

80后，
我的房子我做主系列丛书

聪明购得二手房

The Second-hand Housing Investment

徽湖◎编著

汇聚二手房交易**知识**

解析二手房交易**难题**

规避二手房交易**陷阱**

中国首套
80后一站式
置业指南



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



80后，
我的房子我做主系列丛书

聪明购得二手房

The Second-hand Housing Investment

徽湖◎编著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书分别从“买”、“卖”和“租”三篇对二手房市场交易进行叙述,力图通过精确的数据、翔实的案例、生动的图示和漫画来展示一个复杂的二手房市场交易过程。

对于普通百姓来说房子是家庭的一项巨大支出,购房可能要花费其一生的积蓄,而且可能还要做五年甚至几十年的“房奴”。对于大多数二手房的购买者来说,其主要目的是为了居住,不管是作为向过渡用小户型,还是为了改善居住条件而购买的大户型住宅,其主要功能都是为了满足自己的居住需求。所以本书的重点还是从买房者的居住消费角度,用通俗易懂的语言向读者诠释专业性的房地产术语和法律条款。希望广大购房者在花费大笔金钱购房的同时能够收获幸福。

市场经济永远追求公平、公正、利益均等。不管你在二手房市场上处于什么样的地位,无论买房、卖房还是租房,各个交易主体在市场上都是平等的。这也是本书所希望达到的目的。

图书在版编目(CIP)数据

聪明购得二手房/徽潮编著. —北京:机械工业出版社, 2010. 4

(80后,我的房子我做主系列丛书)

ISBN 978-7-111-30267-4

I. ①聪… II. ①徽… III. ①房地产-交易-基本知识-中国
IV. ①F299. 233. 5

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第056041号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑:罗筱 责任编辑:罗筱 责任校对:王欣

封面设计:鞠杨 责任印制:乔宇

北京汇林印务有限公司印刷

2010年5月第1版第1次印刷

169mm×239mm·13印张·221千字

标准书号:ISBN 978-7-111-30267-4

定价:26.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010) 88361066

门户网:<http://www.cmpbook.com>

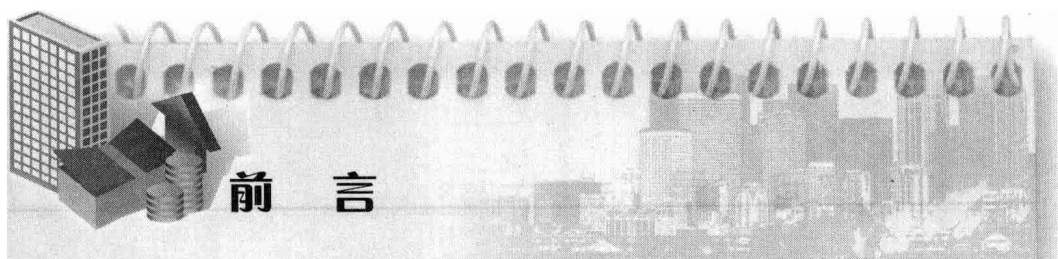
销售一部:(010) 68326294

销售二部:(010) 88379649

教材网:<http://www.cmpedu.com>

读者服务部:(010) 68993821

封面无防伪标均为盗版



前言

衣、食、住、行是人类社会生存的四大基本条件，住房也在其中，可见房子对人的一生是多么的重要。

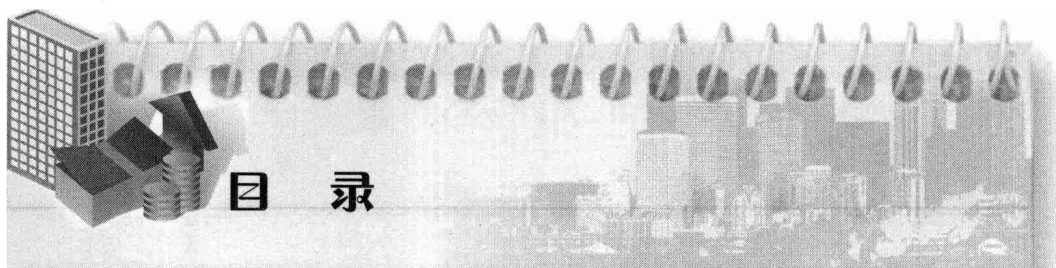
随着这几年房价的不断上涨，如今的房子已经成为众多家庭的沉重负担，不少城市的房价已经大大超出了普通百姓的承受能力。虽然国家采取了一系列的政策手段，但各地房价仍然是居高不下。既然新房如此昂贵，人们的目光自然就转向了价格稍低的二手房。如今的二手房市场不管是买房、卖房还是租房，都是一派繁荣景象，2009 年末一些大城市甚至出现了抢购二手房的热潮。

房屋因为涉及的金额巨大，售或买都应该是一个比较专业的行为。在一些发达国家，有比较成熟和专业的房屋经纪人可以为交易双方提供专业的咨询和服务，二手房（或存量房）的交易已经有一套比较成熟的模式，法律、法规和操作程序都比较规范，相对来讲，个人交易行为比较轻松。但是，现阶段我们的个人二手房交易行为还做不到这么轻松，因为国内房地产市场是一个正在发展和逐步成熟的产业，目前市场上还没有专业的针对个体交易的房屋经纪人（一般国内的房产中介公司，他们挣的是房屋交易佣金而不是为客户提供咨询服务所收取的服务费，也就很少从客户本身的需求去考虑）。况且二手房市场法律、法规不完善，给了一些不法中介投机钻营的空子。

因而，每个购房者都要学点买房常识，每个售房者都要了解卖房知识，每个租房者都要学会识破租房陷阱。尤其是对于经济基础相对薄弱的购房者而言，更需要慎重，要时刻问自己：我为什么要买房？什么样的房最适合我？对于每个售房者，你也要问自己：我的房子为什么要卖？房子的卖出时机是否适宜？当然对于漂在异乡租房的人们，你更要问自己：我需要什么样的家？我的家又在哪里？

也许这本书会告诉你想要的答案。

编 者



目 录

前言

第一部分 买 房 篇

第一章 二手房交易基础知识	2
第一节 房地产三级市场	2
一、一级市场	2
二、二级市场	3
三、三级市场	3
第二节 国家相关二手房政策解读	5
一、二手房税费政策	5
二、二手房金融政策	7
第三节 二手房具体交易税费	8
一、二手商品房税费标准	8
二、二手商品房税费缴纳案例	9
三、二手经济适用房税费标准	13
四、二手经济适用房税费具体案例（以北京地区为例）	14
第四节 选择二手房的理由	15
一、价格便宜	15
二、位置、交通、配套优势	16
三、眼见为实	16
四、即买即住	17
五、产权明晰	17
第五节 二手房产权类别	17
一、商品房	18
二、经济适用房	18
三、房改房	19



第六节 二手房购买流程	20
一、寻找房源	21
二、看房	21
三、签约	22
四、评估	22
五、贷款	22
六、过户面签	23
七、领证	23
八、物业交割	24
九、办理土地证	24
 第二章 寻找房源阶段	25
第一节 明确购房目的	25
一、住家看“舒适”	26
二、过渡看“价格”	27
三、投资看“区位”	27
四、商用看“人气”	28
第二节 哪些二手房不能上市交易	28
一、期房	29
二、未取得权属证书的房屋	30
三、已被法律机关查封、扣押的房屋	30
四、已抵押的房屋（未经抵押权人书面同意）	30
五、共有房产的房屋（未经共有人书面同意）	31
六、权属有争议的房屋	31
七、被依法收回土地使用权的房屋	31
八、其他禁止交易的房屋	31
第三节 寻找正规的二手房中介	31
一、具备资质资格	32
二、注册资金与公司规模相符	32
三、持证的房地产经纪人	33
四、合同要备案	33
五、业务流程要规范	33



六、收费要公开	34
第四节 理性面对特价二手房	34
一、要关注特价房的产权	34
二、要关注特价房的品质	35
三、要关注特价房的面积	36
四、要关注特价房的保值增值功能	36
五、要关注特价房的环境	37
第五节 谨防中介或房主“一房两卖”	37
一、法律规定	38
二、专家建议	39
第三章 二手房砍价技巧谈	41
第一节 中介服务的收费	41
一、国家规定的合理收费	41
二、常见的不合理收费	43
第二节 二手房砍价学问大	45
一、货比三家	45
二、知己知彼	46
三、攻其弱点	46
四、以彼之矛，攻彼之盾	46
五、心理战术	47
第三节 理性面对“代理费”打折	48
一、听起来似乎是美事	49
二、付出多少，得到多少	50
第四章 签订合同环节	52
第一节 签订二手房合同注意事项	52
一、常见合同陷阱	53
二、签订合同注意事项	55
第二节 二手房订金陷阱	58
一、意向金、订金和定金	59
二、“定”了就不能退钱	60



第三节 要添加哪些补充条款	61
一、要添加的补充协议	62
二、协议内容视具体情况而定	63
第四节 房主毁约该如何处理	64
一、法律法规	65
二、专家建议	65
 第五章 申请二手房贷款阶段	67
第一节 如何知道自己是否满足贷款条件	67
一、各类二手房贷款的难易程度	67
二、能贷到多少钱	68
三、不同银行条件不同	69
第二节 选择适合自己的房贷	69
一、房贷种类	70
二、贷款买房原则	72
第三节 二手房贷款注意事项	73
一、贷款六要	73
二、贷款六不要	74
三、贷款所需证件	75
四、贷款流程	76
第四节 首付款支付风险	76
一、银行是为了规避风险	77
二、如何跳出首付陷阱	77
第五节 中介公司代理费何时支付	78
一、部门法规	78
二、专家建议	79
三、正规中介公司何时收费	80
 第六章 二手房评估与过户	82
第一节 二手房评估	82
一、评估房屋本身价值	82
二、评估机构“遍地开花”	84



第二节 谨防评估陷阱	85
一、评估费“浑水摸鱼”	85
二、评估价格可缩水	87
三、评估价格可做高	89
第三节 过户的注意事项	90
一、过户之前需交接	91
二、及早过户，避免夜长梦多	91
三、房款与产权的“银货两讫”	91
第四节 如何判断房产证的真伪	93
一、已购公房产权证	94
二、商品房产权证	94
三、经济适用房产权证	96
第五节 过户的关键步骤	96
一、所需材料要备齐	96
二、走对流程少走冤枉路	97

第七章 二手房物业交割	98
第一节 如何查清房屋质量隐患	98
一、主要质量隐患	98
二、专家建议	99
三、人人都可掌握的小技巧	100
第二节 切勿为水电物业费掏冤枉钱	101
一、合同条款——一个都不能少	102
二、专家支招——正规中介正规交验	103
第三节 谨防购买后不能落户	104
一、户口是“金贵”资源	104
二、一户头上一户人	105
第四节 交易过程中注意保留证据	106
一、不能成功申请贷款	107
二、家私电器要约定	107
三、租客放弃优先购买权的证明	108



第八章 其他陷阱	110
第一节 中介公司吃差价	110
一、明令禁止吃差价	110
二、“吃差价”防不胜防	111
三、“三方合约”一招制胜	114
第二节 识破假房主	115
一、假房主的行骗手段	115
二、证件要一一核对	117
第三节 识破不实房源	118
一、不实房源陷阱	118
二、查阅房地产登记册	121
 第九章 二手房交易相关范本及程序	123
第一节 交易合同范本	123
一、房屋承购委托协议	123
二、房屋买卖合同	129
第二节 办理住房按揭相关合同	132
第三节 二手房验房工具及验收过程	137
一、验房工具及其使用功能	137
二、验房步骤	138
三、房屋交接单样本	140
第四节 物业交接相关程序	140
一、结清日常费用	141
二、结清物业和供暖费	141
三、变更公共维修基金	141
四、换签物业管理合同	141
五、解除协议后的善后处理	142

第二部分 卖房篇

第十章 二手房出售前期准备	144
第一节 二手房出售流程	144
一、发布房源信息	144



二、对房屋进行估价	145
三、接待看房、议价	145
四、定金、签约与付款	146
五、交易过户、税费	146
六、交房	147
第二节 二手房出售你准备好了没有	147
一、交易规则要了解	147
二、售房渠道来选择	148
三、售房成本细估算	149
四、心平气和报房价	149
第三节 二手房出售时机	149
一、房子该不该卖	150
二、判断适宜的售房时机	151
三、该出手时就出手	153
第四节 二手房如何卖个好价钱	153
一、一房一价	154
二、价格有规可循	154
三、不妨借“脑”中介机构	156
第十一章 二手房出售技巧	158
第一节 选择中介售房	158
一、一分价钱一分货	158
二、和中介签约需注意	158
第二节 让买房人一见钟情	160
一、好印象是成功的一半	161
二、让人“感觉在家”	161
三、细节问题也留意	162
第三节 安全出售二手房	162
一、交钥匙要谨慎	162
二、买卖方当面谈合同	163
三、买卖合同要详尽	163
四、合同细节讲清楚	163



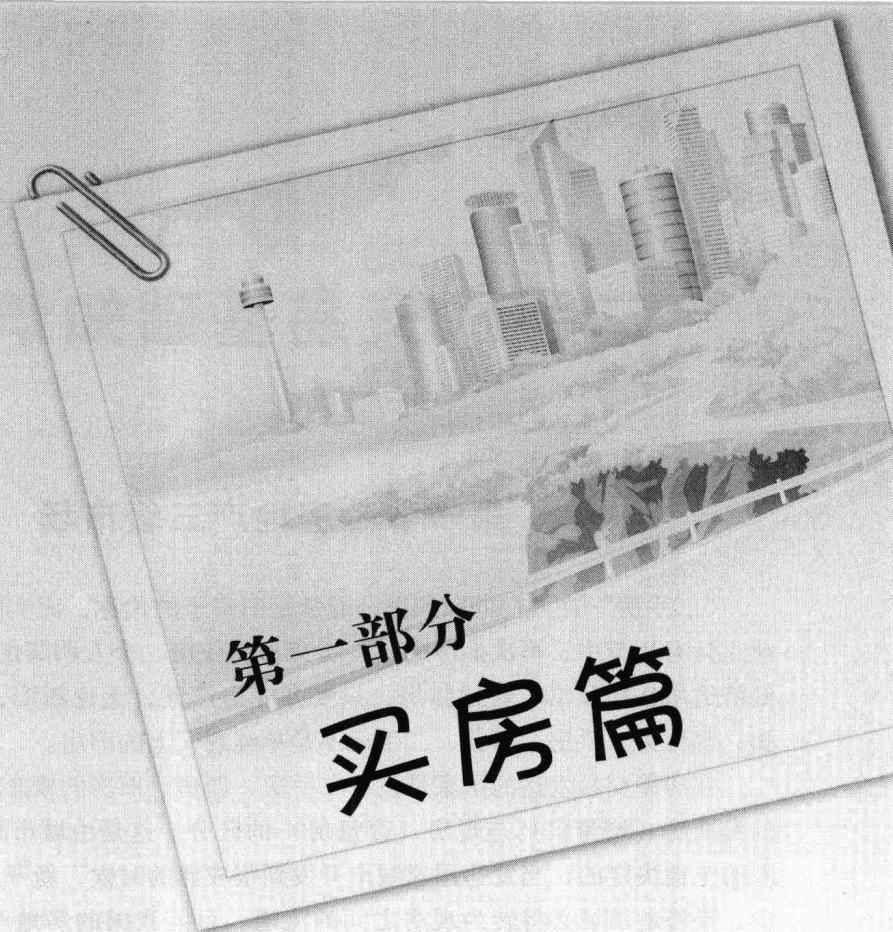
五、不要轻易提前交房·····	164
第四节 二手房出售案例分析·····	164
一、中介公司吃差价、作阴阳合同·····	164
二、抓紧时机，果断出售·····	165
三、修饰一新成宝玉·····	165
四、轻信他人，房产证交予骗子·····	166
五、贷款申请被拒·····	167
六、承租人的优先购买权·····	167

第三部分 租 房 篇

第十二章 轻轻松松租房 ·····	170
第一节 租房五部曲·····	170
一、寻找房源·····	170
二、实地查看·····	171
三、讨价还价·····	172
四、签订合同·····	172
五、房屋交验·····	173
第二节 租房心得·····	173
一、租的房子也是家·····	174
二、奔波之路短一点，再短一点·····	174
三、租房安全不可忽视·····	175
第三节 租房省钱攻略·····	177
一、避开租房高峰期·····	177
二、避开核心热点区域·····	178
三、合租大户型·····	178
四、长期租可租空房·····	179
五、谈租金时要挑三拣四·····	179
第十三章 租房陷阱 ·····	180
第一节 选择中介租房注意事项·····	180
一、看两证，细辨真与假·····	180
二、选中介，宜大不宜小·····	181



三、签合同，要细不要粗	182
四、知法规，租金保安全	182
第二节 中介租房骗术汇总	183
一、低价诱惑	184
二、骗取押金	184
三、冒充房东	185
四、免佣金	186
五、合同陷阱	186
第三节 警惕“二房东”	187
一、小心被“二房东”忽悠	187
二、“风险”中谋求自保	188
第四节 租房案例分析	189
一、假房东骗钱	189
二、唱双簧骗取中介费	190
三、骗取看房费	190
四、低租“诱饵”	191
五、“押金”变“信息费”	191
六、物业纠纷，口说无凭	191
七、家电大变脸	192
八、“二房东”人间蒸发	192



在二手房买卖环节中，买房是人们最关心的问题，这也是本书的核心内容之一。主要内容有二手房的关键交易知识、如何找到适合自己的房源、二手房的砍价技巧、如何签订二手房合同、如何贷款、如何做好二手房评估、物业交割有哪些注意事项、如何预防购买陷阱、二手房买卖合同范本等。让您在买房过程中，做到全程无忧，心中有数。

第一章

二手房交易基础知识

第一节 房地产三级市场

“二手房”在人们的印象里，通常是旧房子的代称，而实际上二手房是指在业主持有环节中，再次上市进行买卖交易的住房。个人购买的新竣工的商品房、经济适用住房及单位自建住房，只要办完房产证，无论新旧，一旦再次上市买卖，都称为二手房。因此，二手房不是单纯意义上的旧房。

在房屋交易发达的国家是没有二手房、新房、旧房的概念区别的，取而代之的是期房（增量房）与现房（存量房）的区分。这是由城市开发的成熟度及有限的土地决定的，当发达国家城市开发到很成熟的时候，新开工楼盘就会越来越少，慢慢地市场必将转为现房之间的流通。目前我国的房地产市场发展历程较短，城市房地产尤其商品房开发还不成熟，所以依旧是新增房大于存量房的市场状况，但在发达的沿海城市，比如上海、广州，早在 2004 年二手房的交易量就已超过新房的交易量了。

随着城市居民经济及收入水平状况的改善，消费心理的不断成熟，购房市场细分的趋势日益明显。一方面越来越多的市民希望通过卖小买大，实现置业升级，他们的房源进入二手房市场，并成为一手房市场的有力需求者；另一方面广大中低收入阶层、拆迁户、年轻人、投资者也是二手房的主要消费对象，使二手房市场显现出了强大的生命力。在 2009 年，北京地区二手房的成交数量首次超过一手房，可谓实现了历史突破，从另一角度看，随着房价上涨二手房正成为越来越多购房者的首选。相信在不久的将来，二手房市场必将成为市场的主力。

那二手房市场与一手房市场、土地市场又存在有什么样的互动关系呢？二手房市场的火爆又对后两者产生什么样的影响呢？下面我们对房地产交易市场的三级分类做个了解，让广大读者对二手房交易市场的概念有个深入认识。



一、一级市场

房地产一级市场俗称“土地市场”，是指由国土部门掌握，通过协议、招标



或拍卖的方式，将土地使用权转让给具有开发资格的房地产开发商。从2004年8月31日开始，国家明文规定，所有经营性土地都必须通过招标、挂牌或出让的方式进行土地交易，此举也终结了土地协议出让的历史，提高了土地使用价值和利用效率，当然客观上也带动了近几年土地交易价格的暴涨。

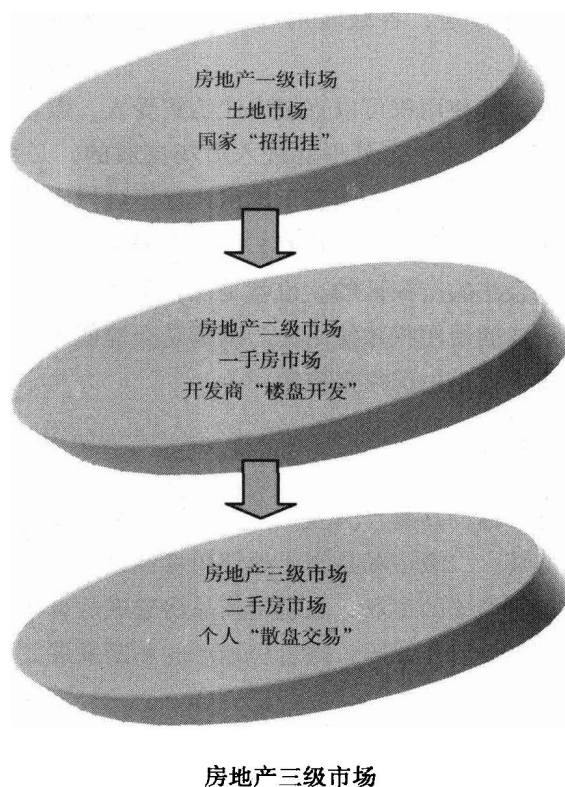
按照当前的土地及房地产相关法律，我国的土地除了国家所有就是集体所有，不存在私人所有情况，这是社会主义公有制的基础地位所决定的。但是土地的使用权可以进入市场流通，土地使用权的出让者是国家。代表国家行使土地出让权的就是各级地方政府，各级政府在各自规定的权限内代表国家来出让土地。

国家所有的土地，其使用权可以直接出让给买受人，但集体土地的使用权按照我国的《土地管理法》的规定是不能进入市场流通的，必须是国家按照法定程序将其征用为国有土地，再进入国有土地出让程序进行出让。在集体土地上盖出来的房子，由于其土地环节是非法持有，因此就被定义成“小产权房”，这种房子是无法取得国家合法的产权证的。也就是说，集体土地只有经过合法途径转为国有土地以后，土地的使用权才能出让。国家是土地使用权的唯一出让者，整个土地一级市场实质上完全由国家来控制。





地作为一级市场，基于土地资源的有限性，即土地具有不可再生的特点，可以预见，随着房地产业的迅猛发展，能用于城市建设的土地将越来越稀少和珍贵，所以，一级市场是一个逐步枯竭的市场。由于房地产一级市场是一个土地供应市场，房地产二级市场要受房地产一级市场土地供给量的影响，随着土地供给量的大大减少，二级市场的发展和扩大会受到根本性的制约，所以，从整体来讲房地产二级市场应该是逐步趋于平缓的，城市发展不可能无限制扩张。正因为如此，人们的住房消费需求最终将通过三级市场来得到满足。



房地产三级市场将是整个房地产市场最为活跃、成交量逐步放大的市场。而且，随着时间的推移，人们对住房的需求将不断变化，居住需求的满足，既是多层次的，又是多样化的。所以，房地产三级市场的市场潜力是巨大的。同时，房地产三级市场的发展，有利于二级市场空置房的消化，又会带动二级市场的发展。

同样，对于购房者来说，购买二手房也是极其明智的选择，新建商品房首先是单价高，购房者承受力有限；其次是大部分新建商品房都地处郊区，交通和生