

成都一小区业主封自家阳台输了官司

四川高院：业主违反合同约定及自己的承诺，有违契约精神和诚实信用原则

住房邻近马路、噪声太大，小区业主可不可以把自家的阳台封闭？

最近，四川高院审结一起物业服务合同纠纷案。成都绿城诚园小区业主高某在小区尚未达成一致意见的情况下，为提高居住舒适度、增强安全性及私密性，按照小区前期已经由开发商统一封闭阳台的样式、颜色将自家阳台封闭，物业公司以高某未遵守小区临时管理规约等为由，要求高某立即拆除已封闭的阳台并恢复原状。

一审法院支持物业的诉讼请求。高某提起上诉，二审法院撤销一审判决，驳回物业公司的诉讼请求。最近，四川高院对该案进行再审，维持一审判决，撤销二审判决，物业胜诉。

封闭阳台被起诉 小区业主和物业对簿公堂

2020年9月，高某在绿城诚园购买了一套邻近马路的住房。该小区共有14栋楼，1栋至4栋在开发商交房前已全部封闭了阳台，其余楼栋开发商在交房时未封闭阳台。

高某与开发商签订购房合同时，签订了《前期物业服务协议》，该协议要求其遵守由开发商与物业公司制定的小区《临时管理规约》。该规约明确，业主原则上不封闭阳台，经全体业主表决，户数与面积达到法定条件封闭阳台、露



阳台能不能封，不是业主单方面说了算。
资料图片

台的，须由建设单位与物业服务企业共同制定封闭方案并公示，且做到统一设计、统一材质、统一施工等五个统一。

同年12月，开发商交房后，高某先后多次与小区物业就封闭阳台问题进行沟通协商。2021年5月，物业公司组织业主就封闭阳台事宜进行投票表决，因参加表决的业主占比等未达到相关要求，未能启动封闭阳台工作。

随后，高某按照小区先期已封闭阳台的样式、颜色，对所购房屋阳台进行了封闭。

物业公司以高某违反《临时管理规约》为由起诉，要求高某立即拆除已封闭的阳台并恢复原状。

一审法院认为，高某作为小区业主，应遵守小区《临时管理规约》中的规

定，在小区尚未达成一致意见的情况下，不得擅自封闭阳台，故判决高某限期拆除已封闭的阳台并恢复原状。

一审宣判后，高某不服提出上诉。二审撤销一审判决并驳回物业公司的诉讼请求。

业主构成权利滥用 法院终审判决物业胜诉

最近，四川高院对该案进行了再审。

四川高院认为，从契约严守角度，高某未经小区业主表决擅自封闭阳台的行为，违反了双方合同约定及自己作出的承诺，有违契约精神和诚实信用原则。

对于高某称相关约定是无效的格式条款，没有法律约束力的说法，法院认为，小区的《前期物业服务协议》《临

时管理规约》限制业主封闭阳台的目的在于，在法律范围内确保业主依约通过小区业主表决的方式合法行使业主权利，该约定并未影响业主正常使用符合建筑设计要求的阳台，并未对业主对其专有部分的所有权进行不当限制，未违反法律、行政法规的强制性规定，且高某在签署相关协议、规约时，对阳台的构造、功能以及建设规划均知情，其就应该按照相关约定行使业主权利。

高某在案件中提出，其封闭阳台是出于人身安全考虑，并希望避免粉尘和噪音污染，理由具有一定合理性，法院予以充分理解。但是，法院认为，权利行使的边界必须以公共利益为限，业主的个体权利应在诚信原则以及不危及小区全体业主整体利益的前提下行使。

该案中，高某擅自封闭阳台的行为，改变了楼栋外立面美观统一性，违反了《住宅室内装饰装修管理办法》有关规定，已经超出其专有权范围，构成了权利滥用。法院认为，高某的行为既违反了《诚园小区前期物业服务协议》《诚园小区临时管理规约》的约定，又超出了业主专有权行使的合理限度，其行为难以得到法律上的支持。

最终，四川高院撤销了二审判决，维持一审判决。本判决为终审判决。

华西都市报·封面新闻记者 戴竺芯 宋潇

“95后”小伙回乡种折耳根年入百万元

网络热词“生活毒打”，往往形容年轻人在现实社会中遭遇的挫折。被“毒打”后，是就地认输，还是越挫越勇？

在成都，“95后”小伙唐俊选择了换一条“赛道”。他回乡种植折耳根，年入百万元，闯出一片新天地，还带领附近乡邻一起致富。

承包39亩地种折耳根 销往川渝和沿海

早上7点半，27岁的唐俊已经开启了“菜地模式”。从早上到中午，他和工人们要完成当天的折耳根采摘，下午打包发货。

唐俊的种植基地位于成都市新津区兴义镇田渡村。指着路边地里一排排覆盖着绿意的田垄，唐俊告诉记者：“这就是我种的折耳根，其中有新栽种的折耳根和种了快两年、即将收获的老根。一共承包了近39亩地，都是宝贝。”

“这些折耳根嫩芽是我们新津的特色。”唐俊说，新津种植折耳根的历史较久、名气也很大，曾经一度跟韭黄齐名，二者种植方式也有相似之处。折耳根嫩芽一般长25厘米，也是最嫩的部分，味道较淡，脆嫩爽口，回味清甜，深受广东等沿海地带食客的欢迎。

“嫩芽下面是已经生长了快两年的老根。”唐俊介绍，这些白花花的根就是广大消费者烫火锅、吃串串时常见的类型。其实，这些老根并不老，只是跟嫩芽相比，生长时间更长，香味更浓，更脆韧。

由于出货量比较大，唐俊的折耳根一般采取批发模式销售，老根主要销往川渝地区，嫩芽主要销往沿海城市。

外出闯荡一番后回乡 投身折耳根种植行业

问及为何选择回乡种植折耳根，唐



唐俊靠种折耳根闯出一片新天地。



唐俊在田间劳作。

俊笑着说是被“生活毒打”后回来的。

18岁那年，他外出学习修车。五年后回到新津成为一名房产中介，这一做又是两年。2020年开始，受疫情影响，唐俊的收入很不稳定。眼见着在城里折腾这么些年，钱也没挣到，自己又到了该

成家立业的年纪，他的父母提议“要不回家种折耳根算了，收入还更稳定”。

“我觉得父母说得有道理，毕竟我从小跟着他们种折耳根，还是很有经验。”于是，唐俊回到家乡兴义镇纪碾村，投身到父母的折耳根种植行业中。

唐俊的父母在兴义已经有20多年折耳根种植经验，因为有了父母的帮助，他在折耳根种植上少走了很多弯路。但种植折耳根的过程中，唐俊也不可避免遇到一些挫折：不知是种苗的原因还是土地的原因，一块地的折耳根得了白绢病，成片成片地死；受疫情影响，收购商无法过来，折耳根滞销，过年期间20多元一斤的折耳根嫩芽2.5元一斤都没人要……怎么办呢？“能想办法的就想办法，不能想办法的就承受呗！”唐俊云淡风轻地说，折耳根得病了就治，治不好就挖掉，滞销的问题无解，就将嫩芽养成老根再售卖。

因为长期户外劳作，27岁的唐俊皮肤黝黑，看起来比同龄人更加成熟。问

及是否后悔回乡种地，唐俊感慨道：“每个人都有自己的路，大城市固然有很多机会，但并不适合所有人。如今的乡村今非昔比、大有可为，我通过种折耳根也能实现人生价值。”

一年能实现百万元收入 带动老乡共同致富

不同的折耳根品种及不同的覆土时间，延长了采收周期，也为错峰销售争取了机会。从每年11月一直到第二年的5月，唐俊都能陆续采收折耳根。

“6月季季到来之前，需要把折耳根采收完，防止过多雨水将根破坏，影响销售。”唐俊说，收获后也不会马上种植，要先晾两个月土地，再种植些蔬菜过渡，12月才会播种新一茬的折耳根。

唐俊说，老根亩产最理想的状况下能达到八千斤，嫩芽有几百上千斤，今年价格好，老根批发也达到五六元一斤。嫩芽过年期间零售接近30元一斤，批发则是近20元一斤，不过最近价格有点下滑。

“如果今年我这39亩地全部能够收获的话，一年还是能实现百万元收入的。”唐俊笑着说。

自己发展的同时，唐俊还带领周围的群众共同致富。用工高峰期一天需要10多个工人，每个工人一天最低100元。“现在用工，好多都是60多70岁的老年人。”唐俊感慨地说，年轻人愿意扎根农村的太少了。

“希望能搭上天府农博园‘数字农博+乡村振兴’的快车，把我的折耳根产业做优做强！”唐俊说，未来自己在种好折耳根的同时，也将继续探索互联网经济，争取和天府农博园的发展同频共振，助力乡村振兴。

华西都市报·封面新闻记者 赖芳杰
新津区委宣传部供图