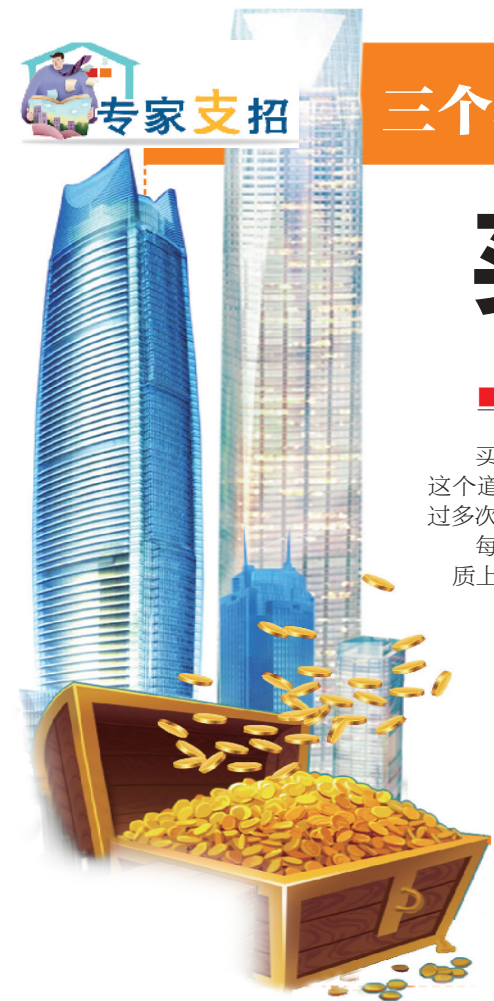




如何选到满意的住房

大多数消费者可能一生中只有一次购房行为，如何才能选到一套自己满意的住房，不是一件容易的事，相信大多数购房者都有这方面的感想。房屋名列前茅属性是用来居住，但绝不仅仅需要考虑居住问题，如何选房？以下几个方面都不可忽视。

一、地段。地段不仅关系到今后生活的方便，而且对今后物业二次交易至关重要。不仅只看眼前，还要看长远规划。作为生活的基本条件，地段的选择还要照顾家庭成员的需要。通常，老年人适宜选择靠近医院、活动场所多，便于就医、散步的城区或郊区地段，那里的商品房一般价格较便宜，且空气新鲜、噪声小，有利于老年人生活起居。

青年人选择城中闹市区的地段，人员集中，交通便捷，配套完善，便于互相之间的交往及上下班。有小孩上学的家庭则大多选择靠近学校、便于孩子就近入学的地段。至于选择市中心还是城区、城郊，这主要根据购房者各自家庭的经济实力而定。

二、价格。大家都希望买到物美价廉的房子，“货比三家不吃亏”。在市场相对平缓的阶段，购房者对于房价拥有不小的掌握权，特别是有些开发商为了加速资金周转，不惜以接近成本价甚至以成本价进行促销，购房者只要适时抓住机遇，就能真正挑选到消费性好、利润大、质量保证、价格低廉的楼盘。

三、建筑质量。建筑质量是广大购房者挑选的难点，受专业限制，大部分人都不知道该如何从哪些方面着手。1.查阅档案资料：主要查看各种建材生产厂家及产品合格证书、各道施工工序质量验收单、工程竣工验收报告、工程质量评定等级等资料，掌握商品房质量的名列前茅于资料。2、表面细看外伤：土建工程外表只能看墙和地基是否下沉，墙体有否裂缝、屋面是否空鼓、墙的批档有无脱落、爆点，内外粉刷、油漆是否平整光滑等。水电工程的电线预负荷量、插座的安置是否合理，厨房、卫生间下水道是否畅通，这些是住户每天生产都要接触到的，必须选好。3.深入查找内伤：一般内伤不易发现，且更具有“隐患”，购房者可以隔三差五到工地实地查看，对隐蔽工程质量也能看到一二，有无内伤自己放心。

四、周边配套。交通是否便利，配套设施是否齐全，环境是否优美，物业管理是否规范。理想的小区周边要有公共交通系统，以便出行方便；小区内商店、菜场等能解决柴米油盐之所需；车棚车库、垃圾转运站等应管理有序；绿草花丛，幽静雅致，环境优美。

五、房型。面对房地产市场上形色多样的商品房，购房者要把握三条：一挑面积，大小要适度；二挑朝向，以每间房屋都是明间为宜；三挑楼层，高低适中较好。

三个理由告诉你——

买房为什么要尽可能多贷款

■微言

买房尽可能多贷款，而且别提前还款，这个道理很多专家在以往的文章中也提到过多次。今天再跟大家聊聊这个。

每个人要想实现资产的快速增值，从本质上来说，有三种方式：

一是资产收益率。简单说，就是找到极好的投资标的，比如你买理财产品年化收益率只有 5%，别人买理财产品年化收益率能达到 8%，差距就出来了。

二是你的绝对资产。还是上面的算法，买同一种理财产品，收益率相同，别人投资 100 万，你只有 10 万，收益当然不在一个数量级上了。

三是借钱的能力。当其他条件都相同时，你的借钱能力就决定了你的资产增值的速度。这一

点在买房上面表现的最为明显，比如 A 和 B 手中都有流动资金 100 万，A 贷款 5 成只够买 100 平方米的房子，B 贷款 7 成买到了 120 平方米的房子。虽然 B 的月供压力更大，但由于 B 的房子更大，总价值更高，一旦增值，B 的房子显然赚的更多。这就是借钱的能力导致的差距。这是一种弯道超车的手段，但风险是要高一些的，必须仔细测算自己的融资能力，别崩断了，正所谓赚的时候赚得更多，亏得时候也亏得更惨。到时候自己的信用受损导致的影响恐怕更严重，需要好几年才能抹平恢复。

我们所说的尽可能多贷款，不要提前还款，正是基于上述第三种资产增值的手段。这里的考虑当然还有“钱越来越不值钱”的原因，最极端的一种说法是，你有一块钱，今天花出去就比明天花出去更划算。所以不要怕借钱，良性负债是一种有效对抗通胀的手段。

这里举两个真实的例子，我的两位朋友，都是已婚，其中一位是在 2013 年初买的一套 94 平方米的房子，当时他们俩首付 53 万，贷款贷了

118 万，月供是 6700 多块钱（首套利率 85 折），月供几乎压得他们喘不过气来，既要交房租又要交月供，手中的积蓄都快掏干净了，但压力大了，自己就不得不想尽各种法子来增加收入，渐渐的逐渐找到了收入支出平衡点，从月供占收入的 60%，到现在月供只占收入的 20% 左右。这里既有降息的因素，也有收入增加的原因，扣除公积金，他们俩每月只用再掏 1000 多块钱而已。另一个朋友几乎同时买的房，考虑压力小，买的面积小点，当月供压力比上面那位更小，使用的公积金贷款 70 万，买了一套 65 平方米的房子。俩家人的房子单价都差不多，但总市值就差多了。

现在首套房和二套房的首付差距这么大，首套房 3 成左右的首付，几乎等于薅银行的羊毛，能多贷点就多贷点，否则等你们换房，首付都增至 6/7 成，就太不划算了。一句话，在仔细测算自己的负债能力和预期收入水平的情况下，能多贷就别少贷，能提前还款就别提前还款（特殊情况另算），能贷 30 年别贷 20 年。

（专家观点，仅供参考）

城投碧桂园·中央公园城市展厅耀世开放



期待已久的碧桂园中央公园城市展厅，以芳华之姿，以展厅开放盛典之举，轰动全城。

10月7日早上7点半，展厅准时开放。美妙绝伦的金狮献瑞，时尚诱惑的现场走秀，更有不间断的惊喜抽奖，爱马仕橘灿星光香水、飞利浦榨汁机、美的电磁

炉、卡地亚同款钻石豹车香，每一款都心意满满，更有精致可口小食，现场热闹非凡。

立意时代，根植城市，起点自不凡。中央公园项目总经理盛振洲表示：“作为济南新城核心区，中央公园应时而

来，旨在再造城市荣耀。”项目营销经理王超认为：“中央公园于济宁市太

边教育与商业氛围浓厚，教育方面济宁学院附中、附小一墙之隔，并紧邻北湖中小学等；商业方面畅享万达、运河城、银座、贵和 10 分钟生活圈，3 公里范围内京投总部广场、运隆商业广场、运河金街在不远的将来亦会建成使用；奥体中心、城市规划展览馆等优质市政配套环伺周边；更有国家一级资质物业——碧桂园物业管理公司为您保驾护航。

项目容积率为 2.0，绿地率为 35% 以上。首期规划有 11 栋高品质精装洋房，小区所有楼栋均采用一梯一设计，户户享有私家电梯厅。产品户型有 YJ115（约 122 平方米阔绰三房）、

白湖新城中心，打造时代住宅精品，也将重新定义城市中心的豪宅标准。”

或再造主城荣耀，或重定豪宅标准，碧桂园·中央公园，以非凡起点加持，以顶尖理念打造，本高端，自荣耀！

建面约 120——280 平方米豪宅，在市区引起火爆预约排号的效应。

YJ140（约 142 米阔绰四房）、YJ180（约 192 平米豪华大四房）、YJ260（约 277 平方米奢华大四房）四种户型，全部精装交付。

该项目是碧桂园集团在济宁打造第一个智能化 4.0 社区，提供超高等得房率、高舒适感、高品质的精装住宅。豪宅生活配置全升级，每家每户标配指纹识别、净水系统、新风系统、智能家居系统。同时创新引入了六大科技系统：智能安防系统、社区 WiFi 系统、智能梯控系统、车辆智能识别系统、智能快递收发系统、健康生态社区系统。

鸿顺地产 打造幸福人居

温泉润泽、滋养身心。在寒冷的冬日泡泡温泉不仅美容养颜还能治疗关节炎风湿等多种病痛，具备极高的疗养价值。鸿顺·温泉小镇，深汲地下 700 米原脉汤泉，富含几十种微量元素。24 小时温泉入户，足不出户，亲享生态。在呼吸张弛与起伏之间，自然最美的气息洗涤世俗的尘嚣与污染。躺在温泉池里，听闻鸟语花香，辨认空气里桂花的浓郁和莲叶的清香。此等闲情逸致唯有此地独享！

坐拥上风上水之地，在气韵凝集优雅之所，建于青林绿野之间的贵族家园。地处新老城交汇处，15 分钟车程覆盖老城区主要的商超医疗教育配套；北靠济宁大道，西临古运河景观带，往西 600 米到达新市政府，向南 1 公里抵达太白湖湿地公园，清风徐徐，神清气爽，绝对是休闲健身的好去处。

建筑城市风景，打造幸福人居。用执着与坚守，记录城市繁荣的岁月更迭，鸿顺地产旨在打造真正属于济宁的宜居之所。鸿顺温泉小镇、御龙湾双盘联动重磅出击，配备地源热泵系统、新风系统、恒温恒湿的居住环境温度自由掌握，另外小区内部全 Wi-Fi 覆盖打造智慧社区，24 小时享受智能、便捷、人性化的服务。

项目户型面积区间为 105—413 平方米，独栋、联排、洋房、高层全线面世，满足各类家庭的居住需求。住宅户型设计坚持“以人为本”，从居民的生活需求、细节出发引入新的居住生活理念，努力提升居住生活的质量。在别墅和洋房推窗可以让自然景观尽收眼底，享受依水而居的生活；住在高层则有广阔的良好视野，享受远眺水景的宜人景色和愉悦心情。不同居住品质的建筑融合在一起，通过高低错落有致的景观带形成空间的融通流动，勾勒出小区最美的天际轮廓线。

扎根济宁四十年，鸿顺地产业已打造鸿顺观邸、鸿顺御景城、鸿顺运河城、海能国际等中高端住区，具有极高的社会美誉度。

祥生·群贤府 营销中心绽放

10月14日，秋高气爽，位于邹城东城核心的祥生·群贤府营销中心正式开放。据悉，祥生·群贤府匠心原著的人文景观示范区、三进礼制府系营销中心，为邹城地产界树立了一道精奢品质标杆。甫一开放，现场便门庭若市、人群熙攘。

现场：群贤毕至，生动邹城 祥生·群贤府营销中心，于 14 日 9 时 17 分正式启幕。早早营销中心前就已群贤雅集，大家都对祥生·群贤府的精工匠心和三进礼制府系营销中心无比期盼。

活动现场宾客如云、人流如织，慕名而来的到访客户与媒体朋友们共同见证了祥生·群贤府营销中心靓丽的华姿。

上午 9:40，在现场各位领导来宾的见证下，极富东方文化内涵与象征尊贵精致的玉玺在水墨卷轴上印下了祥生·群贤府营造幸福生活体验的愿景和信念，标志着营销中心正式对外开放，以全新的形象迎接各界来宾，同时也意味着东城核心、低密国风高端住宅社区正式推向市场。

印象：高端人居，荣耀邹城 自 7 月份祥生·群贤府首次亮相以来，其位于东城核心无以复加的地理位置，坐拥一湖两河三园的自然景观，600 米社区内生态活水河流和源自一线都市的精工品质早已引起了邹城市民的高度关注。

诞生在城市繁华之上的祥生·群贤府，揽境高层、阔景洋房、奢华叠拼和联排别墅，其现代化的产品定位与邹城积淀的文化相互辉映，成为邹城高端人居的封面，这不仅仅是品位与境界的象征，更是身份与荣耀的标签。

礼遇：精诚所致，礼献邹城 祥生地产将绿色人居、精工品质、幸福社区开发理念融入邹城，势必提升邹城的人居品质，铸就生活典范。

九巨龙西雅图 构筑别墅生活

本报济宁讯（记者 张静）近日，九巨龙西雅图别墅正式开盘了。这是九巨龙集团倾力打造的又一大型综合社区，也是京杭大运河文化景观形象工程的一部分。项目位于车站西路与环城西路的交汇处，北望南池公园，南靠北湖市政公园，西瞰大运河；交通便捷，出行便捷。

为响应政府的三河六岸政策，对梁济运河、老运河和洸府河“三河六岸”重塑和倾力打造，让济宁尽快回归水系，以水为媒，跨越发展。小区配有双语幼儿园以及二期西南侧正在建设的就是东门小学分校区，还有十五中学，周边还有北湖区的济宁一中、大学城等学校，为孩子的学习成长提供良好的教育、人文环境。

根据《规划》，济宁将沿三条河流，重点打造文化古运河带、都市大运河带和生态洸府河带等三条文化发展带，重现“江北小苏州”的美丽风貌。融入西海岸的美派原著，集当今世界住宅建筑精华之大成、融合美国自由、浪漫、创新等人文元素，开创独到建筑之美，建筑了西雅图社区。小区景观采用美式园林景观，高端大气，让你切身感受到大自然的美景，入则宁静的感觉。

缴纳 3% 的契税的，这笔钱的额度也是不容小觑的。

2、家长离婚，避免分割到孩子的房产，真正的为孩子作保障

家长为未成年子女购置房产本意就是为了孩子的未来留下一份保障。如果在购置房产以后，家长因为某种原因而离婚，遇到财产分割的情况时，属于子女的房产便不在夫妻共同财产之列，法院也无权处置属于子女的房产，未成年子女的房子也可“幸免于难”，免遭分割。真正实现当初购置这套房屋的目的。

3、贷款受限制

买房贷款是一件再平常不过的事情，但是，银行发放贷款的条件是贷款人具有一定还款能力，能够保障银行的资金安全。对于未成年人来说，他们还属于没有完全民事行为能力的人，更没有偿还债务的能力，虽然未

成年人买房，为其还款的自然是其父母，但是，从银行方面来说，依然没有足够的理由保障银行发放出去的贷款的安全。所以，为未成年人买房要么是全款购买，要么是父母和子女作为共同购房人，向银行贷款，承担连带责任，以后再过户给子女。

4、父母无权收回房屋

中国有句古话叫“养儿防老”，父母为子女购置房屋一方面是由于照顾子女生活的考虑，另一方面也是减少以后生活的麻烦。但是，为子女出资购房后，子女便成了房屋的所有者，如果后期出现什么意外，比如子女不履行赡养老人的义务，父母痛恨平生这个错误决定，想要收回房屋所有权的时候，便十分困难。因为所有权人是属于子女的，除非自愿。道德此时也抵不过法律的约束。

5、父母无权处置房屋

为未成年子女购房，虽然要由父母出

面，但是作为监护人的父母却不能随意处置该房屋，包括交易，抵押等，这些行为都要取得房屋产权人的同意才可。在进行交易的时候，还要出示声明书以及未成年子女的签名。否则，一旦出现纠纷，一切交易就会被法院判为无效，与交易方可能会因此产生矛盾。

6、未成年人处置房屋时也要获取父母的同意

家长为未成年子女购房这件事其实是一个双向束缚的过程，对父母和子女双方都是利弊共存的。对父母而言，优点在于，鉴于未成年人的民事行为能力不足，未成年人本身和未成年人的房子都处于家长的监护之下。如果未成年入想要私自对房屋进行二次交易，需要得到监护人，即其父母的同意或者说是代办才可，私自交易的合同也是无效的。

来源：凤凰网



最新播报

有人问，家长可以以未成年孩子的名义为其置业吗？答案当然是可以的，只不过在房产交易的过程中会因为产权人是未成年人缘故，需要监护人出示相关证明或者出席签约现场而已。但是，聊宅小编要告诉大家的是，未成年买房利弊共存，了解清楚以下 6 点再行动也不迟。

1、减少过户税费

如果是父母的财产，以后免不了要过户给孩子，即使是父母给孩子，也是要根据房屋交易的规则来缴纳一笔费用。如果直接将房屋放在孩子的名下，这样就省去了以后过户的一些手续和费用，还省去了缴纳遗产税的麻烦。一般来说，父母将房子赠与给子女是要