

燃气不通屋内灌水 华萃西山谜之收房

燃气未接通、安防施工未完成、电梯进水停用、墙体开裂、地面塌陷、公共照明进水……收房30多天了，谈及业主群里大家汇总的36页质量问题，华萃西山的业主们大倒苦水。“现在小区不止是个工地，还是一个存在极大安全隐患的工地，塌陷、漏水、护栏成杀手……根本不具备入住条件。”然而面对业主们的质疑，开发商方面却一再强调“交付条件”与“入住条件”并不等同，项目已经满足合同约定的交付条件。

收房收出的36页整改问题

1.05的低密度、三家4A级景区、自身高标准建设……这是华萃西山项目业主董昕（化名）当初顶住全家的压力、卖掉丽泽商务区两居室置换华萃西山的原因，虽然代价是通勤增加了一个小时，虽然孩子上学可能会没有城里的好，虽然期间准业主群里不断传出“垃圾房”“地势低洼有滑坡风险”等不利因素，但想要一个“一楼小院子”的执念让董昕还是听信了广告宣传，在2018年首批开盘，就换房交了钱。

按照房屋买卖合同，2021年6月30日是华萃西山项目的交付日，包括董昕在内的业主们也早于10天前就陆续收到了入住通知书——“项目如期完工，并已具备交付条件”。经历了一轮又一轮的疫情，看到听说了太多的“延迟交房”“豆腐渣工程”，董昕对自己的房子能如期交付甚是开心——还是国企靠谱。

但没想到的是，3天后的现场收房给董昕泼了一盆冷水——漏水、空鼓、塌陷……与群里的邻居简单走了一圈后，董昕发现收房的问题不是小修小补就能解决的。

“业主们毕竟不是专业人士，再加上当时集中收房时间也紧，没怎么考虑就签字了。”华萃西山另一位业主郑齐（化名）对记者表示，收房时发现的问题很少，许多问题都是收房之后不断暴露出来的。

业主徐典（化名）也回忆称：收房当天房屋的“瑕疵”就不少了，我也提出了很多的整改意见，目前还没有完全解决。即便是整改过的，也不能完全令人满意。修复的痕迹太明显了，简直就是在新房上打“补丁”，直接影响到居住体验”。

正是因为有了徐典、郑齐他们的前车之鉴，后续业主收房也纷纷花钱请来了验房师，因发现的问题太多，部分业主直接拒绝收房。

“越是深入了解，发现的问题就越严重。”郑齐称，燃气至今还未能接通；排水系统、楼间坡道等部位仍在施工（例如：7月21日、24日、30日，业主去小区查看情况，发现小区大门口处电梯至今还在安装或停工阶段，小区内



地下室排水管凿开的大洞。



小区楼座边塌陷导致的裂缝随处可见，多处地面高低不平。

华萃西山维权声音

- 1 地砖、地板普遍存在严重空鼓；地面高低不平、地砖不平整；地砖水泥填缝
- 2 墙纸质量低劣，且有脏污、凸起、破损现象；墙体凹凸不平，多处墙体不垂直，倾斜角度过大，存在重大安全隐患
- 3 墙体普遍存在出现大面积漏水问题，多个非顶层住户屋顶渗水、外墙渗水；长时间漏水有可能导致墙内电路损坏甚至危及人身安全
- 4 小区楼座边塌陷导致的裂缝随处可见，多处地面高低不平
- 5 原建筑设计图纸上设计的自行车停车区消失
- 6 小区南面与道路相邻处没做防尘降噪隔离墙，致使小区处于半开放状态，存在严重安全隐患

空场还在挖排水沟，楼门前仍在安装地灯。）

在随后的一周里，包括董昕在内的华萃西山业主们逐渐将自己发现的问题汇总到群里：地砖、地板普遍存在严重空鼓；地面高低不平、地砖不平整；地砖水泥填缝。墙纸质量低劣，且有脏污、凸起、破损现象；墙体凹凸不平，多处墙体不垂直，倾斜角度过大，存在重大安全隐患。墙体普遍存在出现大面积漏水问题，多个非顶层住户屋顶渗水、外墙渗水；长时间漏水有可能导致墙内电路损坏甚至危及人身安全。小区楼座边塌陷导致的裂缝随处可见，多处地面高低不平。原建筑设计图纸上设计的自行车停车区消失。小区南面与道路相邻处没做防尘降噪隔离墙，致使小区处于半开放状态，存在严重安全隐患……

围绕房屋质量、公共设施不完善、样板间与实际交付“货不对板”等问题形成的36页整改PPT，让业主们感叹这怎么可能是三家国企给出的达到交付标准的房子？正如他们在PPT里写的那样：现在它的样子，是你们预期的小区吗？

外面下大雨 屋里下小雨

不知道是幸运还是不幸，7月几场大雨的

到来，也提前检验了华萃西山的工程质量。

华萃西山多位业主向记者表示，经过几场大雨的洗礼，华萃西山的大门口出现深达40公分的积水；地下一层储藏室、机房、配电间，地下二层车库瞬间被大水吞噬，雨水如泉涌一般从地下一层各个空间涌入，从墙壁中喷出，从楼体上倾泻而下，将整个地下空间淹没。华萃西山楼体主体结构四周、道路、广场、花坛、大门口出现多宗土方沉降现象，塌陷处最深坑直径90公分，深达110多公分。

“为了加速排水，地下一层储藏室、隔间大部分被凿墙破洞，至今还未修复，漏水、发霉的状况特别严重。”

一张姓业主告诉记者，因害怕雨水会对新房造成影响，当时还特意去看了几次。最直观的感觉就是，外面下大雨，里面下小雨，屋内渗水特别严重。壁纸泡水后有脱落的情况，撕开壁纸墙体已经发霉了。

北京曾经历过“7·21”特大暴雨的自然灾害，门头沟还是山区，按理说开发商应会对此有提前准备，项目工程质量也能达到对应的标准，为何华萃西山项目直接“掉链子”了？

对于上述情况，记者向项目开发公司北京西元祥泰房地产开发有限公司了解相关情况。一高姓负责人回应称：主要是华萃西

山项目‘三面环山’地势较低，市政雨水汇入了小区内，超过了排水系统的承受范围，才造成目前这种情况。之前排水系统在设计时，并没有把市政雨水汇入考虑在内”。

踢皮球的整改

7月10日，华萃西山的业主们与开发商举行沟通会，希望对项目既有的问题获得一个整改方案。

7月14日，华萃西山项目公司针对业主们提出的质量问题，给出了一份书面回应——称业主们提到的人住条件，因个人需求不同，购房合同里并没有注明，合同中提到的交付条件，交付给业主的小区已经达到，即1.规划核验验收合格文件和建设工程竣工验收合格证明文件；2.有资质的房产测绘机构出具的《房屋面积测算技术报告书（实测）》；3.依据第十条，项目水电燃气均满足合同约定。

“反悔方案根本是避重就轻、敷衍了事，他们的回应主要是以合同内容来搪塞，根本不谈责任问题，一口咬定满足那三个条件就达到了交付条件。”华萃西山的业主们并不认可这一书面回应。

天眼查显示，北京西元祥泰房地产开发有限公司

有限公司成立于2018年3月13日，法定代表人为薄文江；从股权结构上看，山西建投为该公司最大股东，持股比例为50%；金地集团持股比例为30%；电建地产持股比例为20%。隆泰实业（北京）有限公司曾也是该公司股东，首次参股为5%，后于2019年5月23日退股，电建地产持股比例也由15%上升为20%，上述北京西元祥泰房地产开发有限公司的法人代表薄文江便是来自山西建投。

但包括董昕在内的华萃西山业主们回忆，当时在售楼处现场的销售人员都是金地的，合同是跟北京西元祥泰房地产开发有限公司签的，后来维权沟通是跟电建方面，一直没有见到过山西建投的人，由于买房的销售与后期收房的并不是一家，一直在被踢皮球；电建说谁承诺找谁去，金地说他们不操盘，找电建去，当时知道是联合开发，包括山西建投、电建地产、金地集团三家大企业，网上了解过都是很有实力的，但谁能想到会是这个情况。”

对于业主们反映的情况，记者也向电建地产与金地方面进行了确认，双方均斩钉截铁回应“对方操盘”，自己并不负责收房。北京商报记者也从知情人士处获悉，山西建投虽为大股东，但却不负责具体操盘工作；金地集团主要负责华萃西山项目营销以及后续物业服务；电建地产为该项目具体操盘方。业主们视频中联系到的领导，就是电建方面的。”

北京市东元律师事务所合伙人律师李松对记者表示，竣工验收合格并不代表项目质量就完全符合业主要求。有关部门对新项目的竣工验收，会有固定的验收标准，只要工程的主体结构和质量没有问题，就会认定项目符合交房条件。但这个竣工验收，并不一定会达到双方买卖合同规定的“品质”标准。

“现在小区内完全是一个‘工地’，随处可见敲敲打打、修修补补，根本不具备入住条件。”董昕称，目前距收房日已过去一个多月了，华萃西山项目的室内室外仍在施工，并且存在严重的安全隐患，随时会威胁到人身安全，业主们的要求也很简单：整改、赔偿、退房三选一，但别再踢皮球了。

北京商报记者 卢扬 王寅浩
图片来源：业主提供



谁抓住了图书市场暑期档

暑期的到来，让图书市场的热销书排名发生了新变化。8月8日，北京开卷发布7月畅销书榜，无论是虚构类、非虚构类还是少儿类图书排行榜，均出现学生推荐读物销量增长的情况，并有多部图书进入榜单前列。这一现象与学生假期阅读需求增长有关，因此呈现出明显的暑期特征。然而，观察入榜图书后仍能发现，排名靠前的图书大多为已发行多年的“老书”，新书的身影相对较少，如何能持续推出受到市场认可的图书引发从业者的思考。

三大榜单均现暑期特征

据北京开卷发布的榜单显示，今年7月，虚构类图书排行榜中，学生推荐读物类的排名有所提升。其中《红岩》上升了13个名次，位列榜单榜首，而《红楼梦（上下）》则排在第7位，上升10个名次。同时，包括《水浒传（上下）》《西游记（上下）》《苏菲的世界》在内的5种经典图书返榜。而如果将虚构类图书市场按照实体店和网店分别观察，两个渠道分别

实现8种和9种学生推荐读物入榜，证明了中小学暑假对虚构类图书带来的影响。

不只是虚构类图书，在非虚构类图书榜单中，暑期档特征依旧明显。不仅八年级（上）语文名著导读推荐图书《红星照耀中国》实现上榜，中小学基础阅读书目推荐图书《苏东坡传》、人教版高中语文必修教材推荐图书《论语译注（简体字本）》、八年级（上）语文名著导读推荐图书《昆虫记》等图书也纷纷入榜。

此外，在少儿图书市场，借助暑假的推动力，第二个销售高峰也随之出现，而首次入榜

的图书《小兵张嘎》则曾入选中宣部、教育部、文化部等五大部委“百部爱国主义图书”，并在2020年列入《教育部基础教育课程教材发展中心中小学生学习指导目录（2020年版）》，被视为经典少儿红色主题图书。

“老书”是畅销图书主力

学生推荐读物在三大榜单上均占有更高的份额，背后离不开假期阅读需求的增长推动相关图书的销量提升。

北京开卷分析认为，本月三大榜单返榜图书不仅重合度高，而且基本都是学生推荐读物。这与假期阅读需求有关，父母往往会利用暑假时间做好阅读计划，增加阅读量，拓宽阅读视野，培养阅读兴趣，提升文学修养。

尽管学生推荐读物在当下的市场环境中销量增长，但若仔细观察上榜图书可以发现，能够入榜或是返榜的图书大多为已发行多年且人们耳熟能详的“老书”，入榜新书的身影则相对较少。

以虚构类榜单为例，榜单中共有9种学生推荐读物，均是2017年前上市的“老书”，同时观察入榜的非学生推荐读物，除了网文纸书存在多本畅销新书外，其他大多为持续畅销

的经典图书。北京开卷分析认为，总体来看，市场新书畅销热点比较缺乏，从近两年的畅销书榜可以看出，整体市场缺乏畅销热点已经成为持续性的问题。

“图书能够被称为经典，其内容必能经得起考验，因此也能持续畅销，这毋庸置疑。而新书能否获得理想的销量甚至成为爆款，首先内容本身要过硬，同时要有让读者接触、发现、了解并认可的机会，如若读者一开始便接触不到，无法得知图书的信息，那么出圈的难度也较大。”出版人唐勇如是说。

巧借流量谋破圈

据2021年上半年图书零售市场报告》显示，我国图书零售市场整体规模同比呈现出正增长，达到11.45%的增长率，其中网店渠道同比上升3.06%，实体店渠道同比上升51.83%，但网店渠道增速放缓仍是不可否认的事实，且实体店渠道若剔除去年同期受疫情影响大幅下降的影响，与2019年同期相比仍呈现负增长。

多个数字也证明着当下图书市场所面临的挑战，如何做出具有价值并受到读者认可的图书一直是从业者们讨论的话题。在唐勇

看来，目前一本书要想在整体市场中产生较强的影响力，难度较大，但能发现部分图书在相对垂直类的圈层中获得较高知名度，这一方面与当下信息纷杂有关，部分信息未能实现传达到更大的范围，另一方面则是读者也有着不同的阅读需求，要想抓住大部分读者的目光，便需要更高的内容标准。

值得注意的是，从2021年上半年新书榜中可以发现，自带流量的知名作者和大IP的衍生作品表现亮眼，其中，作家余华的新作《文城》居于总榜榜首，杨天真的《把自己当回事儿》“得到”App中走出的《刘擎西方现代思想讲义》“盗墓笔记”系列衍生新作《吴邪的私家笔记》等都处于榜单前列。此外，名人推荐也对图书产生明显的拉动作用，如演员张哲瀚推荐的图书《烟与镜》便在6月实现销量明显提升，进入新书总榜的前10名。

对此，唐勇认为，这也反映了信息纷杂中部分图书出圈所面临的挑战；读者会删选信息，有的属于自身主动删选，有的则是环境被动删选，而自带流量的图书信息存在一定优势，不一定会被直接删掉，这也提示从业者该如何为图书铺路”。

北京商报记者 郑蕊