

十全十美楼盘少

购房前做好多方面心理准备



□对楼盘价格作好心理准备

目前楼市价格处于不断的波动过程中,在购房前需对楼盘价格做好两方面的心理准备。

首先是您能承受的房

屋总价是多少,根据该总价,您可以换算出您有能力购买的房屋均价和面积,并产生相应的组合方式。其次,对房价的上升或是下降要做好准备。很多购房者在购置房屋时都希望房产能

在今后升值,这也要从两个方面来进行判断。

一方面,如果是自住,应多从房屋本身情况和自己的还贷能力考虑,再优先考虑地段、配套、区域等影响房价增值的因素。

另一方面,如果是投资或自住兼投资,建议优先考虑地段、环境和楼盘本身的属性(是否容易出售或出租的物业类型)。同时,由于国家政策偏向的是限制房产投资行为,因此,如果未来可能转手交易的话,最好将需要付出的营业税等各项成本计算在内。

最后,楼盘价格受外部因素影响较大,虽然目前不少楼盘价格呈上涨态势,但也不排除一些楼盘会有下跌的情况出现。因此,消费者购房前一定要端正心态。

□对购房区域作好心理准备

通过第一步的价格准备之后,您会对适合您支付能力的购房区域有一个大致的判断。下一步就是如何选择购房区域了,选择不同的区域代表您选择了完全不同的生活方式。到底哪种生活方式适合

您,可以从自己多年来的生活地域和生活习惯做出判断,也可以到不同的区域体验一下。

从小的方面来说,如果不愿意自己的生活因为购房出现太大的改变,应考虑房产与本人及配偶工作单位之间的交通状况,包括公共交通体系、路况和路程长短。如果有小孩,教育设施也应该考虑到位。

□对自己的偿债能力做好心理准备

如果您准备一次性付款,那么最好还是能准备一定的家庭应急资金。如果您决定贷款,就需要对贷款后的生活做好安排。由于贷款是固定的一项生活支出,这就需要您有相对稳定的工作及收入来源。

同时,由于增加了贷款的支出,不可避免会对之前的财务计划产生影响。因此,在购置房屋前应做好新的家庭收入和支出计划,以免购置房屋后对日常生活产生影响。据财务专家建议,住房贷款最好占家庭总收入的30%以下,否则会影响生活品质。

□对购房风险做好心理准备

由于目前的法制尚不健全,房产市场尚不规范。购房置业是一个非常复杂的过程,在这个过程中,购房者自然要承担一定的风险,而这种购房风险在很大程度上是由商品房的“非成品性”造成的。因为目前开发商销售的房屋多数都属于期房,购房者只能凭借销售人员的介绍、一块地和设计图纸来决定是否购买。因此,购房过程中可能会存在广告欺诈、销售手续不全、房屋质量存在问题、面积不符、开发商违反合同等情况。如果想规避风险,可向专业律师进行具体咨询。

除了以上四种心理准备外,买房前的资金准备也非常重要。买房是件大事,关系到个人及家庭数年甚至数十年的生活。如果买房前只注重房价而忽略其它问题,往往会造成购房预算超支,甚至陷入买得起而住不起的尴尬境地。因此,大家买房前都要做好心理准备和资金准备。另外,在众多因素中,一定要找出什么是自己最看重的,什么是可以忽略的,有重点的买房。

供暖季节来临

采暖地板的选购铺装知识

读者史女士近日给本刊记者来电话说,马上就要到供热期了,她家最近正在装修,请问地采暖铺哪种地板好一些?

据家装协会专家介绍,对地采暖居室来说,地砖和地板各有利弊。地砖的导热性比地板好,但是一旦地采暖水管出现问题,处理起来很麻烦,而地板在维护检修地热管时比较方便。总的来说,

强化地板、多层实木复合地板比较适合地采暖。

专家提醒,并不是所有的木地板都能做地采暖用。地采暖系统通过加热地板而达到采暖目的,地板要一直保持较高的温度,普通的地板在这样的环境下容易发生变形。因此安装地采暖系统后一定要选择适合的地板。可以用于地采暖的地板须满足以下几

个条件:1.适应冷热反复变换,变形量小;2.有利于热传导;3.防潮防水。目前流行的几种地板中,在同样的环境条件下,变形量,多层实木复合地板变形量最小,强化地板居中,实木地板变形量最大;散热,多层实木复合地板与强化地板厚度差不多,区别在于,多层实木复合地板背面的抗变形槽有利于空气流通,降低噪音,强化地

板的表面为金属氧化物的耐磨层,热量在地表扩散得非常快而且均匀,室内温度易于控制。所以,强化地板、多层实木复合地板均适合地热使用。由于品牌不同,挑选的时候一定要注意,用于地热的木地板宜薄不宜厚,宜窄不宜宽。另外,地板质量讲究“三分地板,七分安装”,因此最好由厂商提供专业安装。

五大典型的购房陷阱

2012年,房价降价之势呼之欲出,商品房销售的噱头令人眼花缭乱,这都是为开发商销售房屋利益最大化作准备。而对于购房人来说,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。

陷阱一:

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说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,所付定金就不予退还。

陷阱二:

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。

陷阱三:

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伙时竟然消失,地上停车场又被开发商擅自更改为绿地。

陷阱四:

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多少套房屋。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。

陷阱五:

样板间被悄悄放大调查: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,



做成开放型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。案例:张女士

说到她最近买的一套房子时,样板间装修做得细致极了,可交房时一看自己买的房子就没那么好,很多材料都是劣质的,地砖有裂的不说,卧室地板颜色也不匀,卫生间台盆和厨房橱柜接缝里的腻子膏抹的不均匀。

买二手房

勿轻易交定金

近日本刊记者接到了读者高先生反应的问题:高先生看中了一套价格适中的二手房住宅,与卖房人达成了购房意向,签了定金协议,支付了5万元定金。支付定金前,还特意检查了该套房屋的房产证原件,并仔细核对了卖房人的身份证,两者都内容真实,但是在办理过户时知道房子被法院查封了,遇到这种情况高先生该怎么办?

针对高先生反映的问题,本刊记者咨询了某律师事务所的马律师,马律师说,高先生可立即去房屋所在地的公安部门报案,同时起诉房主,要求房主双倍返还定金共10万元。马律师还说,在此给高先生一个提醒:办理二手房交易时,一不要轻信房产证的有关记载;二不要随便交定金;三不可匆忙签合同。事先到交易中心对有关房屋作产权调查,明晰房屋产权状况、权利限制等内容后再作定夺,自己的权益才能真正得到有效的保护。

保养地板小窍门

生活用品大用途

实木地板是非常的环保、实用,但是价钱也贵,很多读者也担心实木地板保养问题,其实保养实木地板很简单,一些生活用品就可以来帮忙。

精盐去污 省钱省力

精盐是我们日常生活中最常见调味品,我们知道它有调味杀菌的作用,却往往想不到它还有去污的绝招。如果地板上不小心粘上一点蛋迹,可以撒上一些精盐,只要10-15分钟后轻轻扫掉,便可以清理。这样不仅仅可以省钱还可以省力,两者兼得。

生活调味品 不仅可以去污还可调亮

在传统的观念里,我们一般觉得地面要是有点油会觉得没打扫干净。其实在擦地板的时候色拉油是不错的物品,而且操作起来也比较简单。只要往水中加几滴色拉油拖地,不仅可以使地面更清洁,而且还可起到地板提亮保护作用。

饮品也有大作用 轻松保养又去污

牛奶与茶:地板保养不一定要花费大笔资金,生活中很多小物品可以起到很大的作用成本低效果好。发酸的牛奶加少许醋也是地板保养小细节,这样的搭配组合不但可以去污,而且还能把地板擦得很光亮。

自配地板洗剂 经济实惠又有效

在日常生活中,当说到地板保养的时候我们一般都想到防止沾到水,打蜡增加光泽度。其实地板也不是完全不可以沾到水,只要保证一定的湿度便可。也可在水中加一点自配洗剂,强力去污渍。而洗洁剂的配方也比较简单,只要在大锅中放入软肥皂、漂白水、苏打各450克和2270毫升的水充分混合,将它们煮沸并熬至原来体积的一半,然后冷却便可用。