

让不动产“动”起来

sina 新浪房产

丛书主编:秦兵

二手房买卖 操作指南

二手房交易方式与流程 金融政策与税收政策 二手房交易与中介 办事机构
买房考察与售房准备 谈判签约 相关税费 疑难解答……

秦兵
说房

系列

游文丽 著
杨在明



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

2007 最新版
最新立法 最新政策



丛书主编:秦兵

二手房买卖 操作指南

游文丽 著
杨在明



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

二手房买卖操作指南:2007 年版/ 秦兵主编. —2 版.
北京:法律出版社,2007.2

(秦兵说房系列)

ISBN 978 - 7 - 5036 - 7085 - 5

I. 二… II. 秦… 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(2007)第 018833 号

©法律出版社·中国

责任编辑/邹 隐

装帧设计/乔智炜

出版/法律出版社

编辑统筹/研发部

总发行/中国法律图书有限公司

经销/新华书店

印刷/永恒印刷有限公司

责任印制/张宇东

开本/880 × 1230 毫米 1/32

印张/7.375 字数/175 千

版本/2007 年 2 月第 2 版

印次/2007 年 2 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

销售热线/010 - 63939792/9779

网址/www.lawpress.com.cn

咨询电话/010 - 63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店/010 - 63939781/9782

西安分公司/029 - 85388843

上海公司/021 - 62071010/1636

北京分公司/010 - 62534456

深圳公司/0755 - 83072995

苏州公司/0512 - 65193110

重庆公司/023 - 65382816/2908

书号:ISBN 978 - 7 - 5036 - 7085 - 5

定价:16.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

目 录

二手房买卖常识篇

1 二手房交易概况	3
1.1 二手房交易与房地产三级市场	3
一级市场/3 二级市场/4 三级市场/4	
1.2 我国二手房市场状况概览	5
1.3 二手房较一手房之优胜面	8
优胜面之一:价格便宜/8 优胜面之二:位置好、交通便利、配套设施成熟/9 优胜面之三:所见即所得,不用承担看不见的风险/9 优胜面之四:即买即住,方便省心/9 优胜面之五:较少承担产权风险/10	
1.4 我国现有政策对二手房市场的影响与市场前景	10
税收政策/11 金融政策/13	
2 二手房的种类	16
2.1 商品房	16
2.2 经济适用房	17
经济适用房出售时的对象限制/17 已购经济适用房再上市时费用的限制/17	
2.3 房改房	18
按成本价购买的房改房/18 按标准价购买的房改房/19 按标准优惠价购买的房改房/19	
2.4 其他相关概念	20
集资建房/20 危旧房改造回迁房/20 已购公有	

住房/ 21	已购“央产房”/ 24	
2.5	二手房交易的限制与禁止	28
	二手房限制交易的情况/ 28	二手房禁止交易的情况/ 32
2.6	特殊情况:公房使用权交易	35
	交易形式/ 35	办理手续/ 36
3	二手房交易方式	38
3.1	“手拉手”式交易	38
3.2	专业服务公司或律师事务所介入	39
3.3	中介公司服务	39
3.4	二手房拍卖交易	40
3.5	几种交易“新招”	41
	限时销售/ 41	以租代售/ 42
	先公证后过户/ 43	假“赠与”明“买卖”/ 44
	做低合同价/ 45	
4	二手房交易流程概述	46
4.1	二手房买卖程序	46
	订立买卖合同/ 46	缴纳税费/ 47
	办理产权转移手续/ 47	物业交接和房款交付/ 47
4.2	交易流程图	48
4.3	交易双方所需材料一览	48
4.4	特殊情况:房屋置换	50
5	二手房交易相关机构	52
5.1	中介机构	52
	中介的服务范围/ 53	房地产中介服务的收费/ 54

房产中介的作用/ 55	
5.2 房产评估机构	56
二手房交易中的评估/ 56 房地产价格评估的程序/ 57 房地产评估的收费标准/ 57 目前评估机构普遍存在的问题/ 58 应当选择什么样的评估机构/ 58	
5.3 律师事务所	59
律师在二手房交易中的工作/ 60 二手房交易中律师可介入的环节/ 61	
5.4 登记机关	62
房地产登记主要的记载事项/ 62 房地产登记种类及登记时限/ 62 房地产不予受理登记的情形/ 63 房地产登记需由有关当事人共同申请的情形/ 64 房地产登记可由当事人单方申请的情形/ 64 委托他人办理申请登记/ 65 房地产登记时应提交的材料/ 66	
5.5 拍卖公司	66
拍卖和拍卖人/ 66 拍卖程序的五个阶段/ 67 房地产拍卖常识/ 68	
5.6 住房公积金管理中心	69
住房公积金概念/ 69 住房公积金管理中心/ 69 住房公积金贷款条件/ 70 贷款额度、期限、利率/ 70 住房公积金贷款优势/ 71	
5.7 银行	72
申请二手房商业贷款的条件/ 73 二手房商业贷款的金额和年限/ 73 银行如何为二手房办理商业贷款/ 74 关于“转按揭”/ 75	
5.8 住房贷款担保中心	76
5.9 税务部门	77
5.10 物业管理公司	77

物业服务项目/78 物业管理收费标准/79 物业公司 在二手房交易中的收费/79	
5.11 公证机关	80
房地产交易中必须办理公证的情形/81 二手房交 易中可能办理的公证/81 如何办理房地产公证/83	
5.12 保险公司	84
房地产保险概述/84 房地产保险当事人/85 房地产保险合同的主要内容/85 房地产保险的 种类/86	

买方篇:如何购买二手房

1 获取房源	91
1.1 获取房源信息途径	91
1.2 收集信息阶段的注意事项	92
杜绝虚假信息、识破骗子公司/92 发布求购信息时 注意个人保护/93	
1.3 选择交易方式	94
2 二手房购买与中介	97
2.1 如何选择可信的中介	97
“好中介”的特征/97 选择良好中介的渠道/99	
2.2 中介合同	100
委托代理合同/101 居间合同/101 行纪合同/103 担保合同/104 委托中介买房合同应备条款/105	
2.3 中介陷阱	107
串通一气暗放空盘/107 定金欺诈/107 既收佣	

金叉吃差价/108 阻止购房人仔细查看房屋质量/108 房屋面积陷阱/108 隐瞒出售背景和规划前景/109 “产权过户”陷阱/109 “全包价”陷阱/109	
2.4 越过中介私下交易的后果	110
3 房屋考察	111
3.1 房屋质量	111
房屋结构问题/111 其他房屋质量问题/112	
3.2 房屋布局	113
3.3 房屋面积	114
3.4 房屋周边环境	115
自然条件/115 配套设施/116 交通条件/116	
3.5 物业管理	116
3.6 旧房历史	117
关于土地使用年限的说明/117	
3.7 产权考察	119
4 谈判、签约	121
4.1 确定房价	121
房屋因素/122 环境因素/122 个别因素/122	
心理因素/122	
4.2 买房砍价	123
4.3 签订房屋买卖合同	124
4.4 房屋买卖合同中的细节提示	125
房屋的具体情况/126 屋内设施的交验细节/126	
付款方式/126 交房时间/127 居间中保/127	

违约责任/127

5 签约后事宜	128
5.1 接受房地产交易管理部门的审查	128
5.2 立契过户、缴纳税费	128
5.3 办理产权变更手续	128
6 相关税费	130
6.1 二手商品房	130
6.2 二手经济适用房	132
6.3 二手已购公房	134
7 办理贷款	135
7.1 贷款的种类	135
7.2 二手房商业贷款七步骤	136
7.3 公积金贷款申请	137
公积金贷款流程/137 公积金贷款注意事项/138	
7.4 贷款购买二手房时需注意的问题	139
每月还款额度要量力而行/140 要选择好贷款银行/140 要选择适合自己的还贷方式/140 向银行提供的资料要真实/141 提供本人住址要准确、及时/142 每月还款要及时,避免罚息/142 申请贷款前不要动用公积金/142 在借款最初一年内不要提前还款/142 贷款清偿后不要忘记撤销抵押/143 妥善保管借款合同和借据/143	
7.5 关于保险	143

卖方篇:如何出售你的房产

1	卖方角色定位	147
1.1	普通型卖方	147
1.2	投资型卖方	148
	战术一:知己知彼/148 战术二:美楼计/149 战术三:积小利/149 战术四:走为上/150	
2	售房准备	151
2.1	资格准备	151
2.2	信息准备	151
	知识储备/151 发布房源信息途径/152	
2.3	房屋美容	152
3	二手房出售与中介	155
3.1	如何选择可信的中介	155
	“好中介”的特征/155 选择良好中介的渠道/157	
3.2	中介合同	158
	委托代理合同/158 居间合同/159 行纪合同/160 担保合同/161 委托中介卖房合同应备条款/162	
3.3	越过中介私下交易的后果	163
3.4	交钥匙要谨慎	164
4	谈判签约	165
4.1	定价、砍价与中介“吃差价”	165
4.2	签订房屋买卖合同	166

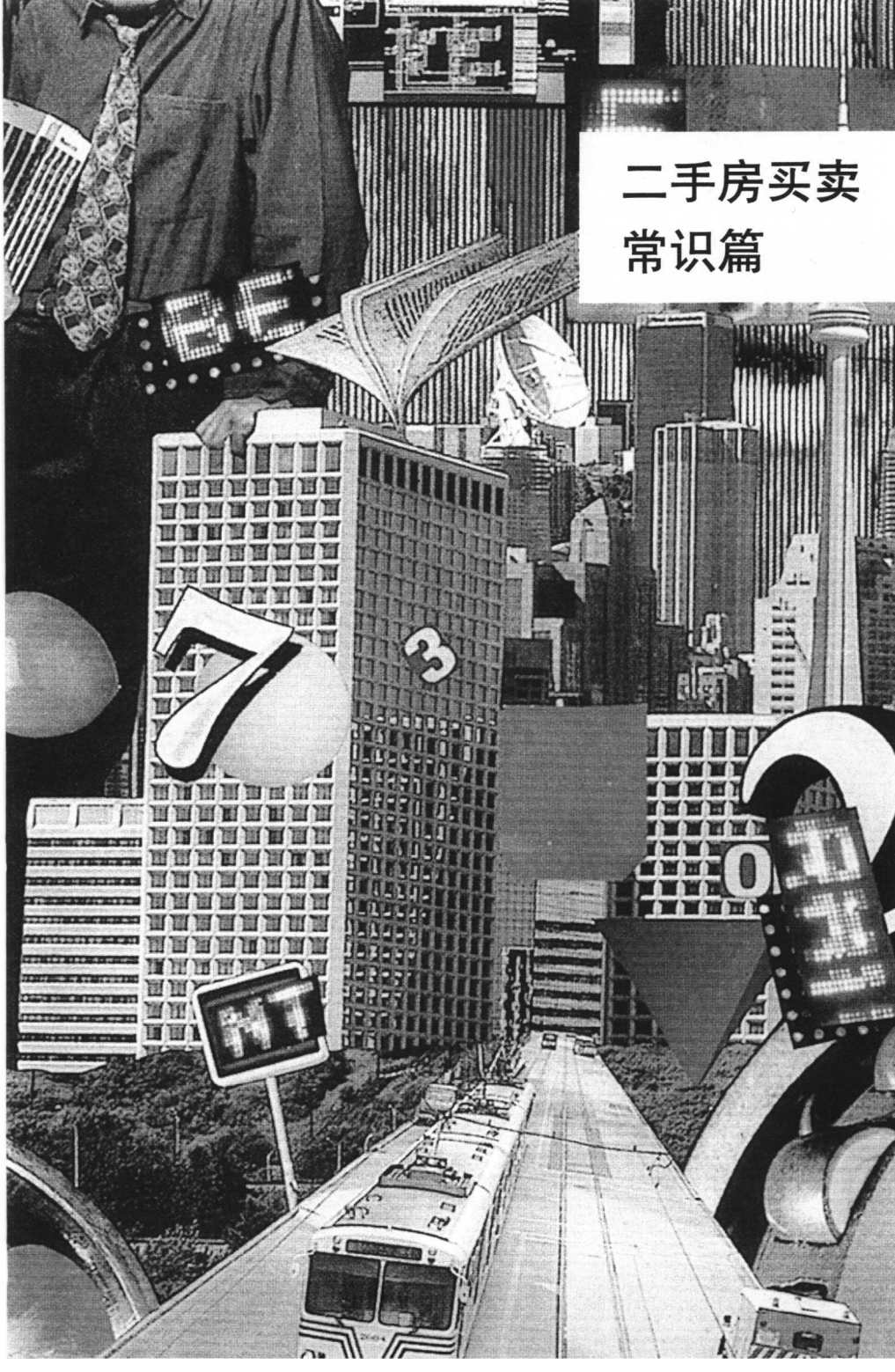
5 签约后事宜	168
5.1 如何安全进行房款与产权的交接	168
5.2 不要轻易提前交房	168
5.3 税费缴纳	169
6 其他卖方疑问解答	170
6.1 想卖房子但发现产权证丢失的情形,如何处理呢	170
6.2 卖方如何确定购房起始时间最划算	171
6.3 买方不按期付款,能把房屋卖给别人吗	172
6.4 买房人企业破产了,我能暂不过户吗	172
6.5 出售正在出租的房屋,租客主张优先购买权怎么办	173

附 录

附录一:秦兵律师在中央电视台“秦兵说房”专题讲座 中的讲解词	177
附录二:二手房买卖所涉法律法规目录	187
附录三:买卖全程相关合同范本	189
房屋买卖合同	189
房地产中介服务合同(样本)(卖方/出租方使用)	193
房地产中介服务合同(样本)(买方/承租方使用)	198
抵押贷款合同(样本)	202
购买房屋居间合同	208
房屋出售居间合同	211
委托代理协议	213
附录四:各地房地产交易管理网站	216

附录五:主要商业银行和保险公司网站	218
附录六:各地住房公积金网站	219
附录七:常用购房信息网	224

二手房买卖 常识篇



二手房交易概况

1.1 二手房交易与房地产三级市场

顾名思义,所谓的二手房交易就是已有的房屋再次转让或者买卖。很多人(包括不少房地产中介业务员)都想当然地把“二手房交易”称为“房地产二级市场”,这其实是不对的,是典型的“望文生义”。只有找到了正确的理论切入点,才能在实践中正确分析问题,正确抉择。因此,我们先来认识“二手房”究竟是哪一级市场概念。

一般地讲,房地产市场分为三级市场:

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。

如何理解呢?在我们国家,土地除了国家所有就是集体所有,不存在私人所有的情况,这是社会主义公有制的基础所决定的。但是土地的使用权可以进入市场流通,土地使用权的出卖者是国家。谁来代表国家呢?就是各级政府。由各级政府在各自规定的权限内代表国家来出让土地,所谓的出让其实就是出卖的意思,是中国的独有创造。国家所有的土地的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以后才能进行出让。

一句话,所有的土地必须是转为国有土地以后,土地的使用权才能出让。这种土地可以是生地,也可以是经过开发达到“三通一平”(指土地在发展基础上达到通水、通电、通路、场地平整的标准)和“七通一平”(指上、下水通、路通、电讯通、煤气通、电通、热力通、场地平整)的熟地。国家是土地使用权的唯一的大卖主,整个土地一级市场完全是由国家来垄断的。

二级市场

房地产二级市场俗称“楼盘开发”,是指土地使用者经过开发建设,将新建成的房地产进行出售和出租的市场。也就是说,商品房建成后首次进入流通领域进行交易、转让而形成的市场。

三级市场

房地产三级市场俗称“散盘交易”,是指购买房地产的单位和个人——小业主在开发商处购买物业后,拥有该物业的所有权(以房地产证为依据),将已经拥有的房地产转卖或转租的市场。也就是房地产再次进入流通领域进行交易而形成的市场。房地产三级市场的交易形式包括房屋的交换、抵押、典当等流通形式。二手房的买卖属于房地产的三级市场。

还有一种单纯地从住房的角度来分类的三级市场,即住房一、二、三级市场。

住房一级市场指新建商品房即增量房的买卖;二级市场是指存量房产的转让,比如已经购买的商品房、经济适用房的上市再转让,已购公房的上市再转让;三级市场是指存量房产的租赁,包括产权住房的租

赁,使用权公有住房的转租、转让。

通过以上两种三级市场概念的梳理,相信大家不会再混淆概念,能够明确认识到:二手房的交易应该属于房地产市场的三级市场和住房市场的二级市场。

房地产一、二、三级市场不是各自独立互不相干的,而是相互联动的。比如,土地作为一级市场,基于土地资源的有限性,即土地具有不可再生的性质,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,人们的消费需求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、成交量将逐步放大的市场。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无限宽广的。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。

1.2 我国二手房市场状况概览

按照国际上通行的标准,健康发展的房地产市场合理的房屋价格,应该是在家庭一年总支支配收入的3~6倍之间。由于我国房地产市场发展过程不规范,房价现状与上述标准相比显然过高。

在国家宏观调控大环境下,2004年各地政府纷纷出台一些关于限制投资性购房的政策:北京的经济适用房5年上市;上海的期房限转,存量房网上市交易等。尤其是2005年4月,由建设部等七部委联合制定