



新思维经济人丛书

二手房交易的 策略与技巧

ERSHOUFANG JIAOYI DE CELUE YU JIQIAO

主编 杜 伟 曹 洪 ● 四川大学出版社



新思维经济人丛书

二手房交易的策略与技巧

ERSHOUFANG JIAOYI DE CELUE YU JIQIAO

顾 问	杨继瑞		
主 编	杜 伟	曹 洪	
副主编	黄善明	安 居	
编委会	杜 伟	曹 洪	黄善明
	安 居	蒋云洪	李正光
	王奇波		



四川大学出版社 2000年·成都·

责任编辑:张力军
责任校对:成 杰
封面设计:韩建勇
责任印制:石大明

图书在版编目(CIP)数据

二手房交易的策略与技巧/杜伟,曹洪主编. —成都:
四川大学出版社,2000.7
ISBN 7-5614-1929-5

I. 二... II. ①杜...②曹... III. 房地产-交易-基
本知识-中国 IV. F299.233.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 39172 号

书名 二手房交易的策略与技巧

作 者 杜 伟 曹 洪
出 版 四川大学出版社
地 址 成都市一环路南一段 24 号 (610065)
印 刷 西南冶金地质印刷厂
发 行 新华书店经销
开 本 850mm×1168mm 1/32
印 张 11.3125
字 数 250 千字
版 次 2000 年 7 月第 1 版
印 次 2000 年 7 月第 1 次印刷
印 数 0 001~5 000 册
定 价 18.00 元

版权所有◆侵权必究

◆读者邮购本书,请与本社发行科
联系。电 话:5412526/5414115/
5412212 邮编:610064
◆本社图书如有印装质量问题,请
寄回印刷厂调换。

前 言

安居才能乐业。从诗圣杜甫到总设计师邓小平，从各级政府到黎民百姓，都把“安得广厦千万间”作为追求和企盼。随着房地产市场的迅猛发展，二手房市场也风起云涌，各类房源喧人耳目。与投资新房相比，二手房交易同样是一件非常复杂的事。因为二手房交易的专业性和政策性强，涉及的知识面广，政策法规又不完善，加上住宅商品本身价格不菲，交易金额巨大，对普通交易者来说，稍有不慎就会损失巨大。帮助二手房交易者把握相关政策、法律、技巧和策略，使其心明眼亮，成竹在胸，把交易风险降到最低限度，正是我们编写《二手房交易的策略与技巧》一书的目的所在。

作为实战读本，本书是一本系统介绍二手房交易策略与技巧的著作。第一章总论介绍二手房市场的相关知识背景；第二章至第七章以实际交易程序为主线，深入分析了交易者如何收集和处理二手房信息，如何选房、售房，房价的计算，二手房交易谈判的技巧，交易手续的办理等策略与技巧；第八章分析当前二手房交易中主要存在的纠纷的预防与处理；第九章阐述

2 二手房交易的策略与技巧

国家如何从宏观角度调控和发展二手房市场；在附录中，收录了国家对二手房交易的有关最新规定。本书融理论与实践为一体，是一部实用性较强的操作类指导性图书。

本书的选题由四川大学出版社编辑张力军、李慧宇策划。在写作过程中，得到了我们尊敬的导师四川大学副校长杨继瑞教授的悉心指导，在此对他们表示衷心感谢。虽然我们尽了最大努力，但由于能力所限，遗憾之处在所难免，敬请各位读者斧正。

作 者

2000年5月

目 录

第1章 掀起你的盖头来：二手房	(1)
1.1 二手房的概念、来源和种类	(1)
1.1.1 什么是二手房	(2)
1.1.2 二手房的来源和种类	(4)
1.2 二手房的特征	(11)
1.2.1 政策性强	(11)
1.2.2 复杂性	(13)
1.2.3 一般面积不大、套型较小、结构传统	(13)
1.2.4 居住环境相对成熟、定型	(14)
1.2.5 评估技术性强	(15)
1.2.6 价格悬殊	(15)
1.2.7 投资性强	(16)
1.2.8 二手房的物业管理机制处于过渡阶段	(16)
1.3 二手房交易与新房交易的比较	(17)
1.3.1 二手房交易和新房交易的相似和联系之处	(18)
1.3.2 二手房交易和新房交易的差异之处	(19)
1.4 房改围城二手房——二手房与房改的关系	(24)
1.4.1 二手房交易受房改影响	(25)
1.4.2 二手房交易发展对房改的影响	(30)
第2章 吹尽黄沙始见金：二手房信息的收集与处理 ..	(33)
2.1 二手房信息的来源渠道	(33)

2 二手房交易的策略与技巧

2.1.1 收集二手房信息的原则	(33)
2.1.2 二手房房源信息的主要渠道	(39)
2.2 二手房信息的甄别与处理	(50)
2.2.1 电话求证	(50)
2.2.2 实地考察	(52)
2.2.3 筛选	(53)
2.2.4 求证	(54)
第3章 借你一双慧眼：如何选购二手房	(57)
3.1 二手房建筑的选择	(57)
3.1.1 如何选择二手房建筑的平面	(57)
3.1.2 如何选择二手房建筑的层高	(59)
3.1.3 如何选择二手房建筑的层数	(61)
3.1.4 如何选择二手房建筑的朝向	(63)
3.2 二手房位置的选择	(66)
3.2.1 居住性二手房位置选择的影响因素分析	(66)
3.2.2 办公性二手房位置选择的影响因素分析	(69)
3.2.3 中小型经营性二手房位置选择的影响因素分析	(70)
3.2.4 自用购房与投资购房在位置选择上的不同侧重	(72)
3.2.5 我国古代风水术对二手房位置选择的启示	(74)
3.3 二手房环境的选择	(76)
3.3.1 居住性二手房环境的选择	(77)
3.3.2 经营性二手房环境的选择	(78)
3.3.3 办公性二手房环境的选择	(78)
3.4 二手房质量的选择	(79)
3.4.1 如何检查二手房的质量	(79)
3.4.2 需注意的二手房质量问题	(81)

3.5 二手房内部空间的选择	(83)
3.5.1 考查房间的物理性能	(83)
3.5.2 考查房间的空间组合	(84)
第4章 条条道路通罗马：如何销售二手房	(87)
4.1 销售二手房资格的认证	(87)
4.1.1 国家规定不得转让的情形	(88)
4.1.2 共有二手房的转让	(89)
4.1.3 出租二手房的买卖	(92)
4.1.4 已抵押二手房的出卖	(94)
4.1.5 房改房的销售	(96)
4.2 二手房销售信息的发布	(101)
4.2.1 二手房销售信息的发布原则	(101)
4.2.2 二手房销售信息的发布渠道	(104)
4.3 二手房销售方式的选择	(107)
4.3.1 售房者自行出售房屋	(108)
4.3.2 委托经纪人出售	(111)
4.3.3 房地产拍卖	(112)
4.3.4 房地产交换	(114)
第5章 锱铢必较：二手房房价估算	(117)
5.1 二手房房屋面积计算	(117)
5.1.1 如何丈量二手房面积	(118)
5.1.2 如何计算二手房建筑面积	(120)
5.1.3 如何分摊二手房土地面积	(125)
5.2 二手房房屋价格估算	(126)
5.2.1 二手房价格形成因素分析	(126)
5.2.2 估价的具体操作方法	(129)

4 二手房交易的策略与技巧

第6章 甲方乙方：二手房交易谈判及技巧	(158)
6.1 购买二手房谈判与交易技巧	(158)
6.1.1 谈判前的准备阶段	(159)
6.1.2 如何询价和摸底	(164)
6.1.3 杀价的策略	(170)
6.1.4 如何让步的策略	(174)
6.2 销售二手房的谈判与交易技巧	(176)
6.2.1 顾客类型简析	(176)
6.2.2 如何接听购房者电话	(179)
6.2.3 初次见面，如何赞美	(180)
6.2.4 如何说明二手房	(180)
6.2.5 如何说服购房者	(182)
6.2.6 如何面对拒绝	(186)
6.2.7 如何促成购房者下决心	(189)
第7章 不见不散：二手房交易程序及其耗费	(195)
7.1 个人私房交易的程序及其技巧	(196)
7.1.1 当事人双方需提供的材料	(196)
7.1.2 办证程序	(197)
7.1.3 税费计算	(199)
7.2 已购公房交易的程序及其技巧	(206)
7.2.1 以成本价购买的公有住房上市交易的程序 及其技巧	(207)
7.2.2 以标准价购买的公有住房上市交易的程序 及其技巧	(214)
7.3 差价换房的程序及其技巧	(215)
7.3.1 不可售公有住房转让使用	(216)

7.3.2 不可售公有住房换购商品住房	(218)
7.3.3 不可售公有住房互换使用	(219)
第8章 空出重围：二手房交易陷阱的预防和处理	(221)
8.1 交易客体陷阱的预防和处理	(221)
8.1.1 交易客体陷阱的一般表现	(222)
8.1.2 交易客体资格的甄别	(223)
8.1.3 交易客体陷阱的预防	(224)
8.2 交易主体陷阱的预防与处理	(224)
8.2.1 交易主体陷阱的一般表现	(225)
8.2.2 交易主体陷阱的防范和处理	(225)
8.3 谈判陷阱的识别与规避	(227)
8.3.1 价格陷阱的识别与规避	(227)
8.3.2 拖延陷阱的识别与规避	(228)
8.3.3 示形以利陷阱的识别与规避	(229)
8.3.4 避重就轻陷阱的识别与规避	(229)
8.3.5 媒介陷阱的识别与规避	(230)
8.4 签约陷阱的识别和规避	(230)
8.4.1 签订二手房交易合同应当注意的问题	(231)
8.5 防范二手房交易陷阱的总体思路	(233)
8.5.1 检查二手房产权是否清楚	(234)
8.5.2 防范交易二手房的使用权	(236)
8.5.3 正确分析规划中的拆迁房	(237)
8.5.4 研究交易价格是否公道	(238)
8.5.5 特别警惕房屋中介	(240)
8.5.6 坚持“四不谈”原则	(242)
8.5.7 采用六次观房法	(244)

6 二手房交易的策略与技巧

第9章 好风送我上青云：国家对二手房市场的

管理与完善	(246)
9.1 二手房产权的明晰	(246)
9.1.1 住房产权有关法理、法规简介	(247)
9.1.2 各种二手房的产权获取方式和有关政策	(249)
9.1.3 二手房产权的一些特征	(257)
9.1.4 二手房交易中的产权关系变化、土地增值问题 ..	(258)
9.1.5 二手房交易后产权的确定	(265)
9.2 二手房交易税费调整	(266)
9.2.1 我国现行的二手房交易税费政策	(267)
9.2.2 各地的税费优惠政策	(268)
9.2.3 二手房交易税费政策调整	(272)
9.3 二手房市场的发展和完善	(276)
9.3.1 当前二手房市场现状	(276)
9.3.2 制约二手房交易发展的因素	(279)
9.3.3 关于完善二手房市场的一些政策方向	(282)

附录

中华人民共和国城市房地产管理法	(291)
城市房地产中介服务管理规定	(305)
建筑面积计算规则	(312)
商品房销售面积计算及公用建筑面积分摊规则	(315)
商品房购销合同（标准文本）（合同编号：）	(319)
旧房、二手房买卖合同范本	(333)
已购公有住房和经济适用住房上市出售管理暂行办法	(336)
建设部关于进一步搞好公有住房出售工作有关问题	

的通知.....	(341)
财政部、国家税务总局关于调整房地产市场若干 税收政策的通知.....	(343)
《已购公有住房和经济适用住房上市出售土地出让金 和收益分配管理的若干规定》的通知	(345)
建设部关于进一步推进现有公有住房改革的通知.....	(348)
后 记.....	(351)

第 1 章

掀起你的盖头来：二手房

近两年来，我国二手房市场蓬勃发展，二手房中介机构风起云涌，各种房源信息喧人耳目。面对春潮般涌动的新一轮市场行情，许多投资者禁不住想掀起二手房的盖头来瞧一瞧。二手房这个概念的内涵如何？有些什么特点？二手房交易与新房交易有什么区别？二手房市场发展与房改的关系如何？这些问题都是我们首先应当明晰的内容。

1.1 二手房的概念、来源和种类

“横看成岭侧成峰，远近高低各不同，不识庐山真面目，只缘生在此山中。”

如同地基是楼房的基础，不同的建筑需要不同的地基基础；定义是术语的基础，术语又是认识、判断的基础。同一个术语，定义视角不同，其含义就大不一样。不同的定义基础上形成的认识、判断、结果，自然也有很大差异，这些差异又往往意味着实际利益出入。所谓“差之毫厘，谬以千里”。准确

2 二手房交易的策略与技巧

把握二手房的概念，无疑是掌握二手房交易技巧、成为二手房交易高手的入门功夫。

1.1.1 什么是二手房

简单地讲，一套成品住房或者营业房、办公用房，它不是一手房就是二手房。也就是说，一套成品房，只要不是一手房，不管是二手、三手，还是四手、五手，都统称为二手房。但是，如果你以为这样就搞明白了什么叫二手房，就可以胸有成竹地去买卖二手房，那也很难说一定不会买卖得稀里糊涂。为什么这样讲呢？比如有些房地产公司本身是不修房子的，用房地产业的话说就是他们不搞开发，但是他们同样经营房子。像这种专门从事房屋销售的房地产经营公司，他们从别的房地产公司手上买来房子再卖，或者代理别的房地产公司销售，提取佣金、中介费，您从这样的公司那里买的房子，算不算二手房？

另外，有的房子即使是房地产公司自己修建的，但已经被别的购房者预购了，甚至还付了全款，只不过还没有办理产权证，现在这个房子要被转手，这样的房子叫不叫二手房。

诸如此类的“擦边球”例子还多得很。可见，搞明白二手房的关键不在于二手房本身，而在于弄清楚什么是一手房。弄明白了一手房，对二手房自然就成了竹在胸了。

从一般的常识和前面的两个例子可以看出，评判二手房的标准是有出入的，公说公有理，婆说婆有理，没有惟一标准，是“多轨制”、“多元化”。其中常见的有三种，每种各有一个明确的要点。一是房屋是否已经使用过；二是房屋是否已经办

理了分户产权；三是房屋究竟是不是从开发商那里直接得到的第一手房子——原始房。

虽然我们常常会听到有人强调房屋从来没有住过人、一点都没有装修过之类的重要因素，讨价还价。但是在实际交易中，以是否居住过作为评判二手房标准的只是少数情况。

一般认为，只要是办理了分户产权的，再进行交易，那就属于二手房了。于是，是否办理了房屋的分户产权是区分一手房和二手房的最常见标准。在这个标准下，没有办理过分户产权的是一手房，办理过的就是二手房。这一点就像二手自行车一样。只要这个车子已经到车管所上了户，再进行交易，不管是转第一次手，还是转无穷多次手；不管新旧如何，都是二手车。

“分户产权标准”是政府房地产管理部门，尤其是房地产交易中心评判二手房的标准，是最常见的、最通用的标准。只要到房管部门去办理过户手续，买卖双方都要交纳相关的税费。

如果以是否办理了分户产权作为判断二手房的标准，那么本节前面举的两个例子，都是一手房，而不是二手房。但是在现实中，房屋交易双方为了合法避税，少交过户费用，往往希望在办理分户手续之前进行二次交易，这时，前面讲到的第三种观点也具有一定的经济意义，有它的存在市场。于是，是否是从开发商那里得到的第一手房子，也成了判断二手房的常见标准。在这种“原始房标准”的认识之下，本节前面所举的两个例子，都是二手房，而不是一手房。

由于“分户产权标准”和“原始房标准”之间可能存在着诸多中间环节，每个中间环节都有各自的利益关系，这就难免

4 二手房交易的策略与技巧

有经济利益得失区别。这些区别在交易谈判、讲价还价方面也就有了诸多谈判空间。

综上所述，在房地产业内，对二手房的定义有三种常见的评判标准，除了是否住过人这个标准之外，最常见的是“分户产权标准”，办理了分户产权的，就是二手房；还有一种比较常见的是“原始房标准”，这种标准强调从开发商那里得到的第一手住房才不是二手房。读者理解了二手房定义中存在的区别的根本点，在谈判中就有了一个坚实的基础。不同的评判标准在具体交易中往往可作为不同的谈判条件，获取不同的利益。所谓“兵来将挡，水来土掩”，“运用之妙，存乎一心”。

本书以“分户产权标准”作为主要标准，但是并不否认“原始房标准”在市场交易中的实战价值，不刻意将两者分割叙述。

此外值得提到的是，在房地产行业，尤其是理论界、政策面，对二手房的定义角度有所不同。理论界一般将房地产公司从政府那里直接购买土地为房地产一级市场；房地产开发商之间的土地交易为土地的二级市场；从房地产开发商那里直接购买房屋为房地产的二级市场，也叫房屋一级市场；而二级市场之后的房屋交易为房地产三级市场，也叫房屋二级市场。在这种分类方法下，本书所论述的二手房交易属于房地产三级市场交易范围，也叫房屋二级市场。

1.1.2 二手房的来源和种类

1. 二手房的来源

眼下国内买卖房屋的渠道有很多种：有的是单位自己修建

住房，再按各种方法分配给职工；有的是单位向房地产公司购买成品房，再按各种方法分配给职工；有的是居民直接向房地产开发商购房；有的是居民向房地产经营公司、中介公司购买新房；有的是居民向中介公司买旧房；有的是居民向单位购买旧房；也有的是居民向其他居民购买私房；还有的是居民向其他居民购买公房，而公房的种类又有标准价、成本价等好几种……

在以上种种房屋来源和类别中，除了直接从单位建房或者开发商那里得到的“原始房”，都可以认为是二手房。由于不同来源的二手房在价格和税费等方面往往有所差别，对交易手续和交易得失有很大的关系，我们应该从适当的角度对二手房进行分类。

2. 二手房的种类

(1) 按二手房来源分类

我们在日常生活中都知道，同样或者相近的商品，进货渠道不同，往往进价也不同，售价也不同；即使出售时的喊价相近，讲价的余地也有所不同。了解二手房的来源类别，弄清楚哪些二手房是可以买卖的，哪些是不可以买卖的，以及不同的房源的底价背景、中间利益环节，是二手房交易技巧的重要前提。按照来源的不同，可以将二手房分为以下几大类：

①房地产开发商方面出售的二手房：如果将“原始房”作为评判二手房的标准，那么从开发商那里购买的商品房未必完全是一手房，完全有可能是其他购房者让开发商转售的二手房，尤其是通过售楼小姐、售楼先生转售的。在一些新楼盘的销售过程中不时会出现这种二手房。这种二手房不是二手房市