编辑 / 王丽敏　TEL:0392-2189922
2009 年 8 月 5 日　星期三
E-mail:cbzhoukan@126.com

阳光美邸小区业主

住了近 3 年拿不到房产证

开发商:本周就开始办理

□记者　陈海寅
实习生　王婧

晨报讯“我是阳光美邸小区的住户,小区交房快3年了,到现在我们都没有拿到房产证。”7 月 30 日,新区的李女士向记者反映。

“我们小区是 2007 年 1 月份交的房,当时开发商承诺,当年五一之前肯定能把房产证办下来。但拖到现在,我们也没拿到房产证。”李女士说,因为没有房产证,孩子上学都成了问题。“小区的所有住户都没有房产证,听说是因为建好的房子和房管部门当时规划的楼层不符,为此才没有办下来房产证。”

7 月 30 日,记者来到了阳光美邸小区,随机采访了小区的几位居民。他们都表示,自己还没有拿到房产证;“也不知道什么原因,就是办不下来房产证,每次问开发商,都是往后拖。”几位居民告诉记者。

在小区的物业管理办公室,一位工作人员说,她不清楚此事,有事去找开发商。记者来到了小区 10 号楼的开发商办公室,这里的工作人员告诉记者负责人不在。

8 月 3 日,记者采访了该小区的开发商巨龙置业有限公司负责人孙先生。孙先生说,他们原想给业主们集体办理房产证,但因为有几户业主的相关手续没有备齐,此事才一直拖着;“从本周开始我们会陆续给业主们办理房产证,不会再让业主们为此事着急。”

福田 5 区

地下室面积莫名变小

□记者 叶晓伟
实习生 王婧

晨报讯“我拿到新房的钥匙,发现房子的地下室面积和合同上规定的面积不一致。”8 月 4 日,市民申女士向记者反映。

据申女士介绍,她买的是福田 5 区的房子。当时签订合同上面所写地下室的面积为 204 平方米,可地下室实际面积只有 10 平方米左右。“我找到六矿的相关人员,他们说不管这事;找六矿房管科,工作人员说地下室面积是市房管局规定的,他们也管不了。”申女士告诉记者;“我们把买房的钱给了六矿房管科,我们只能向他们询问究竟是怎么一回事。”

随后,记者采访了六矿房管科的相关负责人。该负责人告诉记者:“地下室面积大小不一,主要是在建筑设计的时候,有的地下室面积大,有的地下室面积小。”同时,该负责人还表示,他们会尽快收集这些存在问题的住户信息,将这些信息反馈到物业,然后由物业反馈给棚户区改造办公室,根据实际情况,重新测算地下室面积,然后实行多退少补。

在一些人的观念中,商品房最忌购买底层和顶层,然而,现在许多房产商努力在顶层和底层上大做文章,如底层赠花园、顶层赠露台,而且花园和露台设计很精美,风格别致。花同样的钱甚至更少的钱却比别人多得一处花园或露台,实是物超所值。

买顶层和底层房可以节省不少开支,但也有学问,不仅要价廉还要物美,怎样查找底层和顶层的瑕疵呢?

有关人士介绍了买顶楼、底层的关键。对底层来说,首先,要仔细检查防潮设计和措施。防潮措施不过关,长期住在这种房子里,不仅电器、家具易生锈、发霉,人也易患风湿性关节炎。其次,底层因邻近各种管道尤其是下水道,如果管道质量差或设计不合理,则管道易堵塞,往往易滋生蚊蝇且臭气冲天。再次,底层因处在楼房最底层,在众楼环抱之中,故其采光和通风往往受到限制,最好在日照比较充分的时间实地考察一下或请技术人员帮助鉴定一下。

顶层的大忌是隔热和防水设施不好。因为顶层受太阳直射面积大,下雨天易积水,常常“水深火热”。因此,消费者在买房时,要考察顶层的隔热、防水措施及其效果,还要看顶层是否设置通风板或做成坡屋顶,顶层的构造变化部位是否衔接良好等。

顶楼有弊端,当然也有利处。一般来说,顶楼有 9 大优点:1.视野开阔,对保护视力也有好处;2.通风、采光效果好,阴雨天能节省照明用电;3.受外界噪声影响小,没有楼上住户的噪声干扰,也不会受楼道邻居上上下下的干扰;4.因穿行的人少,楼道比较卫生,而且个人空间较多;5.在梅雨季节比较干爽,不用除湿;6.蚊虫较少;7.私密性好;8.没有电梯的多层住宅经常爬楼梯可以锻炼身体;9.价格往往比较便宜。

同时,顶楼也有 6 个弊端:1.夏热冬冷,夏天要比低层单位多耗费电资源和水资源。2.如果屋顶的建筑质量有问题,首当其冲要受害,容易出现渗水、裂缝。3.水压一般比较小。4.高层住宅的顶层最怕停电,电梯运行费以及电梯维护费用比较多。5.没有电梯的顶楼,爬楼梯比较辛苦,不适合有老人的家庭。6.卫生间会散发出异味,因为大多通风管在顶上,所有的异味从一楼向上涌。　(邓华宁)

二手房卖好价有秘诀

调查显示,有超过六成的卖房者对房子的成交价格不满意。如何才能将房子卖出好价钱呢?置业专家提醒房主,房子要卖好价钱,需要把握以下秘诀:

别用经验给房子估价

房屋交易时,买卖双方的焦点都集中在房价上,房主总觉得价格已到了底线,可买家却偏偏不领情。因此,在卖房前,为房子做一个准确的价格评估是非常必要的。影响房价的因素有很多,而房主们却大多利用经验来估算房价,这样估算出来的房价带有很大的模糊成分,很难保证卖房收益的最优化。

“情人眼里出西施”

当前二手房市场的供求关系决定了房价的主导权掌握在房主手里,但是最终掏钱的还是买家。俗话说,情人眼里出西施,房子越符合买家的需求,房主也就越能卖出如意的价格。因此,要想将房子卖出好价钱,找对买家是关键。所谓找对买家,就是找到那些家庭生活习惯与房子的特点相互适合的买家。

要做到这一点,首先要弄清自己的房子最适合什么样的家庭生活习惯;然后再弄清有着这样需求的买家主要分布在哪些群体里;最后找到他们,把房子卖出。

凸显房子“迷人曲线”

找对了买家,接下来要做的就是怎样在买家眼里为房子增添魅力了。要想将房子卖出好价钱,就要让买家从心里喜欢你的房子,所以这就要发掘出房子的魅力点,并且让这些魅力点深深地吸引住买家的心理视线。卖房时,若能对房子的魅力点即主要的增值因素进行突出展现,定能让房子在短时间内迅速升值。因此,房主需在了解房子的基础上,在专业人士的协助下,挖掘房子的优势,让买家爱上你的房子。　(李韦博)

『手把手』教您投资小户型

小户型面积小,如果设计不合理,就会造成局促的感觉,居住舒适性会大打折扣。户型设计是挑选小户型时首要考虑的因素。与大户型讲求舒适度相比,小户型更加追求实用。

很多消费者在买房时希望主卧面积稍大一些。其实,卧室只是为了满足睡觉的功能。鉴于小户型一般是年轻人用作婚房使用,因此卧室的面积能够放得下衣柜、双人床以及床头柜即可。若是考虑得更加长远一些,主卧中最好能预留出安放摇篮的位置,为将来诞生的宝宝留下生活的空间,因此主卧的面宽需要达到 33 米。

相比卧室,客厅的会客功能显得非常重要,因此要能容纳下电视机、沙发和小茶几,一般需要保证 20 平方米的面积,面宽最好能达到 36 米。而餐厅的造型不宜狭长,因为过于狭长,吃饭时,两边椅子拉出,就会使人难以通过,显得过于局促。所以餐厅的开间在 2.5 米左右为宜。

为了使客厅看起来更加气派,或是拥有更好的景观,购房者往往喜欢大阳台的设计。其实阳台在户型中并不是非常必要的,不管是凸出式的还是凹陷式的阳台,都会占房间的很大面积,对于要求面积紧凑的小户型而言更是如此。没有阳台也不会对住户产生太大不便,洗涤衣物可以用烘干机或是晾在屋内有阳光的地方,年轻家庭大拆大洗的情况毕竟不多。

由于小户型的购买人群以年轻人为主,工作的缘故使他们很少在家做饭。因此,厨房的面积应尽量小,只要能摆下厨具,再安放一台冰箱就行了。厨房面积小并不代表功能的不完备,购房者可根据自己的生活习惯和厨房要求,为厨房配备些可以增加厨房空间的抽屉,以此扩大厨房的贮藏空间。厨房最好能连通一个 2 平方米的工作阳台,放置一台洗衣机或是工作水槽都会对日常的生活带来很大的便利。

对于小户型而言,由于其购买者主要是用于过渡型居住,将来经济情况允许或是家庭结构变化的情况下一般会考虑置业升级,因此小户型的保值、增值显得尤为重要,它直接关系到将来小户型的出租和出售收益。

由于优势地段巨大的升值潜力以及区域内繁荣商业氛围浓厚,区域内消费能力强大,这些都为小户型实现保值、增值提供了良好的基础。因此置业者在自己的能力范围内应该尽可能在优势地段内购置小户型。　(柯鹏)