

选房者的良师益友

选房 实用指南

唐舜 编著

XUANFANG SHIYONG ZHINAN

• 不要让拥有住房的梦想成为噩梦 •



中国人历来讲究“衣、食、住、行”，在温饱问题基本解决的今天，人们在住房上的开销逐年上升，购房、选房对于很多人来说已成为头等大事，本书将成为选房的全程指导。



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



选房实用指南

唐舜 编著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书介绍了在买房过程中可能接触到的各方面知识和需要注意的要点,指出了可能遇到的各种陷阱,并提出了解决的办法和建议。全书共分11章,涵盖了买房的全过程,分别讲述了预备知识,识户型图,户型分类,住宅形式,户型布局,户型朝向,室内环境控制,社区配套,住宅户型的发展趋势和经典户型等。

本书是具有购房意向的家庭必备的实用指南,也可作为房地产公司从业人员的培训教材。希望本书能帮助买房人挑选到满意的住宅。

图书在版编目(CIP)数据

选房实用指南/唐舜编著. —北京:机械工业出版社, 2005.7
ISBN 7-111-16796-1

I. 选… II. 唐… 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(2005)第067535号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑:宋晓磊 版式设计:霍永明

责任校对:刘秀芝 责任印制:陶湛

北京铭成印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2005年8月第1版第1次印刷

880mm×1230mm $1/24$ ·6.333印张·1插页·142千字

0 001—5 000册

定价:18.00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)68326294

封面无防伪标均为盗版

前 言

中国人历来讲究“衣食住行”，在温饱问题基本解决的今天，“住”自然成为人们关心的大事。自从取消福利分房制度以后，人们用在住房上的开销逐年上升。对于很多家庭来说，购房款已经成为最大开销，甚至很多人在奋斗了一辈子之后，发现只挣来了一套房子。于是，购房、选房对于大多数老百姓来说，成为生活中的头等大事。

然而，选房牵涉到方方面面的知识，普通百姓毕竟不是专业人士，不可能全面了解这些知识。而作为卖方的开发商和销售公司却是专业建房和售房的，能够针对大家对某些方面专业知识的欠缺，或蒙混过关，或肆意炒作概念，有的甚至设置陷阱蓄意欺骗，使得很多人的住房梦最后成为一场噩梦。针对这些情况，作者编写了该书，希望对大家有所帮助。

本书全面系统地介绍了在购房过程中可能接触到的各方面知识和需要注意的要点，指出了可能遇到的各种陷阱，并提出了解决的办法和建议。全书共分11章，涵盖了购房的全过程，分别从预备知识，识户型图，户型分类，住宅形式，户型布局，户型朝向，室内环境控制，社区配套，住宅户型的新发展趋势和经典户型等方面进行介绍。

作者在学习、研究建筑学和在设计院工作过程中，对住宅的功能、技术、设备和施工有了较全面的了解；又通过在房地产企业的工作经历，了解了房地产住宅市场情况和开发商的内幕；同时，和大家一样，也是一个住宅的消费者。综合以上经验和知识，编写了本书。鉴于当前许多房地产术语由于炒作导致的概念混杂，作者对其重新进行了归纳和定义，希望能使读者对它们有更准确的把握。

本书的约定

本书在风格上力求文字精炼、图表丰富、脉络清晰、版式明快。为了力求对所有

买房者都有所帮助，在有些章节叙述较细，读者在阅读的时候对于自己已经熟知的内容可以跳过。本书在内容上由浅入深，开始几章浅显易懂，而最后几章的内容已比较专业，读者可各自有所选择地阅读。

另外，在策划写作时还特别设计了一些非常有用的特色段落，以在正文之外为大家指点迷津。这些段落包括：



注意——提出可能遇到的问题和容易忽略的要点，以免影响后面内容的理解。



陷阱——提示可能遇到的陷阱，以及对方可能省略的某些事实。



技巧——指点一些途径去了解陷阱所在和指出问题的解决办法。



解释——解释专业术语以及初级客户可能不懂的问题。

由于作者水平有限，书中难免存在错误与不足，欢迎大家批评指正。

目 录

前言	
第1章	写在前面的故事 1
第2章	预备知识 6
2.1	购房目的 6
2.2	楼盘资料的收集 11
2.3	看房之前 13
2.4	看房常识 14
第3章	识户型图和图样常识 20
3.1	户型图 20
3.2	楼层平面图 25
3.3	户型面积 26
3.4	专业术语解释 28
第4章	户型形式分类及各自特点 32
4.1	平层户型 32
4.2	跃层户型 33
4.3	错层户型 34
4.4	复式户型 38
第5章	住宅形式的分类及各自的优缺点 40
5.1	独立式住宅 40
5.2	联排式住宅 42

目 录

5.3	多层住宅	44
5.4	高层住宅	46
5.5	通廊式住宅	49
第6章	住宅户型布局的功能组合	52
6.1	入口区域	55
6.2	就餐起居区	57
6.3	卧室与卫生间	62
6.4	户型平面挑选原则	64
第7章	住宅朝向	66
7.1	住宅朝向与日照	66
7.2	住宅朝向与通风	68
7.3	住宅朝向与规避噪声	71
7.4	住宅朝向与景观	72
第8章	住宅室内环境控制	74
8.1	热环境	75
8.1.1	冬季保温	77
8.1.2	夏季防热	79
8.2	空气质量环境	81
8.3	光环境	84
8.3.1	自然采光	84

目 录

8.3.2	人工照明	85
8.4	声环境	85
8.5	水环境	86
8.6	电环境	87
8.6.1	强电系统	87
8.6.2	弱电系统	91
8.6.3	电磁辐射	92
第9章	社区配套	93
9.1	社区绿化	93
9.2	社区停车	95
9.3	会所配套和场地配套	96
第10章	住宅户型的发展趋势	98
10.1	社会家庭结构的变化	98
10.1.1	个体自由化	99
10.1.2	人口少的小家庭数量的增长	99
10.2	新的户型发展趋势	100
10.2.1	单身公寓	100
10.2.2	“中性平面”户型	104
10.2.3	小户型组合	107

目 录

第 11 章	经典户型分析	109
11.1	超小面积户型	109
11.2	50 ~ 80m ² 小面积户型	111
11.3	80 ~ 110m ² 紧凑型三居户型	111
11.4	110 ~ 130m ² 三居户型	111
11.5	110 ~ 150m ² 三居、四居户型	115
11.6	三错式四居户型	116
11.7	塔式高层户型	116
11.8	内廊式高层户型	116
11.9	大面积户型	120
附录		122
附录 A	看房需要明确的问题	122
附录 B	北京市商品房预售合同	125
参考文献		141

第 1 章

写在前面的故事

一个朋友在某楼盘售楼处交了预购定金后邀我去帮他参谋参谋，在该售楼处我看到了朋友挑选的 C 户型（见图 1-1 和图 1-2），建筑面积为 61.74m^2 。看到户型资料后我发现这个户型有严重的对视问题，站在 N 户型和 B 户型的阳台上能看到 C 户型客厅中的活动。

在了解到 C 户型的问题后，我们又翻看了该楼盘的其他户型，其中有这样一个 K 户型，如图 1-3 所示，建筑面积为 76.81m^2 。该户型在平面上的位置如图 1-4 所示，从这张图上可以看出该户型有较好的采光和视野条件。由于了解这位朋友是准备带上自己的孩子两个人居住，看到这个户型后，发现这个一居的户型可以在装修的时候另外分隔出一个卧室，改成一个两居户型，并能保证每个房间的采光和通风，修改后的户型图如图 1-5 所示。就是把原阳台位置改建成一个儿童房，原阳台左侧的一段墙显然是剪力墙，无法拆除，改建后刚好成为儿童房入口玄关的隔墙，改建后餐桌采用平时收起的折叠式餐桌，起居室通过一个玻璃推拉门采光，还附带一个小阳台。当时我提笔在售楼资料上画了出来，并建议朋友购买该户型。

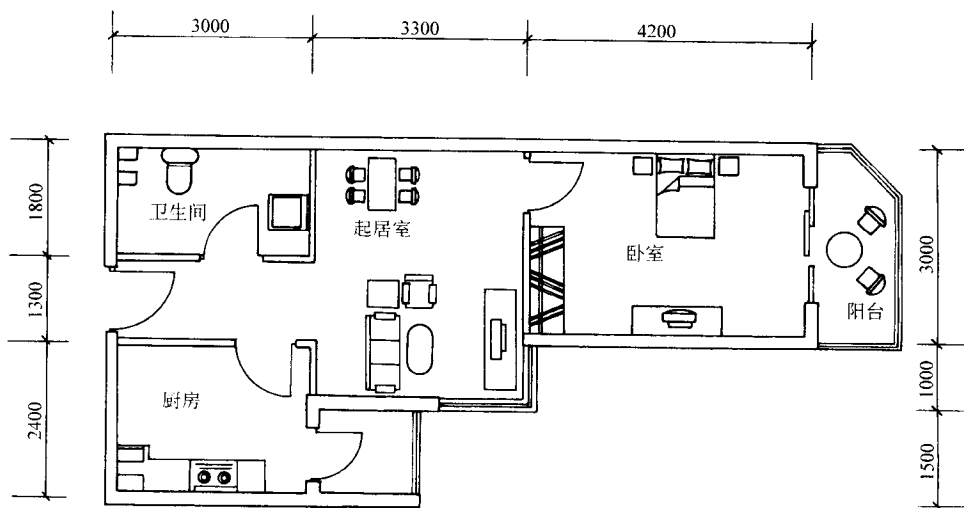


图 1-1 C 户型的户型图

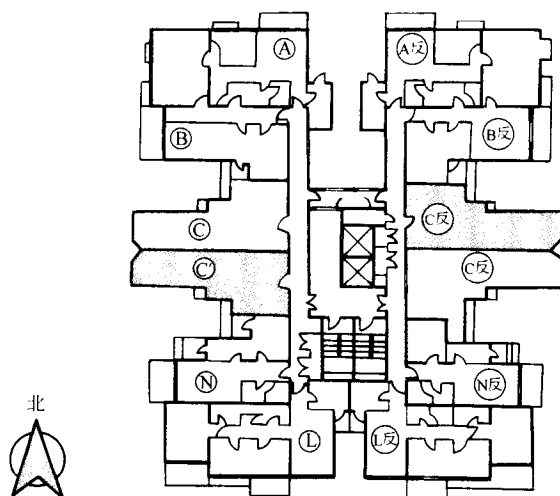


图 1-2 C 户型的楼层平面图

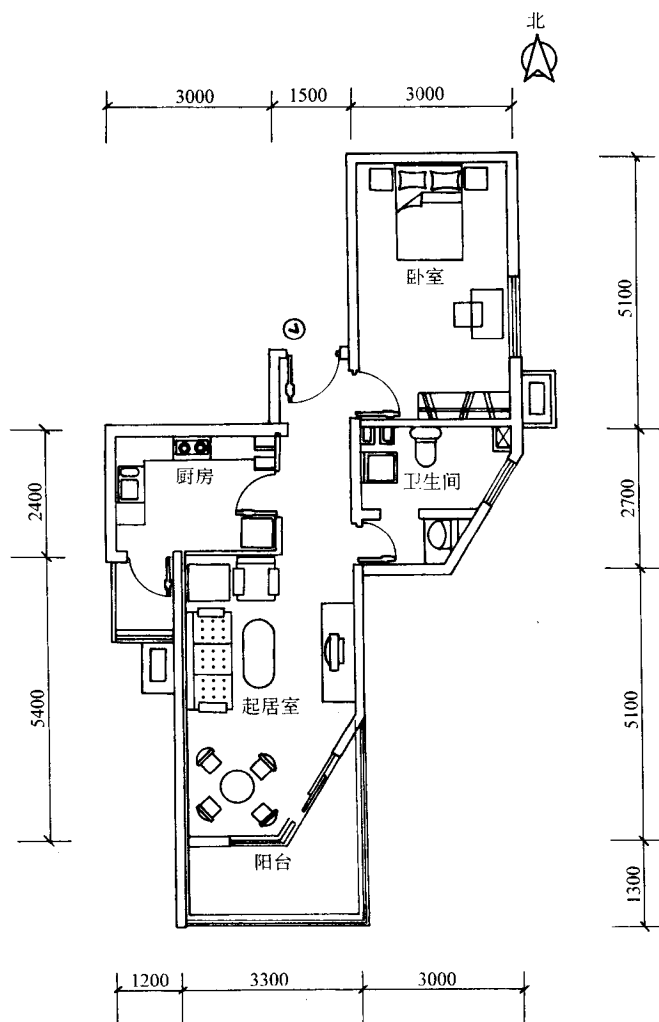


图 1-3 K 户型的户型图

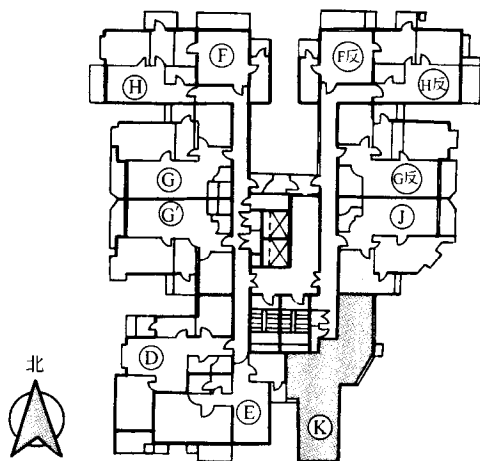


图 1-4 K 户型的楼层平面图

从售楼处出来以后，朋友对我说：如果要他在上述两个户型中选择的话，他会挑 C 户型。因为 K 户型面积太大，总价太高，凭他当前的收入无法承担 K 户型的月供费用。C 户型虽然有问题，但是房款在他可以承受的范围內。后来，朋友要回了预购定金，购买了其他楼盘的小户型。

在这个实例中，我们可以看到在购房的过程中，牵涉到经济、设计、工程、装修等很多方面的内容，本书将一一介绍。在这个实例当中，也许你有很多地方不是很明白，如“为什么这个户型有较好的采光和视野条件？”、“什么叫剪力墙？”等，或者你看这个图就感觉吃力。不要担心，通过对本书的阅读，这些问题都将迎刃而解，你甚至自己就能发现住宅中的若干问题和提出解决办法。本书的目的就是让人们能更顺利合理地买到需要的住房。

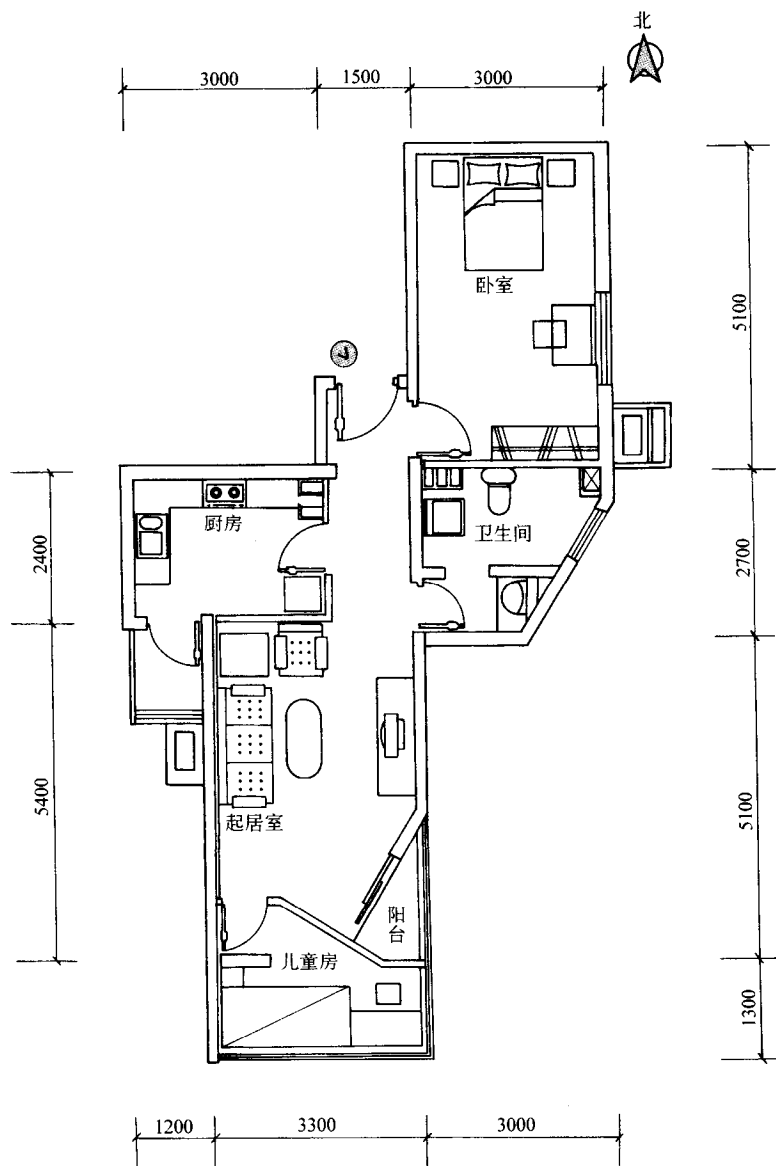


图 1-5 K 户型修改后的户型图

第2章

预备知识

2.1 购房目的

对于老百姓来说，购房就是购买住宅。当一个人决定要购房以后，有一点已经明确，那就是购房目的，也就是买了房干什么用。购房目的有很多种，以下列出九种：

- 1) 首次购房用于居住；
- 2) 第二次购房改善居住条件；
- 3) 购房投资用于转卖；
- 4) 购房投资用于出租；
- 5) 购房投资为了货币保值；
- 6) 为方便孩子购房；
- 7) 为方便老人购房；



- 8) 购房为了商住两用;
- 9) 以上几者兼有。

具有不同购房目的的购房者对所购住房的侧重点有所不同（见表 2-1）。

表 2-1 不同购房目的的购房者对所购住房的关注点

购房目的	关注点
首次购房用于居住	满足居住需求
第二次购房改善居住条件	居住功能的扩展
购房投资用于转卖	升值空间和出售难易程度
购房投资用于出租	升值空间和出租难易程度
购房投资为了货币保值	升值空间
为方便孩子购房	临近好的学校
为方便老人购房	临近好的医院
购房为了商住两用	同时满足办公和居住需求
以上几者兼有	按需求的轻重排序

不管购房目的是什么，购买首先需要满足居住功能，只有这样，所购买的房子才可能有较好的升值空间。下面将以说明住宅的居住功能为主，适当的地方附带其他侧重点。以下就不同目的购房者需注意的问题做简单的阐述。

首次购房用于居住

首次购房一般受经济制约比较大，必须考虑是准备一次到位还是做过渡房。一次到位需要考虑以后家中人口的增加对居住功能要求的增加；买房先住几年以后再出租或出售则要考虑几年后出租和出售的难易程度以及回报的多少。总的来说，能满足基本居住功能的、经济实用的房子出租和出售都不成问题。

第二次购房改善居住条件

二次购房的着眼点是居住功能的扩展。由于购房的动机是首次购买的房子已经无法满足家庭居住需求，所以对需要扩展哪些居住功能已非常清楚。但由于人们容易“久居兰室，不闻其香”，对第一套房子的优点感受不深，而在第二次购房的时候忽略某些第一套房子已有的居住功能。比如第一套房子能自然通风，而在第二次购房时有可能忽略了自然通风的重要性；第一套房不能自然通风的家庭往往在第二次购房时特别注意房子的通风性。

购房投资用于转卖

购房投资用于转卖也就是所谓的“炒房”，这和炒短线股比较类似，也是短期投资行为，需要特别注意房子短期内特别是销售期间内的升值能力。随着开发商对市场研究的逐步重视，现在开盘定价太低导致销售期间房屋大幅升值的情况越来越少了。要炒房获得较大收益，需要炒房人的眼光。有两种情况对房子的短期升值影响较大：一是开发商的销售策略。如果开发商采用“低开高走”的营销策略，楼盘均价可能会在销售期内上涨较多，不过，要想在均价低的时候买到好的户型并不容易（这一点将在本书 2.3 中详细叙述）；二是楼盘交通、配套设施的改善。如在楼盘周边规划了地铁或社区里引入了知名的中、小学校等，但是事先要得到这些内部资料也不容易。

购房投资用于出租

购房投资用于出租属于长期投资，需要对当地租房主要群体有大致的了解。一般来说，高档住宅的主要租房群体多半有车，追求生活的舒适；中档住宅的主要租房群体要求公共交通方便，周边配套齐全；低档住宅的主要租房群体只要求满足基本生活需要，对价