敬云川:投资拍卖三大注意 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E6_95_AC_E4_BA_91_E5_B7_9D__c122_484719.htm 随着市场经济的发展和商品流通方式的多样化，拍卖逐渐走进了普通百姓的生活，越来越多的人通过拍卖这种方式进行投资。那么，投资者在拍卖中应注意哪此事项呢？近年来，二手车拍卖会或房产拍卖会常常见诸于报纸、网络等媒体，而且拍卖标的也远远超出了日常生活消费品的范畴，越来越多的投资者开始通过拍卖这种方式进行投资。有媒体报道，温州炒房团在国家出台调控房价政策后转而投资古玩、字画等艺术品市场，其投资收益方式主要通过拍卖来实现。拍卖是商品流通的一种特殊买卖方式，它是在一个商品上设定保留价(底价)并将竞争方法---竞价引入到买卖活动中的交易方式。拍卖活动必须遵循两个法定的原则：不达底价不能成交和价高者得。保留价即底价的高低通常决定了该商品处置能否顺利实现，同时也体现竞买人对商品的市场认可度。但由于出卖人和买受人所处地位不同，他们掌握的信息并不对称，这可能使买受人处于不利地位，一不小心就可能买到存在质量瑕疵或权利瑕疵的商品。因此，投资者在参与竞买时，应当把握好以下三个环节：1.仔细看样，定好心理价位。看样是竞买活动顺利进行的第一个步骤，顾客在观看拍卖样品过程中，应对物品的真伪、成色、规格等仔细观察。如果发现与拍品目录不符或有未注明的瑕疵，可即时向拍卖行提出询问，然后决定是否参与竞买。拍卖品上标有参考价，顾客如果不懂行，可到相关商店或市场去了解一下同类档次商店的价格，将几个价格比

较后，确定自己竞买时要出的最高价，即“心理价格”。2. 熟悉拍卖规则。拍卖有许多基本规则，不同的拍卖会又会有一些特殊的规定，竞买人参加拍卖会，应仔细阅读拍卖的规则规定。竞价时，应按照拍卖师宣布的竞价方式出价；每次加价不得低于加价幅度，否则叫价无效；每件拍品成交后，买主应当场签署《拍卖成交确认书》，并在限定的时间内付清价款和取回拍品。3. 运用竞价技巧。拍卖场上，竞买者应冷静观察场上的竞价情况，稳定自己的竞价心态，守住心理价格。当价格接近心理价位时应谨慎，避免受拍卖场上竞价气氛的影响，盲目超出心理价位的界限。在竞价低潮时，竞买人可直接报出心理价格，用出价气势迷惑他人，在他人犹豫不决时达成交易。敬云川 北京高通律师事务所创始合伙人、律师，中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁员，北京市人大常委会立法咨询专家，东中西部区域发展和改革研究院学术委员。（注：本文原载于《卓越理财》2006年第3期）

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com