



## 那些不能说的售房秘密

□郝慧龙

日前,一位刚刚离职的资深房地产销售人员透露了几条卖房秘密,作为购房者,我们应该知道,却很少有人知道。

第一、根据电话数量,来判断楼市冷热。你是不是常常会接到各种卖房销售电话,从某种程度上来说,你可以根据频次来判断市场情况。如果有一段时间接到电话特别多,说明房子不好卖了,销售人员撒网来获得客户,如果有一段时间又没了,说明房子卖得好,没时间打电话了。

第二、哪些楼层不好卖?买房时,价格、地段、户型、楼层等等这些都是大家关注的问题。据房地产业内人士透露到,楼盘的极端楼层(低层和顶层)相对来说不太好卖,买高层的最佳楼层是大楼的3/1到3/2之间。

另外,因为谐音忌讳,很多人不喜欢4、13、14、18这几个数字,所以开发商就采用“移花接木”的办法,用D、E、F等一些字母替换,或者直接越过这些数字,12层上面就是15层。

第三、很多人以为尾盘就是卖不出去的房子。其实不然,很多尾盘中也有不少好货,开发商也提前考虑到了这一点,反其道而行之,不好的或者一般的楼层先出售,好房源后期再出售,多留意,你也可以从尾盘中淘到一套不错的房子。

第四、为什么样板房一般建在3楼?这也是开发商的套路之一。样板房建在3楼,一是考虑到销售进度,建到3层左右布置样板房,正好赶在拿预售许可证之前有充分的时间做现场展示。二是方便客户看房,为置业顾问创造一个与客户沟通的时间与空间。

第五、买房送学位千万要谨慎。很多家长买房是冲着学位来的,开发商卖房时打包票可以入学,到了报名时,却因为学位的指标、年限等限制,导致子女上学不成,这样的情况时有发生,特别提醒,购买学区房时,最好去教育局和学校查询。



例如长租公寓、养老地产等新型地产,虽然目前规模较小,但呈现出传统地产不可比拟的高速增长态势。  
住建部政策研究中心主任秦虹。



经过多年探索,未来低端住房保障的两个重点建设方向是公租房和共有产权房。公租房解决的是最靠下的低收入阶层的住有所居问题,而共有产权房则更能针对性地解决许多年轻白领的住房问题。

新供给经济学研究院首任院长、首席经济学家贾康。



我觉得大家还要有信心,不要说中小城市房产卖不出去,可能将来还是有希望的,房价大幅度跌下来也不太可能,但是有一个过程。

中国房地产业协会名誉副会长童悦仲。

买房就是买物业,买过房的人对此深有体会。物业话题关乎居民的生活品质,可以说是人人关心,必不可少。



# 物业好才是真的好

物业能保障我们什么?

物业必须保障业主以下几点,才是一个合格的物业公司。1、有更加整洁干净的环境,完善的绿化和清新的空气。公共卫生能够得到定期的维护保洁。2、安全问题更加放心。陌生人不会轻易进出,小区内对车流的管制,让小区不会像普通的公园一样。3、让你的生活更加便利。电梯坏了有人来修,门锁打不开了一个电话就行了,只要你生活上遇到的问题,通过物业都能得到妥善的解决。

一般来说,物业管理公司提供的服务包括3种:一是公共服务,如保洁、保安、绿化、房屋维修等服务,这是基本的部分;二是代办服务,如代收水电费等;三是特约服务,如室内维修、代送报纸等。

不同的物业公司服务类型也不同,分为以下4种:第一、委托管理服务型。由房地产开发商委托物业管理企业进行长期物业管理,再由业主或业主委员会通过招投标形式,选择物管企业并设定相应的管理服务费用,委托其管理。这是最普遍的服务形式。第二、自主经营服务型。开发企业将建造的办公楼宇、商业楼宇、厂房等分

别由经营和管理两个子公司管理,前者负责物业的营销和租赁,以回收成本,后者则负责物业管理,收取管理服务费用。第三、自建自营型。开发企业自己组建的物业管理企业。这种物管企业往往还不能完全从开发企业中独立出来,所以一旦出现诸多物业质量问题,业主便常把这些问题与开发商纠缠在一起,形成许多矛盾。应尽快与其分离出来,成为委托管理服务型企业。第四、公房管理与物业管理混合型。房改之前很多小区都是单位住房,小区内部的物业管理大多采用外来专业物业管理单位内部管理与相结合的方式,一般收费较低,相关的物业服务类型较少。

选择名牌物业公司

随着物业管理公司的越来越规范化、高端化、成熟化,一些名牌物业应运而生。这些名牌物业经营严谨、服务完善、经验丰富、重视信誉。有的名牌物业为了给业主提供绝对优质的服务,甚至启用军事化管理。虽然名牌物业的物业费比正常物业公司贵,但是物有所值。

一般有酒店服务背景的物业公司管理体制比较好,服务意识强,服务态度好,信誉高,人才专业度高,这样的物业公司更能为业主提供优质的服务。

在买房的时候,需向置业顾问问清楚,该楼盘所属哪家物业公司,该公司还为哪些已经入住的小区提供服务。网友可以从已经入住的小区服务质量看出该物业公司的服务标准。房地产市场在发展,物业公司的竞争也日趋激烈,只有体制完善,服务全面的物业公司才能在市场的洪流中生存下来。

物业公司的特色是指独特的企业文化,有的物业管理公司通过多年经验积累,慢慢形成了自己一套独特的处理问题的方法。也逐步形成了自己的品牌特点。拥有良好企业文化的物业管理公司在运作上一般是非常规范的,在为业主提供优良服务的同时还在不断的完善自己,是真正优秀的物业管理公司。

关于物业理解的几个误区

误区1 没住不交物业费  
当开发商符合交付条件的房屋,按照合同约定的时间通知业主收房时,从法律意义上讲,该房产的所有权已经由开发商移交到了业主手中,物业公司已经为该房产提供了公

共性的物业管理服务(比如设施的养护、清洁绿化等服务)所以,无论是收房后未装修、还是收房装修后未入住,都要交物业费。

误区2 从入住时间算物业费  
按约定日期办理收房手续,从办理收房手续之日起开始计算,未按收房手续约定日期拖延收房手续的,以开发商发给业主的收房通知书上标明的交房时间的次月开始计收物业管理费。

误区3 未签合同不交物业费  
根据《物业管理条例》的相关规定,在业主委员会依法成立后,业主委员会与物业公司之间签订的物业管理合同,对全体业主具有约束力。如果业主委员会未与物业公司签订书面的物业服务合同,但业主事实上接受了物业服务,业主则应按实际发生的物业服务价格向物业公司交纳相应费用。

误区4 对服务不满意不交费  
如果物业公司提供的服务达不到合同约定的标准,说明服务质量不到位。小区物业服务质量问题,应该由业主委员会进行监督。出现服务质量与收费价格不符的问题,可以通过业主委员会直接与物业管理公司交涉,甚至可以根据合同约定改聘其他物业管理公司来管理小区。(本报综合报道)



## 买外国房子不合算

□李稻葵

有的人把人民币换成美元到国外投资,长期而言不一定有利可图。目前最流行的投资方式是去国外搞房地产。但是,买美国的房子划不来。你这个房子一年涨20%撑死了,美国收你30%的税,你就跑不掉了。中国的企业家是需要出国投资,你出国投资的方向应该是和国内的企业有一个协同性。我鼓励大家到欧洲购买一些技术上、品牌上协同性的实体企业,不太赞同大家一窝蜂换美元去买房地产。

出国盲目投资,这是日本当年犯过的错误,我们不要重蹈覆辙。我给政府呼吁的建议是双管齐下,既要管住汇率,也要管住资金盲目流出。

企业家应该着眼国内的投资机遇,出国投资可以做,但是一定要和自己的主业配合,不要盲目的出国投资。国内的投资渠道是什么呢?就是我们的产业升级。举个例子,我们都很痛心北京的雾霾问题,我们都是雾霾的受害者。但是,我认为北京的雾霾相对而言比较好治理。因为雾霾的源头不是发电,中国发电厂技术是全球领先的,煤用于发电不是最糟糕的,煤用于冶金和制造水泥才是雾霾最主要的污染源。今后治理环境的趋势应该是关掉内地冶炼厂,把这部分企业搬到沿海。按照德国人在莱茵河办钢厂的办法,用进口的煤、先进的技术冶炼,这样工厂对环保的冲击力就会大大的下降。北京周边的3亿吨的生产能力转移2.5亿吨,我相信北京的蓝天一定会回来。如果改造1亿吨的生产能力,投资能够上升1.9%,环保就能够打造成新的经济增长点。

我们的经济现在处于冬天,冬天也不是坏事,冬天应该做的事就是收藏。诸位企业家利用冬天的形势进一步加强学习,练好内功,一旦大形势发生了转机,企业家朋友们一定会有更好的、更大的发展。(作者系清华大学中国与世界经济研究中心主任)



## 木地板讲究多

木地板有几个明显优势:采用地热采暖保温性能好;天然的木种,可以很好地表现一个人的生活品位,有舒适感,美观、耐用;价格稍便宜,而且施工简便、安装方法简便。

木地板也有许多缺陷:受天气及湿度影响较大,需要定期保养;水浸后容易变形起翘;有甲醛释放;使用寿命相对较短,不容易打理,还得经常打蜡做保养。

地砖与木地板,就看你喜欢哪一口。

本版图片均源自网络

