

阅读提示

随着房市调控政策的加强和装修材料成本的增加,相较于商品房市场,二手房交易市场渐趋活跃起来。但是,二手房交易市场由于房源的不透明和交易主体、中介机构的鱼龙混杂,往往藏着很多陷阱。

为帮助鹰城购房刚需群体放心置业,买到性价比比较高的二手房,本刊对二手房交易和中介市场的内幕进行了整理。



识破这些套路和伎俩 谨防房产中介“偷奸耍滑”

如何挑选可靠的 二手房中介? “四看四注意”要记牢

随着二手房市场的升温,房产中介也活跃起来。有句话说得好——“买家没有卖家精”,再加上房产中介略施伎俩,常使购房者处于市场中的劣势地位。

在此,笔者为您披露几种卖房招数,以防您受骗上当。

一、偷梁换柱。一些经济条件较好的购房者,欲买小区里最好的房子,即便多花一些钱也没问题,但往往最后买到的不是最好的,这个时候很可能就被房产中介以次充好、捂盘惜售给忽悠了。所以,买房前一定要保持冷静,理性分析,不要被中介牵着鼻子走。

二、骑驴找马。尤其是房价飞涨的时候,有时候即便你给中介交了定金,若

这时房子涨价了,那么这个房子你按原价可能买不到了,因为这个时候对方宁肯赔付违约金也不会以原价卖房。有些房产中介卖房时会使用拖延战术骑驴找马,一边和你谈好价格,一边等别人出更高的价,卖方会将房屋卖给出价最高者,所以如果你已经和中介谈好了相关事宜,那就快刀斩乱麻尽快促成交易。

三、临时加价。买房的时候,有的中介会告知顾客可以降低佣金,甚至免佣金帮你买房,或者你已经委托了一个中介,其间还会有不同的中介打来电话询问,说他们可以用更优惠的价格帮你购房。这样看来,购房者像是捡了便宜,实则在你答应后,他们会在其他环节多收

费,把之前的优惠全部赚回来,甚至赚得更多。

四、瞒天过海。有一些不法中介明知房屋有质量问题或结构问题,但为了多卖几套房故意隐瞒真实情况。为防止遇到这种情况,你在确定签订合同时应该去实地查看下,留意一下相关的房屋情况,也可向周围邻居询问情况,特别是质量问题。

虽然大多数中介还是讲诚信、合法依规经营的,但是市场鱼龙混杂,不法之徒随便设计个坑,就会让你后悔莫及。在二手房交易中,大家一定要多留几个心眼。

(吕占伟 整理)

因购买新房压力大、不确定性因素多、后期装修还费工费时,如今有不少人买房时都会考虑二手房,且二手房大多都能拎包入住。但是,靠谱的二手房毕竟房源有限,不少人买房还是绕不开中介机构。那么,该如何挑选可靠的二手房中介呢?常见的中介陷阱有哪些?笔者为您进行了整理。

挑选二手房中介,首先要看规模。中介公司的规模越大,其资金实力就越雄厚,操作也更规范。而且品牌中介公司具备一定的规模,渠道较广,手中掌握着丰富的客户信息和房源信息,能够为客户提供快速、优质的服务。

其次是看资质。二手房中介公司是否具有合法经营的手续,购房者可以查看中介公司的资质。根据规定,房地产经纪机构及其分支机构应当在其经营场所醒目位置公示营业执照、房地产经纪机构备案证明和收费标准。因此购房者如果在门店里没有发现这些证件的公示,说明这家中介公司可能不规范。

第三是看服务。购房者可以观察中介公司提供的服务如何,服务做得不好通常也意味着这家公司的管理、培训和文化方面有些问题,从细节处查看该公司是否有专业的营销工具等服务,还应该看经纪人是否经常向你反馈新的房源,是否理解你的真实需求并为你推荐合适的房源等。

第四是看口碑。基于现在互联网的发展,很多消息传播都非常广,网上也能看到大家对中介公司的评价。有的中介公司如果存在为他人提供服务的时候发生了纠纷,或者是损害了他人利益等负面新闻,那么在当地的一些媒体上一般都可以查看到相关报道。

常见的中介交易陷阱也要注意识别。**首先是提供虚假房源。**日常生活中,有些无良中介往往会以虚假房源吸引购房者,一旦购房者前来咨询,他们就会以各种借口转而推销其他高价房源。如果购房者看到类似情况,建议中止咨询,否则中介可就要想方设法让你交钱了。

其次是乱收费。购房者一定要对中介公司的收费标准有所了解。一般来说,购房者通过中介买房时,往往只需交纳一次中介费即可,但是有些不良中介会让你多次交费,比如要交费的时候,就多出了一些茶水费、看房费、带路费等。

第三是隐瞒事实。二手房也就是“已经销售出去或是已经住过的房子”,也正因为二手房已住过许多人,此类房子可能会存在许多问题,比如房屋质量问题。为了尽快卖掉房子,有些房产中介就会故意隐瞒房屋的真实情况。

第四是吃差价。有些房产中介同时代理了买卖双方,他们这样做是可以从中吃差价的。因此,为了避免这种情况,购房者最好让中介只代理一家,且在签订购房合同时,必须要求卖方到场。

(吕占伟 整理)

忽悠起来“面不红 心不跳” 中介常利用“假谈”促成交易

市民李先生最近很郁闷,他出售一套房子,在A中介挂牌3个月无人问津,但在B中介挂牌不久就迎来好几拨看房者。不过,这些看房者对社区配套以及房屋情况十分挑剔,都说“房价太高”。无意中,李先生发现这些看房者竟是房产中介的员工“客串”的!

笔者在调查中发现,在二手房交易市场,“假谈”已成为不少中介机构促成交易的手段,有的机构还专门培训“假谈”技巧。比如,为促成交易,中介安排的专业“假谈”团频频在二手房市场现身,有中介组织员工冒充购房者上门,通过“假谈”降低房东价格预期。

为置换房屋,市民汪先生去年9月将一套位于市中心的两居室住宅在附近一家中介机构挂牌出售,但是1个月来无人问津。急于出手的他就将房屋信息挂到了58同城等网站。

一家中介的业务员看到该信息后,声称手上有刚需客户想买这个小区的房子。此后,该业务员接连带了好几拨客户来看房,都无一例外格外挑剔房子、小区的问题,拼命压价。在中介的不断劝说下,汪先生的心理防线终于崩溃,被说服以较低的价格出售。

但在房地产交易中心过户时,汪先生却惊讶地发现,一个正帮购房者排队

办理手续的业务员很面熟,很像一位曾经看房客。

几经追问,此人承认自己就是中介公司的员工,上次是“友情帮忙”,还称“这是为了拿到独家房源提升业绩的‘营销技巧’”。

我市房产交易市场某业内人士还披露了另外一种中介投机炒房的案例:有的中介先用“假谈”方式,不断打击房主的心理预期,从而以较低价格“网签”锁定房源,然后继续寻找下家高价卖出,取消之前的网签,再签署新的合同完成房屋过户。

(吕占伟 整理)

中介喜欢收客户“诚意金”的三个原因

接触过二手房的购房者都听过一个词——诚意金。对房子产生兴趣后,中介几乎都会让购房者交不同数额的诚意金,诚意金不同于定金,诚意金是可以退的,定金是不能退的。为何中介喜欢收诚意金?笔者了解后,总结出以下几个原因:

其一是确认客户诚意。中介怕在客户确认购买后,房东也确认的情况下,购房客户临时反悔,这样中介可能会失去房东的信任。购房客户临时反悔的情况不少,很多购房者在确认购买某套房子后,还想去看看有没有更好的,结果可能看花了眼,又怕自己买贵了,就很容易临时反悔,而且临时反悔没有任何损失。

但对于中介来说就不一样了,损失一个成交的机会不说,还会给房东留下不好的印象,所以很多中介都会让客户交诚意金,这样客户反悔的概率会小很多。

其二是在中介公司锁定房源。因为现在有很多连锁中介,如果多个客户同时看上了一个房子,这就涉及谁先谁后的问题了,所以一般公司都会要求谁的购房客户先交诚意金谁就有谈判优先权,然后按照交诚意金的顺序依次谈判。但有部分客户不信任中介认为是中介逼自己交钱,所以这就要看客户自己的意愿了。

其三是便于中介谈价。大部分人买房都是要谈价的,但是房东不是谁来谈

价都让价的,因为问的多,诚心买的少。如果中介频繁去压价,房东不仅不会少,还可能对中介公司产生反感。所以中介在拿到客户的诚意金后,能和房东更好地谈价,更努力地促成交易。

虽说从上面看,交诚意金是有好处的,但是建议诚意金不要随便交,交了诚意金就将主动权交了出去,还有就是在交诚意金时一定要看清楚诚意金合同,因为很多诚意金合同上会有不退的情况,比如房价谈到多少钱,客户又不要的情况就不退。所以,在交诚意金时一定要考虑清楚,不要乱交,有可能会造成损失。

(吕占伟 整理)