

2019 年下半年已开场。回顾 7 月份以来的楼市表现，可以用平稳两个字形容。即便是上周台风“利奇马”过境，无锡依旧有楼盘无惧台风，就在台风抵达无锡的时候开盘了。不少人直呼：来买房的都是真爱。业内人士分析，随着传统的房地产“金九银十”的靠近，许多项目都在准备在 9、10 月份入市，届时将迎来下半年首场真正意义上的实力比拼。

7 月份改善型需求持续发力

炎炎酷暑下，7 月无锡新房市场无惧高温。最新数据显示，7 月无锡商品房市场成交面积 87.06 万平米，成交套数 7676 套；其中商品住宅成交面积约 79 万平米，成交套数 6314 套。成交量与 6 月相比虽然有一定的下跌，但与“金三银四红五月”相比，这个成交量并没有“弱势”。毕竟进入夏季，按照传统，楼市都会有一段“休眠期”。据 365 地产家居网显示，从 7 月各面积段成交情况来看，90—120 ㎡首改户型最受欢迎，成交 1682

下半年楼市平稳开场

7 月市区住宅成交均价 18329 元 / ㎡,创年内新高

套，占比 42%。其次，120—144 ㎡户型成交 1370 套，占比 34%，两种户型段成交占比总成交量的 76%，可见市场仍以首改和改善需求为主。从高端楼盘的去化看，月度成交总金额 TOP10 中，滨湖区朗诗新郡以 6.97 亿元的总成交额占据榜首，锡山区建发玖里湾紧随其后，滨湖区中锐星公元位列第三。由于改善盘的集中放量，以及前期积压的高价楼盘集中备案的因素，使得 7 月无锡新房成交均价达到 18329 元 / ㎡，环比 6 月份上涨了 712 元 / 平米。二手住宅备案均价连续第 3 个月在万元之上，约为 10520 元 / ㎡。

滨湖区各项指标位列第一

从区域成交数据上看，滨湖区 7 月表现持续突出。在成交面积、成交套数及成交总金额上保持五区第一。7 月无锡商品住宅成交金额 TOP10 楼盘中，滨湖区的楼盘占了七席，包括两个 3 万 + 楼盘（绿城凤起和鸣 32781 元 / ㎡、万科翡翠东方 30420 元 / ㎡）。除此以外，包括绿地天空树、中锐星公元等在内的 5 个楼盘均价全部突

破 2 万元 / ㎡。另外 3 席分别是惠山区的惠山国际社区、锡山区建发玖里湾、新吴区远洋太湖宸章。第三方地产机构数据显示，从成交均价上来看，滨湖区依然最高，成交均价 24932 元 / ㎡。梁溪区紧跟其后，成交均价 19216 元 / ㎡。而一向最实惠的惠山区 7 月成交均价为 14455 元 / ㎡。据不完全统计，8 月，无锡有超 30 盘将推新，5 家纯新盘将入市。下半年还有不少高地价项目入市，比如华润·公元九里、新力朗诗熙华府等，以及随着无锡单价在一万二以下的低价盘的快速去化，届时成交均价或还有一定上涨的空间。

不少纯新楼盘即将亮相

从数据上看，受备案滞后性因素的影响，成交数据上的淡季不淡延续到了 8 月份首周。全市商品房成交备案超过 20 万平米，为下半年以来周度成交第二高位。但是在一线市场，8 月首周则相对表现平淡，全市共有 3 个楼盘领取到了预销售许可证，全市新开盘楼盘数量为零。不过即便上周台风“利奇马”过境，无锡依旧有 2 盘推新，分别

是梁溪区的融侨悦府和惠山区的公园悦府项目。8 月 10 日晚，公园悦府推出建筑面积约 96、113 平米户型，三梯六户设计，总共约 198 套房源。当晚 200 多名客户到现场选房，经过一个小时的电子摇号这才确定好了各个房源对应的买家。据案场工作人员介绍，项目推新当天去化已达 72%，经过周末的高人气去化，目前在售房源并不多，项目下半年将主力推售装修高层住宅。据无锡房屋交易中心数据显示，上周 (8.5—8.11) 全市商品房备案成交量为 18.07 万平米。按面积段来看，90—120 平米户型是上周楼市成交的主力，120—144 平米改善户型成交情况也是相当“给力”。相较而言，90 平米以下的刚需小户型成交相当“冷淡”，成交量不足 1 万平米，可见无锡市场依然是改善型群体为主。业内分析，随着传统的房地产“金九银十”的靠近，许多项目都在准备在 9、10 月份开盘或是亮相，尤其是纯新盘，如北控雁栖湖、奥体·紫兰园、融创·西羲里等，下半年楼市的“大戏”还在后头。

(仙林)



未经授权代卖房 买卖双方风险大

本栏目由法舟律师事务所提供支持



现实中存在不少夫妻、父子、母女等家庭成员在出售共有房屋，或代为管理房屋的亲友在出售托管房屋时，未办理委托手续就代为签署房屋买卖合同的情形。由此也引发了一些纠纷。那么遇到卖方或买方没有授权就代为签订房屋买卖合同的情形，应该如何处理呢？

【案例】

林某某与韩某某是多年好朋友关系，韩某某有某区花园洋房房屋一套，面积约 230 平方米，委托林某某代为处理房屋租赁事宜，韩某某同时将自己本人身份证复印件、房产证原件以及房屋钥匙等交给林某某保管。2016 年 5 月 20 日，林某某在未取得韩某某授权的情况下，与葛先生在某中介公司的居间服务下，签订《二手房房屋买卖合同》和补充协议，约定将上述房屋出售给葛先生，收取葛先生定金 10 万元，并签署《代理人关于代理权的承诺书》，承诺在签约后 5 个工作日内取得房主授权。签订《二手房房屋买卖合同》及补充协议时，林某某持有房屋所有权证原件、林某某身份复印件及钥匙等，并向葛先生出示了手机上韩某某身份证的照片。

房屋买卖合同签订几天后，林某某表示无法取得韩某某的房屋买卖的授权，房屋无法出售给葛先生。葛先生即另行购买了其他房屋，房屋价款超出涉案房屋 18 万元。葛先生诉至法院，请求林某某双倍返还定金及赔偿其信赖利益损失。

法院经审理后认为，林某某与葛先生签订《二手房房屋买卖合同》，始终没有获得韩某某的书面授权，事后没有得到韩某某的追认，也不符合表见代理的构成要件。因此，韩某某与葛先生之间没有就涉案房屋成立房屋买卖合同关系，无权代理处分他人财产的民事责任应由林某某承担。葛先生本人在没有看到韩某某的委托授权手续，且明知签订合同时林某某尚未取得授权的情况下，就与林某某签订合同，其本身亦存在过错。因此，法院判决林某某返还葛先生已支付的定金 10 万元及赔偿葛先生信赖利益损失 5 万元。

江苏法舟律师事务所张虎律师对未获得合法授权情形下房屋买卖合同的法律后果分析如下：

1、未获授权买卖房屋时，合同效力如何确定？

房屋买卖合同的效力应依据合同一般生效要件，综合房产所有权状况、买卖双方意思表示情况及约定内容予以综合审查认定。出卖人在缔约时对

标的物没有所有权或者处分权，并不影响买卖合同的效力。既然买卖合同是有效的，就涉及违约责任的承担问题。在确定违约方的损害赔偿 responsibility 时，一般要结合双方合同履行情况、过错程度、违约方采取的补救措施、守约方遭受的损失及合同约定违约条款等综合因素考虑与分析。

2、何种情形可以构成表见代理？

《中华人民共和国合同法》第四十九条规定，行为人没有代理权、超越代理权或者代理权终止后以被代理人名义订立合同，相对人有理由相信行为人有代理权的，该代理行为有效。

通俗地讲，如果一个中间人实际没有权利代理房主处分房产，但他和房主关系特殊，比如母子、夫妻、亲属，或者曾经有过授权，甚至是伪造了授权书，足以让买房人相信他是有代理权的，继而基于这种信任，由其出面代理与买房人进行了交易，这就构成表见代理。表见代理的后果是，即便房主根本不知情、不同意卖房，那么买方作为善意第三人，其权利也会受到法律保障。本案中，如果能够确认林

某某是表见代理人，买卖合同一样有效。

张虎律师提醒，作为买受人，在签订合同时，应先核实房屋所有权人的情况，主动询问是否存在未办理产权登记的共有人，要求全体房屋所有权人均到场签订合同。在所有权人不能全部到场的情况下，核实合同签订人是否有权代为出售房屋，并要求合同签订人提供书面的授权委托书并留存。否则一旦出现被代理人不予追认也不构成表见代理的情形，买受人将无法取得房屋的所有权。

对于出卖人来说，代他人签订合同应办理相应的委托手续，否则在被代理人不予追认的情况下，代理人有可能承担两种后果：一是不构成表见代理的情况下，可能由代理人承担对买受人的赔偿责任；二是在构成表见代理的情况下，若损害被代理人的利益，可能存在对被代理人的赔偿责任。

对于中介公司来说，促使买卖双方签订合同时，应核实房屋的登记情况及共有人未到场时的授权委托手续，否则中介公司有可能因其提供的居间服务存在瑕疵而承担相应的赔偿责任。

(小维)