

南京首届优秀房地产经纪(中介)评选优秀企业巡礼之十三

买卖学区房的专业户

自去年9月以来,南京二手房市场整体非常清淡,但学区房买卖在近期却形成了一股热潮...

情形与时下南京二手房市场的整体萎缩、生意冷淡的状况截然相反。泰丰的掌舵人王明军原本与记者约好的采访,也因为一个突发事件不得不延后到下午。

区房概念,并确定以销售学区房为主要营销方向。这一策略起到了意想不到的奇效,当月泰丰卖出了28套房子...

城区的门店达到了10家。有心的业内人士可以发觉,这些新店大多分布在区一级的优秀学区,这也就意味着泰丰开始向南京二级学区房市场进军。

起点:靠学区房起家

3月初的一天,上午9点多,记者来到了泰丰位于宁海路的门店。店面面积不大,可谓相貌平平,但是却顾客盈门、人头攒动,工作人员忙着与客户热烈地交谈。这种

2002年,王明军还在另外一家中介做主管时,遇到了一对在江宁一家外资企业工作的夫妇。当时,这对夫妇想找套附近有上好学校的房子,在王明军的推荐下他们看中了琅琊路小学附近的一套房子...

“从这些父母的心态里,我感觉到一种商机。”王明军自此确定了未来的发展方向。2004年2月8日,泰丰正式成立,首次提出了学

发展:开始稳步扩张

四年来,泰丰由一个普通的小中介公司不断发展壮大,泰丰人凭借高水平的专业素质、严格的管理制度、诚信经营的理念赢得了广大市民的认可,成为了名副其实的学区房专家。

在过去的几年时间里,泰丰仅有宁海路和拉萨路两家店面,但是却牢牢占据了学区房市场很大的份额。去年底今年初,泰丰开始稳步扩张,数月间他们在南京主

“买学区房并不意味着最贵的最好。”王明军指出,由于好房源稀缺,以琅琊路小学、力学小学和北京东路小学为代表的一流学区的学区房房价过高,一些房主甚至脱离实际的开价,1980年代的房子都要价2万元/平方米。他认为,学区房价格过快上涨不利于市场的健康发展。他们进军二级学区房市场,就是为了寻找更多的好房源,让更多的能买得起学区房。王明军诚恳地建议广大家长,买学区房要量力而行,寻找最适合自身条件的房子。 见习记者 文涛

南京首届优秀房地产经纪(中介)评选十佳经纪人报道之八

一个年轻的“老前辈”

■经纪人档案

经纪证号: 3201042000656 姓名:陈川宁 职务:利众房产直管部经理兼江北区域经理 从业时间:2001年至今 业绩:2007年10月-2008年3月成交58套,收取佣金40万元



39岁的陈川宁当了4年兵,这样的经历让他在工作中心比一般人多了几份韧性,也更容易获得客户的信任。年轻的他在这一行里已摸爬

滚打了7年,被同事们称为“年轻的‘老前辈’”。不论是作为优秀房产经纪人,还是作为管理者,陈川宁都是佼佼者。他曾创造了

一年成交130套房源的纪录,为同事和同行所敬佩。在他的团队里,他也要求他的同事在工作中保持热情,全心全意为客户服务。

2006年,河西华阳家园一位业主想卖房,打电话找到了利众,公司推荐陈川宁接单,他和业主只是见面谈了一次,对方便对他十分信任,点名要求将业务交给陈经理做。不过,正是这个单子给陈川宁带来了不小的麻烦。当时,业主的开价高于市场价几万元,这给陈川宁做这个单子增加了不少困难。他屡次带客户看房,在炎热的6月7楼上上下下很多次,也没将房子卖掉。这套房子

子耗费了他太多的时间,也影响到他当月的业绩,不过他并没有抱怨,而是时刻牢记不能辜负客户的信任,坚持带买房意向人看房。当他多次带人看房仍未成交之后,开始不断用看房人的意见来说服房主,看房开价过高。后来,房主终于被他的良苦用心所感动,主动提出降价,最终促成了房屋成交。

陈川宁的工作态度是“专业真诚、自信热情”。他说:“付出真诚与爱心,才能收获信任与成功。当有人想买买房或卖房时,能想到利众,想到陈川宁,这就是我需要追求的”。 见习记者 张玮玲

维权案例

捡便宜捡了个大“漏洞”

案情回放 | 便宜价买了套“瑕疵房”

终于买到一套离工作单位很近的二手房,成先生欣喜若狂。成交那天,连中介都说:“这个价格不贵!”听说是因为卖家急于脱手,趁着支付新房的首付款,这才让成先生捡了一个便宜。简单装修之后,成先生迁入新居。但谁也没有想到,成先生的噩梦竟然从此开始了。

搬入新居的第一个星期天,成先生的妻子在家中洗了很多衣服,忽然大门被人敲得山响。一看,原来是楼下邻居冯爷爷。冯爷爷是大嗓门,进门就喊:“别洗了别洗了,你们赶紧上楼看看,我们家漏成什么样啦!”果然,冯爷爷家卫生间的天花板不断滴水,墙皮起翘,地上一摊摊脏水。成先生心里狐疑,嘴上直说“先找人看看”,却一个劲盯着天花板不肯走。冯爷爷急了,声音更响了:“你是不是新搬来的啊?你那间房

子不能用,一用就漏。前面一家人就是这样,修也修不好,他们才搬走的。你赶紧找他们去!”

成先生一听这话,心一紧。请来的维修师傅果然说不好修,要修就得大动,最起码也得把卫生间的装修全部敲掉。

成先生赶紧找到原房主蒋先生,蒋先生在电话里语气冷淡地回答他:“这房子你也看过,有没有毛病都是你自己买的。要不是因为漏水,市中心的房子能卖这么便宜吗?我也没有骗你,你不过就是费点力气大修就是了。”

此后,蒋先生再也没有接过成先生的电话。因为钱、证早已两契,成先生只能窝着一肚子火,还拿蒋先生没有办法。前几天,成先生为此特地咨询了法德永衡律师事务所的庄卓律师。

律师点评 | 合同中应增加相应条款

庄卓律师介绍说,成先生和蒋先生签订的二手房买卖合同是格式合同,其中对双方权利和义务的约定全部集中于钱款交付、产权交付、户口迁移、物业欠费等四大重点问题上,根本没有涉及到交付房屋的质量瑕疵问题。这也暴露出现今二手房交易中普遍存在的合同漏洞。

因为二手房,买方经过现场检验之后,常常会忽视在合同中约定房屋品质的责任瑕疵问题。一些潜在的房屋质量问题,不是使用过一段时间以后是不会暴露出来,这时买家可能连卖家都找不到了,由此引发的购房纠纷将给买方带来无尽的烦恼。

因为合同中没有约定,蒋先生就可以逃脱法律责任

吗?庄卓律师否定说:“不是这样。”他表示,尽管合同没有明确条款,但追根究底,这是一份以房屋为标的的合同,就像在商场购物一样,如果你买的商品有瑕疵,商场就应该承担维修或者更换的责任。同样,蒋先生交付的房屋有瑕疵,就应该进行房屋整改,如果拒绝整改,就构成欺诈行为,买家有权以影响居住为由解除合同。

庄律师最后提醒消费者说,走到司法程序这一步,勒令整改或者解除合同,对买家来说已经造成了时间和精力的大量损失。因此,在二手房买卖合同中很有必要增加“出现房屋质量瑕疵应该如何处理”的具体规定,避免遗留后患。

本报记者 刘欣

Real estate advertisement for '锁金村连家店' with various property listings and contact information.

Advertisement for '快报二手房专版' with phone numbers and subscription information.

Advertisement for '迈地铁口5/尖48m²' with details on property location and price.

Large real estate advertisement for '太平村' and '江北' areas, listing multiple properties with prices and features.

Advertisement for '展辉房产' with contact numbers and services.

Advertisement for '洋采' with details on property listings and services.

Advertisement for '江宁门面·住宅' with details on property listings and prices.

Advertisement for '君驰华庭' with details on property listings and prices.