



# 如何和开发商签订购房合同

作为购房者，一定要主张在购房合同中所购房屋的面积、价格、质量、环境、交房日期、违约责任等事项加以详细约定。一旦房地产公司违约，购房者就可以依据合同追究其违约责任。

## 一、如何提出自己的不同意见，说服开发商修改合同条款

说服的目的是要设法让对方改变当初的想法而接受自己的意见，这是谈判工作中最艰难的一步。为此：

1. 要对对方表示友善，自己提出合法、合理的要求，而不是有意为难地提出不合法或开发商做不到的事情。
2. 在说服对方时，也应该坦率地说明自己的利益，使对方认为所提要求合情合理。
3. 准备一些媒体关于开发商房屋的投诉报道，谈到相关条款一般开发商会讲你的想法是多余的，他们不会这样做。你把相关的报道给他看，同时告诉他不是不相信他，而是现在开发商这样做的不少，为了设防不得不提出这样的要求，进一步，你还可以说既然你承诺你不会这样做，那么写进合同也没有关系。

## 二、谈判的 8 个策略



策略是智者取胜的法宝。谈判不是简单的你来我往，来点策略会让一场严肃的谈判变得轻松愉快，甚至可能使一场僵持的谈判重新获得谈下去的基础。

1. 以团队的形式谈判。一个合同签不下来，开发商退的是一个人的购房订金，充其量也不过是几万元钱。若是几个、十几个、几十个的话，合同谈不成那开发商退掉的就不是几万元了。对于急于兑现自己的现金资本的开发商来讲，他们是不会轻易在消费团队面前选择退钱的。

2. 自信中带一点狂，摆出一副有钱我不怕买不到房子的派头，使对手感到压力很大。

3. 给自己留一定的余地。提出比自己的预期目标更高一些的要求，这样就等于给自己妥协时留下一些余地。目标定得高，收获便可能更多。

4. 揭露房屋缺点。对卖方的房屋所有缺点加以揭露，使卖主对自己所开高价失去信心，借以达到杀价的目的。让步要缓，而且还要显得很勉强，争取用最小的让步去换取对自己最有利的协议。

5. 先谈补充协议，再谈标准合同的 24 条。补充协议是开发商自己拟订的，肯定是站在开发商自己的角度出发，不会或过多考虑购房者。而标准的 24 条目前存在的问题，经过房地产交易市场的发展，

几乎都暴露了，洽谈的地方不很难，余地也不是很大。如果一开始按部就班地谈 24 条的话，谈到累的时候再谈补充协议双方的情绪、精力等方面肯定不如开始，而恰恰这部分是最重要的。

6. 伺机喊“暂停”。如果谈判陷入僵局，不妨喊“暂停”，告诉对方：自己需要时间思考。这就既可以使对方有时间重新考虑其立场，又可以使自己有机会研究对策，或者以一点小的让步重回谈判桌旁。

7. 不要急于成交，要有耐性。开发商叫你去签约，一般都有今天和你签了合同，你马上将钱交给他的打算。所以在谈判的时候开发商会催促你快点签约，关于合同修改问题，开发商会给你一些空头支票一样的口头承诺。购房者在谈判时一定要稳得住，不要急于成交。

8. 先签合同后交钱。对于那些要求先交购房款再签约的开发商，购房者一定要抵制，不要进了开发商设计的套子。房款都交了，开发商钱拿到了，购房者还有什么可以抗衡开发商的呢？开发商不就是看上购房者手上的钱，才把我们当作“衣食父母”的吗？购房者不是因为自己有钱，才可以和开发商谈判的吗？

(郑悦)

## 开发商具备哪些条件才能交房

问：《购房合同》规定“取得商品房规划验收合格证及其他证明文件就可交房”，那么，国家对商品房交付使用时有无最基本验收的要求？

答：通常房地产开发企业交付预售住宅商品房，应当符合下列条件：

- 一、法定条件：建设工程经验收合格；向购房人提供住宅质量保证书和住宅使用说明书。
- 二、约定条件：达到预售合同约定的其他交付条件。
- 三、根据《建设工程质量管理条例》第十六条规定，建设工程竣工验收又应当具备下列条件：1. 完成建设工程设计和合同约定的各项内容；2. 有完整的技术档案和施工管理资料；3. 有工程使用的主要建筑材料、建筑构配件和设备的进场试验报告；4. 有勘察、设计、施工、工程监理等单位分别签署的质量合格文件；5. 有施工单位签署的工程保修书。(邓锐)



# 洛阳社区 洛阳人的网上家园

时事

文学

休闲

教育

户外

娱乐

BBS LYD.COM.CN

广纳言论、开放包容的大型网络互动交流平台

注册人数超过30万 日均页面点击量超过6万