



第一章 寻找安乐窝

现在家居住房已实现商品化，选房买房成为人们生活中一件大事。毕竟，房子不同于其他商品，买房前需要了解有关商品房的基本常识，在做决定之前，要精心地看房、选房，学会货比三家，从中挑选出最合适自己的房子。

第一节 房源信息

每个购房者不可能成为房产专家，也不可能事必躬亲，因此，找个好“帮手”就显得格外重要。买房，先要找房源。当前，购房者可以获得房源信息的渠道和获帮助的途径主要有以下几个方面：

向亲友熟人询问

向亲友熟人询问，得到他们的帮助，常常是购房者最愿意而且自认为最有效，最可靠的途径。因为人总是喜欢与自己身份、阅历、收入水平相近的人居住在同一区域，同时也是因为亲友熟人是值得信赖的对象，他们往往能提供许多真诚、实用的建议，传授他们买房、居住的经验。一般来说，可以向某一住宅小区的朋友打听，可以向已经购买预售商品房或先期入住的朋友打听，还可以向从事房地产行业的朋友咨询，请他们帮助推荐待售楼盘。通过亲友熟人打听售房信息，进行置业指导，会得到更多真实的情况，了解

入住的感受，少走许多弯路。但这种方式主观性强，见识不够广，信息量小，选择范围局限。“熟人办事”，不管怎样，通过亲戚、朋友、熟人关系买房，有时会在房源、房型、价格、办证等各方面得到意想不到的收获和方便。现阶段买房这一条途径是不能忽视的。

留意售楼广告

各种媒介的房地产销售广告是传递房地产销售信息最直接、最有效的方式。如果想买楼，就要提前关注所在城市各媒体的售楼广告。

从房地产广告中获取房源信息是既省力又快捷的购房途径。目前，可以获取房产信息的媒体主要有：

1. 报刊广告

房地产商大多喜欢选择易于反复阅读、贴近百姓生活的报刊作广告，特别是近几年，一些城市的晚报、周刊等生活报刊开辟的房地产专版、专刊，其深入详尽的报道和知识介绍，可以给购房者很大的帮助，也成为众多开发商发布广告的主要媒体选择。据调查，一些大城市的报刊房地产广告要占到开发商广告投放量的 80%。

2. 电视、广播、网络等电子广告

电视广告具有观众面广、直观的特点。许多电视台都设有“房产买卖”、“房产导航”、“置业指南”等不同栏目，是购房者需要留意的节目。广播中的房产信息广告，受时间、空间限制小，随时收听，也是获取信息的一条途径。近年来，电脑网络成为信息传播的新载体，网上看房、网上买房日益流行。各地不少楼盘都已上网，一些专业网络公司还设立了专门的房地产网。如果手边有台联网电脑，只要轻敲几下鼠标器，一条条信息，一个个楼盘就会跃然眼前，足不出户，便可看遍本市及全国各地的楼盘。

3. 街头广告

街头广告包括定点广告牌、灯箱、旗帜、条幅、传单等。这类

广告一般分布在楼盘周围人流量较大的道路、桥体、场所，比较醒目，很容易引起购房者注意。

看房地产广告，还应注意辨别广告内容的真假，以免上当受骗。建设部发布的明文指出 房地产销售和预售广告必须具备以下内容：

开发商名称；

中介服务机构代理销售的，载明该机构名称；

预售或销售许可证证号。

另外，规定房地产广告不得含有风水、占卜等封建迷信内容，对项目情况进行的说明、渲染不得有悖于社会良好道德风尚；房地产中标示的项目位置，应以该项目到达某一具体参照物的现有交通实际距离表示，不得以所需时间来表示距离；房地产广告的项目位置图，应当准确、清楚，比例恰当；房地产广告不得出现融资的内容，不得含有升值或者取得投资回报的承诺。若广告违反以上内容，在选择楼盘时则要多加留意。

直接找开发商接洽

在房地产代理制度不完善的情况下，许多开发商在商品房具备各项销售条件后，交给公司的销售部门来销售。直接找开发商的直销处购房，销售人员可以为购房者推荐其公司开发的各种房产，购房者能获得第一手资料，与开发商面对面地讨价，可以得到最优惠的价格，并且省下一笔中介费。此种途径直接、快捷、清楚、真实，在当前中介机构信誉不太高等情况下，是许多购房者的理想选择。这种方式适合于已对市场具有了解、已有目标物业的购房者。缺点是费时、辛苦，一家之言，不便比较。因此，在洽谈中，应向不同的人员分多次进行咨询交谈。若有不同的多处售楼点，还可多面出击，由此验证商品房的真实情况。随着房地产市场日趋规范，由专门的房地产中介公司进行策划代理销售将是房地产销售的一种趋势。

通过中介机构或经纪人代理

房地产中介代理和信息咨询公司，是为房地产买卖双方介绍交易获取佣金（中介费）的中间机构。他们为卖者寻找买者，为买者寻找卖者，从中穿针引线，牵线搭桥，在商品房的流通和交易中，起着重要的作用。大多数成交的商品房都是通过中介代理公司促成的。这种渠道信息量大，便于多项选择，对选定目标房产帮助较大，并且省时、省力，适合于购房经验缺乏、目标房产不明确的购房者。房地产代理销售，是房地产产销分离的必然，代表了房地产销售的方向。另外，找经纪人或专业律师帮助买房，也是一些城市新近兴起的一条买房“捷径”，省时、省力，有专业和法律指导，是一条可靠有效的渠道。对那些工作很忙者，可以全权委托经纪人和律师代理效果比较好。这在国外已是一种非常流行的购买方式。缺点是不便比较，对市场了解不够。因此，需找到可信、可靠、有经验的经纪人或律师代理。

请中介或经纪人代理房屋买卖，就要交纳一定的经纪费用。国家有关部门对房地产中介服务收费有明确规定 主要内容和标准如下：

1. 房地产咨询费

应委托人要求，提供有关房地产的政策、法规、技术、信息等咨询服务，可收取房地产咨询费。房地产咨询收费按服务方式，分为口头咨询和书面咨询费两种。口头咨询费按照咨询服务所需的时间，结合咨询人员的专业技术等级，由双方协调议定收费标准。实际上，现在房地产经纪人一般很少要求委托人支付口头咨询费。书面咨询费按照咨询报告的技术难度、工作繁简，结合标的额的大小计收。目前普通咨询报告，每份收费 500 ~ 1000 元；技术难度大、情况复杂、用人员和时间较多的咨询报告，可适当提高收费标准，一般不超过咨询标的额的 0.5%。

2. 佣金

房地产经纪人或中介代理机构接受委托进行购房代理，可以取适当的佣金，也叫经纪费。房屋买卖代理收费，按成交价格总额的 0.5%~2.5% 计收；有些代理机构作为出售方的独家代理商，收费标准可达成交额的 3% 以上，由卖方支付。

另外，经纪人接受委托，为委托人代办合同公证、房产登记、抵押贷款等事项，一般要收取代办费。对此，政府部门还没有明确的收费标准，可由双方当事人协商议定收费标准。目前，市场上代办手续费一般为 100~1000 元不等。

由于当前房屋中介代理机构良莠不齐，经纪人制度刚刚起步，因此，通过中介代理公司或经纪人买房，还要对中介公司进行“审查”，看该公司是否经有国土、房管部门批准，获得房地产中介服务资质，并持有工商营业执照，其工作人员是否持有《房地产中介代理许可证》，以免受到非法公司的蒙骗。此外，了解一下该中介代理公司的信誉和以往的业绩，如与该公司买过房的客户沟通，则更为稳妥。

光顾交易所和房展会

随着各级政府对房地产市场的培育，由政府主管部门或行业协会、中介组织设立一大批房地产交易所和交易市场，一般具有一定规模，房源较多，进驻房产商也多，并且管理科学，服务周到。这些地方，并且可提供咨询、买卖、评估、按揭贷款、纳税、办证等“一条龙”服务。这类中心大都是交易管理机构，具有政府职能，又是交易市场，是购房者比较理想、放心的购房渠道。

近几年，许多城市房地产行业主管部门、行业协会、中介组织及新闻单位还经常举办一些展销会，让各家房地产开发公司集中在一起，推销各自的楼盘。这些展销会和交易会，房地产销售信息往

往比较集中，购房者可货比三家，从容选择，并且届时一般都有价格优惠或竞相降价让利促销。它适合那些急于购房者，或是已有目标房产但仍想比较者，以及收集信息资料以备后用的消费者。房展会上往往都有许多精品住宅和新概念住宅推出，可以让购房者开阔眼界，一饱眼福。缺点是展示会宣传成分较多，举办间隔周期较大，不能随心所欲。

另外，一些城市的交易调拨、展销会或中介组织还定期推出了“周末看楼车”等活动，一天可观看 20 余处楼盘，也是购房者获取信息的一条经济实惠的渠道。

第二节 住宅环境

人们买房首先考虑的是地段。传统观点认为，影响房地产买卖的因素第一是地段，第二是地段，第三还是地段，足见地段之重要。房地产中的地段不单单是指自然地理位置，还包括经济地理位置、环境地理位置、文化地理位置等。不同的房屋对地段的要求不同，商业店铺、办公用房地段的要求相对高些。随着信息时代的到来和城市交通的完善，人们选择住宅对地段的要求正在趋于下降，住宅区环境则越来越成为人们关注的热点和购房置业首选的目标。许多大城市居住郊区化趋势也日益明显。

住宅环境包括房屋周围的自然环境、经济环境和社会环境。“买房首选环境”成为更多人的共识。看一个住区的环境如何可从以下几个“看点”来衡量。

看 规 划

城市建设规划对住区的影响很大，规划合理、整体开发的小区要比同等地段零星住宅价格高出许多。因此，了解当地城市规划对

区位的选择至关重要。

一般说来，城市建设规划分为总体规划、详细规划和居住区规划 3 个方面。

1. 总体规划

总体规划确定城市的性质、规模和发展方向，全面安排建设布局和环境面貌，确定规划定额指标，规定实施步骤和措施。总体规划一般为期 5 年。总体规划用地范围、大型公建位置、主要道路系统、公共绿地及其他城市服务设施用地等都有标注。

2. 详细规划

详细规划是在城市总体规划或分区规划的基础上，对城市近期建设区域内各项建设做出的具体规划。

3. 居住区规划

居住区是城市中建设量最多的项目，居住区规划按人口和占地面积一般分为居住区级、小区级、居住生活单元级，了解居住区的规划方案及实施步骤有利于对该区楼盘做出正确的选择。

要了解城市建设规划，可以到当地的城市规划局或本地段的开发部门进行咨询。

看区内绿化

小区的绿化是人们挑选住宅一个不可或缺的因素。

国外房地产业有这么一句口号：“绿色就是高价格房地产。”在美国，具有优美绿化环境的房地产价格可提高 6% 甚至 15%。有关专家认为，园林绿化对城市生态环境的影响十分显著，表现在：一是净化空气；二是降低噪音；三是调节与改善小气候。

看小区绿化程度如何，主要看是否能达到国家规定的绿化率。国家规定，新建小区的绿化率不得小于 30%，旧小区的绿化率不得小于 25%。小区内绿化，主要包括公共绿地、宅旁绿地、庭院

绿地、公建配套附属绿地和道路绿地等。小区内的公共绿地，应根据小区不同的规划组织结构类型，相应地设置小游园、组团级绿地，以及其他带状公共绿地等。

在察看绿地时，要与小区规划结合起来，看是否留足了开发商承诺的绿化率所需要的地皮，千万不可轻信开发商的先期建设的小块“样板”绿地或种种许诺。

看楼盘的疏密度

搬一次家，人们都想从拥挤的环境中摆脱出来，考察所购楼盘的疏密度，主要看以下 3 个指标：

1. 容积率

指小区所有建筑物的建筑面积与小区地面面积的比。一般中等以上城市，好的居住区容积率在 3:1 ~ 5:1。

2. 密度

指建筑物的投影面积占整个小区用地的比例。密度越小，则住宅小区的舒适性越高。

3. 间距

指建筑物之间南北和东西向的距离。住宅建筑间距应以满足日照要求为基础，综合考虑采光、通风、消防、防震、卫生、环保、工程管线埋设、避免视线干扰、建筑保护等方面的要求确定。以北方城市为例，多层住宅的采光面积间距一般应在 1:1.2 以上，如 18m 高的六层住宅，楼间距至少应在 21.6m 以上，才能保证多层住宅的采光。

看 环 保

一个理想的住区应该是静谧舒适的，应尽可能地与一切污染隔

绝。对住区构成污染的有：环境污染、噪音污染和空气污染。看一个住区是否避免了以上污染，就要看是否达到以下基本要求：

1. 人车分流。机动车停车场的位置及行车路线要合理安排，人与车不共用一条道路。
2. 住宅楼与商场、娱乐饮食用房适当分开。这样，可以避免噪音和油烟污染。
3. 搞好日常的清洁工作，垃圾要及时处理，物业管理要到位。
4. 远离厂矿企业，或是与厂区建有隔离带。

看 交 通

交通环境如何，是购房者必须考虑的一个问题。最理想的楼盘是从居住点到主要活动地点（如上班地点等）的交通出行时间不超过 30 分钟。买住房当然离上班地点越近越好，但还要充分考虑交通线路的拥挤状况。如果因各种原因不得不在远离上班地点的地段买房，要了解是否处在主干线或比较通畅的道路上，或者目前交通不很方便，不久的将来会得到改观。若是达到以上条件，这种楼盘是值得考虑的。

因工作关系需要经常出差的人，最好也要考虑住房与火车站、公共汽车和码头有无方便的联系。老人与子女若是分住，购房时应把交通考虑进去。

有些小区开发商对购房者许诺，入住后每日能开班车。要弄清楚是否收费、是否长期坚持，并将此写进购房合同约定违约责任。

看基础设施

完善的市政基础设施是购房者安居乐业的基础。现代化城市对市政工程的要求越来越高，范围日趋广泛。判断住区市政基础设施

完善与否，主要看以下方面：

1. 道路、桥梁（水桥、旱桥、立交桥）地铁和隧道等公共系统。
2. 水系，包括水源、排水、饮用水和工业用水处理，如雨水系统、污水系统、地下水和自来水等。
3. 供电系统。
4. 通讯系统，如电话、邮政和网络等。
5. 供气和燃料系统。
6. 空运、水运系统，如机场、码头、港口和河道等。
7. 环卫各系统，如城市废物处理和园林绿化等。
8. 安全、消防和警卫系统。
9. 人防系统。

看 配 套

齐全的公建配套是家庭生活必不可少的内容。住宅配套的公共设施主要包括以下方面：

1. 学校

周围是否有幼托、小学、中学，这些为你的后代接受教育有直接联系。

2. 商业配套

肉菜市场、粮油店、日杂店、美容美发店、超市、邮局、医院、公用电房、垃圾站等。

3. 管理机构

街道办事处、居委会、派出所等。

4. 其他

文化娱乐设施、会所等。

按照城市住宅小区综合开发的精神，学校、公用电房、垃圾站、管理用房等公建配套设施由开发商投资，无偿提供给有关部门使用。

开发商在开发商品房时每年投入的公建配套开发量必须占当年商品房开发量的 20% 以上，如果单独开发则必须另交投资额的 6% 住宅小区配套设施建设费用，由城市建设部门对公建配套统一建设。

在购房时，可以从以下方面察看所购商品房的公共配套情况：

1. 了解住区的规划配套设施。可向开发商索取住宅小区的规划图纸 向售楼人员询问各种公共配套交付使用的日期 并到现场察看。
2. 了解住区未配套的设施及解决办法，做到心中有数。
3. 了解配套设施的使用情况，以便做出选择。

看治安情况

治安情况也是衡量住区环境优劣的一个重要指标。盗窃、杀人、群殴等犯罪率居高不下、社会治安状况较差的区段，没有安全感，避之犹恐不及，谁还会乐于在此居住安家呢？

看 近 邻

“孟母三迁，择邻而居”。在看环境时，要细心调查楼盘周围的居住人口及单位分布状况。那些靠近机关、高等学校、科研单位及其宿舍的楼盘，大多是理想的人文环境。

第三节 现房与期房

什么是现房

所谓现房是指已经完工的房地产项目。在经过有关部门验收后，可取得房地产权证（大产证），办理初始登记。购房者在这一

阶段购买商品房时应签出售合同。

购买现房的优缺点：

1. 优点

房子就在眼前，直观。随时都可以进入房子去看一看，选中了买下便可；

入住便利；

房屋价格基本稳定，不会再有大的变动，购房时只需与周围地区、同类型房屋价格相比便可；

既有房屋的宣传材料，又可与实物一一对照；

家庭计划便于安排。买房子是家中的大事，或为了改变居住环境，或为了工作关系等等，都要以买到房子为第一步，而要想拿到房子仅需付完房款便可。

2. 缺点

付款方式灵活度低；

价格较高，难以优惠；

隐蔽工程难以看到。房屋的墙体、上下水设备、房屋电路走向只有经过较长的使用期后才会知道。

如何选现房

选择现房首先看是否明厅明室。起居室（客厅）、卧室、厨房、餐室、卫生间、书房等是家人经常活动的空间，直接采光可以避免白天开灯，节约能源。另外，阳光灿烂会使得生活更开心。大起居室是人们喜欢的格局，它不仅加大人们活动的空间，而且能增加卧室的私密性，保持家庭温馨的味道。

厨房设施的合理与否是房型设计的重要方面，因为家庭主妇每天有许多时间要在厨房度过。现代化的炊具要求有较大空间，这样才能将各种炊具等安装好。卫生间一般只设浴盆、坐便器、洗手池

3 件，其实再小的空间，加装一个男用小便斗也不算什么，而它的用水量比用坐便器节省 90%。另外，毛巾架、玻璃镜等都要有妥善安放的地方，这些都要求卫生间布局合理。还有，通风问题也要认真考虑。选房时要看好厨房、厕所、厅是否附设垂直排气烟囱，以保持室内有良好的空气。房屋的隔热、保温和防雨功能，是房屋必备的硬件，选房时应格外注意，特别是房屋的外墙，它的材料和厚度对你的居室温度会有很大影响。

购买现房的 7 个要点

1. 土地、房屋产权的关系是否明晰，有无遗留纠纷问题。
2. 营业执照印章和各种法定批文是否属于原件，与被确认的名称是否相符。
3. 房屋结构、套型、质量、配套设施等是否与广告内容一致。
4. 供水、供电、供气能否保证，交通、排污、通讯是否通畅。
5. 房屋的面积是否按国家有关规定进行计算，有无“短尺少寸”现象。
6. 房价计算是否已按各种应该优惠的价格执行，是否合理。
7. 其他承诺的条件（如户口、物业管理等）是否兑现。

什么是期房

所谓期房指的是房地产商计划开发的房地产项目。在经过有关部门审定后，可提前预售房，办理初始登记，并由承购人支付定金或房价款。

买期房要学会五看

近年来，因商品房预售行为发生纠纷呈上升趋势，其主要原因在于商品房开发商不按约定的时间、内容履行合同，严重损害了预

售方的权益。因此，消费者关注商品房价格因素的同时，还应进行“五看”。

一看证件。商品房预售必须取得土地使用权证书、建设工程规划许可证和施工许可证、建设用地规划许可证、商品房预售许可证；

二看房地产开发商的信誉和资信状况。预售商市场信誉好、建设资金雄厚、经济实力强是消费者选择是否购买此房的首要要素；

三看建筑设计图纸设计的商品房屋主要结构及设备应合理、符合预购者的实际需求；

四看建筑施工队伍的资格和工程质量。工程施工单位应达到设计所要求的建筑资质，施工质量才有保障。还要看有没有转包给资质低或无资质施工队伍的现象；

五看预售商品房合同是否规范。预售合同应载明商品房的位置、面积、装修标准、预售款的给付、交付使用日期、交付使用后的物业管理以及社区服务和房屋产权证的办理等条款，还应专门约定双方的违约责任。

谨慎签署期房购房协议

1. 竣工日期及房屋的交房时间

对于期房来说，购房者最关心的事情莫过于何时入住，而开发商往往不能按时交房，少则延误一两个月，多则一两年，购房者巨额房款全部交付，而入住无望，赔偿艰难实在苦不堪言。因此，必须严格规定房产的交付日期及入住程序，并对延期交房的免责条款作出规定。免责条款就是指房产公司在约定的期限不能交房而不被视为违约的情况，比如洪水、地震自然灾害等不可预见的原因造成的无法避免的延期交房，是可以接受的免责条件。免责条件决不能笼统约定，只能明确限定一种或几种，以免开发商在日后以“设计变更”或“资金问题”作为不能按期交的免责理由，以逃避责任。

2. 详细约定付款的时间及方式

建议最好采用分期付款的方式支付房款，这样不仅可以减轻经济压力，而且也是对开发商如期履行合同最好的约束。双方可约定按房产的工程进度逐笔付款，直至取得房屋所有权证书后的若干个工作日内付清最后一笔款项。

3. 违约责任

在现存的各种商品房购销合同文本中，即使是由主管部门推行的条款相当完善的格式合同，对于违约责任也只是做了一般约定，即约定如果开发商不能按期交房，应如何赔偿购房者的经济损失。根据一般的违约条款，购房者只能等到合同约定时间到期后，方可要求赔偿或退款，这个期间要包括漫长的协商、谈判或是诉讼期限，非常不利于购房者的权利保护。而事先在合同中订立“预期违约”条款后，如果再发生工程的实际进度与约定进度严重不符的情况时，购房者可按合同规定提前终止合同，并要求开发商即时赔付经济损失或退还房款。协商不成，可直接采取起诉、仲裁等司法救济方法，这在时间、实体上都更切实保护了购房者的权利。

购买期房注意事项

1. 审查房地产开发商开发资质及经营范围

房地产开发企业的资质是相关的行业主管部门根据开发企业的综合实力认定的，资质越高，说明其开发能力越强，承担风险及责任的能力就越强，反之亦然。如果某一个开发企业没有开发资质，多半情况是这个企业第一次涉足房地产领域，资金及房地产开发的相关经验欠缺，可能因为方方面面的关系或施工组织设计等原因导致延期交房，最严重的后果是没有后续资金跟上，在预售不理想的情况下，不能及时回款，建筑承包商，材料设备商拒绝与开发商继续合作，最终导致楼盘烂尾。在购买期房时，一定要看其营业执照

是否有允许销售楼房的经营范围，如果没有销售楼房的经营范围，那么消费者与其签订的售房合同就是无效合同。

2. 提防商品房使用面积“缩水”

实施的《商品房销售管理办法》将面积误差比绝对值的 3% 作为一个“分水岭”，在双方对建筑面积、公摊面积没有其他约定的情况下，按法定原则即第二十条来处理，但这个原则并没有明确在建筑面积不变的前提下公摊面积增加及增加幅度的处理方式，只是把公摊面积含在建筑面积中笼统地加以规定。实际上商品房“缩水”，主要体现在公摊面积的扩大上，纠纷也往往出现在这里。建议购房者在处理面积误差时明确在合同中约定：在建筑面积不变或在 3% 误差以内时，公摊面积的增长比例不能超过总建筑面积的比例，或者约定公摊面积不能增加，这样就能防止“缩水”问题的出现。

3. 谨防广告及宣传的诱惑和误导

购房者从开发商那里了解楼盘情况，听到的往往都是对此项目的溢美之词，如果看到开发商的广告、楼书、沙盘、样板间的情况，就认为将来房屋交付时就像你所见所想的那样，那就大错特错了。楼书、沙盘、样板间在合同的缔结过程中属于劝导或诱导的内容，它是相对于不特定的多数人发出的，除非购房者将广告、楼书、沙盘、样板间已明示的部分作为合同的一部分，才对开发商具有约束力，将来出现与宣传不符的地方，开发商才会承担违约责任。这里提醒，不能让一些美好的设想误导，便做出不客观的、不全面的评价。《商品房销售管理办法》对有关房产广告、样板间问题做出了有利于购房者的规定，但实际上执行起来非常难，开发商很容易规避。

4. 慎交购房订金

目前在房地产销售过程中订金问题的争议很多，主要表现在购房者在正式签约前要向开发商交纳一定数额的款项，作为订金。但

在签约谈判时双方因为合同的某些条款达不成协议时开发商都以对方没有签约违反订金的约定为由，拒不退还订金。购房者往往在订金不退的压力下，违心地接受开发商的不平等条款，自己的真实意思不能体现在合同中，有失合同公平、公正的原则，但购房者一般都举证不能，即不能用证据证明自己是在不平等状态下违背自己的真实意愿与开发商签订的合同。如果与开发商在认购书中明确了所交款项为订金，且在规定的日期内没有与开发商签订成协议，那将面临订金不能退回的损失，虽然在交这笔钱时真的不知道会有这样的法律后果，但这种民事行为的后果只能由自己来承担，除非能证明自己是在受胁迫、欺诈的情况下交的这笔钱。如果开发商所售项目不具备合法销售条件或双方约定所交款项为预付款性质费用的，那么所谓“订金”在合同签不成的情况下是可以退还的。

购买期房要注意的问题还有很多，比如房产证的办理，设计变更，交付条件，质量问题，房产抵押等问题都很重要，我们将在以后的文章中陆续向读者介绍。

买期房注意 4 种风险

对消费者来说，购买期房有其有利的一面，也有其不利的一面，这不利的一面主要表现在购买期房时的四大风险上。

风险之一：房屋延期交付使用的风险。包括使用居住功能无法体现和属于投资性购房者延迟收取投资回报时间，也就是延迟回收利息及利润的时间。

风险之二：房屋内在品质变换的风险。开发商由于市场信誉和资金实力等方面的原因，对房屋的建筑结构、设施配套、建筑装饰材料等进行了与购房协议内容不符的调换或延迟使用，使购房者蒙受损失。

风险之三：房屋权属证件无法按期得到的风险。有的期房项目