

百姓
丛书
法律
一点
通

安居篇

购房租房

陈文/著

3

免购房“陷阱”、防范置业风险？

“房产证”有效吗？

开发商逾期交房、房屋质量有问题怎么办？

怎样办理房地产按揭贷款？

如何申请个人住房公积金贷款？

租赁房屋要注意哪些法律问题？

法律出版社

图书在版编目(CIP)数据

购租房/陈文著. —北京:法律出版社, 1998.5

ISBN 7-5036-2433-7

I. 购… II. 陈… III. ①住宅-销售-基本知识-中国 ②住宅-租赁-基本知识-中国

IV. F299.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 09466 号

出版·发行/法律出版社

经销/新华书店

印刷/北京朝阳北苑印刷厂

开本/787×1092 毫米 1/32 印张/7.75 字数/140 千

版本/1998 年 7 月第 1 版 1998 年 7 月第 1 次印刷

印数/0,0001—10,100

社址/北京市广外六里桥北里甲 1 号八一厂干休所(100073)

电话/63266794 63266796

出版声明/版权所有,侵权必究。

书号:ISBN 7-5036-2433-7/D·2050

定价:10.00 元

(如有缺页或倒装,本社负责退换)

内容提要

本书针对 1998 年住房制度改革、越来越多的中国人将要自己购房居住的形势,详尽解答了人们在购房租房中最常遇到的各种问题,其中风险防范篇介绍了如何预防购房中的“陷阱”,做一个精明的购房者;纠纷处理篇介绍了购房者在遇到购房纠纷时如何维护自己的合法权益;抵押贷款篇回答了如何取得金融机构的支持、办理各种担保贷款的问题;物业管理篇解答了房主面对物业管理所遇到的各种问题;房产租赁篇介绍了房产租赁中应注意的各种法律问题。

本书作者陈文,系北京市中伦律师事务所创始合伙人,高级律师,北京仲裁委员会仲裁员。曾在瑞士圣加仑大学国际经济法研究所学习,回国后从事律师工作,致力于房地产、金融法律业务,先后成功地承办了标的累计达数十亿元的诉讼案件和非诉讼法律事务,在房地产法律事务方面积累了丰富的经验,本书便是作者多年执业经验的结晶。

前言

1998年3月19日,朱镕基在他作为中华人民共和国总理的首次记者招待会上,郑重宣布了本届政府要进行住房制度改革的消息,此点令亿万国人尤为关心。朱镕基指出:“必须把现行的福利分房政策改为货币化、商品化的住房政策,让人民群众自己买房子”,并表示要让住宅建设成为新的经济增长点。同时,鼓励、刺激个人购房需求的政策纷纷出台,政府计划在1998年下半年停止福利分房,大比例提高公有住房租金;中国人民银行《个人住房担保贷款管理试行办法》重新修订,允许所有商业银行在所有城市对所有普通商品房开办个人担保贷款,并为1998年安排了空前的1000亿元住房信贷规模。以上种种信息显示,福利分房即将成为历史,数以亿计的中国人将第一次考虑为自己买房住的问题。

而置地购房绝不同于购买其他一般的商品,因为这关系到人类生存必不可少的要素——土地的使用权,城市土地的稀缺有限性决定了城市商品房必然是一种极其昂贵的商品,普通百姓往往要为此倾

尽毕生的积蓄。这一切决定了有关的房地产的法律制度更为缜密、严谨。所以个人购置房地产往往会遇到各种各样复杂的问题,需要具备多方面的知识,尤其是有关的法律知识。许多人在购置房地产之前对市场了解不深,缺乏起码的房地产法律知识,结果引起一连串的法律问题,除了给自己带来难以估量的经济损失,更要为解决问题而费力劳神、苦不堪言。所以,如何避免置业风险,成为一个精明的购房者,已成为目前广大有意购房者最为关心的热门话题。

同时,因为上面已提到的原因,大部分普通百姓不可能仅凭积蓄就足以购房,他们必须向银行借贷购房,在数年到数十年的时间内逐渐偿还,关于如何办理抵押贷款的操作方式,也是众多借贷购房人所必须了解的。另外,购买了商品房和其他拥有私房的房主们,为了使自己的房产保值增值,会在二级市场进行诸如买卖、出租等房地产经营活动,城市新建小区内的房主们还必须面对物业管理等问题。即使不拥有自己的房产,也会遇到租赁房屋的问题。可以说每一个城镇居民为了一个“住”字都少不了与房地产业打交道的机会。而我国与此相关的房地产法规、政策极为庞杂,专业性很强,而且新的法规、政策不断出台,一般人都对此缺乏了解。这就使得许多人在进行购房、租房时感到不知所措,难以确实保护自己的合法权益。

为此,作为专业从事房地产法律业务的资深律

师,作者根据自己多年来的从业经验,编写了这本小册子,在书中详细解答了在当今房地产市场人们最常遇到的各种问题,总结了具有普遍性、代表性的各类房产纠纷及其对策,并附有相关法律文书的参考样本,希望能给读者以切实的帮助。

由于作者是在忙碌的律师工作之余写下这本小册子,疏漏之处恐怕在所难免,因此竭诚希望广大读者来电来函批评指正。

来信地址:北京市东三环北路甲2号京信大厦
14层 邮编:100027

电话:010—64661648、64661649、64661650

北京中伦律师事务所 陈文律师

1998年3月27日

目 录

I 风险防范篇

——怎样做一个精明的购房者

1. 购置内销商品房的程序是怎样的	3
2. 购置外销商品房的程序是怎样的	5
3. 不具备本地户口的外省市居民和境外人士购买 商品房应注意哪些事项	15
4. 购房者要警惕步入房地产市场的哪些误区	19
5. 购房前要注意调查欲购房产的哪些情况	23
6. 购房时存在哪些置业风险	25
7. 购房者要提防房地产开发阶段的哪些不规范 行为	27
8. 购房者要注意商品房销售阶段的哪些问题	29
9. 购房者要提防发展商方面的哪些“购房陷阱”	30
10. 为什么购买合建房一定要谨慎	32
11. 如何识别房地产广告	35
12. 您的“房产证”有效吗	38
13. 购买预售的期房需要注意什么	39

14. 发展商指定的律师是购房者的律师吗	40
15. 签订商品房买卖合同时要注意哪些细节	42
16. 商品住宅区内的公建配套设施的产权属于谁	45
17. 首层花园可以“赠送”给首层住宅的买主吗	47
附 1: 建设部、国家工商局商品房购销合同范本	49
附 2: 北京市房地产管理局内销商品房预售契约范本	61
附 3: 房地产委托代理销售协议范本	66

II 纠纷处理篇

——购房者如何维护自己的合法权益

1. 发展商逾期交房怎么办	71
2. 违约金就等于固定资产贷款利息吗	73
3. 期房交房时面积增大了怎么办	76
4. 如何避免期房面积改变的纠纷	79
5. 如何处理房屋质量引起的纠纷	81
6. 发展商擅自改变规划的住宅区配套设施用途 怎么办	83
7. 发展商把预售的房产又抵押出去怎么办	84
8. 从银行得不到发展商所承诺的按揭贷款怎么办	85
9. 所购房屋的格局被改变怎么办	87
10. 发展商开发手续不完备怎么办	88

III 抵押贷款篇

——如何办理各类担保贷款

1. 不动产抵押贷款的法律要点是什么	93
2. 不动产抵押的程序是怎样的	95

3.按揭贷款的法律要点是什么	96
4.如何办理房地产按揭贷款	98
5.根据中国人民银行新的规定,个人如何申办住 房担保贷款	100
6.如何申请个人住房公积金贷款	105
7.办理抵押贷款时所要买的保险是怎么一回事 ...	107
8.为什么必须进行不动产抵押担保登记程序	108
9.土地使用权抵押过程中应注意哪些问题	111
10.如何办理划拨的国有土地使用权的抵押	115
11.如何办理出让的国有土地使用权的抵押	117
12.如何办理农村集体土地使用权的抵押	118
13.如何办理划拨的国有土地使用权地上建筑物 的抵押	120
14.如何办理出让的土地上的建筑的抵押	121
15.如何办理农村集体土地上建筑物的抵押	122
16.如何办理在建建项目的抵押	123
17.如何办理军队的不动产的抵押	125
18.如何办理租赁权的抵押	127
19.哪些不动产不能抵押	129
20.律师参与不动产抵押活动有什么作用	130
21.律师如何在担保贷款中提供见证服务	133
附 1:抵押合同范本	136
附 2:保证合同范本	141

IV 物业管理篇

——如何使自己的家园更美好

1.什么是物业管理?	147
------------------	-----

2. 物业管理中有着哪些法律关系	148
3. 为什么说购房人有权重新选择物业管理公司 ...	154
4. 谁来管理物业管理公司	156
5. 为什么说成立业主管理委员会是购房人的权利...	159
6. 物业管理活动中主要有哪些法律文件	162
7. 怎样签订物业管理公约	166
8. 如何与物业管理公司签订委托管理合同	168
9. 如何处理物业管理中存在的不良问题	171
10. 物业管理收入来源应是什么	174
11. 物业管理费收费可以用美元吗	179
12. 维修基金的管理与使用须注意什么	182
13. 启动基金从何而来	185
14. 参与物业管理工作要注意哪些问题	186
附 1: 物业管理委托合同范本	190
附 2: 物业管理公约范本	193
附 3: 物业管理委员会章程范本	201

V 房产租赁篇

——房地产租赁中应注意的法律问题

1. 哪几类房屋要注意不能租	209
2. 公房转租要注意哪些法律问题	211
3. 签订房屋租赁合同应注意什么	214
4. 如何办理房屋租赁登记备案手续	218
5. 出租人在哪些情况下可以收回房屋	220
6. 农村集体所有的土地使用权能否出租	221
附 1: 房屋租赁合同范本	223
附 2: 房屋出租委托合同范本	232

一

风险防范篇

——怎样
做一个精明的
购房者

1. 购置内销商品房的程序是怎样的

购置房地产不像购买一般商品那样简单：一手交钱，一手交货，物权随之转移。房地产的交易程序较为复杂，从最初认购到交易全部完成需要经过几个步骤：

1. 签署认购书

购房人在选中一处房产后，首先在发展商处或在代理商处签订认购书，并向发展商交付定金。认购书简要地叙述了所购房产的价款、房产的面积、房号等。在认购书里规定有签署正式房产买卖合同的时间。代理商或发展商一般都规定认购书签订后10天左右签署正式契约。

2. 签署正式买卖合同

按照认购书规定的时间，买卖双方签署正式的房产买卖合同。一般情况下，签署正式买卖合同均在指定的律师楼进行。购房人要带自己的身份证明，如身份证等。买卖双方可以就有关房产买卖方面的法律问题向律师进行咨询，也可以对有关条款进行修改。在签署正式买卖合同时买卖双方可以请公证机关予以公证，也可以请律师予以见证。不论公证或见证均可以在律师楼进行。公证费一般为房价的3%。

3. 办理预售预购登记手续

根据房地产管理部门的有关规定,在房产预售契约签订后 30 天内,买卖双方到房地产管理部门(北京市为市房地局市场处)办理预售预购登记手续后,买卖契约方能产生法律效力。在办理房产预售预购登记手续时,买卖双方应各向国家交纳数额为房价的 5‰的印花税。

4. 抵押登记手续

办理完预售契约登记后,如果有银行按揭贷款,购房人须与银行签署房地产抵押贷款合同,购房人与银行经办人须持抵押贷款合同和买卖契约及有关文件到房地局产权产籍处办理抵押登记手续。

5. 预售转让

商品房预售契约在有效期内,如果购房人想转让其购置的商品房,转让方与受转让方应在预售契约上做背书,并在背书签字起 15 日内到房地局市场处办理预售契约转让手续。市场处在办理转让登记之日起 10 日内通知卖方。

6. 立契过户

房屋竣工核验合格后,房屋交用之日起 30 日内,发展商和购房人应持买卖契约到市场处和房产交易所办理立契过户手续。买卖双方在此时须各向房产交易所交纳金额为房价款 1% 的交易手续费。买方须按房价款的 4% 向国家交纳契税。

7. 办理产权证

立契过户手续办完,买卖双方须持上述所办完的手续到房地局房屋土地登记事务所办理登记手

续,领取产权证。直到此时,房产交易的手续才算最后完成。

房产交易的确不同于一般商品买卖,购房人不可能一次办完所有手续。相反,购房人却要三番五次地与发展商一起办理复杂的手续。为了节省购房人的精力和时间,建议购房人最好请律师代为办理上述复杂程序。

2. 购置外销商品房的程序是怎样的

随着我国的改革开放,京、沪、穗、深等城市逐步跨入国际化大都市的行列,越来越多的外国金融机构、企业、商社和港、澳、台同胞、海外侨胞、归国留学人员纷纷前来购买房产,进行房地产投资。大量的海外房地产投资者涉入外销商品房市场,就要求外销市场行为规范要进一步完善,法律保障需进一步加强,从而给房地产投资者带来更大的信心。

为了保障购房者的合法权益,我们着重从法律角度来分析与探讨外销商品房的法律程序及在销售过程中可能遇到的问题。

一、外销的前期准备

发展商应在申请外销之前,做好各种文件准备工作。销售分为预售和销售。

A: 预售的条件

1) 付清地价款,取得土地使用证;

2)施工设计图纸已经批准,并取得建设工程规划许可证;

3)已完成工程建设总投资额的 25% 以上;

4)市或区县建委颁发了建设工程开工许可证。建筑施工合同采暖、给排水、供电、燃气、电视接收、电梯安装等工程已确定交用日期。

5)在本市银行开立代收房屋预售款的结算帐号,与开户银行签定房屋预售的监管协议;

6)已制定售楼说明书、管理公约。

7)已制定房屋管理受托书或协议书。以上文件齐备方可申请外销预售批文。

B:销售的条件

申请办理《外销商品房销售许可证》应提交以下文件:

1)已付清全部地价款并取得土地使用证和《房屋所有权证》;

2)建筑物竣工并经建筑工程质量监督部门核验合格。采暖、给排水、供电、燃气、电视接收、电梯安装工程进入调试和核验阶段。

3)已制定售楼说明书、房屋使用、维修、管理公约;

4)已确定房屋售后管理单位。

不论是申请外销预售批文还是申请销售批文(许可证),上述所列有关材料均要备齐。

二、中介服务机构的选定

1. 选择代理商和签订代理协议

随着市场经济的发展,社会分工也越来越细,以前发展商自己建楼自己销售,但从社会人力资源优化配置、扬长避短和机会成本的角度来分析,自产自销的模式未必是好事。现在一般情况下,发展商均委托一家有能力的代理商代理销售其物业。在美国、香港地区这种生产、销售的分工已成格局。在美国买卖存量和增量房地产都必须经过经纪人,开发商必须具有经纪人资格,才能自行销售。如果开发商自己不具备经纪人资格,就必须委托经纪人代理销售。

有了较好的代理商,加速了流通,联结了房地产的生产环节和消费环节,尤其是搞活流通环节,进一步促进生产环节,开发商能获取更多的利润。

选择好了合适的代理商,须签订代理协议。

代理协议的重点是:1)是选择独家代理还是普通代理;2)代理的期限及代销的数额;3)代理销售方案;4)代理佣金及支付;5)代理销售费用及广告费用;6)认购书、购楼须知、付款方式;7)奖励与惩罚;8)展示会及宣传文件(适中的宣传)。

代理商的销售宣传应与发展商的愿望和要求相一致。应避免宣传与实际偏离过远,以免给发展商造成日后的许多法律问题。

2. 律师楼的选定

发展商在预售之前就应选择一家精通房地产法律事务的律师事务所作为外销商品房事项的律师楼,请律师协助准备外销的有关文件,在选择代理商