

为购房者支招

楼市谎言你能识别多少

一、“这套房子今天不定下就被别人买了”

情景再现：通常很多去中介公司看房的人可能只是有个初步意向，不一定非要买房，但是到了中介公司后，中介公司的工作人员看客户有意向，有可能会制造房屋非常抢手的假象，使购房人头脑发热而轻易定房。

潜在风险：在没有考虑清楚，对房屋状况不甚了解的情况下轻易定房，容易事后反悔，而又签订了协议，要么忍气吞声购买，要么损失定金。

处理方法：客观冷静地分析，全面了解房屋状况，特别是要详细征询家人意见之后再决定，这样虽然有可能会被别人捷足先登，但是总比事后后悔强得多。

二、“合同不用看，签字就可以，这都是我们规定的版本，合同内容

不能修改”

情景再现：买卖双方决定签订居间协议或者买卖合同时，居间协议往往字体较小，文字较多，很多用语也都是专业术语，不一定能看得懂，而买卖合同的内容也很多，经过了很长时间的谈判，买卖双方想当然地认为都是按照双方意思写的，也已经无力再翻看合同，甚至部分买卖双方想看看合同，中介公司也会说，合同不用看，都是一样的，签字就可以了。更有中介公司工作人员直接翻到签字页让你签字，签字了之后连合同里面有什么内容都不知道。

潜在风险：这其中的风险不言而喻，签字后合同就生效，就要承担法律责任，不能以没有看过合同为由，拒绝履行合同。况且很多纠纷就是因为没看清合同引起的，所以签字之前必须详细了解合同内容，做到心里有

数。

解决方案：签字前对于合同内容必须仔细看，对于不理解的地方要让中介公司工作人员解释，依然不清楚的，最好询问一下律师。如果认为哪个条款对自己不利，可以要求修改。记住，没有不可以修改的合同。这样才有把握，不要稀里糊涂签了字，让自己后悔莫及。

三、“这只是意向金，买不成还是可以退的”

情景再现：购房一方有意向购房，但是又怕房子没了，又怕自己一个人做决定太仓促，因此犹豫是不是该定房，这时中介公司的工作人员说：“你先定下，这只是意向金，将来不想买了还是可以退的。”

潜在风险：如果您仔细看，几乎所有的居间合同上都会约定在产权人签字后意向金转为定金，那么转为定金后如果购房人不同意购买，

定金就会被没收掉。

解决方法：没有最终决定之前，不可轻易交定金。

四、“肯定符合购房条件，我们可以帮你包装取得购房资格”

情景再现：外地人想购房，但是碍于自己没有购房资格，中介公司有可能会说：“我们有资源，可以通过包装的方式让你具有购房资格，不过你要支付一笔包装费，所以你放心签合同，包装的工作我们肯定能搞定。”

潜在风险：如果搞不定呢？如果经过了包装依然没有购房资格，那么既损失了定金又损失了包装费，到时候该怎么办？

解决方法：直接在与出售人签订的协议中注明，如果经过中介公司的包装依然无法取得购房资格的，那么交付的定金全额退还。

五、你的房子会在多长时间

帮你卖掉

情景再现：很多购房人是以房换房，买和卖同时进行，买房子的钱从卖房子那边直接取得，这样的交易是连环交易，本身风险较大，购房人本身可能也有一定的意识，但是中介公司可能会说：“你放心，你的房子我们肯定在一个月内出售掉，不会影响你现在的交易。”

潜在风险：如果中介公司这样说，那么万一到时候卖不掉怎么办？那么直接导致买房的合同无法履行或者急于履行而不得不以低价出售原有房屋，这对于购房人来讲都是损失。

解决办法：要么在购房合同中说明，如果前一房屋不能在约定时间内出售掉，那么双方可以解除买卖合同，或者也可以约定一个较为轻微的违约金，这样起码风险可控。

(万家)

广告