

为“抢车位”，业主清晨在物业排长队

福州仓山区滨海首府业主称，每月25日都要到物业“抢车位”，抢到才有一个月的路面车位使用权；物业表示，后续会再次征集业主意见，探讨方案

■海都见习记者 吴诗榕 林佳琳 蔡凯 文/图

“物业说先到先得，早上五点多许多业主就在物业门口大排长队‘抢车位’。”近日，福州市民陈先生拨打海都热线968880报料称，仓山区滨海首府小区已入住1000户左右，但路面车位仅150余个，而地下车库收费高达490元/月，业主为了“抢”路面车位不得不提前到物业排队等候，其中包括许多老人，大家只能在烈日下等待。

有业主表示，从去年开始，每个月25日都要到物业“抢车位”，抢到后才有一个地面停车位一个月的使用权。

对此，物业工作人员表示，后续会再次征集业主意见，探讨方案。



25日上午，许多业主拿着小板凳在物业门口排队



一些业主将车停在消防通道禁停区

业主 路面车位才150余个 每月都要排队“抢车位”

“路面车位开放150余个供业主使用，采取先到先得的‘抢车位’方式，大家为了争夺路面车位，不得不提早到物业门口排队。”陈先生告诉记者，小区于2022年交房，已入住1000户左右，在地下车库设闸机之前，业主的车辆可以停在路面车位以及地下车库，收费均为60元/月。但上个月地下车库设立了道闸，地下车库车位的收费为490元/月。

业主李女士说，从去年开始，每个月25日都要到物业“抢车位”，抢到后才能有一个地面停车位一个月的使用权。

25日，记者走访发现，路面停车位设在小区外侧，许多非机动车停放在机动车车位上，有一些业主将汽车停在消防通道禁停区。而地下车库出入口均已设立道闸，道闸粘贴有“临时车辆停放于路面”字样。

物业 地下车库属于开发商 停车费由开发商定价

对此，物业工作人员回应称，为确保现场安全管理、车位信息准确性以及满足业主停车需求，去年8月起物业服务中心开

始登记公共车位，租期为一个月。地下车库产权归属开发商所有，包月停车收费由产权方定价为420元以及管理费70元。

“之前由于地库部分设施未完善，所以不涉及地库收费问题，现在地库开启管理，收取相应的车位管理费。”物业

工作人员说道。针对排队“抢车位”的问题，工作人员表示，“后续我们也会再次征集业主意见，探讨方案”。

律师 路面车位属于业主共有 物业无权决定“抢车位”

路面车位每月一租，先到先得“抢车位”合法吗？业主认为地下车库收费过高，是否有解决方案呢？对此，记者咨询了福建律师海都公益团福建闽天律师事务所沈展昌律师。

沈律师说，小区路面车位属于全体业主共有，物业无权决定“车位每月一租、先到先得抢车位”，应由业委会或业主大会决定。

根据《福建省物业管理条例》，车位划定、车辆

停放、管理和收费等事项，由业主大会决定。在制定收费标准时，业主大会应考虑到业主的实际需求和承受能力，参考当地的物价水平、车位的供需情况等因素进行确定。

沈律师表示，若业主

认为地下车库收费过高，可以通过业主大会或者业主委员会与物业进行协商。如果协商无果，可以向物价部门或者住房和城乡建设部门反映情况，请求对收费标准进行调查。

主播停播“跳槽” 被索“天价”违约金

福州一女主播在与经纪公司合作期间注销合作账号，另行注册账号直播，被索赔300万元

■海都记者 林雅璇 通讯员 叶培欣

法院审理 主播构成违约 应支付违约金10万元

近年来，随着以新业态新模式为代表的数字经济迅猛发展，网络直播成为热门行业。作为一种渐趋成熟的职业形式，网络主播的背后通常有经纪公司的包装运营。那么，主播与经纪公司如何合作与分润？经纪公司的包装运营是否真能如主播预期？当主播违约停播，合同中的“天价”违约金能否得到法院支持？

近日，福州市鼓楼区人民法院审结一起主播与经纪公司间的合同纠纷案。女主播小馨(化名)在与某经纪公司合作期间注销合作账号，另行注册账号进行直播，被公司索赔300万元。法院审理认为，经纪公司客观上投入和收益损失不大，主张的违约金过高，酌定小馨向某经纪公司支付违约金10万元。

案件回顾

直播四个月收益仅9000元 主播注销账号另行直播

2022年4月，小馨与某经纪公司签订了《合作协议书》，约定合作期限为5年。合同约定，合作期间某经纪公司重点培养的黄金签约主播进行全力扶持、培训和推广，为小馨提供包括人员、技术、资金等支持，将小馨打造为具有人气与知名度的网络主播；小馨将某经纪公司指定的直播平台作为互联网直播的专属平台，不得以任何形式参加非公司指定或

同意的平台及直播号、视频号以及音频账号上从事任何有关网络直播和互联网传播活动，未经公司同意，小馨不得擅自停播。小馨在直播中产生的礼物收益，某经纪公司可抽取40%，若小馨违反上述竞业条款的，构成根本性违约，公司有权要求小馨赔偿300万元。

合同签订后，小馨在某网络平台直播了四个月，共产生收益9000余元。小馨认为某经纪公司未按约提

供任何扶持、培训、推广、资源和福利，其成为“具有人气与知名度的主播”合同目的已无法实现，故注销了与公司合作的直播账号，并另行注册账号进行直播。后小馨成为高人气主播，直播流水大幅上涨，某经纪公司遂诉至法院，要求小馨支付违约金300万元。小馨提起反诉，认为系某经纪公司根本违约在先，要求解除合同并赔偿其支出的律师费损失。

鼓楼法院经审理认为，小馨与某经纪公司签订的《合作协议书》系双方真实意思表示，合法有效。小馨于合作期间擅自停止在合作约定的账号直播并注销账号，又另行注册账号直播，构成违约，某经纪公司有权要求小馨承担违约责任。因新人主播水平与名气的提升需要一段时间过程，小馨停止直播时仅履行合同四个月，某经纪公司对其的扶持、培训、推广才刚刚起步。且双方合同对于某经纪公司提供的扶持与推广的约定难以量化，小馨仅以此

主张某经纪公司构成根本违约，于法无据，不应予以支持。

当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定，造成对方损失的，损失赔偿额应当相当于因违约所造成的损失，即以实际损失为基础，兼顾预期利益。考虑到直播行业特点，经纪公司对于与其签约的网络主播在合作期间的直播收益具有一定预期利益。在认定跳槽主播的违约金数额时，若不考虑该部分预期利益损失，将导致主播跳槽成本极低，助长行业不良风气，不利于直播行业

健康发展。

预期利益损失的计算应当以合同履行期间的履行情况为依据，某经纪公司仅提供了四个多月的培训扶持，小馨违约后另行直播的收益与其他公会投入有关。且新人主播的直播收益尚未稳定，经纪公司客观上其他投入和收益损失亦不大，故某经纪公司主张的违约金过高。以实际损失为基础，兼顾合同履行情况、当事人过错程度以及预期利益损失等因素，综合直播行业特点，鼓楼法院酌定小馨向某经纪公司支付违约金10万元。

法官提醒 主播应避免轻率签约、草率违约

经纪公司对主播艺人的资源支持是一个渐进、长期的过程，尤其是新人主播的名气提升需要一段时间。通常，在主播与经纪公司的合作协议中，经纪公司对主播提供的资源支持难以具体量

化。若主播无充分证据证明经纪公司曾拒绝其提出的扶持、培训、推广等要求，仅凭短期内直播流水主张经纪公司违反合同义务，依据不足。

因此，主播在与经纪公司签订合同时，应当认

真考量经纪公司的包装运营、扶持推广能力，对个人发展与收入持合理预期，避免轻率签约、草率违约，在合同中约定违约金时，数额应当以实际损失为基础，兼顾预期利益。