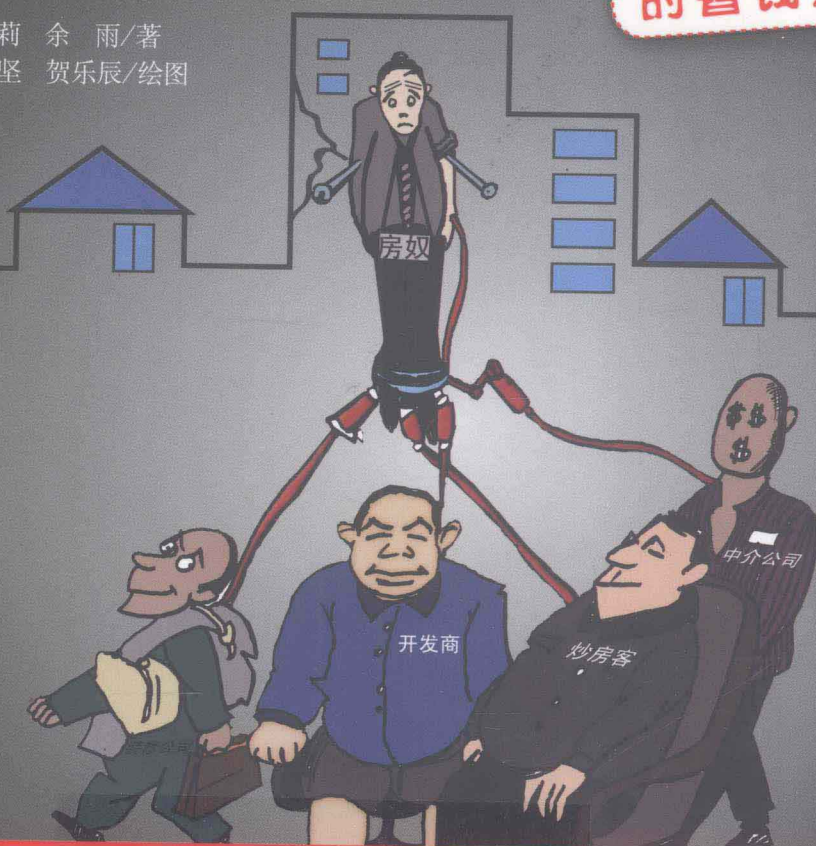


买房租房被骗两大理由：房商太坏，我们太菜！！

别让黑心房商 忽悠了你

高房价时代的
省钱之道

王莉 余雨/著
何志坚 贺乐辰/绘图



首度揭露房商“黑家族”宰客黑幕！

亿万民众期待、所有黑心房商恐惧的巨著！！

完全公开楼市“防狼术”，所有买房、租房人士的必备助手！！

幽默文字+极品漫画=42堂买房、租房必修课！！

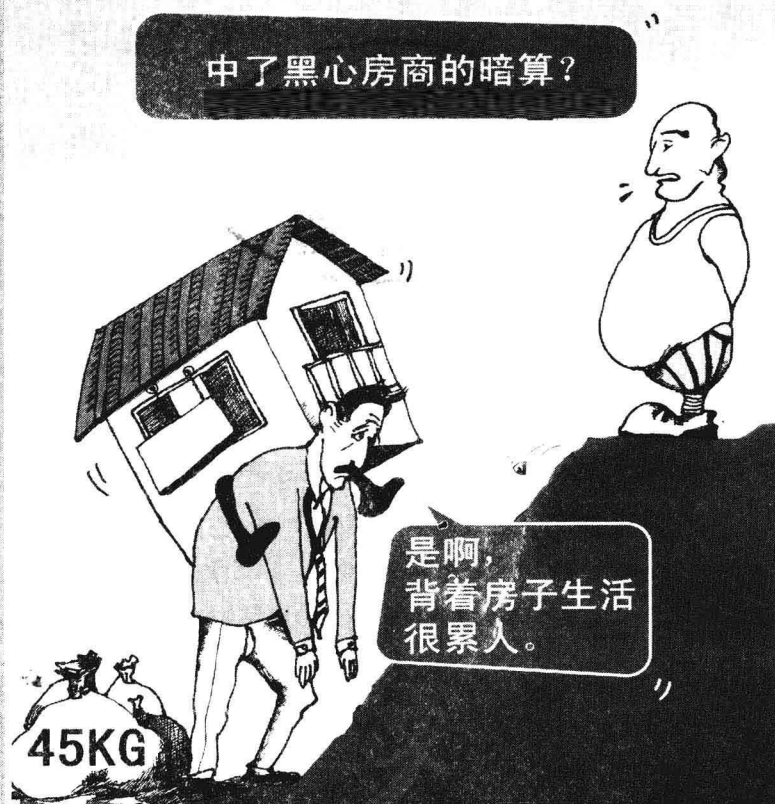
中国商业出版社

请抽出宝贵的时间细读本书，这可能会让你少做5年房奴！！
买房租房前不看会哭的42堂必修课，完全公开楼市“防狼术”！

别让黑心房商忽悠了你

高房价时代的省钱之道

王莉 余雨/著
何志坚 贺乐辰/绘图



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

别让黑心房商忽悠了你：高房价时代的省钱之道/王莉，余雨著；
—北京：中国商业出版社，2011.7

ISBN 978-7-5044-7380-6

I. ①别… II. ①王…②余… III. ①住宅—选购—基本知识—中国
IV. ①F299.233.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第158157号

责任编辑 王 彦

中国商业出版社出版发行

010-63033100 www.c-cbook.com

(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

北京盛兰兄弟印刷装订有限公司印刷

* * * * *

710×1000毫米 1/16开 14.5印张 160千字

2011年9月第1版 2011年9月第1次印刷

定价：32.80元

(如有印装质量问题可更换)

自序：黑心房商赚你的钱太容易！

最近，大学室友陈谦跟我联系，说这几个月来，为了结婚，他头都大了。不是说他害怕结婚（可能他的确有一点），他是想如何买到最值的房子。他深感市场上缺乏一本实用的购房指南，天天上网恶补买房常识和技巧。朋友们让他去请教律师。原来，他并不是有法律上的困惑，而是想知道开发商都有些什么样的陷阱让购房者跳进去。他知道我是一名混迹于房地产界的老油条，因此希望我能给他点建议。

他担心被能说会道的售楼小姐忽悠，虽然他知道被忽悠买房会吃亏，但现在不买可能更吃亏，因为房价上涨的速度远远超过收入的增长速度。

我这位室友虽然赚的是美元，而且足不出户，但却也够辛苦的。他们小两口省吃俭用，好不容易攒够了三成首付款，如果稍不留神，被开发商多黑了几十万元，这家伙一定要气得把他的电脑都砸了——他大学时的理想是娶个漂亮老婆，然后带着笔记本去一个可以上网的地方生活。也就是说，对他而言，电脑跟他老婆一样重要。

有不少人的情况也跟我这位室友差不多：有点钱想买房结婚，但是担心被无良房商忽悠。此外，更多的人只能无助地说，在这年头，除了工资不涨，其他都噌噌地涨得飞快。从“姜你军”、“蒜你狠”、“豆你玩”等食品到黄金、房产，绝对是一天一个价。像姜啊、蒜啊，你涨就涨吧，毕竟少了它不会严重影响大家的生活质量；如果你对这些东西有特别的偏好，那就另当别论了。黄金你一天十个价，也不会对我们这些普通民众造成直接的重大影响。但是房价，说起就叹气啊。如果城管部门允许，你都恨不得自己建一个“蛋形巢”蜗居在里面算了。

但不管你怎样想，这房子还是得买。想来有不少人都好不容易东拼西凑，不惜厚着脸皮“啃老”，终于交了个首付，谁知买来的房子更窝火。住进当年购买的期房，总觉得不对劲，面积好像缩水了，方圆五百米找不到一家像样的超市，公交车倒是很准时——半小时才来一趟，小区的幼儿园还没开工……

是不是很后悔当初没有买现房？新现房吗？简直是漫天要价！也看过一些特价房，价格是便宜一些，但室内的设计太让人受不了了：只有穿过狭长的客厅，才能到达卧室。要么是在顶层，肯定夏暖冬凉；要么是在底层，黑得像地窖，旁边还放有小区垃圾箱。想来没有谁愿意花几十万上百万元，买一套天天住着都难受的房子。难怪有人说，特价房差不多就是特差房的代名词。

当时，你也考虑过二手房。二手房小区配置完善，绿化也不错，价格也比新现房便宜，出门购物也方便，只是房子太老旧；最要命的是，产权都只剩下四五十年了。难怪有人大代表说，房屋产权70年，难不成要我们世代做房奴。可能你这一辈子就买这一套房子，最后还没等你到老，就得搬出去租房了。这是你最受不了的。这换上谁都受不了！更让人头疼的是，买二手房不但要跟房主较量，还得提防黑心中介公司；而且办理各种手续也相当麻烦。

不管是买现房还是期房，或是二手房，除了很难选择外，你还得处处防着黑心开发商和无良中介。房地产的暴利，地球人都知道。这些做地皮生意的地产商，就像做肉皮生意的老鸨，一个逼良为娼，一个逼人为奴——房奴。

就算你勒紧裤腰带买了一套房，装修时也可能被装修公司宰一笔。

于是，有人干脆不买房，响应号召，选择租房。然而租房的问题也随之而来。在租房的路上，黑中介公司早已挖好了陷阱，布置了机关，就等着你这个大猎物落网中招呢。

思来想去，前辈们为我们奋斗了几十年，摆脱了蒋家王朝四大家族的压榨，没过上几天好日子，如今又落入新四大家族之手：黑心开发商、炒房客、黑中介公司和无良装修公司。他们把一双双贪婪的黑手伸向我们每个人的腰包。说真的，他们才算得上真正意义上的黑手党。

难道这些烦恼就没法避免了吗？

当然不全是，如果你还没把首付交出去，还没付租房的定金，那就还有机会。本书将结合我在地产江湖的所见所闻，以及对房商的心理研究，总结出各种陷阱和大家感到疑惑的常见问题，供大家在买房、装修、租房时参考。这年头赚钱很难，但黑心房商赚你的钱太容易！如果不了解一些他们坑人的招数，很容易就把自己贱卖了，并签下终身为奴的卖身契。所以，你应该在下手前多了解一些“房事”内幕。

前言：买房、租房、装修的 42 堂必修课

经常有业主或房客在网上发帖，讲述自己被骗的经历，原因很简单，我们每个人都不希望同胞们遭受同样的伤害。我们被骗，不完全是因为房商太坏，毕竟奸商无处不在；在我看来，我们被无良房商坑蒙，关键原因是我们太菜了。为此，我们针对大家在买房、租房、装修等方面的疑惑，专门开设了 42 堂必修课，全盘揭开房商骗人宰客的黑幕。

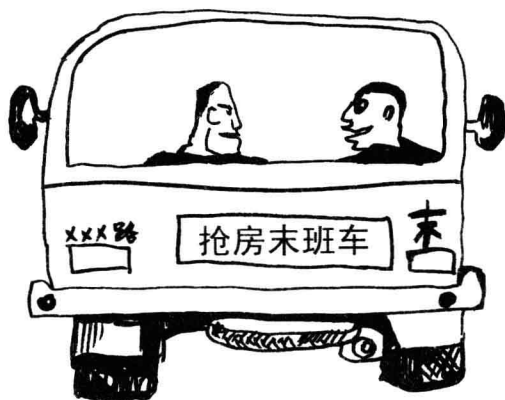
当然，这些课不可能让你受益一生；多数人一辈子就只用一次，有人连一次也用不上，比如有些人既不买房也不租房。如果你跟所有的“房事”都不沾边，那完全可以忽略它，直接跳课吧，真的没必要把你打游戏的宝贵时间浪费了。

就像大学里的每一门必修课也不是人人都要上的一样，我们的这门必修课同样只为需要的人开设。但是，如果你不得不买房置业、租房避雨，就请不要把这门必修课当选修课对待。这样做的结果，我深有体会：补考，补考不合格，那就得重修了。如果跳了我们这门必修课，损失的就不仅是交补考费和重修费这点小钱了，轻则让你多做三五年房奴，重则让你倾家荡产。

在选定这门课之前，请回答如下问题。如果都懂了，请把本书送给身边的朋友，或是当废纸卖掉吧。如果你一窍不通，那就请从头开始。如果你自觉知道一些内幕，算得上是半个楼市专家，那尤其要注意了：淹死的都不是旱鸭子，半个专家最好骗。说实话，每次来了半个专家看房，同事们都心花怒放。财神爷来了，能不高兴吗？大家都祈求菩萨保佑，心中暗念：all money go my home（嗡嘛呢叭咪吽）。所以，请谦虚一点。

- 第 01 课：为什么要购买期房？
- 第 02 课：为什么别买太火爆的楼盘？
- 第 03 课：期房有哪些陷阱？
- 第 04 课：真的是跑了和尚跑不了庙？
- 第 05 课：哪一期项目的期房最值得买？
- 第 06 课：房价多少才合理？
- 第 07 课：期房开工后要不要监督？
- 第 08 课：房价是怎么炒上来的？
- 第 09 课：挑房为何跟挑人的基本原则一样？
- 第 10 课：害怕买到面积灌水的房子吗？
- 第 11 课：莫把收房必修课当选修课对待？
- 第 12 课：为什么说买现房就是被现宰？
- 第 13 课：为什么要购买现房？
- 第 14 课：摆在眼前的楼盘就是现房吗？
- 第 15 课：为什么我们总是禁不住“地段”的诱惑？
- 第 16 课：你的房子能抗几级地震？
- 第 17 课：开发商促销真的会让你捡个大便宜？
- 第 18 课：特价房可以买吗？
- 第 19 课：复式房真的是“买一送一”吗？
- 第 20 课：怎样挑选二手房？
- 第 21 课：为什么“阴阳合同”一直阴魂不散？
- 第 22 课：二手房应该怎样看？
- 第 23 课：如何才能捂紧你的钱包？
- 第 24 课：怎样评估二手房的价格？
- 第 25 课：为什么有那么多人高价房买单？
- 第 26 课：房主翻修房子再出售的理由是什么？
- 第 27 课：小裂缝真的是小 KS (case) 吗？
- 第 28 课：怎样才能找到称心的出租房？

- 第 29 课：合租应该如何看房？
- 第 30 课：租房时如何防范中介公司骗房租？
- 第 31 课：不收中介费的房子敢租吗？
- 第 32 课：二房东的房子能租吗？
- 第 33 课：如何杀价才能降房租？
- 第 34 课：第一次怎样贷款买房？
- 第 35 课：如何才能挑到好房？
- 第 36 课：购买哪几层楼最好？
- 第 37 课：电梯真就比楼梯更重要吗？
- 第 38 课：地层下陷危不危险？
- 第 39 课：怎么验房才最有效？
- 第 40 课：黑心开发商的地雷埋在哪里？
- 第 41 课：如何挑选装修公司？
- 第 42 课：如何装修二手房？



目 录

CONTENTS

自序：黑心房商赚你的钱太容易！ / 003

前言：买房、租房、装修的 42 堂必修课 / 006

Part 1

期房篇 / 001

为什么要购买期房？ / 003

太火爆的楼盘会让你大亏血本 / 008

解套期房的常见陷阱 / 013

别让自己为烂尾楼买单！ / 017

哪期项目的期房最划算，一期、二期还是三期？ / 022

“地王”是高房价的助推器！ / 027

监督建造过程的必要性 / 032

炒房客 vs 房奴族 / 037

选房子挑地段，还要挑“地质” / 043

面积灌水的伎俩 / 048

站好最后一班岗 / 053



Part 2

现房篇 / 057

黑心开发商宰客不眨眼 / 059

购买现房的三大理由 / 064

小心买到假现房 / 069

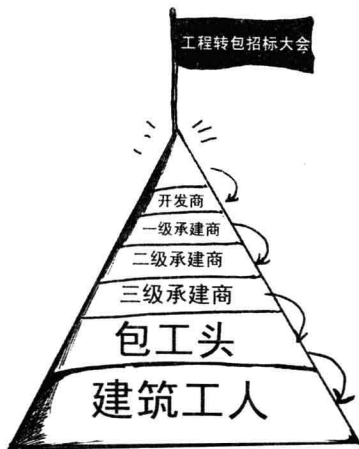
地段骗人没商量 / 075

关注房子的抗震性能就是关爱生命 / 081

小心现房的促销手段 / 085

特价房可能就是特差房! / 089

“买一送一”的复式房——开发商的骗人新招 / 095



Part 3

二手房篇 / 101

好房不会不请自来 / 103

房屋中介不能说的生财秘密 / 109

看房就这么几招 / 117

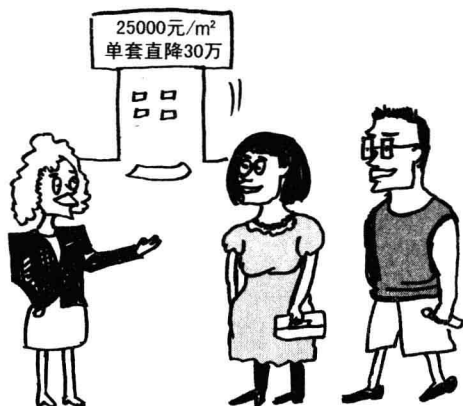
购买二手房要掌握的防狼术 / 125

看无良中介的涨价理由 / 129

二手房杀价必备技巧 / 133

不懂行, 就别买翻修房! / 138

房子出现裂缝, 马虎不得 / 143



Part 4

租房篇 / 147

找到称心出租房的技巧 / 149

合租房应该如何看? / 153

中介公司的租房骗术 / 158

不收中介费的房子敢租吗? / 162

警惕二房东的骗人把戏 / 166

租房要如何杀价? / 171



Part 5

疑难杂症篇 / 177

贷款买房小技巧省大钱 / 179

买到好房的准备工作 / 184

透视各楼层的利弊 / 188

电梯重要得要命，没有楼梯更要命! / 193

地层下陷不是杞人忧天! / 197

验房技巧大公开 / 201

专家教你排雷术 / 206

装修公司宰客同样不含糊 / 210

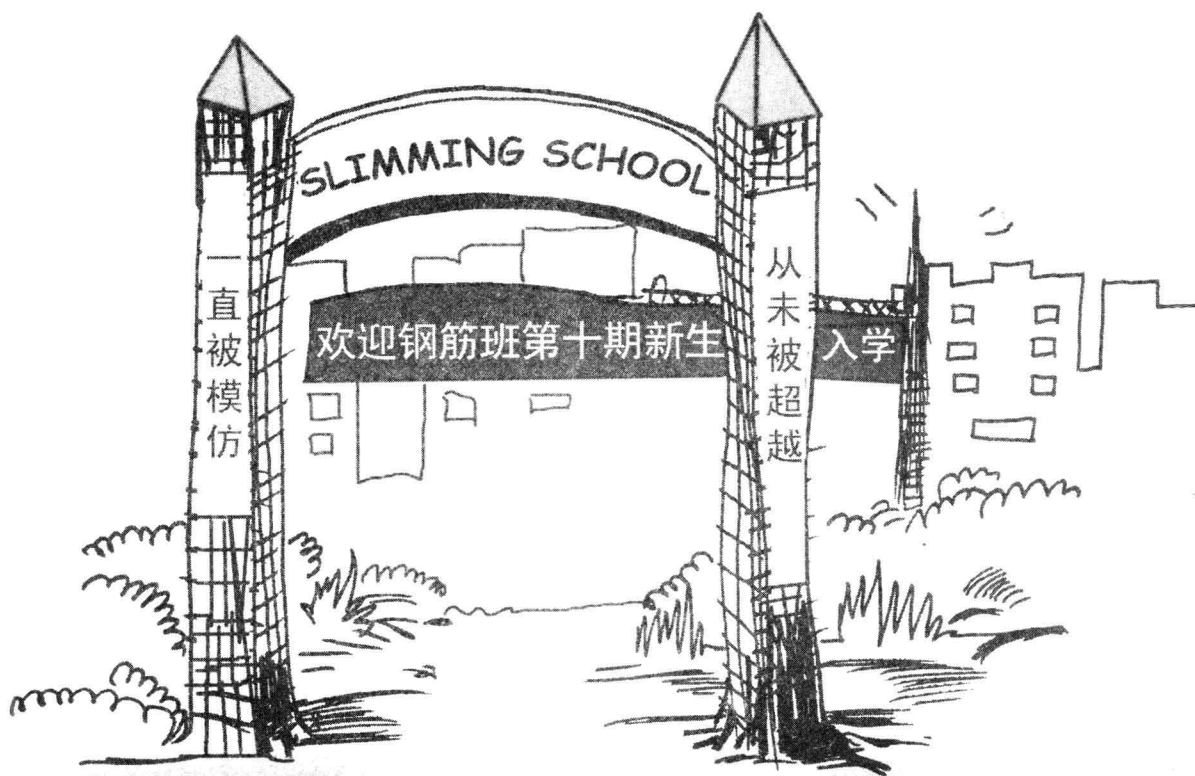
二手房装修入门课 / 215

致 谢 / 219



Part 1
期房篇

认购期房就像网恋，见面前一切都美好，见面后就大呼上当！





为什么要购买期房？

有时看到一堆购房者围着沙盘，或是挤满了样板房，我就问他们，为什么要选择期房。答案惊人的相似：反正自己又不急于住进去，而且开发商承诺一年半载就能完工入住，跟买现房没什么两样。老兄，醒醒吧，开发商的承诺你也信？说真的，当我得到这样的答案越来越多时，很好奇这年头除了有人相信天气预报，还有人相信开发商的承诺！看来，骗人比我想象的容易多了。难怪有那么多诈骗案发生。

我就实话告诉你吧，如果你去看现房，我们的售楼小姐也会找到让你购买现房的理由。她们最常见的说法可能是，现房马上就能住进去，能省一大笔房租。在这什么都涨唯独工资不涨的年代，赚点钱不容易，所以能省就是赚。为什么非要把自己没日没夜地加班挣来的血汗钱双手奉上给房东或中介公司呢？

说到心坎上了吧。什么，还没打动你？放心，售楼小姐还有一千万个充分的理由让你觉得购买她的房最划算。你以为我们的老板花钱雇请她们来只是当花瓶的？

开发商肯花钱雇用漂亮又能说会道的售楼小姐，有两方面的原因。一方面是能说会道更容易卖出房子。在她们的循循善诱下，不少看房者会着了魔了一般，稀里糊涂就签了认购合同，交了订金。

另一方面是“美女效应”有助于商品的销售。如果你第一次去观看国际车展，可能会纳闷观众们是来看车呢还是看美女，因为每辆车旁边都站着一位美女车模。再想想超市的情形吧：商品促销员没有一个是男性，全都是长得有模有样的女性。有人做过调查，美女在推销商品时被拒绝的概率不到

25%，而男性推销员被拒绝的概率却高达 50% 以上。不信你就看看上门推销保险的那些男性推销员有多悲惨吧。我们开门看见是美女推销员时，即使不买保险，也会耐心地听她说完；相反，如果是男性保险推销员，我们要么干脆不开门，要么是开门了也很反感地说“不买”。原因很简单，我们都觉得长得漂亮的女人很友善，因此会放松警惕。

同样的道理，如果长得漂亮的售楼小姐向我们推荐房子，我们更容易接受她的建议。可是等到收房时，才知道自己被开发商套牢了。想退房，可以，订金就变成定金了。一字之差，当然就要不回来了。订金少说也是好几万吧。这时，开发商会做出一个艰难的决定，将选择权交给购房者：房退还是不退，全由购房者决定，但定金肯定是不退的。

我知道售楼小姐虽然巧舌如簧，但还不至于就能改变你“量入为出”的消费理财观念。根据这种传统的消费观念，我们买房应该考虑现房——等凑齐了一套房子的钱再买。问题出在了哪里？难道我们一“入世”，观念真就改变了？

当然不是，这完全是一场阴谋导致的结果。大家都还记得若干年前广为流传的聊斋故事吧——这可不是蒲松龄编的，写狐狸精才是他的特长；这则合情合理的聊斋故事是讲中美两位老太太买房的事。故事的大意是，美国老太太退休时感叹，我工作了一辈子，终于把银行的房贷还清了；而中国老太太



太说，我工作了一辈子，终于存够了买房子的钱。这里面的逻辑是，最终都是拥有了一套自己的房子，可美国人虽然辛苦了一辈子，但也享受了一辈子，而中国人辛苦了一辈子却没能享受一天。

这个狡猾的故事背后藏着鼓励大家透支未来的用心。于是，贷款买房也应运而生。而且，因为购房者多，开发商为了回笼资金，一般都会认购期房。更重要的是，期房往往比现房便宜，因为需要时间等待。但这根本不是问题，因为中国人等待的耐性十分惊人。不过，中国人的耐性又是特别急躁的，尤其是看见别人也在认购期房时更是如此。这种貌似分裂的人格特征，导致期房销售占主导地位。

我一直很了解一下人们的耐性如何，于是观察了人们等车的情形。别以为我是地产界的老油条，只关注房地产；其实我对心理学也很有兴趣，当然读这个专业时我一度迷上了文学。毕业后进了房地产开发公司才知道心理学有用。我把观察的地点选在北京朝阳区光明桥东。这个地理位置绝佳，公交车多，但开往大兴方向的却只有一路车，而且一旦错过，很有可能得等上 30 分钟左右。然而，如果你随便换乘一次，去同一条路线的公交车就会多一路，并且那路车平均发车时间只有 5 分钟。我特意把观察的时间选在冬天的晚上。按理说，这种情况下人们不愿意为了节省 4 角钱而站在四五级的北风中等太久。

可是，观察的结果让我很意外。我观察的 500 多人中，只有不到 20 人次有过换乘的行为，比例不到 4%，其他人为了节省 4 角钱，有时得等上半个小时，至少也得等上 15 分钟。值得注意的是，这些等了很久的乘客，车没来时一点都不着急，可是一旦来了，大家就蜂拥而上，车还没停稳脸就贴在车门上了。不管有多少人上车，大家都会拼命往上挤。透过车窗玻璃，你会看到大家一脸幸福的样子，人们根本就不觉得等了这么久很不划算。在我观察的所有乘客中，只有一位女性打电话投诉。我的天，打电话一分钟也两角钱呢，而且没有三五分钟肯定搞不定。当然，每个市民都有义务监督公交部门以提高服务质量，但是这条路一堵车，谁拿它也没办法，除非把路线改了。

除了我观察到的这种现象，大家也可能遇到这样的朋友：电子产品一直