

ERSHOUFANG MAIMAI ZHIDAO



二手房 买卖指导

常淑娟 编著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

ERSHOUFANG MAIMAI ZHIDAO



二手房 买卖指导

常淑娟 编著

二手房的买卖是一个比较复杂的过程,涉及太多的专业知识和法律法规。本书主要介绍了二手房买卖中涉及到的买卖前的规划、看房、产权证真实性的辨别、贷款、签约、风险防范、投资技巧及各类二手房的交易流程等;最后结合二手房买卖中出现的诈骗行为给出了大量案例,并一一支招破解。通过这本书可使消费者在置业理财的过程中增强自卫能力,规避交易风险,明明白白消费;也可以帮助从事二手房的从业人员在需要时有工具书可查。

图书在版编目(CIP)数据

二手房买卖指导/常淑娟编著. —北京:机械工业出版社, 2006. 1
ISBN 7-111-18154-9

I. 二… II. 常… III. 房地产—商品交易—基本知识—中国
IV. F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 152390 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)
策划编辑: 闫云霞 责任编辑: 闫云霞 版式设计: 冉晓华
责任校对: 唐海燕 封面设计: 鞠 杨 责任印制: 陶 湛
北京诚信伟业印刷有限公司印刷

2006 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

1000mm × 1400mm B5 · 8 印张 · 271 千字

0001—4 000 册

定价: 23.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换
本社购书热线电话 (010) 68326294
封面无防伪标均为盗版

推荐序一

中国房地产经纪行业起步时间不长，但经历多年风雨，也逐步在走向成熟与健康。本书作为行业内第一本置业指导性读物，对本行业的规范与发展，具有十分积极的推动作用。

市场经济催生了房地产经纪的出现，从消费者不认识到逐步认识，从夫妻店到大规模连锁店；从“鼠标加水泥”到“四网合一”；从直营到连锁加盟；从本土品牌到外来洋品牌充斥其间……转眼间，展示在消费者面前的房地产中介公司无处不在。规模大的，规模小的，好的、差的，三四千家竞技其中，让消费者很难辨认，吃亏的、上当的，消费者投诉量居高不下。因中国国情所致，房地产经纪的规范和成熟所经历的时间会更长。如何规范房地产中介市场，如何给消费者提供一个公开、公正的消费环境，是政府主管部门希望的，也是我们从业者所希望的。然而，一个成熟规范的市场需要三方面的努力：一是行业监管法规的健全；二是经营者的行为规范；三是消费者的成熟所构成，三者缺一不可。不可否认，行业成熟需要时间，那么在一个不太成熟的行业里，消费者增加自我保护能力就显得尤为重要。该书可从多方面给我们以指导与帮助，认真读完该书，可让消费者避免受骗之苦恼，让经营者更懂得如何规范从业行为，执法者知道从哪些方面加以防范和监督。

常淑娟小姐是一位从业时间并不算长的业内人士，但能从中领悟到这么多道理，是与她的认真与执著，以及她对行业的热爱、对社会大众的责任感分不开的。本人也算在该行业从业时间较长的业内人士，读完她的书之后，深感后生可畏，我为有这样的同事而高兴，我为行业内有这样的精英而感到自豪。我深信，中国房地产经纪行业一定会出现更多中国本土的知名品牌，也同样会出现众多的行业精英。望更多的从业人员能从完善自我做起，将职业操守与社会责任联系起来，也希望更多的房屋消费者通过本书多了解置业常识，增强自我保护能力，这样，二手房消费市场的规范和成熟一定会早日出现。我们期待并努力！

华国强

2005 - 11 - 22 日于北京

华国强先生简介

- 前江苏省金坛市副市长
- 原我爱我家创始人之一
- 北京房地产中介行业协会副会长
- 2005 年首届中国地产经纪论坛“中国地产经纪十大推动力人物”之一

推荐序二

我们都要站在正义这一边

由于这十七年来我所出版的《儿子兵法》、《女子兵法》、《请坐好商量》、《黄金业务22法则》书畅销全亚洲华人繁（简）体版近百万册之故，因此常不定期受邀到各国家和地区演讲，也数次受大陆各民间团体邀请演讲。其中在上海的一次和金氏世界房屋销售冠军保持人 Tom Hopkin 同台最为壮观，现场数千听众参与，可见大陆房地产服务业正在高速成长中。二手房从业人员对于中介知识的渴望，由现场参与人数，以及演讲会后大量求知若渴的人，不断寻找各种渠道找我询问各种房地产交易问题的热情可以看得出来。整个中国大陆房地产中介服务业的专业人才，对于房地产销售服务行业的服务方式及管理知识的需求非常大。

当我在了解亚洲各地区华人的房地产交易情况时，每个地区的问题皆因国家法令及地区文化而有小许不同，但人的交易心态却大同小异，不外乎“卖高价”、“买低价”、“维持中介的最高利润”。由于房地产交易金额较大，利益影响也随其放大，因此买、卖双方及中介人员的“贪念、小动作”特别多。除房地产投资者及从业人员懂得更细微的专业知识外，多数人一生仅有几次的交易经验，而房地产的交易风险有如结婚般，是一辈子的事，不可轻视，但就在这交易中，可看清楚“人性深处的贪念”，冒出各种背信、诈欺……的“现形记”。

当我接到淑娟邀请写这本《二手房买卖指导》的推荐序时，问其写本书的目的，她回答道：“由于长期从事二手房行业，感觉到除了学术界死板的法规定义书籍外，一直不易找到一本浅显易懂的二手房工具书，所有专业知识均来自‘个人’的经验，没有一个有效的专业知识传承方法以及可参考学习的工具书，因此才想帮助现在从事二手房的从业人员，在需要的时候能有工具可查询专业知识，也帮助未来有意从事二手房的人，能快速地学习知识。另外在从业的过程中，看到太多二手房交易中发生在买、卖、中介的诈骗手法及弊端，有时看到客户的一生的积蓄毁在因不懂房屋交易的专业知识而受骗，整个人生的置产梦想破碎，而又爱

莫能助，因此才会有公开房屋交易诈骗的想法，以微薄的能力以唤起更大的公义，以维护社会的正义及保护买卖双方的交易安全”。

当我了解到淑娟写本书的目的后，为她的社会公义精神而感动了，毫不犹豫地为她而写推荐序，我也因为能看到第一手的书稿而有先睹为快的乐趣。

这本书分两部分内容。一部分内容是二手房租售实务知识，是对房地产交易中许多定义、法规以及流程加以叙述说明，以供二手房消费者在实际的房屋租售过程中进行参考，亦可作为二手房从业人员的工具书，从业人员人应人手一本，以备任何时间需要查询专业知识所需。另一部分是人性的“二手房买卖诈骗手法大公开”，本书公开出交易中之诈骗手法，供买、卖中介人员警惕，共同防止社会乱象，也是本书最生动的篇幅。笔者在第7章中，写出了买方、卖方及中介贪小便宜的手法，以“狐狸现形记”方式叙述，将诈骗过程的严肃与警惕的话题，分为“主题”、“案例说明”、“专家支招”几步，使得这么严肃的话题在淑娟的笔下有了生动性，令读者有身临其境的感受，使本书更增加了可读性。

在先睹为快之余，也看到了淑娟内心的责任与公义。通过本书，消费者可以增强二手房交易过程中的自我保护能力。为响应淑娟的社会正义，我有幸能率先站出来，希望也能影响更多读者、媒体，我们大家都要和淑娟一样，站在正义这一边。

《儿子兵法》作者 李经康

前 言

三年前，多数城市的二手房市场还是一个刚刚起步的市场，但随着梯级住宅消费观念的推广和国家房改的进一步深入，二手房逐渐走俏市场。百姓可以通过二手房市场得到梯级消费，居住条件可以得到逐级改善。因此，对于那些想改善住房品质，或处于住宅过渡期的人来说，购买二手房是一个不错的置业途径。但二手房市场行业不规范，从业者水平参差不齐，黑中介骗人事件不时发生，让消费者对这个市场充满了恐惧与怀疑，让这个行业的从业者得不到应有的尊重，这点让我这个对房屋经纪行业充满感情的人备感痛心，一直期望着房屋经纪行业的成熟与规范。

但是，在二级市场购房真的是一个比较复杂的过程，涉及太多的专业知识和法律法规，所以作为一个消费者，如果能多掌握一些二手房买卖知识，就能够在二级市场置业理财的过程中有足够的自卫能力，让一些不法分子没有给行业摸黑的机会。但目前有关二手房买卖指导的相关专业书籍还是少得很，现在，我将自己几年来在实际工作中累积的有关二手房方面的专业知识与经验整理成册，让广大房产消费者更加清楚二手房的交易流程，了解更多的交易常识及规避交易风险的方法，期望能对广大消费者在二手房市场置业理财，以及对有志于投身房屋经纪行业的人士入门，有一点点的帮助，也期待着对二手房市场的健康发展贡献出绵薄之力，更不枉笔者对房屋经纪行业的一片深厚情结。

在这里，我要感谢机械工业出版社及其编辑闫云霞女士，正是有了他们对我的信任与支持，才让这本书得以出版，让二手房的知识得以更好的传播。感谢引领我进入二手房市场的昔日总监张黎先生；感谢接受和培养我的昔日领导、总经理左晖先生、销售总监徐东先生、李丰岩先生、市场总监宫萍小姐以及许许多多

的同事。正是他们才让我对从事这个行业的信心得以坚持，正是有了他们的帮助，才让我得以成长；我还要感谢我现在工作的单位北京千万家房地产经纪有限公司的老领导华国强先生，是他给了我这个施展专业知识的平台，给了我那么多的信任与支持，也给了我更深一层的行业理念。最后，我要感谢我的父母，是他们对女儿一如既往地支持，才让我可以自由地去寻找梦想。

需要说明的一点是，这本书是我多年来累积的专业知识与经验的系统表述，而我的知识不仅来自于实践的总结，还来自于很多业内人士与书籍的引导，同样感谢这许许多多的人。愿这本承载了这么多人期望与心血的书，能够为广大读者带来帮助！

常淑娟

2005年7月23于北京

目 录

推荐序一

推荐序二

前 言

第 1 章	二手房常见名词	1
	关于二手房	1
1.	公房	2
2.	私房	2
3.	已购公房	2
4.	标准价与成本价房	2
5.	使用权公房	2
6.	共有房产	2
7.	共同共有房产	2
8.	按份共有房产	2
9.	优先购买权	2
10.	集资房	3
11.	安居房与康居房	3
12.	廉租房	3
13.	央产房	3
14.	经济适用房	3
15.	商品房	3
16.	公寓	3
17.	别墅	4
18.	二手房	4
19.	二手商品房	4
20.	空置商品房	5

目 录

21.	差价换房	5
22.	立契过户	5
23.	契税	5
24.	土地出让金	5
第2章	二手房购房实务指导	6
2.1	购房前的规划与思考	6
2.1.1	购房时间的确定	7
2.1.2	购房规划设计	8
1.	单身族买房应考虑的因素	8
2.	新婚置业者买房应考虑的因素	9
3.	升级置业者买房应考虑的因素	10
2.1.3	购房的成本预算	11
1.	可承受的房屋总价	11
2.	每月房贷支出总额	12
3.	买房所需缴纳税费详解	12
4.	装潢支出	14
2.1.4	挑什么样的房子买	14
2.1.5	购房渠道的选择	15
1.	渠道	15
2.	两种渠道优势对比	15
3.	找中介公司代理应注意的几个问题	16
2.2	购买二手房实操技巧	17
2.2.1	如何了解行情与房价	17
2.2.2	影响二手房价的因素	18
2.2.3	如何实地看房与挑房	19

目 录

1.	如何看环境与社区配套	19
2.	如何看楼型与住宅结构	19
3.	如何看房屋楼层有无隐患	21
4.	如何识别产权及其证件的真伪	22
5.	如何看房屋面积是否属实	27
6.	如何看房屋内部结构是否合理	30
7.	如何看内部装修的状况及房屋的内部结构图	32
8.	如何看房屋的市政配套	32
9.	如何看物业管理水平好坏	33
10.	挑房经验大总结	33
2.2.4	使用权房屋如何买卖	36
2.2.5	拆迁居民如何选房	38
2.2.6	买房如何杀价	39
2.3	二手房购房签约实务	40
2.3.1	二手房买卖合同的基本内容	40
2.3.2	正式签订房屋买卖合同时应具备的条件	42
2.3.3	签订合同时需要注意的基本问题	43
2.3.4	何谓无效合同	46
2.4	购房贷款实务	48
2.4.1	一手房按揭	48
1.	什么是按揭贷款	48
2.	一手房按揭贷款对象	48
3.	申请一手按揭贷款的条件	48
4.	贷款额度、期限、利率	49
5.	一手房按揭需要提供的资料	49

目 录

6.	一手房按揭贷款申请流程	50
2.4.2	二手房按揭	50
1.	什么是二手房按揭	50
2.	二手房按揭贷款对象	51
3.	申请二手房按揭贷款人的条件	51
4.	贷款额度、期限、利率	51
5.	二手房按揭需要提供的材料	52
6.	二手房贷款流程	53
7.	按揭贷款要注意事项	53
8.	借款人逾期还款处理方式	54
9.	办理按揭贷款所需费用	54
10.	贷款方式选择	55
11.	贷款年限选择	55
12.	还款方式选择	56
13.	如确实无能力归还贷款怎么办	57
14.	当抵押的房地产发生意外时,抵押人和抵押 权人应该怎么办	57
2.4.3	转按揭	58
1.	转按揭	58
2.	转按揭的四种操作方法	59
3.	转按揭办理一般流程	60
4.	办理转按揭的注意事项与前提条件	60
2.4.4	住房加(减)按揭	61
1.	什么是加(减)按揭	61
2.	加(减)按揭的意义	61

目 录

3.	加（减）按揭需提供的材料	62
4.	加（减）按揭业务办理流程	62
2.4.5	房地产消费抵押贷款	62
1.	什么是房地产消费抵押贷款	62
2.	什么样的房子可以做消费贷款抵押	62
3.	个人住房消费抵押贷款的条件、额度、 期限、利率	63
4.	办理消费抵押贷款需提交的材料	63
5.	个人消费房产抵押贷款流程	63
2.4.6	公积金贷款	64
1.	公积金贷款	64
2.	公积金贷款的对象及条件	64
3.	买哪些房子可以申请公积金贷款	65
4.	公积金贷款额度、期限及利率	65
5.	公积金贷款需准备的材料	65
6.	申请公积金贷款的流程	66
7.	公积金贷款最新自由还款方式	66
8.	申请公积金贷款买房应考虑的问题	67
2.4.7	关于提前还贷	67
1.	提前还贷的四大因素	67
2.	提前还贷值不值	68
3.	提前还贷的五种方式	68
4.	提前还款注意事项	68
2.5	二手房购房风险防范与案例	69
2.5.1	千万不能买的房子	69

目 录

2.5.2	购房时如何查询所购房的产权状况	70
2.5.3	房屋遗产的分割	71
2.5.4	夫妻共有房产处理方式	72
2.5.5	解决房屋买卖纠纷的方式	73
2.5.6	可直接向法院起诉的房地产纠纷	73
2.5.7	不能申请仲裁的房地产纠纷	74
2.5.8	房地产的官司应向哪个法院起诉	75
2.5.9	当事人申请诉讼时应该交纳的费用及承担人	76
2.6	二手房投资技巧	77
2.6.1	二手房投资价值	77
2.6.2	房地产投资回报率计算方法	78
2.6.3	投资性购房长线投资好还是短线投资好	80
2.6.4	房地产投资技巧	80
1.	技巧一 把握投资时机	80
2.	技巧二 投资前做好效益评估,平衡投资能力	81
3.	技巧三 地段选择	82
4.	技巧四 选择有利的付款方式	82
5.	技巧五 不要将鸡蛋放在一个篮子里	82
6.	技巧六 投资好出租的房子	82
2.6.5	房地产投资风险与注意事项	83
1.	四大风险	83
2.	注意事项	84
第3章	二手房售房实务指导	87
3.1	售房前的规划与思考	87
3.1.1	房子该不该卖	87

目 录

3.1.2	售房成本	89
3.1.3	售房渠道	89
3.1.4	让买房人恋上您的房	90
3.1.5	换房方式优劣势对比	91
3.2	售中把控与实操	93
3.2.1	价格协商	93
3.2.2	签约	93
3.2.3	完税	93
3.2.4	交房	94
3.3	二手房价格指导与定价策略	94
3.3.1	定价策略	94
3.3.2	卖房所需缴纳的税费详解	97
1.	第一类：符合普通标准住房的商品房	98
2.	第二类：符合普通标准住房的已购公房	99
3.	第三类：非普通标准住房	100
4.	第四类：经济适用房	102
3.4	各类二手房上市交易流程详解	102
3.4.1	公有住房上市交易步骤	102
1.	普通已购公有住房的上市交易步骤	103
2.	使用权房屋上市交易步骤	106
3.	中央直属已购公房上市交易步骤	107
3.4.2	二手商品房上市交易步骤	110
3.4.3	经济适用房上市交易流程	113
3.5	二手房交易常见问题	115

目 录

1.	听说一年内卖旧买新可以免契税， 该如何办理？	115
2.	怎样才能知道我的房子面积是不是超标？ 如何做超标处理？	115
3.	我的房子还有银行欠款，可否出售？	116
4.	如何办理亲属间的房屋过户？	116
5.	若是我在国外工作，交易过户当天，不能到场 签署相关档案，如何办理交易过户？	117
6.	业主不能亲自办理出售手续，应如何处理？	117
7.	购房后为什么要办理产权证？	117
8.	产权证丢失该如何补办？	118
9.	哪些公房允许上市交易？	118
10.	公房上市出售需要原来产权单位同意吗？	118
11.	哪些单位的“央产房”不能卖？	119
12.	已售公房物业费、供暖费需如何处理？	119
13.	如何判定房子是婚前财产还是婚后财产？	119
第4章	租房实务操作指导	120
4.1	租房前的规划与思考	120
4.1.1	买房好还是租房好	120
4.1.2	租房应考虑的因素	121
4.1.3	北京租房渠道	122
4.2	租房实操技巧	122
4.2.1	租房成本有哪些	122
4.2.2	租房价格及押金谈判法则	123
4.2.3	租房经验实话实说	123