

# 二手房买卖火爆

9月21日，苏州市吴江区人民法院与区住建局联合召开新闻发布会，发布二手房买卖合同纠纷报告和典型案例，全区200余家中小机构和负责人到场参加。二手房买卖经营出现新趋势，在买房过程中主要有什么问题？买卖双方的预期可以当场新闻发布会上找到答案。

## 二手房市异常火爆，涉房纠纷将腰增长

2016年春节，对许多买房人来说是一个难忘的时间节点，人们辞旧迎新过后，原本平静的吴江楼市突然发生巨变，吴江区特别是商品住房聚集的太湖新城、经济技术开发区、房价一度飙涨到大湖上水湾。

“吴江的房价怎么涨成这样了？”这个话题成了人们茶余饭后的谈资，亟需买房的人暗自庆幸，没有买房的人自己没有早出手。随着房价上涨，原本乏味不惊的二手房交易市场也突然异常火爆起来，在吴江区法院，普通购房者发生的二手房买卖合同纠纷案件也随之大幅增长。

据吴江区法院一位庭长厉昌介绍，2016年审理涉二手房买卖合同纠纷案件294件，新收案件占全年民案案件的2.95%，相比2014年和2015年，涨幅分别达到了51.2%和33.2%。今年以来，该院三庭受理了二手房买卖

卖合同纠纷案件176件，总体呈现出急剧上升后逐步回落趋稳的趋势，他指出，涉房纠纷的产生，很大程度上是由于房价大幅上涨后，司法判决出卖方降价和苏州地区限购政策所致的。

据了解，目前，除二手房出卖人和买受人以外，房产中介也经常卷入矛盾纠纷之中。今年以来，吴江法院受理合同纠纷已达41件，涉案数量有一定幅度提升。“诉讼的卖房导致很多房屋买卖交易没有完成，有些买受人会拒付或者要求卖家退还中介费。”受邀来参加本次新闻发布会的房产中介工作者李小姐这样说道。

案件复杂矛盾突出，处理起来并不简单。

2016年1月10日，老吴与老吴签订合同，约定老吴以116万元买下老吴的一套房屋，同时付首付3万元。但是后来，老吴并不配合办理相关手续，无奈之下，老吴把老吴告上法庭，要继续履行合同，让老吴把房子归还给他。老吴辩称，案涉房屋的卖价比同样挂牌、就同一套房屋诉至法院，称于2016年3月10日与老吴签订房屋买卖合同，并支付了部分购房款，目前房屋已归还给老吴。

法官经审理查明，老吴的行为属于典型的

# 各方应诚信守责

一房二卖，老张和老徐都成了受害者，最后经法院调解，老张同意解除与老吴之间的房屋买卖合同，由老吴返还房款3万元，并赔偿经济损失3.4万元，房屋最终卖给了老徐。

厉昌介绍，除了这类比较常见的一房二卖合同效力问题外，房屋买卖与民间借贷交叉并存、夫妻一方单方出售共同财产、无权处分人擅自处分财产、代理人超越代理权订立合同、阴阳合同、中介炒房合同、买卖房屋合同、恶意串通虚假合同等，也是二手房买卖合同效力认定的难点所在。

厉昌说，违约情形各不相同，合同解除问题、违约责任承担等因素，也使得二手房买卖合同的认定变得非常复杂。法官在处理这类案件的时候，就必须全面分析证据材料，掌握管辖权，着手对抗严重，调解更显功力等问题。

营造良好交易环境，需要各方诚信守责。2010年10月8日，老陈与老杨在某中介公司的撮合下，签订了三方协议，约定老陈将从某房产公司购得的商品房赠送给老杨，又约定签订房屋买卖合同后视为中介服务费，房屋成交后老杨将名下房屋过户给老陈。老杨立即付清中介费7000元。但是老杨曾一骗中介费的老举动了

坏心思，抛开中介公司，自行完成了房产交易，得知真相的中介公司起诉老杨，要求老杨支付中介费7000元。庭审中，老杨辩称称是后来通过其他渠道获得房屋信息，且在征得老陈同意的情况下，老杨还支付了3万元，并赔偿经济损失3.4万元，房屋最终卖给了老陈。

厉昌介绍，除了这类比较常见的房屋买卖合同效力问题外，房屋买卖与民间借贷交叉并存、夫妻一方单方出售共同财产、无权处分人擅自处分财产、代理人超越代理权订立合同、阴阳合同、中介炒房合同、买卖房屋合同、恶意串通虚假合同等，也是二手房买卖合同效力认定的难点所在。

厉昌说，违约情形各不相同，合同解除问题、违约责任承担等因素，也使得二手房买卖合同的认定变得非常复杂。法官在处理这类案件的时候，就必须全面分析证据材料，掌握管辖权，着手对抗严重，调解更显功力等问题。

营造良好的二手房交易环境，需要各方诚信守责。厉昌说，诚信是贯穿整个房屋交易过程中的核心，切忌轻易向卖房者索取未取得严保的房屋，不要签订阴阳合同，应当如实告知其人及房屋实际情况的真信息，万万不可一房两卖。对于中介机构来说，必须严查客户双方的资质，确保合同条款清晰明确，督促买卖双方按照合同履行各自的义务。

厉昌指出，营造良好的二手房交易环境，需要各方的共同努力，买房人、出卖人和中介机构在捍卫自己权利的同时，也应当履行相应的义务。

（吴玉桥 陈伟）

## 吴江区消保委同行业协会开展保险业评测活动

自9月份起，由苏州市保险行业协会

协会牵头牵头，吴江区消保委、吴江日报社等单位共同开展了第四届“吴江保险杯”评选活动，鼓励金融机构积极申报，今年全区共有9家寿险公司的11个营销职场进入现场测评环节。

此次现场测评活动主要检查三个方面：一是销售人员从业资格、销售人员营销职场的组织架构、从业人员

人数、业务发展情况及硬件设施状况。

二是销售人员工作机智的规范性和有效

性，重点检查营销职场的内部管理

情况、对职场氛围布置、内部台账进

行日常培训情况、制度建设情况四个方面。

三是检查营销职场的服务水平，通过问

题调查、书面问卷等形式，检测被评

机构中业务人员的保险业务知识掌

握程度与优质服务意识。

根据最终

评比结果，中国银行、中国人寿吴江支

公司被评为“星级营销职场”。

吴江区消保委

对营销职场

进行评价。

吴江区消保委</p