

购房宝典

购房具体计划你准备好了吗

现在就要开始物色适合的房子,为近期结婚而开始捣鼓起来了。是否值得购买,怎么方便怎么买,一堆问题都要考虑进去。我们的这个群体年龄大多在25岁-30岁之间,而这正好与买房最集中人群年龄相吻合。以下四点要素值得我参考:

地段:

已经在社会上工作6年左右,公司单位在靠近体育馆的地方,我一直期望离公司就近的地方购一处房,一来处于经济环绕的金融区,被越来越多的购房者首先考虑到,但是也是一直被较高的房价所困惑着,到底买的值不值!像我这部分人往往以事业为重,又非常渴望有自己独立的房间,所以购房特点就是自己怎么方便怎么买房。

交通:

几年前我就考了驾照,后来就开车上下班,但碰到了许多实际的问题。所以建议购房者主要考察房屋周围交通网络是否发达、交通设施是否完善、交通能力与其他居住地的比较等。如果交通不方便,上班的时候堵得一塌糊涂,就等着老板扣你的奖金吧,那将来可就有罪受了。在南阳市新区买套房无论是搭乘公交还是自己开车都是一步到位的,早上还能多省1个小时,来回折腾的时间也就节省下来了。

教育:

我打算过两年就和女朋友结婚了,买房是件大事,我正想看准了下手拿下了,有许多增值的因素也必须考虑进去。希望附近有个良好的教育氛围,最好就是“学区房”,以后孩子就能顺利入读就近学校,一体化的教育环境,也省去了日后为孩子的教育问题犯愁的顾虑,也可谓为长远打算,为房子保值加大了筹码。

环境:

选择地段首先要考虑自己生活工作的便利性,必须在自己生活、工作最适合的一个半径范围内。另一个方面地段的选择包括周围的配套,比如交通、人文、教育以及基础设施等,这些都构成对地段好坏判断的因素。



助首次购房者轻松买房

1、第一次买房为了什么?

对于这个问题,很多人会给出很多回答。但归根结底,就是两方面,第一是为了生活,第二是为了工作。

配套和交通,才是一个房子是否满足你需要的核心,对于年轻人尤其不利交通和配套差的地方,往往在远离城区的郊区,所以出于实用主义需要,买在主城区,是绝对正确的。

2、有车能解决问题吗?

建议采取“买在偏僻郊区再买个车”的买房解决方案。

买在主城区或者比较成熟的区域,虽然房价稍微高一点,但长期以来的交通便利,你会觉得多花点钱是值得的。

3、升值潜力重要吗?

一个人买房,随着自身家庭结构、经济条件、各方面需求的变化,一般到十年八年的就有换房打算,而一般情况下换房都是“卖旧房换新房”。

如果你之前买的房子升了值,不但可以换房,还能赚一笔,如果没怎么涨,你还必须自己添钱或贷款,好的情况下,房价的短时间升值的收获,比你工作十多年来赚得多,减少自身贷款和买房痛苦,何乐而不为?

4、住在什么板块重要吗?

在“富人区”,很多人买房也选择在这里,觉得住在高端板块总能让脸上贴金,但是笔者认为住在什么“板块”并不要完全出于“面子”的因素,要看这里环境如何、生活是否方便,配套是否符合自己的生活习惯和消费能力,自己的亲戚朋友是否在这里,这离上班地方近不近?一句话,合适就是最好的。

5、离工作地点近真有那么重要吗?

很多年轻人买房,很多时候都选择离公司近的地方,殊不知,随着市场化的推进,现在年轻人跳槽或晋升的情况很普遍,换工作、换地方实为正常,房子又不可能跟着你一起走,所以,买房只要交通方便,大致知道自己愿意在一座城市的哪个区域就业就行了啊。



解密90后的置业需求

在90后美女创业家马佳佳高调提出“90后不买”的言论后,人们开始了对于90后置业观的思考。

尽管马佳佳认为诸如“房子=家”、“结婚要买房”、“居有定所”等传统观念将在90后新生代中瓦解,但事实上,随着90后毕业生步入社会,90后购房潮也已悄然来袭。“一手毕业证一手房产证”甚至未毕业先买房,已经成了90后“超前置业”的标签。几乎在所有城市的售楼处,都能看到大批父母携带即将毕业的孩子咨询购房事宜。某市调查数据显示,近1成的90后大学生在校期间即开始着手买房,逾3成90后毕业后就打算置业。

对于未来安居的家,标榜个性的90后究竟有着什么样的心理需求呢?

相较很多70后、80后奋斗多年才能拥有一套属于自己的房子,家庭经济条件普遍更为优越的90后,在购房置业上拥有更多主见。有调查显示,90后普遍对于地段的要求不是很高,更青睐于交通便利、配套设施齐全的楼盘,尤其对精装公寓情有独钟,不愿自己费力装修。

在调查过程中,很多正筹划买房的大学生都表示自己特别喜欢小型的精装公寓。一些开发商抓住90后的这些心理,积极推出类似loft公寓、精装房等灵活精巧的户型,力求打动这些最具潜力的购买者。

正是在无需过多考虑经济条件的环境下,90后成长出比前代更加鲜明的性格色彩。他们具备独立的思考,处处彰显个性。“个性张扬”、“追求特立独行”……这些都是90后的标签,反映在家居需求上,则是超然于实用主义之外的时尚和享受。

他们认为活着的每一天都要充分分享,享受好心情、享受美食、享受华丽舒适的家居。很多90后购房者都非常青睐具有鲜明设计感,崇尚舒适的装修理念,充满生机与活力、富有时尚气息的家居空间是他们梦寐以求的追求。

追求高品质厨房

正是基于追求享受,追求高品质生活的心理,90后对于厨卫、家电的要求也明显比前代人高了一个档次。来自于欧美剧的耳濡目染,使他们在购房置业时也为自己打造一个颇具开放和自由气息的生活空间,其中最具有代表性的做法就是设计一个敞开的欧式厨房。虽然很多90后并不热衷于辛苦烹饪,但融合了贵族奢华与美式自由的欧式厨房,无论从视觉上还是心理上都对他们有着强烈的吸引力。

高端厨电代表品牌方太,就深刻洞悉了90后的这种需求心理,将目光瞄准最受“外貌协会”青睐的欧式油烟机,以一款革命性的全新产品“云魔方”,带来欧式机史上最神奇的吸油烟好效果,将传统顶吸改成蝶翼环吸,烹饪区域全覆盖,有效减少油烟外逃,真正吸尽油烟,就算是烹炒辣椒都完全没有问题。另外,云魔方还集结了精致蝶翼外观设计、高效静吸科技、易洁设计等多项创新元素,可以轻轻松松做好厨房保养,这些特性都完全符合90后对于高品质生活的需求。

品牌控+享受派,青睐高端家电

相比不求奢华,只要实用就好的80后来说,从小就穿着阿迪、耐克长大的90后不舍得半点委屈自己。他们是不折不扣的品牌控、享受派,只买对的,贵不贵无所谓——这是他们自小养成的消费观。对于家电,不管是精装修标配,还是置业后自行选购,90后的标准都是力求高端,一切向国际大品牌看齐。

在他们看来,国际大牌不仅品质有保障,卖相也更有国际时尚范儿。像夏普、美诺、方太、飞利浦等等高端品牌,都备受他们的青睐。因此,想要打动90后消费群体,开发商一定要记得从各个细节上给予他们享受的感觉,否则他们是不会买账的。

仿佛是转眼间,曾经被大家冠以“非主流”的90后就这么摇身长大,步入了开始安居乐业的年纪。不管对于开发商,还是所有提供家居相关产品的品牌而言,如何研究透彻这群新生代的潜在需求,并精准契合这些需求,都是一堂需要尽早通过的必修课。



春节前买房好处多 五点建议供购房者参考



距离羊年除夕还有一个多星期的时间,在此期间,很多人会选择将买房的计划暂时搁浅,将精力集中在过年的准备上。然而年前的这段时间或许正是买房的放假时机。据了解,春节前夕往往是楼市窗口期,价格稳定,促销活动多,选择在春节前买房,相比旺季来说的确有不少好处。

通常情况下,春节前的楼市要相对冷清一些,但从另外一个方面来看,这意味着购房者之间的竞争压力大大降低。业内人士分析,春节前市场活跃程度下滑,这跟大多数人准备过节而导致购买意愿降低有关。但这种情况对购房者来说却是一个“利好”,因为这意味着买家之间的竞争降低了不少,从而有了更大的选择余地。

同时,节前的促销活动并未减少,因此买房或许还能碰到意外惊喜。而且春节前一般不会推出重大的楼市政策,市场整体价格变化幅度小,有利于购房者做出合理的决策。

此外,在春节前买房,房贷审批难度有所降低。相关负责人表示,春节前银行信贷额度相对比较充足,所以在现阶段申请房贷,放款速度较旺季和额度紧张时期要快一些。

在春节这个特殊的时段选房,很多购房者都有些拿不定主意,特别是回乡置业者都面临着情况不明、时间仓促等问题,对此,业内人

士给出了以下五点建议,供购房者参考。

第一,多比较,缓签单。

春节期间,很多开发商都推出打折、送装修、送家具等众多优惠让利活动,但购房者要保持清醒头脑,不要轻易签单,要拓宽购房的信息渠道,多和一些已经买房的人进行交流,更直接地了解相关楼盘的确切信息。建议多听听家人的意见,全家人一起多看、多比较,即使项目再好,也不要急于一时。

第二,实地考察必不可少。

常言道“耳听为虚,眼见为实”,实地考察最为重要,一定要看房屋格局、质量和周边环境,感受房屋采光、通风情况,摸清周边交通是否便利,附近的大型超市、医院等配套设施情况怎样。此外,二手房还要查看房子附近有没有垃圾回收点,有没有污水严重等现象。

第三,签订合同要认真。

签订合同前要谨慎查看合同上的每一项条款,条件允许的话,尽可能请律师参加合同条款的协商和签约。

第四,认清“礼品”性质。

不管开发商做出什么样的“赠送承诺”,买房人在决定买不买时,需把握好以下四点:赠送的“东西”是不是开发商自己的。若不是,开发商就无权赠送。比如有些阁楼或花园归小区业主共有,开发商根本无权赠送;开发商的承诺是否具体。比如面积、设计、位置等等;开发商赠送的东西是否能记在买房人产权证上;如果开发商的承诺未能做到,买房人能追究开发商什么责任。

第五,“特价房”须小心。

节假日期间,有些楼盘会打出让人惊喜的“特价房”广告,事实上,这样的“特价房”一般只有一套最多几套,这种花招其实是以“特价、低价”为幌子,吸引购房者的注意。当然,有些“特价房”也是真实的,价格确实很便宜。不过,越是这样购房者越要小心,切莫为捡便宜而“捡芝麻丢西瓜”。一般来说,“特价房”有些是位置不佳、楼层不吉利、朝向采光不好或者户型结构存在一些问题。除非这样的缺陷相对价格来说可以接受,否则需谨慎。