

百姓房谈

保安与中介抢生意

要买房找保安，高端小区尤其多



支付相对较少的中介费找小区保安牵线买房，在法律上存在一定风险 资料图片

“这个小区房子贵啊！我可以给你电话号码，直接跟业主联系。到时候交易成功了，给点介绍费就行了，比你自已找中介要省好多钱呢！”买卖、租赁二手房，曾经让中介公司“牵线搭桥”的生意做得如火如荼。然而，俗话说得好，“近水楼台先得月”。日前，记者调查了解到，在南京不少小区，保安凭借着丰富的业主资源“顺手”做中介已成气候，并且愈演愈烈，不少保安已经成为半个专职中介。

现代快报记者 宋昱

买房租房找保安不在少数

在新街口某高档住宅小区，当记者问到是否有房源时，小区保安连称有卖的。这位保安拿出一本登记本，上面列出了业主的房源信息，约摸有7、8套房。当记者就具体房源提问的时候，保安如数家珍，并坦言，卖一套房所得的介绍费肯定比租一套房的介绍费要高，因此，他更乐于关注有意向出售房子的业主。

在调查过程中，记者还发现，不仅是高档小区，就是普通小区的保安做起兼职房产中介生意的情况也比比皆是。在珠江路一家公司上班的张小姐就在附近租一个单室套，之前已经通过小区保安拿到了业主的电话，记者以朋友身份跟着她去见房东，最后以2000元的价格租下了单室套。业主和张小姐也按事先和保安说好的，每人给保安师傅400块钱的介绍费。张小姐告诉记者，本来说是300元，但是保安要加100元，即便是这样也愿意。假如是通过中介公司，至少要付1000元中介费。此外，保安对该小区房源更熟悉，找房更便捷。

在一些高端写字楼，同样存在保安兼职介绍商铺的情况。鼓楼一高端写字楼的保安私下跟记者透露，有不少业主嫌天天带人看房麻烦，又不愿意多掏中介费，就丢把钥匙放在他这里，若有人想来租房，就由保安开门、介绍，成交后再向业主收取少量介绍费。由于保安平时工资较低，因此代租代售既解决了业主的需求，又能为自己赚一点快钱。

找保安做中介图个便宜

记者以购房者身份，走进了河西一个高档小区，当得知记者欲买房时，该小区保安主动向记者提供房源。据这位保安介绍，由于目前该小区房源紧张，不少购房者会来打探；而业主中间确有急需租房的，出于对保安的信任，希望由保安而不是经纪人帮忙留意有购房、租房意向的人。一旦成交，保安只收取总房价0.4%的介绍费。至于房屋价格、成交后的手续等，均由双方自己商量办理，保安也不会和任何一方签订有关合同。

记者算了一笔账，就目前该小区房源均价在27000/平方米来算，一套140平方米的房子，总价为378万，依据房产中介收取房屋总价1.2%的惯例，中介费高达45360元！如按上述保安所说，只收取1/3来算，中介费只须付15120元。

而且，这位保安还说了，为了促成交易成功，介绍费都是可以商量的，事成之后，给个七八千即可。

在保安的牵线下，记者见到了业主。但在谈到介绍费时，该业主很惊讶，表示自己已经交过物业费了，介绍房源应该是保安服务范围之内的，若真能顺利成交，也是出于人情，给个千把块钱表示下。

这位保安还向记者透露，除了个人意向购买者，甚至一些中介也会找他要房源信息，但由于给的介绍费太少，因此不太愿意将房源提供给中介。

有保安甚至禁止中介入场

记者了解到，业主将房子托付给保安租售，除了希望省下“冤枉钱”，还有其他原因。一方面，房产中介市场鱼目混珠，业主并不能完全信任；加之部分经纪人频繁的电话来访，影响业主的正常生活。所以，熟悉行情的购房者或者是租房者，只要看中一个小区的房源，会直接问保安“手头有没有房子”。

据悉，在深圳、广州等城市，保安做兼职房产中介的现象早已屡见不鲜，有的保安甚至会拒绝房产中介进入小区看房。而在南京，一些中介私下承认也遇到过这类情况。但中介公司认为，现在房地产经纪人都要持证上岗，从专业角度上看，那些“插一脚”搞中介的保安，只能算是打游击。虽然对保安“兼职”现象比较无奈，但有时候又离不开他们，若双方合作愉快的话，中介不仅可以拿到众多房源信息，而且带客人看房的时候，就不会遭遇保安的阻拦。

也有中介人士表示，不少大型开发商对物业服务人员管理很严，不允许保安“兼职”中介。若真遇到保安与自己抢客源的情况，会尽力劝说客户，告知其中的风险，但不会因为保安的这种个人行为而降低中介费。

另外，记者了解到，目前南京个别楼盘有自己的物业管理公司，由物业公司出面提供本小区二手房交易服务，在收费、办手续方面跟一般的房产中介没有任何区别，唯一不同的是，只经营本小区的二手房。

仁恒江湾城三期 样板示范区惊艳全城

8月31日，江湾城三期样板示范区正式开放，引发业内外争相鉴赏，仁恒“极质艺术品的理念”打造的第四代成品房样板，再次惊艳全城。

仁恒江湾城每一次开盘都遭遇抢购，此次新样板区开放，同样引来业内人士争相鉴赏。不少人表示“仁恒变了”，其第四代成品房呈现了一个与之前完全不同的仁恒。

江湾城一位销售负责人介绍，此次仁恒一改传统做法，力邀国际名师加盟：著名豪宅专家澳大利亚柏涛(墨尔本)建筑设计公司担纲建筑设计；享誉东南亚的新加坡诗加达营造园林景观；室内设计行业的翘楚梁志天担纲室内设计。在前两期基础上，江湾城三期还全面升级10大系统。中央吸尘系统，吸力比普通家用吸尘器大3-5倍，高效吸走微尘，而且无噪音，不必为清洗地板、家具而烦恼；地暖系统弥补了冬季空调不足的缺点，自下而上辐射供暖愈加温暖舒适；独设双通道全热交换新风系统，高效双重过滤除尘，清新舒畅；一键总控系统，以一键总控方式进行集成控制，帮助居住者通过智能技术控制室内环境，形成家居新概念；户内招梯系统，将全球罕见的户内招梯系统引入社区，打造南京上乘舒适生活。

据了解，仁恒江湾位于南京河西奥体滨江板块，西邻长江及滨江公园，东靠会展中心，北面为规划中的河西商业中轴河西大街，与地铁一、二号线换乘站——元通站相邻，并便利享有周边明基医院、奥体中心、艺兰斋美术馆、金陵图书馆等医疗教育及文化体育配套。项目总建筑面积70万㎡，拟建32幢高层临江住宅，共分四期建设。以原生态自然资源为依托，拥有1400米一线江景和2350亩滨江公园自然景观。小区为业主塑造的会所、商业、幼儿园、小学、中学、社区中心等高标准配套，将缔造出一个国际化的滨江高品质奢适社区。

快速挺进南京腹地 碧桂园高淳项目 有望年底上市

8月30日，随着碧桂园南京区域“走进高淳碧桂园”媒体采风活动的圆满结束，高淳碧桂园项目也正式浮出水面。

作为近年来在都市圈市场中风头最劲的国内一线开发企业，碧桂园今年在南京市场中同样收获骄人成绩，在此次媒体见面会上，碧桂园南京区域营销总经理昌菡就向到场媒体公布了碧桂园南京区域今年前8个月的销售业绩。

碧桂园高淳项目总经理黄成洲则透露该项目在摘地后的第一天便进场动工，并有望在今年底首次推出，据悉，作为碧桂园集团首个人驻南京市辖区的项目，高淳碧桂园占地300余亩，总建筑面积58万平方米，容积率为2.23，预计将打造2000余套住宅，80余套别墅。其中，面积为80-170㎡的洋房43万平方米，别墅2.2万平方米，面积230-480㎡。

本次摘牌地块位于高淳区政府未来重点打造的城北新城。规划中南京至高淳轻轨S1站点紧邻本项目、宁高快速通道入口也设定在城北新城区域。未来立体交通触手可及，轻松连接南京主城，成就高淳门户。项目距离中心商业区仅5分钟车程，周边享有体育馆、电影院、湿地公园等市政休闲配套，更享高淳高级中学等优质教育资源。

高淳碧桂园地块方正，环路临水，上选传承福地。项目产品类型有别墅，其中包含超豪、钻石墅、双拼美墅及80-170㎡全系10A精装阔景洋房、五星会所、风情商业街，更沿大丰河倾力打造滨水景观公园，打造南京高淳区最具性价比品质大盘，真正让高淳区市民感受到碧桂园“给您一个五星级的家”的理念。

(葛九明)

【律师点评】 后患无穷，不受法律保护

对于保安兼职做房产中介一事，江苏东恒律师事务所汤圣泉律师表示，如果只是牵线搭桥，在物业服

务范围内是可以的；一旦涉及到收费，就超出了职责范围，存在很大风险。虽然委托谁去租房子是业主的

主观意愿，但是部分业主还是忽略了专业性以及法律风险等问题，若出现纠纷，购房者的利益很难得到保证。