

签字后,房价卖多高就与你无关了 想不卖?好,付给我10%违约金

■实德房产中介“限时委托”卖房涉嫌吃差价 ■房产局提醒卖房人千万不要轻易签字

“我留了个心眼,不知道这家房产中介拿出的《限时委托销售协议书》有没有猫腻?”市民潘先生拿着一份中介提供的《委托销售协议书》找到记者,他对其中的一些条款很不理解。

为了帮助潘先生搞清其中内幕,记者对这家叫做“南京实德房产销售有限公司”的二手房中介公司进行了一番暗访。

记者暗访

政府说法

中介要求“独家代理”

根据潘先生提供的线索,记者在星汉大厦找到了这家名为“南京实德”的房产中介公司,与一名工作人员展开了对话。

记者:我有房要卖,能不能委托你们代为销售?

中介:可以,但你就不能委托其他中介了,只能让我们独家代理。

记者:我有什么好处?

中介:我们会在公司做的每一期广告上免费刊登你的房源信息,还有专人负责销售你的房产。同时,你的房产信息还会在我们的网站上公

布,房子肯定卖得快了。

记者:有多快啊?

中介:快的几天啊,慢的不会太慢。

记者表示自己家的房子想尽快脱手,换钱到股市中去。这名工作人员说,卖房炒股的情况很多,但如果委托他们了,就要签独家销售协议,“就我们一家有房子,我们也好控制价格”。不然,“你到其他中介那去,家家都想做你的生意,我们也不好办”,这个委托协议书,就是明确并制约双方的责任、义务。

中介的违约责任等于没说

“中介公司既然要你签协议,出现纠纷,如果订了也就要按协议办事了。”南京市房产管理局产权市场处一名相关负责人表示,上述条款就是中介公司“套”房主为“吃差价”做了第一个“准备工作”,黑字白纸,已经明确如果中介卖了高出双方约定的房价之外的房款,要“作为乙方佣金、广告、网上推销等

各项费用的补偿”。

如果中介卖高房价,卖房人还有权提出疑问吗?他指着这份协议书解释,提出疑问也没用,下面的条款规定好了——“甲方(作为卖房人的房主)违反双方约定,应承担委托代理销售价格10%的违约金”。假设双方约定房子价格是80万,你就要赔8万。

而作为“乙方”的房

产中介公司,它要承担的违约责任呢?这名负责人说,从协议来看,就一个:“乙方在代理期间不愿意代理销售该房产,应承担销售价格10%的违约金”,没说在委托时间内卖不掉怎么说。想想看,中介在委托期内怎么会不愿意代理销售呢?这个违约责任等于没说,整个协议属于一份典型的“格式条款”。

中介吃差价让你有苦难言

对于“实德”中介公司的这份《房地产限时委托销售协议书》,南京市房产局中介管理部门工作人员提醒卖房人一定要擦亮眼睛,千万不要签。就这份协议,房产中介管理人员提醒说,如果卖房人随随便便签了这张协议书,“就等于将委托销售价格和中介实际销售价格之间的差价,拱手送给了中介公司”。

为什么这么说呢?让我们一起来揭开该协议的真面目吧——

1.若乙方在代理期限内,以高于此房产委托代理销售价格出售,高出部分作为乙方佣金、广告、

网上推销等各项费用的补偿”。

分析:卖房人签字后,今后房价再卖多高,也和房主无关了,因为你已经认同了,后面肯定有违约责任限制着。

2.在代理期限内,甲方不得以任何理由提高委托代理销售价格。不得委托他人或自行出售,不准推托交易。

分析:看看,如果2个月的委托期内,房子涨了10万元,这时也只能眼巴巴看着,即使自己“自行出售”也不行。

3.甲方有义务积极配合乙方销售,不得向乙方所介绍的客户透露代理事项。

分析:房产中介即使承诺房主可以和买房人见面,但是却不得和买房人说出代理的事项。想想:如果房价都是协议上说好的,中介为什么要提防呢?摆明了想吃差价啊!房主只要一谈委托代理销售,那么根据协议,已经违约了。

4.甲方违反双方约定,应承担委托代理销售价格10%的违约金。乙方在代理期间不愿意代理销售该房产,应承担销售价格10%的违约金。

分析:双方的违约责任明显不公平。结合上述条款,中介不管吃没吃到你差价,你也要掏10%的违约金。

限时委托起码1个半月

“实德”的这名工作人员给记者出示了他们公司的“房地产限时委托销售协议书”,记者问“双方约定代理期限一般是几个工作日”?她说,正常是2个月或者3个月,最少也要1个半月。

“1个半月?我委托给你们,会不会吃我差价啊?”面对记者的提问,这名工作人员说,在销售过程中,“我们不会让买卖双方坐在一起签订相关的合同,你只要按照协议办就行了。”

不过,在“实德”的《房地产限时委托销售协议书》中,记者看到上面除了一些

基本信息条款和销售限期、销售价格条款外,有一条规定“若乙方(中介)在代理期限内,以高于此房产委托代理销售价格出售,高出部分作为乙方佣金、广告、网上推销等各项费用的补偿”。

记者问:“万一在2个月左右的委托期限内,我的房子涨了,按照这个条款,我不是不能提价了吗?你们会不会依据这个条款吃我差价啊?”对此,这名工作人员没有作出正面回答,只是含糊地表示“如果出现这样的情况,卖房人要提高房价的话,我们会衡量的”。

风险提示

委托卖房要加强风险防范

委托卖房吃房屋差价,这是时下部分房地产经纪公司赚取高额利润的一贯手段和方法。那么,如何防范这种风险呢?

防范1:
“委托卖房”不算法律意义上的房产买卖

如果遇到不法中介,房主在委托公证签订后,中介对房产就有了全权处理的权利,房产高价出售或一房多卖,房主都无权利干涉。

因此,房主在售房时要避免一手交房一手交钱的卖房心理,“委托卖房”仅做公证并不能算是法律意义上的房产买卖,更要格外警惕“现金收购”的交易把戏,防止不法中介牟取暴利。

防范2:
买卖双方一定要见面交流真实的房价

房产“过户”才是出售房屋的关键环节,交易双方一定要见面,交流买卖的价格信息,以避免中介吃差价的情况发生。此外,在委托中介卖房的过程中,尽量避免当场签订相关委托协议,可以先要一份协议书,咨询律师或专业人员后再做决定,这样可以有效地防止自己被中介重重陷阱套牢。

快报记者 王夕 尹晓波 邵瑜

相关案例

差价高达13万 中介败诉

签约,埋下隐患

2005年12月20日,北京的周女士委托某房地产经纪公司代理出售名下的一套房屋。

双方约定,房屋代理出售价格为60万元整;委托期限自签订合同之日起180个工作日;代理出售房屋价格超出委托售房价部分归房地产经纪公司所有,抵作佣金;在该期限内房地产经纪公司未完成委托事项,周女士可另行出售该房屋或延长委托期限;委托代理期间,周女士不得将该房屋自行出售、拒绝出售、转委托他人出售或提高约定价款;周女士违反约定,造成合同无法正常履行,房地产经纪公司有权解除合同,周女士应支付该房屋代理出售价款的5%的违约金。合同签订后,周女士将房屋钥匙交给房地产经纪公司。

中介告房主

2006年4月,房地产经纪公司以周女士拒绝出售房屋为由诉至一审法院,要求与周女士解除《售房委托合同》并要求周女士支付3万元违约金。

庭审中,经纪公司称其于2006年3月24日与第三人张某某签订了《购房委托合同》。合同约定,由第三人购买周女士委托经纪公司出售的房屋,价格为73万余元。同日,第三人向经纪公司交纳了7万元购房定金,后因周女士拒绝出售房屋,经纪公司决定定金全额退给第三人。

合同被判无效

北京市第二中级人民法院最终认定双方所签的委托售房合同无效,终审判决房地产经纪公司与周女士签订的《售房委托合同》无效,房地产经纪公司依据该合同要求追究周女士违约责任的主张不予支持。

赚差价违规

法院的理由是:房地产经纪是指为委托人提供房地产信息和居间代理业务的经营性活动,在代理房屋买卖过程中,应协助买卖双方签订房屋买卖合同,按规定标准收取费用,不得非法赚取差价。

经纪公司与周女士签订的《售房委托合同》中未约定具体的中介服务收费标准,只约定经纪公司的佣金标准为(房屋)代理出售价格超出委托售房价的部分。房地产经纪公司与周女士约定的房屋售价仅为60万元,房地产经纪自述欲出售给第三方的房屋售价为73万余元,其赚取的中间差价高达13万余元,显然违反了国家关于房地产经纪行业的各项规定。

