

本

期

导

读

B10-11

聚焦东北亚局势

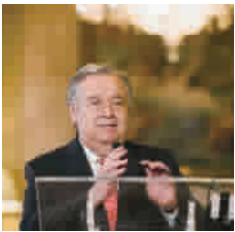
解析“萨德”入韩影响

B12

大豆逆袭美国人餐桌

本报国际新闻部主编 | 第 671 期 | 2016 年 10 月 10 日 星期一 责任编辑:吴宇桢 编辑邮箱:xmhw@xmwb.com.cn

热点锁定



6 日,联合国安理会正式任命葡萄牙前总理古特雷斯为新一任联合国秘书长。

图为古特雷斯当选后在里斯本发表首次讲话

市场火爆买房客遭遇陷阱 填补法律漏洞政府整治乱象

澳严打房产中介“报价虚低”

文 / 张小军 赵博

今年以来,住建部部署开展了房地产中介专项整治活动。在上海,多个部门快速行动,严肃查处了一批违法的房产中介。

大洋彼岸,澳大利亚的楼市不断升温。值得关注的是,房价大涨并未影响房地产市场规范有序运转。澳政府日前重点整治不良中介压低报价等现象。



霍金·斯图尔特公司是澳大利亚一家大型连锁房屋中介企业

图 GJ

突袭检查“杀鸡儆猴”

墨尔本所在的维多利亚州消费者事务部今年 2 月突击检查,抓住了一条“大鱼”——大型连锁房屋中介企业霍金·斯图尔特公司。公司墨尔本里士满区分支旗下几名房产经纪人被控在 11 起房产交易中虚假报价,被告上联邦法庭。

在一宗案例中,卖方玛格丽特·史密斯 2014 年 10 月 29 日与霍金·斯图尔特公司签署卖方中介合同,合同中标示她名下位于国王街的房屋预期售价 64 万澳元至 70 万澳元(1 澳元约合 5 元人民币)。

按照州消费者事务部说法,史密斯的房产经纪人当时认为这处房产实际可卖到 82 万澳元左右。当年 11 月 10 日前后,房产还未挂牌销售前,经纪人特伦特·斯图尔特在邮件中向房主解释:公司想运用一些策略帮她把房子卖出“最好的价钱”,“第一步就是营造一种折价出售的假象”,然后,随着广告宣传把买方兴趣调动起来,接下来公司会抬高报价。11 月,史密斯的房子在中介公司广告宣传册中报价为 62 万澳元至 68 万澳元,12 月 1 日后调高至 64 万澳元至 70 万澳元。

最后,这处房产在拍卖中售出 89.1 万澳元的高价。利用相同手法,这家中介公司将好几处房子卖出比最初估价高得多的价钱。公司最初辩解道:“根据当前法律,卖家虽然可以咨询经纪人建议,但没有义务在拍卖日前透露自己底价,假如买方意向较高,最后售价可能会高于广告报价。”它还宣称,这是“全球房地产业一个普遍问题”。

不过,在大量证据面前,这家公司不得不低头认罪,表示不会对消费者事务部的指控展开抗辩,而是将与法庭讨论合适的处罚方式。公司 8 月发表声明承认压低报价是“非常严重”的错误,公司有责任向

消费者提供房产真实价格。

在房产拍卖市场,压低报价的现象并不少见。虽然故意压低报价不道德、不合法,但房产卖出高价,卖方中介可以得到更多佣金回报,所以总有人明知故犯,而法律惩戒力度不够则助长了他们的恶习。

近年,各州消费者事务部会对房产交易展开抽查,被查获的有“大鱼”,也有“小鱼”。对霍金·斯图尔特公司发起的诉讼,是维州消费者事务部去年春天对 100 宗房地产交易审计后、进入司法程序的第一个案例。今天秋天还有 100 宗交易待查。

修改法律加重处罚

澳大利亚法律体系基本继承英国普通法体系,土地所有权制度经上百年发展已相当完善。但这种完善也造成土地转让法律流程复杂繁琐、极其专业,法律体系庞杂,既受高等法院判例影响,联邦制的澳大利亚各个州也有自己相对独立的司法体系和法律规范。房地产业从开发到销售,受联邦法律和各州法律重重限制,仅房产方面的联邦法就超过 12 个。房地产中介也不例外。

针对报价虚低现象泛滥,各州政府已开始填补法律漏洞,从严打击,维护消费者利益。2015 年新南威尔士州议会通过决议,修订《2002 年待售房产与商业中介法》,对房产经纪人如何营销房产作出更严格、更细化的规范,加大对压低报价的查处力度。

根据这份修订案,经纪人须向卖家提供预估售价的书面证据,且在代理协议中写明预估价格。经纪人报价不能低于这个预估售价。预估售价可以是一个确定数值,也可以是一个价格范围,但最高价和最低价之间相差不能超过 10%。修正

案将禁止中介提供的价格指引中包含“希望出价超过”、“希望出价高于”或任何类似字眼及声明。

业内人士认为,改革将为房地产行业带来透明度和明确性。立法要求经纪人对确定当前市场价时更加负责任,也为买家提供透明价格。新规也要求经纪人将每次提供给买家、潜在买家、卖家及潜在卖家的报价记录在案。压低报价一经查实,经纪人虽然仍将面临 2.2 万澳元罚款,但会额外接受更为严厉的惩处。

澳大利亚房产中介不仅受到法律限制,还受到澳大利亚消费者和公平竞争委员会监管。委员会官方网站上会注明房产中介准则。一旦房产中介违法,消费者除可向各州民事法庭起诉,也可向消费者和公平竞争委员会投诉。

买房客“有钱不可任性”

澳大利亚著名房地产开发商 B1 集团董事长祁岳告诉新华社记者,投资澳房产需要做到四个“门儿清”:

第一,清楚了房产中介资质: 房地产中介机构必须持有政府审批执照,确保从业者有足够专业和法律知识履行职责和义务,保护消费者切身利益。澳大利亚房产牌照分多种:可买卖房产或替人管理物业的房产中介,可从事房产拍卖的拍卖人,可建房并出售自己公司修建房产的房产开发商,负责出租和管理他人房产供住房使用的住房出租中介,负责买卖农场之类地产的畜牧业不动产中介等。投资者购买前要先确定房地产中介资质,签署合同前,要聘请自己的律师详细检查合同内容,再次确认出现在合同上的是持有牌照的中介公司。

第二,清楚了房产中介义务: 澳大利亚大部分房产中介属于卖方

中介,为卖房一方工作,由卖方支付佣金。也有部分中介是买方中介,为投资者物色房产,跟卖方中介谈判价格以确保买方利益,最终由买方支付佣金。每笔交易中,中介只能收取买卖双方中一方佣金,不可同时既是卖方中介又是买方中介。中介有义务向业主或投资者提供售卖房产的参考价、周边房产买卖状况等信息,帮买卖双方估计最合适价格。

隐瞒信息属违法行为,中介可能因此面临起诉,失去专业执照并受到高额罚款。如果房子需要维修,中介必须在卖房前告知买方,且应毫不隐瞒地向买方透露存在的问题。如果发生过凶案的房产进入市场,中介也必须让客户知道房屋历史,来源甚至邻里素质,一旦隐瞒,将受到高额罚款。

第三,清楚了市场信息和风险: 澳大利亚房产交易信息已实现网络共享,房价透明。每个楼盘价格经银行和其他专业评估机构估价,全部公开量化。同时,政府部门对不同区域房价会有长期统计分析和走势图表。投资者需要学习使用这些信息。另外,必须认真了解当前市场主要风险。

维州消费者事务部最新一份半年报告披露:墨尔本东区房产是中介压低报价的重灾区,报价比最终售价平均低 24% 左右。

第四,清楚了解海外投资人义务: “有钱不可任性”。澳大利亚税务局和外国投资及审批委员会等机构负责打击外国非法投资。非法投资澳房产的外国人可能被处以最高达 13.5 万澳元的罚款或 3 年有期徒刑,涉非法投资的外国公司面临最高 67.5 万澳元罚款。帮助海外投资者非法交易房产的房产中介、移民中介和律师也会被处以罚款。

相关链接

澳房价增速未来或减弱

澳大利亚房产大数据公司日前发布最新房价指数。报告显示,受悉尼与墨尔本房价提振的影响,澳大利亚各州首府城市 8 月平均房价上涨 1.1%。不过专家表示,澳大利亚房价未来增速呈减弱的趋势。

据《澳洲人报》、澳广网报道,8 月首府城市房价上涨带来的获利占全年的 7%。不过,房价增速却比去年同期有所减缓。当时,澳洲首府城市房价增长幅度为每年 11.1%,但在过去的 12 个月中,澳洲首府城市房价的年增长幅度不足 7%。

CoreLogic 研究主管劳莱斯认为,澳洲房地产市场繁荣已达到顶峰。劳莱斯认为,经济的强健是导致悉尼与墨尔本房价继续上涨的主因。

相较之下,除悉尼及墨尔本之外的多数首府城市房价增幅则保持疲软。劳莱斯称,温和的经济环境及海外移民率的大幅下滑,再加上其他州或者领地居民的净流出,导致当地住房需求的减少,这也导致了房价及租金的双重下滑。

海外买家不断房产中介获利

虽然今年澳大利亚各大银行贷款和政府税收政策导致海外买家流失。但在之前两年,海外买家让房地产中介笑开了花。

澳大利亚外来投资审核部门的年报显示,2013~14 财年,中国投资者在澳房地产投资首次超过美国投资者,总额达到了 124 亿澳元(约合人民币 633 亿元),到了 2014~15 财年,中国人在澳洲买房总共花了高达 243 亿澳元(约合人民币 1241 亿元),是美国投资者的 3 倍。

此外,2014~15 财年,外来投资审核部门批准的外来投资,有几乎一半都进入了房地产,总额约 970 亿澳元。

面对前几年澳大利亚疯狂的楼市,房地产中介当然抽取了不少佣金。统计数据显示,澳大利亚各州的房产中介佣金费率都在 2% 以上,悉尼所在的新南威尔士州中介费率为 2.11%,墨尔本所在的维多利亚州中介费率为 2.13%。