

买房之前需要做哪些功课?

话说我自己本人第一次买房的经历是在我 25 岁的时候，准备结婚，然后去挑一个婚房。那时候是在一线城市，也是一个在一线城市打拼的一个年轻人。

在之后的几年，我也陆陆续续在二三四线城市有一些房子交易的经历。所以将我所有个人的经历总结出来，跟大家分享。

我把分享分成了三部分：

- 1、算一笔清楚的贷款账
- 2、怎么样找到合适自己的房子
- 3、买房之后为什么还需要一个保险

第一部分就是买房的需求分析和算清房贷。

孙子兵法有说，多算胜，少算不胜，何况无算乎。所以买房的第一步是算一笔清楚的贷款账。第二个是怎么样找到合适自己的房子。第三步就是买房之后为什么还需要一个保险，是很多人还没有想明白的。



我们先进入第一部分，就是买房需求的分析，和算清房贷。我举一个例子，就是 Y 先生。Y 先生大概接近 30 岁，最近遇到一些烦心事，本来是一件喜事，因为他跟女朋友谈恋爱多年，准备进入婚姻的殿堂。他们在上海已经工作多年了，现在 Y 先生自己存下了 30 万元，女朋友有 20 万元，双方家人资助了 50 万元，他们两个人的老家都不在上海，打算在 2017 年结婚，现在面临买房的问题。

Y 先生每个月收入是 2 万元，女朋友收入是 1 万元，加起来他们一个家庭收入是 3 万元，每个月可以存下 5 千到 1 万 5 千元不等，平均下来是 1 万块钱一个月。他的目标是买一个结婚的房子，他的预算是在 200 万，在上海买一个房子。如果熟悉大家城市的朋友知道，可能 200 万在上海来说这个预算还是蛮紧的。我就问他为什么你选择 200 万呢？他说不想月供压力太大。所以将 200 万定在一个限度之内，挑到的房子是很少的，这也是很多人第一次买房子的误区之一，刚开始就定了一个购房的总价，实际上他能买到房子的总价比设想的更高。

因此我们先提出了第一个公式，叫做：买到的总房价=你的首付+贷款。为了除了首付以外，你能买到的房价取决于你贷款的总额。对于大多数人来说，首付是一定的情况下，贷款这里面的文章就特别多了。所以我们今天要介绍第一个贷款的概念和工具，叫做贷款计算器。

这里面贷款有五个参数，我们分别介绍一下。

- 贷款类型，这分成了商业贷款和公积金贷款
- 还款方式，有等额本息和等额本金两种还款方式
- 贷款的总额

- 贷款的年限
- 贷款的利率

今天我们先解释一下两组基本的概念：

- 贷款的类型和还款的方式
- 等额本息和等额本金

一个是贷款的类型和还款的方式。首先我们看贷款的类型，其实很多第一次买房的朋友们都没搞清楚贷款的类型这两个的含义。贷款类型分成了商业贷款和公积金贷款，简单的话来说，公积金贷款就是指缴存在住房公积金，职工享受的一个贷款。再大白话一点是什么意思呢，他享受的是公积金贷款利率所贷出来的这种贷款。利率相对是比较低，目前公积金贷款的利率是 3.25%。相对而言由银行发放的贷款叫做商业贷款，利率相对比较高，目前商业银行发放的商业贷款的利率是 4.9%。这两个贷款利率相差了 1.65%。有人说相差 1.65%，相差的好像并不是很多啊。

为了大家去理解商业贷款和公积金贷款，我们举一个简单的例子。假设如果 Y 先生想买一个 100 万总价的房子，他现在首付有 40 万元，他向公积金或者商业银行分别贷款 60 万元，我们来计算一下。如果用公积金贷款的话，每个月他需要支付的是 3403 元。这是怎么计算出来的呢？很简单，只需要通过这个 APP 贷款计算器默认选择了商业贷款，选择等额本息，输入贷款的金额 60 万元。如果你输入 20 年的年限，自动就会计算出对应的每个月还款额。公积金贷款每月还款是 3403 元，商业贷款每月是 3926 元，大概差了 500 元。看起来并不多，但是累积起来 20 年，这个利息商业贷款比公积金的贷款利息多了 12



万 5 千。所以看起来简单的 1.65 的利息差异，但是会带来十几万的利息差。

所以简单的算一个数字，当我们的贷款本金在 100 万元以上的，30 年以上，基本上利息就得多付 20 万元了。因此第一个结论就是说——如果我们各位可以享受到公积金贷款，你有缴存公积金的，就优先选择公积金贷款。这时可能有人就问，如果是这样子，大家都会选择公积金贷款的，这里面就有一个限制条件。公积金贷款各地的政策不一样，但是有一个总额限制，不是说我想贷 300 万就能贷到 300 万，这是第一个。第二个很多卖家对公积金贷款来说是有一定接受程度的问题。接下来我会继续展开来讲。

这就是第一个贷款的概念，叫做商业贷款和公积金贷款。这两个是可以组合在一起做的，就是一部分做商业，一部分做公积金。

第二个概念叫做等额本息和等额本金，这两个名词只差了一个字。等额本息这个还款的定义就是每个月还款的金额是相同的，等额本金每个月还款的金额是不同的，第一个月还给银行的或者公积金中心这部分金额是最高的，最后一个月是最低的。所以只要记住等额本息金额相同。它们两个的差别在哪里呢？下面我举一个例子。

假设说如果在相同的利率之下，我们的 Y 先生向银行贷款 140 万元的商业贷款，都是商业贷款。这里面用的还款方式是不同的。假设说用等额本息的方式去还款的话，每个月还的是 7018 元，记着是 7 千元就好了。如果是等额本金的还款方式，他一开始要到 9033 元，多了 2 千块钱。但是在 30 年之后的最后一

个月，他只需要每个月还 3903 元。应该怎么选呢？这里面看起来有一个还的金额高，但是总共付利息是 92 万元。如果选择等额本息的话，他付的利息会付 112 万元。对于第一次买房而预算不多的年轻人来说，80 后和 90 后，我们直接推荐各位使用等额本息的方法。

为什么这么说呢？虽然看起来我们的利息多付了 20 万元，但是今天在一开始的时候我们预算有限的情况下，我们每个月还款的压力是比较小的。有一个长期的假设前提，也就是人民币基本是由于通胀存在，将来的钱是更不值钱的。也就是说，如果可以选择，宁愿一开始还得少，后面还得多。因为我们相信通过我们的打拼，我们未来的收入会越来越多的。所以如果可以选的话，当然选择刚开始的时候每月还 3 千，到最后一个月每个月还 9 千，这是更好的。如果没得选的情况下，我当然选择每个月还款是一样的。就像我刚买的时候，第一套房子。

举个例子，在 2005 年我 25 岁的时候，我也是个 80 后，我那时候工资大概是 3400 元一个月。我买房子每个月还款是 1700，后来降息的时候用了 1500，我几乎用我收入的一半用来还贷款，那时候觉得还是蛮吃力的。但是当我再工作三年五年之后，我的月收入已经上万元了，我 1 万元的收入，再支付 1500 基本上没有太大的压力。因此在我刚开始的时候，我们尽量提高贷款的杠杆。贷款杠杆的意思就是说，我用更少的月供去撬动更大的贷款本金。所以大家记得如果可以选择的话，我们选择等额本息。

还有一点这里的等额本息和等额本金有什么样的关系呢？因为等额本金金额是一路下降，假设 30 年贷款期限的情况下，大概是在第 12 年的时候，等额本金的还款金额下降跟等额本息是



一样的。所以如果你在 12 年之内要换一套房子的话，你还是选择等额本息的方法，也就是每个月还款金额相同。除非你想这一辈子只买一套房子，就是只在这个第一套的房子一直生活到退休，你就需要等额本金。这种情况我相信太少了，作为我们人生的第一套房子，多数都是过渡性的。

明白了这两个概念之后，我教大家一个四步的方法，去推算出我们买房子房屋的总价。

1、盘算一下目前多少钱

2、选择新房还是旧房

3、推算房子的总价

4、计算贷款的金额

第一步我们先盘算一下目前多少钱，举个例子 Y 先生目前有存款 30 万，他未来的配偶，新配偶，有 20 万的存款，加上父母资助的钱，总共有 100 万。马上面临到第二步，他要买新房还是旧房。我就问 Y 先生，除了这 100 万以外，还有没有钱额外留出来用来交税费，或者装修的。他给我的回答说，是没有。所以各位朋友，如果你的钱是固定的情况下，你必须从总的 100 万或者总的 200 万，或者总的现金里面要预留一部分用来交税费和装修。新房和二手房最大的区别就是在成本上面的区别。

对于新房来说，我就估算一个值，这里面有其他的税费，包括给中介的费用，交易过户的费用。如果我们只是说 100 万的现

金，我们估算大概 10 万块钱的税费。这里面还有一些小的分类，大家听过满二满五，就是在不同的年限下面交易的税费是不一样的。为了方便起见，假设这个房子买卖的税费大概都是 10 万块钱。如果是买新房的情况下，我们中国大多数买的房子都是叫做毛坯房，也就是不带装修，没有铺地板，没有刷墙的，大概每套房子要预留 15 到 20 万元的装修。当然你去到四线城市的话，大概 10 万块钱以内的装修都还可以。因此如果 100 万的现金要买新房的情况下，要扣 10 万块钱的税费，以及 20 万的装修，你用于买房的首付就剩 70 万人民币了。

相对而言，如果你是买二手房的话，这一块的费用，装修费用大部分都可以省下来。同样是 10 万元的税费以外，极端的情况下，稍微拎包入住，你挑一个品质保存更好的二手房，然后你就直接入住了，几乎不用翻新。我第一套房子在去翻新的话，那时候大概花了七八千块钱粉刷了一下，将所有的木柜子上了一下漆，就是厨房稍微弄一下，大概 7 千到一万就可以了。因此在买二手房的时候，你会留下 90 万元用于首付。

这里面稍微讲讲一手房和二手房的区别。一手房当然是大家心理上是觉得更加好一点，有时候是一种心理的感觉。实际上我更加偏向于大家人生的第一套房子选择二手房，原因第一个可以提高首付，第二个你能选择的风格很多。其实这就是二手房，你可以看到很多不同人装修的风格，你直接选一个跟自己设想偏好比较相近的那种风格就可以了。所以刚才讲到了第二步就是你选择新房还是旧房，我们偏向于选择旧房。旧房二手房的话，大概首付可以有 90 万元了。

第三步我们推算房子的总价，在大多数时候，如果 80 后、90 后这是你首套房子的情况下，多数情况下可以满足大概三成的

首付。也就是如果你买一套 100 万的房子，你只需要付 30 万的首付，剩下的 70 万你由银行通过贷款的方式支付给房子卖家的。因此按照这个逻辑，新房在首付 70 万的情况下，你买到新房的总价大概是 210 万；买二手房的情况下，因为有 90 万的首付乘以 3 倍，你大概可以支撑到 270 万总价的二手房。因此大家看起来这里面就有很大的差别了，通常二手房的价格比新房要低，同时你买二手房的时候，你能支付二手房的房价要比新房要更高，所以你能选择的空间就会更大了。

第四步就是计算贷款的金额。假设 Y 先生每个月有 1500 块钱的公积金，如果他买新房的情况下，扣除了 70 万的首付，他还要向银行贷款 140 万的商业贷款。如果他办理的是 30 年的商业贷款的话，他每个月要还 7018 元的商业贷款。扣除了他 1500 元的公积金以外，大概每个月需要还款 5500 元左右。Y 先生现在在上海他租个房子，已经租的蛮偏的地方，大概每个月是 3500 块钱。所以现在付了首付以外，他每个月的成本比现在大概多了 2 千块钱，买新房。如果是买二手房的情况下，他需要向银行贷款 160 万元，30 年来计算，每个月还款需要 8491 元，扣除公积金以外，他每个月需要还款 7 千元左右，比他现在租房子多了 3500 块钱一个月。所以基本上是在一个合理的范围内的。

算到这里基本上 Y 先生心里就有数了，通过你总的现金，扣除了你将来未来装修的成本，以及税费之后，就得到你可以买房的首付。通过三成首付的比例，倒推出你能买到房屋的总价，所以这是一个撬动的关系。

我们讲到贷款有三个注意点。

第一个我们在这里面平衡每个月的还款金额不应该超过家庭总收入的 50%，最高就是 50%了。以 Y 先生为例，他两位将来一起还贷款的情况下，家庭收入是 3 万元，他每个月的支出不应该超过 1 万 5 千元。但是这里面的风险大家已经看出来了，Y 先生的收入是 2 万元，他太太的收入是 1 万元。其实任何一个人独立去还 1 万 5 千元的压力还是比较大的。所以最安全的这条线是不超过家庭月收入的三分之一。如果 Y 先生每个月还款上限是 1 万 5 千元的月供来计算的话，倒推回来 Y 先生可以最多贷款 290 万，加上他 90 万首付的话，他可以买到的房价的上限是 380 万元。

我们要注意一点，通常这也是我们每个家庭使用财务杠杆的上限。就是我们月供的金额是我们家庭收入的一半，这时候倒推我们的贷款额，来加上首付，等于我们总的买回的房价。所以 Y 先生他一个合理买房价格的区域在哪里呢，应该是在 270 万，不超过 380 万。因此你找中介，让别人给你找房子，或者通过 APP 找房子的时候，你可以选择房子的总价可以设定到 350 万以下都可以。

第二个贷款要注意的比例就是 20%。刚才讲回来对于年轻人我们有的是未来，现在我们现金很少，但是我们相信我们未来的收入是很高的。因此我们最好的方式是向未来多贷钱。所以一套房子首付如果是能够 30% 往下更好，如果只付 20%，甚至只付 10% 那个房子的首付更好。我们国家每一段时间都有一个经济的周期，有房价的周期。每当房子不景气的时候，房价低的时候，银行就会做一些促销的政策。它会体现在买房子人的首付就会降低，就会让一些现金不多的买房人也可以买到房子。如果将房子首付的比例降到二成的时候，相当于 90 万的首付，

就可以购买到 450 万的总房价了。一下子我们能选的房屋的价值范围就多很多，因为你选的房价越高，你选的范围就越大。

这就是原来我在第二次买房的时候得到的经验，那时候在二线城市，另外广东省的一个二线城市。我手头的现金大概只有 30 多万，我一直想买一个七八十万的房子差不多了。后来按照这样的规则，30 万的首付，如果你乘以 5 的话，可以买到 150 万的总房价，贷款 120 万。这里面注意的是，当然要满足第一条，我贷款月还款的金额不应该超过家庭收入的 50%。这是第二个，要利用银行的政策，在经济不景气的时候，适当的增加贷款的比例。其实在去年 2016 年的 10 月份以前，全国基本上二线城市很多都能提供到 20% 的首付。

第三个就是贷款的利率打折，金融打折体现在哪里，体现在利率。通常中小银行或者有些外资银行提供贷款利率的优惠。打个比方说，现在标准利率是 4.9%，在我们贷款计算器里面，其实大家在贷款利率的项里面有一个倍数，现在是 4.9，有一个乘以 1 倍。如果银行能提供八五折的优惠，你只要输进去 0.85，它就计算出整个利率的优惠了。

我刚才前面的例子说到，利息差了一个点，1%，它将来的利息差了几十万。所以利息的优惠是我们各位不要错过的一個政策。通常首付比例跟贷款的利率优惠都是绑定在一起的，首付比例下降，通常贷款利息也下降。因此我们要在房价的慢车道里面买房子是最好的。这就是三个贷款的注意点。

这里面先做一个小结，在这一步里面我们要算一个清楚的买房账。我要分清两组贷款的名词，一个叫做商业贷款、公积金贷款，这属于贷款的类型。第二个名词叫做等额本息、等额本金



的还款方式。我们推荐第一次买房的年轻人采用等额本息的还款方式，因为通常在 12 年之内你每个月还款的金额是少于后面那种方式的，我们相信这一套房子将来我们有机会可以通过房屋的置换，换到更大的房子。这个小结的第二部分就是我们知道了四步法，计算我们可以买到房屋的总价和月供。就是清楚大概我们能做住到的房子大概是什么范围。最后我们提出了三个比率，就是每个月还款的比率，和首付款的比率，以及贷款利率优惠的比率，是三个比率。

算一个清楚账之后，大家讲回来，回到Y先生的例子。他有 100 万的现金，如果在买二手房的情况下， he 可以把90万用于买房子支付首付。在三成贷款的比例下面，他可以买到 270 万总房价的房子。如果刚好碰上银行有优惠，他可以极端情况下买到 380 万的总价的房子。有了这个预算以后，我们应该就知道下一步怎么做了，就要挑个好房子。

挑房子有两个方式，第一种可以找房屋中介，去提供一些信息；第二种是通过一些线上的 APP。我个人的经验是觉得这两种方式可以结合在一起使用。现在 80 后、90 后特别喜欢的是自助的找到相应的信息。这里面有一个工具叫做相应的各种房产中介的 APP。其中有些功能是我自己最常用的，叫做地图找房。在我实际的日常工作当中，很多朋友也问我，像天津的一个片区，南京的某一个片区是不是可以买。我觉得首先要看的是地段，有一句俗话说挑房子有三个因素，第一个叫做地段，第二个叫地段，第三个叫地段。所以在地段对于房子来说是一个最不可忽视的因素。地图找房是一个最直观的挑房的方式，它就是结合了直接从地段的区域入手，最后从大到小精选到锁定我们的房子。

挑房子这一步我们的目标是什么呢？我们要挑 20 到 30 套房子实地去看，最后锁定 3 套房子，重点去谈价格。因为这部分的 APP 页面我就用口头讲讲，这些操作的过程是怎么样子的。首先以其中一种 APP 为例，在我们页面上方看到一些功能叫做地图找房。当你打开地图的时候，以上海为例，这个 APP 了上海有一手房和二手房这两种房源。当你选择默认在二手房的时候，大概你可以看到接近 10 万套的房子在地图上面，它是分区域显示的。

下一步的话是输入更加精细筛选的条件，在 APP 上面总共有三个筛选的条件。Y 先生因为总现金有 100 万元，可以承受的房价在三成首付的情况下是 270 万元，极端情况下他可以买到 350 万元左右的房子。因此在房价选择里面他可以选择 200 万到 270 万这样一个房价的区域。选完房价之后可以进一步增加选择的条件，因为我们中国处于地球的北半球，所以我们房屋的朝向至少选择的是南、东南或者西南，朝南的房子。我自己也买一个朝北的房子，如果你家里有老人的话，朝北的房子会觉得非常的阴冷，对身体是不利的。因此尽量选择朝南的房子，通常朝南的房子会被朝北的房子稍微贵一点。例如说房子的朝向选择南方、东南、西南。面积以上海为例，基本上 270 万你就选择 50 万以下，或者 50 到 60 平方这些都可以，这就结合各地的情况下。一线城市房屋的年龄 270 万在 15 年以上，你不接受的话可能就筛选不出来条件了。

增加了这些房价、面积、朝向以后，大概整个上海的地图剩下 100 套左右的房源。我们就会点击相应的区域，举个例子，你选择了浦东区域，大概会有十几二十套房子。然后你可以点放大，看详细的地段。举个例子，你看到例如东吴小区，就是离地铁会更加靠近一点，你就会点这个小区，大概会有 3 到 5 套

房子。这里面大概会有几套房源，你看到具体的图片，终于发现有一套 265 万，在 Y 先生 270 万的总预算之下。看起来价格已经基本上符合了，离地铁比较近，也是朝东南，面积大概是 66 平方，总价 265 万。Y 先生看起来这个是可以接受的。

这时候我们再点进去，你可以看到有 18 张关于这个房子的照片，包括格局图。还有一些 APP 提供标准的视频，就是从进房，一直到它所有的阳台、厨房、卧室都拍了一些视频。在你足不出户的时候，基本上对你所选的区域，对应的一些房子已经有一个初步的感性的认识。我们就不断重复这几步，大概要锁定 20 套左右的房子。现在这种房屋中介的 APP 下方都有对应的中介的联系方式，你可以约他们来进行具体的约时间约地点去看。

当你选完了这个房子以后，我们要进入到下一步，实地看房了，有三步法是我们实地看房要注意的。有很多人问了，如果你实地去看房的时候应该问什么，因此很多巧舌如簧的职业顾问，他说的内容很多，脑子短路了，不知道应该跟他讲什么。我们通常要问他三个要素：

- 第一步问区域
- 第二步选小区
- 第三步看房子的情况

第一步问他区域，打个比方说你让他帮你选择某一个区域。举个例子，那个区域里面分成了三个要素，首先是交通，选择地铁，离地铁大概 500 米以内的是最佳，最远不超过 1 公里，这是给他一个参数。第二个附近里面有没有幼儿园、小学、初

中、高中，初中以下的学校最重要，就直接问中介有没有学区位，有没有带学位。

举个例子，以上海为例，像一条河，上海浦东有一条叫做什么浜，其实是一条小溪。在小溪的东边，大概有一个带着一个小学的学位，小溪的西边是没有学位的。就这一个小的小学位的差异，每平方米房屋的价格差了一万块钱。所以初中以下的学校最重要，你问中介其实就是这个区域里面哪部分是属于带学区的，哪些是不带学位的。第三个在区域的要素里面有没有购物广场，因为毕竟是一个生活的地方，500 米以下最好有一些传统的菜市场，因为传统的菜市场比较便宜，还有大型的超市。举个例子，大多数有传统的市场整个物价是比较低的，如果不考虑房价的因素，其实你在全国各地生活，生活买个菜的成本不会相差太多。老家是 1 块钱，上海可能就是 2 块 5 或者 3 块 5，对于我们生活的本质影响没有太大。但是如果你的家附近没有传统菜市场，大型超市你的生活成本可能就高了，菜的每一斤的价格可能到了 8 块、10 块，就很高了。第一个是定区域，我指的就是配套的设施，交通、学校和购物，这是区域里面要有的。

选完区域之后，我们要选小区，我们如果作为一个自助的第一套房子的话，最好是带小区的，你实地去观看。小区看哪个方面呢？看两个，第一个看物业，就是小区的管理好不好，要看两个。一个是楼道是不是干净，你实地去看房的时候，如果是老房子，我不会选择那些一进到楼道里面就脏兮兮，到处都是摆满了箩筐啊，自行车啊，杂物板啊。这个反映的就是这个小区，或者这栋楼里面住户的素质是比较低的，这种不要选，至少楼道要干净。第二个小区里面要有保安，如果没有小区的话，只有一个开放式的一栋楼，如果有小孩和老人的话，这种

安全性就比较低。有小区，相对来说就会比较好一点。所以小区第一方面就是看物业，物业就是表现在这个楼道跟保安。第二个小区就是看楼龄，最好就是 5 年之内，通常不要超过 10 年。但是话说回来，如果你在北上广深一线城市去买的话，作为年轻人，80 后、90 后，第一次买个房子，通常很难选到 10 年以内的房子。这里面你该怎么选，我只能说这是一个过渡性的房子，当你预算不多的情况下，尽量选择靠近市区，宁愿稍微老一点的房子。毕竟靠近市区的配套，前面讲的第一步区域的配套是要比郊区好很多的。

第三步看房子的情况，就是进到房子里面具体看什么呢，这个也可以问中介，就是看里面的装修，主要是看硬装。什么叫硬装？包括地板、天花，那些拆不走的，搬不走的，叫做硬装。比较淡化的就是软装，你觉得那个沙发很好，沙发多少钱，就几千块钱，所以好沙发不重要，电器总会过时的，不重要。所以重硬装、轻软装，先看装修，尤其是木地板不要翘起来。如果是买二手房的话，你别想着去动太大的区域，别想砸了重来。因为咱们现金有限，拆了重装，不如直接买一手房就算了，拆了重装比买一手房的成本还更高。买二手房就直接挑跟自己的喜好比较相搭配的装修就可以了。

看实地房子的第二项，除了装修以外就看朝向。要南向为佳，白天采光要好。第三个如果可以的话尽可能跟房东交流，最好是因为一些好事而换房。我第一套买的个人房子是因为这个房东他升职了，原来是一个法官，升职了他需要换一个更大的房子，他急着将原来的房子卖出去，搬到新的房子里面去，这是一个喜事。举个例子什么是不好的事情呢，还债，或者是公司倒闭，这些不好的事情。所以最好是因为家事而换房。

举个例子，还有一个小技巧跟大家分享一下，如果你找不到房东去聊怎么办呢，你知道那个房子在那里了。有一次我是借着一个问路的方法，或者是借东西的方法，敲了一下这个房子对面的邻居。我说刚好我在这边打扫一下，对这边感兴趣，我在找一个家政，反正随便借了一个由头跟他敲了一下门。我就说起来，这个房东之前怎么样，你跟他熟不熟啊。他说蛮熟，之前他是因为什么原因搬进来，大概住多久啊，他家里人在哪里工作，那个房东在哪里工作，人还不错，你就记得房东的特性。这也是一个小小的技巧了。这就是三点，具体你去看房子的时候，选区域，选小区，看房子，这三步。

除了 APP 以外，房产中介能够给各位提供什么呢？就是各位最不熟的拿一块，就是贷款政策。打个比方说，什么叫首套，首套的定义是什么。举个例子，我不是上海户口，我在上海算是首套吗？能办公积金吗，有没有利率下浮，公积金有没有什么条件，结婚和不结婚有什么条件。各位一定听过为什么这么多人结了又离，离了又结。最多的一个客户是结了离了超过 10 次以上，为什么，就为了搞房子。这些政策没有人比房产中介更加熟悉了，如果你要问他，就问贷款政策。这是第一个，除了房子因素以外，就问贷款政策。

另外一块你可以问房产中介什么呢，就是问手续。比如说公积金怎么办，要打印什么材料，提供什么样的收入证明，提供什么样的个人征信材料，在哪里打，哪里办，他们都清楚。如果跟房产中介问的话，小结一下有三个作用：

帮你按照你的意愿去挑房子，比如刚才说的距离地铁 500 米以内，带学区，带购物，这些帮你挑房子。

- 问他贷款相关的政策
- 问他贷款相关的手续，以及买房相关的手续

我们下一步就是看房子有三个注意的点：

1. 一手房和二手房的差异
2. 最好挑的就是白天看房的时间
3. 带家人一起看房子

第一个就是一手房和二手房的差异，一手房买的时候通常只能看到样板房，我看的样板房蛮多的。样板房那是一个已经装修好的房子，那都是经过名设计师设计好的，你看了以后难免会有心动感，但是交楼的时候只有毛坯房，所以交楼前后会有很大的出入，这是第一个。第二个买一手房的时候通常是比较远的区域，它相关的配套设施和交通都没有完善。举个例子，我刚到上海的时候，那个售楼部的小姐指着地图就说，这个地方准备是 16 号线开通，那是好多年前 16 号线准备开通，会有接驳巴士。但是那时候才 10 条线还不到，至少是 5 年之后的事情，所以相应的配套设施通常没有完善的，你即使买到之后，跟你的想象可能会有比较大的出入。所以二手房更加实际，体现在于它的配套设施跟它所见即所得，你看到现在房子什么样子的，买进去就是什么样的。这是第一个。

第二个最好挑的就是白天看房的时间，一天可以集中用周末的时间，当玩嘛，看 5 到 10 套房子，一天没问题的。原来我跟 Y 先生讲，你先看够 30 套房子，就像打怪兽一样的，先看够 30

套房子再说。基本看到 30 套房子，不用我讲，你自己都有感觉了。

第三个带家人一起看房子，看房的时候最好是跟邻居，跟附近的居民交流一下，或者直观的感受。因为家人，尤其是夫妻双方已住的，将来至少你们没有住 30 年，住个 3 年、8 年，这个地方的感觉好不好只有你们两个人知道，所以还是一起去看。

小结一下，怎么样挑个好房子，通过三个因素，叫做区域、小区和具体的房子，就是锁定大概 20 套到 30 套房子，具体实地去看。看房子的时候注意三个要点，今天房产的中介的确有了互联网以后，房产中介竞争也是非常白热化，要利用好房产中介，让他帮你收集信息，让你补一些你完全不懂的要点。再提个小的心得，各位要注意当你的手机留给了房产中介以后，你的手机号就公开了。通常有一个人的心得，我是使用一个不同的手机号留给房产中介的，也换一个不同的名字。假设我自己姓陈，陈立恒，假设我留给房产中介我会姓王。只要说王先生的，一听我就知道是房产中介打电话过来的。依此类推，你留给淘宝上面的房子是另外，只要是姓张，那就是淘宝打电话过来的，所以这是一个小小的技巧。将你的工作手机号跟你留给所有办业务的手机号分开。

讲到这里面还有一个，基本是 Y 先生了，这是一个实际案例，最近我也帮身边很多的朋友在这个的指导下面基本选到好房子了。好消息就是我讲到这个时候，Y 先生他已经锁定了一套房子，基本上交了定金，准备过户了。我就跟他讲，当你房子将来准备入住的时候，下一步要做的是什么事情呢？Y 先生说了就是还贷款，那当然是必须的。除了还贷款以外，我就问他你还

要做一件事情，你知道是什么吗？他想了半天，想不出来。我说就是买保险。

为什么买保险？我就问他几个因素，是不是为了这次买房子你已经花完自己所有的积蓄了，几乎把工资都用完了，差点把信用卡都刷爆了，积蓄用完了。第二个原来每个月有 5 千到 1 万块钱随便花的钱，现在没有了，现在还贷款了，每个月的结余大大减少了。第三个你现在感觉怎么样，是不是肩上的责任增大了，要多挣钱，所以他的压力也增大了。这时候最怕什么，最怕的就是人倒下。假设现在万一累倒了，需要一笔 10 万个块钱的医药费，储蓄账户里面有吗？没有。是不是让父母出？不想。找亲友借？借不来。让太太去借？更加不想，更加不可能。所以我说其实你知道吗，只需要每个月 100 块钱，就可以把这 10 万元的医疗费担忧拿走了。这是什么，这个就是保险。

我工作的时间很长，身边有蛮多这样的例子，今天就不展开讲了。其实这个发病率很多时候就在我身边，我讲一个我自己亲身的体会。我刚工作第一年，大概只有 1500 块钱一个月的收入，但是我每个月留下 200 块钱作为我买保险的预算，一年攒了 2400 块钱，那时候大概只能买到 5 万块钱的保额。这个金额虽然不高，但是它是有的和没有的区别。之后随着我的收入增加，我不断增加我在保险上面的投入。所以中国保监会有讲，保险它不能改变我们的生活，却能防止生活被改变。

对于刚刚买房的年轻人来说，我推荐三个大家可以考虑的险种。如果你的预算比较充裕的，就给自己准备一份重疾险，就是万一得了大病它就赔。这个赔来的钱，比如说是 50 万的保额，你可以用来支付医疗费，也可以用来旅游，至于怎么用，

自己说了算。第二份给配偶，就是走了就赔，不管什么原因，离开这个人生就赔，这是定期寿险。举个例子，刚刚那个 Y 先生向银行贷款了 160 万，他每个月还款的金额靠他太太一个人，他太太收入只有 1 万块钱，如果她要一个月拿了 7 千块钱出去还贷款的话，她的生活是受影响的。因此他绝对不是想他太太一个人去还贷款。所以我就讲你至少将这 100 万的贷款风险转嫁出去。

举个简单的数字，以 Y 先生的年纪为例，大概他 100 万的身故赔偿，每年大概只需要 1360 元。不管什么原因，如果在 15 年之内，如果 Y 先生走的话，保险公司就立刻拿 100 万元过来。这时候他的配偶可以做什么，拿了这笔钱用来归还一部分银行的贷款，他借了 160 万元，还了 100 万的贷款以后，她每个月还款的压力就从 7 千块钱降低到只有两三千块钱，还款的压力大大减少了。第三个考虑到父母，我们要知恩图报，父母给我们用了他们的养老金来成全了我们的幸福，其实在买房的时候，出首付最多的就是父母。但是你想起来，父母既动用了养老金，也动用了他们医疗的储备。所以如果父母还在 60 岁以下的，给父母准备一笔医疗险。60 岁以下的父母，每年只需要 1100 块钱，他就可能有一个 100 万元的住院医疗癌症所有费用的报销，这个基本上已经足够了。所以这三种险种都是可以考虑的。当预算不多的时候，就买消费型的险种就可以了，大概我们的收入，用五年的时间增加我们的收入，将来再增加返还型的一些保险。

总结一下：

第一个我们先计算一下财务的情况，推算可以购买房屋的总价，确定贷款的种类，以及还款的方式，我们讲了两组概念。



第二通过一些 APP 挑选在预算范围内的房子，增加我们一些设定的条件，例如朝南，离地铁比较近，我们实际去看 20 到 30 套房子，锁定 3 套房子，跟房东具体谈价格。

在买房之后第三步就是我们家庭的风险承受能力是最弱的，需要通过保险的方式来转移身故和大病的风险，防止我们的生活被改变。这时候我们就可以安心心的住在我们的房子里面了。

所以说理财就是从财务的角度来实现你跟家人的目标和价值，所以更多的理财不仅是一个收益类问题，是回归到我们生活的品质跟梦想的问题。

好了，今天关于买房的经验分享就到这里，祝你买房顺利！

本文由 Circle 阅读模式渲染生成，版权归原文所有