

二手房交易未现回暖迹象

不少年轻人婚房瞄准二手房,占了11月成交量半数



8日上午,市民在房产交易中心办理手续。

本报济宁12月8日讯(记者 刘守善 马辉) “金九银十”后,济宁城区的二手房市场交易量虽有小幅上升,但依然没有回暖的迹象。8日,记者从济宁市房产交易管理处获悉,11月份二手房交易395件,与9月份交易量持平,各房屋中介也期待着元旦前后能出现销售旺季。

数据显示,11月份二手房交易395件,比10月份的270件多出125件,与9月份二手房交易的387件相差无几。由于“十一”长假期间交易部门歇业,这一数据并不能客观反映二手房市场的回暖。济宁市房产交易管理处分析人士告诉记者,二手房的卖方主要是为了改善住房,“将老房卖掉,再买新房。”据介绍,济宁近期一些单位自发组织的团购活动中,大部分购房者都要将老房子卖掉,这也为市场提供了大量的房源。另外,年轻人

准备婚房的较多,在“十一”之后的二手房购房者中占到半数以上。

“在二手房中,一些上市时间较晚、位于城区内的单位宿舍尤其受到年轻人的欢迎。”济宁市房产交易大厅的一位工作人员告诉记者,目前,新建楼盘多位于城郊区域,而城区范围内的很多楼盘价格已经超过5000元/平方米,由于一些单位宿舍的物业管理较为完善,水、电、暖等设施较为齐全,价位基本符合这些年轻人的承受能力,因此,不少年轻人在选择婚房时,也会将这类房源纳入考虑的范围。

记者走访城区红星路、洸河路

一些房屋中介机构得知,一些较大的房屋中介在11月份最多销售出10多套二手房,小中介几乎没有销售情况。“现在市民对二手房更倾向于老城区,城区周边的房源不受青睐。”一位中介经纪人告诉记者,城区交易的二手房主要位于老城区内,吸引购房者的主要因素就是位置,“老城区内各种基础设施齐全,市民生活便利,而城区周边的发展显然不如中心城区更成熟。”



上月二手房交易 学区房占两成多

本报济宁12月8日讯(记者 马辉 刘守善) 虽然处于二手房交易的淡季,但是在济宁城区,呼声很高的学区房仍是一片供不应求的局面,据济宁市房产交易中心的统计,11月份的二手房交易中,学区房占了两成多,而目前,学区房的房源是一房难求。

太白楼路某房屋中介的陈经理告诉记者,11月份属于二手房销售的淡季,他们中介总共成交了8套房子,但是学区房就占了3套,“绝对好卖,很多家长都排着队呢,有房就不愁客户。”同时,学区房的价格仍是一路高歌,“成交价普遍突破5000元/平方米了,就是认这个钱,还不一定能有房源呢。”某房屋中介的负责人对记者说。

外地房屋中介 纷纷抢滩济宁

本报济宁12月8日讯(记者 刘守善) 随着济宁城市建设的跨越发展,房地产业也面临着快速发展的契机,一些外地房屋中介机构也看中了这个“蛋糕”,纷纷登陆济宁市场。8日,记者走访城区一些较大中介机构了解到,登陆济宁市场主要出于这些机构本身的发展,更重要的是看中了济宁房地产市场未来的发展趋势。

位于红星路中路的中研房产在今年上半年刚刚开业,这是一家直营机构,总部位于济南。相比济宁城区一些小巷子中的房屋中介,该机构内外装修都比较“豪华”。“在我们前期市场调研过程中,发现济宁有较多新楼盘处在开发建设中。”中研房产刘经理告诉记者,但这些新楼盘都位于城区周边,而老城区的城市建设相对成熟,新楼盘较少,这也说明了济宁的二手房市场有着很大的需求,“多数人都想在老城区居住,毕竟能让自己在生活上有很大便利,无论购物、出行或者工作方面。”刘经理分析,在老城区有房的市民也会有为数不少想改善住房的,当然,前提条件是卖掉原有住房,这样,房屋中介机构就会“有利可图”。

此外,济宁城区原本存在的一些中介机构都不是太正规,一个门面、一台电脑、一张桌子,简陋的办公环境也无法给购房者以安全感。业内人士分析,这些实力较为雄厚的外地房屋中介,也有较为成熟的市场营销模式,对于济宁房屋中介的规范也会起到一定作用。

中介私自提价房客多交千元

律师:中介无权变更合同,租房客有权拒绝

本报济宁12月8日讯(记者 李倩) 本来和房东签订的每月350元的房租,没想到租房后中介私自两次提价到500元,而租房客小常却一直蒙在鼓里,白白给了中介千余元房租。对此律师表示,租房中介不是双方当事人无权变更合同,消费者有权拒绝,按原合同执行。

8日,在东门大街附近一单位宿舍租房的小常打电话反映,2008年3月8日,他在文大街附近的一家房屋租赁中介那里,以每月350元的租赁价格签订了2年的租房合同,并交了20元看房费和当月房租的一半作为中介费,

共计195元。小常说,住到2008年9月中介就提出房东要求提价,通知小常多交房租,小常的房租也从350元提到400元,此后又从400元涨到500元。“提出涨价时,我想与房东核实,但照着合同上房东的电话打却联络不上本人。”小常回忆后才恍然大悟,当时和中介签订合同交租金的时候都是中介代理的。

“要不是近期房东要卖房子,到家里来催我搬东西,退还我未到期的房租,我还蒙在鼓里。”小常说,房东此前并未提价,涨钱也是最后一个季度提出的。而中介却从2008年9月就开始私自加价,多

收我千余元。

对于房屋中介私自提价的行为,陈力律师表示,根据《消法》这属于经营者强迫交易行为,经营者不讲诚信强迫消费者接受某一种行为。他表示,由于房屋租赁中介不属于当事人,无权对合同做出变更,消费者有权拒绝,按原合同执行。如果违反房屋合同进行涨价也要双方当事人协商,同意后变更合同。

随后,记者致电古槐工商所相关负责人,王所长表示,对于消费者的投诉,他们会尽快组织工作人员对房屋中介的主体资格进行检查,核实情况属实后,根据消费者要求,尽快协调解决。

