

如何防范二手房交易中的一房两卖?

□本报记者 焦曙光

市民张某与刘某签订了一份房屋买卖合同,约定张某将其所有的一套房屋出售给刘某,房屋价格为100万元。然而在刘某付了50万元房款后,张某却将房子卖给了另一人。一房两卖是二手房交易过程中常见的恶意违约行为。就如何提高购房者的分辨能力,防止上当受骗,记者专门采访了河南大乘律师事务所的马文峰律师。

张某为何一房两卖呢?据了解,合同签订后,刘某向张某先支付了50万元,余款50万元在房屋过户后一次性付清。因房价上涨,张某却未按合同约定向刘某移交房屋。张某又与陈某签订了一份合同,将上述房屋以120万元的价格出售给陈某。合同签订后,陈某向张某一次性付清了购房款120万元,张某当即向陈某移交了该房屋,并办理了权属变更登记手续。

马律师表示,本案即属于典型的一房两卖案件,卖房者违约进行一房两卖的最大动机是因为房价的变动,逐利思想造成见利忘义,从而为追求更高利益而故意违约。

据介绍,一房两卖是指卖方将同一房屋先后出卖给不同的买方的违约行为。我国物权法采用的物权变动原则是合意加公示原则,即除了当事人就债权达成合意之外,还必须履行交付或登记等法定形式。对于不动产来说,登记是法定的物权变动形式。本案中张某与刘某签订房屋买卖合同后未及时向房产部门办理房产过户手续,故该房屋的所有权因未登记而未发生变动,其所有权仍为张某所有,张某从法律意义上有权再次向陈某出售该房屋,与陈某签订的房屋买卖合同亦不应认定为效力待定或无效合同,两份房屋买卖合同均属于有效的房屋买卖合同。

一房两卖甚至一房多卖是房屋买卖交易中卖方最恶劣的违约行为,它非常有可能导致买方钱房两空,并进而造成严重的社会不良后果,甚至形成恶性刑事案件。房价变动越频繁,一房两卖的情况就越有加剧的趋势,在利益的面前,卖方非常容易冲破道德的约束。因法律上并无明确的强制性违约规定,导致卖方的违约成本过低,因此,有必



资料图片

要以一定的方式制约卖方的违约行为。

为防范一房两卖,马律师建议用以下方法可以进行防范。

第一种方法:惩罚性违约金。借鉴北京市建委和工商局的《北京市存量房屋买卖合同》示范合同文本第八条规定:“出卖人将该房屋出卖给第三人,导致买受人不能取得房屋所有权的,买受人有权退房,出卖人应当退还买受人全部已付款,按照约定利率付给利息,并按买受人累计已付房价款的一倍支付违约金。”该条款参考了最高院《关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》第八条一倍赔偿的规定,因此该合同文本中第八条是一条极具威慑力的条款,极大地增加了违约者的违约成本。

我国合同法领域一直缺乏惩罚性违约金,对违约造成的损失,赔偿原则一般是填平损失原则,对于惩罚性违约金的规定是少之又少,不能不说是一种遗憾。作为地方政府的示范性合同文本规定了一倍的违约金,确实是一种突破。面对如此高额

的违约金——已付房价款的一倍,而不是定金的卖方望而却步。买方在起草购房合同时不妨加上此条款。但这种方法适用范围有限,只适用于特殊情况,作为买方来说,尽快过户才是正道。

第二种方法:第三方资金监管。我市房地产管理局于2012年5月2日正式实行存量房(二手房)交易结算资金监管业务,同时在新城区市行政审批服务中心三楼设立了受理窗口,这是我市推出的二手房交易资金监管新举措。以前买卖二手房时,买方担心房款付清了,卖方卷钱跑了;卖方则担心过户后,房款迟迟不到位。现在房管部门实行了“二手房交易结算资金监管”免费服务,与网上购物时的“支付宝”类似,由交易保证机构代收买方当事人应付的交易资金,并在交易完成后按照约定向卖方当事人代付应得交易资金,这样保证了双方“钱证两清”有效地化解了“买方不敢先付款,卖方不愿先过户”的矛盾,降低了一房两卖的风险。

“奋战百日,誓创辉煌” 平顶山万达广场 百日誓师大会举行

□记者 焦曙光

本报讯 8月13日上午,“奋战百日,誓创辉煌”——平顶山万达广场百日誓师大会在市区建设路中段平棉大厦广场隆重举行,平顶山万达广场商业管理有限公司负责人带着员工庄严宣誓,宣告平顶山万达广场将在11月24日如期开业。

当天上午9点,在气势磅礴的锣鼓声中,平顶山万达广场百日誓师大会准时开始,来自卫东区委、建设路街道办事处的相关部门领导、平顶山万达广场全体员工、合作伙伴及商家代表,共同见证了平顶山万达广场开业倒计时100天这一神圣时刻。

平顶山万达广场商业管理有限公司总经理靳自成号召大家振奋精神,鼓足干劲,坚定信心,攻坚克难,实现万达广场11月24日如期、满铺、盛大开业。随后,他为平顶山万达广场各部门授旗,带领全体员工庄严宣誓:“以最饱满的热情、最昂扬的斗志,决战100天,誓保平顶山万达广场11月24日精彩开业!”

誓师大会结束后,平顶山万达广场商家的万人招聘会也在现场启动,各大商家招兵买马,为11月24日开业做足准备。

据介绍,平顶山万达广场总建筑面积13万平方米,拥有九大主力店及国内外知名品牌254个,万达影城IMAX及MX4D系列影厅首次登陆鹰城,万达宝贝王乐园、大玩家超市等主力品牌,整体打造了近6000平方米的儿童零售、互动体验主题街区等,特色餐饮街是平顶山万达广场结合当地文化特色打造的主题餐饮街区……平顶山万达广场的开业,必将成为城市全新时代消费聚集地,开启鹰城商业辉煌新篇章。★

买房找优惠 快来报名“报社买房砍价团”吧

□记者 焦曙光

本报讯 “我想在市区湛河桥南边买个三室两厅的房子,有哪个楼盘可以推荐?”“找你们买房,最低能优惠多少”,最近,不少市民拨打本报“报社买房砍价团”咨询电话,了解市区部分楼盘的情况。

报名参加“报社买房砍价团”的一些市民称,楼盘看了一个又一个,还是无法下定决心,既担心开发商没有实力,也担心价格买亏了,在《平顶山晚报》看到报社成立了“报社买房砍价团”,“帮助大家选品质好盘,为我们砍价省钱,的确考虑十分周到”。

缺少专业知识、选房经验,不知如何选择,这是很多市民在选房时遇到的问题。因

此倾向于抱团购买,“报社买房砍价团”应运而生。“报社买房砍价团”的工作人员表示,他们将会把市民的购房意向进行汇总分类,集中为大家挑选合适优质的房源,让买房过程变得便捷、轻松,帮助更多有意买房的市民享受到实实在在的购房优惠。只要您拨打电话报名,工作人员会登记下您意向房源的区域、楼盘、户型、价位,组成“报社买房砍价团”帮您砍价,争取到买房的最大优惠。“报社买房砍价团”的宗旨是为广大购房者争取独家的购房优惠。如果您心仪某个楼盘,请直接报名,加入“报社买房砍价团”。平顶山日报社将集合平顶山市所有报名购房者的力量,和房地产企业“讨价还价”。

报名热线:18937564567、13938658829。

买房有烦恼 欢迎来吐槽

□本报记者 焦曙光

买房不容易,很多家庭买一套房往往花掉了几代人的积蓄,熬上一两年,盼到了收房,本以为可以开开心心住上新房,谁知闹心事才刚开始,延期交房不说,规划中的配套设施没建好,房屋各种空鼓、渗水……

房屋,作为消费领域的主要消费品之一,不仅涉及商品本身的面积、结构、质量等问题,还与小区规划、容积率、公建配套设施、物业等有关。不少人打来电话反映,住了多年的房子办不下来房产证,原因是开发商没钱,所以拖延不给开发票;小区住上了,可是绿化根本不达标,配套设施也没原来想象中好。记者在走访中

了解到,这些房子的问题大都是一些房企多年前由于不规范经营而产生的后遗症,让购房者叫苦连天。

本报特开设“楼市大家说”栏目,为购房者提供一个诉说烦恼、帮助维权的平台。本栏目的宗旨是,为购房者提供表达心声和维护正当权益的平台,提供专业的房产知识咨询、法律问题解答,同时为开发企业和购房者搭建一个沟通的桥梁,化解矛盾、促进交流,营造一个更加规范的市场环境。

楼市大家说

咨询电话:0375-7391333

平顶山日报传媒集团 PINGDINGSHAN DAILY MEDIA GROUP

共赢未来

全媒体整合营销专家

◆ 媒体支持

- 平顶山日报 • 平顶山晚报 • 平顶山新闻网 • 平顶山传媒客户端 • 平顶山手机报
- 平顶山微报 • 掌上鹰城 • 平顶山日报党报阅报栏

◆ 广告投放热线:

房地产、阅报栏 0375-7391333; 广告部 0375-4963338; 新媒体 0375-4973581