

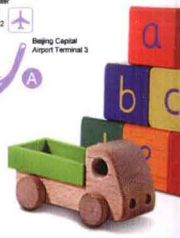


买房那些事

从看房到成交精明买房一本通

房子买对了人生才幸福

李石养 著





机械工业出版社
China Machine Press

本书系统讲述了购买二手房或新房的方法，从前期的准备工作、市场调研开始，到最后成交，完整地给予购房者专业的指导，使购房者可以一本书学会选好房、买好房的方法，避免买房陷阱，成为精明的买方。

封底无防伪标均为盗版

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

图书在版编目（CIP）数据

买房那些事：从看房到成交精明买房一本通 / 李石养著. —北京：机械工业出版社，2012.10

ISBN 978-7-111-39957-5

I. 买… II. 李… 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（2012）第 235867 号

机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）

责任编辑：黄姗姗 版式设计：刘永青

中国电影出版社印刷厂印刷

2013 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

165mm×205mm·12 印张

标准书号：ISBN 978-7-111-39957-5

定价：39.80 元

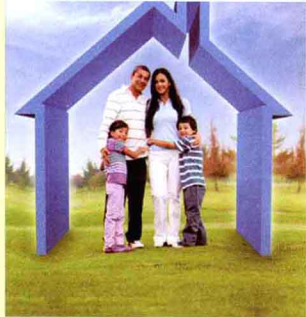
凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 68995261；88361066

购书热线：(010) 68326294；88379649；68995259

投稿热线：(010) 88379007

读者信箱：hzjg@hzbook.com



前言 给置业安家朋友的建议

因为长期浸淫在房地产行业，我经常会被身边的朋友拉去看房子。我从大量的亲身案例中发现许多买房置业的误区，有些完全就是盲点。这些误区或盲点，不但包括思想层面的，还包括操作流程、操作技巧层面的。

鉴于此，我认为非常有必要写一本只给刚性需求型及改善型置业安家的朋友看的参考书，帮助他们构建一个科学的可操作性强的置业安家体系，引导他们理性买房，这是本书的初衷，也是全书的宗旨。

置业安家是一项系统性工程，是人生大事，当然要通盘考虑，三思而后行。既要考虑个人的问题，也要考虑家人的问题；既要考虑现在，还要兼顾未来；既要考虑房子本身的品质，还要考虑自身的支付能力；既要对房地产市场有所判断，也要对国家宏观调控政策有所判断；既要懂些法律合同、交易流程的知识，又要懂些房产工程知识；既要懂得大概如何买，还要懂得卖房子的人是如何卖的，等等。

在总结了大量的经验技巧后，我建立了一个较为完善的买房置业流程体系，可以有效地确保“买得放心、买得称心、买得划算”。这里，我给置业安家的朋友们9条建议。

第一，买房之前，应当全面考虑需求问题。这个需求包括自身的需求，还有核心家庭成员（比如父母、妻子、儿女）的需求，当自身需求与家庭核心成员的需求存在矛盾时，应当想方设法达到某种一致，找到妥善的解决办法。全面地考虑需求对于买房是至关重要的第一步，只有充分清晰地了解需求，才可能买到称心如意的房子。

第二，住房需求的问题充分考虑后，应当充分考虑自身的支付能力。应当充分衡量自己及家人的现金流状况，既要清楚现在的现金流状况，也要对未来的现金流状况有所预测，以确保你可以“供得起”房子。

第三，在做了充分的需求定位和现金流状况评估后，就可以执行看房的环节了。在看房中，应当从大到小地看，从地段看到规划，再从规划看到具体的户型。而且，在看房中，还要看房子是哪个开发商开发的，或者说带你看房的是哪家中介机构，它们的资质和信誉记录怎么样。一般来说，选择一个口碑好的开发商或者中介机构，会大大减少买房过程中产生各种纠纷的可能性。

第四，一边看房子，一边要作比较。你可以把看过的房子的各种特点列成一个表格，给每个特征都打上个分数，再对比一下房子的价格，就可以发现哪套房子是性价比最高的。

第五，看房子的过程中，你还需要花很多的精力在房地产市场的观察上，你要清楚市场最新的交易数据是怎么样的，最新的宏观调控政策具体又是怎么样的。为了能够更好地看懂房地产市场，你还需要全面了解房地产的产品特征，从而掌握其市场特征，这样，才有可能选择到有利的时机置业安家。

第六，在看房过程中，如果发现了符合自身需求的好房子，你应当对房

子的相关产权问题进行初步的确认。对于新房子而言，你可以做一些准备工作，比如去参加开发商的开盘活动。

第七，当你确定购买某套房子时，不必着急签署各种合约，你首先要做的是把需要签的合约认真全面地阅读一遍（不要放过任何一个条款），并且应当将需要签约的文件与当地城市房管部门提供的标准合约文件进行细致的对比，有任何差异及疑问的地方，都应当及时询问，或者你可以带上律师进行相关合约的审察。一定要记住：你的签字是一字值千金，千万别大意了。

第八，在签约之前，你应当和开发商或者二手房的中介机构、业主进行充分的协商，达成完全一致的买卖条件，有些需要特别指明的条件，可以在合约补充条款中写明。

第九，收房是买房中最后可以有效确保你的权益的环节，你可以拒绝签收不符合商品房买卖合同中约定条件的房子，甚至可以要求退房。记住，收房并不仅仅是拿一把钥匙那么简单的事，对于二手房的收房尤其应当细心。

以上建议只是置业安家整个流程体系中重要步骤的只言片语，具体的专业性、技巧性内容在本书中有详细论述，希望你能喜欢，祝你好运！





目 录

前言 给置业安家朋友的建议

1

第1章 住房需求定位：合适就好

这个世界上没有绝对完美的房子。适合你动态的核心需求的房子，才是真正的好房子。

19

第2章 看房先看地段：地段的核心理在气场

许多人对地段的识别感觉“无从下手”，主要是因为没掌握要领。我这里给大家开个方子，那就是看“四流”。

31

第3章 了解你的卖家：资质与口碑很重要

房子的质量及社区服务水平将会如何，很大程度上取决于开发商的开发能力、信誉和管理水平。所以了解你的卖家很重要。

39 第4章 看楼盘规划的技巧：“望闻问切”少不得

一个楼盘是否可以称得上高水平的楼盘，首先就看其规划设计。高水平的规划设计，可以在地块既定的容积率条件下形成最优的产品组合，给买房人提供性价比最高的居住产品。

54 第5章 户型是看房的重中之重：应尽可能想象生活情形

户型的设计是否科学合理直接决定了居住的舒适性。好的户型并不仅是它的内部设计得很好，也和它所在楼层、楼栋有非常大的关系。

78 第6章 户型之外的识别：各种配件不可小视

除了规划和户型外，我们仍应当看看诸如电梯、楼间距及园林景观等非核心要素。

86 第7章 二手房看房原则：多看少承诺

二手房看房重要的不同之处在于：全部都是写实的，没有沙盘、没有平面规划图、没有平面户型图。但是，它有全部的实体让你亲身体会。

89 第8章 看房还要算性价比：建立你的量化指标

进行性价比衡量时，应当紧密结合买房的动态核心需求，在满足核心需求的前提下进行各项性价比指标的对比。

- 93** 第9章 理性看待房价的基础：弄清楚房地产的产品逻辑
- 我们应当确立房子的核心特性是满足居住的基本理念，只有这样，才有可能在变幻莫测、乱象丛生的市场中保持真正理性的头脑。
- 103** 第10章 判断房价合理性的重要支点：房地产市场逻辑
- 通过一些特别的“预兆”性的事物或现象，进一步思考房地产市场的未来状况，这是理性刚性需求购房的必要条件。
- 115** 第11章 房价走势的非市场因素：宏观调控政策
- 认识国家对房地产行业的宏观调控本质，进而了解相关的政策措施，对于买房置业时机的选择有相当的帮助。
- 128** 第12章 房价合理性判断的原则：一房一价看指标
- 房价是个极度敏感的问题，有人说房子太贵了，有人说房价合理，还要涨。我们到底该如何去衡量房价呢？
- 135** 第13章 掌握卖方的销售策略：知己知彼方可百战不殆
- 充分了解开发商惯用的销售控制方法，可以非常有效地帮助我们实现理性买房。熟悉中介卖房的艺术，才能在购买二手房中尽量做到精明。
- 143** 第14章 弄清房产交易市场状况：查看真实成交价
- 我们该去哪儿查看最全面、最真实的房产交易数据呢？

153 第 15 章 签约谈判前应弄清楚产权状况：查询并核实
在未与卖方商谈买卖条件之前，应当尽可能亲自查其产权状况，以确保你接下来的房产交易安全可靠。

161 第 16 章 可以积极参加开盘活动：并非一定要现场成交
参加开盘绝对有技巧，参加开盘前你应当告诉自己：并不一定要在这次开盘时抢到房子，更重要的是我可以更了解这个楼盘！

166 第 17 章 签约前的买卖条件商定：多往坏处想
买房人和开发商、中介或者卖主如何进行买卖条件的谈判？切记：只有商定好买卖条件后，才进行签约。

172 第 18 章 买卖签约：弄清流程，细看条款，谨慎签字
谈判之后，新房和二手房的买卖签约如何进行？一定要弄清流程、细看条款、谨慎签字。

191 第 19 章 收房环节操作要点：先验文件后验房
收房验房是买房的最后环节了，这个环节其实你大可不必担心，如果之前的流程环节走得正确，收房验房只是一个自然的结果。那收房时应该注意哪些问题呢？

198 附录 1 商品房预售合同范本

218 附录 2 存量房买卖合同范本



住房需求定位：合适就好

如你所爱的人一样，每一套房子都有它的好与不好，这个世界上没有绝对完美的房子。适合你动态的核心需求的房子，才是真正的好房子——正所谓情人眼里出西施。

表面看来，位于城市中心尤其是所谓的 CBD，那里的房子当属好房子了吧？然而，对于一个喜欢宁静、淡泊的老人来说，那不是好的选择。也许你认为，房子越大越好。然而，对于一个单亲家庭而言，房子越大，其空间孤独感也越强。也许你认为，房子装修得越奢华越好。然而，对于一个新生儿刚诞生的年轻三口之家而言，或许却是个天大的祸害——新生儿最需要的是一个简洁且负离子充足的健康环境。

难道残存在我们脑海里的许多关于好房子的认识都是错误的？

也并非如此。

不同人有不同的核心需求，自然会产生对于好房子不同的理解——当然，如果你还处于一个追求别人眼中的好房子的阶段，这或许是一个不大不小的障碍。

把杯子里残留的水倒掉吧，重新倒上一杯，那会让你有更多的收获。

你的“桃花源”居所在哪儿

陶渊明笔下的“桃花源”表达了人们对于一种生活方式的追寻与向往。或许，“桃花源”这个词语可以指代人们心中想要的某种生活。

相信每一个现代人都有自己的“桃花源”——那不仅仅是对于陶渊明笔下的“桃花源”的追寻，而是源于我们内心的需求平衡。“桃花源”里的“土地平旷，屋舍俨然，有良田美池桑竹之属。阡陌交通，鸡犬相闻”，或许并不是每一个人都向往的，萝卜青菜各有所爱，金窝银窝都不如自己的狗窝。

有人就是喜欢乡野田间生活，当然陶渊明笔下的“桃花源”即是他们的“桃花源”。

有人就是喜欢繁华热闹的都市中心，当然，CBD 就是他们的“桃花源”。

有人就是喜欢平平淡淡的生活，他们既不想纯粹的乡野，也不想纯粹的流金之地。

……

每一个人心中都有自己的“桃花源”，每个人都在为自己的“桃花源”而努力，因为那是属于自己的幸福追求。



买房 = 买生活方式

生活方式？

是的，你在准备买房前认真地考虑过这个问题吗？

这是一个关系到你是否能买到自己称心如意的房子的重要问题。生活方式这个问题并不是“虚无”的，它随时随地都伴随着我们，只是当你没有思考它时，它仿佛又是不存在的。

我们卖的不是房子，我们卖的是一种生活方式——你看过这样的房地产广告吗？

相信不少人都有所了解。是的，不可否认，开发商挖空心思在营销房子。然而，我们静下心来想想，这广告其实也并不假。

我们或许常常遇到这样的问题：一直生活在农村的父母往往总是不习惯与子女生活在大都市中，父辈非常愿意去城里看望儿女，但是，长期居住却并不愿意。这是为何？主要就是长期以来形成的生活方式的束缚及老年人本身并不容易改变的特性。

或许我们曾遇到过这样的身边事：新婚的小两口，新房没住多久，就要闹离婚了，为什么呢？因为妻子坚定地要卖掉房子去另一个地方再买一套，而老公坚决不同意。为什么妻子要卖房？因为她无法忍受这个小区到处都是打麻将、打太极拳的老人，而老公感觉良好，还美其名曰：和谐社区。妻子气得要死，所以就要闹离婚。这又说明了什么问题呢？其实生活方式也意味着某种价值观，小两口或许都要重新审视自己的生活方式。

关于生活方式的现象非常多，我们无法一一为你展现和解释，我们只是想告诉你一个问题：认真审视自身的生活方式。

为此，我们给你3点建议。

(1) 审视自己的性格、生活习惯偏好、工作圈子和亲朋好友圈子等多层因素，并通过自省发现你的生活方式的核心要点在哪儿——或者说哪些是你根本无法接受的，哪些是你乐意接受的。

(2) 告诉你的爱人或父母，你最喜欢的和最不能忍受的是什么，尽量取得你与家人在生活方式层面的平衡。

(3) 在看房的全过程中，将房子的各种与生活方式有关的问题综合起来考虑，对照你最乐意接受和最不能接受的事情，然后再权衡考虑购买决定。事实上，当你考虑到生活方式问题时，你会更多地考虑整个社区的居住人群、社区的各种配套功能（如会所、运动场等）和社区外的各种配套等。这时候，你的买房思维是全方位的。

当然，生活方式并不是一成不变的，你的最爱与最不爱的偏好也并不是一成不变的。这需要你发展的眼光来看待生活方式，用自我完善的价值观看待自己的偏好，这或许是成功买到满意的房子的重要艺术。

这里无法告诉你应该选择什么样的生活方式，一切最终都取决于你自己。

不过，无论如何请一定要记住：房子在一定程度上代表了你所选择的生活方式。因此，买房之前，你要好好考虑你要买的房子与你所偏好的生活方式是否匹配的问题。

明确居住需求的核心功能

房子的核心功能是居住。

然而，对于不同人而言，居住功能却会有千差万别——当然，如果人们只需要可以安安稳稳地睡上一觉的功能，那么，这个问题就变得很简单了，可是，事实并不是这样。随着经济收入水平的提高，通常人们对房子的居住功能都会提出越来越多的个人偏好，而不仅仅是满足于它可以为我们“遮风避雨”。

老公：亲爱的老婆大人，我觉得这房子超级好啊，多大的阳台啊。

老婆：不好。卫生间放不下浴缸。

老公：浴缸？太浪费了吧。我们都是平民啊。

老婆：我不管，我就是可以放得下浴缸的房子！我可以现在不装浴缸，但不代表我将来不装。

老公无语了，明白了老婆对房子的居住功能的核心需求——可以没有大客厅、大阳台甚至大主人房，但一定要有浴缸。

切换至另一场景。

儿子：爸，这房子我觉得挺好的呀，要不，就这么订了吧。你看，地板全是防滑砖，双阳台设计，空气对流非常充足，你和妈妈的房间阳光也非常充足。

爸爸：不行呀儿，看看那个马桶，让我坐着是拉不出来的。重新改成不是马桶的卫生间吧，又很浪费了。走，再看别的吧。

儿子：啊，我差点忘记了，爸，你是从来都不愿意坐马桶的。

一个小小的马桶设计就可以导致放弃购买决定，这有什么奇怪的呢？核心需求没有得到满足嘛。

事实上，每个人都有或多或少的对房子居住功能的偏好。

有的人喜欢看书，那么，他当然宁愿不要空中花园，也要有一个哪怕小小的书房。

有的人喜欢舒服地躺着洗澡，站着就是觉得不舒服，那有什么办法呢，浴缸当然是她特别看重的。

有的人天生就是美食家，她可以没有大客厅、大阳台或者大主人房，但她要求家里的厨房必须够宽敞，要么，她仿佛有施展不了天生厨艺的感觉。

有的人天生就喜欢摆弄些花草，他当然对可以摆放花草的大阳台情有独钟，有空中花园的房子，当然就更是他的“梦中情人”了。

有的人天生就是音乐迷，她对房子的要求或许就是：给我一个房间，那里足可以放下一架钢琴和一张床！

……

什么样的偏好都有。

因此，我们在准备买房的时候，切记好好地考虑一番自己对房子的功能需求——你要的到底是什么样的房子？并且，你应当多与你的爱人或者父母多商量，让他们知道你对房子的偏好，也让你知道他们的偏好。当然，我们相信，一个房子很难同时满足家里每个人的偏好，但是，如果事先不协商或协商不充分，那就要出大问题。

事实上，对于一套房子而言，大部分的居住功能都是可以得到满足的，主要是差异性满足的问题。当然，有时候差异性满足也可以通过房子的装修改造实现。比如，要求厨房大一些，则可以考虑在装修时将厨房与客厅间的非承重墙打掉，重新设计客厅与厨房的面积比例。当然，这并非是最好的满足居住偏好的办法，因为后期装修的重新改造需要花费大量的人力物力。

归根结底，还是要在买房前充分考虑居住偏好，从而有的放矢，选择到那些设计刚好满足自身需求偏好的房子——卫生间不是马桶设计、有大客厅、大阳台、大厨房或者浴缸等，不一而足。

权衡你的非居住需求偏好

房子可以满足你的并不仅仅是居住功能，它还可以满足你由于居住在某套房子里而产生的各种附加功能——这是房子的附加价值，你应当在买房的时候充分考虑这一因素，而且有时候是你不得不考虑这一因素。

儿子：爸爸，这个足球场好大呀，我好喜欢。

爸爸：嗯。住在这里很不错，至少儿子的足球爱好可以得到极大满足。

妈妈：你也不看看这是什么地方，鸟不拉屎的。

爸爸：一切都会改变的嘛。关键是咱们宝贝儿子喜欢，不是吗？

这种对话场景是看房过程中常有的，这涉及你对房子的附加功能的认识及偏好问题。一个家庭买房子，对房子附加功能的偏好就很难平衡。妈妈当然是非常不愿意住在那么远的郊区，可是儿子却超级喜欢社区里配备的一个全草皮的足球场。

我们的建议是：对于房子的附加功能偏好，也同样要好好考虑，并且要区分出核心偏好因素。比如，上述对话中的一家三口，或许他们还没有考虑另一个问题：这社区内配有学校吗？社区外多远的距离才有学校？房子附加的教育资源可能比儿子喜欢足球场的附加偏好更重要，或许这才是这一家三口真正需要的附加功能偏好。难道不是吗？学校教育无论如何都比玩足球更重要吧？而且，一般的学校都有充足的体育设施，孩子的足球爱好或许完全可以在学校中得到满足。

一般而言，房子的主要附加功能有：教育、交通、购物、医疗、娱乐等配套资源。开发商通常也非常着力于宣传楼盘的各种配套——虽然，有些配套与楼盘还真是扯不上关系，但开发商还是在楼盘广告中加以宣传。这是为什么呀？因为开发商想要告诉你：他们并不仅仅是卖给你一套房子，而是卖给了你一间学校、一条地铁线、一个购物中心和一家医院，等等。言下之意，这房子太值了。

房子的附加功能是非常重要的，尤其对于一些郊区的楼盘，如果没有完备的配套资源，住在那里，是很难谈得上享受生活的。

如何更好地衡量房子的非居住性质的附加功能呢？

说到底还是和你的核心需求偏好紧密联系，比如，你买房的主要目的是孩子可以上一个更好的学校。那么，这时，你买房的核心需求偏好其实并非居住，而是房子的附加功能——可匹配的教育资源。

考察房子的非居住性质的附加功能，建议可以从3方面着手。