全款,则会面临被没收定金的情况。对于预购方来说,不但房子买不成,而且要赔偿给开发商全部的定金。开发商没收这笔定金是合法的,不管是开发商还是预购方都应该遵循法律法规行事。

(七)逾期交房或者不能交房引起的纠纷

案例一:张先生在北京于2004年全款买房,合同上是2005年5月31号交付房屋,一直到2010年房地产公司都没有通知其交付房屋,期间长达五年之久^[4]。

案例二:在重庆市的大足区,肖先生与某房地产公司签订了一份关于其买该公司的在建房屋的买卖合同。在合同中约定交付房子的时间是2007年7月30号,但该房地产公司并没有在约定的时间通知肖先生办理关于交付房屋的事宜,直至2008年3月份。

逾期交房在商品房预售中,是最容易出现的问题,此问题一旦出现,引起的就不单单是简简单单的一个预购者,而是很多预购者与开发商之间的纠纷。对于这种情况,开发商应该严谨对待。造成开发商逾期交房的因素很多,有人为的也有非人为的。非人为的因素,也就是不可抗力造成的因素,如山洪暴发、地震、泥石流等不可预见的自然灾害。人为的因素,比如开发商对预售资金管理和运用不善,预售资金

挪为他用导致的资金短缺;施工单位因为某些原因引起的施工进度减慢,导致工期延误等等。这些因素中有些是可以控制的,有些是无法控制的。部分开发商,在收到预购者预付的房款后,卷款而逃,留下无法交付使用的烂尾工程,造成不能交房的情况,令买受人措手不及,不知如何是好,难以接受。

(八)房屋质量有瑕疵引起的纠纷

在2006年8月1日,重庆开县市民吴某与当地一家房地产公司签订了一份商品房预售合同。2007年1月26日,该地产公司把该房子钥匙交给吴某。吴某随即对该房屋进行了装修,并于2007年五月份入住。但是,在吴某入住后发现,外墙渗水,导致该房屋内墙大面积变黑、墙纸脱落、发霉等现象。后经检测,发现是房屋外墙渗漏及窗框封闭不严,属于施工质量缺陷。

某些不良开发商,在建筑成本上动手脚,为了节约资金、降低成本而不保证房屋的质量,损害预购方的利益,致使预购人所买的房屋存在一些质量问题。比如以上案例所涉及到的外墙渗水,以及其他状况如墙体开裂、墙皮脱落。这些问题,可能会导致买受人无法正常使用其所购买的房子,有些质量更差的房子,甚至会有倒塌的危险。预购方有权要求预售方交付质量合格的房屋,若所购房屋发生质量问题,预购方与预售方之间自然而然就会引起纠纷。

四、解决商品房预售合同纠纷的对策

关于商品房预售合同引发的各种类型的纠纷,都有与之相对应的对策来预防它的发生。下面就根据对之前的商品房预售合同纠纷案例的分析,提出解决纠纷的对策。

(一)分清变化面积是公摊面积还是套内面积

因为建筑面积具有一定的不确定性,所以在签署合同的时候预购方与预售方可以进行约定:双方熟读关于实测面积与暂测面积不一样时的法律法规规定的处理方法,当实际所测得的房屋面积与暂测面积相差很大的时候需要用哪种方法处理。预购者需要分清变化的面积是公摊面积还是套内面积,按照法律法规的规定与预售方进行协商,以此来减少商品房预售中房屋面积改变引起的纠纷。对于前面所述的案例,刘小姐、朱先生等四人可根据公摊面积实行的多退少不补的原则,要求开发商退还套内建筑面积减小的 0.36×11125.09 元即4005元,以及后面补交的5.04万元。

(二)加强预购者对地方售房政策的了解

预售方隐瞒相关政策给预购方造成经济损失的,纠纷由预售方引起。然而,若追根究底寻找责任方的话,就会发现,发生纠纷不仅仅是预售方一方有责任,预购方也有一部分责任。对于一个想买房子的人,

他自己首先要了解房地产市场。虽然销售方的人员会告知买房所需要了解的一切信息,但谨防有遗漏,预购者可以咨询曾买过房的人。预购者应该让自己有意识的去了解相关政策,特别是容易被外地人忽略的地方政策。作为一个销售方的工作人员,应更全面的掌握相关政策和所需办理的手续,在审核身份证明的时候应认真细致。现在销售人员的工资都是按底薪和工作业绩的加总来计算,也就是销售人员卖出去的面积越多,相应的业绩也就越好,得到的报酬也就越多,这就促使销售人员想快速把单定下来,可能就会忽略一些重要的细节。所以,加强预购者对地方政策的了解非常有必要。

(三)预购者正确对待售房广告

买东西的时候,最需做的一件事就是货比三家,买房子也是一样。但是在现在这个广告无处不在,而且个个广告都吸引需求者眼球的时代,货比三家似乎并不是一件容易的事。这就需要购买者以理性、正确的心态面对形形色色的广告宣传,不要被广告所呈现出来的华丽表面所欺骗,如若很是中意某公司广告所宣传的房子,不妨亲自去现场考察考察,以获得一些真实的资料来帮助自己做决定。在前面所叙述的案例中,预购者已经买下了小区的房子,已经被广告所欺骗,这种情况下发生的纠纷只能依靠法律途径来解决。

(四)提升开发商的诚信意识

对开发商而言,开发商应信守承诺,严格履行与购房者签订的买卖合同,不应为了眼前的利益而做出有违法违规和承诺的事。开发商要想企业长久的生存,就必须守信,签订了协议就应做到一诺千金^[9]。对购房者而言,应该首先审查开发商的合法开发资格,并调查所购房屋是否具备预售的条件,以确认所购房屋权属的完整性和真实性。对于前面所述的案例,开发商不应该把房子再次销售给他人,这既是不道德又是违法的行为。一个成功的开发商,应受得住诱惑,不因利益失信于人。开发商既应该处理好当前的事宜,又应该兼顾长远的目标^[9]。

(五)加强预售、预购双方的沟通

在得知贷款办不成之后,开发商应及时通知买受人,并与之商量解决事宜。应加强预售、购双方的沟通,而不是像案例中的开发商一样,事情发生后不通知买受人,不与买受人商量解决事宜就直接通知买受人解除合同。案例中的开发商的行为是不合理的,对于预售方,在办理贷款期间,不管贷款是否已办成都应该联系买受人。对于买受人,在按揭贷款还没有确定办好的情况下,应多与开发商的相关工作人员联系,随时了解贷款办理的情况。在贷款已确定办不下来的情况下,双方尽量协商出一种比较合理、都能接受的解决方法。

(六)加强预售、预购双方对国家政策动态的了解

在认购书中预售、购双方已经约定了签订预售合同的日期,但是这是一个未来的时间,所以在一定程度上具有一定的风险性。买受人可能会因为一些突发情况不能赴约签合同,等到有时间签合同时政策已经改变。在前面所述的案例中,预购方没有约定的时间同开发商签订预售合同,后因国家政策的变化,致使其最终的付款方式变化。预购方和预售方都应该多注意国家政策的变化态势,以防此类情况的发生。前面所述的案例中,张小姐只能以解除合同、不收回已交定金作为此次买房的结果。

(七)加强开发商对使用预收款的监督和管理

对于可能造成逾期交房的问题,开发商应该做好防范措施,特别要加强自己公司资金的管理。开发商应该使顾客所交的预购款体现其价值,不应当挪作他用。预购者在与开发商签订合同之前,有必要先调查下开发商的信用度。当开发商一旦出现逾期交房的行为,预购者就应该用法律的手段保护自己的权益。如案例一,已经长达五年之久,开发商还没通知预购者交付,这时候,预购者应该去现场考察开发商的工程是否在继续,考虑好是否解约的问题。如果像案例二一样,交付时间稍稍有一些延迟,预购者可以通过让开发商赔偿违约金来解决纠纷。

(八)提高开发商和施工方的质量和责任意识

如果购房者所购买的房屋出现了问题,首先要确认哪一方需要承担责任。可以通过请专门的检测机构对其房屋的问题进行检测来确认是哪一方的责任,检测结果若显示是施工质量问题的话,预购者可以找开发商讨论相关事宜的解决办法。若质量问题不是很严重,不会影响房屋的正常使用,预购者可以要求开发商赔偿修复费用。倘若质量问题很严重并且影响了房屋的正常使用,预购者可以要求与开发商解除合同,并要求其赔偿损失。要想从根本上解决房屋质量引起的纠纷,就得从根源上遏制房屋的质量问题,即让施工方和开发商都意识到质量的重要性,并树立正确的价值观,在施工的各个过程中严肃的对待质量问题,杜绝质量纠纷的出现。

五、结论

综上所述,商品房预售合同内容复杂,涉及范围广,在履行中发生合同纠纷是不可避免的^[7]。但是如果预售、预购双方都能正确的把握自己的权利和做到应尽的义务,商品房预售合同的纠纷也会随之减

少。无论是预售方还是预购方,如若出现不可避免的纠纷,一定要学会利用法律的手段保障自己的权益。总的来说,因为预售的商品房存在太多不确定性,预购方相对于预售方来说,处于弱势地位^[8],所以应加强预购人对与其预购商品房有关的法律法规、政策的认识,谨防部分不良的开发商对预购人的欺骗和开发商的工作人员引起的疏忽。很多纠纷是由于执行的时候监管不到位引起的,所以要加强监管力度。

回顾前面的数据,即使商品房预售会带来如此多的纠纷,取消商品房预售制度的呼声也不小,但还是阻挡不了预售量不断增加的趋势。因为商品房预售的很多优点是现房买卖所无法代替的,比如开发商可以拿收到的预购方支付的预付款来投资后面的项目建设,减少开发商的贷款,并且提高资金使用效率和运转率;预购人可以预先确定自己买到想要的位置的房屋,甚至可以享受到未来一段时间内的房地产增值收益;降低了对企业进入房地产市场的要求,也就使该行业的企业数量增加,加大了企业间的竞争,从而在一定程度上抑制房价的飙升。

通过本文的分析以及给出的相应对策,希望可以在一定程度上减少商品房预售合同纠纷的发生。

参考文献:

- [1] 邓汝基.论我国商品房预售法律制度的完善[D].长春:吉林大学,2012.
- [2] 国家法官学院案例开发研究中心.房屋买卖合同纠纷——中国法院2012年度案例[M].北京:中国法制出版社,2012.
- [3] 张红娜.论商品房预售过程中的几个法律问题[J].长沙大学学报,2012,(1):76-78.
- [4] 凌学东.房地产法案例评析[M].北京:对外经济贸易大学出版社,2010.
- [5] 京也君.犹太人的经商之道全集[M].北京:中国物资出版社,2005.
- [6] 德鲁克.管理:任务,责任和实践[M].北京:华夏出版社,2007.
- [7] 周晓聪.论我国商品房预售合同中情势变更原则的适用问题[J].法治与经济,2011,(293):173-175.
- [8] 王德涛.论商品房预售合同中预购人权利法律保护制度的完善[D].沈阳:沈阳师范大学,2011.

[责任编辑:石芬芳]

(下转第44页)

（上接第 38 页）

Research on Resolution of Dispute Concerning Pre-sale Contract of Commercial Properties

RAO Yang-de SHAN Yu-ting YANG Xue-jiao

(School of Management, Chongqing Technology and Business University, Chongqing400067, China)

Abstract: The regulations for pre-selling commercial properties have shown great appeal since its introduction. However, apparently, forward delivery houses are taking larger share than finished houses. Disputes concerning presales contract constantly arise along with the increase of presales houses due to the defects of regulation itself and poor supervision of authority. Dispute may occur at any step of presales procedure and each is different from others. The paper sets out to analyze the dispute that may arise during the presale procedure and puts forward preventive measures.

Key words: forward delivery house; presale contract; pre-seller; pre-buyer; dispute