

1 了解购房知识 做到知己知彼

1.1 百姓购房心切，购房知识甚少

解决住房困难，改善居住条件，买一套称心如意的住房，如今成了百姓关心的头等大事。

房地产开发商、房地产中介通过众多宣传媒体，或者举办展销会、交易会、样板房展示等活动将最新推出的各种楼盘展示在公众面前。各种房地产广告、房产信息、参考资料、售楼书等等像铺天盖地的雪片一样向购房者涌来。不看则罢，看了又往往无所适从。

1999 年盛夏，北京国际贸易中心和国际展览中心几乎在同一时间举办了两大房展，购房者蜂拥而至，所设的展位超过 350 个 意向成交超过 10 万平方米 意向成交金额接近 9 亿元人民币。然而，慎之又慎的购房者面对每平方米由 8000 元到 4000 元一路锐减的主流房价 仍不辞辛劳地奔波于各房展、楼盘之间 结果实际成交不足 6000 平方米 成交金额仅为 4005 万元。记者在国贸中心随机采访中遇到一位兴致勃勃的南先生，两天之后在国展中心又与他不期而遇，这次南先生脸上已明显少了两天前逛国贸时的兴致。他对记者说：“两个房

展花了我 3 天时间,看了 6 个楼盘,还没有相中合适的,就指望秋季的房展会喽。”类似的情况在全国各个城市都有发生,许多购房者都有过这种经历。

究其原因,可以说百姓对购房知识知之甚少,是重要的一条。中国消费者协会于 2000 年七八月曾对北京市 11 个区县商品房消费进行了问卷调查。调查表明:96% 的消费者认为自己在购房时亟须掌握与购房相关的知识,绝大多数消费者对商品房市场、相关政策法规及专业知识知之甚少,更缺乏购买商品房的实际经验,缺乏自我保护能力,难以避免落入购房交易的陷阱。

1.2 购房是自用 还是投资

通常认为,百姓购房首先应该明确购房目的,即是自用还是投资。已往人们把住房只看作是个人和家庭生活的场所。其实,在市场经济条件下,住房是一种价值最大、最耐久、最安全的财产,不仅具有居住的功能,而且具有经营功能,既是财产,又是资本。购房是风险最小的投资,可以把投资和家庭生活融为一体,既可以保值增值,又可以改善居住条件,提高生活质量,同时还赋有某种社会保险功能。国际上一些专家把百姓对住宅的需求分为基本性需求、自用性需求和投资性需求,这两种需求经常合二为一。在美国,百姓在工作期间购买一套价值昂贵的独立式住宅,待退休时出售,另购公寓式住宅,一方面可以省去许多杂事,另一方面可以因

住宅的增值而得到一大笔收入，用于退休生活。我国实行住宅商品化、市场化、社会化，也必须使住宅的单一功能逐步向多种功能转变。

目前，可供百姓自用或投资的住房有商品房（包括别墅、公寓以及普通住宅）、经济适用住房、集资合作建房、公有住房、二手房（包括已购公房、商品房、经济适用住房、集资合作建房）等。

如果是自用，首先需要考虑家庭结构、生活模式以及经济承受能力，认真估算自己的购房能力，包括偿还贷款的能力。同时应确定自己买房的价位和区域，注意收集有关的房源资料。当然对项目的位置、小区的规划、市政基础设施的综合配套设施、周围大环境以及物业管理等应进行实地考察。还要了解房地产开发商的基本情况与实力，如“五证”等是否齐全。对初选的房屋要考察其在楼栋的坐落位置，并与开发商、物业管理所提供的材料进行对比，检查材料是否属实。是现房的话，一定要到初选房屋实地考察，查看住房的房型结构、质量情况以及窗前景观、采光、通风、遮挡和楼前的建筑情况。还要了解物业管理费、定金、律师费等收费情况，并对上述情况进行综合比较。

国家将房地产作为一个新的经济增长点，又将房产交易税费有意调低并出台按揭贷款政策支持，这些都十分有利于百姓的购房投资。购房投资逐渐成为一种低风险高升值的理财方式，只是投资房产变现时间长、交易手续多、过程耗时费力，这些相对于它的升值潜力来

说是微不足道的。因此，如果购房不仅是为了自用，还把它当作一种投资的话，那么，购房时除了考虑交通便利、生活配套设施齐全外，还应该关注住房的升值潜力，而这需要考虑以下几个方面的因素：一是购买的价格不要高于周边项目的价格；二是小区的环境要好；三是房型要好；四是交通便利。具有这些条件的房子，一般来说是具有升值潜力的。

1.3 从家庭情况出发，确定住房目标

购房的目的是自用，通常就应从家庭目前及未来一个时期的情况出发，来具体确定如何选房。这里应着重考虑以下几个问题。

(1) 家庭结构。主要应考虑家庭的人口、性别、年龄、家庭成员之间的关系、文化程度、职业状况等。不同的家庭结构对住房的要求显然是不同的。例如：年轻的三口之家选购一套两室一厅一厕一厨的住房，无论从生活起居或工作需要来看，都应该说是相当不错的了。但如果是三代同堂的五口之家，选择这样一套住房，就显得十分拥挤不便。

(2) 年龄及生命周期。通常可以分为以下几个阶段：

单身未婚阶段：以个人为主，通常不考虑购房。

新婚阶段：组织家庭，购结婚用房，一般比较讲究。

养育孩子的初期和中期：家庭负担重，无力购房。

养育孩子晚期（孩子长大尚未独立）或为改善居住状况或为孩子将来打算而购房。

子女离家初期：事业最高峰、出国旅游、买奢侈品，如在这之前未购房者，会考虑购一套称心如意的住房。

⑥子女离家晚期 主要费用用于健康、保健品 不太会考虑购房；

⑦鳏寡初期 寂寞想再婚 要抓住青春的尾巴 新老伴不愿住过去的老房，考虑购房或换房；

⑧鳏寡晚期：医疗产品及服务需求提高，不可能购房。

(3) 家庭生活模式。家庭生活模式是住户的家庭生活行为模式，更是影响住房平面空间组合设计的主要因素，购房时要据此选择你要购买的房型，通常可分为以下几种模式。

家务型（小孩处于成长阶段或收入不高，文化层次不高）此类家庭通常选择厨房较大 有服务阳台的房型。

休养型（老年化家庭）应选择较安静的环境 居室与卫生间联系方便，厨房通风良好且与居室隔离，有一定室外空间的住房。

交际型（社交活动较多的家庭）选择的房型应有较大的起居活动空间，有客人使用的卫生间，起居室宜接近入口，以避免干扰其他家庭人员。

家庭职业型（即一部分家庭成员在家中从事劳动）在套型设计中需设置专门的工作空间。

文化型（从事科技、文教、卫生等职业，在家中伏案工作时间较多的家庭）：此类家庭应设置专用的工作室。

（4）家庭的经济收入状况。家庭的经济收入状况一般包括以下几个方面所得：

工资、薪金所得；

住房公积金的单位交纳部分；

住房补贴；

生产经营所得和对企事业单位的承包、承租经营所得；

劳务报酬所得，如稿费、授课费、加班费等收入；

⑥股息红利及利息所得，包括房屋出租租金所得等收入；

⑦其他所得。

（5）不同收入层次的 7 种理财观。

根据最新发布的调查结果显示，我国城市居民家庭理财方式已呈现出储蓄为主、多元化发展的趋势。不同收入层次、不同年龄、不同学历、不同城市居民的理财方式有着显著的差异。大致可以分为以下 7 种类型：

月收入低于 400 元的家庭较少涉足各种理财方式，但购买彩票的比率接近于平均水平，并期望得到教育信贷；

月收入 401~800 元的家庭 正好收支平衡 很少

考虑消费信贷；

月收入 801~1500 元的家庭，愿意利用消费信贷，信贷方向除了购房和教育，开始指向汽车；

月收入 1501~3000 元的家庭 重视股票投资和理财保险；

⑤月收入 3001~5000 元的小康家庭偏重购置房屋等不动产，并大量利用消费贷款用于购房、购车和旅游；

⑥月收入 5001~8000 元的家庭则广泛涉足各种理财方式；

⑦月收入 8000 元以上的家庭特别重视储蓄和购房 并大量购买保险、很少买股票 仅在购房中利用消费信贷。

(6) 工薪族的购房策略举例

从现象上看，工薪族购房似乎可望而不可求，其实对大部分工薪族来说，只要转变观念，善于运用购房的技巧与策略，对照自身的经济和住房状况，作一番仔细的盘算与选择，相信有不少工薪族的居住条件会有不同程度的改善。

实例 1 麦先生在市郊有一套 70 平方米的住宅，对三口之家来说，住房条件还算过得去，缺点是距离工作单位太远 每天在路途上需要花费 2 个小时。对此，麦先生打算利用手头不多的积蓄再购买一套住房，既使手中不多的积蓄保值，又能解决上下班不便的烦恼，还不致造成太大的经济压力。麦先生手头仅有不足 7 万

元的资金，购房必须以银行按揭的方式进行，按 16 万元 /20 年按揭计算，月平均的还款额为 1 108 元。问题是夫妻俩的月收入只有 1 700 余元，每月偿付购房贷款后 仅余不足 600 元，难以维持生活。于是麦先生就旧房的出路问题进行了选择。在走访了多家房屋中介公司后，麦先生了解到旧房出租每月收取 600 元租金不成问题，便打算出租旧房，用旧房的租金供新房的贷款。这样，每月可支配的生活费为 $1700 - 1108 + 600 = 1192$ 元，基本可保证日常的生活费支出。

麦先生在与房地产公司签妥合同时，算了这样一笔帐：按现有工资收入，如果每月积蓄 500 元，一年为 6 000 元，20 年才 12 万元，加上利息也不过 15 万元左右。也就是说 若攒钱买房 按现在的房价要 20 年后才可买房子，何况到时地段、房价还是个未知数。现在买房 不但可以住现房 解决上下班不便的烦恼 如果地段好的话 房子还会升值。再说 将旧房子出租 年收入 7 200 元，20 年后就轻松拥有两套房子。

由此可见 就收入不高、积蓄不多的家庭而言 选择旧房养新房是一种较为现实的家庭理财思路。像麦先生这样面对现实，把握机遇，善于运用买房中的理财技巧改善居住条件，积累家庭财富的方式值得不少工薪族的借鉴和尝试。当然，在目前国家减免税费的优惠政策背景下，卖旧换新也是一种可以尝试的形式。

实例 2 甲、乙两位购房者 于 1997 年初同时购买了相同面积的新房，不同的是甲靠近市中心，乙在新区，

由此带来甲、乙之间的购房差价为 12 万元。从每天上下班的路程来看，甲仅需 5 分钟而乙为 20 分钟。从购买新房 3 年来的增值情况看，与目前相同地段的房价相比较，甲上涨 100% 左右而乙则上涨了 300% 以上。再来看看甲比乙多承担的 12 万元购房差价，若选择银行按揭，按现行住房贷款利率 20 年期月均还款额计算，每月还款额为 830.88 元，相当于一位普通工人的月工资收入。再说，每天上下班增加半个小时的路途时间，并不会给工作生活带来多大不便。

由此可见，从不少住房困难家庭的情况来看，由于仍迷恋于市中心或原居住地周围的房产，从而制约了这部分对象居住条件的尽早改善。以上事例说明，只要地段选择适当，郊区或新区住宅与市中心高房价房产相比，其优越性是显而易见的：一是增值潜力大，二是居住环境适宜，空气清新，三是房价低，投入少，四是有助于工薪族尽早改善住房条件。因此，从工薪族买房的策略来看，选择郊区、新区或城郊结合部低价位楼盘是较为明智的选择，或许能从土地级差和人们心里的地段级差中找到投资与享受均适宜的房产。

实例 3 一位年轻工人，本来打算租房结婚，购房计划定在三、五年以后。面对国家连续降息及良好的购房环境，小俩口改变了主意，选择了住房逐级消费的购房策略。于最近动用自己的积蓄加银行按揭购买了二手房。他们的购房理财观是：10 万元积蓄按征税后的存款利率计算，5 年期年息为 2.304%，5 年后可得利息

11 520 元 ($100\,000 \times 5 \times 2.304\%$)。若购买 20 万元一套二手房,首付 10 万,申请 5 年期银行按揭 10 万,按目前的住房贷款利率,月均还款法计算,5 年中共需偿付本息 114 084 元,其中利息 14 084 元。若租房结婚,按低标准月付租金 500 元计算,5 年共需支付租金 30 000 元 (500×60)。贷款买房与租房加存款相比较,前者仅需支付贷款利息 14 084 元,后者减去存款利息后支出为 18 480 元 ($30\,000 - 11\,520$),很显然贷款买房可减少支出(即获利 4 400 余元)。再说,届时卖旧换新的话,肯定要比存款攒钱买房省力的多,因为贷款买房后,5 年中 3 万元的房租费变成了购买新房的资本。由此可见,住房逐级消费,是普通百姓改善住房条件的有效途径之一,符合广大工薪阶层的现实需求。

实例中的买房理财技巧主要体现在三个方面,一是将微利存款转为住房投资,提前享受生活;二是将租房改变为买房,变租金消费为住房投资;三是以今天的房产积累资本,为将来换房提供相对宽松的资产保障。因此,对已有一定积蓄,不论是租房还是住房条件较差的家庭来说,是继续持币等待观望呢?还是面对现实,选择适当的购房理财策略,逐步改善住房条件呢?答案是不言而明的。

2 慎重选房 方能称心如意

2.1 选房时的几个科学理念

假若你的经济拮据，而又迫切需要置房，那么少花钱能否买到理想的房子？回答是肯定的。只要你改变陈旧的居住观念 根据自己的实际情况 科学地购房 那么你的安居理想，在窘境之下也能实现。

1) 要放“大”抓“小”

现代居住观念认为，住宅面积超过了实际的需要，不但缺乏人气 而且会增加装修负担、浪费摆设、增加清扫等出力不讨好的劳动。至于为了安置几次稀客，而长年空置的客房，就更不划算。专家认为，几十平方米的小而全的户型，仍是我国住房消费的主流。由此可见，对大面积套型的追求，仅是少数夸富一族的享受，不是多数工薪阶层的追求。小有小的亲切感、紧凑感。中、小户型，只要合理利用上部空间，同样会营造出大户型的效果来。

2) 不追求“区位”

好的区位多在闹市区。闹市区虽然热闹方便，但也有不可避免的缺陷。建筑密度的加大，人口的高容积

率，噪声污染和闹市区污浊的空气，加之工业社会的发展，致使许多城市的环境污染已达到了临界程度。不但外国人纷纷逃出市区，我国房地产业也正以“农村包围城市”的策略向郊区和城郊结合部进军。

与城市不过一河之隔、一区之遥的郊区，成为城市扩张的焦点。在国家 2000 年小康型住宅规划设计原则的指导下，套型小而全的套户，环境舒适优美的住宅区正在形成。这里不但是安居乐业的基地，也是逃出“围城”的好去处，更是“拮据”阶层的好选择。

郊区楼盘价格一般低于市中心 30% 左右，这可是个不小的数目。有些城市为鼓励逃出“围城”，还有优惠。

3) 选择“空壳房”

砌有内隔墙的住宅，不能适应多种居住模式和生活方式的变化，致使住户入住前大拆大改，造成了极大的浪费。

选择框架结构无隔墙的空壳房，可使你自由创造空间组合，并获得装修的自主权。在“空壳”中，可采用胶合板、石膏板或其他轻质墙体，由于自身重量轻，可不受约束地在任何部位进行隔断、装修。

当然框架结构的价格略高于砖混结构，但空壳房省去了隔墙及初装修的造价，二者差价相对抵消了。它的优点是：它可与入住前的二次装修合二为一；可随着家庭生活的变化而随时拆改。这在无形之中，省去了看不见的开销。

4) 勿看重外观造型

开发商为了提高商品房的品位，会采用外观新颖的设计造型来哗众取宠。新颖多样的住宅外观造型，从提高商品房的品位 美化市容方面来说 是无可厚非的 但商品房的造价无疑会有增无减。住宅外形的新颖，对于居住者并没有多大的居住实惠。你在选房时，尽可能排除对商品房外观的注重。

5) 打打价格战

一般楼盘开始销售时，价格往往会低开高走，就是说，以低于现行市场的平均价而出售，往后会随着销售红火而逐渐高走。这时，你千万要慎重对待。这种以突破性低价入市的销售方式，如果后市买方冷淡，价格便丧失了高走的攀升力，开发商心中的目标便成为泡影。此时，对于购房者来说，是一次有利出手的好机遇。还有一些开发商，大打优惠价格战，企图形成一种红火的人气，这是限时供购的短期行为。这时，对于购房者来说，也不失为一次少花钱买楼房的好时机。

6) 不妨“反倾销”

马克思曾说，市场上喊叫得最厉害的人，便是想把最坏的商品推销出去的人。在热火朝天的房地产“战国”时期，日本东京近郊的一个公寓楼盘 却异乎寻常地甘于寂寞。它既不做广告，也不搞任何推销措施。只在项目工地旁竖了块大木牌，上面极其朴素地写着：为节省开支，降低售价，本公寓不做广告，敬请留意工程进度。寥寥数字，言简意赅。其结果 楼盘竣工之日 正是

宣告售罄之时。而那些疯狂地大打广告战，大送纯金钥匙、大赠名牌小车的楼盘广告，虽然不能一概说它是‘豆腐渣’项目，但其中一点不可否认，巨大的广告费和赠送的巨额开支，无疑羊毛出在羊身上。你还是捂紧腰包为好。

2.2 选房要看看 比一比 算一算

看一看 一要看房产位置，即看地段。别人说好的地段不一定适合你，关键是要选择方便自己生活和工作的地段。二是要看规划和环境。相同的好地段，往往会云集多家开发商竞争，形成各具特色的住宅小区，那就要选择规划合理、环境宜人的小区。三是看房型。房型是否满足自己居住需要，房间布局、功能分配是否符合自己的生活、心理需要。

比一比 实践证明：不怕不懂房，就怕房比房。一是比价格。相同地段的商品房，开发建设成本大体相同，价位合理的应是首选。二是比质量。质量包括位置、环境、楼型、房型、使用功能、用材、施工、配套、停车位等。三是比服务。开发商服务可分为售前服务和售后服务。

算一算 一是算开发商的开发建设成本。开发商成本构成主要是开发费、建设费、利息、管理费、配套费、销售成本及各类税费，各种税费外的其他费用，从市场或行家处均可获知。二是算面积。购房者应掌握面积

的计算方法，房屋土地测量管理部门是勘测住宅面积的权威部门。三是算付款方式。付款方式不外乎三种：一次性付款、分期付款和按揭贷款。如果开发商的付款方式灵活，形式多，购房者可选择适合自己支付能力的方式成交。

2.3 教你选房 12招

第 1 招：白天不看晚上看。了解入夜后房屋附近噪声、照明等情况。

第 2 招：晴天不看雨天看。了解房屋防潮能力。

第 3 招：不看格局看建材。不要被漂亮的格局迷惑，而要看房屋建筑材料的质量如何。

第 4 招：不看墙角看墙面。看墙面是否平整、龟裂，注意渗水返潮，如是刚贴上的新墙纸就更要小心，可能是掩盖水迹。

第 5 招：不看装修看做工。尤其是每个接角、窗沿、墙角、天花板等处施工是否细致。

第 6 招：不看窗帘看窗门。豪华的窗帘很可能就有问题，一定要拉开窗帘看一下窗户是否通风、采光等。

第 7 招：不看电梯看楼梯。如果发生灾难，楼梯才是唯一的逃生之路，

第 8 招：不看电器看插座。只有精心设计，才能充分享受现代化家电的便利性。

第 9 招 不看家具看空屋。家具是“化妆品”空屋

才是真面目。

第 10 招：不问屋主问建工。任何房屋在房主眼里都是最好的，而管理员或建工却十分了解房屋构造的质量如何。

第 11 招：不看地上看天上。注意天花板和每个角落有无漏水斑迹。

第 12 招：不看客厅看厨、厕。厨房和厕所是家中的水电煤气系统集中的地方，最容易出问题。

3 理性购房 行使购房者权利

住房是百姓的大宗消费品 价格高 过程长 手续繁琐，涉及国家和地方政策法规的层面多。因此，百姓在购房时要通晓法律赋予的权利，理性操作，这样才能有效保护自身利益。

3.1 购房过程“六提示”

提示一，购房不能急。现在商品房房源较丰富，购房者应用从容的时间多作挑选。其实售房人比购房人更着急，在给房号保留金尤其是定金之前，应该多问问亲朋好友或懂行人士，最好能带上律师。

提示二，对售楼书不能全信，对售楼人员的介绍也不能全听。例如，多数售楼书上的楼盘四周都没有遮拦 放眼望去 绿草青青 环境幽雅 实际上这个楼旁边高楼林立，见不着阳光。这种楼书登在报纸上，往往有一行小字：效果图。效果图的意思是该楼建成后，可能有这种效果，但并不等于实际效果。售楼人员为了推销，往往口若悬河，把还在图纸上的东西硬说成是现实的，刺激购房者的购买欲望。

提示三 查看“三证”和“五证”。购房时先看是否有