

# 2013年,你准备买房了吗?

## 记住这六个环节,别让优惠冲昏头脑

买房几个关键点不外地段、归属于地段及未来发展的配套、户型、产权合法性、有关房屋买卖的相关支出、营销时代带来的一些非折扣优惠及开发商价格策略识别、房源销控等。在这些环节,你可能“熟视无睹”,但如果修足买房功课,也可能转化为“熟能生巧”。



### 一、不要以地价判断地段

判断地段的正确方式应该是结合需求进行,比如你是自住买房,交通通达时间与生活配套是主要判断标准,能够满足职场要求以及日常生活所及就可以了。

### 二、不要以城市功能区判断配套成熟与否

现在城市发达,功能区不断更新,商务区是否一定适合置业,这是一个重大的误区。商务区包括金融商务区也好,都只是经济增长点的设置而已,与买房关系不大,相反开发商却把这些当做利好因素计入了房价,所以买房远离一些噱头式功能区更好一点。

### 三、不要贪便宜

买房合法看起来非常简单,看看五证,但事实非也,有些五十年产权用地建设的

小型多功能公寓,看起来账是非常好算的,但你要懂得如何深入开发商内部来体会定价机制。往往这类公寓单价是高于住宅单价的,因为受众面扩大了。

再就是那些早期出让地块上现在开发的项目,更应注意其营销说法与折扣方式,这类项目如果归属于一个较大较有实力的开发商,其背景具备囤地可能,则可以大胆买入,但有些小开发商的项目,是因为多次辗转才获得现在上市销售机会,便宜的背后是诸多的资金转出,不买也罢。

### 四、谨慎认识赠送的所谓附加值

为了消除消费者对公摊过大的顾虑,开发商可能免公摊销售,为了消除人们对电梯维护费的顾虑,开发商

可能为了促销免除几年的电梯维护费用,为了消除人们对物业过高收费的顾虑,也可能赠送几年的物业管理费,这些都是短期行为的刺激销售政策,没有什么重大意义。

再比如买屋送修,买房送家具,送电器等,事实上销售前计价稍微提升一点,就足以将这些支出打进房价,因此买房不要追求面子工程,即追求额外优惠,或者将这些赠送附加部分进行剥离,单纯就房价与相关房型进行性价比的对比,从而做出自己的选择。

### 五、最好不要参与卡式销售项目

如果每个买房人都能够理性认真地对待买房选房,不急于表达自己的消费意向,开发商涨价的随意性

将会下降许多。

最为常见的做法就是排队选房,通过需求集中来刺激价格上涨与调控房源。如果按照前述,对地段、配套、销售中的一些做法,对开发商释放的便宜房,有深刻认识,你也就不用追涨了,有合适的就买,没有合适的,也就不用到博弈队伍中去淘。就象坐公交一样的,等下一辆也许是最好的办法。

### 六、宣传图识与口头承诺要坚持进入合同

由于广告法规的规定不一,开发商宣传信息管制,许多宣传的内容与实际买入交付时的标准会有出入,所以,宣传图识与销售人员的口头承诺,不能信以为真,要么就写进合同的附件,要么就不考虑。

# 家具市场迎来新年开门红

## 元旦促销见成效



作为新年的第一个促销期,元旦假期历来被家居卖场看重。在三天假期内,记者走访了枣庄部分家居卖场和建材市场,大多数商家表示客流量及销量符合甚至超出预期,森博国际家居广场部分商家甚至表示:迎来了新年“开

门红”。

记者走访发现,元旦期间多数商家延续了今年国庆期间的优惠力度。其中森博国际家居广场推出的持续3天、“畅享好礼、畅享实惠、1000桶食用油买就送”活动,受到了消费者追捧。

在森博国际家居广场,一对为婚房选购家具的年轻夫妇告诉记者:“听说这是森博家居广场优惠幅度比较大的一次促销活动,在市里也挺方便的,所以我们就趁着元旦期间来抄底儿。”

虽然楼市调控的余波尚未平息,但记者还是发现美誉度较高的品牌卖场人气较旺。而受惠于年底集中交房、部分业主搬新家的因素,不少家居卖场在元旦期间还迎来了销售小高潮,森博家居广场甚至吸引了众多来自枣庄各地的消费者。森博国际家居广场的一位商家告诉记者,

今年元旦期间销量比去年同期增长了很多。

岁末年关之际,多数完成装修的业主开始购买家具以及软装饰品,而淡季装修人数的减少则引发了建材产品销量的走低。虽然森博家居广场家具销量喜人,不少品牌的销量都远远超出了去年同期。但相比之下,记者仍看到,在以建材产品为主的一些家居卖场,人流量和成交量则表现平平。森博家居广场的营销部许主任分析认为,“冬季装修的人较少,买家具搬新家的人比较多,因此建材产品销售平缓,家具卖场客流旺盛。”

(盛刚)

# 窗帘等纺织品应水洗过再用

目前,已进入供暖期,由于门窗紧闭,一些市民遭遇室内污染,但让大家感到惊奇的是,室内污染的源头竟是窗帘等物件。

市民张先生家住立新

小区,由于害怕室内污染,新买的家具基本都是名牌产品。7月份装修结束后,他将新房的窗子全都打开,保持通风。10月份与家人入住后,还是感觉有异味。经专

业人员检测,他家的窗帘含有甲醛,导致室内甲醛超标1倍多。

据了解,为实现防缩、挺括等目的,纺织品的加工过程中常常要加入含有甲

醛的各种添加剂。在购买窗帘等纺织品时,如果感觉有刺鼻的异味,最好不要选购。甲醛溶于水,在购买窗帘等纺织品后,一定要用水洗过再用。

## 行业资讯

### 涂料真的能抗甲醛?

### 新型无机功能性涂料,行!

现在装修中对于材料污染有两个误区,一是认为合格材料无害。合格材料是指有毒有害物质的限量在标准以下,但不是完全没有。如果在一间房子里大量使用同一种材料,由于累加效应,也会导致室内有害物质超标,造成污染。二是“先装修后治理”。装修后含有毒有害物质的材料在室内挥发的时间在3至15年,有效治理非常困难,几乎是不可能的。

如果想要从根源上解决涂料的问题,其实可以选择一种新型涂料,比如无机功能性涂料。这种涂料选用高效吸附性天然无机硅及可自发产生负氧离子等特殊材料,经筛分、计量、混匀、检测、包装等复配技术与绿色清洁生产工艺,科学加工成一种无机干粉、水溶性、环保型的除甲醛的功能性内墙涂料。它不仅有像墙纸一样的观感和质感,最大的特点就是可以自动释放负氧离子,分解甲醛,达到净化空气的作用。

至于清除甲醛的产品,大多数都是通过化学反应来消除甲醛,很有可能招致二次污染。目前市面上的甲醛“杀手”主要有两种,一种是封闭剂,喷涂到产品表面,起到封闭甲醛的作用,使其释放不出来。从原理上

来说这是可行的,但是家具在使用过程中不断磨损,当初涂的封闭剂就失去了原有的作用。

第二种是甲醛捕捉剂,有的称为甲醛消除剂。它是通过化学反应,中和消除甲醛,但是这种化学制剂有些会对家具造成损坏或在衣物上留下污渍。还有的除甲醛产品只是在剂液中加了些香精,喷洒到屋中,掩盖原来的味道,根本起不到清除甲醛的作用。

装修完成后,家具、地板、木芯板、胶合板、刨花板、密度板等都在不断地释放甲醛,而且其释放期可长达8至15年。用甲醛消除剂往往也只是权宜之计,暂时除去已释放出的甲醛,与其说是甲醛消除剂不如说是消费者的心理安慰剂。

无机功能性涂料消除甲醛的功能持续10-15年以上,不仅自身不含有害物质,还可以中和其他家具和建材中释放的甲醛,除此之外,还能调节室内空气湿度,释放负氧离子。经检测使用了此涂料的房间,负氧离子增量达到1026个/cm<sup>3</sup>。与其纠结用哪一种产品去消除有害物质,不如从根本上选择不含甲醛,而且还会吐出负氧离子的墙面涂料。

## 东湖湾二期盛大开盘



1月8日上午,由枣庄市乐园房地产开发有限公司开发的东湖湾二期盛大开盘。东湖湾是东湖附近唯一的纯多层城市洋房及别墅社区,由16栋纯多层

洋房和近30套法式风情别墅围合而成,交通便利,配套完善,整个项目分为三期开发,目前一期已经售罄入住,三期别墅即将破土动工。(盛刚 于鹏)

## 购买二手房,不得不注意的几点

### 一、选择正规的中介公司

这几年,枣庄的二手房市场飞速发展,大大小小的中介机构如雨后春笋,迅速在城区各个地方开业。有的就是一个门面,几张租房卖房广告。中介机构谎报房龄,诈骗订金的现象也有发生。

### 二、看房要仔细

二手房和新房不同,新房一般是毛坯房,房子的结构、问题比较容易检验,但二手房有些是装修房,房龄以及房屋的漏洞并不容易看出来。

### 三、审查房源

二手房在交易之前已经有一个房主,房屋的性质相对于新房来说,较难确定,很容易出现一房多卖和空手套白狼,因此,购买前审查房屋的产权,尤为重要。

### 四、签订买卖合同

签订买卖合同,是二手房买卖的核心环节。因为房价的波动,经常会出现卖家签合同又毁约的情况。而在此前,买方可能已经预先向卖方或中介公司支付了一部分价款,这就要严格区分定金和订金了。

### 五、过户

这是二手房买卖中最重要的一环,这个环节完成才算是一锤定音。

记者在相关部门了解到,目前,二手房过户难原因有以下几种:一是,房屋属于共有,但共有人不能同时到场,二是,房屋没有及时过户,导致产权不明。

在这里也要特别提醒购买二手房的市民,一定要购买前审查房屋的产权,尤为重要。(于鹏)