



编著 张家明 刘俊彩 王宏

家庭房产 买&卖

点评房产买卖案例

提示房产交易陷阱

解读房产投资技法

教你轻松赚钱之道



北京出版社出版集团

天津出版社



编著 张家明 刘俊彩 王 翟



北京出版社 出版集团
BEIJING PUBLISHING HOUSE (GROUP)



文津出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

家庭房产买和卖/张家明, 刘俊彩, 王宏编著. 北京: 北京出版社出版集团, 文津出版社, 2003

ISBN 7-80554-438-7

I. 家… II. ①张… ②刘… ③王… III. 房地产-私人投资-中国-指南 IV. F299.233.5-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 097824 号

家庭房产买和卖

JIATING FANGCHAN MAI HE MAI

编著 张家明 刘俊彩 王宏

*

北京出版社出版集团 出版
文 津 出 版 社

(北京北三环中路 6 号)

邮政编码: 100011

网 址: www.bph.com.cn

北京出版社出版集团总发行

新 华 书 店 经 销

北京市朝阳展望印刷厂印刷

*

850×1168 32 开本 9.75 印张 170 千字

2004 年 1 月第 1 版 2004 年 1 月第 1 次印刷

印数 1—6500

ISBN 7-80554-438-7

F·31 定价: 18.00 元

序 言

如果说当今世界上有房地产王国的话，它就是中国。中国正在兴起新一轮的房地产热潮。这种热潮在中国人类发展历史中是没有的，世界的住房发展史上也是少见的。上海人说，10年前谁都不敢想人均住房面积能够达到20多平方米。广州人说，10年前也不敢想现在有那么好楼盘供人们选择。京、沪、穗等特大城市一个城市每一年的住宅建造量已突破1000万平方米，相当于全欧洲一年的建造量。浙江的房子卖得比盖得快。北京去年商品房销量比前年翻一番。上海的住房贷款已占全社会贷款的24%，超过世界平均水平，这都是事实。

在短短的四五年中，中国的房地产市场已经发生了巨大的变化：一是体制的变化。住房体制从国家包、单位包，到主要靠自己管。二是市场的变化。从卖方市场变为买方市场；由投资拉动市场变为需求拉动市场。三是消费群体发生变化。由“集团”消费变为“个人”消费。四是供应主体发生裂变，供应商的成分由以国企为主变为股份制等非公有制企业为主。房地产企业在新的形势下重新洗牌。

中国经济已经进入消费者主导市场的时代，中国房地产市场已逼近大众百姓购房置业的时代。值得指出的是，住宅房地产这一商品的特殊性，它既是一种家庭的必需消费品，又是一种家庭的投资品。我们看到，在许多城市，特别是经



济发达地区，家庭越来越多地参与房产投资。

在这种环境下，出版一本与家庭房产买卖投资有关的书籍是十分必要的。本书的编著者之一张家明先生，现任北京住总集团副总经理，是一位年轻的企业家，且兼具学者风范，他本人曾经就读于北京工业大学、清华大学，并且由北京市政府选派到美国深造，获得美国 MBA 学位，不仅具有深厚的理论功底，而且在业务领域，主持领导了北京住总集团多个大型房地产项目的开发，具有丰富的实践经验。另一编著者刘俊彩女士是张家明先生在美国求学时的同窗学友，现任北京东方信达资产经营总公司副总经理，是一位勤奋、卓有能力的企业领导者，在房地产方面也具有丰富的实践经验。在美期间，他们深受当地的房产投资市场的启发，产生了将当地先进的投资理念和规范的操作方法介绍给国内业界同行以及对房产买卖投资感兴趣的人们的想法，于是利用紧张的学习之余，参阅、编译、实地考察，形成了本书最初的雏形。本书的第三作者王宏女士任职北京住总集团，毕业于南开大学，是一位经济学硕士，长期在房地产开发企业从事房地产市场调研分析、房地产项目可行性研究等工作，具有丰富的实践经验。他们三人齐心协力，优势互补，成就这本专门针对家庭房产买卖投资的书稿。

本书的特点主要有四：

第一，主题与时俱进。作者并没有因为自己从事房地产开发工作而将本书写成一本专门针对业内人士参阅的开发大全，而是将着眼点放在了以家庭为主体对房产的购置与出售上面，从投资的角度阐述了房产买卖过程中的重点环节和注

意事项，对关注房产买卖以及房产投资的家庭都很适用。

第二，结构清晰完整。本书章节不多，其核心是家庭房产购置与出售两章。购置和变现出售是家庭投资活动中重要的两个环节，作者围绕其组织材料，可见其匠心所在。

第三，实践理论结合。本书是一本实践性极强的书籍。作者详细地介绍了房产买卖投资的实际操作规程。同时，又从切身经验出发，把对房产投资有重大影响的若干理论问题，以通俗易懂的语言，结合房地产交易的实践加以介绍。

第四，引入国外经验。本书在房产出售一章中，不仅阐明了国内投资房产变现出售时的主要规程，同时还介绍了美国房产出售的一般流程与操作方法。这对于投资者提高前瞻性和自身的实战能力，具有积极的意义。

有鉴于此，我乐意为本书作序。祝愿读者能从本书中读有所获。

顾云昌

2003年10月于北京

前言

家庭房产买卖渐渐地具有很强的投资概念，是与中国房地产市场的蓬勃发展，居民收入大幅增加和住房私有化程度的不断提高相适应的。住房金融制度的不断发展与完善，放大了居民可支配收入的数量，花未来的钱购置房产成为可能。购置房产已不仅仅只考虑其使用价值，更多是其升值潜力。股票、债券、基金等多种投资工具的出现，使得家庭投资房产在风险与收益方面有了可比较的对象。但是，大多数家庭对房产买卖的各种环节、相关政策缺乏全面了解，作为房地产专业人士，我们更是经常为身边的朋友买卖投资房产提供一些必要的帮助与指导。

这时，我们有机会认真而长时间地考察了美国房地产市场，特别是家庭房产交易市场中的行为方式、投资理念、相关政策。考察使我们发现，在美国有许许多多的为家庭房产买卖服务的中介机构，其服务之完善，考虑之周全，令我们叹服。同时，美国家庭对房产的买卖也具有相当高的投资意识。相比之下，在我国房地产的中介机构发育尚不健全，家庭房地产买卖的行为有一定的局限性，缺乏投资意识。因此，增强家庭房产买卖的投资意识是非常重要的。

在了解美国房地产市场过程中，我们萌发了要把美国这一市场上的规范做法，特别是把家庭房产买卖的投资理念、实际操作方法引进来，并把它作为常识提供给我国广大家庭

和相关中介机构，以增强他们在买卖房产中的基本知识和投资意识的想法。为此，我们在美国学习期间，编译了大量资料，走访了房地产专业人士，这虽是一件艰苦的工作，但不失为是一件很有益于社会的工作。目前我国房地产市场发展的水平与美国有很大的差距，很多地方存在着不规范性，缺少应有的法律和法规建设。但是事物的发展总是有其自身的必然规律，前车之鉴能使我们少走弯路，避免不必要的损失。对于一个家庭来讲，房产买卖毕竟是人一生中遇到的不多见的大事，随意处置房产会导致家庭财产的重大损失，这是任何家庭所不愿看到的。

以上的经历促使我们尽快本着既结合我国的实际情况，又能为大家介绍美国先进的房产买卖投资操作方法和理念的想法，编写了这部《家庭房产买和卖》。我们的心愿是希望能为广大的家庭在买卖房产中提供帮助——提供相关的常识以增强他们在房产交易中的投资意识，获得最佳效益，是我们编写这本书的主要目标。

如同没有只涨不落的股票一样，也没有只赚不赔的投资，关键在于要摸清投资的游戏规则，充分了解规则的背景。从这个意义上说，本书既是一本实战指南，又是一本规则指南。

感谢读者的厚爱！

作者

2003 年 10 月于北京

作者简介：

张家明 毕业于清华大学、北京工业大学和美国 ROOSEVELT UNIVERSITY，工学硕士和工商管理硕士（MBA）。北京市青年联合会第八届委员会委员、中国房地产业协会常委、北京房地产交易中心有限公司董事和监事会主席、北京统筹协会副理事长、北京住总集团有限责任公司副总经理、中关村科技股份有限公司副董事长。长期从事房地产开发及建筑企业高级管理工作，主持过多个房地产项目的开发建设及企业改制改革工作。

刘俊彩 毕业于同济大学、中国人民大学和美国 ROOSEVELT UNIVERSITY，经济学硕士和工商管理硕士（MBA）。现任北京东方信达资产经营总公司副总经理、北京东方康泰房地产开发经营有限责任公司董事、北京东方置地投资发展有限公司董事，目前从事国有资产经营资本运作工作。

王 宏 毕业于南开大学，经济学硕士。长期从事房地产经营策划及资产管理的工作，参加过多个房地产项目的市场调研分析及经营策划工作。现为北京住总集团资产经营管理部副经理。

家庭房产买和卖

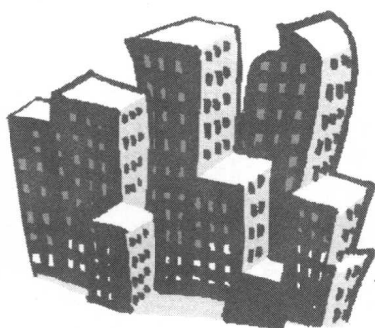
1	序言
4	前言
1	第一部分：家庭投资房产的好处与风险
4	一、房产投资的主要方式
4	（一）短线投资
6	（二）中线投资
6	（三）长线投资
8	二、从比较看家庭投资房产的好处
8	（一）房地产投资与银行储蓄
9	（二）房地产投资与股票
9	（三）房地产投资与基金
10	（四）房产投资与债券
11	（五）房产投资与黄金
12	三、投资房产的风险
13	（一）市场风险
13	（二）财务风险
14	（三）利率变动风险
15	（四）宏观经济风险
16	（五）变现风险
17	（六）政策风险
18	（七）天灾和意外风险
20	四、投资房产成功的要诀
25	五、还需了解的相关知识



25	(一) 房产投资收益的确定原则
26	(二) 房地产的概念和特性
28	(三) 房地产市场的类型
29	(四) 房地产的经营、管理和服务
33	第二部分：家庭房产的购买
35	一、购房六大步骤
35	(一) 制定购房预算
54	(二) 挑选称心房产
64	(三) 考察房产的合法性
66	(四) 准确测算房产面积
72	(五) 签约购房
82	(六) 收房
83	二、付房款——用贷款支付
84	(一) 贷款购房的理由
85	(二) 你适合哪种住房贷款
94	(三) 正式申请住房贷款
98	(四) 住房贷款如何偿还
99	(五) 个人住房贷款应注意的几个问题
102	(六) 最佳住房贷款方案的建议
103	(七) 二手房贷款
109	三、关注物业管理
110	(一) 物业管理合同
114	(二) 物业管理条例
117	第三部分：家庭房产出售
120	一、准备卖房的步骤

120	(一) 确定目的
125	(二) 搜集房屋价格信息
133	(三) 确定要价
134	(四) 确定出售房产的费用
144	二、售房款回收途径评价
145	(一) 何为“转按揭”
146	(二) “转按揭”办理程序
146	(三) 当前办理转按揭的难点
148	(四) 美国人出售房产时的房款回收与金融服务
152	三、选择中介公司
152	(一) 是否和如何选择中介机构
155	(二) 与中介机构打交道的方法
156	(三) 规范的中介流程介绍
158	(四) 美国的房产咨询顾问和房地产专家服务
163	四、如何对待售房产做广告
163	(一) 确定目标市场
164	(二) 掌握相关法律
164	(三) 了解广告种类
165	(四) 美国房产出售的广告传单样本
166	五、如何成功展示待售房产
168	六、如何向买方兜售房产
170	七、一些必备的谈判技巧
174	八、完成出售过程的全部程序
181	第四部分：家庭房产投资的附带问题
183	一、房产抵押

193	二、房地产保险
203	三、房地产价格的评估
223	第五部分：京沪穗三地房产投资比较分析
225	一、三地住宅市场总体状况比较
228	二、三地住宅市场存在的问题比较
233	三、二手房市场比较
239	四、高端房产市场比较
241	五、三地城市地段等级划分标准
255	第六部分：房产投资有关政策法规
258	城市商品房预售管理办法
260	商品房销售面积计算及公用建筑面积分摊规则 (试行)
262	已购公有住房和经济适用住房上市出售管理暂 行办法
266	城市房屋权属登记管理办法
273	城市房地产抵押管理办法
281	个人住房贷款管理办法
287	住房公积金管理条例
296	中华人民共和国契税暂行条例



第一部分

家庭投资房产的 好处与风险





投资房产，无论对小康之家还是豪门巨富，都不是一件小事。这是因为，长期来看房产是一种具有保值和增值功能的商品，不仅是投资（尤其是长线投资）的很好项目，对抵抗通货膨胀、增加个人收益也有着极大的作用和功效，家庭投资房产所获收益远高于风险。这一特点是因土地稀缺性带来的。

如果你以较低的价值置办了一处房产，准备自住，那么基本无须考虑风险。而且不知不觉中，你的房产还会得到稳健的升值。即使房产因折旧而使价值越来越小，但也会因地产的升值而得到补偿。如果将购置的房产用于出租，不仅可以收回一部分资金，还可以利用房产升值所带来的收益。如果在适当的时机出售房产，则一方面可以大大改善彼时的现金状况，另一方面在宏观经济环境向好时，还会有较大的收益。

投资房地产不仅能获取较高的赢利，有时还能获得一些非经济性收益，因为拥有一项不动产，也是个人信用的重要基础，不仅可使投资者获得一定的社会地位，同时也为投资者进行其他方面投资和融资活动提供了有力的担保。



感性战胜理性——投资房产易犯的三大感性错误

幻想浪漫型：这种错误多发生在较年轻的女性购房者身上，

她们往往把对房子的鉴别转移到对售楼书、沙盘模型的鉴别上。售楼书文字越煽情，印制越精美，图片越浪漫，就越容易陷入其中，并做出掏钱的决策。

泛市场调研型：这种家庭投资房产的过程变成了市场调研，城东城西、城南城北、市区郊区、别墅公寓经济适用房，一个项目也不放过，越看越拿不定主意，不知我家该身归何处。究其原因，关键在于不知为何买房。而在卖房时，又会一遍遍地筛选买主，年轻人不够沉稳，年长者太过抠门，本地人太过挑剔，外地人缺乏了解。总之是忙活好几年，房子还压在手裡，甚至错失良机。容易犯这种错误的人恰恰是因为对这一市场太过了解，总是以批评的眼光看问题。

偏听偏信型：与上一种错误正好相反，这类人投资房产时，由于自身对这一行缺乏必要的知识和了解，从而无法对房产做出理性分析，售楼业务员或中介代理说什么就信什么，不能对房产和市场进行仔细的考察。一般初次投资者容易犯这种错误。

一、房产投资的主要方式

- 短线投资——投机炒房
- 中线投资——慎买慎卖
- 长线投资——出租获益

(一) 短线投资

典型的短线投资方式是炒楼花。房还未兴建或建好，先向

