

# 购房手册



王勇 主编



中国纺织出版社

## 内 容 提 要

购房过程中的广告欺诈、合同陷阱、认购设套、物业宾主不分……购房人一不小心就会掉到陷阱之中。为了让购房者能够具备必需的专业购房知识，在购房过程中少走弯路，编著者参考专家的意见，精心编撰了这本《购房手册》，把购房过程中将会遇到的方方面面的问题进行了详细的阐述，把购房时将会涉及的专业知识和专业术语尽量简化，把繁杂的购房法律条款解释得通俗易懂，希望能够对大家的购房有所帮助。

### 图书在版编目 ( CIP ) 数据

购房手册 / 王勇主编. —北京: 中国纺织出版社, 2003.09

ISBN 7-111-11111-1

I. ①购… II. ①王… III. ①住宅—选购—基本知识

IV. ①F293.35

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 111111 号

---

责任编辑: 梁 平 特约编辑: 孙 玲 责任印制: 刘 强

---

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 26 号 邮政编码: 100027

邮购电话: 010-64283893 传真: 010-64283895

网址: <http://www.c-textile.com>

北京云浩印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2003 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 787mm×1092mm 1/16 印张: 8.5

字数: 150 千字 定价: 19.80 元

---

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社市场营销部调换

## 序言

---

家是爱的港湾，很多人都想精心选购一套属于自己的住房。但是，随着房地产行业的升温，许多在其他领域被奉为“上帝”的消费者，在房地产领域非但没有能够品尝到做“上帝”的滋味，反而很多购房人都有一段难忘的“辛酸史”。来往奔波的劳累自不必说，最为可气的就是购房中出现的各式各样的陷阱：广告欺诈、合同陷阱、认购设套、物业宾主不分……购房人一不小心就会掉到陷阱之中，那个累呀、苦呀、郁闷呀、烦心呀……总之，买房过程中的辛酸差不多“地球人都知道”。

为什么会有如此的辛酸与苦闷？原因很简单：虽然购房与购买其他的物品相同，都是一种消费行为，但是它又与其他的消费行为有很大区别。

首先，这是大宗物品消费，每一套房子从最低的十几万元到上百万元不等，这样的价格，导致有的人可能终其一生都只能购买一套住房，所以大家在购买住房的时候，都会非常的慎重，这无形之中就给自己增添了压力。

其二，购房是一个系统工程，涉及太多的问题，而且在很多环节上都需要具备专业的知识才能搞明白，如果不具备这种能力，很难保证能顺利购买到自己满意的住房。

其三，由于开发商知道大多数购房者不具备专业知识，再加上有一些





开发商见利忘义，所以他们总是在价格、质量等方面设置陷阱，购房者稍有不慎就有可能中圈套而无法自拔。

其四，与开发商相比，购房者是弱势群体，一旦出现问题，购房者的利益在很多方面都无法得到保障，使消费者蒙受损失。

.....

为了让大家能够具备必需的专业购房知识，在购房过程中少走弯路，我们参考专家的意见，精心编撰了这本《购房手册》，希望能够对大家的购房有所帮助。

因为在购房过程中会涉及一定的专业知识和专业术语，考虑到这样会对广大读者阅读造成一定的障碍，我们也尽量予以简化，以让其变得更加通俗易懂。希望在这本书的帮助下，大家都能买到称心如意的住房！

编者

2006年10月

# 目 录

## CONTENTS

<b>第一章 前期准备 .....</b>	<b>1</b>
一、看清购房陷阱 .....	2
二、避过信息陷阱 .....	5
三、做好购房预算 .....	7
四、投资置业必须注意的事项 .....	9
五、买房投资怎样才能稳赚不赔 .....	11
六、新住宅设计标准与趋势 .....	13
七、商品房销售与预售的区别 .....	16
八、购房常见法律问题分析 .....	17
九、什么是住房公积金贷款和住房商业贷款 .....	19
十、什么是期房、现房和尾房 .....	20
<b>第二章 看房、选房应明确考察内容 .....</b>	<b>23</b>
一、地理位置要好 .....	24





二、交通方便 .....	25
三、环境布局合理 .....	26
四、配套设施全 .....	27
五、绿化到位 .....	28
六、土地使用年限要长 .....	30
七、户型好 .....	31
八、面积适中 .....	32
九、公摊面积要小 .....	33
十、价格合理 .....	34
十一、通风顺畅 .....	35
十二、日照充足 .....	36
十三、隔声性能强 .....	37
十四、私密性好 .....	38
十五、结构牢固 .....	38
十六、节能 .....	40
十七、设备齐全、精良 .....	41
十八、抗震、防火 .....	42
十九、物业管理要好 .....	43
<b>第三章 规避购房风险 .....</b>	<b>45</b>
一、警惕房地产广告陷阱 .....	46
二、展会看房的陷阱 .....	48
三、“绿”色蛊惑 .....	52
四、样板间的“猫腻” .....	53
五、起价、均价、最高限价有何不同 .....	56



六、学会辨识售楼小姐的话 .....	58
七、谨防售楼小姐的温柔“陷阱” .....	60
八、楼盘联谊会中的玄机 .....	62
九、弄清毛坯房、简装房和精装房的概念 .....	64
十、选购精装房的注意事项 .....	64
十一、购买商铺的陷阱 .....	66
十二、楼层选择的注意事项 .....	69
十三、买水景住宅需留意哪些方面 .....	71
十四、买二手房别迷信“全包价” .....	73
十五、察看“五证二书” .....	75
<b>第四章 签订购房合同 .....</b>	<b>79</b>
一、购房“定金”不能随便交 .....	80
二、避免二手房交易的定金纠纷 .....	82
三、定金的最高限额是多少 .....	85
四、签一份防陷阱的买房合同 .....	86
五、什么是延期交款和延期交楼的单方解除合同权 .....	91
六、买受人的合同解除权 .....	92
七、什么情况下可以变更合同 .....	95
八、彻底认清抵押房 .....	97
九、抵押房产的转让 .....	99
十、补充协议的效力 .....	101
十一、签订购房补充协议的注意事项 .....	102
十二、购房合同的生效条件 .....	107
十三、购房应缴的税费有哪些 .....	108



十四、谁应该持有合同正本 ..... 111

**第五章 办理贷款 ..... 113**

一、贷款常识 ..... 114

二、警惕“假按揭” ..... 118

三、什么是转按揭 ..... 120

四、如何申请二手房贷款 ..... 122

五、什么是房贷险 ..... 124

六、房产保险的品种有哪些 ..... 125

七、为什么要办理房产公证 ..... 127

八、房产保险的受益人是谁 ..... 128

九、提前还贷的步骤是什么 ..... 129

十、提前还贷的方式有哪些 ..... 130

十一、提前还贷的注意事项 ..... 130

十二、提前还贷如何退保最省钱 ..... 131

十三、本金还款和本息还款有何不同 ..... 133

**第六章 房屋的验收 ..... 137**

一、如何判定开发商延期交房 ..... 138

二、怎样才算“不可抗力”交房 ..... 139

三、逾期交房怎么处理 ..... 140

四、在什么情况下可以退房 ..... 141

五、验收入住的步骤 ..... 143

六、房屋面积的测定 ..... 146



七、计算建筑面积的注意事项 .....	148
八、如何应对期房的“面积误差” .....	150
九、验收毛坯房的注意事项 .....	151
十、验房不合格怎么办 .....	152
十一、商品房质量问题的法律责任 .....	153
十二、逾期交房，贷款利息怎么办 .....	154
<b>第七章 权属证书的办理 .....</b>	<b>157</b>
一、《房地产证》与《房屋所有权证》或《房产证》 有什么区别 .....	158
二、《房产证》究竟有多重要 .....	159
三、无法办理《房产证》的原因及解决方案 .....	161
四、办理《房产证》所需的费用 .....	163
五、办理《房产证》的时效 .....	164
六、如何减少产权纠纷 .....	165
<b>第八章 房屋装修 .....</b>	<b>169</b>
一、家庭装饰六字经 .....	170
二、做好装修前的整体规划 .....	171
三、如何做好家装预算 .....	173
四、选择恰当的装修公司 .....	175
五、签订正式的装修合同 .....	178
六、家庭装饰装修的漏洞 .....	180
七、如何防止家装工期拖延 .....	183



八、涂料市场的“绿色陷阱” .....	185
九、木地板质量令人担忧 .....	187
<b>第九章 物业管理 .....</b>	<b>189</b>
一、如何选择物业管理公司 .....	190
二、签订物业管理合同的注意事项 .....	191
三、如何签订物业管理公约 .....	193
<b>附录 .....</b>	<b>195</b>
附录一 《物业管理服务合同》（附业主公约） .....	196
附录二 《物业管理条例》 .....	204
附录三 《最高人民法院关于审理商品房买卖合同纠纷案件 适用法律若干问题的解释》（节选） .....	208
<b>参考文献 .....</b>	<b>214</b>



# 前期准备



要买房，事先就需要想清楚几个问题，比如：准备居住还是准备投资？自己最理想的居住位置是什么地方？希望住宅周围的环境如何？自己的支付能力如何？

## 一、看清购房陷阱

### 1. 产权不明

在签订房屋买卖合同之前，购房人应当到所购房屋所在地的房地产交易中心进行产权状况调查，以确定此处房产的合法性，是否存在限制或禁止转让的情形。因为我国法律法规中规定：**经司法机关或行政机关依法裁定、决定查封或以其他形式限制房地产权利的房屋是不能转让、出售的**；此外，如果房屋进行过抵押，房地产交易中心就不会为其办理房屋的产权过户手续。但上述两种情况常常会被开发商刻意隐瞒或被购房人忽略，如此一来，就很有可能为购房人在办理产权过户的程序中带来麻烦，甚至造成巨大的经济损失。

### 2. 合同签订人并非产权人

一般情况下，房屋买卖合同应由购房人和房屋产权人双方签订。但是，有些购房人却往往忽略这个问题，没有验证合同签订人是否就是产权人，或者没有考虑到所购房屋还有其他的产权人。

有的时候，如果双方已经签订了合同，但是产权人或共有人以合同签订人未取得自己的委托为由，主张此合同无效，那么，购房人只能向合同签订人追究极为有限的缔约过失责任，也就是由合同签订人赔偿自己的损失，而且，购房人还承担着举证责任，如果证据不足或合同签订人不见了，购房人就只能自认倒霉。



### 3. “内部认购”有隐患

如今的许多开发商都喜欢在楼盘预售之前搞内部认购，一方面是为了造势，另一方面是为了摸清开发项目的销售情况。通常情况下，内部认购的价格要远远低于市场价格，对于购房人来说，这是具有一定的吸引力的。但是，这种内部认购行为并没有被政府所认可，更没有纳入管理，所以存在着很大隐患。

首先，开发商可能还没有缴清所开发地块的土地使用权出让金，这容易导致购房人在将来难以取得《房屋所有权证》。

其次，购房人所购商品房很有可能事先已被开发商拿去抵押，购房人在将来很难取得完全的房屋所有权。

再者就是内部认购合同不可能在政府部门进行登记备案，这就给开发商留有一楼多售的机会。

因此，购房人在打算内部认购商品房时，必须慎重，千万不要被价格蒙住双眼，导致最终上当受骗。

### 4. 慎签认购书

在现今的商品房买卖中，开发商为了加快销售速度，往往在与购房人签订商品房销售合同之前，先签订商品房预售认购书，同时需要购房人依照认购书中的约定提前缴纳一定的款项。但是，在签订正式的商品房买卖合同时，却往往因为一些具体条款发生争议而无法签订正式的商品房买卖合同。于是，购房人所缴纳的钱款就成为争吵的中心，退？开发商不乐意。不退？那可是购房人辛苦的血汗钱。

按照法律规定，如果认购书含有商品房买卖合同中的主要条款，比如：商品房的位置、楼层、总面积、总价、单价、签订正式预售合同的时间等，此认购书就具有合同约束力；如果认购书没有写明商品房买卖合同的主要条款，此认购书就属于没有法律约束力的“意向书”，如果是前



者，一切均须按合同中的条款来办，如果是后者，购房人就可以拿回所缴款项。当然，这其中可能还需要多费一些周折。

### 5. 付款方式中的隐患

开发商为了尽快回笼资金，往往对一次性付款的购房人提供相应的优惠，经济条件允许的购房人也乐于采取一次性付款的方式，因为这样既省事，又能节约一部分资金。但是，这种付款方式只适用于购买现房，购买其他性质的房产就存在很大风险，如开发商开发的房产如果成为烂尾，那购房人很有可能落得血本无归。

### 6. 模糊的交房约定

有时，房屋的买卖双方对付款方式进行了明确的约定，但却疏忽了交房时间的约定。法律规定，没有对交房时间进行明确具体的约定，就无法认定其为逾期交房，也就无法追究开发商的违约责任，由此而带来的一切后果（包括费用方面）只能由购房人自己承担。所以，在买卖合同中应明确约定交房日期，而且还要对水、电、煤气、物业管理费、维修基金等相关费用进行约定。

### 7. 商品房面积的增减处理

商品房的建筑面积以房地产测绘部门的测绘结果为准，但是，购房合同的签订往往在测绘之前，这就使得合同中约定的商品房面积与实测面积不符。为了解决面积增减问题，建设部在《关于整顿和规范房地产市场秩序的通知》中明确规定：商品房销售合同约定面积与实际面积发生差异的，合同中有约定的按照合同约定处理；合同未做约定的，面积误差比超出 3% 时，买受人有权退房。买受人不退房，产权登记面积大于合同约定面积时，当面积误差比绝对值在 3% 以内（含 3%）部分的房价款由买受人补足；超出 3% 部分的房价款由房地产开发企业承担，产权归买受



人。产权登记面积小于合同约定面积时，面积误差比绝对值在 3% 以内（含 3%）部分的房价款由房地产开发企业返还买受人；绝对值超过 3% 部分的房价款由房地产开发企业双倍返还买受人。

## 二、避过信息陷阱

人们在打算购房时，会从多种渠道了解房产信息。从当前的实际情况来看，购房者对房产好坏的判定主要来自于房地产商、房地产网站、中介机构和新闻媒体等所提供的信息。大量的信息看上去很有诱惑力，但对购房者来说，面对庞杂、真假难辨的信息，却往往是无奈、困惑。于是，对大量的信息进行辨别就成为众多购房者的迫切希望。

### 1. 不要被售楼书迷惑

在房地产销售中，售楼书是非常重要的工具，一个详细、精致的售楼书对购房者决定是否购买起着非常重要的作用，事实上，绝大多数的购房者就是通过售楼书来了解并购买房产的。但是，许多房地产开发商出于销售盈利等目的，往往在售楼书中将该楼盘进行夸大宣传，于是，购房人所看到的楼书中充满了浮华、渲染性的，甚至是夸大其词的语句，许多购房人因此产生了“单凭楼书，哪一个楼盘都很不错”的感觉，而实际情况却并非如此。因此，当你拿着一份售楼书时，并不用看“优质”、“精美”、“豪华”、“舒适”等词语，而是看基本数据与实际情况是否相符。

### 2. 不要被精美的样板房迷住双眼

购房人在买房时，经常会被销售人员带着去看样板间，看着布局合理、光线好、室内宽敞的样板间，许多购房人的心都会被打动，并产生“这样的房子住着一定很舒心”的感觉。其实，楼盘外的样板房多少都有



一定程度的“夸张”，比如：高度和面积进行了增加；室内的摆设较少，房间显得宽敞；四周没有遮挡物，视觉明亮……有一些楼盘内的样板房甚至会请专业人员对其缺陷进行掩饰……这些都属于诱导性信息，购房人一定要理性对待，如果真心想买，最好直接到现房所在地去看看。

### 3. 《商品房销售（预售）许可证》也会有假

在现实的商品房买卖中，开发商通常会把《商品房销售（预售）许可证》的复印件展示出来，以证明自己的开发项目是合法的，是可以放心购买的。因为有商品房销售（预售）许可证就代表这个项目不缺少建设手续。但是，作为购房人的你应当明白，复印件是能够作假的，即便开发商拿出了《商品房销售（预售）许可证》的正本，你最好还是到国土资源和房屋管理局核对一下许可证号码，以防信息有假。

### 4. 不要被“起价低”打动

购房者在接触房地产信息时，都会注意房价，因为自己需要根据房价来选择住房。通常情况下，房地产开发商打出的价格都是“起价”。有的开发商用起价低来吸引购房人，但起价低的房子往往是户型或朝向最差的。如果你相信“起价”，那就等于掉进了开发商的信息陷阱。

### 5. “零首付”或“首付一成”

对于手头资金很少而又想要购房的人来讲，“零首付”或“首付一成”是具有极大诱惑力的，但是，天下真有不付钱就能先住房的好事吗？恐怕未必！因为开发商之所以开发房产，就是为了赚购房人的钱。作为一个企业，它需要资金周转，而且资金周转得越快，投资回报率才能越高，所以，“零首付”或“首付一成”是不太现实的，也是很难实现的，一定要谨慎对待。



## 6. “投资回报可观”

如今的购房人都开始关注投资回报的问题，即便只是居住，也希望房产能够快速增值。正是基于购房人的这种心理，许多房地产开发商打出“投资回报可观”的招牌，但是，房产是否升值快是由多种因素决定的。“投资回报可观”的依据往往是理论性的，是片面的，购房人千万不要相信这种宣传。

## 三、做好购房预算

很多购完房的人都有“购房是一场大战役”的感觉，确实，购房中的每一步（前期、实战和收尾）都很重要，而其中的前期部分更是重中之重。如果做足“前期的功课”，购房就会变得“简单”许多。

“前期的功课”有很多，做好购房预算就是其中之一。但是，许多购房人却往往只顾紧盯房价，而忽视了与之相伴的其他费用，从而造成预算一再超支，甚至出现买得起住不起的尴尬局面。因此，制定购房预算是非常有必要的。

### 1. 首付款

算清自己手中的资金量，看看能否在不影响正常生活的情况下支付足额房款以及进户后的装修费用等；如果是按揭，应考虑自己能支付多少首付款以及还贷能力，以便预算出可以购买房产的价位，同时应将装修费考虑进去。

### 2. 税费

按照国家有关规定，购房时应缴纳一定的税费和一些行政性收费，其中有契税、土地税、印花税、保险费、手续费等，这也是一笔不小的开销。