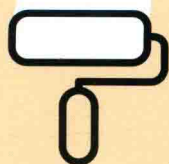


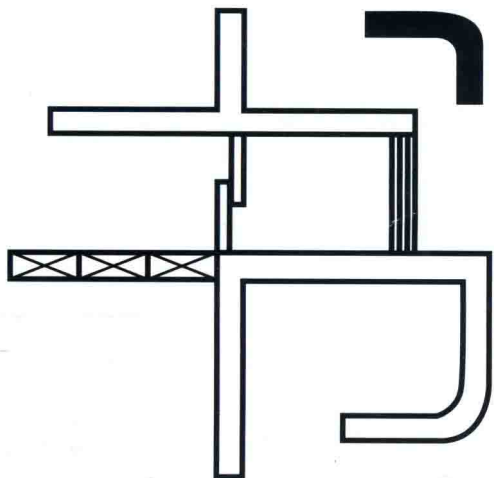
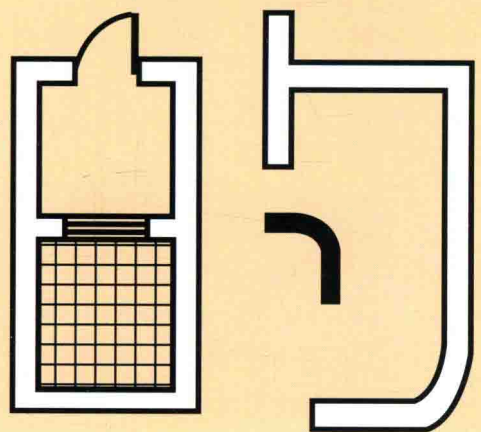
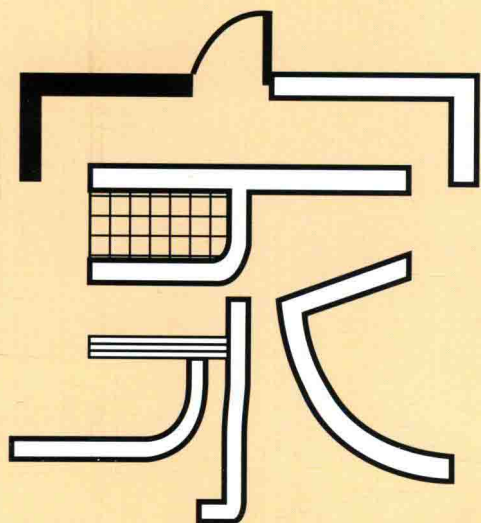
租房、买房、装修
全攻略



写给年轻人的

/ 租房流程 / 买房心经 /
/ 装修攻略 /

一本书轻松搞定！



考薇

[著]

一本书帮你避开租房、买房、
装修路上的大小坑，
让你省心省力又省钱的都市乐居指南。

一切的一切，都是为了更好的生活



花山文艺出版社

家的书

写给年轻人的
租房、买房、装修全攻略

考薇

[著]



花山文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

家的书: 写给年轻人的租房、买房、装修全攻略 /
考薇著. —石家庄: 花山文艺出版社, 2017. 11

ISBN 978-7-5511-3735-5

I. ①家… II. ①考… III. ①住宅-租赁-基本知识-中国②住宅-选购-基本知识-中国③住宅-室内装修-基本知识 IV. ①F299.233 ②TU767
中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第230180号

书 名: 家的书: 写给年轻人的租房、买房、装修全攻略
著 者: 考 薇

责任编辑: 梁东方 韩 松

责任校对: 杨丽英

封面设计:  ABOOK 壹书工作室
木木 Design 891360906

美术编辑: 胡彤亮

出版发行: 花山文艺出版社 (邮政编码: 050061)

(河北省石家庄市友谊北大街330号)

销售热线: 0311-88643221/29/31/32/26

传 真: 0311-88643225

印 刷: 三河市兴达印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 710×1000 1/16

印 张: 14

字 数: 220千字

版 次: 2018年1月第1版

2018年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5511-3735-5

定 价: 36.80元

(版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换)

前言

这是一本不华丽的书，所以前言很短小，内容很丰富。

房子，始终是我们生活中的大事。

对于我们来说，它不仅是遮风挡雨的避难所，还是个人安身立命的象征，甚至是家族文化、社会地位、未来幸福的一种图腾。中华民族安土重迁、踏实本分的个性，造就了我们对于房子的“崇拜”，不管是租房、买房还是装修，对于我们而言都是不敢有半点马虎。

我们这些刚走上社会的年轻人，真的能够顺利、有效地解决房子问题吗？

不知从何时起，身边的宝爸、宝妈已经是85后了，领结婚证的恩爱小夫妻已经是90后了，牵着小手早恋的已经是00后！时间催人老，我们还未完全长大，已经快要变老了。在迅速奔三奔四的过程中，我们要最快、最精准地学会如何找到合适的房子，无论是租、是买，还是投资，都要像当年备战高考那样用心，且全力以赴。

于是，就有了这本书。

我曾经是这方面的小白一枚，从小到大住在爸妈提供的大房子里，好像这个大屋顶是自然存在的，从未想过自己以后会为房子奔波劳累。直到有一天，从大连到北京再转战到南京，经历了租房、买房、装修等一系列大小“战役”后，我才明白：我们年轻人，不了解房子，无论是在物质上、经济上还是未来的生活方向上，都会吃大亏。

避免吃大亏的方法就是努力学习他人经验，不断结合自身实际，走出一条有自己特色的路来。

凡事预则立。所以，如果你也和许许多多年轻人一起，奔走在为房斗争的大路上，不妨抽出点玩手机的时间打开这本书。这本书里有我和许多朋友关于房子的血泪史及成功经，或许你会在其中找到与自己相似的境遇，并顺利避开我们走过的弯路。当你合上这本书之后，你将学会租房、买房、装修等一系列技能，并且对“居住”的认识将上升到新的高度。正如海德格尔所说，我们将在大地上“诗意地栖居”。

为了诗意地栖居，让我们一起开始研究房子那些事儿吧！

目 录

上编 租房记

第一章 租房，你做好准备了吗

准备好：一大波虚假房源正在靠近 / 2

准备好：无良中介可能出没 / 7

准备好：生活成本比你想象得要高 / 13

准备好：一系列盲点等你找 / 20

准备好：再多的不如意，也不妨碍美好 / 25

第二章 整租、合租、拼租，各类房源大盘点

酒店式公寓——高品质的低生活 / 30

整租——想说爱你不容易 / 36

合租——生活不是《爱情公寓》 / 40

拼租——新模式还是新骗局 / 47

第三章 房子是租来的，但生活不是

没有房产权，也有快乐权 / 52

清扫，是一种仪式 / 56

我们想要的，无非是一种安全感 / 60

租期短？其实人生也很短 / 65

避免扯皮是王道 / 70

租房流程小归纳 / 75

中编 购房、供房、装修记

第一章 房奴的生活，痛并快乐着

说真的，适度贷款有利于发展 / 82

买房事事自己跑，知识真的学不少 / 89

小心患上房瘾症 / 96

贷款久一些，不是欠债不还 / 99

买房是为了更好的生活，不是为了逼自己没法活 / 102

第二章 装修，一场大战役

装修，到底什么最重要 / 108

做一个“占小便宜”的人 / 113

别相信所谓的“单价” / 122

多做功课不会错 / 128

它们，比你想象得更便宜 / 133

储物，小空间也要有大智慧 / 139

来场家装大比拼 / 145

既然掏腰包，一定要舒舒服服地掏 / 152

下编 关于房子那些事儿

第一章 买错房，比买不起房更糟糕

商住两用，爱你在心不敢买 / 158

朝向说：“忽略你会后悔的。” / 164

跃层，你确定你很勤快而且不怕冷吗 / 168

别说，真有人买到“凶宅” / 172

小归纳：低价房陷阱有哪些 / 177

第二章 租房or买房，你都可以更幸福

房子里的人，比房子更重要 / 182

女孩，为了房子真的不值 / 193

小情趣，大原则，提升高格调 / 199

请给父母留一席之地 / 206

你的家，一定要有读书角 / 214

后记 / 218

上编

租房记

第一章

租房，你做好准备了吗

准备好：一大波虚假房源正在靠近

先用一个案例来说话。

有一天，刚毕业的小A抱怨房子很难租，身边的同事随手打开一些租房网站，然后指着其中的房源说：“谁说难租？你要好好看看！这几个就很好嘛，装修好，干净，户型合适，价钱更合适！”

小A扑到电脑前一看，“哇！真的好棒，这么好的房子简直就像上天特意安排等我来租的呢！”

你猜小A会打电话给网页上的中介吗？

当然会打喽。

拨过去之后，小A听到中介这样说：“你好你好，你说那套房？哦哦，太不巧了！刚被人租出去了！”

这时候，小A当然会失落地想：啊啊啊！居然和这样的好机会擦肩而过，太背运了。

但中介立即拯救了失落的小A：“但是您别灰心，我手头还有这个小区的几套房子，都挺不错，你要不要来看看？”

小A当然会说：“要看！”

从这一步开始，小A就陷入了一个怪圈。接下来中介会带着他辗转各处，去看“和那房子差不多的好房子”，但没有一套能够令小A感到满意。最后小A放弃

了这家中介，又到网上去找另外一套房源。这套房源依旧是图片好、价格合适，他再次打电话给网页上的中介，这次的中介还是告诉他：“那套房子啊……我查查。啊，真是太不巧了，刚刚有人签约了，但是没关系，这个小区还有几套也非常合适，你什么时候有空来看看吧！”

小A鼓起勇气再次跟着新中介看房，一套一套又一套，还是没有一套能够达到网页上当初他相中的那套的标准。最后中介会告诉小A：“那样的好房子真的不多，可遇不可求，差不多就得了。”而小A已经连受打击，心与腿俱疲，随之降低租房标准，找一套与预期差很多的房子租下来。

看到这里，你会不会觉得小A有点倒霉？为什么每次相中的房子都恰好被别人租下来？

其实并非是小A运气不好，他只是被“套路”了。如果多一些租房经验，就能够成功地从这种套路里钻出来。

这个经验就是——虚假房源正在大量靠近。

二

现在回过头来分析小A的租房过程。从根源上来讲，网页上那个质优价廉的“千年等一回”房源可能根本不存在，或者存在却压根儿不是那个价位，甚至干脆不在那个地段。中介把图传上去，就是抛出一个巨大的诱惑，引诱你拨打上面的电话，与他联系。从销售的角度来说，只要你拨通了电话，就成为中介笔记本上一个潜在的客户，可以立即锁定你的租房需求。

锁定住房需求的好处有两个：

第一，可以带你去看房。对于大多数中介来说，看房率也是绩效考核的标准之一，带客户看房越多，就越有可能拿到月底的高奖金。所以得到一个客户后，中介不仅热衷于成功签约，还热衷于带你去看各种各样的房子，提高他的看房率。

对此我就吃过亏，有个中介每次看房前都把即将要看的房子吹得天花乱坠，让我误以为白宫要租一个单间给我了。而当我提出要房屋图片先睹为快的时候，他就说房东是个特别谨慎的人，不允许中介随便拍照。我信以为真，为房东的谨

慎点赞，并乐呵呵地穿过南京拥堵的车流看了几次，才悄然发觉上当。该中介推荐的房源和我想要的房源完全不是一回事。他带我去看的每套房都不符合我曾向他提出的要求，我根本不可能租，为什么还要这么勤快地带我去看呢？当时我不知道中介除了签约之外，还有其他拿提成的可能性。直到后来我认识了一个做中介的朋友，才知道这是为了提高“看房率”，有些中介公司很看重这个，租不出房子没关系，没有客户看房却影响你的业绩。我在无形中牺牲了大量的时间，为别人的业绩做了嫁衣。后来我果断拉黑了该中介，但此类中介却还是频繁遇到，可见不是个例。

第二，打击你的心理预期。所有租房人都抱着“省钱租好房”的心态，甚至抱着“不是好房我就绝对不租”的强硬心理。这种心理对于中介来说是个大敌，因为好房子不多，等签约的差房子倒是有一堆。为了打退这种心理，中介也很有办法，只要他长期带你看一些质量差又不便宜的房子，你将开始怀疑自己最初的想法。如果这时候中介再补一句“真的，我不骗你吧，你要的那个价钱根本没有那样的好房子，咱们看了这么多套了，你对市场也应该有了解了”，这时你最后一道防线就有可能崩溃了，往往会因此租下一套性价比根本不高却因懒得继续跑房而签约下来的房子。

又可以吸引客户，又可以提高看房率，又可以打击客户心理预期，所以中介放虚假房源是有利可图的，这也就是虚假房源为什么越来越多的原因。

三

放眼现在大多数的租房网站，几乎都是“租房易”的既视感，挂在网上价钱便宜的好房源特别多，让你在租房时充满信心。但是这时候一定要擦亮眼，那样的房子不存在啊不存在，自己的时间浪费不得。

那么，如何避免虚假房源对自己的干扰？

首先，要端正心态，相信天上不会掉馅饼。谁都想吃大馅饼，但租房界水深，馅饼一定轮不到你。我的同学思思一开始就想不通，租房前在网上看到一套精装又低价的房子，连呼“给力”，当时已是午夜，她却心急如焚，恨不得马上打电话给中介，火速定房。我当时被她的激情感染得无法入睡，打着哈欠劝她不

用打，我说：“这个房子肯定没有，房东不是傻子，房子既然这么好，没必要低价租给你，你又不是大美女。中介也不是傻子，中介费是房租的一半，把房价压太低了他拿什么提成去？”但思思不信，非要打电话，并果断将她的小冰手伸进我热乎的被窝以示对我乌鸦嘴的惩罚。结果怎么样？思思后来遭遇的套路和本文开头小A所走的完全相同。

所以，避免虚假房源的首要条件，就是不相信“天上掉馅饼”，相信市场规律，才能避免上一些简单的当。

其次，多推理、多搜索。所谓“道高一尺，魔高一丈”（这话好像不太正能量），其实现在的中介也知道，太超乎性价比的房源是难以取信的，你放个五星级包间的图，配一个三线城市郊区合租屋的房价，谁会打电话给你？所以，中介开始放一些很真的房源照片在网上，有小小的缺陷，有生活凌乱的气息，让你觉得房子就活生生在眼前，正伸出小手向你召唤。这时候怎么分辨真假房源呢？也很简单，只要你肯多搜索。其实每家中介手里的好房照片并不多，往往是同一套照片你用、我用、大家用。如果多在租房网站搜索一下，就可能会发现A小区精装房与B小区精装房居然用的是同一套图，某78平方米的房与某97平方米的房用的也是一套图，那就可以分分钟确定是虚假房源了。

最后，无图无真相，不要轻易去看房。是不是发布虚假房源的中介电话就不能拨打了呢？也并非如此，这样决绝的话，你可能一个中介也找不到。虽然我们讨论了很多关于虚假房源的问题，实际上虚假房源并非万恶之源。当你拨打中介的电话，被告知“恰好租掉了，我还有类似的房源”时，不要挂断电话，你可以告诉他：“既然有别的房子，那我要先看实拍图。”

没错，实拍图是个好法宝。随着微信的发达，传照片不再是难事。先看到实拍图，在内心深处衡量是否有租此房的可能性，再决定是否去看房，这样就大大缩减了看房成本。以我自己为例，在租房前我始终很焦虑，所以在网上找了一堆虚假房源，加了十几个中介的微信，然后一一要他们推荐房源给我。如果中介告诉我“没有实拍图，图不能反映什么，建议你实地看”，我就不会再与他联系，因为多数情况下，他手里并没有你能够看得上的房源，一发图就会暴露真相，所以才不肯给你发图；如果中介告诉我“实拍过几天会有，不如你先来看看”，那

我会说“不着急，等有了图我再决定是否去看”，通常情况下，不超过24小时，中介就会把实拍图传过来，让我一睹为快。如果中介直接把实拍图传过来，详细介绍楼层和基本情况，我会相信这是一个可靠的中介，而且在这个环节，中介基本不会再传假图给你了。这个方法我推荐给很多同事，大家都说比较有效。不仅节约了看房的心力、物力，也让中介少一份欺骗你的心。

在我已经住进所租的精装房半年之后，有一天在租房网站上，我再一次看到了它的照片，标价很低，小区也并非它真正所在的小区。不知道有多少人抱着以低价租到精装的心理打电话过去询问，却不知道，那房子早就不在被租行列了，它正被本姑娘享用呢！

房源问题就是这么荒唐，看透后其实并不复杂。

如果你是第一次租房，并已经打开各大租房网站准备寻找目标时，一定要告诉自己：小心，一大波虚假房源正在靠近。

虽然“一大波”，但这些虚假房源并非像僵尸一样可怕，好好利用，谨慎对待，好房子离你不远了。

小贴士

1.租房网站上性价比过高的房源，一般不是真的，可以打电话试探，千万不要期望过高。

2.判断虚假房源的方法很多。首先是衡量性价比，理应3000元的房子标价1000元，那就不用多看了；其次是多搜网站图，如果图片重复率过高，一般也是虚假房源。

3.中介约看房时，一定要实拍图，不要相信所谓“实拍不如实地看房好”的托词，毕竟很多房子只要看一眼图就知道不会租，那样的房子又何必实地看呢？看过实拍图后，要详细询问租金、楼层、付款方式等基本问题。如果不能接受，也不要浪费自己的时间去看房了。

4.好中介值得保留。租房流动性很大，租期满后可能会因为工作地点更换、房租涨价等各种原因换房，所以如果发现特别靠谱的好中介，联系方式最好保留下来，可以推荐朋友，也可备不时之需。

准备好：无良中介可能出没

不知何时起，一提到“租房中介”这个词，大家对其印象不太好，可能因为在租房的路上，大家被坑害的次数太多，以至于把一些害群之马当作了这一群体的主要代表。在此我要声明：中介里大多数都是可靠的，认真踏实的。不过，当你找到一个陌生的中介，并将把未来租房这样的大事交付其手上时，还是要慎重。

总结本人以及身边同学、同事们租房所遇的形形色色案例，我把无良中介归纳为以下几类。

一、缺乏诚意类

中介们常说的一句话是：“你放心吧，我怎么会坑你？我也希望你早点租到心仪的房子，我就有了成交量，你说对不对？”

这话听起来入情入理，完全没有问题，但千万别百分百相信，有些中介并非真的想让你租到房子。正如我在上篇所讲的，有些中介知道手里根本没有你想要的房子，还是虚抛出房源，引你浪费大量时间和金钱不断地去看房，他看重的不是你的利益以及成交后的中介费，而是所谓的看房率。如果你遇到的中介不先贡献出实拍图，却总是带着你东看一个房子、西瞅一个房子，趁早拉黑吧，他对你没诚意，你对他也无须仁义。

此外，毫无诚意还会表现在价格上。以我身边同事为例，有次去看个房子，叫价2900元。同事觉得有些贵了，想和房东谈谈，但是中介一把拉过她，用神秘

兮兮的语气说：“你别和房东说话，这房东矫情得很，你想要什么价格，我帮你谈！”

同事信以为真，叫出了2500元的心理价格。然后中介又跑到房东那里，估计再次用神秘兮兮的语气假装推心置腹地交谈，之后回来告诉同事：“2500元，成了！”

同事当然很开心，整个过程她不需费力交涉就得到了心仪的价格，这样的好中介哪里去找？然而，后来交了租金和中介费后，她才知道：其实房东要价只有2400元！

也就是说，中介先把房价叫高，然后故意说自己可以压下价格；然后去找房东，告诉房东自己有本事让租客多掏钱。这样一来，中介收取的费用高了出来，出租率也大大提高了，何乐而不为？房东和中介都有实惠，吃亏的却是租客。

这一招虽然阴损，实际并不算高明，其中最关键的环节就是：不允许房客和房东私下交谈。如果我同事事先觉察到不对劲，主动和房东通下气，就会发现这个秘密。

所以再遇到这种情况，看房时如果有房东在场，可以装作无意地说：“大姐，这房子您想要多少钱？怎么付款？”在租客和房东都在场的情况下，中介总不能强行让大家闭嘴。这样一来，房子的真实报价就出来了。

二、纯黑中介类

如果说刚才提到的那类中介坏得很“温和”，那么接下来这种就很劲爆了。此事是我男友亲历，在我未到南京时，男友很靠谱地抽出一个周末，提前帮我看房子。他从小生在养尊处优的环境，也从未租过房，不知从哪里弄来了一个非常合适的房源，样样条件都符合我的要求，怀着激动的心，他七拐八拐地到了新街口一个大写字楼里。

中介的店面不临街，这本身就很可疑了。因为对于房屋中介来说，店面不在大，而在于便利，这样才能够最大限度地吸引往来的顾客。男友进了这家店后，对方拿出房源照片，个个都不错，很有进一步的必要。当男友提出要实地看房的时候，圈套来了。

人家说：“交100元看房费，我就带你去看房。”

看房先交钱，这不合理吧？人家说得很有理：“房子这么好，房东不想随便带人进去，所以要先交看房费，杜绝没有诚意的人。”

话说到这份上，男友明白是骗局了，二话不说转身就走。这时候店里出来几个大汉，一脸凶相，大有“今天不交看房费就别想走”的意思。好在男友也是一米八二的大个头，一瞪眼也蛮吓人，又掏出手机说要报警，几个大汉哼唧了几句就放他出去了。

后来男友把这事告诉我，我着实受惊不小，心想如果那天进去的是我，怎么脱身？这样的中介不能说叫“无良”了，简直就是违法犯罪啊！后来我们真的报警了。

“先交看房费”这样的骗局实在拙劣，看似无人上当吧？谁知我太天真，随便上网一搜，因交看房费而上当的案例比比皆是。大家对好房源都非常珍惜，有时候抱着“100元买到好房源很值”的心态，轻易地交了钱，好房源当然没有，钱也要不回来了。

原来，并非骗术很高明，而是我们防线设置得太松懈。

由于亲历过，又确实有许多人受骗，我决定将这类中介特意写出来提醒大家。说到底就是一句话：无论是中介还是房东，让你先交看房费的都是骗子。

此外，还要多说一句，如果中介的店面过于偏僻，幽深难找，那么女生不要独自去看房，丢钱事小，受了伤害才事儿大呢。我什么意思你懂的。

三、定期骚扰类

有些中介不坏，但是很烦。你遇到过吗？

我就遇到过。在我患“租房焦虑症”的阶段里，加了大量的中介微信。其中有位周同志，是我遇到的中介界奇葩。他手里确实有房源，但是工作过于“积极”，24小时骚扰，电话不停地打，敬业到无以复加，也令我烦到心肺俱裂。后来我只能拉黑他的号码，但是人家中介最不缺的就是小号，不一会儿就换个新电话号码打来了，每次问的都是同一句话：“请问您今天中午有空看房吗？”

如果我回答说：“有。”那么接下来就是：“好的，我已经帮您安排好了，

和房东联系过了，来看房吧！”

我的神啊，他甚至没有告诉我房子在何处，什么样子，多少钱，就直接给我安排看房了！这种周到的服务令我毛骨悚然，尽管他一再保证“看看绝不会失望”，但我始终很反感，再三强调“不看实拍就绝不实地看房”的原则。周同志倒也会变通，实拍图一会儿唰唰地发过来了，一再催问怎么样，我不顾领导听到我手机狂响时抛来的白眼，回复“还不错”，然后那边就“嗖”的一声又安排看房了。

这样冲突几次后，周同志终于不再强制性地安排我看房，但是新的问题又来了。同一套房子，房东往往挂靠了好几家中介，如果我在A中介已经约了看房，那么B中介的周同志可能从房东那里听说了我即将看房的事，就打电话过来说：“跟着我去看吧，怎么样？我可以现在就把房东给你约出来，比A中介好多了。”

说句心里话，虽然我不是搞销售的，但我打心眼里讨厌这种“挖墙脚”的方式。要知道，A中介辛辛苦苦地给我约了时间，展示了房源，谈好了价格，我再跟着周同志去看房，最后的成交业绩就要算周同志的了。我不愿意这样做，且明确表示“是谁先推荐我房源的，我就跟谁看，总要有个先来后到”。

之后高潮来了，整整一天里，周同志变着各种号码给我打电话，就是为了说服我转变心意，跟着他去看那套房子。我被天南地北的电话骚扰得无法正常工作，这时候才真正后悔当初加了他的微信，并留下了自己的手机号码。

销售界是残酷的，每一单都很宝贵。在此我不想过多地批评周同志——虽然现在我一想到他还是毛骨悚然。我只想向大家分享一个经验，在租房前，给手机号码也要慎重，不能什么人都给，当你发现他的苗头不对、有打鸡血倾向时，就不要再和他多说，也不要多透露你的信息，把被骚扰的可能性掐死在萌芽里。

此外，卖电话号码几乎成为租房界的一个惯例。不少人租房后会接到大量的骚扰信息，正是由于中介把你的手机号码卖掉的原因。如果想要更谨慎一些，可以准备一个新的手机号码，租完房子就换掉。不过随着手机号码实名制的铺开，这种方法的可操作性越来越小，那么退而求其次，用一个外地号码租房也很不