



购买二手房关系孩子发展 首选周边配套

考虑到孩子发展,在二手房买卖过程中,周边配套以及小区的软硬环境成为很多购房者选择二手房的考察条件。如果要以环保、健康、舒适、品质为标准,若小区集生态、景观、人文关怀于一体,而且低密度设计,对于孩子的身心发展最有好处。

1.地理位置优势、交通便利是首要因素。如果您不想将每天一两个小时甚至更多时间浪费在从偏远的家到市中心办公室的路上,一定要购买成熟环境的小区。成熟的居民区附近公交线路发达,可以直达四面八方,省去中途换车之苦。而且,不管带孩子去游玩,交通都是便利的,以后孩子上学路途上也不会花太多时间。

2.方便的购物、就医、教育环境。大多数的旧居民区附近,大有成熟的大型超市,小有方便的小菜市场,不出五里地就可找到市属大医院,幼儿园、小学、中学也一应俱全。多年的社区人文环境造就了周围各种各样繁荣的社区服务环境。作为一个有小孩在上学,或者有老人需要照顾,或者两者兼而有之的家庭来说,选择这样一个环境生活将会轻松许多。

3.社区环境要跟上。考察一个小区主要注意几个数据:容积率、绿化率、楼间距、居住密度。对于住户来说,容积率直接牵涉到决定居住舒适度几个指标,如人均绿化面积。绿化率也是如此,绿化率越高,建筑密度越低,发展商可用于回收资金的面积越少,而住户就越舒服。这两个比例决定了这个项目是从人的居住需求角度还是从纯粹赚钱的角度来设计一个社区。好的居住区容积率不能超过5,绿化率不能低于30%。

4.楼间距太窄,采光、绿化等于空谈。楼间距也是一个可以泄露“秘密”的指标。楼间距太窄不仅影响各楼体之间的光照,也影响人们的视野和心情。无法想象楼挨着楼的社区能谈得上什么绿化和环境,更别提孩子在家可以晒到太阳。真正好的社区是张弛有度的,既有大面积的集中绿地,也有各组团自己的小型绿地,这样孩子居住起来最舒服。

5.给孩子留一个独立空间。房子,不只是大人生活、休闲的地方,也是孩子快乐成长的重要空间。如今,越来越多的家长意识到给孩子创造一个独立场所的重要性。所以购买房子时,有孩子的家长不要购买太小的老房子,一定要有一间属于孩子自己的房间。
(吴明)

现房存问题买房擦亮眼睛

十大置业妙招购房少纠纷

一般来说,现房一般分为现房发售和二手房两种,但无论是哪一种,买房的时候都要擦亮眼睛,避免买房之后才发现诸如顶层漏水、底层采光不足等问题,而这种问题又并不少见,因此而来的纠纷也不在少数。

那么,如何买到户型佳、配套全、物业好的楼盘呢?记者通过采访业内人士,为置业者整理了一些简单而具体的置业小妙招。

不看白天看晚上

入夜看房能考察小区物业管理是否重视安全、有无定时巡逻、安全防范措施是否周全、有无摊贩等产生的噪声干扰,这些情况在白天我们是无法看到的。

不看晴天看雨天

下过大雨后,无论先前屋子进行过怎样的“装饰”,都逃不过雨水“侵袭”,这时候房屋墙壁、墙角、天花板是否有裂痕、是否漏水、渗水就能一览无遗。

不看建材看格局

购买房屋最好看空房,理想的格局是打开大门从阳台进入客厅,然后是餐厅、厨房、卧室。好格局的房子应该有效地把各种功能区分开来,如宴客功能、休息功能等。

不看墙面看墙角

查看墙面是否平坦或潮湿、龟裂,可以帮助购房者了解是否有渗水的情况。而墙角是承接上下左右结构力量的,而墙角严重裂缝时,漏水的问题也会随时出现。

不看装潢看做工

买房子时必须要注意房屋做工,尤其是墙角、窗沿、天花板的收边工序是否细致。如果出现问题,挑出这些小毛病,可以增加和业主讨价还价的筹码。

不看窗帘看窗外

应注意房子的通风状况是否良好,房屋是否有潮湿、霉味,采光是否良好。检查一下房屋的窗户有无对着别家的排气孔。

不开冷水开热水

如果想要知道水管是否漏过水,可以看看水管周围有没有水垢、水有无泛黄。检验浴缸时先打开水龙头,看流水是否通畅,等到蓄满水后再放水,看看排水系统是否正常。没有热水的房子一般有两种情况:房子已经很久都没人住了,二是房子可能卖了很久都没卖出去。

不看电梯看楼梯

新建商品房大都是电梯房,电梯的功能固然重要,楼梯也不容忽视。看一下是否有住家的堆积物、消防通路是否通畅。

不看地板看天花

看完客厅的地板、卫浴的瓷砖、厨房后,购房者还要看看灯饰的路线,看一下天花板是否有水渍,或是漆色不均匀的现象。如果有,表示可能存在漏水。如果可能,带上螺丝刀,卸下灯具,打上手电筒,看一下吊顶里屋子四角是否有油漆脱落、漏水等。

不问屋主问保安

可以和小区管理员或保安聊天,因为他们是最了解该小区基本状况的,有时他们比业主更能客观、准确地告知房屋的相关情况。从他们口中获得的信息,有时还能成为买房与否的决定性因素。

(据商报网)

开发商噱头购房者易上当 专业解读五大陷阱需堤防

对于购房人来说,优惠条件有一定的吸引力,这时就有可能掉进开发商的陷阱。业内人士为市民详细讲解购房中可能遇到的5个典型购房陷阱。

陷阱1:大定小定多少都收

购房者只要表现出一点点购房的意向,销售人员就会告诉你这个户型就只有几套了,如果不交付定金可能就卖完了,要求客户马上交付定金。

如果客户说没有带够定金,销售人员就会要求客户先交小定,然后要求客户次日交齐大定。如果购房者在约定的时间内未能前来,所付定金就予以退还。

陷阱2:随意虚构赠送面积

“33平方米的单身公寓”变身“55平方米的小复式”、“买一送一”、“两房变三房”……赠送面积成为时下部分楼盘诱人上钩的重要营销手段。

陷阱3:无中生有引人入彀案例

日前,某楼盘5位业主将开发商告上了法庭。原因是业主们发现当初卖房的时候建设的漂亮花园到了入住时竟然消失,地上停车场又被开发商擅自更改为绿地。

陷阱4:制造现场热销假象调查

在销售现场,开发商总是在制造销售兴旺的气氛,经常会在售楼中心的房源公示栏上打出“售完”的

字样,或者在销售业绩示意图上标识出大面积的已售单元,让购房者觉得已经没有什么套房屋。销售人员也会采取很多方法来制造热销气氛,让购房者产生紧张感,在没考虑清楚的情况下,一冲动,就签了合同,交了钱。

陷阱5:样板房被悄悄放大

一些开发商为了使空间看上去更加通透、视觉舒适,往往使用高亮度照明,并打通一些墙体,做成开放式厨房或透明式卫生间,这对于实际居住来说都是不实用的。一些开发商为了让样板间看上去更宽敞,会将样板间做得比实际房间面积大一些。而购房者不可能看样板间时找开发商要建筑图纸,并拿尺自己丈量。因此,消费者要擦亮眼睛,以防被漂亮的样板间迷了眼。
(据中国新闻网)