



买房真经

——投资房产实例与评析

成莫愁 著



汉语大词典出版社

买房真理

叶辛



成莫愁 著

F299.233.5
Ch2



汉语大词典出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

买房真经: 投资房产实例与评析/成莫愁著. —上海:
汉语大词典出版社, 2004. 12
ISBN 7-5432-1093-2

I. 买... II. 成... 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 094932 号

责任编辑 李丽峰
装帧设计 钱自成
技术编辑 徐雅清

买 房 真 经

成莫愁 著

世纪出版集团 出版、发行
汉语大词典出版社

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

各地新华书店 经销 上海商务联西印刷有限公司印刷

开本 850×1168 1/32 印张 15.75 字数 366 千字

2004 年 12 月第 1 版 2004 年 12 月第 1 次印刷

印数: 0 001—6 000

ISBN 7-5432-1093-2/F·21

定价: 25.00 元

如有印订质量问题, 请与承印厂联系。T: 56135113

买房——我们生活的“住”旋律

此书奉献给

愁于买房

想要买房

正在买房

已经买房

和想再次买房的读者们



序

《买房真经》出版了,这个书名,很容易使人认为是《购房指南》、《房地产交易政策问答》一类的书籍。其实它是作者成莫愁以独特的视角和独特的方式采写的一个个百姓买房的故事,原载于《房地产时报》、《房地产导刊》、《上海老年报》、《买卖世界》等报刊。

在住房制度改革的推动下,上海房地产市场持续繁荣,千万市民中涌现了百万购房大军。现实需求和潜在需求都十分强劲。买房,现今已成为上海经济活动的一个热点,也是百姓日常生活中的热门话题、投资理财的一种方式。买得称心,放心,住得安心,是购房者的普遍愿望。然而,要圆住房梦也不是一件容易的事,除了要有支付能力外,还要把握买房时机、选择合适住房,考虑地段、价格、房型、质量、配套等条件和物业管理等因素。在买房过程中和买房后,有时会出现种种不尽如人意的问題,甚至踏入陷阱。买房本应该是件高兴事,但弄得不好,也够你烦恼的。因此,百姓买房,可以说是激情、期望、欢乐、困惑、烦恼的交织,从而形成一个个故事。这就是成莫愁的特殊视角。

成莫愁在她的买房故事的专栏里,刊出了一个热线电话。这个电话就在她家里。经常不断有市民打这个电话,询问有关买房的政策,反映在买房中遇到的种种问题。成莫愁的家简直成了市民买房过程中遇上麻烦的“投诉点”。而她,总是耐心倾听,认真记录,从中得到线索,再深入调查采访。不仅



是为了写文章,有时她还直接出面协调买卖双方的矛盾,帮助解决问题。她心系群众,贴近市场,既报喜,又报忧,写的大都是真人真事,做的是实事好事。

成莫愁是一位作家、诗人,出版过诗集等书籍,写了三十篇中、短篇小说及上百篇的买房故事、不计其数的新闻及人物专访,新闻多次得奖。她原先在《文学报》工作,是“半路出家”来到《房地产报》当记者的。在房地产专业领域,还算不上是行家,但她努力钻研,在房地产方面辟专栏文章,可以视为是以房地产为题材的文学与新闻相结合的作品。

成莫愁是位办事认真、十分执着的女记者,在房地产市场的热潮中,原本可以凭借自己的职业优势和文学才华,干一些效益不菲的事,比如拉硬广告,或者搞些咨询、中介赚钱。而她还是热衷于写作,为排解纠纷而无偿奔波,并乐此不疲。

作家深入生活,房地产领域也是一个方面。因为它是一个社会问题,关系到百姓的切身利益,这中间有喜怒哀乐,有竞争有矛盾,便有故事可写。令人高兴的是,以房地产为题材的作品日见增多,其中不乏大作家,如叶永烈,写了《商品房白皮书》;叶辛,非常关注房地产方面的情况,从历史掌故到现实矛盾、群众心声,他都感兴趣,有些并已融入他的作品中。

以上是我看了成莫愁《买房真经》的一点感想。在此,与广大读者一起分享。

桑荣林

2004年6月28日

(作者系中国房地产业协会副会长、中国房地产及住宅研究会副会长、上海房产经济学会名誉会长。)

感谢中国作协副主席叶辛题写书名



前 言

面对房子是涨是跌,您怎么理解?面对楼盘现场,您怎么察看?面对众多广告,您怎么分析?面对购房合同,您怎么签约?面对置业计划,您怎么筹算?面对投资二手房,您怎么取舍?……

本书中有名人挑房故事,有如何投资商铺、办公楼、别墅等及近百位老百姓的购房实例,(从大范围讲,都在进行一次巨款投资)讲述了老百姓在购房中遇到的忧愁、失误、陷阱、难堪、后悔、痛苦、愤恨、无奈、失望和欣喜、庆幸、企盼、如愿、舒心、决断、机智、得意、成功等等。我尽可能用贴近现实和接近口语的白描之法,将事情的来龙去脉交待清楚,使读者看后从中有所得益。

在这无需斗勇而需斗智的房地产领域中,造房人与买房人之间有调和也有矛盾,有矛盾,就有故事。在投资购房中,他人的失误给您提示,他人的后悔给您经验,他人的精明给您智谋,他人曾掉入的陷阱,让您避开风险不去“踩雷阵”,他人赢取的成功,给您一双慧眼,给您示范的样本……

知识就是力量,知识可以转化为财富。

我将生活中学到的房产知识“贩卖”给大家,和大家共学习。无论是在楼市热闹的时候,还是在楼市看淡的时候,看看他人如何投资买房,他们买房中的一切成败,正是没买房和正在买房的人的前车之鉴。

买房,这是一种建立终身资产的行为,创造财富、积累财



富的过程远比财富本身更有价值、更值得发掘。每个人都将面临如此的选择,我觉得。

在此,我衷心感谢读者的支持。不少读者除了自己反映情况外,还推荐介绍其他人的买房实例。一位读者说,他特意冲着报纸有买房故事才去买的。有位读者将每期的买房故事搜集起来,去山西出差,正赶上出报,赶紧买了剪下来,带在路上看。正是这些热心的读者给了我众多的第一手资料,使我写了一百多个买房故事,并增强了将买房故事汇编成书的信心。

同时,我得感谢德高望重的房地产界老前辈桑荣林为本书本序、文坛领军人物叶辛题写书名,专家、名人张永岳、叶永烈、刘锦春、徐沪生写书后评语;感谢《房地产时报》主编宋心昌、副主编乐纛和李淳、梁志超、王丰芳、陆潜龙、姜一明、陆挺等编辑、朋友的大力扶持和帮助,其他报刊向红、薛倩、许少明等编辑的组稿;感谢杜产明、杜跃平等律师百忙之中帮助审稿。这本书还得到刘正彩等朋友的关心和支持,在这里一并表示谢意!

“买房真经”无意作规范的、经典的、真经式的说教,而是让大家同来探索投资房产的“真经”。随着时间推移,政策、法规、楼盘都会有所改变,但人与人之间、人与房之间的种种故事,将永远会延续下去。上海楼市很精彩,有赢也有输,但不会“下课”。如果这本书能给读者带来一点实在的帮助,那就是我最大的快乐。

本书法律顾问杜跃平愿为读者提供长年的法律服务。愿您一书在手,买房莫愁。

成莫愁

2004年7月20日



目 录

序	1
前言	3
第一辑 百姓购房	
没有阳光的卧室	2
辣椒榄房子	7
买楼吃了个酸果子	11
老爸老妈的苦恼	14
“封闭式”变不封闭	17
额角头碰上“天花板”	20
讨厌的“小房子”	24
婆媳和睦住新房	27
马路夜里静悄悄	30
忍无可忍的“水漫金山”	32
盲人买房 心里亮堂	35
“定金”风波	39
关于定金的对话	44
三小时买两套房	47
房门口的一袋垃圾	51
班车悲喜录	54
地板下的小老鼠	57
会转弯的锁匙	60
“边缘买房”	62



谢谢你给我的爱	65
绞脑筋的合同	68
买房“三套牢”	71
哭泣的墙	73
“老母鸡”变“鸭”记	80
先买花后搬家	82
缝眼	84
楼书的魅力	87
阳台“斜了”	90
购房没发票	94
大房间和小房间	97
雪蕾和她的姨妈们	100
一万元该谁“进账”？	103
报不上户口	106
花钱买烦恼	110
光明之家	113
眼皮底下的广告牌	115
等房子	117
3+2 买房	121
红墙的情愫	124
有产权 无房子	128
自助买房	131
底楼房子	134
讨回公道	138
邀请函	142
拿来美金换“疙瘩”	145
三步棋 三满意	148
股票与房子	150



2.3 万变成 23 万	152
两支装修队“抢生意”	155
瓷砖上的“花样”	157
“积水”毛病	160
地板是条“变色龙”	162
三桶油漆	164
底楼马达声	166
买房、退房、买房	168
半个屋顶	171
花园雕塑消失了	173
节日里的节目	175
额外的收益	179
恶心的臭气	181
堵“瀑布”	184
空调眼	187
距离与 SARS	189
靠近 2010 年	193
空关的新房子	195
住宾馆的女人	198
“女导演”	204
随缘得缘	207
快乐地背债	211
煤气初装费	214
小卫生间之争	217
人去楼空	218
“伪装”	221
投资跟着规划走	224
生命与阳光	227



背旧麻布袋的青年人·····	229
多了 57 万不动产·····	231
12 户“连环套”·····	233
亲家变冤家·····	236
羊年买房求吉祥·····	239
喜欢上海的房子·····	243
喜洋洋,买小房·····	245
借钱投资·····	248
堵与疏·····	251
小主人的意见·····	253
“炒”楼·····	256
卖楼先生买楼·····	261
决断·····	263
来电呼叫殡仪馆(三则)·····	266
卧室里的草地·····	269
单身女子公寓·····	273
填空格的“较量”·····	276
70 年变 40 年·····	278
停车费(二则)·····	281
网上“点击”·····	285

第二辑 豪宅、别墅、办公房、商铺的选择

姐弟手足爱“新家”·····	290
投资房产滚雪球·····	294
一波三折的别墅·····	297
叶落归根·····	301
钻石别墅“克拉水城”·····	304
“青年”别墅·····	309
工薪族 住别墅·····	312



“心动”买房记	316
兄弟之间	318
14 层办公楼	322
柳暗花明	327
商铺 WC 哪里去了?	331
买个商铺吃“馅饼”	335
小店铺官司	340
天南海北侃买房	344
第三辑 名人与住宅	
王康乐两度择居	352
程十发以画换房为员工	357
刘国松买房求什么	367
邓伟志谈新房子	379
杨可扬父女与半岛花园	384
仇德树和“裂变艺术”	393
陶为泓的“鱼塘月色”	398
周励与东、西方曼哈顿	403
胡守钧住房说因缘	417
竹林走出寒暑斋	429
特型演员潘玉民装修怒	438
徐缉熙教授迁新居	444
盖叫天曾孙女的祝福寿礼	451
钱行健“破墙”故事	456
胡振郎从 10 到 330	463
陆一飞与“云飞楼”	479

第一輯 百姓购房



没有阳光的卧室

王先生是一家公司的业务经理,精明能干。在业务上很在行,可是买房却买了一个意想不到的反差,这正是哪壶不开偏提哪壶。

结婚的时候是单位分房。福利分房时,人们对房子谈不上什么大要求,能够争取到分房的权利已经很不错了。如果能分个地段好、房型好或者朝向好的房子,真是碰到了好运气。在大家都争着要分房的时候,王先生分到了一间老房子。当时的高兴劲是没法提了。

老房子地段在市中心,朝向却是北面。在没有阳光、寒冷的朝北房里,王先生度过了他的结婚期和生子时代。朝北的房子夏暖冬凉,太阳就像与人捉迷藏似的。冬天需要它的时候,它却躲躲藏藏不肯出来;夏天不要它的时候,它却偏偏钻到房里让你热不可耐。

王先生的妻子时常抱怨地说:“看看,人家的房子在冬天,满室阳光。我们家呢?我们家到了冬天却没有太阳,像个地窖!被子都是湿孜孜、冷冰冰的。夏天太阳却跟着进来了,屋子里热得像个蒸笼!唉,我们到什么时候才能跳出这个鬼地方!”

每每妻子唱“咏叹调”,王先生心里也不好受。他安慰妻子:“不要吵,我们会有出头的日子。面包会有的,阳光总会有的!”

王先生努力地工作,也攒了一些钱。大家省吃俭用,钞票



与日俱增。全家人都在盼望着住进朝南房子的这一天。

王先生下决心改变住房现状,向投资房产进军。在单位的同事们都想买房子的时候,他也四处看房子,对房子有独特的要求:朝向,一定要朝南的!可以稍稍偏东或者偏西 15 度的,因为正朝南也不是最好的朝向,朝北的坚决不要!全家人可是吃够了房子朝北的苦头。

那句至理名言:“修得一身福,要住朝南屋。”已根深蒂固地烙在他的脑海。为了买朝南的房子,全家开始总动员。他的妻子还订下了买房的标准:不是朝南的不要,不是多层的不要,多层不是三四楼的不要,绿化环境不好的不要……四条原则他已倒背如流。

“宁要朝南一张床,不要朝北一间房”,“买房要找品牌大公司”。随着挑楼的时间与经验成正比例,他的买房格言也多了起来。但是房子毕竟不是十全十美的,不是这里有缺点便是那处不够理想。要找一个全都符合要求的房子,真是难乎其难。

现实教育了王先生,他总要牺牲一点什么来换取最大的需求。比方说在地段与房型的选择上,他宁肯要房型好一些而地段差一些的房子。房型不可改变,但地段稍远一些则会有个改善的机会:轨道交通的发展给他带来了希望。

他在一家售楼处,看中了一套房子,坐落在内环线附近,也有人气。走进一个布置优雅、格调清新、让人迷恋的样板房里,他感觉到住在这里才真正是拥有了做人的尊严。他听着售楼小姐勾画将来的房子:一期是这几幢,二期不久也会开发,小区共开发四期。这里有开阔的草地绿化带,漂亮的游泳池,豪华的会所和宽敞的健身房。

小姐说得花好稻好,说在内环线附近像这样的房子真是越来越少,买这样的房子决不会贬值。开发商是上市公司,有



实力,房子质量肯定没有问题,高层比多层结实,造价也高。所以住在高层,空气流通,阳光可以照到半个房间。

王先生对原先订下的高层不买的原则开始动摇了。因为环线附近的多层实在太少,大部分楼盘都是高层。他鼓动妻子一起来看房。在家中,买汰烧,丈夫是听妻子的。在买房买电器等大笔开销时,妻子是听丈夫的。丈夫既然看中这里的房子,总有他的道理,做妻子的也只好修改原来的规定。

售楼小姐不失时机地抓住机会,大谈高层的优点。他们从四楼开始选择,一直慢慢地往上跳到九楼。小姐说九楼可以一次性付款打 98 折,八楼就不行了,最高只能 99 折。附近其他楼盘打折大多只有 99 折。

三年前,房子一次性付款可打 98 折,也是一个令人心动的折扣。王先生计算了一下存款,加上公积金,父母及亲戚朋友的资助,以及他以前在银行里存的住房贷款,2 室 1 厅的房子,98 平方米,原价 56 万多元,可优惠 1 万多元。

“能不能每平方便宜 100 元?”王先生善于讨价还价,上海男人是很精明的。小姐说:“我们只有 50 元的权力,销售经理能不能批 100 元,你要和经理商量。”

他再找销售经理谈,正巧那位衣冠整齐的经理也姓王,他起先不同意,说这房子是便宜得不能再便宜了,哪能打折?在王先生的再三请求下经理最后同意道:“好吧,再加 50 元吧,我的权利只到此为止。这样吧,你得先付了定金签了意向合同书”。

王先生在付定金的时候,又与经理作面对面的“交锋”,搞得经理最后不得不佩服地“投降”:“好吧,一笔写不出两个王字,我将上面经理的优惠也一起给了你,彻底吧!照顾你再加上 20 元,这是保底价,签期房合同最后也只能是这个价。再要便宜,我们不能卖了,只好请你去挑选其他家的楼盘。”