

# 买得贵不如买得对

# 四大人群购房攻略

□记者 黄兰芬

在大型的房产交易会上,楼盘集中,有大量的房源可挑,也有机会淘到特价房。这对市民来说是一个可遇不可求的购房好机会。怎样买到好房子?多位专业地产销售人士称,不同人群购房应根据自己的需求而定。



### 单身白领

**人群需求:**面积小、交通便利、低总价低首付、方便生活和工作  
**推荐:**单身公寓、二手房

单身白领们要么是刚刚步入社会,要么是事业刚刚起步。对于这类年轻人来说,购房应首先考虑价格方面,不宜选择价格过高的住房。单身白领们应该选择低首付、低总价的房子。

价格过高会给刚刚毕业的年轻人来带来很大的压力。这类人群应当尽量选择面积比较小、交通比较便利的住房,二手房对于单身白领来说也是不错的选择。小户型的单身公寓以后出租或者是售卖会比较容易。

这类人群大多数都是父母付首付,自己每个月还贷,所以最好选择市区跟郊区之间,房价较低的次中心地带。小区只要在公交比较方便的地方,有购房需求的单身白领就可以考虑购买。

### 准婚族

**人群需求:**中等户型、生活、交通、教育等配套成熟  
**推荐:**70-120平方米的中小户型

准备结婚的年轻人,双方都有稳定的工作,两人可以合力承担购房贷款等压力。这类人群既渴望自由的二人世界,又讲究舒适的生活质量。

业内人士建议准婚族,买房在地域上要考虑双方工作单位的距离,最好选择离双方单位比较近或者是交通便利的小区,这样子可以省去很多在路上的时间,提高生活品质。也可以选择教育资源丰富等配套成熟的社区,对于以后孩子上学、生活起居等也有很大的便利。

这类人群由于事业刚刚稳定,也没有太多积蓄,所以对婚房要求不应过高。要以实际的心态看待新婚购房,根据自身财务、还贷能力等情况选择适合自己的房子,不宜购买超过自

己能力范围以外的房子。业内人士指出,准婚族花钱的地方比较多,今后还要为孩子及整个大家庭考虑,要有计划地花钱,特别是在现在楼市调控下,买房要综合考虑多方面的因素。

### 改善型人群

**人群需求:**居住环境好、空间大、楼盘品质高、完善的物业管理  
**推荐:**高品质楼盘、大户型

这类人群一般双方都有稳定的工作,可以承担较多的购房贷款等压力。他们比较讲究舒适的生活质量,注重子女教育,属于改善生活品质的二次置业者。

该人群要么是为了子女能够接受更好的教育而去购买学校周边的房子,要么是提高生活品质更换更大户型、换环境更好的小区。对于二次置业者来说,也要考虑一下房产未来的升值空间。

任何人买房,除了要考虑到家庭当前的经济实力是否能够承担换房费用外,还应考虑日后的生活费用、孩子的教育费用、换房后到工作单位的交通费用等支出,特别是要优先考虑换房后,自己是否有足够的资金来保证未来孩子的教育费用。

### 养老人群

**人群需求:**居住环境好,空气清新适宜养老  
**推荐:**环境优雅、生活设施齐全,靠近医院、交通便利的楼盘

对于老年人来说,晚年的居住生活一定要环境好、空气清新,不宜选在闹市区或者是马路边等比较嘈杂的地方。相对安静的环境比较适合老年人静养。老人选居住地,业内人士推荐相对偏远一点、环境相对比较好、交通便利的地段。

随着年龄增长,老人们身体状况、活动能力逐渐下降。因此,医院、公园等老年人基本的生活配套设施要相对齐全。老人也可就近在子女居住的地方置业,一来在子女工作比较繁忙的情况下可以照顾孙子,二来子女也可以方便照顾父母。

## 购房置业应该怎样看楼书?

“现在的楼书做得越来越精致了,每次出去看楼,收获最多的就是大小不一、厚薄不均的楼书。其实对于我来说,楼书也就是对楼盘的一个介绍而已,现在开发商的楼书一般都做得内容较为详尽、语言华丽而且图文并茂,那么我怎么能通过楼书来解读项目呢?看楼书的时候,应该看些什么内容呢?”市民李小姐问。

目前房地产市场上在售房源大多为期房,购房者对于楼盘的了解较多地是通过沙盘、楼书以及职业顾问的介绍,而读懂楼书也已成为购房者了解楼盘的一种重要方法。业内人士提醒,作为购房者,对楼书一定要有理性的心态、正确的认识,学会揭开这层面纱,有关购房的实际内容一定要看清楚,比如楼书中的户型图、规划图、装修标准、住房实用率等。

### 看懂图片十分重要

图片多文字少是楼书的最大特点。楼书的图片一般包括效果图、实景图、交通图等。为了能够让楼书尽善尽美,开发商一般会采取效果图和实景图搭配使用。购房者在看图片的时候,就要尽量核实现场实景。另外,开发商一般会把交通图做成卡通式的,而且一般是不合比例的,看楼书的时候,交通图只能表示楼盘所在的大概区位。

楼书的地理位置图,可以让消费者了解楼盘的具体位置,同时也可以估计房屋的大概价格。但消费者也要注意地理位置图是否按照比例绘制,若不按比例,将会对地点的选择形成误导。对于楼书上的平面图,购房人应由大到小进行阅读,首先应研究小区总体规划平面图,确定小区的环境布局是否理想,是否有足够的绿化率与车位,楼与楼的间距是否够大,是否影响采光,仔细了解小区内外的道路交通情况,进出小区是否方便,是否有保安系统,垃圾是否集中处理等。然后,看整幢楼的平面图、看自己拟选购的单位平面图,对自己想要购买的单元位置进行了了解。

### 户型应当反复斟酌

楼书中可以清楚地看到楼盘的户型设计,厨房、卧室和客厅的位置一目了然。购房者看户型图时,要仔细看一下不同房间的门户朝向。如卫生间的门向着客厅开,私密性不强,形成主客间的尴尬。厨房由于多和餐厅相连,可以设在靠近户门的位置。

有的购房者在看楼书时,常常理想主义地进行空间置换,事实上未必行得通。由于排烟道、天然石油气管、给排水管、排污管等都是垂直竖向管道,属于公共管井,不允许随意改变的。因此,户内厨房、卫生间都不允许任意移位,购房者看楼书时要特别注意厨房和洗手间的位置。

不少购房者都发现,在户型图上,即便面积再小,也有较为齐备的各生活区域,而等到买房者真正入住时,总是发现家里的地方不够用。在户型图上,再小面积的房源都会被规划出衣柜、浴缸的位置,但往往都是缩小了的。买房者在观看户型图时,应当注重面积的标注,各房间的面积都应该实际考量,以免入住后与看房时有出入,给居住生活带来不便。

### 会透过现象看本质

眼下,随着彩印技术的不断提高,楼书越做越精美,但同时距离实际也可能越来越远。有些楼书中描述的出行交通状况是一种在现实生活中很难实现的理想状况,如“10分钟车程到某地”,“距某某商业中心仅20分钟路程”等,可能是在马路上畅通无阻的情况下,目的是为了给购房者一种交通十分便捷的感觉。为了让购房者对建筑环境、景观环境有直观的感知,楼书中常会运用大量图片,这些图片可能是效果图或实景图。

购房者在看房时不但要仔细阅读楼书,还要善于透过楼书艺术化的表面看到那些决定买卖关系的实质内容,如楼书中出现的绿化率、配套设施等描述。如果楼书中对该实质性内容描述比较含糊,可以要求售楼人员给予说明。

楼书的本质是楼盘信息的载体,但是楼盘的“好坏”,最好还是通过实地调查,辨别真伪。

(黄兰芬/整理)

# 买铺高手告诉你——

# 好门面要比出来

□记者 黄兰芬

对于一些初入楼市的购铺“菜鸟”来说,应该从哪些方面去判断一个店铺的好坏,怎么挑得一个好门面,成了他们首要关心问题。为此,记者搜集一些方法,为商铺投资“菜鸟”解忧。

### 比人口构成

不管是新铺还是二手商铺,决定其成败的主要因素是当地的消费者。因此市民在选择商铺的时候,一定要对当地的消费者购成进行对比。

经济学常识告诉我们,人们的消费水平会与收入成正比。如果当地人口数量大,而且多为消费能力较强的白领构成,因此区域内将会容纳更多的中高端商品专卖店,从而促使区域内租金水平的上升。

如何比人口构成呢?其实有个很简单的方法,即比较周边楼盘密度以及楼盘的品质。一般情况下,楼盘密度大,而且多为知名开发商,意味着人口数量大,而且购买人群也多为收入较高的群体。

### 比交通状况

交通便捷程度在很大程度上决定人流到达的数量。一般而言,不管是繁华的城市中心地段,还是社区商业“新贵”,他们的人气迅速上升,是因为他们具备交通便捷的特点。

因此不管是新铺,还是二手商铺,如果交通状况不甚理想,也表明未来的成长空间不会很大。当然,市民需要注意的是,最好不要选择靠近快速交通干道的商铺,此类商铺虽然具备交通便捷程度高的特点,但人流却无从汇集,无法带来人气。

### 比经营团队

商铺之于经营团队,犹如石料之于能工巧匠。一个有丰富管理经验的商业运营团队操盘,能够在极短时间内盘活一个商业项目,并使其具有很高的人气。

比较经营团队,可以采用人力资源部门在面试求职者时所惯常采用的办法——行为面试法,即通过管理团队以往的行为来预测他们未来的行为。在行为面试法中,最常用的几个

问题是“过去做过什么”、“怎么做”和“取得什么结果”。那么投资者也可以借鉴这种方式来考察经营团队过去管理过哪些项目,看他们是怎样管理的,取得哪些效何。通过这样的对比,一般会对管理团队的经营能力有个大概的认识。

### 比规划前景

对于商铺区域内的规划前景,也应该进行综合比较。相对而言,人口数量趋于稳定的区域,其上升空间显然不及不断完善过程中的区域。

市民还需关注的是商铺区域内的规划变动情况。由于当前城市建设步伐较快,因此经常会出现规划调整的情形,这会导致原本为闹市区的地方,因为市政建设而突然改变了原来的面貌。虽然这种情形不多见,但一旦发生,对投资者影响巨大,所以市民必须小心谨慎。

在店面选址基本确定后,市民还应该考虑是否有一定的停车位位置,能不能满足消费群体停车的需要。量大的停车位是留住高档消费群体的必备条件。