

购房售房租房必备

GOUFANG SHOUFANG ZUFANG BIBEI

周建军 主编



江苏人民出版社

序 言

中国改革开放已走过了20年,住宅建设与房地产业改革发展也取得了辉煌成就。近年来,我国住房市场快速发展,生机勃勃,住房建设和住房消费成为经济生活中的崭新热点,政府重视,企业关注,百姓关心,城镇住房实物分配的终结,意味着住房市场购买主体个人化时代到来。居民个人买房投资量大,消费额高、理性特征明显,步入住房市场岂能不耳聪目明?由周建军主编的《购房售房租房必备》一书,实乃应运而生。

近几年,住宅建设和住房市场方面新的政策法规、操作规则、供求信息层出不穷。当您进入住房市场,面对众多的规定、密集的信息和复杂的运作,首先感觉就是“乱花渐欲迷人眼”。无论是购房、售房还是租房,不了解市场,不懂得规则,不知己知彼,即进行住房交易,就会承担相当的风险。《购房售房租房必备》一书将购房、售房、租房连成一体,作为一个系统来剖析,充分尊重读者的有效需求,通过认真策划、周密思维,使读者通晓政策,了解市场,知己知彼。

周建军同志和他的青年伙伴,给我的印象是诚挚务实。

1998年9月,由南京日报、工商银行南京市分行和南京市房管局主办了“开拓南京住房市场”大型论文竞赛暨研讨会,这几位年轻人承担了大量的具体工作,使我领略到他们的积极、热情、生气,这次活动声势大,有影响,有活力,在全国产生了一定的影响。周建军同志负责编辑的南京日报房地产专版,集信息量大、权威性突出、服务性强为一体,在全国同类媒体版块中也是佼佼者之一。此次,他接受江苏人民出版社的约请,联合房地产管理部门、房地产企业以及金融界、法律界等方面人士编成《购房租房必备》一书,又是一种对住房事业的奉献,可喜可贺。此书不拘一时一地,视野开阔,据实而写,内容翔实,可作一般人士进行住房交易的入门导读,又可供房地产业内人士参考借鉴。

“东风不择木,吹燕长未已”,建立社会主义市场经济的浩荡春风给中国住宅产业和住宅市场带来无限生机,也给这方面的信息传播添助巨大动力,我期待更多的新作问世。

顾云昌

(中国房地产业协会副会长、秘书长)

目 录

第一章 您想购房吗……	1
一、房地产置业的基本知识	1
二、购房前的准备	9
第二章 房地产市场特征分析	14
一、房地产市场的现状与趋势	14
二、我国住宅市场特征	17
三、我国住宅建设的现状和未来	21
第三章 购房考察要素	26
一、楼盘品质	27
二、区域因素	30
三、物业管理	34
四、外延因素	37
五、价格因素	42
第四章 购房的操作步骤	50
一、对现房的考察	50
二、投资期房	65
三、购房期间的手续	69

第五章 购房贷款	75
一、贷款前的准备	78
二、房产抵押贷款	83
三、公积金贷款	105
四、银行按揭	114
五、组合贷款	120
第六章 契税及产权办理	122
一、契税的办理	122
二、产权的办理	126
第七章 售房技巧	136
一、售前准备	136
二、购房者行为分析	144
三、营销创意	147
第八章 租换房手续	160
一、房屋租赁	160
二、房屋出租	166
三、房屋承租	177
四、房屋交换与转让	183
第九章 如何排解房地产纠纷	190
一、房地产纠纷的类型	190
二、行政途径解决纠纷	191

三、法律途径解决纠纷	194
四、审判实践中的房地产法律问题	199
五、购房过程中如何避免纠纷	210

附 录

中华人民共和国城市房地产管理法	226
城市房产交易价格管理暂行办法	240
城市商品房预售管理办法	246
城市房地产开发管理暂行办法	249
中华人民共和国契税法	258
附件:中华人民共和国契税法实施细则	261
城市房屋租赁管理办法	266
中华人民共和国土地管理法	274
商品住宅实行住宅质量保证书和住宅使用	
说明书制度的规定	296
深圳经济特区土地使用权出让条例	299
建设部关于印发《商品房销售面积计算及	
公用建筑面积分摊规则》(试行)的通知	317
附件:商品房销售面积计算及公用建筑面	
积分摊规则(试行)	318
城市房地产转让管理规定	321
南京市商品房销售管理暂行规定	327
南京市实行新房新制度暂行规定	332
后 记	336

第一章 您想购房吗

一、房地产置业的基本知识

住宅以及与房地产相关的其他物业都是特殊的大宗耐用消费品,因而在进行房地产置业时,消费者往往显得格外慎重和仔细。作为消费者本身来说,我们认为置业的第一步应该放在增强对与房地产置业相关的基本知识的了解上。这样,一方面可以增强自身的判断、比较能力,便于挑选到自己所满意的物业;另一方面,也是维护个人基本消费权益的积极、有效的办法。

(一) 房地产与房地产业

1. 正确理解房地产

“房地产”是人们在日常生活中经常接触到的一个概念。随着经济发展水平的提高和社会文明的进步,房地产这个对中国老百姓来说曾经陌生的事物已经越来越为公众所熟知和关注。

也许在大多数人看来,房地产所代表的就是一个个小区、一幢幢高楼。其实远不止这么简单。准确地说,房地产是房产与地产的合称,除了有形的建筑物(房产),房地产还涉及土地资产(地产)。房地产是房屋与土地在经济方面的商品体现。

房屋与房产、土地与地产是不同的概念。房屋与土地反映的是物质形态,而房产与地产则体现与前者相对应的经济和商品形态。由于在物质形态上,房屋与土地紧密相连,因此在经济形态上,房产与地产之间也有着内在的整体性,因此,房产与地产一般合称为“房地产”,并不作严格的区分。

房屋和土地是不可以移动的,或者说,一经移动就丧失了极大价值,因此,房地产一般也称为不动产。但是反过来说,房地产并不是不动产的全部,从广义上说,不动产还包括其他的建筑物,如水坝、港口等。

2. 房地产的分类

房地产包括房产和地产。其中房产与地产各有其特定的内容。谈房地产,一般指的是城镇房地产。城镇的房产按用途分,可以分为五大类:

(1) 住宅。住宅是人类社会最重要的生活资料,也是城镇房产中所占比例最大的一类房产。所谓“安居乐业”,人们只有先拥有安居之地,才能谈得上从事其他方面的发展。因而住宅建设以及住宅发展历来颇受各国政府的重视。我国更是配合新的城镇住房制度改革,提出要将住宅建设培育成为国民经济新的增长点,将住宅培育成为新的消费热点。

(2) 生产用房。生产用房指的是为发展生产所建造、使用的房屋。生产用房也是房产的重要组成部分,包括工业以及其他产业所用的房屋、厂房、仓库、实验室以及生活服务用房等。

(3) 营业用房。这部分房产主要包括经营服务等第三产业所使用或为其经营活动配套所用的房屋。例如商场、酒店、银行、电信、娱乐及其办公、仓储用房等。

(4) 行政用房。主要包括党政军机关以及各种行政事业

单位、团体所使用的房屋。

(5) 文卫用房。包括文化、教育、科技、卫生、体育用房。

(6) 其他用房。例如宗教、驻华机构等的用房。

上述房产,从产权性质来分,又大致可以分为:公有房产(全民、集体)、私有房产、涉外房产、其他特殊房产等。

我国城镇的土地均为国家所有。与房产的分类相类似,城镇的土地按用途不同也可以分为:生活居住用地、交通用地、生产用地、文卫用地、营业用地、其他特殊用地等几类。

3. 房地产业

房地产业与房地产是既相关又有区别的两个概念。简单地说,房地产业就是从事房地产开发、经营、管理和服务的产业,属于第三产业。房地产业的基本内容包括:土地的开发;房屋的建设、维修、管理;土地使用权的有偿划拨、转让;房屋所有权的买卖、租赁;房地产的抵押贷款,以及由上述行为而形成的房地产市场。由此可见,房地产业是依存于房地产的发展而存在的产业。

房地产业与建筑业是完全不同的两个概念,但是它们之间又有联系。说联系,是因为它们都与房屋的建设有关。说区别,最大的一点就是建筑业完全是物质生产部门,属于第二产业;而房地产业则包括房地产的开发、经营、管理和服务等多方面内容,属于第三产业。在日常的房屋建设活动中,房地产企业与建筑企业关系密切,也就是人们通常所说的工程建设“甲方”和“乙方”。两者相互依存,相互配合,对于房屋建设的质量以及建设成果等均担负重要的职责。

房地产业的运行环节一般由生产环节、流通环节和消费环节构成。这一过程简单地说就是开发商通过划拨或有偿转

让等方式取得土地的使用权,再经过包括可行性研究、项目前期规划设计、施工建设等在内的一系列开发过程,建成房地产的劳动产品——房屋(生产环节);其后,房地产的劳动产品进入市场,进行交易活动,通过买卖、租赁、抵押等流通方式,实现其应有的使用价值和价值(流通环节);房地产的劳动产品经过流通环节转移给消费者以后,即进入周期较长的房地产消费环节。

4. 房地产业的重要意义

对于一个国家来说,房地产业是一个重要的支柱产业。说其重要,是因为房地产业是一项切实关系到国计民生的产业。房地产是国家财富的重要组成部分,是构成各种经济体的重要组成部分。同时房地产也与人们日常的衣食住行关系密切,直接与居民个人消费相关联。

从历史发展的趋势来看,房地产在社会经济生活中的地位将越来越突出。因为在人类社会全面进入工业化并继续向信息社会迈进的过程中,房地产已经不仅仅具有作为人们生产、居住等活动场所的意义,而是逐渐成为现代社会经济大系统的有机组成部分,直接影响着社会消费、社会就业、社会稳定等各个方面,并且也越来越多地影响和渗入到金融、证券、保险等相关产业的发展,在经济增长和社会发展中都发挥着重要而积极的作用。

房地产业在现代社会经济体系中所起的作用不光包括其固有的物质的基本作用,还包括它在国民经济活动链中连接生产与生活的作用,影响公共投资和个人消费倾向的作用以及带动产业结构优化调整,带动城市基础设施发展,改善城市生产、生活环境,促进城市化经济发展的重要作用。

因而在我国现阶段,积极稳步地推动房地产业健康发展对于经济、社会、环境以及城市发展等各个方面都有非同寻常的意义。

(二) 房地产市场与住宅市场

1. 房地产市场释义

对于房地产市场,可以有广义和狭义两种理解。

从狭义上讲,房地产市场可以认为是有形的房地产交易的场所。现在我国不少城市都有固定的房地产交易场所,并且定期地举行一些房地产的交易会。这种场所,一般也都以房地产市场命名。

从广义上说,房地产市场可以理解为与房地产相关的所有交易关系的总称,即包括买卖、租赁、抵押等在内的房地产全部流通活动的总和。房地产市场是房地产经济运行的基础,是房地产纳入市场经济轨道的必然产物。

根据市场组成要素分类,房地产市场可以分为土地使用市场、房屋交易市场、物业管理服务市场以及与房地产发展相配套的金融市场、技术信息服务市场等。但是,人们习惯上按照流程环节将房地产市场分为一级市场、二级市场和三级市场。简单地说,房地产一级市场就是土地使用市场,二级市场是房地产商品(包括住宅)的交易市场,而房地产三级市场则指的是房地产商品买卖后的调换、交易、租赁、抵押等市场。

房地产市场的形成,基于三个基本的条件:其一,有足够的供应;其二,有一定的需求;其三,有被双方所接受的价格。严格地从理论上说,有供应和需求并不能完全决定市场的交易,还有一个很关键的问题是市场上的需求或是供给究竟有

多大程度上是有效需求和有效供给。比如购买住宅,当前不少人有这样的需求,但是由于经济承受力等各方面的原因,这样的需求受到抑制,没有产生足以直接推动市场交易行为的有效需求。

2. 住宅市场

基于对房地产市场的理解和认识,对于住宅市场并不难理解。简言之,住宅市场就是以住宅为流通主体的市场。住宅市场是房地产市场的重要组成部分,受广大居民的关注程度更高。

住宅市场按其流通环节,也可以分开层次。通常较为常见的讲法是住宅一级市场和二级市场。需要特别说明的是,在很多情况下,人们往往将住宅市场的等级与房地产市场的等级混为一谈,这是不对的。

住宅一级市场指的是新开发的住宅物业的买卖交易市场,住宅二级市场是指在买卖交易之后的住宅租赁、抵押、置换等再次流通的市场。一般说来,住宅一级市场与房地产二级市场相对应,住宅二级市场与房地产三级市场相对应,前者都是后者的重要组成部分。

随着我国房改的推进,住宅市场的社会关注度不断提高。本世纪内,我国将全面停止延续几十年的福利分房,而全面过渡为货币化分房。这一政策的落实推行,对于住宅市场的发展具有重要而深远的意义,对于住宅二级市场的放开和活跃也具有积极的推动作用。

3. 房地产以及住宅市场的价格构成

市场价格是市场形成的重要条件之一,它一方面反映商品的价值;另一方面又受到市场供求关系的影响。房地产市场

(住宅市场)的价格也是同样。

房地产的价格构成要素大体可以分为四部分:土地费用、开发建设费用、行政性税费和开发商的正常利润。

土地费用指的是项目开发前期,取得土地并将原始状态下的土地(俗称生地)变成适合开发建设的用地(俗称熟地)的过程中所发生的费用。土地费用一般包括:土地出让金、征地拆迁补偿安置费用、勘察设计费、七通一平费、相关管理费以及税费等。因此,土地费用的高低一般与土地等级、拆迁工作量和拆迁难度、出让方式等因素密切相关。此外,开发商取得土地所付出的代价还受到土地区位、环境、交通、基础设施、地势条件、学区分布、规划发展、土地用途、容积率(房屋建筑面积与占地面积之比)等多种要素的影响和制约,而这些,又将间接地影响到房价的高低。

房价的构成中还有很重要的一部分就是房地产的开发建设费用。这部分费用主要包括:房屋建筑成本(含建筑安装工程费、勘察设计费、相关配套和附加费等)、管理费用(开发过程中各种管理支出、监理费用、人员工资、营销推广、不可预见费用等)、融资费用(贷款利息等)等。

上述两项费用由于影响和制约的不可控因素较多,因而不同项目往往差别很大。至于房价中的行政性税费部分由于大多都有统一的规定,因而一般项目差别不大。而开发商的开发利润率随着近年来市场发育的健全以及竞争的激烈,也越来越趋向于一个较为合理的行业平均利润率。因此,后两项费用对于房价差别的影响相对较小。

需要特别说明的是,开发商出于推动项目销售的角度考虑,往往在同一个项目上根据不同的楼层、朝向、位置、环境、

内部容积率等确定不同的商品房价格,甚至于一房一价。而开发商在宣传中所公布的一般为起售价(基价)或综合平均价,只是房价的一种参考。

4. 住宅的种类

住宅的种类按照不同的标准,有不同的划分。有单位自建住宅和商品房之分;有高层住宅、小高层住宅、多层住宅、别墅以及平房之分;有普通平面型住宅、复式(跃层式)住宅、错层式住宅之分;有砖混住宅、框架住宅之分等等。

在我国传统的住宅供应体系中,单位自建住宅和商品住宅曾经长时间并存。其中单位自建住宅指单位利用自有的土地自行建设住宅,解决内部职工的住房问题,这样的住宅一般不上市销售。而商品住宅则统指上市销售的住宅。

随着房地产市场的逐步发育完善以及房改的推进,这一局面有了改变。住宅建设的专业化、社会化进程加快,单位自建住宅的比例下降。为了配合新的房改制度的出台,国家还提出了新的住宅供应体系,将市场上的住宅按照不同的标准及其面向的层次分为三类:廉租屋、经济适用房、商品房。其中廉租屋主要是针对少部分低收入家庭,由政府提供房屋供其居住,收取较低的租金,这部分比例较小,约占 10%。经济适用房是国家配合房改推出的当前住宅发展的主导类型,重点是针对绝大多数中等收入家庭,由政府牵头审批建设并给予一定的政策优惠,开发商以政府规定的微利保本价格销售,这部分住宅占到总体供应量的 50%以上。商品房就是完全按照市场的状况正常开发,正常上市销售的住宅。

二、购房前的准备

进行房地产置业需要作多方面的置业准备,除了增强对于房地产、房地产市场以及一些置业投资基本技巧的了解和必要的经济准备之外,加强观念准备、充分占有材料、增强自身素养、提高对置业投资的认识等都是很有必要的。

(一) 置业观念准备

观念准备和观念的转变直接影响到房地产置业行为。中国人历来有勤俭节约,积攒财富,购置不动产,留置后人的置业心理。在当今社会,这种心理依然在很大程度上影响和制约着广大百姓的投资行为。在这种心理的作用下,中国人往往体现出“有多少钱,办多少事”,只要经济可能,不喜欢过多借欠的置业消费行为。

用购买住宅来打比方就是中国人习惯攒够了钱再买房子,对住房按揭的心理接受程度不是很高。事实上这种行为背后所体现出的观念已经落后于社会经济的发展。这不仅制约了房地产置业,也对整个市场的活跃和繁荣产生了一定的影响。

在国外一些市场经济发达的国家,通过按揭等多种金融支持解决住宅问题已经成为一种很普遍的现象。这种“借贷消费”的方式被称为“花明天的钱”,而中国在这方面所欠缺的就是老百姓总是立足于“花昨天的钱”。

当然除了观念的差别之外,金融的发达程度也在一定程度上影响着房地产置业行为。国外的住房按揭,一般只需要购

房者首付百分之几的房款，还款期限也放宽到 30 年甚至 40 年。随着中国近年来对房地产置业金融支持的加大，按揭也在一定程度上得到了推广。目前国内的住房按揭最大限度为七成 20 年，即首付 30% 的房款，余下部分在 20 年之内向银行还清。但是一个值得注意的现象是，这种按揭政策的推出并没有对居民投入按揭购房产生大的促动，相反，中国的普通居民在选择按揭时，对于这种还款时间长达 20 年的按揭方式并不十分青睐，而是更多地选择 10 年左右的按揭。这种现象的背后实际上也体现了一种观念的差别，那就是中国人不习惯借债，尤其是长时间的欠债。

“有多少钱，办多少事”的量入为出的置业观念还在一定程度上制约了居民即时消费观念的确立。这在消费置业过程中表现得更为突出。简单地说，中国的老百姓在买房之前，心里已经有了一个一步到位的预期，认为买房事大，是一辈子的事情。而这种预期一般又比较趋于理想，从而与实际的经济承受能力之间形成了较大的差距，这就影响其购房的进程。

即时消费的观念就是要求置业者灵活看待住宅和住宅市场。以一对年轻人为例。年轻的时候，经济基础比较薄弱，这时家庭人口较少，可以选择小套住宅购进；等过了若干年，有了小孩，经济承受能力也有所提高了，将原有的小套通过各种方式置换出去，贴补一定费用，购进一套较大的住宅；等到小孩结婚时，可以再一次通过置换，调整住宅（比如一个大套换成两个小套等）；到年老了，老两口还可以选择住进老人康复机构，将住宅租售出去，获得一笔财产。

当然上述过程的实现，有赖于住宅市场，特别是住宅二级市场的发展和完善，有赖于社会经济的发展，但是更为根本的

一点应该是老百姓自身观念的更新和改善。因此,结合当前的实际,我们认为观念准备是房地产置业的一种必要和积极的准备。

(二) 充分占有材料

房地产置业,不管是倾向于消费动机还是投资动机,充分占有资料都是相当重要的。这一方面是因为房地产置业的慎重性,更重要的是因为客观上房地产相关因素多,判断和把握难度相对较大。

1. 客观分析和了解市场现状和趋势

进行房地产的置业投资,离不开市场环节。因此,增进对市场现状以及发展趋势的认识和了解是一个必要且重要的环节。市场的潮起潮落、政策变动、信息动态都将对房地产的置业投资产生直接而重要的影响。一方面可以通过报纸、广播、电视等相关媒体了解和占有这方面的资料;另一方面还可以向相关业内专家进行咨询。

2. 全面了解房地产项目本身的背景和现状资料

就具体的房地产项目来说,项目的区位、交通、环境、规划、设计、配套、质量、物业管理等因素都影响到房地产项目的价值和未来的市场再交易价格。因此,在房地产置业时,详细了解上述资料是非常必要的。了解和占有这方面的资料,不光要听开发商的介绍,更重要的是要眼见为实,同时要注重集中外界多方面的反馈信息。

3. 增加对房地产项目开发商的认识

可靠的产品源自可靠的企业。房地产的置业投资,不光要看产品,更要看提供产品的开发商。因为房地产商品的某些性