

买房·装修全程指南

也许，这是一本能让你乔迁后生活从此高枕无忧的书

# 买房的学问

*How to Get Your Perfect House*

房地产业内资深人士首次背叛

买房维权内幕揭密

带你逐一破解“炒家”买房秘笈

户型很好花钱很少

贾森主编

概念·环境·户型·风水·空间·物管·筹款·地段·价位·交通·配套·房型



机械工业出版社  
CHINA MACHINE PRESS



买房·装修全程指南

也许，这是一本能让你乔迁后生活从此高枕无忧的书

# 买房的学问

贾森 主编



机械工业出版社

这是一本指导准备买房的家庭在买房过程中怎样买到满意的好房子的书。通过阅读本书能帮助读者解决两个问题：

第一，掌握买房过程中看楼和选房的4个方法和步骤，学会选择“楼盘环境和住宅户型”的方法，轻松买到“既不落伍，又省钱、实用”的理想住宅；第二，熟悉商品房买卖的技巧，避免交易中常见的买房“陷阱”，做到买房不后悔、不吃亏，成为买房置业的“高手”。

本书图文并茂，深入浅出，易懂实用。针对目前普遍存在的房地产“信任危机”和买房家庭缺少实战经验的现状，结合大量实例，做到边分析、边讲解，使读者迅速成为看楼选房的“高手”。

本书是第一次买房的家庭看楼和买房的必备工具指南，也可作为房地产公司从业人员进行房屋销售的自学和培训教材。

## 图书在版编目 (CIP) 数据

买房的学问 / 贾森主编. —北京: 机械工业出版社, 2005.1

(买房·装修全程指南)

ISBN 7-111-15662-5

I. 买... II. 贾... 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 120824 号

机械工业出版社 (北京百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑: 范兴国 宋晓磊 责任编辑: 宋晓磊

北京雅昌彩色印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2005 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

850mm × 1168mm A4 · 11.75 印张 · 2 插页 · 288 千字

0001-6000 册

定价: 66.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

本社购书热线电话(010)68993821、88379646

封面无防伪标均为盗版

# 丛书序

## ——读这套书的好处是什么



当初买房子时很抢手，但是花了很大代价买下来后，为什么户型很快就落伍了呢？房子不好用不说，而且还贬值得再也卖不出令人满意的价钱了。

买了房子之后，才发现尽管装修的花费已比预期多出许多，但还是住起来不舒服，到底问题出在哪里？

换了大房子之后，才发现新居的很多地方并不是面积越大越好用，还必须经过设计师的巧妙规划，才能展现出空间的气度。

从准备看房前对最新流行的楼盘概念和卖点进行分析，到实地看房时针对不同楼盘的环境、房型、格局、建材、面积、畸零空间和家具摆设等的一一破解，让人们跳出传统看房子的规则，在买房前学会看装修后效果的功力。如果在买房时，除了对地段、价位、交通的考量外，能多增加一些看楼和选房的功力和眼力，那么人们的买房决定就会变得更聪明、更精准。

很多人不会为买房而专门买一本书来看，因为在这之前人们并不知其中的“风险”何在。往往等出了问题，才后悔当初没有搞清楚这里面的“猫腻”。

“买房或装修前，先要做半个房地产专家”这是许多买房家庭买房或装修以后都会有的感叹。

其实，在打算买房或装修之前，如果能充实一些买房和装修的知识，特别是一些跟房地产商或装修公司打交道的技巧，就会少花很多冤枉钱；而且，在不多花一分冤枉钱的情况下，就可以使人们的生活品质提升一个台阶。

关于买房和装修的书很多，但大都只是一些文字性的介绍，或是一幅幅图片堆砌的资料，对第一次买房或装修的年轻家庭帮助不大。

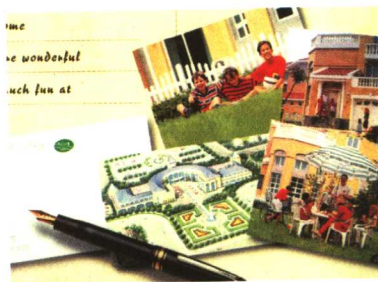
——这套“买房·装修全程指南”系列丛书就是为能真正帮助那些准备买房和装修的年轻家庭而精心编写的。

有自己的“窝”，是一件很开心的事，“家”是生活的起点，也是美好生活的开始。买房和装修是“成家立业”的一件大事，也是较大的一笔投资。对于第一次买房的家庭来说，买房和装修的整个过程繁琐而充满挑战，就让这套书帮你分担吧。



# 前言

——这本书告诉读者什么



## 本书特色

### ①把握住宅流行时尚

帮助读者迅速提高楼盘户型的鉴赏能力，把握住宅流行时尚，确保所买住宅不落伍，而且会保值、升值。

### ②避免各种“买房陷阱”

帮助读者迅速了解和掌握买房的过程和内幕，避免买房过程中步入种种“陷阱”。

### ③掌握住宅买卖的技巧

帮助读者掌握如何买到“既好又省钱”的住宅的方法和技巧，同时，还学会怎样投资房地产，利用“炒房”赚钱。

## 本书优势

### ①图文并茂，内容深入浅出，易懂宜用

作者总结自己多年从事房地产买卖的实践，抓住目前我国房地产行业存在的种种弊端，把那些买房高手们的经验和秘诀呈现出来，切实解决买房家庭买房中遇到的实际问题，效果“立杆见影”。

### ②针对房地产“信任危机”现状，解决买房难问题

本书给读者提供了大量新潮楼盘的图片。买房时没有足够的钱可以，但不能不懂得怎样跟房地产商打交道，否则难免会吃亏上当。

### ③大量买房实景实例，理论与实践相结合

作者结合大量事业有成的买房家庭成功买房的实例，做到边举例，边分析，从读者“想真正住得更好、生活得更好”的愿望出发来编写此书，相信读者看后一定会大有收获的。





# 目录



丛书序  
前言

选择一处新住宅，实际上  
是在选择一种新的生活方式和生活品质

## 怎样买房不后悔

——看楼和选房的4个秘诀

透视最新流行户型  
破解独门看房秘诀



### 1 秘诀1：去瞧要看卖点

——怎样鉴别楼盘的“概念”和“卖点”

- 1 卖点1：城市中心区概念住宅 ..... 4  
——CBD（商务中心区）和CLD（生活中心区）
- 2 卖点2：郊区化概念住宅 ..... 5  
——仍需把握好工作、学习和生活的“度”
- 3 卖点3：Townhouse 概念住宅 ..... 6  
——满足人们亲近自然、实现别墅梦想的愿望
- 4 卖点4：大社区“大盘”概念住宅 ..... 7  
——足不出门，衣、食、住、行样样齐备
- 5 卖点5：海景和水景概念住宅 ..... 8  
——令人无比向往的理想居所



- 6** 卖点6: 生态和绿色概念住宅 ..... 9  
——楼市的一个崭新促销亮点
- 7** 卖点7: 电子商务e概念住宅 ..... 10  
——实现e时代生活, 活出优越感
- 8** 卖点8: “教育”与“名校”概念住宅 ..... 11  
——“一切为下一代着想”的买房置业观念
- 9** 卖点9: 当今流行的其他概念住宅 ..... 12

## 2 秘诀2: 动心要看环境

——楼盘环境已成为买房的新时尚

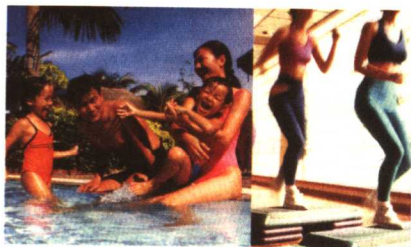
- 1** 什么是理想的住宅居住环境 ..... 13  
——怎样考察楼盘的环境和小区配套建设
- 2** 怎么看楼盘的环境 ..... 17  
——看环境的四种“感觉”和五个“空间”
- 3** 怎样看楼盘的小区配套建设 ..... 20  
——考察楼盘社区综合建设的模式



## 3 秘诀3: 掏钱要看户型

——什么样的户型是不落伍的“好户型”

- 1** 法则1: 适合自己的, 就是最好的 ..... 25  
——“好户型”的七大标准是什么
- 2** 法则2: 把握好户型流行趋势 ..... 32  
——学会流行户型格局的分析与评鉴
- 3** 法则3: 眼光超前一些最好 ..... 52  
——怎样选择理想的流行户型格局



## 4 秘诀4：满意要看管理

——怎样考察楼盘的物业管理服务

- 1 看物业管理公司该做的工作 ..... 62  
——怎样考察物业管理五项服务功能
- 2 看有无前期物业管理隐患 ..... 64  
——怎样在买房时找出物业管理纠纷的隐患
- 3 看物业的报修和维修情况 ..... 66  
——考察楼盘物业管理的日常维护水平
- 4 看公共用房和设施的使用情况 ..... 67  
——考察物业管理公司是否有侵权行为
- 5 怎样避免买房后物业管理纠纷 ..... 68  
——怎样强化买房法律意识，行使业主权利

商品房的许多特性都是普通商品所少有的，  
买房应该是一件非常慎重的事情

## 怎样买房不吃亏

——精明买房的4个步骤

掌握买房省钱要诀  
堵住买房黑洞陷阱



### 1 步骤1：学一些买房术语

——解开买房家庭看楼选房的问号

- 1 读懂一些买房术语 ..... 72  
——学一些买房、卖房的“行话”
- 2 读懂一些法律术语 ..... 77  
——买房、卖房涉及到的法律问题





## 2 步骤2：了解买房程序

——怎样堵住买房操作过程的几个“黑洞”

- 1 黑洞1：不要买到违法的商品房 ..... 80  
——怎样确认开发商是否有合法售楼手续
- 2 黑洞2：为什么“认购”也不能大意 ..... 81  
——怎样签订“房屋认购书”
- 3 黑洞3：合同中违约责任是否明确 ..... 82  
——怎样签订正式商品房买卖合同
- 4 黑洞4：确定合同实效和业主身份 ..... 83  
——怎样办理房屋预售登记手续
- 5 黑洞5：从细处着手去收房 ..... 84  
——怎样办理房屋验收和入住手续
- 6 黑洞6：产权转移过户是关键 ..... 86  
——怎样办理房屋产权过户和领取房地产证

## 3 步骤3：识破买房陷阱

——怎样买房才能避免“吃亏上当”

- 1 识破“售楼广告”陷阱 ..... 87  
——购买商品房的八大陷阱
- 2 识破“房产认购书”陷阱 ..... 90  
——警惕“房产认购书”的六大陷阱
- 3 识破“房屋买卖合同”陷阱 ..... 93  
——警惕“商品房买卖合同”的六大陷阱



## 4 步骤4：掌握买房技巧

——怎样成为买房置业高手

- 1 掌握买房策略与技巧 ..... 96  
——怎样买到又好又便宜的房子
- 2 打造一双识金慧眼 ..... 99  
——掌握鉴别楼盘的七大要素
- 3 练就一副“铁齿铜牙” ..... 102  
——学会与房地产商侃价杀价
- 4 掌握买卖二手房的技巧 ..... 105  
——签订“二手房买卖合同”应注意的细节
- 5 掌握买卖拍卖房的技巧 ..... 107  
——掌握买卖拍卖房的四个步骤
- 6 没有足够的钱也可以买房 ..... 109  
——购房贷款如何做到精打细算

各种户型买房锦囊  
附赠全套买房表格



怎样筹款和看户型，是买房高手的必备功力，透过一些买房表格，复杂的买房过程被一破解，可轻松成为买房实战高手

## 包你买到好房

——买房实战必备的3个锦囊

### 1 怎样买房最省心

——轻松买房全程实战攻略

- 1 第一步：选择合适的入市时机 ..... 113



<b>2</b>	第二步：评估自己的买房财力 .....	120
<b>3</b>	第三步：寻找理想的楼盘信息 .....	123
<b>4</b>	第四步：选择户型和配套环境 .....	129
<b>5</b>	第五步：谨慎地谈判和签约 .....	135
<b>6</b>	第六步：细心地验房和办理房地产证 .....	137

## **2** 怎样付款最划算

——家庭买房的两种常用资金筹划方案

<b>1</b>	“首购一族”怎样付款才轻松 .....	139
	——第一次买房家庭买房的付款计划	
<b>2</b>	“换房一族”怎样付款才划算 .....	143
	——第二次买房家庭买房的付款计划	

## **3** 怎样选房最放心

——破解各种流行户型的看房秘诀

<b>1</b>	带着装修的眼光看户型 .....	148
<b>2</b>	破解三房二厅看房秘诀 .....	152
<b>3</b>	破解小面积户型看房秘诀 .....	161
<b>4</b>	破解复式房看房秘诀 .....	166
<b>5</b>	破解大面积户型看房秘诀 .....	168
	检目表 .....	172



# 怎样买房不后悔

## 看楼和选房的4个秘诀

## 透视最新流行户型 破解独门看房秘诀

买了房子之后才发现，要完成装修必须花比预期多很多的钱，到底是什么原因呢？

为什么换了大房子之后，才发现新居的很多地方并不是面积大就会好用？

为什么当初买房子时很抢手，但是花很高的代价买下来后，房子很快就落伍了？

如果在买房之前就先掌握一些看楼买房的知识，那么，你的买房决定就会变得更合理、更准确。





选择一处新住宅，实际上  
是在选择一种新的生活方式和生活品质

# 怎样买房不后悔

——看楼和选房的4个秘诀

## 买房，已进入“概念”时代

我国房地产市场发展经历了三个不同的发展阶段，现在已进入了一个“概念地产”的时代：

①炒家市场：（1991年—1993年）

可供选择的楼盘少，房价偏高，户型偏少；

②用家市场：（1993年—1996年）

可供选择的楼盘较多，房价不太高，但户型也不太丰富；

③概念市场：（1996年—现在）

可供选择的楼盘多，价格档次多、户型也非常丰富。

## 买房不落伍，看楼有“秘诀”

### ①怎样买房不落伍

怎样买房既实惠又时尚，避免因房型很快落伍而贬值；

### ②怎样买房不吃亏

怎样买房不吃亏不上当，避免落入“买房陷阱”；

### ③怎样买房不贬值

怎样买房既省钱又能升值，不但现在住得好，将来还能保值、升值。

这是每个买房家庭都非常关心的三个问题。

买房，这是许多年轻家庭“成家立业”的第一步，也是迈向事业成功的新起点。

许多家庭都把买房看成是人生一次重要的投资。选择一处新住宅，实际上就是在选择一种新的生活方式、一种新的生活品质。

对许多准备“成家立业”的年轻家庭来说，现在正是买房置业的好时机。不但价格要比前几年便宜许多，而且可供选择的新楼盘也非常多。

但是，买房对许多家庭（特别是年轻家庭）来说，又都是第一次。面对铺天盖地的房地产广告，各种各样令人心动的“卖点”，以及让人眼花缭乱的房地产楼盘，往往把人搞得不知如何是好。

买什么样的房子最合适？怎样才能买到合适的房子？这都是年轻家庭最迫切想知道的。本书将对此做详细讲解。

只要按照本书介绍的方法，一步一步地努力实践，就一定能成为一名安家置业的高手：不但可以轻松买到自己称心如意的房子，而且还可以利用房子为自己赚钱，从而很快就能使自己拥有更大、更好的房子。

## 1

## 秘诀 1: 去瞧要看卖点

### ——怎样鉴别楼盘的“概念”和“卖点”

对于打算买房的年轻家庭来说,买房的第一步就是收集和研究市场上各种楼盘的资料,从而选择出要去现场看房的楼盘。

目前,电视、报纸等各种媒体上介绍的,以及朋友介绍的楼盘很多,要全部去现场看房几乎是不可能的。有时看来看去,非常辛苦倒不说,反而越看越糊涂了,没有了最初的感觉。那么怎样选择要看的楼盘呢?首先,要搞清楚各个楼盘的“卖点”,根据“卖点”来选择自己要看的楼盘。

什么是“卖点”?这个卖点,就是现在房地产市场上流行的所谓“概念”;什么是“概念”?就是房地产商为了“卖”的需要,吸引具有相同文化阶层的人前来购买,而赋予楼盘的一种生活态度和价值观念。通俗地讲,这个所谓的“概念”,就是房地产商开发和销售楼盘时所提出的“卖点”,或者说是值得“心动”的地方。

跨入 21 世纪,我国的房地产已进入了一个“概念地产”的时代。因此,从某种意义上讲,买房首先买的就是“概念”。没有“概念”的楼盘不是好楼盘,没有“卖点”的房子就不是好房子。

现在房地产市场上的“概念”很多,“卖点”也很多。不同的楼盘,有不同的“概念”,呈现出不同的“卖点”,让人眼花缭乱、应接不暇。因此,准备买房的年轻家庭根据自己的需要,正确理解各个楼盘的“概念”,分析和鉴别各种“卖点”,是选好楼盘的第一步。



国内一些房地产商的售楼招贴广告

## 买房,买的就是“概念”

现在盖房子,不光房子地点要好,还要看房子的“附加值”。这个附加值就是楼盘的“概念”。

举例来说:原来路边一直不引人注目的楼盘,一旦某日打出“买某某楼盘,入清华附中”的广告,便会立刻博得很多人的青睐,甚至周围的房子也价格猛增。这其中不难看出“教育概念”的神奇和威力。



## 楼盘推出之前,先树立一个概念

发展商在楼盘推出之前,往往会先树立一个概念。从围合式到欧风概念,从生态概念到景观概念,从口岸概念到地铁概念,从SOHO概念到硅谷概念,从CBD到Townhouse,网络概念、大盘概念,如此等等,不一而足。房地产发展商在推出楼盘之前,无不先为楼盘树立一个概念,以丰满品牌形象,吸引消费者并深入人心,抢占市场,使楼盘的销售更加出彩。



## 都市楼盘仍是置业的主流

据统计,目前绝大多数置业者仍希望选择城市中心地段的物业。值得关注的是,在很多大中城市如广州、上海、深圳,由于交通、配套、教育设施等诸多原因,原来在城郊置业的部分市民出现了一定程度的向城市回流的现象。因此,在今后相当一段时期内,都市楼盘仍是置业的主流。



## CLD(生活中心区)是精英们的首选

拥有城市中心优美景观的 CLD（生活中心区）是商务精英们的首选。他们既不愿意远离自己所熟知的商业氛围,更不愿意在一天的工作之余再增添一份回家的长途劳顿。这些在都市生活的主角们追求入住既可以节约时间成本又可以安享舒适生活的高尚生活区。

城市中心区,特别是 CBD（商务中心区）概念是近年来在大城市房地产市场中很热的一个“卖点”。

CBD 是国际化城市的重要标志,是现代城市的神经中枢和大脑。CBD 意味着最好的写字楼、酒店和娱乐中心,它是在以财富追求为价值取向的社会中诞生的崭新的城市广场,被视为城市现代化的面孔,以至于有人认为是“资本和财富、权势和威望的象征”。



国内某房地产商的售楼招贴广告

同样的,CLD（生活中心区）是紧邻 CBD,同时拥有城市中心商务区 and 优美环境景观的高尚生活区,是人人向往的黄金宝地,也是城市中最具实力的所谓金领阶层或者时代精英们的首选聚集地。

随着城市的高速发展和日新月异的变化,一批批高素质都市楼盘相继出现。在“新都市、新生活、新代表”理念的召唤下,人们认识到,作为城市人生活载体的都市原来仍可以使生活越加丰富多彩、越加繁华和便利。人们认为根本不必远离都市,而是更应该投入到都市的怀抱,感受新型的城市生活。



## 2

## 卖点2：郊区化概念住宅

——仍需把握好工作、学习和生活的“度”

在经历了“新都市、新生活、新代表”的炒作，对大社区的向往，对Townhouse的憧憬之后，居住郊区化概念的提出引起了巨大反响。

居住郊区化在一定程度上推动了房地产业的发展。居住郊区化缓解了城市的压力，解决了许多低收入者的居住问题；郊区清新、自然的生态环境，引导一种健康、自然的现代居住生活时尚，可以说是未来生活需求的热点。

目前，我国在郊区的基本市政建设方面相对落后，一时很难满足日益增大的郊区住宅供应量，这往往会给人们当前的生活和工作造成很大的不便。

因此，对工作和生活在都市的年轻家庭而言，选择在都市居住还是在郊区居住，必须作认真权衡。年轻家庭的生活和工作都在以都市为圆心的大圈子里，生活内容的丰富选择与时间上的自由安排是最宝贵的。因此，能否充分保障日常生活品质与工作学习的和谐，是买房时必须慎重把握的“度”。

可以说，居住郊区化并不适合正处于创业和奋斗阶段，且有一定基本经济承受能力的年轻家庭。



国内某房地产商的售楼报纸广告



## 郊区化并不是年轻家庭的最佳选择

### 先说交通

由于公共交通跟不上发展，致使时间成本增大，参与社会活动机会较少，不能及时掌握社会新鲜信息；即使有私家车，也无法满足家庭所需，而且养一部车并不便宜。

### 再说教育

由于学校相对缺乏，子女就学选择余地较市区要小得多，不能自由选择进修和培训场所，使自己得到充实和提高。

### 再说生活

受地点及时间限制，生活圈子只限社区，对外交往较为封闭；休闲购物也因设施有限，选择面窄，品种不丰富，价格较市区略高。

### 再说增值

与郊区的房子相比，市区的房子更有升值的可能。





### 3 卖点3: Townhouse 概念住宅

——满足人们亲近自然、实现别墅梦想的愿望

#### 不是别墅，胜似别墅 Townhouse

作为一个外来词汇，Townhouse 目前在国内有多种中文名称，如“联排别墅”、“城市住宅”等等。其实，其真正概念是“联排住宅，有天有地，独立的院子和车库”，是二战以后西方国家发展新城镇时出现的住宅形态，表现为由几幢三层的住宅并联而成。

Townhouse 具备城市公寓所没有的独特魅力，如院落情结和邻里街坊意识——庭院可以用作起居、游戏、室外烹饪和就餐、晒衣、园艺、款待友人和储存杂物等，孩子们可以在庭院内尽情玩耍。



国内某房地产商的售楼报纸广告

#### 生活水平的提高， 带来了居住观念的改变

人们生活水平的提高，带来了居住观念的改变：富人住“乡下”，穷人住“闹市”的居住模式在发达国家十分普遍。随着汽车的普及和基础设施发达，我国的居住模式似乎也正在沿着这一趋势发展。

Townhouse 是近年来房地产商为吸引那些向往国外生活的年轻家庭而开发的一个“卖点”。

Townhouse 介于别墅和公寓二者之间，是城市边缘地带的住宅，要求密度较低，但却远比别墅集约。它不是别墅，比别墅便宜；也不是城市公寓，比公寓密度低。既属于城市范畴又不在市中心区；既满足了



国内某房地产商的售楼报纸广告

人们亲近自然、实现别墅梦想的愿望，又有较方便的交通条件。

Townhouse 具备比较严格的先天条件。不仅要求拥有优美的自然环境，还要求周边具有完善的交通道路网络，邻近高速公路；同时，它还有许多附加条件，如规模不能太小，最好形成密集社区；规划设计要新颖独特，强调异域风情与自然环



国内某房地产商的售楼报纸广告

境的融洽，合理布置建筑物与道路、景观及绿地；小区配套服务，生活、教育、商业、医疗、休闲等方面服务一应俱全，缺一不可，最好是一站式供应；物业管理服务，不仅是物业管理层面，更要追求酒店式服务，尤其对社区安全防卫提出了更高的要求。

不难想像，房地产商开发 Townhouse 比开发公寓、别墅更有难度，不仅要体现公寓的集约面、大众面、舒适面，更要体现别墅的安全性、高档性以及个性。Townhouse 准入的门槛并不低，因此，买房时选择一个有实力和有品味的发展商是关键。