

房产中介纠纷频仍症结何在 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/455/2021_2022__E6_88_BF_E4_BA_A7_E4_B8_AD_E4_c51_455114.htm 针对房产中介法律纠纷不断的现象，业内人士指出，目前对房产中介服务进行规范的法律法规已经明显滞后于房产中介业的发展，完善房产中介服务法律体系、研究建立房产中介纠纷处理机制势在必行。随着我国住房制度改革、房地产市场的快速发展，房产中介业成为备受瞩目的新型服务业。但记者对杭州市房产中介市场进行调研后发现，由于房地产交易市场的跨越式发展，该领域的法律法规、行业规范、市场管理经验都相对不足和滞后，房产中介行业尚未形成有序的竞争格局和规范，有关房产中介的法律纠纷也逐年增加。房产中介三大典型纠纷 有关人士向记者介绍，二手房交易活动作为房产中介专业性最强的服务之一，涉及的法律纠纷最多，影响也最为广泛。综合杭州市的有关情况来看，主要存在以下纠纷：第一，因房屋买卖合同无效、履行不能等情况产生的纠纷。这类纠纷主要因房屋买卖双方主体不合格或合同标的物房屋瑕疵引起。常见情况有房屋的产权共有人未经其他共有人同意私自出卖房屋；职工不告知单位便把单位拥有产权的公房出售；房屋被列入拆迁范围等，导致房屋买卖合同的无效、无法交付履行或无法办理过户手续等法律后果，从而引发第三人或购买人将出卖人起诉至法院，并往往以中介公司存在过错为由要求其承担赔偿责任。第二，因意向金或定金的处理争议产生的纠纷。房产中介公司为了提高成交率，往往要求买受人向中介公司支付一定数额的意向金。同时，房屋出卖人在

签订正式买卖合同前，也往往要求购买人支付一定数额的意向金或定金，但若买卖双方有一方反悔，或就房屋的价格、支付方式、按揭、交易税费的承担等无法达成一致，意向金或定金的退还问题就有可能成为三方争执的焦点。第三，因中介服务费的支付和计算产生的纠纷。中介服务费用包括居间报酬(也称交易佣金)和必要的居间费用。获取中介服务费是房地产中介公司存在和发展的根本目的。一套房屋买卖成功需要经历寻找合适房源、明确初步成交意向、订立买卖合同等诸多环节。任何一环出问题，都将导致整个交易的失败。交易一旦失败，中介服务费的支付和计算将不可避免地成为法律纠纷。常见纠纷主要有因买卖双方私下交易(俗称“跳单”)产生的中介服务费纠纷；买卖双方一方中途退出引起的中介服务费支付和计算纠纷；买卖双方议价不成，引起的中介费要不要承担，谁来承担，承担多少的纠纷。房产中介为何纠纷仍频 记者从杭州市西湖区法院获悉，该法院通过对现行的相关法律法规和管理制度的分析，认为房产中介纠纷产生的深层原因主要有如下几点：首先，规范房地产中介的法律法规滞后。西湖区法院民二庭庭长袁国庆认为，目前对房产中介服务进行规范的法律法规已经明显滞后于房产中介业的发展，许多新出现的问题难以找到确切的解决依据。尤其是法律以及高级别的法规相当匮乏，而且规定过于笼统原则，缺乏可操作性，许多方面法律关系的调整还难以涵盖。袁国庆举例说，如现有的城市房地产管理法，虽然从法律上界定了房产中介行业的商业性质，但是该法除对房产中介机构的设置进行规范外，并没有将房产中介服务行为置于平等主体之间的民商法的调整范围之下。至于中介机构的权利、义

务、责任等，城市房地产管理法更是没有涉及。近年来，建设部修改出台的《城市房地产中介服务管理规定》以及浙江省、杭州市陆续出台的一系列关于房产中介的规范性文件，虽然对规范房产中介服务市场起到作用，但这些规范性文件具有浓厚的行政色彩，且有些不具有严格意义上的法律效力，都只是从行政上管理规范房地产中介活动。民法通则和合同法可以解决房产中介合同纠纷的许多问题，但对居间合同的规定条款却十分有限，难以应对日趋复杂的房产中介纠纷案件。其次，房产中介机构的居间人(即通常所指的中介)法律地位不明显。房产中介机构是以中间人身份，通过订立居间合同，向委托人报告订立房屋买卖合同的机会或者提供订立房屋买卖合同的媒介服务，委托人支付报酬而成立的公司。房产中介公司的法律地位应属于居间人，其行为范围仅在于买卖双方报告订立合同的机会、提供媒介服务，不应包括授权代订合同等代理行为。但事实上，中介公司基本上都提供了包括房屋权属调查、使用状况调查、确定成交意向、协助订立买卖合同、办理价款交割(大多情况下包括按揭贷款)、见证房屋物业交割、代缴税费、代办房屋产权过户手续等十余项服务。以杭州为例，2007年2月开始实施的《杭州市房屋经纪服务收费管理办法(试行)》也明确规定房屋买卖时房产中介机构应当提供上述服务项目，并要求在办理完产权过户、价款交割等手续后，房产中介机构方可收取服务费。而这些服务内容，如果从法律上分析则远远超出了居间人的权利义务范围，具有浓厚的代理人的色彩。许多中介公司自己制定的代理合同实际上是混淆了居间和代理的概念，为中介服务纠纷埋下了隐患。这种情况实际上侵犯了消费者的权

利，又加重了中介公司的法律责任。一方面，房产中介公司把代理行为强加在中介合同中，违背了合同自愿的原则，实质上是强制授权代理行为，消费者被剥夺了参与合同谈判的权利，损害消费者的合法权益。另一方面，如果运作不当，容易造成双方代理的尴尬局面，会导致行为的无效，给自己甚至给买卖双方带来损失，无形中增加了自身的执业风险。

第三，房产中介机构对自身与相关方的法律关系重视不够。首先，对客户之间的合同法律关系重视不够，没有严格把握好与客户之间的居间合同关系，造成客户“跳单”现象比较多，严重影响了中介公司的生存和发展。其次，对与员工的法律关系重视不够，没有完善的保密协议和竞业禁止协议，甚至连起码的劳动合同都没有。信息是房产中介公司的生命线，特别是在商业秘密保护和竞业禁止方面，只有设置合法、有效的劳动合同条款，制定切实可行的规章制度，才能避免公司员工恶意跳槽或“飞单”，减少利益损失。再次，对外部的维权重视不够，面对“截单”等不正当竞争现象和同行之间的恶性竞争束手无策。其实，房产中介机构完全可以通过加强行业公约建设，运用反不正当竞争法等法律来制止同行的各种不正当竞争行为。

规范房产中介势在必行 西湖区法院法官熊英英表示，从全国范围来看，完善房地产中介服务法律体系、研究建立房地产中介纠纷处理机制、建立房地产中介从业人员的继续教育培训制度等工作的进一步开展，将逐步减少房产中介纠纷。结合杭州市西湖区法院自身办案情况分析，建议有关部门重视开展好以下两项工作：第一，探索建立房地产中介机构行业责任保险制度。随着杭州市房地产价格的提升，一套房屋少则几十万元，多则几百万元。

而某些房产中介公司的注册资金仅有十几万元，一旦房产中介公司因过失涉及赔偿，往往难以承受，可能引起连锁反应，导致法律纠纷，影响社会稳定。如果能够引入行业责任保险制度，则房产中介的过失赔偿问题就容易解决。这种行业责任保险制度对保障整个房产中介行业的良性发展和维护消费者的权益无疑都具有重要意义。

第二，建立全国性房地产中介行业协会。我国各地虽然都成立了自己的房地产经纪行业协会，但各自为政，缺少集成，没有发挥协会应有的功能和作用。可考虑在全国范围内设立房地产中介行业协会，加强行业协会的功能和作用，并提出正规化执业的具体要求，包括职业界定、业务范围、市场准入、培训、考试、考核、执业、再教育、运作方式、程序、行规行约、合同、收费等方面的规定。行业协会还可配合政府有关部门对不正当中介行为进行监督处理，对当事人的投诉进行调处等等。

100Test
下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com