

能否有惊喜?



提示 二手房按揭费用知多少

在经过一番讨价还价之后,房子终于成交了,这时必须了解二手房按揭所需要的种种费用,以防买到了便宜的房,又吃了按揭费用的亏。

项目	买家	卖家
房屋查案费	每证 100 元(转按 200 元)	
房屋初评费	每证 300 元	
房屋评估费	评估价×0.5%(最低 1000 元)-300	
保险费	贷款额×1.2×0.1%×贷款年限×折扣 (1 年不打折,2~5 年 9 折,6~10 年 8 折,11~14 年 7 折,15 年以上 6.5 折)	
贷款合同公证费	每宗 200 元	
交易委托公证费	每宗 200 元	每宗 200 元
贷款印花税	贷款额×0.005%	
转按协议公证费	每宗 300 元	
银行公积金代办费	每宗 500 元(建行 750 元)	
他项权利登记服务费	每证 250 元(建行 450 元)	
按揭代理费	贷款额×1.2%(最低 2500 元)	

◀在房地产新政下,二手房受时间限制房源减少,价格出现上升趋势,但消费者如果能把握好一些砍价技巧,还是能买到心仪的二手房。
 时报记者 黄亦民 摄

策略 新政下买二手房仍有价可还

新出台实施的“国六条”规定:从今年 6 月 1 日起,对购买住房不足 5 年转手交易的,销售时按其取得的售房收入全额征收营业税。二手房受时间限制房源减少影响,广州一些二手楼价格也出现了上升趋势。但有关专家指出,近日市场正处于政策的消化期,不少买卖双方正处于观望状态,如果能把握好一些还价技巧,仍可能买到心仪的二手房。

记者日前采访了一位王小姐,在目前市场上普遍认为二手房涨价的势头中,她“偏向虎山行”,上周在海珠区某楼盘买到了一套“优质”楼房,一套原本 42 万的房,最终以 34 万的价格让王小姐收入囊中。

她以其购房经历告诉记者,购买二手房的几招必杀计。

一招: 多搜集市场信息

目前房地产新政让不少市民不敢贸然买房,大家普遍认为,新政将使广州二手房价呈现走高趋势。然而,王小姐却认为,大家看到的仅是一方面,虽然新政会让一些不足 5 年的房由出售转为租赁,而一些在售的二手房价格却趁机提高,但必须看到另一点的是,这也导致了买二手房的人在这段时期减少了很多,一些急于出手的卖家也面临着卖房的压力,加上前段时间央行“加息”,让不少投资者觉得“以租养房”不划算,也希望赶紧抛售。

同时,王小姐还考虑到一点,目前二手楼价已

达到历史新高,而一些业主担心楼价下降,即便有了新政,如果有一定的利润可赚,也会将房出售。因此,王小姐就抱着试试看的心态,看能否在“危险”期拣到宝。

二招: 可在网上搜价格

王小姐本身就住在海珠区某楼盘,买套二手房,想把远在老家的父母接到身边,也好有个照应。在锁定了楼盘后,王小姐先在网上大量搜索,了解目前该楼盘的二手价格。她告诉记者,由于该楼盘最长楼龄也不过 3 年,因此,价格几乎都处于 6000 元/平方米以上,有的甚至高达 7000 元/平方米,与一手价格不相上下。

三招: 多跑几家中介寻找

了解了大体价格后,王小姐把目标锁定在 60 平方米的两房单位或是 70~80 平方米的三房单位。但她认为网上直接和卖方交易还是不妥,因此她开始把目光放在了地产中介。周边 10 多家中介公司成为王小姐选择的对象,她发现,很多同样的房源在好几家中介公司同时放盘,而各中介标出的价格也有一定差距。

四招: 态度不急于表明

经过十几天的看房后,王小姐将目标锁定在三套房上,一套 81 平方米的小三房,总价 58 万;一套 73 平方米的小三房,总价

51 万,另外还有一套 65 平方米的两房单位,总价 42 万。

看了两次房后,王小姐并不急于表明态度,尽管中介公司打了多次电话询问,王小姐仍然态度模糊,既不表示要买,也不说不买,“这时中介和卖家是最着急的,害怕到手的肥肉飞掉了。”王小姐得意地告诉记者,“千万别让他们看出你买房的急切心理,这样才能有讲价的机会。”

五招: 了解业主最低放盘价

一星期后,王小姐最后选定了那套 65 平方米的两房单位,因为开价相对较低,加上楼龄长、顶楼、北向等房子本身的“劣势”,估计还价的空间比较大。但王小姐仍然“按兵不动”,两天后,再也等不下去的中介终于给王小姐打电话表示,价格还可以再商量;同时,王小姐也打听到那套两房单位当时业主的放盘价是 40 万。王小姐告诉记者,一般业主放盘都会给中介一个所谓的“最低价”,而中介往往会在这个基础上再提高 2 万~3 万,如果买家在这个基础上还价就不划算了。所以选定一套房后,应该尽快了解业主的最低放盘价,如果不能直接找到业主,可以通过几家中介的比较,哪家中介的该套房挂牌价最低,也就意味着最接近业主的“最低价”,对那种狮子大开口的中介最好避而远之。

此外,王小姐还告诫,必须同时弄清楚的还有该住宅上市多久,卖出去的

原因,要尽量搞明白曾有多少人出过价,出价多少,要弄清卖主有什么附加条件,付款方式如何,最好能弄清卖主卖房的原因,必卖的期限、卖房款的用处,以及当年买进房屋时的真实价格等等。

六招: 鸡蛋里挑骨头狠砍价

了解了以上信息后,就可以切入“还价”的主题了。同时,还必须抓住该套房的所有“弱点”,以作为压价的筹码。还价时,王小姐和卖主是在中介公司当面进行的,王小姐列出了该套房的各种不足之处,迫使卖主降价。卖主坚决要卖 38 万,由于该套房未满足 5 年,还必须征收 2 万多的全额营业税,王小姐灵机一动表示,营业税可以由她出,但楼价必须 34 万,她心里算了一笔账,即便自己负担营业税,若总价能再低,那也划算。放盘了半年的卖主最终答应以 34 万元的价格将房售出。

王小姐表示,尽管业主事先有个放盘“最低价”,但如果在还价时不停表示房主卖价太高,可以打击房主的自信心。如果了解到卖主最后的必卖日期,可使用一边讨价还价,一边拖延时间战术,等接近必卖日期时,利用卖主的急售心理,伺机杀价购买。

另外,为了解除卖主的防备心理,杀价时最好坦率地告诉卖主,买房的目的是自用,而不是为他人代买,这样可防止卖主怕房地产经纪人插手牟利而故意拒不还价。

理财小贴士

公积金房贷 省钱三招

购房的首付款提高,如何利用好公积金贷款和冲还贷政策,使借款成本最小化?银行专家告诉记者三招。

第一招: 合理确定贷款年限

现在公积金贷款利率要比商业性贷款低 1%,在组合贷款中,要合理设定较长的公积金贷款年限和较短的商业性贷款年限。

第二招: 适合自己冲还贷方式

如公积金账户余额有几万元,且剩余贷款全部为商业性贷款,用“一次性还款法”有利,这可减少利息。如商业性贷款和公积金贷款余额都较大,建议通过“逐月还款法”+压缩“商业性贷款”的

贷款期限,多享受公积金。在公积金账户资金用完后,应向银行申请延长贷款期限,使月还款额控制在自己可承受范围内。

第三招: 公积金大(装)修贷款申请

部分银行该贷款最高可贷 30 万元,并不得高于装修工程款的 70%;每平方米建筑面积最高可贷 1000 元,贷款金额加住房贷款余额不得超过房价的七成。

专家说,如购置期房,最好是选用公积金贷款,因为放款时间要慢,放款手续复杂,如果放款时间拉长,三五个才放下贷款,那样购房者无形中减缓了还贷的压力。

据经济参考报