

经纪人“变身”买房人姐姐

业界提醒:人情债换来的可能是官司缠身

“我卖房遇到了黑中介!”南京的潘女士投诉称,她今年3月通过中介卖房子,中介公司未在购房合同上签字、盖章不说,还隐瞒事实导致交易登记手续不能按时办理,帮助买房人拖延首付款支付时间。双方为此还打了一场官司,在一审时,中介经纪人竟然“变身”买房人的姐姐,帮买房人提供资金证明。

实习生 王来彬 现代快报记者 方宇

卖方 “黑中介”一碗水没端平

据潘女士介绍,她今年3月份想卖房子,通过邻居介绍找到南京尚品置业有限公司,并通过中介找到买房人,三方在3月5日签了居间协议,收了买房人5万元定金,并约定买房人要在5月30日之前交92万元首付款,但经纪人并没有在合同上签字、盖章,“由于中介的经纪人李爱虹是邻居介绍的,就没多想,自己也急于出手,就疏忽了这些事情。”

3月6日,三方到房管部门提出交易申请,“当时正逢‘国五条’细则出台,为避开20%的个人所得税,办理房产交易登记的人特别多,房管部门采用‘预收件’的方式开出收据,然后回去等通知。但这些都是由经纪人李爱虹负责的,收据也被她拿走了,而且还故意把本该留卖方联系方式的地方写成了买方的(手机号)。”潘女士说,这直接导致她没能及时收到房管部门发的办理登记手续通知,且买房人和中介也没有告知她。

5月27日,潘女士收到住建委“因未能在规定时间内办理登记手续,登记申请不予受理”的通告,并要求她在10日内取回相关证件。潘女士觉得既然房管部



亲兄弟也要明算账,在房屋买卖中更要谨慎 资料图片

门已经受理交易申请,而且买房人也没有按时付首付款,房子就不卖了,但被告买房人告上了法庭。

“更让人气愤的是,一审时经纪人李爱虹成了买房人的姐姐,帮买房人提供资金证明。”潘女士觉得自己被中介和买房人合伙骗了,“他们开始想让我不能履约,后来看到房价上涨又坚持要买房。”

“中介” 帮忙的却被反咬一口

“我一开始就没有以中介的身份参与他们的买卖过程,而且也没有收取任何中介费用。”李爱虹告诉记者,她从朋友处了解到潘女士要卖房,正好有亲戚要在南京买房,就以朋友的身份介绍双方见面。“合同是他们自己签的,我也没有在合同上签字、盖章,只是在中间协助办理各种手续。而且3月19日他们网签的时候我也没有参与。”李爱虹表示,自己之所以一开始没有表明跟买房人的亲戚关系,是怕潘女士对买房人不信任。

对于卖房人提到收据上联系方式错误的问题,李爱虹坦诚:“当时由于登记的人比较多,时间比较紧,不小心登错了。”她还表示,住建委“申请登记不予受理”的通告并不会影响双方合同的履行,

因为合同的期限是4个月,只要重新申请登记就可以了。而且后来买房人也曾提出一起去房管局重新办理手续,但卖房人并不愿意去,“是她(卖房人)看房子涨价了,就无理取闹不想卖了。而且看到买房人老实,定金也不想退。”

买方 房子不卖定金也想“赖”

“现在的问题是房主就是不想卖房子了,而且定金也不退给我们。”买房人龙明赞告诉记者,卖房人提到的房产交易登记中心的通知自己也没有收到,“只收到了住建委27日‘申请登记过期不予受理’的通告。”说到底,她(卖房人)就是看到20%的税不收了,房价也一直在涨,觉得自己卖亏了,想要赖。”龙明赞表示,他曾提出只要卖房人潘女士把5万元定金退还,不耽误自己另买房子,就同意解除合同,但潘女士不愿意退,于是才把她起诉到鼓楼区人民法院。

最终一审判决潘女士败诉,因不满判决结果,潘女士提出上诉。“一审拖了那么久,现在二审正在审理,现在我的房子也没买成,什么都耽误了。”至于后续的问题,龙明赞表示,已经全权委托给了律师,也会等待法院的进一步审理结果。

律师有话说

签合同别掺进人情 细节看分明

记者从江苏协恒律师事务所魏伟律师处了解到,房屋买卖交易的登记申请手续是在房管局重新申请办理的,所以卖方以“房管部门不予受理登记申请”为由来解除合同的的做法是不合适的。“卖方不能因为登记申请的原因就单方面解除合同,除非房管部门认定房子不能卖,否则卖方的行为是违约的。”魏伟律师还表示,中介方没有在合同上签字、盖章,就不能认定她是合同的当事人,只能说中介是在协助代办各种手续,所以应该没有责任问题,“这一点上,签合同同时卖方应该看清楚。”

对于频繁发生的二手房买卖纠纷问题,魏伟律师也给出了自己的建议:“很多纠纷都是由于买卖双方不注意细节导致的,比如房屋的权属问题,房款的支付方式和预期付款的责任认定等,不能过度相信口头承诺,一定要以合同条款的形式确定下来。”

特别提醒

近日,现代快报的“第六届南京优秀房地产中介评选”已经启幕,欢迎有信心的中介企业前来参与。另外,如果读者在二手房买卖过程中体会到好中介的好服务,或者是受到不良中介的欺诈,请来电告诉我们。

咨询及投诉热线
58598186

置业汇

高科荣境浅山平墅认筹开启

上周末,仙林湖高科荣境推出118-180㎡的二期小高层改善产品,现场来访万余客户,人气爆棚。荣境浅山平墅人文名宅入市,代表着仙林湖板块正式进入改善大军。而项目“山的首映式”当天的活动热度,也意味着名宅效应已经引起了改善购房人群的广泛关注。

据悉,花式调酒、外籍爵士表演、钢琴独奏、古筝演奏让“首映式”现场的气氛丝毫不亚于名流盛宴。航模竞赛、动感游戏体验、捏面人塑糖人等亲子活动让到访的客户体会到了开发商的用心。当日项目10000㎡会所正式揭开神秘面纱,会所与景观浑然一体,除了包含餐饮、健身、会议等以外,负一楼还有重金打造的恒温泳池,四季皆可遨游。当日景观示范区也公开了一部分,山涧水溪、亭台楼阁,草木葱茏,让南京仙林湖畔的荣境在冬日雾霾后显示出动人的魅力。15米叠水瀑布成为最受关注的焦点,游客纷纷

驻足拍照。

据悉,荣境上周末公开的户型,140-180㎡面积段最受热捧。其118-142㎡户型均附赠灵活调节功能所需的面积。180㎡户型设计注重开朗和阔度,阔景阳台、豪华主卧套房设计等,给居者带来不凡的空间体验。

作为仙林湖的名宅,金陵中学与其仅一墙之隔。同时项目自建6000㎡18班制幼儿园,据透露,高科正在与南京知名的几家幼儿园洽谈,最终留给荣境业主的“一定是一个知名幼儿园”。同时,项目紧邻地铁2号线经天路站,板块内未来还将有地铁4号线、15号线交会于此,玄武大道、仙林大道等多条快速通道顺畅直达,驱车25分钟即可抵达新街口。驱车10分钟即达仙林中心区域,拥有豪华的商业配套:金鹰奥莱城、亚东商圈、东城汇商圈三大商圈,最大限度满足业主日益增长的消费需求。(周彤)

一流物业助力和谐社区

拥有20年历史的碧桂园集团,致力于为追求幸福生活的业主打造五星级的家。不仅努力为业主建造最好的房子、最好的社区,更为业主提供五星级酒店式的物业服务。1997年,碧桂园物业管理有限公司成立,经过不懈探索,传承创新,获得广大业主及业界充分肯定。2006年,碧桂园物业获国家建设部认定为一级资质物业管理公司,凭着一流队伍,丰富经验,在全国范围内成立超过80家物业管理分公司,服务项目逾100个。

2011年底,碧桂园物业管理公司启动了物业管理品质服务提升工作,进一步加强了苑区安防管理的力度,努力为业户营造“舒心、放心、安心”的苑区环境。2012年,为提升小区安全服务品质,

碧桂园物业在各个在管项目逐步推行安防十大举措,包括电动警车、监控指挥中心、设置安防检查点、群防群治、全军事化团队建设、消防演习等举措。

据悉,碧桂园物业来安分公司成立于2011年7月,随着社区的不断成熟发展,来安碧桂园物业已成长为集物管、客服、工程、环境维护等多部门全方位服务于一体大型管理公司,按照物业总公司提高物业服务品质的精神,为来安碧桂园·城市花园社区业主提供诸多便利,在保障社区安防、卫生、社区服务方面亦获得诸多赞誉。来安碧桂园物业管理服务部每天实行3班轮流巡逻的制度,并保证每个时段均有近20人的工作人员散布在社区内外进行巡逻视察。(胡海强)

张玉良当选2013经济年度人物 成为房地产界唯一获奖者

12月12日,由央视财经频道主办的第十四届中国经济年度人物评选结果正式揭晓,绿地集团董事长、总裁张玉良凭借其今年以来带领绿地集团在商业模式转型升级、全球化经营及资本运作等方面的卓越表现,成功当选“2013中国经济年度人物”,也成为十位“经济年度人物”中唯一一位来自房地产行业及上海地区的获奖者。

张玉良自1992年领衔创建绿地集团以来,带领团队把绿地集团打造成世界500强企业及全国房地产业发展最快、效益最好的企业之一。“转型升级永无止境,只有进行式没有完成式。企业只有不断准确把握长期性、结构性的趋势,顺应

信息化、平台化、国际化和产融结合趋势,不断把资产和资源配置到成长性强的行业、市场和商业模式中去,果断推动结构调整和转型升级,才能实现可持续发展。”今年以来,张玉良带领绿地通过商业模式升级、全球化经营及资本运作等一系列转型和升级,实现了企业发展质量与规模的再突破,为商界及业界瞩目。

据悉,绿地集团今年以来继续保持稳健快速增长,前三季度已实现业务经营收入超过2200亿元,其中房地产预销售收入、预销售面积在全国行业中双双位居第二。全年业务经营收入将确保突破3000亿元。(周彤)

苏宁置业四盘联动献三重大礼

苏宁置业以其绝对的实力,占据南京城市主轴,从河西苏宁睿城、滨江壹号,到城中苏宁雅悦,再到城东紫金东郡,无不具有绝对的地理位置优势。而12月苏宁置业四盘联动,举办南京首届海洋生物节,到四大项目营销中心可免费领取海洋节门票,活动期间项目另有三重大礼:加油卡、黄金大礼包,最高奖项可获欧洲游。

自2009年推出住宅组团到今年的办公组团,苏宁睿城几乎逢推必光。近日,苏宁睿城创造热销传奇之后应市加推,

最后一栋5.8米双层办公楼,现火爆认筹中。河西豪宅——苏宁滨江壹号同样吸引了众多客户的青睐,项目2号楼166-238平米瞰江王座荣耀加推。与滨江壹号遥相呼应,位于紫金山板块的紫金东郡凭借近20亿的销售额成就了环紫金山板块王者风范,紫金东郡主推的270-300㎡的叠墅产品,也是钟山板块的墅王。而苏宁置业集团倾情打造的苏宁生活广场,47-140㎡品质户型,立足城市中心的中心,彰显珍稀价值。(胡海强)