

买房杀价心理的12个技巧



低房价。

5.列出房屋的众多缺点,但又要表露出比较喜欢的状态而犹豫不定,逼房东自动降价。列出房屋的缺点时,一定要向房东流露出自己对这套房屋很感兴趣,不然房东会认为你没有诚意而断了回旋余地。房屋缺点概括:交通不方便;交通方便,但是太吵;周边配套不全;周边配套齐全,但是太杂乱;物业管理比较差;物业管理好,但是管理费太高,居住成本高;楼层低,蚊虫多,采光差;楼层高,出入不便,噪音大;朝北日照不足;朝西晒严重;朝南虽好,但有可能看不到景观;毛坯房自己装修很麻烦;装修房又不喜欢他的风格,装修时还要花钱敲掉等。

6.告知自己真的很满意,但家人、老公或老婆不是很满意,希望价格便宜点可以说服他们,最好现场打电话跟家人商议时争吵一番,上演一场苦肉计,越逼真效果越好,杀的价格也越理想。

7.告知自己可以一次性付款而缩短交易周期,但自己又不太想把一大笔资金变成死钱,除非有便宜的价格,这对急需资金周转的房东最为生效。

8.想法知道房东的电话,让自己的家人扮成中介公司业务人员,向他推荐他楼下或楼上的房子,问他买不买,但是价格一定要比他在卖的房屋便宜,塑造虚拟竞争对手,让他认为该房屋有竞争对手,达到杀价的目的。

9.擅用手机。在杀价的过程中你的手机“自动”响了,有其他中介公司业务员给你推荐房子,跟此套房屋小区、面积、楼层相仿,但价格便宜得多,在通话中你表示看完房后立即就可以定,此时如果房东愿意挽留或者着急,表示有杀价的空间。

10.擅用房产广告。事实胜于雄辩,用数据说话。极力找到看中的房屋在市场上的广告价格,一般来说房产中介公司在媒体上广告刊登的价格都比房东的挂牌价低,用此打击房东,告知整个市场上都以此价格出售他的房屋,以此摧毁房东的最后心理防线,达到杀价的目的。

11.随身带着50000元现金,说只要价格便宜到自己的心理价位就立即付定金,这是撒手锏,房东都是见钱眼开不见兔子不撒鹰。

12.如果实在杀不下来,不要留恋与不舍,立即拔腿就走,让房东担心失去你这个诚意的客户而立即让价,这叫欲擒故纵。(张喆)

如何在交付房款时将楼价杀到最低是每个置业主关切的问题,这里交给您12个技巧,使您在购房杀价时处于有利位置。

1.隐藏对所看房屋的喜爱程度,再有好感也不要轻易流露,越是漫不经心房东就越心虚,心虚自己挂的房屋卖价是不是合理,方便后面的杀价。

2.言谈中对房东透露已看中其他房屋并准备付定金,但也很喜欢此套房屋,流露出左右为难的样子,窥探房东的卖房诚意度,如果是很诚意出售,势必强力推荐自己的房屋,这时就可以慢慢杀价了。切记表演一定要逼真,要在一定的范围内杀价,把握好度不要太过火,否则适得其反。

3.告知房东已经付了其他房子的定金50000元,如果违约不买房东会把定金没收,但自己确实很喜欢你这套房屋,看能否便宜点作为补偿自己已付但将被房东没收的定金。

4.告知很喜欢此房屋,但要等自己的房子出售后才能买,要求付款时间推后,一般的房东都不会同意,这时就退一步说要贷款或垫资,但都需要额外的费用,商榷能否共同分摊,其目的也是为了降

五大典型的购房陷阱

2012年,房价降价之势呼之欲出,商品房销售的噱头令人眼花缭乱,这都是为开发商销售房屋利益最大化做准备。而对于购房者来说,优惠条件有一定的吸引力,这时就有可能掉进开发商的陷阱。

陷阱一:

大定小定多少都收;购房者只要表现出一点点购房的意向,销售人员就会告诉你这个户型就只有几套了,如果不交付定金可能就卖完了,要求客户马上交付定金。如果客户说没有带够定金,销售人员就会要求客户先交小定,然后要求客户次日交齐大定。如果购房者在约定的时间内未能前来,所付定金不予退还。

陷阱二:

随意虚构赠送面积:“33平方米的单身公寓”变身“55平方米的小复式”“买一送一”“两房变三房”……赠送面积成为时下部分楼盘诱人上钩的重要营销手段。

陷阱三:

无中生有引人入彀案例:日前,某楼盘5位业主将开发商告上了法庭。原因是业主们发现当初卖房的时候建设的漂亮花园到了入伙时竟然消失,地上停车场又被开发商擅自更改为绿地。

陷阱四:

制造现场热销假象调查:在销售现场,开发商总是在制造销售兴旺的气氛,经常会在售楼中心的房源公示栏上打出“售完”的字样,或者在销售业绩示意图上标出大面积的已售完,让购房者觉得已经没有多少套房屋。销售人员也会采取很多方法来制造热销气氛,让购房者产生紧张感,在没考虑清楚的情况下,一冲动,就签了合同,交了钱。

陷阱五:

样板间被悄悄放大调查:一些开发商为了使空间看上去更加通透、视觉舒适,往往使用高亮度照明,并打通一些墙体,做成开放型厨房或透明式卫生间,这对于实际居住来说都是不实用的。一些开发商为了让样板间看上去更宽敞,会将样板间做得比实际房间面积大一些。而购房者不可能看样板间时找开发商要建筑图纸,并拿尺自己丈量。案例:张女士说到她最近买的一套房子,样板间装修做得细致极了,可交房时一看自己买的房子没那么好,很多材料都是劣质的,地砖有裂的不说,卧室地板颜色也不匀,卫生间台盆和厨房橱柜接缝里的腻子膏抹得不均匀。

(据《齐鲁晚报》)

置业买房“三大纠结” 专家对症下药为你解忧



升值的角度看,长期持有商品住宅比其他投资产品都有优势。

纠结2

大两室、小三房到底买哪个

从目前楼市情况来看,90平方米左右的小三房不仅在房源数量上有所增加,而且很多开发商还会以其作为产品卖点来宣传。面对传统舒适的两室房,和相对实用的小三房,该如何抉择?

故事:刚刚生完宝宝的黄琳琳正准备换个90平方米左右的房子,“小房子住够了,想买个舒适度较高的户型。”她表示,按照现在市场房价和自己现在的经济水平,就能换个90平方米左右的房子,但是换个宽敞点的两室房,还是换个其中一间只能做储物间的小三房呢?“真是不好选择。”黄琳琳皱着眉头说。

把脉:业内人士表示,为了增强产品的竞争力,很多商家将90平方米设计出小三房,开发商在设计户型的时候,大多考虑了刚性

需求的心理和生活需求。小三房一般都面积不大,总价不是很高,但是各个功能间齐全,实用性较强。

对症下药:三口之家,实用户型更重要。按照目前市场状况来看,适合改善型人群的小户型房源比较多,在两房和三房之间做选择,对于有妈妈在家照顾孩子的黄琳琳来说,虽然追求舒适度是基本要求,但毕竟几年后宝宝长大也需要自己的房间,而储物间又可以承担堆放玩具和不穿的衣物等功能,减少多余生活用品占用的空间。如不做储物室,有亲戚朋友来做客,虽然房间小,但小三房也比较方便。

虽然,两室户型各个功能间的面积更大些,居住更舒适些,但是对于黄琳琳来说,没有小三房适用,况且小三房在未来的日子里也更容易出手。

纠结3

买小户型过渡还是一步到位

从房产市场各家售楼处发现,刚性需求

购房群体仍是支撑地产市场的主力军。很多首套购房者尤其是小两口考虑到未来三口之家的需求,衡量还贷压力后,对一步到位还是先小再大左右为难,犹豫不定。

故事:一步到位,还是买个小户型然后再换?这个问题困扰着刘丽小两口。作为“都市外乡人”的他们,希望能在市内拥有一套自己的住房,但考虑到外地人在泰州只允许购买一套住房的限购规定,他们犯了愁,买小了怕以后有孩子了不够住;买大的,还贷压力会很大。

把脉:业内人士认为,从市场需求和市场供应两方面看,中小户型是永远的市场主角。对于开发商来说,中小户型有利于规避开发风险;对于购房者来说,中小户型总价低,贷款额度低,月供低,压力小,且出售时,变现能力更强。

对症下药:量力而行,买小适宜。生活千万不可被透支消费侵蚀。人们的生活由许多方面构成,生活开销是必须的,如果因为房贷这种透支消费造成日常生活受到极大的影响,带来还贷风险的话,绝对得不偿失。一旦收入出现问题,将出现入不敷出的现象。而贷款是不讲情面的,一旦出现还款违约甚至断供问题,轻则会有不良信用记录,重则直接失去房产。

对于案例中的主人公,选择的户型面积只要够用即可,按揭月供更应控制在理性的风险线以下。生活不仅仅是活房子,生活稳定性更加重要,冒进的过度消费必然带来大问题,比如次级贷。

升级置业,如果没有特殊的收入,一般家庭的升级居住会出现在第一次置业后的5-10年,而5-10年后的政策导向谁能确定呢?所以,冒险消费更加不值得。资金量较为充裕,且家庭月收入较高的人群适合一步到位消费。(刘洋)

纠结1

现在“抄底”行不行

不少有购房需求的置业者都希望能适时“逢低抄底”,可以说是一边观望,一边纠结现在买房到底合适与否。

故事:任营是一位有改善型需求的意向购房者,“我想换个90~100平方米的房子,但经过了去年调控之后,心里也没底,总想在房价最低的时候买房,却不知该何时出手,现在买房可以吗?”

把脉:业内人士认为,经过2011年的房地产调控,整个房地产行业也进行了重新的洗牌。对于购房者来说,没有最低的价格,只有合适的价格。

对症下药:经济条件允许,感觉合理,就该适时出手。很多购房者有抄底的意愿,但未必都能把握恰当的时机。其实只要是购房者觉得房价是在自我感知的合理价位就应该适时出手购买。

随着金融政策的放宽和刚性需求人群购买力的逐步释放,房地产市场正在慢慢复苏。购房者可根据自身的经济实力和自身的需求选择合适的楼盘适时购买。

对于改善型需求的购房者来说满足其居住需求是最重要的,所以不要在商品住宅价格短期波动上纠结。

从商品住宅金融属性上分析,从保值和