

# 购房需掌握 11 条黄金原则 保证买房稳赚不吃亏

买房是件大事,那么买房要注意些什么?笔者认为购房者购房时能掌握下面 11 条黄金原则,不仅能够买到合适的房子,不留下遗憾,而且肯定稳赚不亏。

## 一、锁定购房目标

购房者要根据自己的工作、生活、社交等区域,来确定自己所购房子位置;根据自己的经济承受能力(但要注意同一类房型面积有大小,还有层次朝向的关系)要有购房的预算总价;选择合适的付款方式;究竟是现房还是期房;对房型有何特别的要求,譬如厅要多大应心中有数。

## 二、掌握“T 1”原则

从区域经济角度、住宅经济方面综合考察。这就是在发达国家和地区楼市流行的“T 1”概念:即:“距离市政设施和商业网点 1 公里为所在区域最佳住宅地块。”

## 三、买开发商的头脑

颇具经营理念的房地产发展商开发的新楼盘一般选址正确、定价合理、房型超前。

## 四、买同一区域连续成功开发的楼盘

房地产有明显区域性特点,跨地区开发会增加成本,稀释利润,而房产开发是一个资源整合过程,所以买已经在同一区域连续成功开发的楼盘较为保险。

## 五、购买 1999 年 2 月以后造的楼盘

许多城市在 1999 年 2 月以前,多层住宅并不强调要打



桩,楼板也不强制要求现浇。而 1999 年 2 月以后,一些城市对房屋质量标准制定非常高的要求:如多层住宅要打桩,以控制沉降在 15cm 以内(过去标准 40cm),设计也要请监理等技术措施。

## 六、层高不宜超过 3 米房

过去住宅层高一般为 2.8 米,应该是有科学依据的。现在开发商为追求“销售卖点”将层高提高到 3 米以上,这是欠妥的。层高应与面积相适应,如果客厅的面积才 30 多平方米,而层高却 3.2 米,三维空间比例就失调了,如果客厅 100 平方米以上,那 3.2 米层高才会有意义。

## 七、容积率比得房率更有意义

现在购房都非常计较得房率,其实目前设计房型得房率相差无几,得房率高低无非是销售员随意杜撰的。而容积率高低直接影响小区绿化、采光与居住品质,所以购房时,询问占地面积多少,能造多少平方米房子意义非同寻常,选择容积率低于小区比较好。

## 八、6 比 1 购房原则

按国际惯例,通常将总房价与一个家庭的年收入的比例控制在 6 比 1。而我国目前普遍水平为 10 至 20 比 1。

## 九、购买十万平方米左右的楼盘

小区规模偏小,不可能有品质较高的会所,规模偏大的小区又会居住嘈杂,也难开发成高品质的小区。购买规模达 10 万平方米左右的楼盘比较适宜。

## 十、楼盘与大型绿地作伴

由于商品房沿大型绿地开发,景观较好,这样可以在确保一定容积率基础上,也不会让购房者感到绿化太少,既降低商品房开发成本,购房者又能有效地控制总价。

## 十一、选择区域考虑景观系数

在香港,山顶上俯瞰维多利亚港和九龙夜景的楼盘,往往是山脚下中环、铜锣湾同质楼盘价格的 3 至 5 倍。无疑,“景观系数”是房价构成的重要组成部分。

## 枣庄二手房房源信息

房源电话:0632-3158107 15163207009

二手房  
俱乐部



- 免费提供房源信息
- 免费提供置业顾问帮你选房
- 优惠在《枣庄晚报》发布房源

信泰地产  
XINTAI DICAN

开启你的职业人生  
ARE YOU READY?

高薪  
诚聘  
就等你来  
RECRUITMENT



### 01 销售经理

岗位职责:带领团队有效的完成公司制定的阶段性销售任务。  
薪资待遇:底薪+绩效+提成+奖金+分红+福利,8000-12000元/月;缴纳五险一金。

### 02 人力资源部经理

岗位职责:负责人力资源的规划,以及制度的完善和实施。  
薪资待遇:底薪+绩效+奖金+福利,3000-5000元/月;缴纳五险一金。

### 03 房产经纪人

岗位职责:负责客户接待,匹配客户需求,提供满意服务。  
薪资待遇:底薪+绩效+提成+奖金+福利,5000-8000元/月;缴纳五险一金。

### 04 招聘专员

岗位职责:根据公司人力资源规划开展人才招聘工作。  
薪资待遇:底薪+绩效+奖金+福利,2000-3000元/月;缴纳五险一金。

### 05 行政专员

岗位职责:负责公司日常行政事务管理和资产管理。  
薪资待遇:底薪+绩效+奖金+福利,2000-3000元/月;缴纳五险一金。

### 06 培训专员

岗位职责:负责公司员工的培训及管理工作。  
薪资待遇:底薪+绩效+奖金+福利,2000-3000元/月;缴纳五险一金。

人力资源部电话:0632-4461111

面试地址:薛城区燕山北路人民医院北 200 米(路东)

