



置业参谋

# 买卖二手房 别忘签补充协议

韩先生2006年购买一套二手房，由于当时此房产没有房产证，韩先生先支付了大部分房款，留下一部分没有支付的房款作为过户保证金。但拿钥匙时，原房主以房子卖便宜了为由，要求韩先生多交1万元，韩先生没有计较，同意了对方的要求。为防止过户时该房主再次反悔，韩先生与其签订了补充协议，约定再出现房东要加钱的情况，韩先生有权要求索赔20万元。2008年，韩先生购买的房子证件办妥，但过户的时候，房主果然又一次食言，要求韩先生再交10万元，否则不协助其过户。

律师认为，该补充协议只要双方签字，就有效力。韩先生可以通过诉讼，维护自己的权益。要求对方履行合同，也可以要求对方交违约金。只要这份补充协议的约定内容明确，法庭会支持韩先生的请求。

有购房者问：补充协议一般约定什么内容？

律师认为，补充协议一般就主合同中没有

约定和约定不详细的内容进行约定。比如户口迁出和迁入的时间等问题。

有购房者问：补充协议有什么作用？

律师认为，补充协议的作用就是对合同履行过程中出现的细节问题进行补充约定。补充协议与附加条款是有区别的，前者是主合同的内容，后者是主合同的补充。不过，在房产交易中，尽量要把维护权益的条款放在主合同中。

(朵朵)

## 房证加小孩名字 出售时遭遇麻烦

时下不少买家在购房时都喜欢连自己未成年孩子的名字都写在房产证上，但是这样在出售时会不会遇到麻烦呢？业内人士认为：“其实，房产证加小朋友名字有隐患。”

### 案例

业主M先生购买了某小区的一套房屋，房产证上出现M先生夫妇和儿子三个人的名字。现在M先生需将房屋出售给G小姐，由于M先生的儿子是未成年人，房管局要求递证件时出示未成年人的监护公证。M先生夫妇到公证处办理监护公证时，公证处要求M先生提供儿子的出生证明。但M先生不慎丢失了孩子的出生证明，而医院又不肯重新出具出生证明。由于G小姐急等着收楼，三方约中已注明必须在签署合同后的一个月内收楼，M先生由此陷入了可能被告毁约的困境中……

### 提醒

1. 公证处办理未成年人监护公证需提交以下原件：父母的身份证、户口本、结婚证、小孩的出生证明、户口本、房产证。

2. 如未能提供出生证明的原件，也可以到医院办理亲子鉴定。以亲子鉴定的结果代替出生证明。

3. 亲子鉴定需要一定的费用，加大业主出售的成本。

4. 由于业主是未成年人，有关部门需要公告，这必然拖长交易时间。（海燕）

### 交易提醒

## 遗产未分割 房子不能卖

市民何先生怀着侥幸心理，以“优惠”的价格从朋友老刘手中购买了一套未分割的遗产房，结果惹上麻烦，最终闹上了法庭。近日，法院一审判决，认定买卖协议无效，老刘返还何先生7万元购房款。

2009年2月4日，老刘将一套临街的房子以7万元的价格卖给了朋友何先生。因为知道这套房子的产权有问题，双方便签订协议约定：如发生争议造成严重后果的由过错方承担全部责任，并赔5万元违约金。之后，何先生支付7万元房款，但老刘以种种理由迟迟不交房。为此，何先生将老刘告上了法庭，要求履行房屋买卖合同，如不能履行，则需返还房款，并支付违约金。

经调查，这套房子原属老刘和妻子共有，而其妻子于2008年7月去世。庭审中，老刘表示售房协议属无效合同，因其妻子去世后孩子作为继承人与他共有此房，而卖房之事没有征得孩子同意。

法院认为，房屋所有权人是老刘和其妻子，其妻子去世后，该房的权属待定，老刘无权处分，其擅自卖出房子，事后孩子

也没认定买卖合同，故认定合同无效。根据法规“合同无效或被撤销后，因该合同取得的财产，应当予以返还”。而何先生明知房屋所有权人之一老刘的妻子去世，房屋权属待定，还与老刘签订房屋买卖协议，其也有过错，故作出买卖协议无效、返还购房款的判决。

(阿其)



## 洛阳市经济适用住房购房资格公示(二)

公示号	姓名	工作单位	所购小区	11503 冯迎杰 麻屯二中	中电·阳光新城	11514 蔡慧芳 无业	中电·阳光新城	11527 牛一萍 无业	中电·阳光新城
11493	刘金桥	洛阳军分区第二干休所	中电·阳光新城	李小阁 洛阳风雅服饰厂		姚建超 洛阳巨创轴承科技有限公司		代俊辉 无业	
11494	王智贤	无业	中电·阳光新城	李红瑞 无业		11515 黄艳辉 白马集团有限责任公司	中电·阳光新城	11528 李砚玖 中信重工机械股份有限公司	中电·阳光新城
11495	李巧霞	洛阳一真商贸有限公司	中电·阳光新城	郭方成 无业		11516 曹 珂 洛阳尚德太阳能电力有限公司	中电·阳光新城	11529 范栓 无业	中电·阳光新城
11496	张灵阁	中国石化河南洛阳石油分公司	中电·阳光新城	周小江 无业		11517 陈莉莉 无业	中电·阳光新城	11530 程利霞 洛阳星灿安装照明工程有限公司	中电·阳光新城
11497	周京红	西工索菲亚装饰材料经营部	中电·阳光新城			11518 李佳静 洛阳银行	中电·阳光新城	11531 陈忠武 洛阳鸿祺科贸有限公司	中电·阳光新城
11498	李 洋	洛阳兆通世纪电脑城高贸有限公司	中电·阳光新城			11519 左 明 无业	中电·阳光新城	任 红 无业	
11499	毛红民	洛阳金磐建筑安装有限公司	中电·阳光新城	张伟 洛阳金磐建筑安装有限公司	中电·阳光新城	11520 代军峰 无业	中电·阳光新城	11532 王建梅 洛阳市价格事务有限公司	中电·阳光新城
11500	师翠云	一拖动力机械有限公司	中电·阳光新城	程国芳 无业		11521 史建辉 无业	中电·阳光新城	11533 李利卫 洛阳市瀍河回族区桑榆消防器材供应站	中电·阳光新城
11501	杨 刚	洛轴工大	中电·阳光新城	周凤玲 退休		11522 陈 琦 无业	中电·阳光新城	11534 张 俊 无业	中电·阳光新城
11502	高 媛	洛阳歌舞剧院	中电·阳光新城			11523 王婷婷 洛阳市心迪职业技术培训学校	中电·阳光新城	赵亚玲 中铝洛阳铜业有限公司东莞分公司	
						11524 顾纪斌 无业	中电·阳光新城	11535 陈明亮 洛阳中集凌宇汽车有限公司	中电·阳光新城
						11525 钟 宁 一拖国际贸易有限公司	中电·阳光新城	唐朝阳 无	
						11526 张 杰 洛阳市政建设集团有限公司	中电·阳光新城	11536 杨慕霞 无业	中电·阳光新城
						11527 张晋萍 无业	中电·阳光新城	李文琴 无业	
								11537 王文杰 东升一小	中电·阳光新城
								王晓梅 无业	

本广告电子版见洛阳网 www.lyd.com.cn



置业参谋



购房支招

## 掌握谈判技巧 少支出多收益

购房谈判的过程也是讨价还价的过程。究竟怎样才能最大限度地获取利益，同时又不使谈判陷入僵局？

1. 必须确定目标，确定希望的价位和能接受的价位。在第一次接触某项目时，售楼人员如果认为你有购房可能性，会主动提出留下联系方式。此时一定不要让对方感觉出你对此项目已有了极大的兴趣。售楼员有了联系电话，就会不断地追问你是否已拿定购房主意，不经意的谈话间，让对方主动提出优惠条件。

2. 要多摸对方的底细和心理。在看到心仪项目后，注意收集要谈判项目的相关资料，如评估房价中成本价所占比例、小区的交通、物业管理、配套设施、规划存在的缺陷等，这些都可以在谈判前实地考察一下。等到了签约阶段，就可以把所了解的详细情况不失时机地抛给售楼人员。让他们明白，买家是作了充足的准备才来购买的，这对你进一步要求优惠有帮助。

3. 买卖双方都是为了各自的最大利益，双赢的结局当然最好。但买卖之间毕竟不同于慈善事业，一方多得，另一方相对就要少得。所以，卖方自然会用各种营销策略，尽可能多地掏出你兜里的钱。所以谈判时你要保持清醒的头脑，不要被小利迷失了方向。

4. 不要把目光放在样板房上，一定要自己到现场仔细看。有的销售人员一上来就告诉客户，样板房的装修如何好，而丝毫不提房子的其他问题。到最后，客户脑子里只留下一点印象：装修的确不错。这时要切记，买的是房子，而不是样板房的装潢。

5. 在洽谈时，要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿，并举出几个同类项目说明自己正在选择，对销售方提出的房价不要轻易作出让步。

(饶磊)