

2014

买房最大的风险是什么？
是你不知道风险在哪里！
著名维权律师秦兵为您
揭示风险、避免损失。

2014 购房合同

秦兵 主编



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

快速查阅

请根据您现在所处的购房阶段，快速查阅本书以下内容：

1. 正在选房，请查看：

《如何防范购房中最容易发生的五大问题》第215页

2. 房已选好，未签认购协议或未付定金，请查看：

《商品房认购协议》（秦兵释义）第203页 《秦兵解读——最高人民法院〈关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释〉》第4、5、23条 第300页

3. 已付定金，未签合同，请查看：

《全面防范——204条商品房买卖合同（秦兵释义版）》第25页 《如何和开发商进行购房谈判》第248页

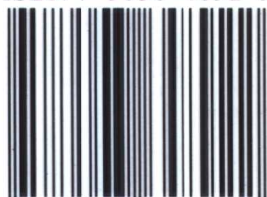
4. 已签合同，发生纠纷，请查看：

《购房之后——房屋集体维权教程》第273页

204
购房合同秦兵指南



ISBN 7-5036-4892-9



9 787503 648922 >

独角兽工作室
平面设计

ISBN 7-5036-4892-9/D · 4610

定价：19.80元

2014 购房合同



主 编：秦 兵

副 主 编：张录荣

编写人员：秦 兵

张录荣

陈炜祯

毕文强



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

204 购房合同秦兵指南/秦兵主编. —北京:法律出版社, 2004. 5

ISBN 7-5036-4892-9

I. 2… II. 秦… III. 房地产—合同法—基本知识
—中国 IV. ①D923.64②D922.181.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 031648 号

©法律出版社·中国

责任编辑/曾 健 卞学琪

图书整体设计/孙 杨

出版/法律出版社

编辑/法学学术与综合出版分社

总发行/中国法律图书有限公司

经销/新华书店

印刷/北京北苑印刷有限责任公司

责任印制/陶 松

开本/850×1168 毫米 1/32

印张/10.625 字数/234 千

版本/2004 年 5 月第 1 版

印次/2004 年 5 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里法律出版社综合业务楼(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

电话/010-63939796

网址/www.lawpress.com.cn

传真/010-63939622

法学学术与综合出版分社/北京市丰台区莲花池西里法律出版社综合业务楼(100073)

电子邮件/xueshu@lawpress.com.cn

本书直销热线/010-86277068/7069

读者热线/010-86009518 63939714 传真/010-63939701

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里法律出版社综合业务楼(100073)

传真/010-63939777

中法图第一法律书店/010-63939781/9782

客服热线/010-63939792

中法图北京分公司/010-62534456

网址/www.chinalawbook.com

中法图上海公司/021-62071010/1636

电子邮件/service@chinalawbook.com

中法图苏州公司/0512-65293270

中法图深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 7-5036-4892-9/D·4610

定价:19.80 元

写给购房人

据中消协统计：从1999年开始，消费者对商品房问题的投诉，连续4年位居各类投诉的前茅。

“一次本该通向快乐和幸福的消费行为，居然会成为前途莫测的历险。”消费者在购房中所受的委屈和损失确实已经太多，而几乎所有问题都与购房合同的不够严谨周到有关。

2001年，秦兵律师在研究大量案例的基础上，耗费5年精力，历经90多个版本，写出了《204条商品房买卖合同》，由此引发了中国房地产界一场不小的地震。到目前为止，204合同在网上的下载量已经达到数十万次。

204合同站在消费者的立场，将购房过程中可能遇到的所有问题以合同的形式固定下来，让所有购房者都可以通过这份合同了解应该注意的问题，避免可能出现的各种风险，也避免落入开发商精心设计的各种陷阱。

在目前的房地产市场，拿一份完整的204合同去让开发商签，结果并不乐观。但**204合同的主要目的，就是为了告诉消费者——应该与开发商协商什么、坚持什么。因为，也许就在您的不经意或者不坚持之间，已经为将来的委屈和损失埋下了种子。**而就这些问题协商后的所有结果，消费者可以通过签订补充协议来实现，它们是您购房合同的一部分。

如果每一位购房人都知道应该在哪个地方好好地与开发商谈一谈，并且每一位购房人都坚持着这么做下去，那么我们可以憧憬——**欺诈、暴利和不负责任的开发商会离我们越来越远，安全、舒适和价格合理的房子会离我们越来越近，而这正是——知识与信念的力量！**

本书使用说明

一、优先查阅：

《204购房合同秦兵指南》致力于向广大购房人提示购房中应该注意和防范的各种风险及其解决方法。请您根据您现在所处的购房阶段，优先查阅本书以下内容：

1. 如果您正在选房之中，请查看：

- 《如何防范购房中最容易发生的五大问题》 第215页
- 《防御购房纠纷的九大策略》 第224页
- 《购房前电话调查必问的36个问题》 第242页
- 《全面防范——204条商品房买卖合同（秦兵释义版）》 第25页

并可同时使用：

- 《购房合同签订流程表》、《购房费用一览表》、《楼盘项目记录表》 第324页

2. 如果您房已选好，未签认购协议或未付定金，请查看：

- 《商品房认购协议》（秦兵释义） 第203页
- 《秦兵解读——最高人民法院〈关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释〉》第4、5、23条 第300页

3. 如果您已付定金，未签合同，请查看：

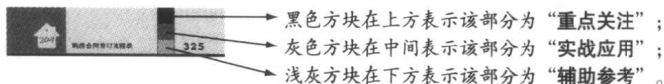
- 《开发商不签204合同怎么办》 第246页
- 《如何和开发商进行购房谈判》 第248页
- 《降龙十八掌——204条商品房买卖合同实用操作规程》 第251页
- 《全面防范——204条商品房买卖合同（秦兵释义版）》 第25页
- 《安全底线——67条简易版商品房买卖合同》 第171页
- 《商品房买卖合同套内使用面积补充协议》 第209页

4. 如果您已签合同，发生纠纷，请查看：

- 《购房之后——房屋集体维权教程》 第297页
- 《204律师团》 第20页

二、检索标志

1. 根据与购房的相关程度，页眉设有上中下相连的三个小方块，其指示意义为：



2. 《全面防范——204商品房买卖合同（秦兵释义版）》为本书核心内容，为方便读者查找，页眉标有合同中的章名，页边标有合同条款名（如右图）。

004
合同目的

三、特别提示

1. 本书一再提示读者，204合同的首要目的在于：

为消费者揭示购房中存在的各种风险和开发商可能设置的各种陷阱，提醒消费者未雨绸缪，谨慎维护自己的权益，维护的方法就是将应该防范的风险体现在合同中。但204合同目前还很难完整地被供应商接受，消费者应该根据自己的具体情况，就204合同中揭示的各个问题逐一与开发商协商，并以补充协议的形式实现，切忌从一开始就抛出完整的204合同。把对手吓跑，这不是谈判的好策略。

2. 合同谈判是购房人与开发商之间的一场博弈。

在目前的市场情况下，购房人按照204合同的指导每多签一条都是胜利，所以您放心大胆地去谈吧，因为您没有什么可失去的。您可以随时放弃，也可以随时签约，反正开发商随时不会拒绝收款。

四、读者反馈

1. 读者对本书的形式和内容有任何方面的意见和建议，请致电读者热线：010-86009518（作者秦兵）、010-63939714（责任编辑曾健），也可登陆www.qinbing.com或www.chinalawpress.com。
2. 本书直销热线：010-86277068 86277069
3. 秦兵律师及本书编委会热心推动消费者维护自己和他人的权益，特从本书收入中设立维权奖金，所有为维护自己或他人权益做出贡献或取得成果的读者，均可以自荐形式参与评奖。具体内容请于2004年5月20日后登陆www.qinbing.com或www.chinalawpress.com。

目录

关于 204

204 不仅仅是一份购房合同,更是一种信念,一种追求诚信、拒绝欺诈和维护权利的信念。

1. 写给所有购房人的 204 / 秦兵

3

中国有 13 亿人口,房屋是必不可少的消费品,开发商的前景光明而且作用重要,因为他们肩负着让中国人住上好房子的历史责任。遗憾的是,总是不断有受伤的购房者来提醒我这个残酷的现实!从而使我不悛以最坏的恶意来推测开发商。尽管如此,我也从未放弃在购房者与开发商之间实现共赢的理想。

2. 众说纷纭——204

12

有人说“204”的出现引发了中国房地产业一场不小的地震。媒体、学者、律师、开发商、消费者,越来越多的人在关注着 204。

3. 204 律师团

20

用共同的理想支撑起信念的力量



204 购房合同示范文本

所有的购房纠纷都与购房合同有关,你对风险的防范能力绝对取决于你签下的是什么样的合同,当然,签订合同是有成本的,你可以选择你愿意支付的成本,你也可以选择你愿意承担的风险……

1. 全面防范——204 条商品房买卖合同(秦兵释义版) 25

从买房、退房到打官司,从房屋质量、配套设施、户型面积到装修、绿化、物业管理,每一个购房人容易忽略的问题,每一个开发商可能设置的陷阱,204 合同都为你一一想好了解决之道。秦兵律师对于每条的解析,又能使你更清楚地了解每一条款的来历,便于你更为灵活的应用。

2. 安全底线——67 条简易版商品房买卖合同 171

你可以不懂法律,你也可以没有时间,但你不能随便放弃你的安全底线。67 条简易版是浓缩的 204 条,它涉及的是购房人最重要的利益和最应该防范的风险。

3. 现行文本——建设部商品房买卖合同示范文本 (秦兵质疑) 186

建设部的 24 条格式文本,规定了最基本的购房条款,但这么简单的合同也没有被开发商完全遵守。这份合同对于开发商的制约措施非常不具体,常常出现消费者受到损失后却无法根据这个合同要求开发商承担责任。

4. 商品房认购协议(秦兵释义) 203

在目前的商品房销售中,认购协议成为开发商套住购房者的一种手段,使许多购房者欲罢不能。既然暂时不能取消认购协议,那么就把它规定得清楚明白,使开发商无法把它作为欺诈的工具。

5. 商品房买卖合同套内使用面积补充协议 209

商品房销售按套内建筑面积出售实行后,并没有解

决开发商与购房者之间因面积产生的纠纷,其实商品按什么计价并不是关键,真正关键的问题是产生纠纷时如何确定标准以及产生纠纷时必须有明确的处理方式。

204 购房合同实用指南

204 并不是一个写在纸上等着开发商自愿来签的合同,那种等待只能让“花儿也谢了”,要想维护你的权益,你就必须一条一条地去争取。

1. 如何防范购房中最容易发生的五大问题	215
2. 防御购房纠纷的九大策略	224
3. 签订 204 合同对购房者和开发商有什么益处	237
4. 运用 204 合同购房需要做哪些准备	240
5. 购房前电话调查必问的 36 个问题	242
6. 开发商不签 204 合同怎么办	246
7. 如何和开发商进行购房谈判	248
8. 降龙十八掌——204 条房屋买卖合同实用操作规程	251
9. 购房中如何聘请律师	260
10. 秦律师签约工作日记	266
11. 购房之后——房屋集体维权教程	273
12. 秦兵解读——最高人民法院《关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》	297

204 相关链接

1. 与 204 合同和商品房买卖有关的法律法规索引	321
2. 购房合同签订流程表	324
3. 购房费用一览表	328
4. 楼盘项目记录表	330

关于204

204不仅仅是一份购房合同，更是一种信念，一种追求诚信、拒绝欺诈和维护权利的信念。





写给所有购房人的 204

秦兵

我是怎样成为房地产律师的

我 1989 年毕业于上海华东化工学院,专修化学机械。毕业以后分到家乡化工局设备科做公务员。干了两年,感觉到机关里个人的作用实在是太渺小,就像一些非常渺小的螺丝钉。于是我就离开单位自己开了一家计算机公司,每周往返于北京和山东之间卖计算机。

1991 年的时候,一个城市没有几台计算机,很少有人知道计算机是干什么用的。我挨家挨户的向税务局、公安局和企业推销计算机,当时生意做得还可以,一台计算机大概能挣 4000 多元,最多的时候,一天卖出一台计算机,非常辛苦。这样,我挣下了一些钱。

后来有一个人向我借钱,我借给了他 28 万。把钱借给他以后,有一天他对我说,你要是缺钱的话,我可以从银行给你贷款,我就和他一块到了银行。然后他说你给银行行长写一个借条,借 15 万块钱。然后他就拿这个借条借钱去了,呆了一会,他出来说行长说现在紧缩银根,不能贷款了,你这个借条我给你撕了。我想,撕了就撕了吧。

三个月后,这个人拿着借条到法院去告我,法院把我的账户全部给冻结了,再加上什么鉴定费等各种理由,把 20 多万块钱全给划走了。1995 年的时候我几乎身无分文,有人说你去找黑社会,有人说你亲自动手;父母确实比较好,就说“别人作恶,我们不能作恶,你要对这个事情不死心,就去北京告状去”。于是,我就带着 300 多元钱来到了北京,来到了伟大的首都。

我先去了最高人民法院的接待室。接待人员说,你这么年轻,你不过损失了几十万块钱,你看有的人都抬着尸体来的,他们比你还不幸;你最好不要告,你如果要告,就到人大去告,我就辗转问人大在哪儿,问来问去就到了中国人民大学。人民大学旁边有个叫地石律师事务所的,门口有个接待室,那人说他也不懂这东西,现在学生正在上课,你就听他们上课去吧,等老师上完课,你问问他这个问题。我于是去听课,当时正在讲宪法,讲课的老师叫韩大元,他给学生讲我们国家以前发生的一些悲剧是怎样形成的,社会体制中存在着对私人财产的漠视,他举了很多例子,讲到了很多人的财产被剥夺。我那时候突然明白,我的悲剧不是个人的悲剧。我曾经想过要建立中国的 IBM 公司,听过课后就觉得这根本不可能。从那一堂课开始,我就想我以后一定要学法律。因此,我走上法律之路,是要感谢人民大学的!

我在经营企业的时候还有一次做房地产投资也失败了,那时山东的房价是平均 600 元 / 平方米,我以 3000 元 / 平方米的价格买了将近 100 平方米的房子。为什么房价这么高呢? 因为这是个旺地,是一个类似王府井的地段,但是真正交房时,这个房子已经成了一个小区内的杂货铺,不要说 3000 块钱了,连 600 块钱的平均价格都卖不出去。我总结了这些事情,想弄清楚为什么我怀着诚信与别人合作,结果却是受欺骗;为什么我的善良,得到的却是伤害。

现在很多的房产消费者都来到我的律所,他把他一生的积

蓄都投到房产中去了,最后有的人得到的是不能住的房子,有的连房屋都得不到,因为房子已经被抵押出去了。我特别能够理解他们,那时候我就有个想法,怎样才能够帮助这些人?童年时就曾经想做一个“侠客”,希望能马啸西风、剑闯江湖、行侠仗义、除恶扬善!但在现代社会里总不能骑着马、拿着剑四处游荡吧?马倒是能跑,关键是朋友和敌人并不明确,此时是朋友,明天有可能是对手,弱者与强者的身份也并不稳定,他们的角色会经常变换,这大概是现代社会的特征吧。

所以我想怎么样才能保护弱者,我当律师的时候,有很多选择,可以做刑事案件,可以做投资案件,可以做代理开发商的案件,这时候面临着一个机会选择,你选择哪一种?基于我的遭遇,我选择了做专门为房地产消费者服务的房地产律师。

204 合同是怎么来的

我从1996年开始做房地产消费者的案件,那时候不但是合同案件,还有开庭案件。每天都有购房者来,来了以后我就做细致的工作记录,来的是谁,谈的是什么事。案件非常多,我有时候一天能记十几个,我那时候买不起电脑,只能用手记,一天要记十几页。

慢慢地记多了以后,我就发现了一些规律。比如说,拆迁的问题,都是因为土地使用权引起争议;商品房的问题,主要是抵押、面积、质量。然后我就帮助不同的客户出庭,出庭的时候都要讲到证据问题,一讲到证据,开发商就会说我虽然违约了,面积不够,质量很差,房屋的裂缝很大,但是我们的合同里没有约定我违约了要承担什么样的违约责任。法官会和消费者商量,你要求他承担法律责任,但是你没有证据证明他应该承担什么样的法律责任,所以我有可能驳回你的诉讼请求。碰到这种情况,我就让当事人先走,我赶快把当天的感受写下来,回来



就放在一个大信封里。

那时候也没有说 204 条,也不知道写多少条,大概是 1997 年、1998 年,写了这么两三年。有一天晚上我忽然 3 点多钟醒来了,整个内容一下子清晰了,各种条款历历在目,好像眼睛可以看见这个条目在眼前闪来闪去,我就开始一条条地写,从 3 点多钟一直写到 8 点多钟,写完了,一共是 286 条,然后我就把这个事情搁在一边了。

大概过了两三个月,我整理自己的文档时,发现自己还写了这么个东西,我把字数、章节调整了一下,给我们所的其他律师看,他们说这么复杂,谁会用啊?有的人还劝我甭管消费者,管了消费者,也没有多少钱可赚。帮他买房子挣不到钱,只有打官司的时候才有钱挣。的确,大家都有这个心理,你预防的时候,不管是患者还是大夫,都是不很费劲的。但是一旦有了病,大夫也费劲,你也费劲。

虽然没有人觉得好,我还是把它放在了自己的网站上,让大家下载。开始一天也就是 3 个、5 个,直到有一天我发现有 200 多人,我不知道为什么,这以后每天都能维持在 300 至 400 人,我也不管它。

有一天,一个报社的记者到我们所来采访,说关于房屋合同纠纷的问题太多了,咱们建设部起草的 24 条合同是怨声载道,24 条确实比较简单。我说我这里有一个东西你看看。记者看了以后说现在要进行房改,我们这些记者拿了些住房补贴,不少人也要买房,我们能用到的话,就把它登出来。

这样记者就把 204 条拿回了报社,传来传去,可能大家都说这个东西还不错,有一天报纸把它登了出来,本来报纸一般是卖不完的,但当天 9、10 点钟的时候,我到所外的报摊上去买报,当时报纸就全部卖完了,所里的 36 部电话铃声不断,都给打爆了,所有的人都在接打给我的电话。204 条最多的时候一天能下载 1 万多次,尽管是 1 万多次,我一分钱也没有得到。