

一房多代是根源 | 独家代理制度需强化

同一套房源报出多种价格,中介人员从中操作的本质是房源独家代理制度的缺失,尽管早在2013年北京市就出台了相关规定,“同一套房屋只能委托一家中介机构申请核验,未经房主书面授权委托的中介机构不得对外发布该房源信息,不得居间、代理销售该房屋”,但是在执行过程中该“规定”早已流于形式。

2013年2月19日,北京市住建委、央行营管部当日联合印发《关于做好存量房交易服务平台扩大试点工作有关问题的通知》(以下简称《通知》)。《通知》要求,自2013年4月1日起,此前在海淀试点的北京市存量房交易服务平台将扩大到西城、海淀、丰台、石景山、房山、门头沟、平谷、怀柔、延庆、密云、经济技术开发区等11个区县。

针对这个《通知》,北京市住建委相关负责人介绍,近年来市住建委投诉平台不断接到关于二手房交易环节的投诉,如中介机构公布虚假房源信息、冒充个人骗取房源、不按约定办理房屋过户手续、所购房屋产权不明确等等。而《通知》的发布与实施将对确保二手房交易的房屋真实性和交易资金安全,规范房地产经纪行为,促进二手房交易市场健康发展起到重要作用。

这一规定开始执行时的确引起了市场的一些变化,当时不少中介门店几乎把橱窗里的所有房

源信息全部摘了下来,并让中介人员全力跟业主签订独家委托协议书,一时间整个行业认为洗牌在即,没有实力的中介很难生存,因为业主卖房更加看重实力企业,不过在过去的两年间这一规定成为了一纸空文,跟一些人行较短中介人员提起这一规定他们基本不知道。

“一般情况业主只会走进一家中介门店,也只会跟一家中介公司签约,但是只要这一信息贴出去或是发布到网络上,立刻各家中介公司基本上全会有这套房子的信息,其中一些不乏是内鬼透露的。”一位资深中介人士向记者表示。这就是导致为何一套房源出现不同报价的原因,即使某经纪公司的报价比业主签订的独家代理协议的价格低,也可以通过游说业主达到成交的目的。

有业内人士告诉记者,推行房源独家代理,对二手房买卖双方及中介方都有不同意义。这其中最大的受益者无疑是购房者,一方面此类规定能避免市场上大量虚假或重复房源信息的出现,另一方面更重要的是,它可避免房源在多家中介挂牌后出现不同客户抢房抬价的情况。但对卖方而言,由于只能选择一家中介代理机构,在二手房买卖中将缺少部分选择权和议价主动权。

·专家点评·

中介乱象仍将长期存在

房屋中介作为一个最接地气的行业,与千千万万的家庭生活紧密相关,而随着楼市逐渐进入存量房时代,地产中介对人们生活的影响也正在日益加大。

春节长假刚过,北京房地产市场就迅速出现了成交量反弹,和去年同期相比,网签量上涨了近六成。2月期间,春节后的新房、二手房市场成交量都迅速回弹。一些二手房门店看房人激增,甚至还出现了几十人争抢一套房源的局面而3月或将迎来一个理性的“小阳春”。

专家指出,房地产行业以往普遍认知的新房是楼市风向标,二手房是楼市晴雨表的观点正在发生变化。过去一手房的价格波动、成交情况会对二手房市场起到领涨或引跌的作用,且一般新盘价格有浮动,其周边的二手房市场一定会相应有所调整。而如今的北京楼市,二手房已经成为市场的主导,即楼市的风向标。

专家分析,2008年开始,北京二手房住房交易总量就超过了新房交易量,目前北京二手房交易占全部交易量比重将超过60%;同时,四环内几乎已经无地可供,城区没有多少项目,一手房多在郊区,且项目分布分散,很难代表整个北京楼市走向,而二手房覆盖所有的城区和板块,二手房的市

场份额以及影响力将越来越大。由此,地产中介作为二手房平台的服务商,其服务水平将对行业发展起到举足轻重的作用。

同时,在企业定位上,与新房市场上开发商处于强势地位有差别,理论上二手房交易双方是相对平等的个体,是买卖双方博弈的结果。因此,中介公司应将其定位于服务者的角色上,应该通过高品质的服务、专业的水平和大信息量的数据为消费者提供最优质的服务,取得消费者的信任,从而在行业竞争中取得优势。而绝不是像目前一些中介公司利用信息不对称来赚取消费者的不义之财。

伴随着互联网企业不断渗入二手中介行业,让此前掌握市场话语权的中介公司正在面临冲击。去年以来,各大中介公司全在进行大规模变革,但是就自身的诚信服务方面改观不太。未来伴随着行业大规模的降价以及新企业的进入,行业不规范引发的矛盾可能会越来越多。

从制度层面不断进行规范提高行业从业门槛,以及建立健全诚信经营档案,同时在房地产中介行业大变革的背景下,中介公司应该以提高服务为本质。不过专家认为,在很长一段时间里地产中介乱象仍将长期存在。

·调查数据·

中国消费者协会发布2014年受理投诉情况报告



去年全年共接到房产
及建材类投诉**24599**件



房屋中介服
务投诉**1069**件

争议焦点多在:



房屋质量问题



合同纠纷



房屋面积欺诈



物业纠纷

目前房屋类消费主要存在
陷阱多、维权难问题



·商报提示·

破解中介花招

■虚报价格

对于房源价格参差不齐的问题,建议购房者理性判断自己可以接受的价格,然后和房主见面双方谈判,对于网络上房源帖子的价格,以及二手房中介经纪人给出的报价,作为一个参考值即可。

■中介费猫腻

关于中介费的问题,根据记者调查了解,目前链家地产、我爱我家等规模较大的中介公司依然是2.7%,而思源则是1.5%,一些小的中介公司给出的中介费率几乎都在2%以下,而且中介费率都有可谈空间,建议购房者根据自己所买的房屋价格来权衡。

■设局“逼定”

针对看房过程中经常会出现的一些中介为了完成签约使用的小伎俩,购房者更是要保持一颗平常心,最好不要表现得过于喜好某套房源,跟平时买其他东西一样,过于喜爱往往成为销售者利用的点来进行一些信息的欺瞒。

■房款风险

在购房款支付问题上,房款一般分为三部分,定金、首付款、尾款。定金占总房款的比例一般不可超过20%,以免因首付交付过多而业主违约等麻烦,首付款的支付时间双方一定要协商一致,一般是在网上签约之前交付,而尾款的部分更需注意,如若是贷款购房,除去贷款金额剩余的部分房款,应该进行资金监管,不可直接交付给卖方,以免发生风险,因不做资金监管而发生的房钱两失的案件也不在少数。

·记者手记·

中介规范需从代理制度下手

对于二手房中介的诟病由来已久,在全行业都靠服务取胜的今天,中介这个本来就应该靠“伺候人”挣钱的行业,却利用信息不对称在交易过程中颠倒黑白,因此从源头规范代理制度是关键。

记得以前出过这样一件事,在微博上一位不堪忍受链家销售人员骚扰的博主“王小山”发出悬赏令:鉴于链家地产业务员每月电话骚扰20次以上,特1000元求链家地产董事长左辉电话,如其换号愿再付1000元,换号10次内有效。可见有过租赁和买卖房子的人全知道一旦接触过中介,自己的电话就变成了热线。

其次是虚假信息给人带来精神的疲惫。记者曾经有过这样的调查经历,在网上发布了一则欲寻找前门附近的房屋,要求租金在4000元以内,装修较好。消息发布不到一天,接到中介电话不下几十个,在随后的近两个月时间内,北京商报记者跟随中介几乎把北京南二环附近的房子看了一遍,什么广渠门、广安门、宣武门、白纸坊、菜户营、和平门、崇文门等,从广安门上世纪80年代末的老房子,到刚刚装修还没住人的公寓,不下50套,但是几乎和中介形容的都有不小的差距,家电齐全、装修一

新往往却是只有电视、四白落地。

记者还看到过这样的案例,一位退休教师想找个环境好、噪音低以及装修好的房子,一家中介给其推荐了一套有大片绿地、噪音干扰小且带有40万元豪华装修的房子,但是等到李女士签订了合同支付了部分中介费后却发现,此前房屋中的大部分值钱家具家电全被搬走,而中介介绍的大片绿地了解后才知道要起五栋楼房,最可气的是项目侧面就是京包铁路,夜间噪音非常大。

其实对于这一问题的关键在于规范二手房的代理制度,一方面业主急于出

手,不管是什么中介只要能卖房就是好中介;而另一方面,中介人员从业门槛低,素质参差不齐,导致惟利是图,只要能卖出房子就不择手段。

而一些先进国家则有一套专业的制度。在美国,房地产经纪是一种非常稳定的职业,那里的经纪人平均从业时间在13年以上,平均年龄都在50岁上下。

在美国房源一般是独家代理,并提供很多增值服务,比如开车带客户看房,为客户推荐可靠的装修公司,为客户提供很好的置业建议等。这种现状也许只有靠不断地培训、提高经纪人的服务价值才能改变。