

置业 10 招:

折扣乱 讲价难 怎样买到满意房?



(资料图)



持 VIP 卡 9.9 折、银行按揭 9.9 折、开盘当天认购 9.8 折、按时签约 9.9 折、老带新优惠 9.9 折、团购优惠 9.8 折……这一连串的折扣,像在考验购房者的算术功底,实在让人眼花缭乱。

近日,记者调查发现,不少楼盘给出的折扣实在是名目繁多:开发商的葫芦里究竟卖的什么药?为何不化繁就简,直截了当地给出最终折扣?购房者在信息不对称的情况下,面对折扣乱象,怎样才能从开发商那里拿到底价?

记者为你揭秘折扣背后的玄机,买房时一定冷静,多挑房子缺点,学会讨价还价。

折扣当中的数字游戏

持 VIP 卡 9.9 折、银行按揭 9.9 折、开盘当天认购 9.8 折、按时签约 9.9 折……五花八门的折扣,已经够令人头疼了,而有的楼盘还要外加“交 5000 元抵 3 万元”、“交 2 万元抵 5 万元”甚至“日进百金”等其他优惠。

开发商为什么会大玩这样的数字游戏?铭腾机构总经理吴小飞表示,复杂的折扣很容易把购房者搅晕,开发商是利用消费者讨价还价的心理,造成“折扣越多实惠越大”的错觉。

领域机构市场部经理张鑫分析,在目前的房地产市场,高标价大折扣的现象十分普遍,这主要是从去年 5 月国家规定商品房销售实行明码标价、一户一价之后,开发商的一种应对之策。

在各个楼盘的售楼部,都摆放着一块房源信息展板,并明确标示出每套房子的售价,这样一来,不能像以前那样想涨价随时就涨。虽然价格的顶点受到限制,但打折总可以吧。于是,大家将公示出的价格尽可能地标高,市场不好时加大折扣和优惠力度,市场好了则收回折扣变相调价,从而做到收放自如,灵活应变。

买房也要学会讨价还价

既然房子售价存在较大的弹性空间,同一楼盘,不同的购房者或许会得到不同的报价,那么怎样才能从开发商那里拿到底价呢?

吴小飞透露,每个楼盘的销售价格制订出来后,都是有底价的,在标价基础上能打多少折开发商其实都心知肚明。全国性的大开发商,通常在开盘前一周将定价上报集团,本土开发商则由老板拍板定夺。但作为一线销售人员,为了实现更好的销售业绩,会想方设法促成交易,给出底价。

因此,购房者买房一定要学会讨价还价。吴小飞建议,首先不要表现出买房的迫切心情,也不要受售楼部现场氛围影响,一定要头脑冷静,多挑房子的缺点。置业顾问在帮你解决疑问的过程中,也会帮你多争取优惠。所以,不但要了解楼盘各方面的品质,还要对比周边其他项目,做到心中有数。

此外,还要摸清所购楼盘是开发商直销还是代理销售。如果是代销,那么销售人员可能会追求溢价部分的利润,不会直接亮出底价。购房者可以从楼盘广告或户型图上查看是否是代销。

记者支招

看清折扣背后的玄机

1.付款方式不同折扣不同。采用一次性付款或者按揭付款,通常会有 1 到 5 个点的折扣,两者之间折扣差距越大,说明开发商回笼资金的需求越迫切。

2.办理 VIP 卡。有的 VIP 卡可直接享受 1 到 2 个点的折扣,有的则实行类似“交 2 万抵 5 万”的优惠。同时,办卡数量能看出房源的市场接受度,这可是开发商的定价依据,房子越抢手价格自然会被定得高一点。

3.开盘当天优惠。这是开发商逼迫购房者的一种手段,但实际上,往往不在当天购买通过与开发商谈判也能拿到该优惠。

4.按时签约优惠。这类折扣点子一般还比较高。购房者认购之后一般只付很少的一笔定金,然后通常是 7 天之内签约,但有的开发商则缩短为 3 天,不给购房者考虑时间。

5.指定房源优惠。位置、朝向较差的滞销房源折扣更大,反正一分钱一分货,根据手头资金自己斟酌吧。

6.团购。可以是单位团购、媒体组织的看房团,也可以是三五成群的朋友自行拼团,开发商根据薄利多销的原则往往会给出额外折扣。

7.老带新。通过老业主介绍可以打折,而老业主也能获得物管费或提货卡之类的奖励,尤其是品牌开发商格外看重老带新购房的比例。

8.房型不同优惠不同。2 房优惠 2 万元,3 房优惠 3 万元,这是开发商为了刺激大户型的去化速度。

9.“日进百金”。和办 VIP 卡类似,办卡后每天都能得到 100 元奖励,办得越早奖励越多,这是开发商为了提前锁定客户拿出的“杀手锏”。

10.首付成数不同折扣不同。比如首付 5 成比首付 4 成折扣更大,这也是开发商出于迅速回笼资金的目的。

(据《重庆晨报》)