

知乎一小时 深度短时阅读（第三季）（套装共八册）（知乎「一小时」系列）

作者：知乎

总目录

[买个好房子](#)

[美国教育的焦虑与创新](#)

[愤怒的牛顿](#)

[棋手](#)

[亚优秀症候群](#)

[法有所依](#)

[单亲妈妈](#)

[准爸爸必修课](#)

目录

[关于本书](#)

[「一小时」电子书出版序](#)

[作者序](#)

[买个好房子](#)

[出手买房](#)

[选择城市](#)

[选择房源](#)

[选择房子](#)

[关于面积](#)

[选择中介](#)

[沟通中介费](#)

[交易流程](#)

[税费](#)

[签约](#)

[拉产调](#)

[付首付](#)

[网签](#)

[交房、过户](#)

[买别墅](#)

[代征绿地](#)

[没房产证的房子](#)

[军产房、央产房、校产房](#)

[回迁房](#)

[小产权房、经济适用房](#)

[商住两用房](#)

[违建](#)

[无权处分](#)

[情势变更](#)

[业主毁约](#)

[自行成交及改造](#)

[结语](#)

[作者说](#)

关于本书

《买个好房子——知乎徐斌作品》/徐斌

出品人 周源

策划编辑 刘强 梅莹

营销编辑 胡晓曦

实习编辑 裴启航

校对 高正哲

设计 郝小好

联系我们 publish@zhihu.com

本电子书版权为北京智者天下科技有限公司所有，未经书面授权，不得在任何地区以任何方式反编译或节录本书内容。

ZHI-BN:8-0024-0000160419-1

DNA-BN: ECFD-N00007357-20160322

最后修订：2016年04月19日

出版：浙江出版集团数字传媒有限公司

浙江 杭州 体育场路 347 号

互联网出版许可证：新出网证（浙）字 10 号

电子邮箱：cb@bookdna.cn

网址：www.bookdna.cn

本书电子版如有错讹，祈识者指正，以便新版修订。

Zhejiang Publishing United Group Media CO., LTD, 2013

No.347 Tiyuchang Road, Hangzhou 310006 P.R.C.

service@bookdna.cn

「一小时」电子书出版序

知乎创始人 周源

感谢你阅读知乎推出的「一小时」系列电子书。

「一小时」系列是什么？

这是一系列短小精炼的电子书。我们邀请了知乎各专业领域的知友在书中分享他们的知识、经验和见解。如果你足够认真，便可以在一个小时内读完一本书。

这里既有日常经济分析，也有人文历史，既有职场经验，也有生活中的科学。这些作者，都是我们精心为你寻找，在各个领域拥有独到见解的专业人士。而我们出版的每一本书，都会解释一个问题，分享一种思路，展开一个视角。

地铁上，入睡前，在这些细碎的时间里，挤出一小时的时间，静下心，读下去。

你很忙，但知识不慌张。

愿你从「一小时」开始，对这个世界，又多了一分认识。

作者序

我从上海浦东搭乘班机飞往美国芝加哥，上飞机前接到一位先生打来的电话，咨询关于买房的事情。几天前，他曾经打给我说自己看上了一套不错的房子，是开发商造的别墅。房子他非常喜欢，但是由于限购的原因，他无法正常取得房产证，因此感到很纠结，便咨询律师有没有什么好办法。我告诉他，买这套房子存在很多风险，既然客户咨询我，我一定据实相告：如果我是你，我不会买这套房子。

但是根据我的经验，绝大多数咨询我是否该买的客户，大概有八成最后还是选择了买房。当然了，到底买不买，决定权在客户。

电话中，这位客户就表示他还是非常喜欢这套房子，和爱人讨论之后决定冒险买房，问我都需要注意什么。我告诉他，我可以安排一位下属陪同他去购房，去一次收费2万。他问了两个问题，一是去一次能不能解决他的问题，二是怎么收费这么贵。

我这样回答他：去一次不能完全解决他的问题，而且虽然确实非常贵，但还是建议他请个律师陪同购房。他犹豫再三，最终接受了我的建议。

大约七八年前的时候，还是新手的我陪着王佳红律师一起去给客户买房子，当时收费8000元，客户的房子也才几十万。我们的客户是通州的一位教师。今天我仍然模糊地记得当年陪着他去银行取出十几万首付款的时候他那小心翼翼的样子。

谈合同的那天，我们上午十点出发，十二点和客户见面。见面之前的一个小时里，小王律师一直在纸上反复默写她打算今天写出来的合同条款，然后再撕掉。下午两点谈判才开始，小王律师以客户朋友的身份出现，参与到每一个条款的拟定之中，从下午一直谈到晚上十一点多。

有的朋友可能会疑惑，你们这些律师为什么不提前把合同写出来然后交给对方去签字呢？

朋友，如果你告诉对方我是律师，我写了一本合同，请你签字，这简直就是给人家说，你看我这里挖了一个坑，请你一定要跳下去。

不夸张地说，在律师眼里，法治中国的建设任重而道远。大家都有一种「防人之心不可无」的心态，毕竟「知人知面不知心」。我们没有什么好办法通过网络、银行或者政府简便有效地查到每个人的信用记录，在被骗了之后又往往需要付出更大的成本来保护自己，最理想的结果也只是把损失弥补回来。你不要和律师学几手。

合同是谈出来的，一定是谈一条，写一条。这就无形中提高了对律师的要求，要求律师能「胸中有合

同，脸上无合同」，即懂法又不能让别人认为你懂法，最后才能把自己的风险降到最低。当然，降低了自己的风险，无形中很有可能就把对方的风险提高了。不偏不倚的好合同，目前还不存在。

不算四个小时的准备过程，谈判进行了差不多九个小时。除了买卖双方，在场的还有不遗余力地劝说双方签字的中介——经理小黄，中介小王以及小赵、小李。中介的主要任务是劝说双方签约，而律师的主要任务是保护购房人安全地买房子。

「这套房子有抵押吗？」小王律师问。

业主阿姨说：「没有，我们从来不抵押。」

中介小王说：「不对的，这套房子有抵押。阿姨你不知道吧，你们贷款没还清就是抵押，抵押给银行。」

阿姨说：「哦，那我真不知道，我就知道贷款不知道抵押。」

「还有多少贷款没还？」

「不多，就七八十万。」

「可以提前还贷吗？」

「可以，拿到你们的首付阿姨就立刻还贷。」

「那如果不还怎么办？」

「不会不还的。」

「那咱们可得写到合同里。」

「阿姨，这房子里面有户口吗？」

「有。」

「我们买房以后你们会把户口迁走吧？」

「房子过户给你们，我就把户口迁走，不过得等我买了别的房子，要不然我没地方签。」

「那您要给个具体的时间啊。」

「具体的时间可说不好。9月之前行不行？」

……

总之，协商的过程中，讨价还价，唇枪舌战，好不耐烦。

2009年的某个午后，我们签了一份合同，赚了八千块。而和我们一起工作的中介，赚到了五万四千多的中介费，其中仅代书费一项就有五千元。而他们的主要工作，就是在合同上打几个我们不想他们打的勾。

事后我曾经告诉王律师，说感觉我们做的工作没有价值。王律师严厉地批评我：「你怎么能这样想？你保护了客户的利益。」

我回答道：「假设没有我们，这个客户恐怕也仍然可以买到房子，无非是签了一份很烂的合同。他们出事的概率很低。何况就算你这么辛苦签了很好的合同，该出事还是会出事。」

小王律师说：「我只是做好我的工作。你想的那些可能是对的，风险是没有发生，师傅讲过，一旦你认识到风险在哪里，风险就离你而去了。所以我们就是把该干的干好。」

不久前，知乎的编辑找到我，希望我能写一本小书介绍我的知识，来帮助别人买房子。知乎的编辑之所以找到我，是因为我曾写了一篇文章。这篇文章是讲2012年的时候我自己买房子的经历：我用我的所学所知，帮助自己解决了业主的毁约变卦。而从2009年到2012年，三四年在法庭上为了一份烂合同唇枪舌战，也使我从迷惘的外行人，成为一个坚定的内行人。

我的经历、见闻，改变了我的观念。我不再觉得帮客户买房是一件没有意义的事情。我见识了别人因为不懂相关的专业知识遭遇的苦痛，我经历了成百上千个案子，甚至到最后我成为了这些见闻阅历的直接受益者。正是我的这些见闻和经历，使我的每一句话、每一个字有了价值和含金量。

我写这本书有两个目标：第一是告诉你，该怎么买房子；第二是告诉你，买房子为什么要请一位律师陪同。希望大家在看书的同时，能够深刻理解这两个目标之间的矛盾。我会告诉你，哪些问题是你能自己解决的，哪些问题是你需要聘请专业人士才能搞定的。

我认为一本好书的标准，有两个：第一是这本书好看，能让人一口气读完；第二是实用，即在你需要的时候翻一下它，便能解决很多问题。

写于 2016 年 3 月 28 日，上海限购的几天之后

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.com>)

文档名称：《知乎一小时 深度短时阅读（第三季）（套装共八册）（知乎「一小时」系列）》知

请登录 <https://shgis.com/post/3923.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

