



一手市场

好处 折扣多头期少

新屋最大的卖点就是“新”、优惠折扣和无须挪出大量现金作为头期。

为了刺激销售，发展商奇招百出，美丽的模型、插图、宣传短片和销售廊是基本功夫，更上一层楼者，会举办各式活动，吸引人潮。

分期付款首期

一般上，潜在买家会被布置得美轮美奂的示范单位吸引，激起购兴。此外，发展商会提供各式融资配套，目前包括“分期付款首期”、“创意融资方案”、“先买后付”，甚至是由发展商提供房贷，但利息较高。

数年前我国更推出发展商利息承担计划(DIBS)，把投机活动推向巅峰。

除了折扣，还有各式优惠，如包装修、送家具、送保险、免首年管理费等。

因此，购屋者省下一笔头期和装修费，尤其是进场费有限的首购族，更是偏好新屋。

投资者也很喜欢新产业发展项目，除了能低价进场，还能选择自己喜爱的单位。

享特别待遇

许多产业代理公司或投资者俱乐部与发展商关系密切，常常享有先睹为快或预订的优先

权。

投资者对这种特别待遇趋之若鹜，因为发展商往往会给予早鸟买家特别折扣。

新项目必定是走在潮流前端。以前人们对产业的需求不高，有瓦遮头足矣。但现代人的需求多元，衍生许多新概念，譬如围篱社区、保健主题、绿色主题、水主题或数十种设施等。

林华祥点出，若眼光准确，购入迎合趋势的住宅或办公室，新产业的回酬可能不错，因为已占尽先机。

“若你跟随对的趋势，下一个热点就有到高回酬的潜能。”

坏处 搁置或不对办

我国多数发展商是采用“先售后建”的方式，因此新屋买家面临的风险是项目搁置、延迟交付和货不对办。

一般上，从销售到竣工，一个项目耗时约3至4年，这期间，谁也不能担保会发生什么事情。举例说，1997年金融风暴毫无预警的发生，买家来不及退场，而撑不下去的发展商卷款跑路，搁置许多发展项目。

查发展商底细

因此，购屋者在置业时应该仔细研究发展商的底细和过去项目的

纪录，将搁置风险减至最低。

购屋者协会等非政府组织，一直向政府争取，强制执行“先建后售”。这些组织认为，若强制“先建后售”，发展商害怕产业卖不出，一定会更小心翼翼，不敢偷工减料，确保没有问题才敢发售。

同时，购屋者协会也要求发展商委任一名清算人，确保发展商即使使清算，没有能力完工，也有充足的金钱偿还给买家。

另外，若发展商延迟交付，也是一个头痛

的问题。一些已脱售现有屋子的买家，被迫临时另寻安身处，直到拿到钥匙为止。

货不对版也是一个常见的问题，因为买家是根据插图、模型和资料下定，理想与现实出现差距。

施工期难卖屋

还有，如果想在施工期间卖掉产业，较难找到接手人。

竣工后，若不是自住而是出租，也会面临激烈的竞争，因为许多屋主会同时出租，寻找租户方面有一定的难度。

新屋？

二手屋？

拍卖屋？

每个人对产业的喜好不一样，从地点、种类、装修到布置，五花八门，正因此，产业领域是个很大的市场。

有意入场的买家，若道听途说，可能更添乱，不如听听融资专家和产业顾问对新屋、二手屋、拍卖屋的见解。



Triterra Metropolis 总执行长

林华祥

近年来，国内产业市场放缓，越来越多人往二手或拍卖市场寻宝，寻找被低估的优质产业。

行情不好，急于套现的卖家可能愿意低价脱售，一些无力供款的卖家，产业则惨遭拍卖。

因此，市场一改对“二手”和“拍卖”的负面印象，二手交易增加，拍卖会也吸引更多人前往竞标。

今年4月，财政部房产估价及服务局(JPPH)副总监(运作)赛兰博士说，国内二手及新推介住宅的比重为82.1%对17.9%，迈入成熟市场。

过去，我国二手市场老是屈居老二，占40%，新推介则是60%。

在成熟市场中，房价不再由发展商主宰，购屋者买进卖出，克制发展商漫天开价。

新住宅项目减少，是因为发展商在制定战略，目前发展商已很少一口气推介逾千单位的项目，而是分阶段推介。

听专家怎么说

头条

PROPERTY WEEKLY

Headline



◎李庆伟：若你是买来自住或出租，建议寻找配有家具的项目，这样你就不用入住或出租前，花费大笔现金在装修和添置家具。不过，要知道，发展商可能已提高售价，把装修和家具的成本纳入售价中。因此，这些成本会成为房贷的一部分，进而降低头期。

◎林华祥：必须了解发展商团队与项目概念。值得注意的是，融资配套代表着银行对该项目的看法。

二手市场 好处 位置佳基建好

二手不一定是不好，成熟住宅区新屋买少见少，因此二手产业依然是抢手货。

成熟地区多数是发展较早，地理位置较靠近市区，交通与设施完善，超市、银行、学校、公园、公交等应有尽有，生活十分便利。

若买二手产业作为投资，无论是住宅或商店，市场稳定，均容易出租。旺区屋子也有转换为商业用途的潜能，譬如巴生谷孟沙与八打灵再也SS2。反观新区，基础建设和设施还不够完善，需要酝酿一段时间才会热闹起来。

二手产业的另一个优势是“现买现住”，无须苦苦等待，也没有搁置的风险，适合急需容身之处者。

新产业多数是预购，发展商先售后建

或边卖边建，一般上需要三年才会竣工。

二手市场是现货交易，只要看中、满意，完成手续后可立刻迁入，或者出租。

眼见为实

现货的好处包括“眼见为实”。买家亲临参观产业，看得到也摸得到，无须担心成品与示范单位不符。

买家可仔细检查产业，避免在验收后才发现有许多问题，必须自掏腰包维修。此外，买家也可了解

该区环境与社区。

若在检查时候发现必须维修的地方，或者想一并购买家具，买家就拥有更大的议价空间，与卖家协商价格与条件。

新产业的不同之处在于，需根据发展商定下的单位价格与条件。若卖家急于套现，更可能以低于市价的价格脱售。条件方面，可与卖家洽谈，通过短租方式，提早迁入、享有更灵活的首期付款方式，甚至以免费赠送产业里的家具和电器等。



成熟住宅区新屋买少见少，二手产业抢手。

坏处 头期高增值小

购买二手产业的风险包括装修费、头期高与增值空间较小。

一般上，旧区房子有数十年历史，一些甚至是在独立后兴建，因此结构、电路、水管可能会出现

问题。李庆伟点出，多数买家只是草草参观产业，没有仔细检查，

或聘请专业人士评估，可能没有注意到这些问题。

如果购买后才发现需要拿出一大笔额外金钱来装修，就算是以低价入手也是得不偿失，超出预算。

发展商往往会为新产业推出多种融资配套，包括折扣、分期付款、先买后付、DIBS等，但二手市场融资选择不多，因此

进场费较高，必须持有一定的现金。

买家必须努力说服卖家减价，或者给予灵活的付款方式。

在二手市场寻宝时，必须留意产业地契属永久或租赁。当然，永久地契是最佳选择，如果是租赁地契，最好选择期限至少还有70年以上的房子，地契期限少于50年，较难取得房贷。

专家
贴士

◎李庆伟：在二手市场找到可立刻入住的产业几率较高。你也可以了解该住宅区的社群、密度和交通。同时，建议前往土地局，询问该产业的地契，尤其是非土著买家，以避免过户程序冗长。

◎林华祥：必须了解该区的现有市场，是否成熟或流动率高。深入了解该区，价格可能不一样。谨慎委任对的专业中介，获得市场讯息。

若眼光准确，新产业的回酬可能不错。

不应局限单一市场 置产考量4要点

iMoney 共同创办人兼总执行长李庆伟接受《南洋商报》访问时说，一个人决定从哪种市场购买产业，必须考虑以下要点：

- (i) 置业的目的——自住、出租或转售？
- (ii) 房贷额度——可向银行借贷的数额？
- (iii) 本身财务能力——每月有能力支付多少供款（不只是房贷，还有其他拥屋成本）？
- (iv) 拥有或计划拨出多少头期？这可决定，你是否应该参与拍卖。

但是他认为，置业不应该局限在一个市场。“我相信任何市场都可以找到好康头，无论是一手、二手或拍卖。这真的有赖于你的财务情况和你购买产业的目的。”

产业顾问出身的 Triterra Metropolis 私人有限公司总执行长林华祥则认为，其他必须考虑的因素包括个人需求与投资组合。

iMoney 共同创办人兼总执行长

李庆伟