



80 后置业窍门“二看三想”

二手房买卖全攻略

面对众多的房源,对于许多想购买二手房的人来说,如何挑选一套适合自己的房子是大家普遍关心的问题。为此专业人士特意总结了十项购房要点。

一、确认产权的可靠性

注意产权证上的权利人与卖房人是否是同一个人,是否有共有人;搞清楚是商品房还是使用权房或其他;产权证所确认的面积是否有不符之处;一定要验看产权证的正本而且到房地局查询此产权证登记信息的真实性;确认产权的完整性,有没有被抵押(包括私下抵押)、查封等。

二、查看是否有私搭私建部分

是否有占用屋顶的平台、走廊的情况;或者屋内是否有搭建的小阁楼;是否改动过房屋的内外结构,如将阳台改成卧室或厨房、将一间分隔成两间;阳台是否是屋主自己封闭的,这牵涉到阳台面积应该怎么计算的问题。

三、确认房屋的准确面积

包括建筑面积、使用面积和户内的实际面积;产权证上一般标明的是建筑面积;最保险的办法是测量一下房屋内从墙角到墙角的面积,即所谓地毯面积,但这不是建筑面积。

四、观察房屋的内部结构

户型是否合理,有没有特别不适合居住的缺点;管线是否太多或者走线不合理;天花板是否有渗水的痕迹,墙壁是否有爆裂或者脱皮等明显的问题。

五、考核房屋的市政配套

打开水龙头观察水的质量、水压;打开电视看一看图像是否清楚,能收视多少个台的节目;确认房子的供电容量,避免出现夏天开不了空调的现象;观察户内外电线是否有老化的现象;电话线的接通情况,是普通电话线还是 ISDN 电话线;煤气的接通情况,是否已经换用天然气。

六、了解装修的状况

原房屋是否带装修,装修水平和程度如何,是不是需要全部打掉;了解住宅的内部结构图,包括管线的走向、承重墙的位置等,以便重新装修。

七、查验物业管理的水平

水、电、煤的费用如何收取,是上门代收还是自己去缴,三表是否出户;观察电梯的品牌、速度及管理方式,观察公共楼道的整洁程度及布局;小区是否封闭,保安水平怎样,观察一下保安人员的数量和责任心;小区绿化工作如何,物业管理公司提供哪些服务;物业管理费的收取标准;车位的费用。

八、追溯旧房的历史

哪一年盖的还有多长时间的土地使用期限;哪些人住过,什么背景,是何种用途;是否欠物业管理公司的费用以及水、电、煤、等费用。

九、了解邻居的组合

好邻居会让你生活愉快。在不同的时间在社区内看人来人往,通过衣着和生活规律判断人的社会层次;拜访上、下、左、右的邻居,了解他们在此居住是否顺心;与居委会或者传达室的值班人员聊天,了解情况。

十、计算一下房价

自己通过对市场上房屋的反复比较判断其价值;委托信得过的中介公司或者评估事务所进行评估;银行提供按揭时会做保值评估,这个价格可以看成房屋的最低保值价。(据人民网)

置业小贴士

选房三大招合理规划避开陷阱

楼书的真实性有多少?说到这个问题,小编突然想起前几天和同事去苏州某寺,寺入口处挂着张一人多高的平面图,从图上来看,此寺占地面积颇广,殿堂数处,于是走入一探究竟,不到一分钟后我们重新走向寺庙入口,其中一同事指着平面图愤愤地说:真没想到,现在连寺庙平面图都做得和楼书一样。不少楼书总是将喜欢夸大处理,或者楼盘最美好的一面展现在我们面前,如果你把持不住,很可能就被楼书给忽悠了。今天,就让小编带你一起来看懂楼书暗藏的玄机吧。

楼盘地址含糊,小心太偏

广告可以吹得天花乱坠,但是消费者可别连地址都搞不清楚,打个车直奔过去,才发现原来楼盘离城区如此之远。

交通不便的楼盘在打广告时对地址的表述都很含糊,比如什么路的一侧,什么高速公路出口旁等等,这时候就要做好心理准备了,这些楼盘的位置基本都较偏,要掂量一下跟自己的买房需求是否切合。广告上均留有咨询电话,出发前最好打电话先询问一番。

另外,还应注意个别位置明明偏远的楼盘却想方设法地往一些好位置上靠拢,不仔细的话就吃亏了。最常见的就是“距离xx只有xx公里”,或者“距离xx只有xx分钟”。这个xx公里数有可能是按比例尺计算出来的距离,不是实际的行走距离,很可能中间根本就没有路可走。至于那个xx分钟,有可能是深更半夜开奔驰的时间而不是走路的时间。



最低价非均价,小心太贵

现在开发商打广告时,为了使价格显得更低,往往按最低起售价打,打的往往是层次朝向最差的户型的价位。广告上写着xx元/平米起,这就是最低起售价,平均价位绝对比起售价高,高出的幅度楼盘各有不同,但至少高出10%-20%左右。消费者可以先咨询一下价格,省得到了现场才发现价格太贵了。

最低价位的房子要么是买不到的,要么是早就被他人挑走了。

楼盘背景多,小心上当

广告上一般都会注明发展商是某某公司,投资商是

某某公司,承建商是某某公司。其中发展商就是这个项目的项目公司;投资商即这个项目的的主要出资股东,有的是一家独资,有的是几家联合;承建商即是建设此项目的建筑工程公司。

客户选房购房,尤其购买期房,实力强大的发展商是一种信心的保证,为了给消费者一种信心的保证,个别楼盘会将较有名气的一方在广告里重点强调。有这么些情况,开发商的实力平平,投资商实力强名气大,但可能投资商只管投资而不管开发,不能只看到一个有实力的公司名字就以为没问题。

还有一种情况,有些不知名的公司请知名的房地产开发公司当顾问,把顾问公司放在楼盘名字前面,让人误以为该楼盘就是知名开发商开发的,但其实完全不是那么一回事,所以一定要小心辨别。(据新华网)