

淘房周刊 Estate

最权威的财富地产杂志

二手房成交价连续6个月几乎没有波动

想买房，现在该不该出手呢？

“市民老金想以60万元的价格把市中心的一处老房子卖掉，还对中介提了个苛刻的要求：‘一定要在两周内成交！’这家中介当即要求老金把挂牌价格降低5万元。否则，不单两周内成交不了，连问都不会有人问。”

这家中介的经纪人告诉记者，这高出的5万元是报价水分。现在，市场上充满水分的挂牌价格已经越来越少了。

近日，记者从几家不同的中介公司那里得到一个信息，近6个月来二手房成交均价并没有什么大的波动。他们由此判断，房价已走到了一个平衡点。

3月下旬，二手房成交量复苏的状况已是确定无疑。但更多想买二手房自住的市民们反而疑惑了：现在该不该出手呢？

价格进入平稳期

据365地产家居网统计，2月南京市二手房个人挂牌均价为7329元/平方米，较1月均价7302元/平方米来说，略微上升了0.37%而已。对于中介公司来说，这样的价格波动，近似于零。

进入3月，各家中介的成交量相较1月、2月明显放大，但是价格还是没有什么变化。我爱我家市场部经理舒莉莉肯定地回答说：“3月的成交单价没有涨。实际上，从去年10月到现在，二手房房价基本没有什么变化。”

那么，向下的方向呢？南房置换总经理助理、置换业务部经理王兴南告诉记者：“目前房价的涨幅明显受到抑制，但是下降的趋势也不明显。虽然我不能肯定可能会有个别的卖家降价的具体情况存在，但是我个人没有发现出现降价的片区。只能这样说，有些挂牌价格里面的水分基本没有了。”

1+2联合不动产的翟经

理介绍说：“我们公司遇到的情况是，从去年6-7月开始到现在，二手房的价格就基本没有波动过。我们根据市场情况分析，如果价格攀升，成交量自然会萎缩；即使房价下跌，买房人也会因为担心资产缩水而停止购买，同样会造成成交量萎缩的结果。现在的市场表现正好相反，成交量有所复苏，从另一个侧面说明价格趋于平稳。”

该不该出手有分歧

在这样的市场环境，想买房自住的老百姓到底应该如何选择呢？

“打个比方来说吧，这就好像一只股票的交易曾经在二三月持续下滑直至探底，进入3月以后，该股票的成交量开始稳步回升，这就是买进这只股票的最佳时机。”王兴南显然是主战派，他坚决支持自住购房者趁房价依然平稳的时候赶紧买房。“因为房地产市场上的大趋势显然是不会变的。”舒莉莉同样支持现在买

房。她分析道，很多购房者可能也亲身体会过2007年购房的火爆状况，当时一套性价比高的好房，供需比能超过1:10。可以不夸张地说，在一些社区成熟的地段，购房人买房凭的不是房源的好坏，而是抢占房源的时间。正因如此，现在买房存在两大优势：一是可以抢占房价优势，二是可以抢占房源优势。

但是，并非所有的业内人士都持相同的见解。1+2联合不动产的翟经理认为：“房价已经进入平稳阶段，在最近一两年内买房，可能价格差别都不会大。毕竟，现在的市场特征是供应量远远超过需求。”据统计，南京市3月21日二手房日挂牌21.6万套，但1月1日至3月20日间总共只成交了8343套。

中介提升服务意识

无论如何，二手房的市场已进入买家时代。这不仅是指的是买家的定价权和选择权，更指的是市场的交易氛围。

通过2007年一系列行业规范措施的出台，网上房地产、资金监管等一系列行业新规的实施，一批或信誉不佳、或规模资金有限的经纪公司相继退出，使得整个市场更加净化。舒莉莉表示：“实事求是地讲，2008年，南京的二手房市场更规范、交易环境更安全。”

在这种情况下，市民享受到了来自于中介公司的更多的服务。举个例子来说，一家中介公司新近出台了签约专员全程负责制，并成立了专门的签约中心，主要用于解决所有门店业务签约过程中可能出现的各类问题，以更好地为客户服务。此外，有的中介公司联合银行推出交易资金的安全托管，更多的中介公司则通过拓展网络资源更好地服务市民，满堂红、1+2联合、108店、我爱我家、顺驰等二手房交易网站的服务信息一个比一个多，交流平台一个比一个快捷。

大多业内人士预测，良性运转贯穿今年的二手房市场。快报记者刘欣

■你问我答

问：年初刚买了一套二手房，结果想要迁入户口时才发现自己所购买的房屋中居然有其他人的户口，派出所表示该户口没有迁入地不能办理迁出。怎么办？

答：户籍迁移是二手房交易过程中难以解决的问题，由于户籍管理属于公安部门进行的行政管理，法院无权干涉，而且法院也不受理二手房交易中以户籍迁移为诉讼标的的案件，因此这个问题目前而言可以说解决乏术。针对目前户籍纠纷中的管理盲点，应当在合同中约定以户籍迁移为条件的违约责任。为了能够保证售房人履行合同或在售房违约时得到保障，也可以以户籍迁移作为支付部分房款的条件。

问：我买了一套二手房，与中介签订的居间合同约定，在规定的范围内按成交价的1%向中介支付中介费。但是买房整个过程中中介的服务态度很差，所以我决定不支付中介费，可以吗？

答：居间服务的报酬制度可以概括为三点：一是佣金约定制度，二是法定上限制度，三是风险报酬制度。前两点比较容易理解，对于风险报酬制度，这是基于我国《合同法》对居间服务的强制性规定：居间人未促成合同成立的，不得要求支付报酬。拒付中介费的法定理由是居间不成或由于中介的欺诈行为而导致交易不成。

本期主持 费婕
咨询电话 84783628

雨禾房产

七天包售 现金收购 84701668

业务扩展 诚聘英才 电话：66622189

曹后村(邮局) 3/5 55m² 41万 05年精装全明交便	晓庄行知园 3/6 61m² 42.8万 全新精装双南
特别推荐	其它区
古平岗 4/6 83m² 67.5万 管气三室可停车 66622160	都市山庄 3/7 42m² 40.5万 精装全明环优 66622173
邓府苑 6/7 91m² 72万 双南双阳台精装拎包入住 66622159	成贤街 5F 47m² 35.2万 07年精装双阳台小 66622175
百家湖 2/6 175.34m² 96万 三南处小区中心 66622157	东方城 2/7 56m² 45.8万 (居)全明送环境优 66622166
赞成湖畔居 1/11 93m² 96万 双南 06年精装国展旁 66622178	北小区 3/7 74m² 114万 精装三室多套 66622160
集庆路 8/7 80.4m² 68.9万 双南精装有车库门卫 66622172	游小学 6/8 62m² 75.6万 小三南 66622180
五塘新村 6F 58.5m² 38.5万 双南精装全明 66622155	洪武大厦 23/28 167m² 118万 商住两用宜投资 66622179
小市新村 4/6 65m² 45.2万 三室一厅地势好 66622186	龙蟠中路 1F 80m² 73万 双南全明送院子 50m² 66622181
三牌楼 6F 43m² 39.9万 08年婚房天然气全明 66622173	金墙花园 6/7 55.67m² 51.8万 装修房 66622176
莫园新寓 6/7 95.1m² 89.5万 双南豪装气拎包入住 66622177	大光里 3/6 59m² 54万 05年精装94年房 66622180
南塑新村 1F 60m² 46万 南北全明精装 66622186	秦淮教师公寓 7F 69m² 53万 双南精装年代新 66622180
鼓楼区	秦淮区
马台街 3/7 50m² 44.5万 筒装地势佳 66622179	南湖好房 8/6 尖68m² 55万 精装房型特佳 66622168
银城花园 6/7 52m² 47万 经典简装修房 66622168	水西门 1/7 61.40m² 56.5万 04精装大可入户 66622178
宝船公园旁 5/7 73m² 69.6万 精装送景观房 66622159	应天花园 6/7 52.37m² 42.2万 精装房型佳 66622172
苏宁乐苑 7F 90m² 65万 精装北方位佳 66622157	马道街 5/6 65m² 55万 精装含税房型好 66622172
龙江港龙园 3/6 81m² 82.8万 全明双南环境优 66622161	来凤太平桥 4/7 62m² 55.8万 精装拎包入住 66622172
河海大学旁 2/7 76m² 72.8万 双南筒装阳光佳 66622166	夫子庙 4/6 77m² 81万 全明精装中心地带 66622161
乐瑰园旁 2/7 89.11m² 105万 精装全明环优 66622166	夫子庙 1/6 62m² 52万 全明环优价低 66622161
三牌楼 1/7 50m² 47万 南北全明前后有院 66622156	秦状元里 2/6 88m² 89万 双南一北厅大地势佳 66622161
清凉新村 4/6 71m² 62万 精装双南环优 66622171	小心桥 5/6 65m² 54.8万 全明精装 66622182
银城花园 2/7 62m² 52万 南北全明学区房 66622176	红花村 4/6 53.14m² 42.5万 全明交便 66622182
后宰门 5/7 64.06m² 52.8万 三南带户口地势佳 66622159	梅花山庄 3/6 142m² 178万 三南豪装 66622180