



□本刊记者 刘丁

本次精品房展会将有26个精品楼盘参展。单从宣传上看,个个经典,款款名贵,没有经验的购房者面对这些,看不了几个楼盘就会晕头转向……逛房展会是个花时间、耗脑力、费体力的活,如何逛得更有效率?记者采访了一些在往届房展会上成功购到好房子的“过来人”,将他们的技巧广而告之,希望能够给您一些帮助。

收集楼盘相关资料,
重点了解目标楼盘,带着问题去考察——

偌大个房展会 “过来人”教您逛

收集楼盘相关资料,标注楼盘重要信息

“过来人”王女士建议,到房展会现场,您要做的第一件事应该是看展位图(本刊T02版),了解26个楼盘的分布情况。

如果您心中已经有了几个目标楼盘,可以根据展位图避开拥挤的人群,直奔他们而去;如果暂时没有目标楼盘,则可以根据展位图按一定的规律逛房展会,并收集楼盘相关资料、咨询楼盘销售价格,千万不要乱逛,浪费时间。

规律怎么找呢?比如,您想在新区购房,在收集楼盘资料时,就可以重点收集这个区

域内楼盘的资料。收集资料时,最好同时要置业顾问的名片(通常名片和相关资料订在一起),等主意定了,可以随时联系他们。很多购房者会遗漏一点,就是将楼盘的价格、优惠的内容等重要信息用笔标注在楼盘的相关资料上,越醒目越好,也可以请接待您的置业顾问帮您写。

她还提醒,如果某个楼盘根本不在您的考虑范围之内,面对置业顾问热情讲解,您可千万别因为不好意思而听其讲下去,因为时间是非常宝贵的。

重点了解目标楼盘,多听多问多比较

收集完楼盘的相关资料后,您要先进行第一轮的筛选,根据位置、价格等“硬性”因素,结合自身实际情况,选出三五个目标楼盘。就是说,这三五个目标楼盘在区域和价格等方面基本符合您的购房需求。

接下来要做的就是对这几个目标楼盘进行重点了解、反复对比、详细考察。“在现场一定要多听多问”,“过来人”小丁说,根据这些听来的、问来的信息,了解它们各自的特点,对它们进行比较。

“虽然户型很重要,但对不少购房者来说,选择楼盘比选择户型更重要”,他提醒没有经验的购房者,不要因为户型,而选择一个不那么中意的楼盘。

乘免费看房直通车,带着问题去考察

经过筛选,目标楼盘应该只剩下两三个,这个时候,可以乘坐各楼盘提供的免费看房直通车前往现场进行考察。

“房展会现场的人很多,销售人员不会像平时那样有充足的时间只面对你一个人。但到了现场,因为你的意向已经比较明确了,销售人员会更加耐心、细致地回答你的问题,这个时候,一定要把那些没搞明白的问题提出来。”王女士说,除此之外,乘坐看房直通车时,要提前规划好线路、安排好时间。

除了问问题,在看房直通车上还可以观察一下楼盘周边的配套设施、交通状况、居住环境等,只要您留心,一定会有所收获。

相信考察完这两三个楼盘后,您心中一定已经有答案了,这时候可以回家和家人商量商量,再通过其他渠道了解一下这个楼盘的口碑,一旦考虑成熟,就可以再次来到房展会现场,这次的目的就明确多了,那就是下订单了。

小贴士

如何看楼书

楼书是开发商为推销楼盘精心制作的一种印有房屋图形和文字说明的广告性宣传材料,一般包括以下几个方面:1.楼盘外观图、小区整体布局图;2.地理位置图;3.楼盘简介;4.房屋平面图;5.户型图;6.销售价格及附加条件(如代办按揭);7.配套设施;8.物业管理。看楼书要注意以下几个方面。

看方向

看楼书首先要明确“上北下南,左西右东”的原则。通常坐北朝南的建筑最好卖,宣传也最到位。

看文字

销售单页上标注的价格一定要搞清,起价、均价、开盘价、清盘价各不相同,有时楼书上出现的价格只是特价房的价格。另外,楼书上承诺的建设材料、配套设施等也可能在日后发生变化,因此签约之前一定要弄清楚。

看户型

好的户型设计一般都重视功能分区明确,既有层次感又没有设置过多隔断墙,用一条较短的走廊连接卧室和客厅。

温馨提醒:签订合同时,应将楼书上的有关内容用补充条款形式予以约定,使之具有法律效力。只有这样,楼书所承诺的东西才能真正体现,才能防患于未然。

