

# “真买卖假委托”赚差价

## 部分中介靠低收高卖发财,给房主和买家带来风险



**楼市喻闻**  
 聚焦房产中介乱象

中介公司以50万元的低价收进一套房子,与原房主做了“委托公证”后,将房子再次推出,价格直接涨到55万。成交后,中介公司成功赚取5万元的差价。30日,记者调查了解到,像这种“低收高卖”的方式成为部分中介赚差价的潜规则。

文/片 本报记者 喻雯 见习记者 魏新丽

## 中介低收高卖,赚取5万差价

低价收房高价卖出,赚取差价。在二手房买卖过程中,不少中介公司这种扰乱市场的做法损害了买房人的利益。

孙先生从事二手房经纪人多年,对于这种赚取差价的“潜规则”,他深有体会。孙先生说,去年客户从他当时所在的房产中介里看好一套总房款50万元的房子,这套房子的价格明显比同小区其他的房子价格低一些。

当天上午他就带客户去看了这套房子,当时有三家中介的工作人员带着客户也在看房子,简单一谈他们就回去了。没想到这套房子在两个小时后就卖了。过了几天,这套房子以55万元的价格再次挂出。

“这就是典型的低价收房高价出售。”孙先生说,这种明显的“低价便宜房”一般是房主着急用钱急售的,中介公司得知信息后会第一时间全款买下。买了以后先不去办理过户等手续,而是与房主一起去公证处对房子做“委托公证”,公证后,中介就可以全权代理房子的过户、交税等手续,房主不再出面。

办完公证手续后,中介过段时间以55万元的高价再次挂出出售,他们就轻而易举地赚取了5万元的差价。

孙先生说,像这种赚取差价的做法一般是在小中介公司,几个人合伙把总房款凑齐后收房,收房后再以高价出售。

## 靠赚差价发财,一般是小中介

30日,记者走访多家中介公司了解到,一些大型连锁中介公司目前不会做这种“赚取差价”的业务。一些“夫妻店”或是几个人合作开的小中介公司,为了眼前利益会从事这种业务。相比成交后佣金的赚取,这种做法来钱比较快。

齐鲁律师事务所律师高强,常年从事多家中介公司的法律顾问,他对这种“价格潜规则”很有发言权。高强说,济南一些中介公司会把“现金收房”作为服务的内容之一。“现金收房”就是中介把低价二手房以现金方式从房主手中购买下来,然后在不法到管理部门过户的情况下再加价出售,从中赚取差价。

孚瑞不动产运营总监张洪庆说,目前二手房市场火爆,一些卖主急售住房,部分不法中介经纪人就抓住这个机会,从中赚取差价。中介坚决杜绝这种行为存在,如果消费者发现公司有赚取差价的行为,可向有关职能部门投诉,如情况属实,公司将全额退还佣金,并奖励举报人一万元。

“如果是委托方式售房,我们只允许直系亲属委托。”张洪庆说,此外也要提醒消费者,在进行二手房交易时,一定要坚持买卖双方和中介三方见面,透明交易,如果是委托售房或者房产过户时买卖双方仍未见面的,这种房源一般可能有问题。



某房产中介公司贴出的经营业务。

### 律师说法

## “真买卖假委托”存在很大风险

高强律师认为,这种“赚差价”的做法抬高了二手房房价,还可能给房主和其后的买方制造一系列交易风险。

“这种潜规则其实是‘真买卖假委托’。”高强说,中介与房主做完委托公证后,房子的产权还是在原房主名下。这对买房者有很大风险。原房主拿到中介付的全款后,如果把房产证注销或是做抵押,这套房子就无法进行正常的过户。

房子委托给中介后,中介何时能够出手卖出也是个未知数。但是房子还是原房主的,如果在此期间,原房主想要再买房,都会受到很大的影响。比如,原房主在卖房前是两套房子,根据限购政策无法再买第三套房子。虽然房主把房子“委托”给了中介,在中介卖出之前,他还是两套房子,无法购买三套房,这对原房主的影响是很大的。

记者了解到,在对中介的专项整治活动中,济南市物价部门也将“低价收房高价卖出”的行为当成检查的重点。对存在违法违规行为的房地产经纪机构和人员,相关职能部门将加大查处力度,查证属实的,责令限期改正,记入信用档案;拒不改正或情节严重的,对经纪机构依法处以罚款,责令停业整顿,并将有关情况通报税收、金融等部门,同时对经纪人员依法处以罚款。

## 3家房企“瓜分”1081亩土地

本报10月30日讯(记者 喻雯) 30日,济南土地市场“银十”落幕。西客站片区14宗土地全部成交,成交总金额超过50亿元,绿地地产以29亿余元的价格拿走其中8宗土地。

30日,西客站片区14块土地挂牌截止。1081亩土地被3家房地产企业“瓜分”,成交总额超过50亿元。

编号为2013-G131至2013-G138共8宗土地打包出让,挂牌截止时,有2家房企报名参与竞买,一家为鑫苑(中国)置业有限公司、山东鑫苑置业有限公司和北京鑫苑基业置业有限公司组成的联合体,另一家是绿地地产(济南)有限公司。但在拍卖时,鑫苑联合体并未出现在拍卖现场,8宗土地被绿地地产以最高书面报价29.2050亿元的价格收入囊中。

8宗土地中,有3宗为居住用地,规划为高层建筑。其余5宗均为商业商务用地,商业商务用地中有一宗在地下建设,另外4宗用地上将建设2栋超高层建筑,包括齐鲁之门项目。记者了解到,绿地地产将在所拿土地上建设齐鲁之门以及配套的住宅、办公和绿地等项目。

经过计算,8宗土地总面积约为610亩,折合到地上楼面地价,商业商务用地约为每平方米1500元,住宅用地约为每平方米2400元。

14宗土地中的另外6宗,挂牌截止时只有一家企业报名,以底价成交。位于槐荫区青岛路南侧、腊山山东路东侧和槐荫区兴福寺路北侧、腊山山东路东侧的2宗居住用地成交总价为5.815亿元,拿地企业为山东中建房地产开发有限公司,每亩平均价格约为458万元,地上楼面地价约为每平方米2400元。位于烟台路、腊山路附近4宗土地以总价15.7663亿元的价格花落山东地平置业有限公司,包括两宗居住用地和两宗商业用地。

## 合同约定60日内办理,没说60日内办完

# 中介文字陷阱让买家损失两万

二手房买卖过程中,房产中介利用合同上的陷阱给购房者带来不少麻烦。30日,记者采访三个典型案例,了解了中介在提供二手房买卖服务时的一些猫腻。

文/片 见习记者 魏新丽  
 本报记者 喻雯

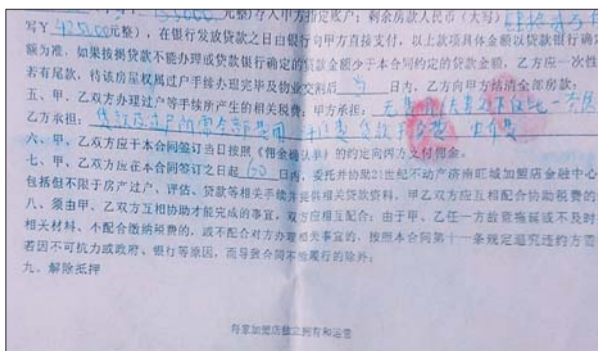
### 案例一 合同文字陷阱 贷款优惠泡汤

最近,省城市民娄女士刚买了套二手房,在与中介的交易过程中,遇到了一件闹心事。

娄女士在今年8月19日跟卖方和中介签了合同,合同上规定房产过户、评估、贷款等相关手续将由中介在60日内办理,之后娄女士付给中介一万八千元佣金。

今年10月19日,合同约定的两个月期限到了。娄女士多次催促,但是买房的相关手续还没办完。正在此时,银行首套房利率可打九折的优惠在10月22日过期,因为手续未在规定时间内办完,娄女士无法在银行享受优惠,白白损失了两万元。

事后娄女士找到中介理论,结果中介并不承认,因为合同上写的是在“60日内办理”,并未规定办理完成的时间。



合同上规定60日内办理相关手续,但并未写明是否应办完。

娄女士咨询律师后才发现自己这是一起文字陷阱,因为合同不规范,导致现在有理也说不清。截至记者发稿时,娄女士的购房手续依然没办完。

### 案例二 公章已经过期 出现纠纷咋办

今年7月,省城市民王女士买房,她选择了一家规模较大的

连锁中介公司,在看好房后签订了协议,但事后王女士发现,在签署的合同上,盖的竟然是另一家中介公司的公章。

为此,记者致电该中介公司询问,公司店长称该店之前为另一家公司,八月份才正式加盟该连锁中介,所以八月之前的合同盖的都是以前公司的公章。

对此,王女士表示疑惑,她说当时去看房的时候,这家公司已经挂出了连锁公司的牌子,签合同

的时候也未将过渡的情况主动告知,如果合同出了问题,责任方不明确,纠纷将很难处理。

### 案例三 中介伪造证明 房子终止交易

省城市民刘女士今年打算出售一套房子,她于7月20日在一家房屋中介公司登记了房源。后来经中介介绍与买方达成了协议。

但是此买主为外地人员,无法开具个税证明或社保证明。刘女士与中介签署协议,称9月30日之前如果不能办好相关证明,便终止交易。

中介在9月29日晚通知刘女士,称个税证明已经办好。刘女士通过朋友得知,9月底个税发票并不能开出,刘女士怀疑个税证明是中介伪造,便终止了交易。

房子最终没有交易成功,刘女士说,中介扣了买方千余元的中介费不予退还。对于扣钱一事,买方深表不满。至今,矛盾还没有解决。