

解新中 编辑

系列报道之八

卖没两证的房 中介涉嫌违规

去年,王先生在南京一中介挂牌交易自己的一套房屋。2007年12月21日,双方签订的协议到期,虽然中介屡次带人来看房但始终未成交。此时,王先生打算不再卖出该房屋,想从该中介处撤销房源,但中介称已收取一买房人的定金,必须卖出该房屋,否则王先生要按合同赔偿中介损失,且偿还买房人的定金。

王先生对此有些不解,投诉至南京市房管局。相关工作人员从该中介处了解到情况为,中介收取买房人定金时,王先生在外地出差,但他通过电话答应中介收取定金,并保留有王先生当时的电话录音。但是,王先生对该电话录音持有异议,同时还向记者透露了一个信息,同中介签订协议时,该套房屋还未取得土地证和房产证,由于自己不太懂相关法律法规,且中介很爽快地向他签署代售协议,他就没考虑太多。现在想来,中介从一开始就存在违规操作行为。

专家点评

南京市房管局相关负责人提醒买卖双方,与中介签订代售协议时,首先要保证房源的相关手续完备,对于没两证就答应挂牌的行为,该中介存在严重违规。另外,等代售协议到期后,王先生有权收回该房源。 见习记者 张玮玲

买二手房 窥物管可知全貌

什么是选购二手房的重要因素?一般的经纪人可能会给客户很多答案,包括地段、户型、年代、产权、建筑质量、装修结构、家电配置、水电管路、物业收费,等等。这些因素确实都很重要,可是也很复杂繁琐,对于匆匆看房的客户来说,往往会挂一漏万。于是,有经验的专业人士从另一个角度提醒买房人:“还是比物业管理水平吧。一般来说,只要物业管理好,这个小区总归差不到哪里去。”

市民姜先生对这种看法很是赞成。前两年,他在鼓楼区买了一套房,价格自然不菲。当时,他花了大量的时间研究地段、户型和装修,但根本没有想到物业公司有没有或者好不好。入住一段时间以后,姜先生发现,这家小区虽然名义上是封闭的,然而小商小贩能自由出入。还有各行各业的推销员经常长驱直入,来按家里的门铃,电动车也连续丢失了两辆,更不用说楼梯间、门卫室和配电间等处的脏乱无比,搞得一个硬件挺光鲜的小区住

得让人心烦。前不久,当姜先生想将房子再度转手,买家却非要在物业问题上跟他压价,买家说:“这家物业是上了黑名单的,你小区房子再好,也卖不出那么高的价来。”姜先生这才知道,原来物业管理还会影响自己的投资价值。城开千禧华府路店店长周继庆日前向记者证实,对于老城区来说,没有物业管理的小区房价肯定要低。就以鼓楼区为例,同样是黄金地段,部分机关房改房因为配备了好的物业管理公司,二手房价比周边的开放式小区每平方米可能贵出500-1000元,差距很大。

墨子不动产的王小军也肯定地表示,市中心那些缺乏正规物业管理的老小区,在同等条件下会便宜每平方米500-800元。王小军解释说:“买房子好比一个姑娘找对象,第一眼看到一位男士胡子拉碴,印象分当然会大打折扣。”王小军举例来说,天津新村(有物管)1986年57平米住宅开价57万元,单价1万元;而水佐岗某开放式

住宅楼1988年的57平米住宅开价44.2万元,单价7750多元。考虑到楼层不同,装修标准不同,这两套相距不远的小区因物业因素造成的价格差每平方米两千元。由于老城区具有规范物业管理的房源并不是十分充裕,因此这类房源也越来越抢手。比如在白下区瑞金北村,住宅楼总有七八十幢,但其中有独立物管的封闭式却不超过10幢。在该小区有限的上市房源中,市民几乎找不到有物管的待售房。经纪人解释说,即使有卖家愿意把这样的房子出手,也因为太好卖,一两天之内便可以转手成交,所以市场上见不到。

物业管理这么重要,买房人就一定要多做这方面的比较。一位有多多年经验的经纪人还总结了看物业的技巧,叫做“一看门卫,二看楼道,三看绿化,四看电梯(如果是高层和小高层住宅)”。对老城区的物业管理不能像新建小区要求那样严格,但上述几点大概也能够保证正常的生活秩序了。 快报记者 刘欣

南京首届优秀房地产经纪(中介)评选活动优秀企业巡礼之十四

置居房产:唯恐没有竞争

2006年,在南京房地产市场如火如荼的时候,夏勇创办了南京置居房地产经纪有限公司,用他的话说就是:“置居要在竞争中求生存”。在置居房产行政主任李兴有看来,夏勇是个唯恐没有竞争的人。

经纪人都是“资深”的

相对于南京的房产中介,置居是后起之秀,但置居的房产经纪人,却几乎都是资深人士。据介绍,置居房产共有经纪人50多位,而拥有五六年工作经验的占了一大半。

“我们的经纪人年龄层次差别挺大,35岁以上的工作人员有三分之一左右,他们都是在房产行业工作了多年的能手,他们在工作中发挥了‘以老带新’的作用。”置居房产注重自己的队伍建设,一大批资深经纪人为公司树立了好口碑,也给客户带来了看得见的利益。

“公司也在不断补充新鲜血液,但即使是刚招进来的新人,我们也会用系列专业培训让他们尽快上路。一般来说,我们会先教他做人,然后再教他做工作,这是置居一直坚持的理念。”李兴有主任告诉记者。

靠“回头客”赢市场

在竞争越来越激烈的南京中介市场,赢得顾客的难度也越来越大,而置居却能在两年多的时间内立足并保持旺盛的生命力,必定有其成功之道。

“我们的回头客很

多。当然,并不是说一位顾客会多次在置居买卖房屋,而是说他会用口碑帮我们传播,介绍亲朋好友来置居买房卖房,因为置居的优质服务和专业精神打动了他们。”李主任说,去年九月,有位客户想买老虎桥的两套房子,但他开的价位过高,每套几乎都高于市场价3万元左右,经纪人并没有当即让他降低理想价位,而是一再和客户沟通,并多次带客户看房,最后以合理的价格卖出,赢得了客户的信任。

置居对员工的要求很严,这也为赢得客户起到重要作用。“每月都有优秀员工评比,先是由部门推选,继而在全公司进行评选,如果该员工在本月内有一次投诉,不管业绩多好,都会丧失评选机会。”李主任表示。

今年涉足江北市场

在业内人士看来,2008年的南京楼市要承载更多压力,这也间接地使二手房市场面临更多挑战。然而,置居房产依然秉承了“勇于竞争”的精神,打算在江北开设分公司,进一步增加门店,抢占更多的市场份额。

“我们将在提高自身专业素质和服务质量的同时,吸引更多的专业人士加盟置居。我们会人尽其才,尽量做到‘培养一个,成功一个’,为置居,也为南京二手房市场做出贡献。”李兴有主任信心满满地说。 见习记者 张玮玲

诚居连锁 现金求购门面连家店 电话:13851877669 更多房源请看数字810频道 学区房 新增门店,聘市区经纪人30名,江宁区经纪人20名,底薪800元+30%提成 电话:83210314