

A large, stylized orange graphic of a house with a chimney, where the house's body is integrated with the large Chinese character '房' (Fang).

房 不胜防

FANG BU SHENG FANG

王佳红 王玉臣 吴海雷 著

A logo consisting of three stylized, overlapping curved shapes in black and white.

哈尔滨工程大学出版社
Harbin Engineering University Press

防不胜防

王佳红 王玉臣 吴海雷 著



哈尔滨工程大学出版社
Harbin Engineering University Press

图书在版编目(CIP)数据

房不胜防 / 王佳红, 王玉臣, 吴海雷著. — 哈尔滨 :
哈尔滨工程大学出版社, 2018.4

ISBN 978 - 7 - 5661 - 1867 - 7

I. ①房… II. ①王… ②王… ③吴… III. ①房地产
- 民事纠纷 - 案例 - 中国 IV. ①D922.181.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 048956 号

选题策划 张玮琪

责任编辑 王洪菲

封面设计 刘长友

出版发行 哈尔滨工程大学出版社

社 址 哈尔滨市南岗区南通大街 145 号

邮政编码 150001

发行电话 0451 - 82519328

传 真 0451 - 82519699

经 销 新华书店

印 刷 哈尔滨市石桥印务有限公司

开 本 787 mm × 1 092 mm 1/16

印 张 20.5

字 数 210 千字

版 次 2018 年 4 月第 1 版

印 次 2018 年 4 月第 1 次印刷

定 价 59.80 元

<http://www.hrbeupress.com>

E-mail: heupress@hrbeu.edu.cn

王佳红 吉林大学法学硕士研究生，2006年开始专业从事房产相关的法律业务，北京市律师协会会员，北京市物业管理法律专业委员会副秘书长，中国物权法研究会会员，北京市公益法律服务中心与研究中心专家成员。参与编写《物权法——以案说法》和《安全置业一百问》，多次担任北京电视台、中央人民广播电台、北京交通广播电台相关节目的嘉宾，多次接受《法制日报》《法制晚报》和《京华时报》等知名媒体的采访。

王玉臣 北京金诉律师事务所主任、创始人，北京法学会不动产法研究会理事。执业以来已承办五百多件房产纠纷案件。参与编写《安全置业一百问》，长期担任中央人民广播电台《华夏之声》的嘉宾，多次接受《法治周末》和《法制晚报》等知名媒体的采访。

吴海雷 专业从事房产相关的法律业务。
(微信号: dahaizhongdelei)



王 佳 红



王 玉 臣

房产纠纷那些事儿

——用文字留住时间

当笔者开始写这篇序的时候，窗外是和去年写作本书时一样的天寒地冻。犹记得去年此时，笔者开完一场父子之间因借名买房而产生纠纷的庭审，由于发生时间较久，加之证据的缺失，导致案件的审理困难重重。在法庭上，父子、婆媳、夫妻乃至整个家庭关系都变得剑拔弩张。

走出法庭，望着一家人在相互怒骂中走向不同的方向，笔者知道，无论案件最终的结果如何，和睦的家庭注定已失去。午后，和煦的阳光照在法院门口的阶梯上，映射在笔者脸庞，在寒风中，一个念头闪过脑海，有些东西我要留住，往者不可谏，来者犹可追。

笔者主要在房产法律服务领域执业，承办过数百件商品房、二手房、分家析产、婚姻、物业、业委会、拆迁和集团诉讼等案件，也因此接触了百态人生。特别在高房价的今天，一幢房屋可谓演绎出了整个人生的跌宕起伏，一幢房屋便是一个舞台，笔者

作为舞台剧中的参与者，觉得舞台剧不应当曲终人散，不应当仅仅停留在冷冰冰的判决书上，无论成败，舞台剧自有它的温暖，自有它的精彩，笔者愿用笔记录它。

如何将舞台剧展现给读者，如何将冷冰冰的判决书变得有温度，笔者想起了当年明月写的《明朝那些事儿》，枯燥的历史在当年明月笔下变得活泼可爱。与法律本身相比，历史更应严谨，笔者在保持文字的严谨性下，尽量增加本书的可读性，将法律灵动和温暖的一面展示给读者，让读者特别是普通百姓也能够有兴趣读，并且能够读得懂，法律本来就来源于生活，也应当归于生活。

相比于其他法律类图书，本书一大特色便是通过笔者作为承办律师的第一视角，将整个案件的承办过程全方位展示，读者跟随笔者的第一视角，可以真切感受到整个案件的跌宕起伏，犹如亲身参与。本书案例来源于笔者承办过的数百件以房产为主的真实案件，笔者挑选了几十个不同类型的典型案件进行编写，为了案件保密和编写需要，对案件进行了适当的改编与内容上的增减，有成功的案例，也有失败的案例，成功案例有其值得借鉴的地方，失败案例也有值得我们从中吸取教训的价值。

随着互联网的发展，各类信息内容呈指数爆炸式增长，读者面对泛滥的信息内容甚至无从选择，笔者深知这个时代不缺乏信息内容，缺乏的是高质量的内容。笔者写作本书也秉持用文字留住时间的态度，不哗众取宠，不滥竽充数，将干货写出，从第一

稿到最终的定稿，笔者删减了近五分之一的内容，力求精简并将最有价值的内容呈献给读者。

在结构上，每篇文章分为编前、办案回眸、办案解析、编后和法条链接五大部分。编前部分主要是对案件背景及类型做一下介绍，让读者了解本篇主要讲了什么事。办案回眸部分是整篇文章的核心，根据案件的发展又分为几个不同的小部分，讲述了案件的发生、发展及结果，在其中包含着笔者在案件不同阶段的分析、各方当事人的不同心态及主张、各种谈判及诉讼策略、法院最终的谈判，通过不同角度全景式展现整个案件面貌。办案解析部分主要是对办案回眸部分中一些基本法律概念、谈判诉讼策略、成功与失败地方的总结及解释。编后部分主要是对案件的一个回顾，特别是对于除了法律知识外的一种认识和感悟。鉴于篇幅原因，笔者在法条链接部分列出了案件中涉及的最重要的几个法条，让读者能够方便地找到关键法条依据。

本书对于普通百姓和法律从业者均适用，普通百姓可以从书中获得房产法律知识：通过书中的案例或是曾经或将要经历的事情，吸取其中的经验，或许就可以避免纠纷的发生；也可以在纠纷发生后，通过从本书获取的处理方法，最优地解决纠纷。对于法律从业者，特别是想从事房产法律服务的律师或将要踏上法律职业的新人，可以从本书获取处理各种房产纠纷的法律经验。未来，随着房产交易市场的完善，房产法律服务也将越来越专业，也希望通过本书，越来越多有志者踏上专业化之路。

逝者如斯夫，不舍昼夜，一年转眼即逝，在这一年中，在繁忙的工作间隙，一字一字敲击，一篇一篇汇成。其间也因工作繁忙多次想放弃写作，但总会想起那个开庭的午后，有些东西不应当随风而逝，无论成败，它都成了这个时代的脉搏，用文字将其留下，分享给读者，愿您从中收获一二。

王佳红

2018年1月

目 录

前有伏兵,后有追击——“一房二卖”逃出险境	001
雾霾重重——寻找消失的老宅	016
说不尽的爱恨——一场“刀光剑影”的离婚	031
疯狂的房价——换房中的动荡	046
谍影重重——房屋到底是谁的?	055
满纸荒唐言——一幢别墅的辛酸泪	065
倚楼听车声——阳台旁的车库口	074
南柯一梦——一幢限价房的转让	086

风雨飘摇——离婚中的央产权房	098
住有所居——拆迁安置房的居住权	108
拆除——邻家的违法建筑	116
错综复杂——一次二手房买卖	124
漫漫十年——住进自己的房屋	135
围魏救赵——集团诉讼退房	145
竹篮打水——售后包租	154
曲折往返——一场农村房屋买卖	165
返还锅炉房——业委会和开发商的较量	175
失之毫厘，差之千里——“飞掉”的房屋	187
失而复得——“一房二卖”中的较量	197

随风而逝——爱与房屋	206
支离破碎——一场拆迁安置房的争夺	216
拨开迷雾——谁出卖了房屋?	226
赶走物业公司,夺回停车位——业主和物业公司的战争	237
奇幻漂流——一场商品房买卖	248
半路程咬金——真假优先购买权	265
程序还是结果?——业主撤销业主大会决议	274
无法分割——参建的商铺	285
路漫漫——成立业委会	296
蜀道难——公房承租人变更	308

前有伏兵，后有追击 ——“一房二卖”逃出险境

笔者执业以来，承办过数以百计的房产纠纷案件，其中包括多起“一房二卖”案件。但下文讲述的，是笔者代理过最惊险的“一房二卖”案件，本案如同惊险探案小说，充满了蛰伏、等待、引诱和出击，谈判桌上的微笑背后，充满杀气。卖家、第一买家和第二买家，在混战中都在寻找对自己最有利的局势，以获取最大利益。作为处于非常不利的地位的卖家代理人，笔者除提供法律服务之外，更要顶住瞬息万变的局势带来的压力，帮助卖家顺利突围。如今回眸，依然心有余悸，如果当时错失一个机会，或许本案就是另外一种结果。

办案回眸

（一）“一房二卖”，陷于困境

2016年8月的一天，笔者接到刘先生打来的电话。刚接电话，

刘先生就急切地说“都怪我贪心，我这卖房出了大事，现在里外不是人，前边堵，后边追，闹心得觉都睡不着”。笔者一听“卖房”“前边堵，后边追”，心想这肯定又是个“一房二卖”案件，笔者让刘先生稳定下情绪，慢点说。刘先生缓了缓，给笔者讲述了事件的来龙去脉。

刘先生在北京有两套房子，其中一套位于海淀区，随着北京2016年上半年房价的上涨，刘先生寻思趁着房价上涨，出售一套房子，将其换成资金用于投资。于是，刘先生将房屋委托给中介公司挂牌出售，房价780万元。

挂牌不久，刘先生就接到一个电话，对方说看上了房屋，不需要还价。于是刘先生和对方见了面，果真，对方没有还价，其他也都谈得来。第二天，在对方找了一个小中介后，刘先生就与对方签订了合同，当场收了对方15万元定金。

刘先生签订合同一周后，之前将房屋挂牌的中介告诉他，已有人看上了房屋。刘先生说现在不想卖了，中介说对方可以涨价，经过中介来回撮合，最终房价涨到820万元。刘先生心里动摇了，但因之前已签了合同，为了稳妥，刘先生又咨询了律师，该律师回答可以和第二买家签约，最坏结果不过就是双倍返还第一买家的定金。刘先生盘算了一下，稳赚不赔，于是隐瞒已经签约的事实，又和第二买家签订了合同，并收了其2万元定金。

刘先生与第二买家签约的当天晚上，就告诉第一买家，因家里人不同意卖房，不想继续履行合同。第一买家听了之后，大为

恼火，一边大骂刘先生不讲信用，一边表示就想要房屋，要不就由刘先生支付房价 20% 的违约金。刘先生听了之后，心里咯噔一下，房价 20% 的违约金，不可能吧。刘先生怀着忐忑的心情，又多咨询了几位律师，律师均答复这是有可能的，刘先生顿时慌了，于是出现了前文的那一幕——急切地咨询笔者的电话。

（二）稳住第一买家，告知第二买家

电话咨询后的第二天，笔者见了刘先生夫妻，黑眼圈明显，可见夫妻俩应是昨晚没睡好。笔者安慰了夫妻俩，又问了一些细节，看了下合同，然后给夫妻俩分析了现在的局势。

首先，刘先生已构成“一房二卖”，这无论对于第一买家还是第二买家，在后续的交易中都有可能构成违约。其次，依据合同，如想要解约并不是双倍返还定金这么简单，两份合同约定的都是房价 20% 的违约金。依据笔者近期代理的案件判决来看，针对当年因北京房价上涨过快，出卖人集中违约情形，许多法院都倾向判决支付高比例违约金，以此来遏制违约风气，平衡利益。最后，更重要的是合同是否履行，主动权在于买家，并不是出卖人仅仅支付违约金就可以解除，所以最坏结果可能是合同继续履行，而且还要支付违约金。

夫妻俩听完笔者分析，更加失落，用急切的目光看着笔者，希望笔者能够帮他们走出困境。笔者告诉他们，现在局势的确不是很乐观，但也并非完全陷于困境，至少可以采取补救措施，来

减轻自己违约责任，创造机会，来和对方周旋。

笔者建议如下。首先，你们已告诉第一买家不想卖房，这一点非常不利，现在要采取补救措施，争取把第一买家稳住，留出回旋余地，减轻违约责任。具体来说，第一，告知第一买家，说你们家里人经重新协商，又同意出卖房屋，但鉴于当时找的小中介所签订的合同不规范，希望双方见面再沟通一下。第二，告知中介，你们这边已经准备好房屋核验手续，希望中介尽快办理房屋核验。因根据合同约定，只要房屋核验通过，对方就要支付首付款100万元。但因之前你们已告知对方房屋不卖的信息，对方已对你们不信任，所以可能在房屋核验通过后，对方不会贸然打款，这样就可以让对方处于违约状态。另外，你们主动要求房屋核验，也可证明你们是积极履行合同，减轻违约责任。

其次，针对第二买家，趁着对方还没有将剩余48万元定金打过来的时机，今天就告知对方。一是，表达歉意。二是，说明一下，因之前房屋已经签约，如今产生了纠纷，可能影响双方合同履行，望对方充分考虑风险，防止风险扩大。三是，如对方考虑风险后，依然要履行合同，你们表态只要解决与第一买家的纠纷，合同便可以继续履行。四是，希望与对方见面沟通一下。通过告知上述情况，以此来履行你们告知义务，防止对方损失扩大，因为签约第二天就告知对方情况，这样即使对方后边主张追究违约责任，你们也可以履行了告知义务来抗辩，没有令对方产生损失，可减轻违约责任。另外，鉴于此，对方应该也不会贸然将剩余48

万元定金打过来，因此也可以阻止你们违约程度的增加。

笔者给夫妻俩起草了上述文书并发出后，已是晚上十点，窗外的城市早已灯火辉煌。笔者知道，这仅仅是一个开始，在这复杂的形势中，必须抓住每一个转瞬即逝的机会，给委托人创造尽量多的有利条件，长夜将至，从此刻开始守望。

（三）“引诱”第一买家，取证第二买家

刘先生完成上述事情之后，等待回应。第一买家没有任何回应，第二买家非常生气，要求见面谈，于是刘先生与第二买家在中介的组织下，在茶楼里进行了一场谈判。

关于谈判方案，笔者将其定为十六字：友善姿态，争取谅解，告知事实，固定成果。本次谈判的主要目的：一是，进一步履行告知义务，并且进一步固定告知证据；二是，利用对方现在还未与刘先生完全反目成敌的间隙，尝试将解决方案固定。

笔者以刘先生的一个懂法律的朋友的身份，陪同刘先生参与谈判。双方一见面，刘先生便表达了深深的歉意，并希望和对方将合同继续履行下去，但因牵扯到第一买家，其中充满风险，所以要提前把风险说明，让对方充分知情，也好及时做出其他选择。由于刘先生态度诚恳，对方的对立态度开始缓和，对方的反应如之前所料：鉴于目前的情况，暂时不会将剩余 48 万元定金打过来，要等刘先生与第一买家的纠纷有结果后，才能进行下一步。听到这里，笔者心里舒了一口气，心想初步目标实现。后边谈到，

如果双方的合同难以继续履行该如何处理，这也是最棘手的问题。由于笔者在之前的谈话中向对方表达过，刘先生愿意双倍返还定金给第一买家，以此来解除第一份合同。对方可能受此影响，或之前也认为仅有双倍返还定金的方案，于是表达了如合同不能履行，就双倍返还定金的方案。听到这里，笔者终于放下了心，今天目标完成。对方没有同意对今天协商的结果签订书面协议，可见对方还是抱有一定的警惕性，不过刘先生已全程录音，成果固定。走出茶楼，看一下表，已是晚上十一点，三小时已过，看不见星星的夜空，其实也有点灿烂。

第二买家暂时稳住了，剩下便是如何解决与第一买家的纠纷，此时，第一买家任何消息不回，电话不接，沉默的对手往往最可怕。对方沉默，但刘先生不能按兵不动，必须要了解对方下一步举动，时间拖得越长，对刘先生越不利。房屋核验通过后，刘先生第一时间将消息告知对方，3天之后，对方未将100万首付款打过来，又过了15天，对方依然未有任何答复，根据合同，此时刘先生拥有合同解除权。为进一步施压，笔者起草了律师函，函告对方，根据合同，首付款已经逾期，刘先生有权解除合同，现保留解除合同的权利，希望与对方见面商谈。对方签收了律师函，但依然未有任何回复，刘先生也以自己的名义发了几次告知函，希望和对方见面沟通，但对方均没有任何回应。

（四）暗度陈仓，相见法庭

第一买家长时间的沉默，让笔者意识到对方可能已经起诉，