民有所呼 / 我有所应

点题·报料邮箱:mssd@xmwb.com.cn 线索一旦采用 即付稿酬

申城二手房市场火爆,交易投诉日益增加

房屋中介恶意竞争乱象频现

民生速递

房屋刚刚才挂牌,却显示已被“网签”;二手房买卖低佣金,真的靠谱吗?受楼市新政影响,申城二手房市场火爆,然而,关于二手房买卖的投诉也日益增加。

图 CFP

刚挂出房源被“网签”

近日,家住闵行区莲花南路1111弄的潘先生致电本报投诉道,女儿因为长期在松江区工作,看中了松江大学城地铁站附近的一套新房。为了置换房屋,尽快将莲花南路的房源出售,潘先生以低于市场价10万的价格挂牌,并在6家中介登记了房屋信息。

一周后,这套房源找到适合的“买家”。然而,当潘先生计划和购房者签订买卖合同时,这套房屋却被查出“成功网签,无法出售”。此时,潘先生惊讶不已,这是自己于2005年购买的新房,入住了近10年,房产证一直被收藏在家里,怎么会被莫名“出售”呢?

在朋友的指点下,潘先生分别找到其他几家中介,一一询问房屋被网签的一事。最终,另一家小型中介公司业务员坦言,这套房源性价比高,比较好销售,为了抢下这单生意,他私下对这套房源做了“网签”,希望能留住这笔生意。

对此,易居智库研究总监严跃进表示,这一做法或涉嫌虚假交易,卖房者需要积极向相关部门进行检举。同时,房东也要提高警惕,尽可能是采取“一房一挂”,避免“一房多挂”。

中介低佣金是“诱饵”

二手房交易,佣金收取1%……目前,沪上部分房屋中介打着“低佣金”口号吸引购房者。然而,部分购房者事后坦言,低佣金?没那么便宜!

“最近,我们和卖房者都急着去办理过户手续,但是,中介公司的负责人迟迟不露面。”家住普陀区的薛先生讲述了最近遭遇的闹心事儿。5月下旬,薛先生通过桃浦路655号明明房屋中介,看中了一套金鼎路298弄上海家园的房屋,面积150多平方米、房东到手价为435万元。随后,薛先生和该门店刘经理谈判并达成一致意见,佣金付5万元,当场签订了《佣金确认书》,签订房屋合同时付3万元,房屋过户当天付2万元。

然而,在办理房屋过户时,刘经理突然“变卦”,除了首次支付的3万元佣金,交易当天需要支付5.7万元佣金,否则不能办理过户手续。薛先生吃惊不已,签约前已经约定好佣金费5万元,怎么突然变成8.7万元?对此,中介刘经理却笑道,他只承认《房地产买卖居间协议》上的总房款2%作为佣金,事后签约的5万元佣金并无效。

面对记者的疑问,刘经理显得有些“健忘”:“我不记得自己跟薛先生签订《佣金确认书》了,不清楚,不知道……”

“现在回想起来,感觉自己早就被‘下套’了。”薛先生回忆道,刘经理和他签订了一份《佣金确认书》,双方签字确认,却没盖章。同时,刘经理故意拿走原件,给自己一份复印件。“这些做法似乎有‘预谋’。我是第一次买二手房,今后,可能也不会跟中介打交道。但是,我愿意说出自己的遭遇,就是提醒更多的购房者要提高警惕。”薛先生补充道。

低佣金是房屋中介恶意竞争的手段之一。严跃进提醒道,买卖双方一定要加强提防,不能相信口头承诺,一切要以书面合同为准;交易前,一定要问清楚费用清单,明确实际承担人,避免扯皮。

中介竟不对房源把关

一个月前,准备置换新房的吉先生走进黄浦区西藏南路1113号我爱我家(陆家浜路店),希望在附近租一间房。业务员小吴热情地推荐了瞿溪路301弄一房源。在小吴的帮助下,吉先生和“房东”签订了租房合同,一间独立的房间,月租金为2200元,付款方式为“付三押一”,并一次性支付了8800元。同时,吉先生还支付了月租金的35%作为佣金。

然后,吉先生入住一周后,因所租住的房屋漏水,被邻居举报。家里还突然迎来一位陌生人,并称自己是房东,暂停房屋出租合同。这时,吉先生才恍然大悟,原来,和自己签约的人是“二房东”。随后,吉先生找到中介,质疑中介未如实告知房屋信息,导致租房被提前终止,要求中介退还770元佣金。

没想到,小吴表示,中介对租客入住后的突发状况概不负责,拒绝退还佣金。经过多次协调,小吴退还300元作为补偿。

傍大品牌博取信任

“小姐,你好,我是中原地产的业务员小孟,听说你有房屋要出租,可以介绍一下房屋的信息吗?”近日,家住徐家汇路的黄女士回忆道,自己刚接到电话有些迟疑,但是听到“中原地产”,黄女士放松了警惕,觉得大型房产中介公司的工作人员应该比较值得信任。随后,黄女士介绍了自己准备出租房屋的信息,并表示愿意支付房屋月租的35%作为佣金。话音刚落,电话那头便传来毒骂,这让黄女士倍感委屈。

随后,记者以租房者的身份联系小孟,并希望去门店签租房合同。此时,小孟支支吾吾地说道,他是江阴街36号同联地产的业务员,经常自我介绍是中原地产的业务员,这样更容易获得客户的信任。对此,中原地产的负责人坦言,类似事件偶有发生。对于客户来说,一定要提高警惕,接到陌生的推销电话,要多核实信息,避免上当受骗。

本报记者 **杨玉红**

避开二手房买卖六大“高危区”

民生提醒

上海市中心区域的一套二手房的交易金额,动辄数百万元,有的更是上千万元。二手房的交易持续时间相对较长,从签订买卖合同到拿到新的房产证,大约需要一个多月。同时,二手房交易涉及环节多,隐含着各种交易风险。业内人士表示,二手房交易环节大概存在以下六个方面的风险隐患,买卖双方需加强警惕,交易风险才可防可控。

隐患一:房屋产权不明晰

业主是谁,房屋是否有抵押,这完全可以通过交易中心进行产权调查。调查产权时要了解细节信息,比如房龄,网络信息未必准确,而房龄对一些老公房尤为重要,如果房龄太大那么贷款时会遇到些问题,银行为了控制风险可能只贷6成甚至更低,而且最高贷款年限也会缩短,考验买家的首付能力和还款能力。再比如动迁房,3年内是不能上市交易的。即便先签订合同到期,过户也有风险。如果遇到卖家毁合同,买家走司法途径也是劳民伤财,值得警惕。

隐患二:卖方资质有问题

一定要对卖家的信息进行核实,卖家是不是权利人,这套房屋一共有多少权利人?是否都同意卖房了?没有得到所有权利人同意,房屋不可能过户。

隐患三:买房者资质有问题

上海房屋交易仍实行“限购”政策,因此在房屋交易前,买家是否具备购房资格需要查询清楚,避免“空欢喜一场”。

隐患四:不良中介骗术多

个别不良房产中介人员不规范操作,包括暗地里动手脚“吃差价”,不让上下家见面。因此,签订房屋合同时,买卖双方见面是很重要的环节。此外,个别不良中介会用低价房源吸引买家关注,所以明显低于市场价的房源多数是假房源或者房屋本身有瑕疵。

隐患五:房屋价格未标清

关于房屋价格的风险,这也是容易出纠纷的地方。当前很多房东都是说“到手价”,应该原本房东支付的税费转到下家承担。哪些房子是可以免税费的房东可能自己也搞不清。比如房东承诺是“满5唯一”住房,但审核下来不是唯一的,那就要收所得税,对下家而言可能要多一笔费用,如果不能协商就会引起纠纷。

隐患六:“做低房价”纠纷多

“做低房价”,已成为二手房交易的一个“潜规则”。“做低房价”实际上是一种逃税、避税行为,触犯相关法律法规的。卖房者可能面临着无法及时收到全额房款的风险,难维权;对于购房者而言,只能按照做低后的网签价格进行申请,可能会降低购房者贷款的可贷额度,加大购房者的的风险;未来,这套房源再次出售时,如按照差额进行计税,会加大差额并增加相应的税费。

本报记者 **杨玉红**

二手房交易持续升温

民生数据

在央行多次降息降准、3·30系列政策利好的鼓舞下,上半年,申城二手房市场持续升温、率先回暖,供求逐步升温,成交量节节攀升。

4月,申城二手房交易量达到3.2万套;5月,申城二手房交易量达到3.88万套,并创下历史交易量的次新高……昨天,记者从上海市二手房指数办公室获悉,目前,上海交易的房屋中,新房所占比例约为30%,二手房交易量占比约70%。据预测,2020年,上海房屋交易中的二手房比例或将达到90%左右。

2015年1–6月(6月为估值),全市二手住宅成交15.33万套,比去年同期增加73.8%。中原地产研究咨询部二手住宅数据监测显示:二手住宅价格指数由年初的331上升至6月的360,房价呈现快速上涨态势。

上海中原地产研究咨询部高级研究员孙黎表示,二手房市场有了上半年的良好铺垫,下半年,表现为量增价稳。具体来看,当前二手房回归“卖方市场”,房东惜售、涨价现象集中,一定程度上给买家造成心理压力。

孙黎预计,七八月,双方入市意愿偏低,观望情绪加重,市场将进入到淡季,量价必然同步回落,不排除个别业主降价成交的案例;九、十月作为传统旺季,政策面利好可能更指向二手房贷松动,“金九银十”行情的爆发力度预计不亚于去年同期,并有望赶超四五月的高度;十一、十二月临近年末,信贷收紧抑制购房需求,量价出现小幅回落。预计下半年二手住宅成交量在17.75万套,均价2.4万元/平方米,与上半年基本持平。

本报记者 **杨玉红**