

第 3 章

商品房投资的技巧

很多人看到房价涨了，觉得自己上班辛辛苦苦好多年还不如炒一套房转手一卖赚得多，于是也忍不住加入了炒房的队伍。殊不知炒房是一个很专业的活，一不小心就被套。因为房子变现手续复杂、税费繁多、周期很长，碰上调控，或者你的眼光不准，就很难脱手，最后只能被动地“炒房炒成房东”。

积压了资金，耗费了时间，影响了工作，最后心力交瘁，得不偿失。本章首先讲解如何挑选商品房及商品房投资的五种方式，然后讲解开发商的炒作四法和投资者的应对四法，接着讲解商品房投资成功的技巧，最后讲解如何挑选二手房和二手房投资的陷阱、防范技巧。

359,464
8,632,724
59,087
13,963,095
5,266,055
10,323,178
5,283,470
4,330,582
490,555
12,036,655
121,056
4,162,809
33,607,968
1,987,733
1,665,222
5,014,932
5,255,312

359,464 0.3%
8,632,724 7.7%
59,087 0.1%
13,963,095 12.4%
5,266,055 4.7%
10,323,178 9.2%
5,283,470 4.7%
4,330,582 3.8%



3.1 如何挑选商品房

我国的商品房经过 20 多年突飞猛进的发展, 已经比当初有了质的飞跃, 从最初的仅能满足吃喝拉撒最基本需求的“有其居”演变成今天集居住、工作、娱乐、社交于一体的“优其居”。

随着城市化进程的加快和人们工作生活的需要, 人们对商品房的需求量逐渐增加。拥有一套自己的住房是很多人的梦想, 然而购买房产是人们生活中很昂贵的一种消费行为, 可能要花费一辈子的积蓄。因此购房选择正确, 能够节省大量资金, 甚至取得高额回报; 选择失误, 则会带来无穷无尽的烦恼。到底该如何挑选商品房呢? 下面来详细讲解。

3.1.1 挑选商品房的原则

挑选商品房的原则共有四项, 如图 3.1 所示。

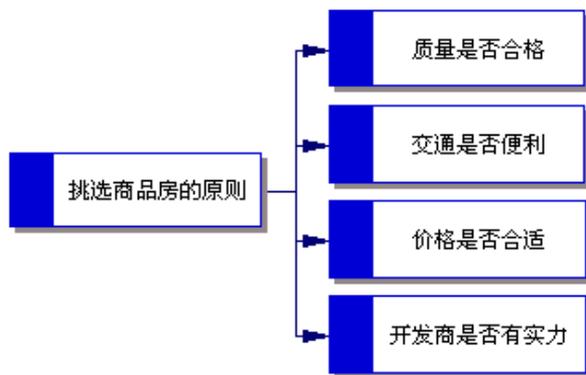


图 3.1 挑选商品房的原则

1) 质量是否合格

商品房作为一种特殊的商品, 其好坏也应符合一般商品的评判标准, 即质量是否合格。但是目前市场上出售的商品房大多是期房, 所以投资者在挑选住房时还无法像挑选其他商品那样非常直观地查看、鉴别其物理特性, 通常只能根据开发商提供的房屋平面图和各种数据, 从房屋的户型设计、功能划分等方面进行挑选。

适合的住宅户型是以“室”来划分的, “室”一般是指居住建筑中的居室和起居室。通常来说, 住宅中不小于 12 平方米的房间称为一个“一室”。目前各房地产公司推出的主打户型多为两室一厅、两室两厅、三室两厅等几种户型, 面积一般在 80~



150 平方米之间。购房者在挑选房屋时切莫一味求大求全，如果是为自住而购房，应着重考虑自家的人口数和经济实力。

合理的功能分区主要是指动静分区。一般来说，起居室、餐厅和厨房是住宅中的动区，它应靠近入门处设置；卧室是静区，它的位置应比较深入；卫生间设在动区与静区之间，以方便使用；同时室内交通线应尽可能便捷。

舒适的空间尺度为了保证楼房尤其是住宅有充分的采光和日照，依照有关规定新建多层住宅平行布置的建筑间距，应为其前部或南部建筑高度的 1:1 到 2:3；并列建筑山墙之间应不小于 6 米。对于房屋的层高，有关专家建议，2.8 米的层高才适宜居住。

2) 交通是否便利

无论在何处购房，交通都是必须要考虑进去的重要因素，即便有私家车，道路条件好、进出方便、有停车位也才能物尽其用。不过对于大多数购房者来说，考虑的交通问题主要是这里的公共交通是否方便。位于主要交通干道附近的居住小区，交通相对比较方便，这样购房后的交通成本也就不会太高。

3) 价格是否合适

投资者在购房时，要广泛撒网，然后重点跟踪几个重要的楼盘。特别是当开发商为了加速资金周转，不惜以接近成本价甚至以成本价进行促销时，投资者一定要敢于果断出手，抓住机会，购买升值潜力大、质量有保证、价格低廉的楼房。

4) 开发商是否有实力

投资者在购房时，更应对房地产开发商进行多方了解，比如开发商具备不具备房地产开发经营主体资格、商品房建设项目是否合法、土地使用有无批件、开发商资金实力如何、是不是靠预付款来维持工程进度等。总之，一定要挑有信誉的开发商，以减少售后之忧。

3.1.2 认真考察商品房的环境

居所内外环境品质的提高更是体现居住质量的核心所在。只有在好的、高品位的小区之中，所谓的佳居才会物有所值。买房考察环境一般是指“近看小环境、远看大环境”，如图 3.2 所示。

1) 小环境

小环境是指楼群和小区环境，例如小区是否是封闭式小区、物业管理水平如何、绿化覆盖率是多少、配套设施如何、居住者文化层次如何。

封闭式小区入住后，安全性和私密性更高，比不封闭小区要优越。物业管理现在已经较为普及，一般来说，专业的物业管理公司要比衍生出来的物业管理部门能力强。

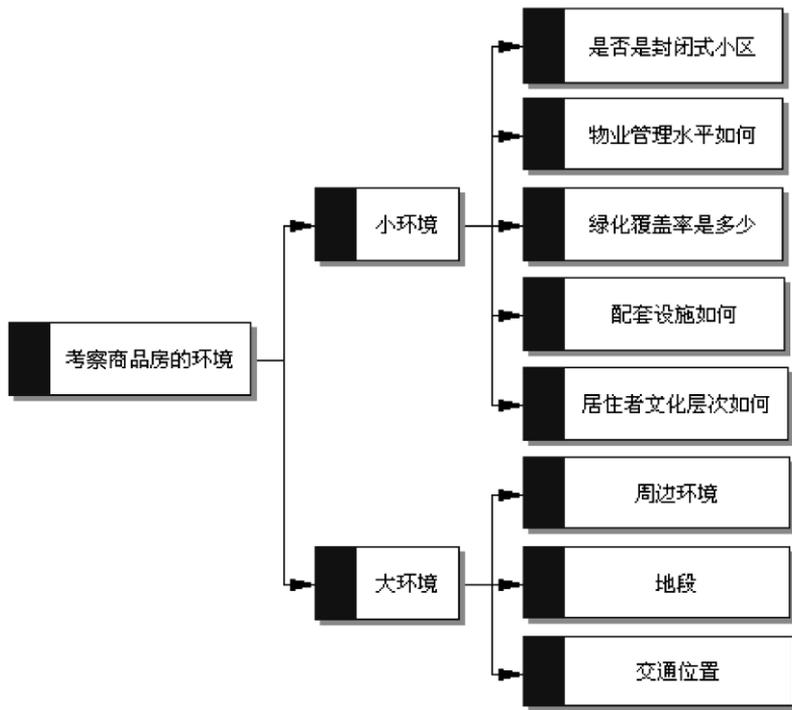


图 3.2 考察商品房的环境

绿化覆盖率是用绿化面积除以建筑面积。绿色令我们有回归大自然的感觉，小区内如果有较好的绿化，就会形成园林式小区，现在绿化面积的多少已成为衡量小区档次的一个重要标志。

配套设施包括商店、药店、运动场、健身设施等，高级的有网球场、娱乐厅等，如果小区规模大，还应该幼儿园、小学、大型超市、公共汽车站等。

另外，小区内的居民还要有相当的文化层次。俗话说：“百万买房，千万买邻。”邻里关系、文化氛围也是一种环境。

2) 大环境

大环境是指小区所处的周边环境、地段、交通位置等。

大环境的考察主要包括：是否靠近宜人的风景点，如公园、大山、大海等；是否靠近大学等文化气氛浓厚的单位；附近是否有集贸市场或商业区；交通是否便利，是否靠近公交站、是否有主要干道通过等。

另外，还要考察该小区附近有没有污染源，如不能靠近有烟囱的工厂、不能紧邻噪音较大的交通主干道等。



提醒 一般情况下，老年人多选择靠医院较近、便于就医看病的城区或郊区地段，那里有利于老年人生活起居。青年人多选择城中闹市区的黄金地段，那里便于互相之间交往及上下班。有小孩子上学的家庭大多选择靠近学校的地段，以便于孩子就近入学。当然，还要根据购房者各自家庭的经济实力而定。

3.1.3 挑选商品房的技巧

一般情况下，在确定购房前大都会实地考察一番，以免因为买下有缺陷的住房而带来遗憾。挑选商品房的技巧，如图 3.3 所示。

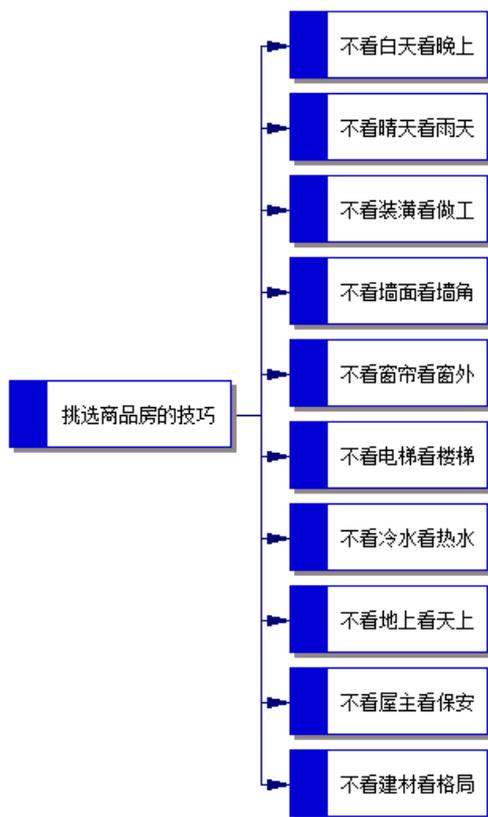


图 3.3 挑选商品房的技巧

1) 不看白天看晚上

入夜后看房，能考察小区物业管理是否安全、有无定时巡逻、安全防范措施是否



周全、有无摊贩等产生的噪音干扰等。这些情况在白天是无法看到的，只有在晚上才能得到最确切的信息。

2) 不看晴天看雨天

下过雨后，无论房屋进行过怎样的装饰，都逃不过雨水的侵袭，这时房屋墙壁、墙角、天花板是否有裂痕，是否漏水、渗水，就能一览无余。尤其要格外留意阳台、卫生间附近的地板，看看是否有潮湿发霉的现象。

3) 不看装潢看做工

好的装潢都会让人眼前一亮，有时高明的装潢可以把龟裂的墙角，发霉、漏水等毛病一一遮掩。因此，必须要注意做工问题，尤其是墙角、窗沿、天花板的收边工序是否细致，这些地方往往容易被忽视。如果发生问题，对这些细小处进行修缮是很麻烦的，挑出这些小毛病，可以增加讨价还价的筹码。

4) 不看墙面看墙角

查看墙面是否平坦，是否潮湿、龟裂，可以帮助购房者了解是否有渗水的情况。而墙角相对于墙面来说更重要，墙角是承接上下左右结构力量的，如发生地震，墙角的承重力是关键，如墙角出现严重裂缝时，漏水的问题也会随时出现。

5) 不看窗帘看窗外

为了掩饰房屋的朝向、采光、遮挡等问题，故意用窗帘做道具，这时就要打开窗帘，注意房子的通风状况是否良好，房屋是否有潮湿、霉味，采光是否良好，前方是否有遮挡。检查一下房屋的窗户有无对着别家的排气孔。

6) 不看电梯看楼梯

许多二手次新房大都是电梯房，电梯的功能固然重要，但楼梯也不容忽视。看一下是否有住家的堆积物、消防通路是否通畅，这对日常生活也很重要。

7) 不看冷水看热水

如果想要知道水管是否漏过水，可以看水管周围有没有水垢。检验浴缸时，要先打开水龙头，看流水是否通畅，等到蓄满水后再放水，看排水系统是否正常。如果房子没有热水供应，一般有两种情况，一是已经很久没人住了，二是可能卖了很久都没卖出去。

8) 不看地上看天上

除了看客厅的地板、浴厕的瓷砖、厨房的墙壁外，还要看看灯饰的路线，看一下天花板是否有水渍，或漆色是否均匀等现象。如果有，表示有可能漏水。可能的话，不妨带上螺丝刀，卸下灯具，打上手电筒，看一下吊顶四角是否有油漆脱落、漏水等现象。

9) 不看屋主看保安

可以和小区管理员或保安聊聊天，因为他们是最了解该小区基本状况的人，有时甚至比业主更能客观、准确地告知买家房屋的相关情况，从他们口中获得所需要的信



息，有时还能成为买房与否的决定性因素。

10) 不看建材看格局

购买商品房时最好是看空房子，因为空房子没有家具、家电等物遮挡，可以清晰地看到整个房子的格局。比较理想的格局是，打开大门先进入客厅，然后是餐厅、厨房、卫生间，再到卧室。如果客厅的门直接面对卧室，则私密性较差。各种功能区最好能有效区分开来，如宴客功能、休息功能等。

3.2 商品房投资的常见方式

商品房投资的常见方式共有五种，分别是炒楼花、以房换房、以旧翻新、合建分成、以租养租，如图 3.4 所示。

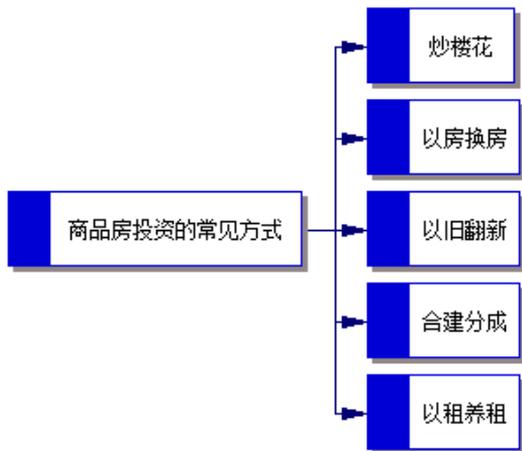


图 3.4 商品房投资的常见方式

3.2.1 炒楼花

楼花，即未完工的商品房，也称期房。“炒楼花”是指炒家在楼盘落成之际，只交很少的订金，订下一套或多套房屋，之后转手卖给别人，套取高额订金，从中赚取差价。

运用炒楼花这种操作手法时应注意：洞悉本地房地产的走势和行情是成功炒楼花的前提，看准具有升值潜力的楼盘是成功卖楼花的关键。

老张就是靠卖楼花赚了大钱的人，他以前是一名公务员。1999 年辞职下海去了海南省，从会计到产品推销员从事过多种行业的工作，最后到了一家房地产公司做售楼



业务员。

通过几年的售楼经验，他明白了一个道理：买楼花可以赚大钱。当时，海南多层住宅供不应求，往往楼花一经推出，即能出售，买楼花卖楼花炒风炽热，多次转手楼花售价都升一大截。这种现象吸引了不少投资者抢购楼花，炒卖得利。老张在售楼处工作，自然可以近水楼台先得月，他将几年的积蓄全部拿出来买了两套楼花，不久楼花价格飙升，他卖出赚了一笔钱。

此后十几年，他不断低买高卖楼花，赚了一大笔钱，辞了售楼处工作，自己成立了一家房地产投资公司。此后他觉得北京申奥，亚运村楼花可能升值，又在亚运村附近买了两栋楼花，卖出后现在他的资产已达千万元以上了。

买楼花，卖楼花，炒楼花。请记住，一切与房产有关的东西，都是比较容易赚大钱的，而且赚钱的速度也非常快，中国的房地产不知催生了多少百万富翁、千万富翁，甚至亿万富翁。特别是 20 世纪 90 年代前期，只要有胆量，拿个几万元钱跑到上海、海南等地，也可以炒房卖房，很多人回来后就是千万富翁哦！

3.2.2 以房换房

下面来看一个例子。

在青岛工作多年的张先生，在 2010 年买了一套 76 平方米的“小二居”，结婚后就把父母接到了青岛。

张先生这套房子位置不错，楼层也不错，但房子没有电梯。张先生的父母都有不同程度的关节炎，上下楼非常不方便。张先生看在眼里疼在心里，于是有换房的想法，即想在青岛郊区换一套大一点的，有电梯、环境好、适合老人居住的房子。

经过一层层的筛选，张先生终于看中了一套三居室房子。经过初步商谈，张先生愿意加 16 万元跟对方换房。刚开始对方不太愿意，但是考虑到张先生的房子在市区，楼层也好，于是就答应了。其实对方看中的是住在张先生的房子里自己上班方便，可以节省下来很多时间，从而创造出更多的价值。

就这样，没过多久，张先生就把父母接到了有电梯的大房子里，一家人欢天喜地。

另外，以房换房还可以节省下一笔交易费。一般情况下，将一套 50 万元的房子跟一套 100 万元的房子进行交换，所需要的手续费为 4 万元左右。但如果购房者通过正常渠道买卖这两套房子，则需要花费 7 万元左右的手续费。

还有一些投资者，由于具有较强的洞察力，当他看准一处极具升值潜力的房屋时，在别人尚未意识到之前，以优厚的条件、采取以房换房的方式获取该房屋，等时机成熟再予以转售或出租，从中获利。



3.2.3 以旧翻新

以旧翻新，是指把旧楼买来或租来，然后投入一笔钱进行装修，以提高该楼的附加价值，最后将装修一新的楼房出售或转租，从中赚取利润。

采用这种方式投资商品房时，要注意尽可能选地段好、易租售的旧楼，例如学校、集市附近的一居室等。

另外，在装修布局之前，一定要结合地段经营状况以及房屋建筑结构，来确定装修之后的房屋的使用性质以及目标顾客，切忌盲目。

3.2.4 合建分成

合建分成就是寻找旧房，拆旧建新，共售分成。这种操作手法要求投资者对房地产整套业务相当精通。这种手法如果操作得当，可以玩“空手道”。

目前不少房地产开发公司也都采用这种方式开发房地产，只是规模较大，另外在合建方式上存在多样性。

3.2.5 以租养租

以租养租就是长期租赁低价楼宇，然后以不断提升租金标准的方式分期转租，从中赚取租金差价。

以租养租这种操作手法又叫当“二房东”。有些投资人，将租来的房屋转租，获利相当丰厚。如果投资者刚开始做房地产生意，资金严重不足，这种投资方式比较合适。

毕业生小陈在北京海淀区西小口长租了一套 90 平方米的三居室新房，长租的成本为每月 4800 元，2014 年 4 月，她将闲置的两个房间的信息发布到了租赁网上，第一个月试水就收回了整个房子的房租成本，到 6 月，两个房间的短租整体收入更是接近万元。

小陈说：“现在，我可以一边上班一边当房东了。每天我都打开租赁网的房东端 APP，只要有用户咨询都会提示我。然后我就利用手机或电脑和房客沟通，轻松实现收益。”

不是每种生意都是稳赚不赔的，影响短租生意好坏的也有多个方面的因素。一是房子的地理位置，是否交通方便，是否靠近地铁站或公交车站等；二是房子的周边配套是否齐全，如果靠近大型医院、学校、商业区、旅游景区等则会有锦上添花的效果；三是房子的实际情况，小区物业是否成熟，内部装饰是否干净、温馨等。



3.3 破解开发商的“迷魂大法”

凡人数众多，争相抢购的楼盘，必有过人之处，值得关注。不过，身处其中时切记保持冷静，这时与房产商斗智斗勇的过程，最考验人的自制力和判断力。

我们假设一下下面这种情况。

2015年年底，经过反复挑选比较，你终于将眼光落在某个楼盘。

该楼盘的售楼小姐的介绍让人热血沸腾：虽然开始内订才几天，但已经有许多人提着一捆捆的钱来订房子了。她拿出一张涂满各种颜色的楼层户型图告诉你，红颜色的户型已经被订走了，绿颜色的户型虽然订了，但还没有交订费，你还可以在那些没有颜色的户型中挑。一眼望去，那些可挑的户型要么是最高价，要么是楼层最差的。见你犹豫不决，售楼小姐自言自语：不要没有关系，但明天你再来，恐怕连这些都不一定有。

当你指着一个涂着颜色的户型表示感兴趣时，售楼小姐像想起来似的说：这个户型的预订者好像想换房，你要的话，可以为你争取。这架势，顿时让自己觉得若不下决心，将会失去自己中意的房。可订金要 20 万元，手头没那么多现金。售楼小姐说，没有关系，先付 1 万元，余下的明天我们可以上门来提。第二天付费时，售楼小姐传达的消息更令人振奋：一月后开盘，所有房价每平方米将上升 200 元。

然而，过了三个月，却发现楼盘非但没涨，售楼小姐所说的那些已经售出的户型，也都赫然在可供客户挑选之列。

一种上当受骗的屈辱感油然而生，不是因为钱，而是智商受到羞辱。看楼盘前，你已经反复推敲了可能出现的情况，自信有足够的理智来进行反推销，然而一遇上售楼小姐的巧舌如簧，还是像中了蒙汗药，将钱从口袋里乖乖交出去了。

面对狡猾的对手，只有拿出非常手段来捍卫自己的尊严。还好，最后终于获得全额退款，将损失控制在零点上。

3.3.1 炒作四法

许多楼盘都是由行销公司策划销售方案的，销售手段都大同小异，总结起来有以下四点，分别是提前亮相法、排队造势法、限时抢购法、涨价诱惑法，如图 3.5 所示。

1) 提前亮相法

在正式销售前，先声夺人，大造舆论，并用提前预订、发放认购证等手法收集客源，让一个月甚至几个月积累的客户集中在开盘那几天来现场，场面自然十分热闹，造成哄抢态势。

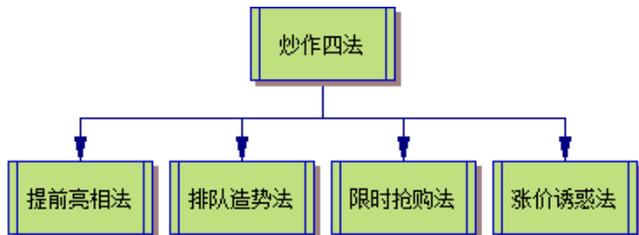


图 3.5 炒作四法

2) 排队造势法

让预订的客户在同一天到楼市签约，并且是谁先来谁优先挑房，自然形成排队场面。如果没有那么多的客户源，就在建筑工地附近拉一些民工充数。你会发现有些楼盘前排队的民工都互相认识，而且还有穴头组织呢。

3) 限时抢购法

以开盘购房打××折，或者送空调、送装修为诱饵，并加上时间限制，让购房者为这点小利而头脑发热，短时间内仓促决定。

4) 涨价诱惑法

以每过一个星期上涨多少百分点，或者一个月后会涨价为诱惑，鼓动购房者趁早下手。一些原本还在犹豫观望的人唯恐踏空，往往会匆忙签约。

3.3.2 应对四法

知己知彼，才能处于不败之地。如果你了解房产商的招数，吃亏的概率自然就小。下面讲解一下应对四法，即摸清底细法、货比三家法、打入内部法和谨慎签约法，如图 3.6 所示。

1) 摸清底细法

事先对开发商的资质信誉有所了解，最好能了解一下该开发商以前建造的楼盘。一般来说，品牌开发商的楼盘不会有太多的后遗症。

2) 货比三家法

对周边楼盘的开发规划、价格、房型也要打探清楚，明确你目前要买的楼盘确实具有的优势，如果预期的房子没有得到，迅速做出是否出局的判断，在其他地方找机会。

3) 打入内部法

不可全信售楼先生或小姐的话，为了尽可能套出实情，不妨在开盘前与之交朋友，获取内部资料，比如价格底线等。或者同时与几个售楼人员打交道，寻找漏洞各个击破。

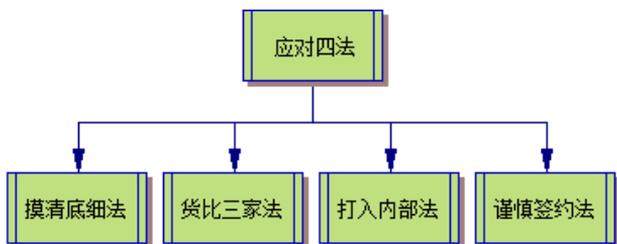


图 3.6 应对四法

4) 谨慎签约法

预订时如果一时冲动付了订金，在签订合同之前还要仔细斟酌，最好请有经验的人把把关。如果有些条件谈不拢，仍然可以断然出局。

3.4 商品房投资成功的技巧

要想投资商品房成功，首先要对项目有一个全面的了解。从项目区分看，也可以投资公寓、别墅、普通住宅等，购买后等待增值再转让赚取利润，也可以通过出租逐步收回成本直至盈利。但前提条件是，一定要看清形势、把握热点、精打细算，这样才能投资成功。商品房投资成功的技巧，如图 3.7 所示。

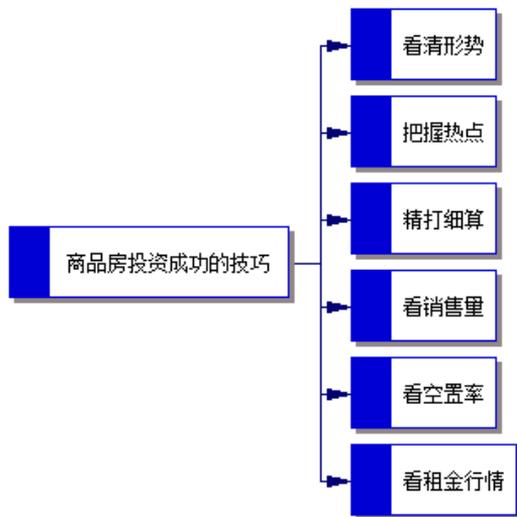


图 3.7 商品房投资成功的技巧



3.4.1 看清形势、把握热点、精打细算

下面具体讲解一下。

1) 看清形势

看清形势，就是要把握宏观经济形势，选择最佳入市时机。如果在房地产市场已经炒得热火朝天的时候，你进场购买了，买在这一波上涨的高点，那将需要捱得起长期的“套牢”之苦。

中国经济有明显的波动周期，在选择即将结束低迷状态，要进入加速发展期时入市，是较好的选择。

另外，还要考虑利率的变化。现在我们大多是贷款买房，所以离不开银行的支持。在降息背景下，住房贷款无论是公积金，还是商业贷款，按揭都比较低，无疑比较合算。

2) 把握热点

把握热点，就是认清国家产业政策的倾斜面。就房地产业来说，倾斜的力度无疑就是住宅建设，因为真正能够支撑市场的消费群体就是普通老百姓，所以住宅发展是未来的热点。

另外，在住宅投资的选择中，也应该从多个角度去了解市场，主要是多了解政府的规划，一是关注政府倾斜力度较大的热点地区；二是关注地铁、轻轨的发展布局 and 动工时间。

城市发展的经验告诉我们，地铁旁的住宅升值潜力较大。

3) 精打细算

精打细算是指在投资房地产之前，要充分考量市场，多做比较，对开发商信誉、建筑产品质量、未来升值潜力、区域行情价位做一个综合的评判。关键是对区域和项目的未来前景要有一个明确的判断，因为投资房产实际是投资未来的成长性。

3.4.2 看销售量、空置率、租金行情

下面具体讲解一下。

1) 看销售量

一般来说，不管是现房，还是期房，如果销售量不到 30%，那么开发商的成本还没有回收，在销售业绩不佳的情况下，开发商有可能降低房价。

如果销售量达到了 50%，表明供销平衡，房价在一段时间内一般是不会有变化的。

如果销售量达到了 70%，表明需求旺盛，在这时涨价是很有可能性的。

如果销售量达到了 90%，由于开发商想尽快发展其他项目，房子有可能会降价。



总之，看销售量也是把握买房时机的方法之一。

2) 看空置率

当某楼盘空置率为 90%时，价格相对比较低，但购房者也要付出一定的代价，如装修噪声、服务不到位、环境脏乱、交通不便等。

当空置率为 50%时，小区已经有了一定的发展，购房者既能得到较好的价格，又能得到开发商、物业管理公司提供的服务，这是最佳的入手时机。

3) 看租金行情

投资房产还要注意考量该区域的租金行情，如果租金价高于银行按揭还款额，通常以租养房的方式也是一种相当稳定的投资。如果能在 8~10 年收回投资成本，年收益率在 8%~12%，回报率是很高的，这样的投资是相当划算的。

最后，投资者还要学会灵活运用付款方式，如果能谈到一个比较低的首付款，并能延缓余款的缴付日期，其实就等同于用一笔小资金控制了一个大项目，如果这里房价在飞涨，资金杠杆原理的作用就显现出来了。

3.5 挑选二手房的技巧

选择二手房时，购房者常常顾此失彼，关注一些重要因素的同时，却忽视了另外一些值得重视的内容。其实，买房尤其是买二手房，在前期的选购环节，更要面面俱到。挑选二手房的技巧如图 3.8 所示。

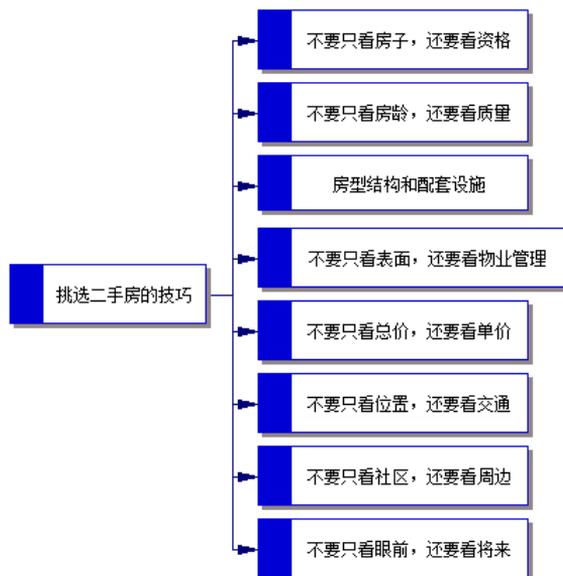


图 3.8 挑选二手房的技巧



3.5.1 不要只看房子，还要看资格

购房者在选购二手房时，往往注意房屋在类型、价格等方面是否让人满意，却忽视了首要的问题：该房的所有权性质、是否具备进入市场交易的资格。

遇到如下的二手房，奉劝购房者还是尽量规避。

- 军产、院(医院)产、校(学校)产的公房与本单位的办公场所在一个大院里的。
- 仅有使用权的房屋。
- 以标准价购买，尚未按成本价补足剩余价款的。
- 在农村集体土地上兴建的房屋，所持乡产权房产证的二手商品房。
- 上市出售后会形成新的住房困难的。
- 产权共有的房屋，其中一方共有人不同意出售该房产的。
- 房产已作抵押，且未经抵押权人书面同意转让的。
- 处于户籍冻结地区，并已列入拆迁、公告范围的。
- 依法被查封或者依法以其他形式限制权属转移的。
- 房屋已出租他人，出卖人未按规定通知承租人，侵害承租人优先购买权益的。

如果该二手房属于央产房，以下几种情况也是不能上市的：凡属超标而未经处理的住房，须经原产权单位按规定超标处理后方可上市出售；按房改政策规定属不可售住房但已向职工出售的；涉及国家安全、保密的特殊部门的住房，党政机关、科研部门及大中专院校等单位在机关办公、教学、科研区内的住房，原产权单位认为不宜公开上市出售的，应报交易办公室备案，并在职工住房档案中注记。该类住房可按规定向原产权单位腾退，也可在原产权单位职工范围内进行交易。法律、法规规定的其他不得上市出售的已购公房或与原产权单位有特殊约定的已购公房(规定能够住满5年的除外)，应按法律、法规规定或与原产权单位的约定执行。(上述办法不含部级干部住房上市出售)以及其他不能买卖的情况：3年内被政府规划为拆迁范围的房产，在当地房产交易部门已被冻结。



提醒 央产房：全称为“中央在京单位已购公有住房”，允许进入市场的“中央在京单位已购公有住房”是指职工按房改成本价或标准价购买的央产房。

3.5.2 不要只看房龄，还要看质量

有些购房者在选购二手房的时候，往往对房屋的房龄和建成年代比较关心，而对



房屋的具体质量则关注不够。

在有些购房者看来，越新的房子就一定越好，越老的房子就越差，其实不然。每一套房子的建筑材料、施工工艺、施工质量不同，质量上也会千差万别，未必房龄越短质量就越好。某些房子虽然年头不长，但由于种种原因，质量不尽如人意；相反，有些房子虽然建设较早，但却“历久弥坚”。

购房者在考察二手房的时候，要仔细考察房屋的质量，从外立面到楼道，从墙体、地面，到门窗、管道，每个细节都要认真观察。

3.5.3 房型结构和配套设施

面积大小是否与产权证相符；户型是否合理；管线是否太多；是否改动过房屋的内外结构；是否改动过牵涉面积计算的结构；是否带装修；了解内部结构，管线的走向、承重墙的位置等。

打开自来水龙头观察水的质量和水压，以检测这一带的水质硬度并测试水压大小。了解该房屋的供电容量是否能满足需求；检查电线的老化程度。查看煤气、天然气的输送情况，特别需要注意的是要根据点燃煤气灶后的火焰高度，判断煤气是否充足。旧小区的房屋自带热水器的，要考虑其品牌、新旧程度、是燃气的还是用电的，不妨亲自试用一下，看看水的温度如何。如果是燃气的，应该注意是否是已经禁止生产的直排式热水器，热水器的位置在哪里，洗澡时是否安全。了解供暖单位的性质，是市政供暖还是小区单独供暖；是上门收取暖气费，还是自己到收费站交费；暖气片数量是多少。测试有线电视的开通情况等。

3.5.4 不要只看表面，还要看物业管理

购房者在选购二手房时，常把关注的焦点放在房子本身，却忽视了物业管理、取暖方式及相关费用等入住后与自身利益息息相关的环节。购房是一个相对短暂的行为，居住却是一个长期的过程。要想在购房后的居住中获得较高的生活品质，良好的物业管理是必不可少的。

目前，某些已购商品房社区还不存在真正意义上的物业管理，某些二手商品房社区的业主与物业公司之间矛盾重重、纠纷时常发生，这都会对购房者入住后的生活产生不利影响。

因而，选购二手房时要仔细了解相关情况，如保安、保洁、绿化的水准；提供服务的内容和水准；基本生活设施的管理：如有没有信箱，电梯的品牌、速度、是否有人值守(旧小区的电梯一般较老旧，有人值守更可靠)、晚上最晚开到几点等。此外，



还要核实该小区水、电、煤、暖的价格，物业管理费的收费标准以及车位的费用等。

3.5.5 不要只看总价，还要看单价

按照二手房交易的惯例，卖房标价往往标的是房屋的总价，而不像一手商品房销售时，总是标明房屋的单价。因此，某些二手房乍看上去总价很低、很便宜，但由于建设年代久、居室面积小，算下来每平方米建筑面积单价并不低。

购房者在购买二手房时，不要只看总价，还要算算单价，再拿这个单价和周边的一手房对比一下，心里就比较有数了。

3.5.6 不要只看位置，还要看交通

许多二手房地处城市核心地区，地理位置优越，但是鉴于城区目前的交通状况，位置好的地方出行未必方便，况且，一个家庭除了日常生活，还要考虑大人上班、孩子上学、老人看病等其他因素。

因此，快捷、顺畅的交通有时比传统意义上的地理位置还重要。购房者在购买二手房的时候不光要考虑地段，还要看周边的交通状况，有时地段差一些，但临近地铁、城铁等轨道交通，也未尝不可。

3.5.7 不要只看社区，还要看周边

许多购买二手房的购房者往往比较在意本社区的绿化、保安、清洁、生活配套等细节，对社区周边的环境则不太重视。

其实，某些二手房，特别是已购公房，社区规模不大，生活、商业配套不够齐备，绿地面积也有限，但是周边的街区公园面积可能很大，还有许多生活、商业配套设施是和周围的住宅小区共享的，这在很大程度上弥补了本小区的不足，这样的二手房还是值得购买的。

相反，有些二手房所处的小区各方面条件都不错，但周围在进行大规模的拆迁改造，建设新的房地产项目，施工带来的干扰和不便有可能要持续一两年时间，购买这样的二手房，一定要做好心理准备。

3.5.8 不要只看眼前，还要看将来

在购买二手房时，通常都会将眼前的各种问题考虑得很周全，但对今后的许多事



情就未必了。某些小区目前的交通出行条件不理想，但也许一两年后轨道交通设施就会修通；某些小区也许目前社区临近的快速路还要收费，但很可能近期就会取消。面对这样的二手房，如果价格合理，短期内的不便又能忍受，不妨就购买下来。

再如，某个欲购买二手房的家庭目前老人身体健康，但随着岁月的推移，几年后，看病取药会成为家常便饭，这样的家庭在购买二手房时，就要对周边的医疗条件和医院位置进行周密的考虑。

此外，有些购房者购买二手房是为了阶段性居住，将来还要出售或出租，这就需要对所购二手房未来出售或出租的市场行情有预先的判断，眼光要放长远一些才行。

3.6 二手房投资的陷阱与防范技巧

近年来楼市快速趋热、房价不断走高，投诉也随之呈现增多趋势，其中尤以二手房交易最为明显，如房地产中介人员素质参差不齐、合同五花八门、中介费混乱等，让不少消费者一不小心便落入了陷阱。

3.6.1 过户后费用未算清，买家白花冤枉钱

下面请看一个例子。

丁小姐在2015年8月份，看中了一套房，3个月后便与业主办理完过户手续。没想到，当丁小姐兴冲冲地拿着新房产证准备开始新生活时，物业公司送来的单据却让她傻了眼。

原来，该房屋原来的业主拖欠了近两年的供暖费和物业费，全部算下来将近7000元。丁小姐拒绝交费，并打电话与原业主联系，可是原业主拒接电话；打电话找中介公司要求解决，中介公司却称房屋交易已经完毕，交易过后所有的事情都与该公司无关。

由于全部房款早已支付给原业主，无法从中扣除原业主所欠费用，而且房产现在也已变更为丁小姐名下的产业，因此丁小姐只好自己承担了全部的物业费和供暖费。

购买房屋一定要有正规的物业交验过程，并且最好不要一次性支付全款给业主。可先支付部分房款，在双方完成物业交验，保证物业交验的费用结清及房屋的验收工作后再支付剩余房款。物业交验时，购房者和业主双方最好一起到房屋现场，并在交验当天一同填写《物业交验单》，确认签字无误后，购房者才向业主支付购房尾款。

3.6.2 现金抵押房被不法中介利用

下面请看一个例子。



2013年12月初，方先生的母亲因病急需一笔钱来治疗，与家人商议后决定在网上发布信息，将自家暂不居住的一套住房出售。两天后，一个小伙子与方先生约定了见面时间，双方经进一步协商后，最终以23万元的价格成交，小伙子还主动提出要求作公证。

一周后，方先生与小伙子同去公证处办理公证，由于买卖公证费用较高，方先生经小伙子建议，与小伙子的朋友办理了《全权委托公证》，商定由小伙子与其朋友办理其他的相关事宜，并在收取了小伙子全额房款后，将房产证交到后者手中。

没想到3个月后，方先生却接到了银行催款电话及公安机关的询问电话。经了解才得知，原来不法中介公司利用小伙子伪装成个人骗取方先生的信任，以低价拿到房产证后本想高价转手卖掉。但因无法如愿，便拿着方先生签字的《全权委托公证》及房产证到银行进行抵押变现，并且同时以极低的价格冒充房东的代理，出租给一些大学生。这家不法中介携款逃跑后，收不到还贷月供的银行只好来找方先生。

对于不太急于用钱的业主，最好不要选择“现金押房”或“现金收购”的卖房方式。不管是公司收购还是个人收购，都存在利用不透明交易来吃差价牟取暴利的可能。

交易时买卖双方一定要见面，谈好价格后签订正规的《房屋买卖合同》，并到房管局过完户才算交易完成，切记不要图省事，只管给对方房产证然后拿钱了事，仅仅是做公证并不能算是法律意义上的房产买卖。

3.6.3 不透明的“全包价”

下面来看一个例子。

2008年11月初，贾先生在报纸上看到一套40万元的两居室，打广告的中介公司称这40万元的费用包含了所有需缴纳的税费及中介费等杂费。由于感觉不错，贾先生很快便与中介公司签订合同并办理了相关手续。

没想到，房屋过户手续办理完的那一天，贾先生却了解到，他所买房子的原业主与中介公司签订过合同，出售价格其实只有36万元。即使加上各种费用总共也不过37.3万元，而中介公司却收取了他40万元的费用。

当贾先生拿着合同要对方退回多收的费用时，该中介却指出该合同中讲明用40万元购买该套二手房，40万元的价格里包括了所有的费用，并未多收取费用，不能退款。贾先生仔细查看合同后发现，合同中并未列出费用的明细。

通过中介公司购买二手房时，一定要注意，将中介公司收取的费用及需要向相关部门缴纳的费用了解清楚；最好在合同后附上《费用清单》，详细计算相关收费；一定要同业主见面签订《房屋买卖合同》，明确买卖双方购房价格与售房价格是否相同，避免中介公司从中渔利，产生不正当差价。



总之，在二手房买卖交易中应注意以下四个环节。

- 在委托中介机构时，一定要找资信条件好的中介机构，并认真审核合同条款。
- 在涉及金钱交易时，一定要保留好相关票据，并注意出票方与签订合同时的中介机构是否一致，避免产生纠纷时投诉无门。
- 增强法律意识，在尚未取得房产证或合法使用的前提情况下，严禁将房屋出售或出租。
- 在纠纷产生后到提起诉讼前，应注意证据的搜集，以保障自身的合法权益。