买房前准备工作要做全 明确目的定好预算

准备一:明确买房目的

购房者经常会遇到这样的问题,哪里的房子最好?哪里的房子最适合自己?即使是同样的问题,放在不同的购房者身上,也会有不同的答案。其实购房者更应该问自己,为什么要买房?自己到底需要什么样的房子?思考清楚这两方面的内容,根据自己的收入、支出等实际情况,好好规划一下,避免出现额外的负担,以最能满足自己的居住需求来确定适合自己的楼盘。理性和有规划的消费,才是购房的前提。

准备二:购房的钱怎么分配

一般市民购房,费用大致分为3部分,首付、月供、装修费。

首付款的积累可以使青年置业者初定一个目标,比如设定自己毕业后5年内支付一个首付款,那么就为了实现自己这个目标,合理地分配一下你的收入。每月固定地留出一部分资金,制定出一个定期定额的计划。因为如果开通了定期定额的强制储蓄计划,那么每个月必须得固定提出一笔资金,从而意味着可用资金必定减少,那么消费一定可以更加理性。

在理性而有规划的生活下,月供也必然计算在内。

但是同样不能忽略的除首付款外,新房的装修也是一笔不小的费用。买完房后紧接着就是装修房屋、置办家具、家电等,这些也是购房之初要计算在内的费用。因此,切忌在购房时将所有存款用于购房,至少应保留1/3的存款。

准备三:在什么地方买最合适

大家都听过一个有名的购房理论,买房最重要的是什么?地段,地段,还是地段,对于很多人来说,市区的房价可望不可及,在远城区选择一套总价低、离交通线较近的房子已经成为了最佳选择。

从出行的时间成本考虑,我们不难发现,穿越城市的时间成本和交通成本正变得越来越昂贵。如果每天花费2小时在交通上,那么1个月=60小时=2.5天,1年=720小时=30天,50年=36000小时=1520天=4年。

提醒要买房的朋友,选择一个交通便利的地方,即使工作变换,出行也依旧方便,把握5公里生活圈,是衡量购房效益和购房质量的一个有效参数,支出的成本越小,表明所购房屋的性价比越高。这样一来,买房后额外付出的钱也会越来越少。

置业者选房"谨记5大经典"实用妙招

挑户型▸▸

无论外在的环境再好,以后天天要居住的房屋格局也是选房的重中之重。在此,专业人士提醒消费者,看房屋本身的户型结构选择户型要着重注意采光和通风。一般情况下,房屋应该至少保证3个小时的日照和至少5个小时的通风。

厨房和卫生间最好有向外的窗户,防止污浊的气体进入室内。同时还要注意各功能区应该是比较独立的,并且有一定的功能划分,避免居住时的互相打扰。如果条件允许,最好参观一下样板间,可以对图纸的户型实际感受,印象深刻。

看绿化▸▸

现代社会人们工作压力日益加大,家成了人们缓解生活压力的最好地方。进入小区后,大面积的绿地将是感受家庭温馨感的最好开始。所以,看房一定要关注小区环境。

如果购买一手房,开发商会告知消费者房屋建成后的绿化率是多少,如果是现房,消费者可以实地考察,而对于期房,专业人士提醒消费者,要将开发商已完成的项目作为参照对象,看实际建成的项目是否和开发商之前的广告推广相符,以做出一个大概的判断。

选位置▸▸

房产作为不可动的资产,所处位置对其使用和未来的保值、增值起着决定性的作用。无论购房者买房的首要目的是为了居住还是作为一种具有较高预期潜力的投资,房产能否升值,区位是一个非常重要的因素。

看一个区位的潜力不仅要看现状,还要看发展,如果是在一个区域各项市政、交通设施不完善的时候以低价位购房,待规划中的各项设施完善之后,则房产大幅升值很有希望,因为区域环境的改善会提高房产的价值,因此结合城市规划建设来分析住宅所在区位的发展潜力,对选购一手房的消费者来说十分重要。

看居住区内交通▸▸

目前居住区内的交通分为人车分流和人车混行两类。对于消费者,开发商一般将"人车分流"作为楼盘的卖点,即汽车在小区外直接进入小区地下车库,车行与步行互不干扰,因小区内没有汽车穿行、停放、噪音的干扰,小区内的步行道兼有休闲功能,可大大提高小区环境质量。但是,专业人士提醒消费者,这种方式造价相对较高,如果您选择,就要做好以后承担较高停车费用的心理准备。

看配套▸▸

居住区内配套公建是否方便合理,是衡量居住区质量的重要标准之一。目前许多较大的居住小区设有小学,以消除城市交通对小学生上学路上的潜在不安全隐患;同时,早市、食品店、小型超市等居民每天都要光顾的基层商店配套也要完善,如果是老年人居住最好还要有便利的医疗服务机构。

开发商一般会把将来社区完善程度描述的天花乱坠,此时作为消费者,一定要保持清醒的头脑,对于开发商所描述的种种加以判断,并考察开发商之前所建设项目的情况,然后再结合其它条件做出决定。

买房要看楼盘"销控表" 避免开发商一房多卖

4月8日,从太原市房管局房地产监察大队了解到,近日,该大队对太原万达广场等4家五证齐全的楼盘进行了随机抽查,发现有的楼盘未将"销控表"公示在售楼处显眼处,被要求限期整改。

什么是"销控表"?对购房者而言这个表有什么用处?记者了解到,"销控表"指的是楼盘房屋销售进度情况表,要求公示出来,帮助购房者了解楼盘销售计划、在售房源等信息。

据介绍,当日下午,太原市房管局房地产监察大队检查人员来到万达广场售楼处。从正门进入大厅,看到该楼盘的"五证"(《国有土地使用证》《建设用地规划许可证》《建筑工程规划许可证》《建筑工程施工许可证》《商品房预售许可证》)和"一照"(《企业法人营业执照》)被公示在显眼处,同时还有《商品房销售管理办法》和《城市商品房预售管理办法》,唯独不见"销控表"。

在售楼处人员指引下,发现该楼盘的"销控表"悬挂在大厅偏门的走廊内以及财务科室的内墙上。对此,太原市房地产监察大队副队长许日飞表示:"销控表须与'五证'一并悬挂在售楼处显眼位置,方便购房者参考。"

"参看销控表,一是为了让购房者清楚已售、在售房源有哪些,防止开发商捂盘;另一方面是为了防止'一房二卖'。"许日飞告诉记者。随后,记者进入位于滨河东路的三千渡项目售楼中心,发现该项目证件较为齐全,除"五证一照"以及"销控表"外,还有开发企业的资质证明。

许日飞表示:"该楼盘销控表信息较为明确,购房者可以参考到房号、户型、面积、购房人姓名、联络方式等信息,做到购房前明明白白,有效避免了日后一房多卖的纠纷。"

太原市房管局有关负责人表示,近期,监察大队将对全市"五证"齐全楼盘进行定期或不定期抽查,规范和监控其销售行为。未来一到两个月内,他们将对全市120多家有证楼盘进行定期或不定期抽查,规范和监控其销售行为,如发现不规范销售行为将责令其限期整改,对于拒不整改者,将对其采取查封售楼场所、暂扣预售证、取消其网签资格等措施。

购房宝典:六招让你轻松甄别二手房质量

1、渗水漏水的问题:通称"五漏一渗",是指屋面漏水、水箱漏水、楼地面漏水、上下水管道漏水、卫生洁具漏水和墙面渗水,这类问题约占质量问题总数的70%以上。在看房时要特别注意:屋面天沟积水、阳台和卫生间地板倒泛水,以及阳台雨后积水等都会造成楼地面渗漏,甚至水平管道倒泛造成粪便、污水倒灌。不小心买到这类房子后,居住麻烦就大了,装修改造也要费大功夫。最简单的检查方法是在卫生间和阳台等处作一个排水试验,即在此处浇上一些水,看其是否能畅通无阻地排向出水口。

2、房屋开裂:检查房屋有无裂缝,首先仔细察看房屋的地面和墙上有无裂缝,如有裂缝,要看是什么样的裂缝。如果与房间横梁平行的裂缝,虽属质量问题,但基本不存在危险,修补后不会妨碍使用。若裂缝与墙角呈45度斜角或与横梁垂直,说明该房屋有可能存在结构性质量问题。其次,看承重墙是否有裂缝,若裂缝贯穿整个墙面且穿到背后,表示该房屋存在安全隐患。对这类存在严重隐患的房屋,购买者一定不能抱侥幸心理。

3、门窗质量:建议将房屋门窗分别开关检验。铝合金门窗渗水、锈蚀;钢门窗零件脱落、损坏多,木门开启不灵活,关闭不密封。这类问题都会给后期居住带来不必要麻烦。

4、市政配套设施:供水,打开水龙头观察水的质量、水压;供电,确认房子的供电容量,避免出现夏天开不了空调的尴尬,户内外电线是否有老化的现象;有线电视,打开电视看一看图像是否清楚,能收多少台的节目;煤气,煤气的接通情况,是否已经换用了天然气。

5、私搭私建:屋顶搭建小阁楼;房屋内外部结构改动,如将阳台改成卧室或厨房、将一间分隔成两间等;阳台的封闭情况等,这还都涉及到房屋面积的测算及面积搭建是否合法问题,要谨慎考虑。

6、房屋装修:房屋是否刚刚装修,这种粉刷往往掩盖了房屋本身的一些瑕疵或缺陷,比如,墙壁上的裂缝、天花板渗水的水印和返潮发霉的痕迹。在电器安装问题上要尤为注意,如安装粗糙、缺件、凌乱、脏污、裂纹、松动、短(断)路、漏电、烃损等问题,都容易形成安全隐患。应开启电器仔细检查。

房产交易需警惕中介"霸王条款"

当前,房地产中介市场良莠不齐,消费者很容易掉进房地产中介服务陷阱。工商部门提醒广大消费者,要注意防范中介市场六大暗藏陷阱。

一是定金锁定交易,反悔即侵吞。一旦确定买方有购房意向,中介立即要求支付"诚意金"、"意向金"等,规避"定金"的法律约束,试图预先把部分佣金收入袋中,进而锁定交易,并制定对己有利的约定。

二是隐瞒瑕疵,误导消费者。中介提供的信息不实有两个原因:一是业主没有如实告知中介,但中介应当尽核对核查义务;二是业主如实告诉了中介,但中介故意隐瞒,比如房龄、抵押、缺陷、配套等等,购房者往往签了居住合同后才知道存在这些不利因素。

三是虚假承诺,诱使交易。为促成交易,中介信口开河,作出迎合买卖双方交易意向的产权、费用等虚假承诺,消费者往往缺乏有效的书面证据,导致不能依法维权。

四是乱收费。当前房产中介行业惯例一般以不超过成交3%的幅度收取佣金,但还有按揭服务费、办证费等各种名目收费。

五是霸王条款。中介利用含糊不清、剥夺消费者权利的霸王合同条款,回避自身违约责任,预设暗收费陷阱等。

六是违规"变通"操作。为使双方满足房产交易条件,中介违法违规代办社保、完税等虚假证明,并趁机收取价格不菲的代办费。