

购房7日通

通往幸福生活的安居指南

选房

1日通

王志腾/编著

中国对外经济贸易出版社

购房 7 日通

选房 1 日通

王志腾 编著

中国对外经济贸易出版社

图书在版编目(CIP)数据

选房 1 日通 / 王志腾编著. — 北京: 中国对外经济贸易出版社, 2003. 7

(购房 7 日通)

ISBN 7 - 80181 - 151 - 8

I. 选... II. 王... 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(2003)第 061964 号

购房 7 日通

选房 1 日通

王志腾 编著

中国对外经济贸易出版社出版
(北京市安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码: 100710

电话: 010 - 64269744 (编辑室)

010 - 64269391 (发行部)

Email: cfertph@caitec.org.cn

网址: www.cfertph.com

新华书店北京发行所发行

北京华正印刷厂印刷

787 × 1092 毫米 32 开本

5.375 印张 112 千字

2003 年 7 月 第 1 版

2003 年 7 月 第 1 次印刷

印数: 6 000 册

ISBN 7 - 80181 - 151 - 8

F · 656

定价: 12.00 元

序

舒可心

我清楚地记得，小的时候在农村，家里有本《农村赤脚医生手册》，还有另外一本关于中草药的书，可惜我已经记不起那书的名字，却记得书中介绍了当地各种常见草药的辨识和药性等。

为什么需要那些书呢？现在的人们可能觉得奇怪。可在那“缺医少药”的年代，人们不得不自己学习必要的医术和掌握必要的药材知识。因为，看病的花费以及因远离医院而耽误了病情等问题都是当时许多家庭必须要面对的。

再想想早些年，我们购买冰箱的时候，要请“专家”帮我们了解某个品牌的冰箱的压缩机（关键部件）是进口的还是国产的；在购买电视机的时候，也要请“明白人”来协助我们了解那个电视机中的显像管是“东芝”（进口）的还是“彩虹”（国产）的。由于我是学电子工程的，故我就是那个时候的“专家”，因此家中没有购买什么书籍。可那个时候，市面上也的确有一些教会百姓们如何选择和购买家用电器的书籍。

看看现在，看病已经不是难事，也有各种形式的保险来协助我们渡过医疗费用上的困难；买家用电器成了生活中的最最普通的一件事，买的电器坏了可以修，不喜欢还可以换，甚至退货。

《农村赤脚医生手册》和那些教人们如何选择家用电器的书籍，已经隐藏到书店的角落里，再也不是我们百姓家庭必备的知识书籍了。

是经济的发展和法制的完善，保护着我们在诸多方面的权益不受到伤害。

可是，幸福的生活真的来临了吗？人们对幸福生活的追求有止境吗？

随着我国经济体制改革以及市场经济的发展，房屋作为商品跃然摆在了老百姓的面前，我们为此激动，为此梦幻，为此朝思暮想。可很多现实又像一桶桶凉水，让我们清醒。

我们必须看到，商品房以及相关的市场，国家相应法律体系的建设还在准备阶段，政府对该市场监管的力度还非常有限。老百姓的选择无非就是等待市场的完善和用知识来武装自己，或者不买房而躲开这个纷繁复杂、危机四伏的市场。但是，对幸福生活的追求欲望，又驱使我们跃跃欲试。

且慢！您做好准备了吗？有足够的法律法规知识吗？承受得了这个市场可能给您带来的惊喜和打击吗？对您打算获得的房屋到底应该有哪些质量规范有足够的知晓吗？对装修可能使您受到的伤害有足够的了解吗？……问题太多了。

为此，我们出版了这一套丛书。目的是要协助您了解这个市场目前的状况，了解其中各种产品和服务的基本质量标准，了解目前的法律法规中有哪些能够保护您的权益。希望能成为您选房、换房、购房、装修、维权等的好帮手。

我们也愿意通过我们的不懈努力，使得房地产市场逐渐成熟，并且逐步完善其法制化体系。让这个市场在法制化的

政府管理下，不再需要百姓们劳神费力地去学习，节省下更多的时间去休闲和娱乐。

我们确信，幸福的生活不用等太久！到那时，这套丛书将与《农村赤脚医生手册》及其他过时的家庭生活知识类丛书一样，只能在出版社曾经出版过的图书目录中找到了。

当然，到那个时候，我们的家庭知识丛书，说不定就是《去月球旅行需要注意些什么？》。因为，人们对幸福生活的追求永无止境。

目 录

一、购房理念篇

1. 自己为什么要买房? 买房的目的何在?(1)
 - (1) 自住型购房者 (1)
 - (2) 超前消费者 (2)
 - (3) 投资型购房者 (2)
 - (4) 商住型购房者 (4)
 - (5) 外地购房者 (5)
 - (6) 货币化分房者 (5)

二、房屋品质篇

1. 商品房的种类有哪些?(7)
 - (1) 按楼体高度分类 (7)
 - (2) 按楼体结构形式分类 (9)
 - (3) 按楼体建筑形式分类 (11)
 - (4) 按房屋户型分类 (16)
 - (5) 按房屋政策属性分类 (19)
2. 如何考察住宅的供水? (22)
 - (1) 供水方式 (22)
 - (2) 供水管材 (22)
 - (3) 排水管材 (26)
3. 如何考察住宅的供暖? (27)

·目前住宅采暖常见的系统类型	(27)
(1)集中采暖的分户计量系统	(27)
(2)分户式采暖系统	(27)
采暖形式的经济技术比较	(27)
(1)集中采暖系统	(27)
(2)分户式采暖系统	(28)
(3)结论	(31)
4. 如何考察住宅的电气?	(32)
5. 什么是住宅的层高、净高、进深和开间?	(33)
6. 什么是住宅的户型? 如何挑选户型?	(34)
7. 什么是小区的规划建设用地面积、建筑面积?	(39)
8. 什么是建筑容积率、建筑覆盖率?	(39)
9. 绿化率和绿地率有何区别?	(40)
10. 什么是住宅的建筑面积?如何计算建筑面积?	(41)
11. 什么是房屋的共用部位、共用设备、公共设施? ...	(43)
12. 什么是房屋使用面积? 什么是套内建筑面积?	(43)
13. 公用建筑面积包括哪些部分? 公用建筑面积 如何分摊?	(45)
14. 什么是期房? 什么是现房? 买期房还是买现房? ...	(46)
15. 什么是智能化住宅?	(49)
16. 如何确定住宅性能的等级?	(51)
17. 什么是健康住宅?	(52)

三、环境规划篇

1. 小区整体规划布局是否合理?	(54)
------------------------	------

2. 考察居住环境要注意哪些要点?	(58)
3. 如何考察住宅小区的公共生活配套设施?	(62)
4. 如何考察住宅小区的环境绿化?	(64)
5. 如何选择房屋建筑的周边环境?	(64)
6. 如何考察住宅建筑的交通条件?	(65)
7. 如何考察小区的会所?	(66)

四、人文地理篇

1. 东部地区	(69)
2. 北部地区	(72)
3. 西部地区	(77)
4. 南部地区	(78)

五、广告信息篇

1. 如何看房地产广告?	(81)
2. 房地产广告中有哪些常见问题?	(86)
3. 如何看售楼书?	(96)
4. 如何看售楼模型?	(98)
5. 如何看样板房?	(100)
6. 如何看期房的平面图?	(103)
7. 如何在房展会上选房?	(105)
8. 什么是房地产中介?	(108)
9. 选择房地产中介时应注意哪些问题?	(109)
10. 什么是房地产咨询? 如何选择房地产咨询机构? ...	(112)
11. 什么是房地产价格评估?	(114)

12. 什么是房地产经纪? (117)
13. 如何选好开发商? (119)

六、质量验收篇

1. 收楼入住一般有哪些程序? (122)
2. 业主接到入住通知后要办理哪些手续? (123)
3. 房屋的交付必须具备哪些条件? (127)
4. 房屋质量验收包括哪些内容? (129)
5. 新房验收应如何把握质量? (132)
6. 如何查验“两书一表”? (134)

七、政策法规篇

1. 如何关注政策法规? (137)
2. 开发项目的设计施工单位是哪家设计院?
是什么资质? (141)
3. 开发项目的前期物业管理由哪家物业管理公司负责?
具备什么资质? (141)
4. 前期物业管理的收费标准是多少? (142)
5. 前期物业是否会要求一次性收取多年的物业管理费? ... (143)
6. 开发商是否在售楼现场提供《房屋使用、管理和
维修公约》? (144)
7. 所售的商品房是现房还是期房? (144)
8. 如果是期房,该开发项目的销售资质证号是什么? ... (145)
9. 可以看开发项目的“五证”原件吗? (145)
10. 开发商有没有对所开发项目的土地使用权

进行了抵押？	(146)
11. 到底是《国有土地使用证》还是 《临时国有土地使用证》？	(147)
12. “五证”的使用主体与开发商是否一致？	(148)
13. 《商品房预售许可证》中的销售范围，是否包含你 想购买的房屋？	(148)
14. 《商品房预售许可证》中的商品房名称，是否与销售 项目的名称一致？	(149)
15. 能不能在售楼现场看空白的《商品房预售合同》， 并带回家研究？	(149)
16. 如果是现房，能否在售楼现场出示《国有土地使用证》 和《房屋所有权证》原件？	(150)
17. 在售楼现场能不能提供所开发项目的小区平面图？ ...	(150)
18. 房屋的建筑面积是多少？公摊面积有多少？	(151)
19. 购房者能不能在合同中约定具体的质量条款？	(152)
20. 《商品房买卖（预售）合同》中有没有约定产权 办理期限？	(152)
21. 个人住房贷款包括哪几种？	(153)
22. 什么是住房商业性贷款？申请商业贷款的程序如何？ ...	(154)
23. 什么是职工住房公积金？	(154)
24. 申请公积金个人房屋贷款应办理哪些手续？	(155)
25. 什么是组合贷款？	(157)
26. 申请组合贷款需要具备哪些条件？	(158)
后 记	(159)

一、购房理念篇

随着改革开放的深入，我们党提出了关于建设小康社会的宏伟蓝图。在商品经济日益繁荣的今天，人们头脑中一些固有的消费观念受到很大冲击。几年前，人们还在对公房改革持怀疑态度，而今天，面对日益红火的商品房交易市场，面对电视、报纸、房展会等各式各样的房产广告和楼盘模型，面对自己的朋友和同事的喜迁新居，许多人坐不住了，也想要购买商品房的。但在买房之前必须要搞清楚几个问题，然后再做决定。

1. 自己为什么要买房？买房的目的何在？

买房的目的不外乎以下几种：

(1)自住型购房者：这类买房者目的比较单一，比较迫切地想改善自身居住环境，拥有一套或几套有自主产权的住房，且居住时间较长，不是过渡性或投资性的，而是一种纯粹的消费行为，实用是第一位的。例如原有住房面临拆迁必须买房的（一般都有拆迁补偿）；原有住房面积过小，环境较差，想改善住房条件的；原有住房为公房无产权但单位有住房补贴的，想买一套真正属于自己的有产权的住房；还有一类消费群体本身有较好的住房，但他们并不是要解决住房的有无问题，而是由于本身收入较高，知识层次较高，想追求一种更好的生活方式。综上所述，这些人购买商品房的的原因虽然不同，但意愿比较强烈，是商品房市场消费的主力军。买房自住的消费者应注意，在选购住房时，应完全从自

己的喜好、经济承受能力以及居住的角度出发，选择适合自己的住房。如果过多地考虑以后升值的问题，甚至考虑到遗产继承问题等等，实在是有些主次不分，也会使消费者背上不必要的经济负担。因为那些具有升值或投资潜力的住宅，一般情况下销售都比较好，价格变化快，普通消费者在把握这方面的信息和技巧上不占优势，往往会费力不讨好，盲目的追捧只会掉进开发商设好的陷阱内，遭受损失。所以，消费者必须摆正心态，精挑细选，从楼盘的建筑形态、户型设计、市政配套、社区规划以及物业管理等多角度入手，选择最实用合理的住房。

(2)超前消费者：这类买房者本身已拥有较合适的住房，且家庭的收入较好并有一定的储蓄，但考虑到自己的孩子和老人以后的居住状况，在经济条件允许的情况下，在房产市场价格较合理时，看准时机入市购房。但这类买房者并不是市场的主流。

(3)投资型购房者：这类买房者同样已拥有较合适的住房，但由于收入较高，且有比较活跃的经济头脑和超前的投资理念，想将手中富余的资金投资到房地产中，通过对房产的买卖或租赁，达到使资金保值增值或以房养房、以房养家的目的。随着经济的发展和人们收入的增加以及经济观念的更新和加强，不仅个人还有许多投资机构和公司加入进来，这类投资型买房者已成为商品房消费市场上一支不可忽视的力量。投资型消费者在购房时其考虑问题的出发点与自住购房者不同，必须有前瞻性，用投资的眼光去审视自己想购买的楼盘。所谓前瞻性是指购房者善于发现那些价值被低估或

未被很好挖掘的楼盘。这需要很强的分析能力和经济头脑，既要对该楼盘本身的建筑形态和户型有着深入的认识，又要对楼盘所在地区的规划设计与发展趋势有着全面的了解。楼盘本身的建筑形态与户型是随着时代与科技的发展而发展的。一些新型的住宅在刚一出现时，很多人理解不了也接受不了，但随着人们对居住概念的认识不断深入，市场逐渐接受了这些新形式、新概念的住宅，消费者认识到了它们的优点，这些住宅自然会受到欢迎并升值，但这需要投资者有一定的专业知识或超前意识。例如，在对这些新型住宅分析时，不妨查阅一下资料或上网浏览，看看在国外或其他地区这类住宅的销售是否良好，市场满意度如何。虽然国情、地情有差异，但随着中国经济的高速发展，许多优秀的、好的技术和理念被引入中国，并被接受，所以通过比较和判断便会沙里淘金，找到理想的投资目标。对楼盘所在地区的规划设计与发展趋势，投资者可通过各种媒体关注政府制定的城市发展规划，特别是交通与环境的规划。它可以改变整个地区的经济与环境面貌，使周边地产项目升值。例如北京市四环路、五环路以及城市轻轨铁路的开通、河湖水系的综合治理、大型商业、体育和文化设施的建设，都使周边的地产项目的品质和价值有了极大的提升。最后，投资者还应地区的人力资源、教育资源和科技资源等加以分析。例如，在北京市中关村地区有着众多的知名高校和科研院所，这是不可多得的资源，一旦给予相应的政策扶持，如建设成为高科技园区，则该地区经济会呈爆炸性的增长，这必然会带动该地区地产的升值。还比如一些老工业区周边的地产项目，原先

由于环境较差而价格较低，但随着市政府大力调整工业结构和治理环境，几乎所有的工厂都将搬离市区，老的厂区必然推倒重建，地区面貌也将焕然一新，这里的房价自然也会攀升。投资型购房者在购房时也需要理性，即不要将所有的投资集中在一个项目上，因为市场变化莫测，过度集中的投资不仅风险大，还会错过一些新出现的有潜力的项目，一个成熟的投资者不仅要有超前的意识，还要有稳定的心态。

(4)商住型购房者：随着国家对个体私营经济的鼓励与支持，越来越多的人下海经商办企业、办公司，需要有合适的办公场所。但是，对规模较小的企业业主来说，与其每月花几千或上万的租金去租写字楼，还不如贷款买一套商住两用房，每月用来还贷的费用与写字楼的租金基本持平甚至还稍低一些，当贷款还清后房屋的产权归自己。在还贷过程中，还可以对房屋进行交易或租赁。如果是外地公司驻京机构或外地来京经商办企业的业主，还可以免去租公寓的钱，一举两得。

商住型消费者主要要注意以下几点：

①要注意户型是否适于商住两用。商住两用户型应有明显的功能分区，即所谓动静分离，办公与居住之间的影响应降到最低。最好是跃层户型，上面居住，下面办公，互不影响。住宅内应设有办公设备必需的各种电源、网络、电视等接口；卫生间、厨房及其他房间的设计也应公私分明。

②应考察社区环境是否适于商住两用。例如社区内是否有足够的停车位，是否允许外来车辆停在小区内。如果在纯居住的社区内购买住宅进行商住两用，则会因为商用的原因

给邻居的生活和社区的管理带来不便。有些小区对外来人员的管理十分严格，也会影响到公司的正常运转。

③应考察楼盘所在地区的环境是否适于商住两用。例如本地区的交通是否便利，市政配套设施是否齐全，金融、邮政、电信等商业网点是否完备。

总之，要有一个较完善的商业交易条件和平台，为在这里创业、投资的人们提供一个良好的环境。

(5)外地购房者：北京作为全国的政治、文化、经济和科技中心有其他中小城市无法比拟的优势，人口众多，经济和科技高度发达，吸引着全国各地的精英之士来京施展才华，也吸引着全国各大公司企业在京一显身手。他们极大地繁荣和推动了北京的房地产、汽车等消费市场。据统计，近几年来北京市商品房近三成被外地人买走，外地人来京购房热情不减，已成为北京房地产开发商的主攻目标。全国其他各大中心城市，如上海、深圳、广州等也存在类似情况。

(6)货币化分房者：随着住房体制改革的深化，货币化分房已逐渐取代了福利分房。在政府机关、大中型国有企业和军队、警察等部门，由于有住房公积金，使得这些收入稳定但并不丰厚的公职人员可以一圆自己的住房梦。但光靠住房公积金，无法买到称心如意的住房，尤其是离退休和即将离退休的人员，在买房上更是要“一步到位”。在北京市内地理位置一般的一套 120~160 平方米的住房，价格一般为 70~100 万元，这使得他们心有余而力不足。所以，许多单位通过集体购买或以参加住房合作社的形式，建设经济适用房。这种由单位出面，集体购买然后统一分房的做法依然非

常普遍。这种做法的好处是，单位出面可省去许多个人购房时要办的手续；单位与地产公司在法律地位上平等，而个人买房则属弱势团体；集体购买可以降低购房成本；统一分房从单位的角度上来讲比较公平，只要户型相同，无论层次、朝向价格均相同。但这种分房的缺点是，购房者基本失去了自由选择户型的权力，只能按单位排名购买，而不能自由选择自己喜爱的住房。因为住房政策和经济能力的限制，他们只能参加单位组织的货币化分房。

通过对上述几类购房者的分析，想要买房的朋友们不妨也为自己分分类，在对自己的购房意向有了一个清楚的定位后，再着手进行下面的工作。在房地产市场日益火爆的今天，市场本身也存在着一个自我调整，自我完善的过程。同样，消费者也应该越来越理性，越来越成熟，面对着复杂多变的市場，必须保持清醒的头脑，想清楚自己为什么买房？买什么样的房？怎样买到房？是否买得起这样的房？否则盲目入市，会使自己的投资遭到损失。我们未必会买到最好的房子，最合自己心意的房子，但一定要买到至少在当前情况下最适合自己的房子。现在，越来越多的消费者以理性的，投资的眼光购房，必将对规范商品房市场产生积极作用。