

# 虎年你买什么房? 准现房 pk 期房

有购房者会碰到类似的买房状况:新买的房子不能马上交房,一等就是一两年甚至更长时间,看着别人都欢欢喜喜地入住新房了,而自己却只能干瞪眼,这心里的滋味可不好受。可是买准现房就一定好吗?接下来,我们就一起比较一下准现房与期房的各种优缺点。

## 第一回合 时间

### 准现房:马上住

观点:准现房与期房相比,最大的优势就是,准现房已经是看得见摸得着,购买后可以算着日子等着入住了,这种感觉可是期房所无法比拟的。

### 期房:等两年

观点:从破土动工开始,到最后顺利收房,这个时间至少得要两年。如果你是在开盘之初就买了,那得眼巴巴地看着这房子建了两年才能拥有,多痛苦的过程。

## 第二回合 景观

### 准现房:实景图

观点:前面说了,准现房是看得见摸得着的,这是什么概念呢?也就是说你在买房前,已经可以看到一个完整的小区了,包括外立面、景观,甚至可以站在房间里亲身体验。

### 期房:效果图

观点:在房子建成之前,购房者想要知道小区是什么样的,往往都要通过效果图来分辨。只要有购房经验的人都知道,效果图是非常漂亮的。而到时候能不能建成这样,还很难说。

## 第三回合 配套

### 准现房:齐全

观点:准现房的小区在看房的时候是可以让购房者进入感受的,小区

内有什么配套,已经不需要通过售楼人员来为你讲解。走在准现房的小区里,想怎么了解就怎么了解。

### 期房:规划

观点:期房存在着许多不确定因素,比如配套。在你问销售人员的时候,他们会说得天花乱坠,很少有人会不心动,但这些都只是规划而已。

## 第四回合 价格

### 准现房:价格较高

观点:准现房配套、景观等都已经呈现,品质升级成本价也在上升,在整体市场较好的情况下,准现房价格比期房贵很多。

### 期房:价格较低

观点:对于投资心理来说,增值空间大,购买时的价格往往低于现房时的价格,多数开发商为了周转资金,也会在期房阶段推出各种优惠活动。

## 第五回合 品质

### 准现房:高品质

观点:准现房大多是2007年的时候动工建设的,2007年购房者关注的重点是品质如何。因此,开发商在2007年的时候在品质上下了大功夫,现在的准现房多为高品质。

### 期房:省成本

观点:期房多是现在才动工建设的,而现在购房者关注的重点是房价。在这种情况下,开发商不得不从2007年的高品质转到2008年的省成本,品质相对来说会差一些。

## 第六回合 安全指数

### 准现房:收房

观点:购房者最开心的事莫过于收房了,准现房对于购房者来说无疑是吃了一颗定心丸,不仅交房时间短,而且安全系数也高,至少看得见了,烂尾的可能性太低了。

### 期房:烂尾

观点:期房从买房到收房,中间要隔个两年。两年可是个非常长的时间,什么事都有可能发生。如果是一家实力较差的开发商,倒闭了也不是不可能,那就烂尾了。

## 第七回合 户型和位置

### 准现房:选择权少

观点:多数楼盘都是从期房开始销售,除了个别开发商保留的房屋外,一般来说,准现房的房型和位置都为剩下的,选择余地较少。

### 期房:选择权多

观点:楼盘开发之初,各种户型及楼层都有较多的选择权,购房者可买到称心如意的户型。 佳美

## 给“85后”购房提个醒: 按揭买房 量力而行

“85后”的青春,“85后”做主。毕业了,“房奴”与否,成了一个令人头痛的问题。

### “85后”按揭买房量力而行

当前多数“70后”和“80初”都已事业有成,相继进入改善型置业阶段,就算是首次置业,在购买能力上也已具备较大优势;而“90后”虽已有小部分加入购房大军,但毕竟尚未成年。因此,当前的“85后”成为年轻人中真正的“夹心层”,面对不断上涨的房价预期,不少刚毕业的“85后”也不得不关注楼市了。

“85后”是习惯信用消费的一代,没有吃过什么苦,同时又是风华正茂、意气风发的一代。“85后”按揭购房,一定要量力而行,不要匆匆决定加入“房奴”大军,给自己两三年的缓冲时间也是不错的选择,认清自己,也认清现实,同时给自己更多的理财选择机会和可能的个人成长机会。

### “85后”按揭买房要算好账

“85后”的父辈一代大多都有很好的储蓄习惯,攒到孩子20多岁时,很多家庭还是可以拿出10万元的。其实这本来该就足够了,10万元作为首付款,可以购置一套售价50万元的房子,而50万元现在也只能在北京远郊买个小户型了,还很有可能是个“大期房”(也就是那种两年后入住的房子)。向银行借40万元,办理20年的按揭,按2009年最优惠的利率计算,月供也要2457.2元。

“85后”在按揭购房之前,除了要看到上涨的房价外,更要综合考虑自己的各种支出、未来收入预期,以及对这种“房奴”生活的心理承受能力等多方面因素。

中新



继楼市调控“国11条”发布之后,北京、上海、广州、深圳等城市纷纷出台配套政策,全国楼市普遍遭遇“春寒”成交低迷,温家宝总理日前也表态“在任内有决心管好房价”。在此情况下,今年房价似有必降之势。 中新

## 异地购房 四项注意

房产投资成为近年来非常重视的一种投资,从全国的情况来看,2009年房产投资的回报率很高。有异地购房目标的投资者,不妨听听理财专家提出的四点建议。

### 注意政策

房产价格与国家的宏观政策息息相关。投资者既然有意到外地投资购房,就应该进一步了解国家的相关政策,包括国家的房地产政策和对置业地区的定位,以及这些地区开发的近期、远期目标等,做到心中有数。

### 注意考察

不管房产是自用型房产还是投资型房产,投资者都应该到目标地现场考察一下,考察的主要内容应包括当地房产的价格、房产的地段、房产的具体位置、房产的质量等情况。

### 注意估算

购买房产前,先盘算一下手头的资金,看一下手中的资金是自有资金还是银行贷款,如果是自有资金则不用说,如果用银行贷款购房那就存在一定的风险。因为房贷需要按月还款,会增加购房成本,建议在购房前先了解清楚当地的银行利率,算清应付的利息是多少,在此基础上判断一下利用贷款购买房产的获利空间有多大,如果得不偿失,就立刻放弃。

### 注意时机

凡是商品都有价格,有价格就会有波动,房产作为一种商品,自然也存在这个规律。影响房地产价格的因素有很多,也就是说房产价格出现波动的时候时有发生,作为投资者,应该时刻注意这些波动,尽量选择房产价格处于低谷的时候出手,这样投资获利的机会更大。

辛文

## 警惕中介五种骗术

经过调查,笔者发现,虽然众多投诉者对“黑中介”深恶痛绝,但总结起来,中介与消费者发生的纠纷主要就几类。为什么这些纠纷没有人处理,并且一直是社会上的“真空带”呢?《房地产经纪服务管理办法》第23条规定:“因房地产中介服务人员过失,给当事人造成经济损失的,由中介机构承担赔偿责任。”可是,该《办法》对于什么才算“服务人员过失”、“经济损失”并不明确。立法的不完善,进而影响了执法的效率和有序。业内人士分析认为,“房屋中介条款分割、权责不明、相互推诿,出现了管理的‘真空带’。对于房屋中介机构,工商、税务、公安和国土资源与房屋管理等相关部门均享有管理职责。而受部门利益驱动,某些部门往往该管的少管甚至不管,不该管的因为有利可图争着管,让消费者不知向什么部门投诉,也使不法分子有机可乘”。作为消费者,更应该睁大眼睛,识别中介的五种骗术。

### 骗术一:骗租金

一些不法中介公司打着房屋

出租代理的名义,从业主手中骗得房屋钥匙及一个月的空置期,以月付的方式支付租金,同时又以押一付三,以及采取半年付、一年付租金的方式从房客那里得到租金。循环采用这种手段,在短期内获得大量的现金,然后携款出逃。

### 骗术二:假信息

一些房屋中介公司用“房托”来假冒房主,诱使消费者上钩。再利用种种借口使租房者无法签约,把违约责任推到消费者身上。

### 骗术三:冒充房东骗钱

不法中介公司首先租下一套房子做道具,然后找一名业务员冒充房东,报出低于市场的价格。待房客与假房东签下合同并交纳了中介费后,这位假房东又找出各种理由不肯出租。房客找公司退钱时,公司说双方已签租赁合同,中介服务已经完成,房东属单方违约,中介费不予退还。

### 骗术四:骗取“看房费”

用各种名义骗取“看房费”后,由业务员带领客户去看一套

根本就不存在的房子,在路上其他业务员冒充房东打来电话说临时有事去不了,另约时间,并让客户记下“业主”的电话号码。这时业务员会说:“你已与房东取得联系,根据合同看房费不予退还。”

### 骗术五:合同不规范

一些房屋中介公司的合同极不规范,连必要的条款,诸如中介服务项目的要求和标准、违约责任和纠纷解决方式等也未列入。有的则利用自己订立格式合同的机会,在订立条款时写出“霸王合同”,导致签约双方的权利义务不对等。

两类“黑中介”:一类是不具备房地产中介资格、擅自从事房地产中介业务的“黑中介”。由于先天不足,极易违规经营,被消费者投诉的几率也较多;另一类是虽然具有合法的房屋中介资格,但却违章违法经营。他们有的向消费者提供虚假房源,骗取消费者的信息费;有的与房主串通一气,甚至自己扮演“房托儿”,不但轻松赚到中介费用,而且还把违约责任推给消费者。 小北