

专家帮你 购房

掌握购房诀窍，你就不会轻易受骗

- 轻松购房步骤有哪些
- 如何区分建筑面积与使用面积
- 怎样给你的住房看风水
- 怎样进行谈判签约
- 如何把握选房技巧
- 怎样申请个人住房贷款

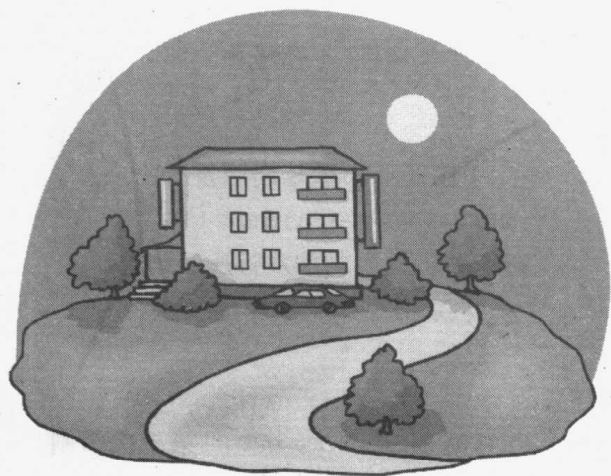


段武军 编著

中国商业出版社

专家帮你购房

段武军 编著



中国商业出版社

图书在版编目(C I P)数据

专家帮你购房 / 段武军编著. --北京:中国商业出版社,2004.6

ISBN 7-5044-5109-6

I.专... II.段... III.住宅—选购—基本知识—中国 IV.F299.233.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 049505 号

责任编辑：孙锦萍

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京洛平印刷厂印刷

★

880×1230 毫米 32 开 9.75 印张 210 千字

2004 年 6 月第 1 版 2004 年 6 月第 1 次印刷

定价:21.00 元

★ ★ ★ ★ ★

(如有印装质量问题可更换)

前 言

“感谢上苍，我终于为我儿子存够了一笔买房子的钱！”

“我也得感谢上帝，因为我也终于付完了分期房款，那房子总算归我儿子所有了！”

以上是一位中国老太太和一位美国老太太的简短对话，其实这里已道出了人们购房的两种完全不同的消费观念。

想买房吗？当然想！买一个属于自己的“安乐窝”，想怎么着就怎么着，真美！

可是，你是想买商品房还是经济适用房或是现代式的公寓？或是想买期房、现房还是二手房？或是想买一套塔楼式的、板楼式的还是别墅式的？还有，你希望购买的房子是坐北朝南还是坐东朝西呢？还有，现在的房地产买卖中的陷阱特别多，其花样之繁、手段之高，简直防不胜防，说不定你一不留神就掉进别人早已预设好的陷阱里，那就惨了。

唉！怎么买房子有这么多道道？我不知道，我真不知道……

前言

ANGNI
GOUFANG

B

其实你不知道的多着呢，不过没关系。买房子本来就是一个大工程，也许每个人一生一世就那么一次，买房子的步骤、手续烦杂得很，我们这里三言两语也说不明白。我们清楚，很想买房的你没有经验，也没人向你传授诀窍，你急需购房专家为您指点，更需要购房专家的忠告。

其实，专家远在天边近在眼前，那就让专家帮你购房吧！

本书从九个方面为购房者尽可能全面的提供购房顾问服务，这九个方面依次是：了解购房常识，掌握选房技巧，怎样给房子看风水，筹备房款，谈判签约，验房入住，物业管理，新房装修，避免纠纷等九个重要的购房环节，编者在每个环节中介绍了一些很基础而且是非常关键的购房知识与技巧。我们在编写此书时，特请了北京理工大学建筑系的欧阳博士给我们莅临指导，是他给本书的编写工作提出了非常宝贵的经验，在此特别致谢欧阳老师！此外，在本书第9章的“典型案例透视”中，著名律师事务所——北京大理律师事务所的高律师对购房中出现的纠纷进行解析，以求能够给读者朋友提供最新的信息和最真实、最典型的案例分析。

前车之鉴，后事之师，希望本书能够给广大的购房朋友以帮助。

引 子

决定买房，实在是件高兴的事情。众所周知，目前我国房地产市场尚不规范，众多的楼盘楼花良莠不齐，简直令那些想购房和准备购房的朋友们目不暇接，其中不乏有某些不法分子的欺诈与蒙骗伎俩。我们在此不惜文字先为朋友们吹吹“耳边风”，提前给各位购房朋友们打打预防针，不管怎样，预防总比生病要好吧！

病情之一：中风，中了购房办户口之风

张某夫妇是北方人，几年前两人带着刚刚出生不久的孩子来到南方某城市打工。孩子渐渐长大了，因为没有当地户口，入学成了一个大难题。

2003年2月，张某在房地产交易会上看到一家开发商的售楼广告，称在该房地产公司购房可协助办理入户蓝印户口。看到广告，张某急忙与该房地产取得联系，经过确认后，张某到该房地产公司与其签订了购房合同。合同中约定：张某购买该房地产公司开发的楼房一套，面积50平方米，房价为10万元。双方还签订了一个补充协议，开发商应该协助购房者办理入户

手续。几个月后，房地产商将房子交给张某，张某如愿以偿搬进了新居，但户口的问题一直没有动静。张某找到开发商询问，开发商说半年以后就办好。

半年过去了，张某的孩子到了入学的年龄，户口还是没有办下来。张某经侧面了解，得知购买该房并不能办理入户手续。张某找到开发商，开发商见张某已经知道真相，称合同中规定的只是协助办理入户手续，并没有约定一定要办理成功，因为客观原因没有办理成功不是他们的责任。张某要求开发商退还购房款，开发商不答应，张某于是将开发商诉至法院。法院审理后，判决解除合同，由房地产公司退还张某购房款。

【病情预防】

这是一起典型的购房入户纠纷。开发商在没有为购房者办理户口的资格的情况下，以帮助办理当地的蓝印户口为名，达到诱骗户口不在本地的外地购房者购买其开发的房屋的目的，购房入户只是一个幌子。

许多持外地户口的人，在某城市工作，孩子入学是个大问题。开发商正是抓住了具有购房能力的外地人的这一心理，纷纷打出购房入户的招牌吸引外地购房者。但是，我国的户籍管理制度比较严格，购房入户优惠的商品房，各地政府对此也制定了相关的政策法规。外地购房者由于对这方面的相关政策并不了解，部分没有相关资质的开发商又昧着良心欺骗购房者，从而导致上当受骗的现象时有发生。本案中，开发商正是抓住了张某急于让子女入学的心理，在自己没有相关资质的情况下，允诺为其办理入户手续。开发商的这一行为已经构成了欺诈，张某可以要求解除合同，退还购房款。

开发商如果做出购房入户的承诺，外地购房者在做出选择前，一定要先到当地公安机关查询，该房地产公司是否有经营购房入户手续的业务，在确认无误后，再与其签订房屋买卖合同，从而避免上当受骗。

病情之二：麻痹症，病因是知识欠缺

黄先生在某市有一处两居室住宅，后因工作变动，一家人搬到另一城市，这套住房就空下了，常年没人居住。因为这样，就有人因贪便宜患上了麻痹症，不过，患麻痹症的不是黄先生，而是另一位陈先生。

2003年的一天，一个小偷无意间溜进了小区，经过仔细观察，他发现黄先生的家好久无人出入了，所以小偷便大胆地撬开房门。进屋后小偷发现屋子里尘土很多，确信这房子确实是很长时间没有住人了，便将黄先生的屋子收拾了一番，并换了一把锁。小偷想：我要是把房子给卖了，岂不是白白弄一大笔钱。于是小偷便明目张胆地张贴了一张卖房广告，没过几天，正欲在此处买房的陈先生拿着广告去看房。小偷告诉陈先生，自己已经预定了一套100多平方米的新楼房，因急需交清房款，想将这套房低价出售。陈先生真以为天上掉这么一个大馅饼竟让他捡到了，不仔细想便以8万元的价格购买了此房，小偷也给陈先生开了一张8万元的收据。当陈先生要房产证时，小偷说正在用房产证办理新房产过户手续，等办完了，过两天就给陈先生送回来，也就不用陈先生自己跑了。陈先生觉得这世上的好人好事全给他碰着了，对小偷是深信不疑。小偷留了一个手机号码给陈先生，说有什么事随时联系，陈先生简直乐坏了。

可是过了几天，陈先生打小偷留下的手机号码，被告知根本没有此号码，陈先生发觉不妙，立即报了案。一个月后，黄先生回来探亲，顺便去看了一下自己的房子。当黄先生得知自己的房子被小偷卖给陈先生后，非常气愤，要求陈先生立即搬出去。

【病情预防】

这是一起购房者没有购房常识，加之贪小便宜而吃亏上当的典型案件。案例中的小偷也正是利用了陈先生购房知识的欠缺及不了解购房程序而行骗得手的。

陈先生的病因具体表现在以下几个方面：首先，陈先生在购房前没有要求售房人出示产权证，也没有办理过户手续。因为房价便宜，便什么也没问就痛快买下了，以致于使自己掉进了小偷设计好的陷阱中。

针对陈先生的病情，以下三副药可以进行预防。

第一，购房前，要熟悉购房的相关法律规定和操作流程。

第二，不可有贪便宜之心。在购买房屋时，一定要按照购房的程序办理各项手续，千万不可图省事或贪便宜省去必要的程序。以最低的价格买到最实惠的房子自然是买房人追求的理想目标，但如果房屋价格明显低于房屋的实际价值时，那就应该注意是不是陷阱了。要知道，天上掉馅饼的事只是传说而已。

第三，在签订买房合同时，一定要让出卖方出具相关的房屋所有权证明，并及时办理产权变更登记。否则，一旦被骗，钱房两空，只能算是为自己的无知交了点儿学费。

病情之三：传染性感冒，感动得不由自主地戴别人的高帽

李先生是一名工程师，攒了半辈子的钱，就为了能买一个好房子，经过多方挑选后，他看中了市中心的一套楼盘。售楼小姐热情地接待了他，李先生大致向售楼小姐咨询了一下有关情况，售楼小姐就夸李先生是房地产“专家”，什么都懂，真不愧是工程师，知识就是渊博。听过此番话，李先生先是满面红光，再就是心里高兴得不行，而后是有点不知所然了。于是，售楼小姐借机向李先生特别推荐了顶楼的两居室，说此层有特别的隔热层，隔热效果非常好，视觉开阔并安静，还赠送露台，并带李先生去样板间看了一下。看过之后，李先生很是满意。售楼小姐乘机拿出购房合同给李先生看，说如果没什么问题就签字吧，这么好的楼盘实在是不好找，只有他这样的人才会有眼光。李先生大致看了一下合同，就欣然签字了，还特意去银行取了2万元定金。过不久，楼房交付使用。哪知交房时，李先生发现，房子的装修与样板间差得太远了，装修材料质量也非常差，布置格局也跟设计图纸上的宽敞明亮相差甚远。李先生这才意识到，当时与开发商签定购房合同时并没有要求附上样板间的装修图纸，入住后才发现隔热效果非常差，根本不像售楼小姐说的那么好。李先生这时大呼上当，可惜后悔晚矣。

【病情预防】

本案中售楼小姐适时地给李先生戴了一回高帽，然后极力向他推荐别人都不愿意要的顶层两居，而李先生因为不愿意别人认为他什么都不懂，死要面子，不清楚也不问，草率签字，以致于上当受骗。

其实，对房屋买卖条款不清楚的人很多，但有许多人觉得

如果一问三不知太丢面子，所以很少提问。一些精明的营销人员抓住顾客的这种心理，对他们一知半解的房地产知识给予高度赞扬，还会不失时机地给客户戴一顶“行家”的高帽子，于是，一些“意志薄弱”的人，在虚荣心得到极大满足的情况下，就会“很爽快”地签下认购合同。针对诸如李先生容易“感冒”的病因，需要 炆火煎熬好下列三副药，并趁热喝了。

其一，再次强调购房者要有自己的见地。购房谈判时要有自己的原则，不要听别人说好就认为好，房子是自己住，钱是自己出，千万不要别人一句吹捧，就忘乎所以。

其二，放下面子，多想多问。不管售楼人员的演讲多么精彩，多么大力地夸赞你，也千万不能飘飘然。相反，这个时候应该格外小心，仔细看合同条款，仔细考察楼盘，仔细盘问才是。

其三，看楼时，要把开发商提供的优惠条件写进购房合同中，白纸黑字，就可预防掉进实际房屋与样板间不符的陷阱里。

病情之四：……

病情之五：……

太多太多的病情，太多太多的病因，由于篇幅限制，就不一一赘述。

了解购房常识

无论在政策上还是现实生活中，住房都以一个重要商品的角色进入中国老百姓的生活中。住房市场化是一个必然的趋势，从市场上选择住房这个一生的伴侣已经逐渐进入人们的自然思维之中。随着工资制度、社会保障制度等配套制度改革的深化，购房将是中国百姓获得一生寓所的最佳途径。

而每当我们翻开报纸、杂志和令人眼花缭乱的房地产广告，面对扑朔迷离的住房市场，我们是否会感到无从下手，只得在十字路口徘徊？其实，没必要那么担心害怕，因为只要了解了各种住房的特性，把握各类购房的技巧，运用科学的策略，你就能有的放矢，买到自己心仪已久的房子。

本章将向你传授购房的一般步骤、各种房子的特点、购房过程中哪些是你该做的以及应该注意什么等等非常重要和敏感的话题。

第一章 了解购房常识 / 1

一、了解购房步骤 / 4

目录

ANGNI
GOUFANG

B

- 二、了解一般住房的特性 / 8
- 三、了解期房的购买 / 11
- 四、了解现房的购买 / 14
- 五、了解经济适用住房的购买 / 17
- 六、了解已购公有住房的买卖 / 21
- 七、了解外销和内销商品房 / 23
- 八、了解商品房的价格构成 / 26
- 九、了解一些购房小常识 / 28

如何把握选房技巧

买房与买家具、买衣服不同，花个几百或几千元就可以轻易到手，如果不满意或者不喜欢，就可以随意更新换代。可是买房可能会动用一个家庭几年甚至几十年的积蓄，所以几乎所有购房者都会在选择房子的过程中表现出犹豫不决、谨慎挑剔的态度。毕竟房子是件大商品，如果一时疏忽买了一套房子，将会给自己带来无尽的烦恼。那么，决定购买商品住宅的您，如何从迷眼的五彩缤纷的花朵中选择合适自己的那一朵，而且不会因一时走了眼而后悔半辈子呢？

别急，在这一章，咱们就试着从住宅的类别、价格、地理交通、楼型、户型等几个方面为您说说，希望您在掌握了一套选房的技巧之后，完全像购买其他商品一样轻松惬意，选择到最满意的房子，营造一个温馨的家。

第二章 如何把握选房技巧 / 41

- 一、如何把握社区的规模与环境 / 44
- 二、如何把握楼栋和套型 / 46
- 三、选房要注意哪“五步走” / 56
- 四、如何把好房屋质量关 / 59
- 五、如何把握房子的区位地段 / 62
- 六、什么是居住的最优环境 / 65
- 七、如何把好住房功能关 / 69
- 八、区分好建筑面积与使用面积 / 71
- 九、掌握几招计算术 / 72

怎样给房子看“风水”

从前，相宅学中分为户外六事及户内六事两类。户外六事是指路巷、池井、厕所、牲畜栏、桥梁、社坛庙宇，户内六事是指宅中门户、天井、厅堂、房床、厨、灶及磨碓等。这都是古代农业社会中影响重大的事物，也是一个住宅的基本设备。现代社会进步，相宅术中的牲畜栏及磨碓等等已不必要，对于其他房床、厕所等的要求也有不同。加上现代建筑工程日益进步，其使用材料及形式也和古代大大不同。所以从前的户外六事和户内六事已不适用于今日。从古至今，城市住宅的基本构造形式，变化更大。古代大部分为一至两层从古至今高的平房，而现代则多为高层楼房，乃至一层多户。古代的住宅所谓下乘地气，现代的住宅则已变为上乘天气。简单来说，低层住

目录

ANGNI
GOUFANG

B

宅比较注重周围山川道路等形势，高层住宅比较注重住宅门房的方向。

读过长篇历史小说《曾国藩》的朋友，一定记得陈敷用“风水”之说劝说曾国藩出山的故事。故事不仅讲到狗伥子的“风水”故事，“朱元璋”的“风水”故事，还以曾国藩最后的结局，暗示了一个“风水”先生预言故事的实现。其实，故事中所说的“风水”在某种程度上也就是我们今天所说的地理环境，这就是区位。对于“风水”关系人的一生命运、财运与福祸一说，显然是迷信，但“风水”中关于房屋所处的环境对人的影响却是有值得借鉴之处的。

需要指出的一点是：古代的风水有一些朴素的哲学思想，但也存在一些与时代相悖的糟粕，我们在选楼时，要以现代的建筑理念及时代的精神为准。

第三章 怎样给房子看“风水” / 77

- 一、“风水”包含一定科学理念 / 80
- 二、什么样的水和山是好风水 / 83
- 三、从楼房的入口、坐向看风水 / 86
- 四、从楼层看风水 / 88
- 五、从楼宇大门的开向看风水 / 91
- 六、住房忌“孤阳煞”和“独阴煞” / 92
- 七、从噪声上看风水 / 94
- 八、从地势上看风水 / 95
- 九、住房忌孤峰独秀 / 95

- 十、什么叫风水树 / 96
- 十一、从“外观内质”来看风水 / 98
- 十二、以路论风水 / 99
- 十三、从住房“缺角”上来看风水 / 100

如何筹备房款

本书前言中提及，美国老太太是一个很精明的人，她提前实现了自己的梦想：花未来的钱去办今天的事，从投资角度考虑也是明智之举。我们这样去想，假设你的自有资金刚好够支付一套房子的房款，那么要想使这一套房子达到升值，其难度是比较大的；但是，换一种思维，你将自有资金的50%作首付，那么你一次可买下两套房子，然后不足部分以贷款补足，那么这两套住房只要单价上升一半，其升值也快得多。由此贷款也是事半功倍的投资捷径，这就是所谓的“杠杆作用”。

此外，在现代社会，经济头脑比较敏锐的购房者即便有足够的资金，也会选择贷款购房的方式，这样可以把剩余的自有资金投向收益更高的领域，如证券、期货等方面。对普通购房者而言，若不另外投资，但如果有未到期的存款、国债等等，应该先权衡得失，千万不可盲目购房，也许贷款比较合算呢。

以下我们就为大家详细介绍关于住房筹资的问题。

第四章 如何筹备房款 / 105

一、资金估算及筹集方案 / 108

- 二、个人住房贷款的贷款对象和条件 / 112
- 三、如何申请个人住房贷款 / 117
- 四、如何申请公积金贷款 / 119
- 五、如何申请个人住房组合贷款 / 124
- 六、如何申请住宅抵押贷款 / 129
- 七、如何申请二手房贷款 / 132
- 八、了解按揭贷款 / 132

怎样进行谈判签约

经过前面辛苦准备之后，现在应该是踩准楼盘点了，是真正进入购房的实战阶段。

要知道，合同书上可是“一诺千金”，况且买房交易是一种不同于一般商品买卖的特殊商品的交易行为。由于其交易额巨大，交易时手续繁琐，并且交易的时间跨度长，因此，购房时必须按照严格的程序办理，按照规范的操作方式。在购买商品房时，整个过程最好委托律师按照一定的法律程序来办理，这样购房的安全性会更高。

本章将从签订买卖合同的最基本的程序开讲，介绍在合同签约时应该注意哪些地方，购房者怎样避免一些合同陷阱以及谈判中该怎样维权和这一阶段律师有哪些作用等。

第五章 怎样进行谈判签约 / 135

一、认购知识问答 / 137