

# 《千万不要轻信房产中介》

## 图书基本信息

书名：《千万不要轻信房产中介》

13位ISBN编号：9787564039844

10位ISBN编号：7564039841

出版时间：2011-10

出版社：北京理工大学

作者：墨墨

页数：234

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《千万不要轻信房产中介》

## 内容概要

《千万不要轻信房产中介:房产中介不告诉你的40件事》内容简介:《说文》曰:“屋,居也。”在人们的心目中,房子不仅是生活的归宿、地位的象征,更是一种灵魂的寄托和生命的依靠。

我们简单理解的房子就是指人们居住生活的场所。在儿时,房子在我们心中代表了一种多情感的符号,它是家、是父母,代表着温馨与安全。成年后,房子依然是我们心中一种复杂的情感,它不仅是生活的处所和地位与金钱的象征,更是心灵的港湾。

曾经一部电视剧《蜗居》让多少想买房的人唏嘘不已。在房价高涨的现在,住房几乎成了每个普通人心中挥之不去的心结。几乎对每个人来说,“没有房,就没有家,更没有幸福的生活”。

无论人们如何看待房子,房子的第一属性还是居住。换言之,房子首先应是我们的家。房子是婚姻的前提,是家庭的前提,也是幸福的前提。但不知从何时起,房子开始成了人们追逐的目标,很多人把房子当做保值增值的工具,甚至还有很多人加入到了“炒房”的行列。

近年来,随着人们置业升级的需求越来越大,二手房买卖、房屋租赁等房产交易也愈加频繁。但是要自己独立挑选一套满意的房子并完成交易,几乎对任何人来讲都有些力不从心。有需求就会有市场,于是房产中介公司便应运而生。中介公司正是通过接受房产客户委托,为其提供信息及其他服务以促成交易达成的居间担保、代理的服务行业。一方面,中介公司为买卖或租赁房屋的人节省了时间和精力,增大了选择范围;另一方面,中介公司自己也赚取了相应的佣金,可谓“双赢”。

# 《千万不要轻信房产中介》

## 书籍目录

第一章 选房子就像选妻子 第1件事：你了解房子的周边环境吗 第2件事：楼龄，被隐瞒的秘密 第3件事：网上低价房源多数只是传说 第4件事：买开发商的抵押房风险大 第5件事：拆迁房，让人欢喜让人忧 第6件事：中介不会告诉你高房价里的秘密 第7件事：中介公司暗战期房买卖 第8件事：看房莫被中介公司牵着鼻子走 第9件事：中介口中的好地段不一定是你的好地段 第10件事：地铁旁的房子真的那么好吗 第11件事：买房如何选楼层

第二章 像上战场一样去谈判 第12件事：“李逵”or“李鬼”：他自己不会告诉你 第13件事：谁在为到手价承担风险 第14件事：警惕中介公司扮卖家 第15件事：购房者“跳单”行为是否违约 第16件事：新政下的谈判技巧 第17件事：中介的“苦肉计”不要尽信 第18件事：通过中介办按揭要谨慎 第19件事：特价房不“特”，中介费不优

第三章 签合同不只是签个名 第20件事：“代书费”：房产中介的敛财秘密 第21件事：为买房假离婚值吗 第22件事：签阴阳合同，风险谁来担 第23件事：不要只重视“房”而轻“地产” 第24件事：小心合同中的“霸王条款” 第25件事：全包合同，风险当然由你包 第26件事：每项费用都在合同中明确落实 第27件事：认清出卖人是否是房产证上的人

第四章 交钱容易退钱难 第28件事：质量陷阱，不要等你掉进去时才明白 第29件事：一字千金，分清订金和定金 第30件事：定金应该交给谁 第31件事：利用定金协议保障买方利益 第32件事：“限购令”下过不了户，定金是否退还 第33件事：预防中介与房主共同吃定金 第34件事：50年产权的房子卖70年的价

第五章 过户入住纠纷多 第35件事：鸠占鹊巢，二手房住户无法上户口 第36件事：原房主欠费，新房主变冤大头 第37件事：买房送家电，付款后，家电不见影 第38件事：谁该为“凶宅”埋单 第39件事：提防中介擅自挪用房款投资 第40件事：实际面积比合同面积大怎么办

附录

# 《千万不要轻信房产中介》

## 章节摘录

版权页：举例来说，签订了买卖合同之后，买房人的定金或首付款就会交到中介公司手中，直到银行批贷或者过户之前，中介公司再将这笔钱正式转给房主。在此期间，中介公司就可以找出各种各样的借口来拖延时间，比如他会借口说银行批贷慢、买卖双方的证件没有交齐、银行休假等。实际上却是黑中介暗中把证件压在自己的公司而没有递交给银行。通过延长直接造成无法过户，房主就不能够准时拿到房款，而买房人也无法住进房子，黑中介公司就可以拿着这些钱去收购其他房屋，去投资，直到最后无法再拖延时才将手续办好，将房款交给房主。而这时，另一批买房人的资金又流到了中介公司的账户上，如此循环往复，中介公司不用承担任何风险，手上就能有大量资金供自己使用。

2. 合同存在的问题黑中介公司的合同存在一些霸王条款，不够详细、明确，买房人仔细研究就会发现，中介公司承担的责任很少，很多情况都是出现问题买卖双方后果自负。例如，在合同中并没有明确标明贷款完毕时间、过户时间等，很多细节对没有经验的初次买房人来说，是完全不能预料到的，这样，一旦出现问题，合同上没有体现，吃亏的还是买卖双方。举例来说，黑中介公司的合同中一般都说，如果在签订合同后，买卖双方违约，造成合同无法正常履行，那么违约方将负责赔偿，这样，就没有中介公司的任何责任，黑中介也没有起到担保的作用。所以，就需要买卖双方在签订合同的过程中多想一点，尽可能保障自己的利益。最好选择一些正规的、信誉好的中介公司，并且一定要看中介公司的营业执照、资质证书等相关文件，这对交易的安全有一定保障。并且在选房过程中，不要一味地偏听中介公司“房子抢手，欲购从速”等说辞，一定要仔细看房。在签合同同时，相关条款要以文字形式落实到合同上，以免日后给自己带来不必要的麻烦。

3. 房屋银行房屋银行一般都出现在租赁市场上，黑中介公司以低价租下房子，之后又以高价出租，这样可以赚取差价。一套房子的差价如果是100元/月，一年就是1200元，房屋银行里有近千套房子，这样，黑中介获得的利润可想而知。不仅如此，黑中介对房主的房子也从来不负责任，甚至任意做隔断，以租更高价。一旦房子出现问题，最后还是转嫁到房主身上，同时房屋内原有的财产也不能保证完好。房主新装修的房子，经过房屋银行就变得又脏又乱，面目全非，而租房的人也早已不知去向。

4. 收购利用时间差这是一种黑中介惯用的、手段十分高明的收购方式。黑中介在收购房屋时说服房主先给定金，一般是1万-3万元不等，有的甚至更少，并说剩下的房款会在一个月之后结清，然后带房主去做公证，将房本拿到手。一转身，黑中介就可以名正言顺地拿着房主的房子去卖，等过一段时间房子高价卖出之后，黑中介再将买房人的钱给房主，这样就等于黑中介只投入了几万元钱就获取了翻倍的利润，而且他们投入的钱很可能就是前面提到的沉淀其他客户的现金流。

5. 租赁免租期这种情况多数出现在高档住宅的出租上，因为高档公寓的租金很贵，一般是5000~10000元不等，这要视公寓的地理位置和品质而定。因为高档公寓并不是很容易能找到客户，于是黑中介公司就会利用房主的急切心情，向房主承诺1~2个月后一定将房子租出去，条件是这1~2个月是免租期，也就是没有租金的。同时，这套房子也必须只能由一家中介公司负责出租，房主不能再寻找其他中介，也不能自己寻找客户。这样就等于是全权委托，并落实到合同上。于是为了方便看房，黑中介公司会向房主索要钥匙。

# 《千万不要轻信房产中介》

## 编辑推荐

《千万不要轻信房产中介:房产中介不告诉你的40件事》讲明房产中介不告诉你的40个秘密，解密房产中介的敛财潜规则，避开房产交易的明暗陷阱。从评估楼盘、成交过户到办理房贷的完全攻略，第一本大众与房产中介的智斗全书，曾经被骗？想要避免上当？找房产中介前，哪些事你非知不可？来看房产中介不告诉你的40个秘密，从此成为房产达人！

# 《千万不要轻信房产中介》

## 精彩短评

- 1、能知道个大概，但内容可以更贴近中小城市，才有更大的适用性。
- 2、如题。本人要买房，看了很多楼盘，发觉开发商那里的现房极少（捂盘，但不卖）。后来多方打听和考虑还是打算找正规房产中介，这本书刚好能用。且真实。很好！！
- 3、还行比较实用，价钱有点小贵
- 4、随着人们职业升级的需求越累越大，二手房买卖、房屋租赁等房产交易也愈加频繁。房价的不断上升，很多人把贩子当做保值增值的工具，甚至还有许多人加入到了“炒房”的行列。当你买房子应该注意什么？你知道如何与中介公司打交道么？你知道在买卖的过程中有多少呗中介公司隐瞒的秘密吗？看了真本书，真的知道了许多不曾注意的东西，购房真的没那么简单啊！
- 5、书到的挺快，但这个快递太烂。都送到天津了，因为打电话没找找到人马上给我退货了，我第二天打电话过去说过两天给我送过来，结果过两天了又送不行了，自己处理。天津的这家快递，希望能别和他们合作了。
- 6、比较实用，真实。
- 7、刚开始看，还没多大感觉
- 8、在当当买书，省时，省钱，又省力。送货员态度特别好。书也保证正版。非常满意！买了一本，看了很好，又买了基本送朋友。
- 9、比较实用的一本教科书
- 10、快递给力，还没仔细看书，应该不错
- 11、书挺好玩，简单好读
- 12、这本书对房地产常见的问题，用一个一个案例，深入浅出地剖析。当然，本人还没有和中介打过什么交道。但是通过此书，了解了很多房地产的内幕。为在未来和中介的博弈，做好准备。
- 13、好书，本书内容太超值了！！
- 14、买房子最好看看，很实用。里面有案例，通俗易懂。小心中介，我就被骗了定金。
- 15、内容案例十分丰富，对比其他买房书，这里写的非常实在，还有算术在其中，这是亮点。
- 16、一般吧，可以看看，不用太认真
- 17、普及常识性的一本书，适合所有买房的人看。
- 18、如果我买房之前读过这本书就好了，还是蛮实用的。
- 19、理论研究
- 20、就好像是打预防针，虽然你不一定有需要。书还不错，深入浅出
- 21、很实用的一本书，的确不错。
- 22、这本书非常的好！推荐！
- 23、头痛啊 来不及看！
- 24、和中介斗智斗勇前可以看看
- 25、读书笔记：<http://book.douban.com/people/zenkii/annotation/6951940/>
- 26、买房先了解中介的想法，是一本值得读的书。
- 27、《千万不要相信房产中介》这本书是在书店先看到的，由于有买房的打算，也不能排除二手房选择。以前买过一套二手房，现在对照这本书，确实在合同和意向书的签订上存在不少不规范的隐患。买房毕竟是一辈子的大事，现在买来看看，防患于未然，很有用。
- 28、内容适合初学者内容适合初学者内容适合初学者
- 29、貌似没啥大作用
- 30、案例真实易懂，深挖房产规律，读的扣我心弦，超值。
- 31、很好，值得看看，斗智斗勇
- 32、买来随便翻翻看的，还要结合实际啊
- 33、自己就是干中介的所以感觉写的很好

# 《千万不要轻信房产中介》

## 精彩书评

1、1 楼层,简而言之 就是越低越好，高的坏处 有辐射 水污染 影响孩子智力，老人健康，尤其 8到11楼是空气最差的2 晚上要去看一次房 看周围是否安静——如地铁 工厂 3 下雨天要去看一次，看是否漏水 中介1价格 网上的低价 都是假的2

2、因为决定近期买二手房，中介是必不可少的一环。对初次买房的新手，补充一下理论知识是不可避免的。看书名就知道，书中列出的40件事都不是什么好事，基本上就是一本骗术指南。我们看了，会想的中介怎么这么黑；中介看了，会想的，哦这招我怎么没想到。。。言归正传，这本书至少可以让我们学到几方面的知识：看房买房交易的流程；中介的常见手段，以及我们应当如何预防；遭遇不公平交易后应当如何维权；买房流程结束后，收尾问题如何解决。个人觉得受益良多。update和中介打了下交道，有意的参照了书中的内容，发现有一些中介确实如书中所讲鬼话连篇，但也有一些中介走的老实厚道路线，因人而异。我们买房，他们得中介费，从这个角度上讲，中介和买家是利益共同体。但是他们会设法遮掩房子的原有问题，这个又是利益冲突。所以把握好这两个度，然后结合书中的提醒，就可以对中介游刃有余了。

3、随着人们职业升级的需求越累越大，二手房买卖、房屋租赁等房产交易也愈加频繁。房价的不断上升，很多人把贩子当做保值增值的工具，甚至还有许多人加入到了“炒房”的行列。当你买房子应该注意什么？你知道如何与中介公司打交道么？你知道在买卖的过程中有多少呗中介公司隐瞒的秘密吗？这本书主要是教你如何选房、选房时要注意什么、怎样去和中介公司谈签合同时要注意什么等等。购房时要谨慎行事，避免有疏漏。建议大家看看 挺有实用价值的 也挺实际的。

# 《千万不要轻信房产中介》

## 章节试读

### 1、《千万不要轻信房产中介》的笔记-第1页

寻找房源：不能上市交易的二手房（期房，已抵押的房屋、已被查封，扣押、农村集体土地兴建房屋。）

看房：白天看户型：采光和通风；晚上看小区是否安静，物业管理；雨后看房，漏水，门窗质量，厕所地漏，有无反臭味；

楼层：顶楼如果隔热和热水没有做好，常常冬天冷，夏天热。消防云梯最高只到14层；

最佳楼层：楼房的3/1到3/2处。

拜访上下左右的邻居，了解他们是否居住顺心。

地铁经过会很吵，房子与地铁之间的距离最好是不远不近。离单位近，最后一部车能坐到，家和单位之间的行车时间长度不超过30分钟，最长不要超过45分钟。

中介资格：《工商营业执照》《税务登记证》《公司资质证》（没有资质证，只能做质询），将原件的注册号记录下来。使用房管局、工商局等部门制定的合同示范文本，在签订合同同时要求承办的执业经纪人在合同上签字并注明资格证书。

前端：房产开发、带看、收意向金、交房；

后端：签订买卖合同、办理过户、贷款、领证。

中介服务：明确服务项目的名称，内容，要求和标准，合同履行期限，收费金额和支付方式，时间。要求中介出示与房主的委托协议，应包括房屋基本状况，房价，委托期限以及委托中介公司代收定金的内容。

卖主资格审查：《房屋所有权证》、《土地使用权证》、身份证，如不是同一人查看是否有授权委托书。避免“一房两卖”，只要和中介签订预售买卖合同，购房者即可向登记机关申请预告登记。三方最好去产籍处核证，确定房产证得真伪。土地情况是划拨（政府可无偿收回）还是出让（注意土地年限）

签合同：要细不要粗。对中介机构的口头承诺，应要求其书面化并签字确认。最好找专业人士帮看合同。

买卖双方=房屋买卖合同，包括：基本情况、买卖双方姓名、住所、联系方式。房屋基本信息，包括位置、性质、面积、结构、格局、装修、设施设备等等。

1、房屋产权状况：卖方书面承诺房屋产权无查封、无债务纠纷。并保证所售房屋符合国家及有关市地房屋上市交易的政策规定。

2、房屋成交价格与付款方式：写明总价，注明一次性付款、分期付款还是申请贷款，写清付款时间，约定付款条件。

3、税费负担约定：明确约定买卖各方应承担的税费种类。要向中介公司收取的费用以及需要向相关部门缴纳的费用了解清楚，合同后附上《费用清单》详细计算相关收费，在合同中详细计算出成交价的计算公式。并同业主见面，明确买房双方购房价格与售房价格是否相同，避免中介从中渔利。在交税时进行核对，要保留交税凭据。

4、权属转移登记：买方交钱和过户的时间间隔不宜过长，越短越好。交款当天过户最好。产权过户后，房屋才能真正属于购房人。只有住宅用途的房子，购房者才能把户口迁进去。把户口迁移条款写进合同，最佳的方式是“违约金尾款双保险”如果未能按时把户口迁出，则买受人可以将房款尾款暂扣，直至户口迁出为止。如出卖人逾期x日仍未将户口迁出，则出卖人无权再要求买受人支付尾款。同时，出卖人应当自合同约定之日起，按每日（或总房价的万分之x）向买受人支付违约金。明确“办理过户交易手续并取得收据之日起XX日内。

5、房屋交接：可以先交房再过户也可以反过来，交房前卖方应当结清水电气、暖气、物业等一切费用，交房前后多少天卖方应当办理户口迁出手续。物业交验过程，并且不要一次性支付全款给业主。先支付部分房款，双方完成物业交验，保证费用结清以及房屋的验收工作后再支付剩余房款。

6、违约责任：明确出现何种情况时即视为违约，违约金、定金、赔偿金的计算与给付，产生纠纷协商不成时如何解决争议（仲裁、诉讼）



## 《千万不要轻信房产中介》

7、定金vs订金:在合同中对定金(订金)的性质做具体描述。订金是一种预付款,是款项的一部分,不具有担保的性质。定金是担保金,即支付订金的一方违约,收取定金的一方可以没收。收取方违约,双倍返还。定金的意义在于该定金为担保,督促双方按约履行合同。最好将定金约定为预付款,预付款时可以退的。不要贸然仓促交付意向金,多看几次,反复比较。当日不能确定是否购买所看房屋,在意向书上注明:意向金转交房东前需经本人另行书面同意。

买方、卖方、中介三方=签订的居间中保合同,或称代理合同,既将上述委托代理、居间、担保合同的内容包括进去。而不是居间或委托代理协议,有无交定金并不是签订买卖合同的必经程序。

居间合同是买方寻求中介的目的是寻找到合适的房源,然后与卖主达成买卖房屋的协议。双方达成协议后,中介的任务即宣告完成,买方要向中介支付居间费,如果没有达成协议,则中介方无权要求买方支付。目的只是帮助其寻找到合适的房源。委托代理合同是买方基于中介方的专业水平和经验,将产权过户和物业交接等事项委托给中介。

1、核对房价和面积;2、注意交易时间,如“过户前支付房款”但是过户前没有指定具体时间,要指定时间表;3注意诚意金是否在上家认可交易条件并签字后转为定金,转为定金后是否由中介公司保管并可抵扣中介费,在什么情况下可以退给下家。中介费的支付与工作进度相结合,做到哪一步付哪一步。或者合同中标明交易完结后再付佣金。写完空白,空白划掉。

所有的费用都需要正式的收据,理清买卖环节的细节,把可能遇到的问题都提出来做三方讨论,没有得到满意答案之前不要签字。

交易资金的存储和划转一定要通过客户交易结算资金的专用存款账户进行。签合同注意中介一方的违约责任,当涉及“违约”“赔偿”“期限”“责任”等内容时,应仔细阅读。

要看要添加的补充协议:1.公共维修基金过户的时间;2.一房二卖的特别处理;3.预告登记的约定。4.按揭无法办理时双方的责任5.各种法律文件之间的冲突解决方法中介的违约责任不能缺少。

× 阴阳合同避税:是把房价做高,争取多贷款,但后期利息增加需自己承担。

《物权法》住宅建筑使用权期届满的,自动续期。

划转交易结算资金时,资金的存储和划转一定要通过客户交易结算资金专用存款账户进行,房款必须由房主自己收取,千万不能给中介公司保管。

高房价如何买房:把握银行风向标(银行对买房贷款的态度-手松,说明市场比较看好,手紧,说明市场风险加大,银行的态度比专家的话更可信;买涨不买跌,买最低价格,相对抗跌能力强;算算养房费用

砍价:卖房款的用处,卖方原因。用不含装修的价格来讨价,挑剔装修无用或装修陈旧。卖家说租金,说是自住的。拿钱说话,说价格便宜到让自己的心里价位就立即付定金。与其他房型相同,小区相近的房子价格作比较。找多位不同的中介员,试探每个人的最低价,告诉中介自己对房子很满意,但是家人有其他想法,如果房价便宜则可以解决问题。房主的装修风格自己不喜欢,还要花很多钱打掉装修,要求中介降价。告诉中介已经购置其他房子,要等现有房子出售后才能买,因此要求中介在付款方法上有优惠。

建房成本(土地费+拆迁安置费+市政公共设施费用+房屋建筑安置费+各项税费+利润20%)

到手价:大部分情况都会由购房者来承担买卖双方所需的税费,不法中介往往只告知买下标的的房屋所需的全部价款(既全包价)。合同中体现的是房屋售价,也就是成交价。

首付款:房东报价—可贷款(评估值x面积的七成)

+ (1) 贷款手续费:评估费(评估值0.5%)担保费(贷款金额1%/公积金贷款2%)公证费150抵押登记费90工本费50贷款代办费(公积金1000/商贷300)

+ (2) 交易过户费:契税(评估值1%~4%)综合服务费 土地收益金 产权登记费85土地证登记费35存量房合同 测量费(1.36元/m<sup>2</sup>×建筑面积) 评估费(评估值0.3%) 交易手续费(建筑面积5%) 印花税(评估值0.05%)

+ (3) 两税(房管局)营业税(评估值5.7%)个税(评估值1%)

+ (4) 中介费(佣金)2个点

评估:贷款评估和契税评估,贷款:中介带上买方上银行办理(卖方无需到场),银行放款等过完户完毕所有权证出件之后,会出具《借款合同》和《抵押合同》中介公司带领买卖双方到房管局过户大厅过户面签,出具《领证通知单》,凭证领房屋所有证,会出具《房屋他项权证》交给贷款银行,银

## 《千万不要轻信房产中介》

行随即下放贷款。

在签合同同时，注明购房条款中“银行未能批准贷款，购房合同自动解除”等免责条款。

评估有市场比较法（3个以上与评估房屋所在地段，房龄，户型等方面相识的市场实例与评估二手房进行比照，再根据具体情况修正），收益法，成本法，

装修家电：防止家电变脸，不光要把家具家电的名称写下来，还应该把其品牌、型号标注在合同上。

签订合同时附家具、家电清单，甚至拍照。

家电家具（估价）：洗衣机1000，空调2000，电热水器1000，冰箱1000，电磁炉100，迷你音响1000，电扇100，饮水机200，隐形床5000（普通床1400）床垫150，被套100，书柜100。总共1万家具，3~4万的装修

租房：二手市场“淘”家电；房屋租赁合同：租赁期限，租金数额，支付方式，房屋用途，违约责任。

6、7月之交，租房旺季，4月左右租房；合租大户型3居更划算。

防止中介当房东：房子的家电、使用年限、邻居情况。二房东的转租合同终止日期不得超过原租赁合同规定的终止日期。

银行租金代收代缴：将房屋委托房地产经纪机构代理出租，委托缴纳了保证金，通过制定银行从事房屋租赁代理业务的房地产经纪机构，并通过银行收付租金。

# 《千万不要轻信房产中介》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)