

# 开发商 10 大招数促换房



家庭添丁等结构的改变、对居住环境要求的提升、生活品质的追求等因素使人们在经济条件允许的前提下不断购置更高层次的房产以改善我们的居住需求,而且这一行为将持续进行,最终达到个体满意的“终极”置业标准。

尤其是在当前市场中,十多年前的房改,让房屋成为私产,相当数量的购房人住了十几年的老房子,面临着换房的需要。但这并不意味着换房置业进入了黄金期,事实上,由于楼市整体仍旧低迷,很多卖一买一的换房客往往因为旧房子卖不上价就搁置了换房打算;也有人因为无法承受较高的首付成本和贷款利率,将换房标准一降再降;还有人担心楼市价格会进一步下跌,宁愿选择观望等。为了解决这些问题,帮助购房人实现换房,开发商绞尽脑汁,使出各种手段,促成交易。

以下就为各位盘点当前最主要的十种帮助买房人换房置业的促销手段,为徘徊犹豫的您提供置业参考。



## 招数一:直接降价

无论是换房还是刚需,价格都是最关注的话题,而直接降价也是最受购房人欢迎的手段。这种帮助成交的招数由于操作的透明度极高,对于开发商的真情表白,只要打折幅度达到心理价位,购房者都会欣然接受。像今年,北京多个项目的降价打折幅度从 5%到 20%不等,但真正能引发热销的楼盘,降价都在 10%左右,比如宣称直降 6000 元的东亚印象台湖;每平方米直降万元的首开·常青藤等。不仅如此,据记者获悉,位于 CBD 核心区的改善型高端项目鸿坤·花语墅在十一期间也对在售的几套尾房进行了打折促销,折后成交价格在 7-8 万元/平方米,而该项目去年最好的楼王户型曾卖出过 10 万元以上的单价。

## 招数二:免费提供暂住房

有开发商就别出心裁地为签约购房人在等待期房交付的期间,提供免费的房屋暂住。

据了解,以高端住宅为主的世茂,为了刺激换房买家入市,在 8 月底推出“宅行动”,承诺在业主签约后可申请为期一年的“世茂社区免费居住体验”,解决业主在收房前的居住问题。

所谓“宅急住”是指,世茂为新老业主搭建平台,将老业主闲置的住宅租下并整理出租,提供给新业主,“世茂业主签约后均可申请为期一年的‘世茂社区免费居住体验’服务,预约三个月后可入住所购房产的同等社区。”这样既可让新业主省下交房过渡期的租金,提前体验未来的家,同时盘活了老业主手中闲置资产。

不过,“宅急住”计划已在长三角的部分城市进行试点,暂时还未在北京落地。

## 招数三:内部员工价

这一招在记者的微信朋友圈里十分流行,很多开发商企业的员工都会在各自新盘开盘时,在朋友圈发一遍项目推荐,并在最后颇为神秘地写上,“感兴趣的可以私聊我,有内部员工价。”

在许多改善型楼盘的售楼处,很多销售人员也会拿内部员工价说事。按销售人员的话讲,“戴着面纱的女人”就比其他女人的回头率高,可达到购房人高关注度的目的。另外,还可以回避前期高价购房业主来闹事,记者在大兴亦庄某项目探盘时,其销售人员就承诺,可以帮助申请内部员工才能享受到的优惠价格。

不过,不管如何包装,内部员工价也无非是降价的另一种形式,只是比较隐晦罢了。

## 招数四:分期首付

换房的改善置业,往往需要承担 7 成的首

付,而很多买房人短时间内并拿不出这些费用,这就要求开发商延迟首付缴款时间,或是索性分期首付。

而首付分期也是当前楼市中的改善型楼盘最经常使用的方式,也最被购房人认可。像 9 月开盘即售罄的远洋万和四季项目,就采用了首付分期的付款方式,首期开盘只需要缴纳 30%的首付款,另外 40%则在 2015 年 8 月交清。

这样的方式给了购房人更灵活的操作空间。在万和四季买下一套 140 平方米三居的赵先生就表示,采用首付分期,他可以只凑齐 30%的费用,等到明年楼市行情上涨时,再在高点卖掉手中的二手房,就能轻松完成剩余 40%的首付款了。而如果没有首付分期,他是不愿意在当前楼市低谷时卖掉二手房的。

## 招数五:无理由退房

“无理由退房”,这一招看起来是开发商冒很大风险为消费者着想,但最终还是开发商刺激成交的促销手段,尤其是房子毕竟不同于一般小件消费品,真要退起来又谈何容易。

首先,装修入住几年后,房子成为“家”的物质外壳,这种浓厚的感情寄托在非金钱可以估价,因此岂能动辄割舍;其次,中国式买房是“宽进严出”,想退房,程序一大堆;最后,开发商都是项目公司,房子卖完后可能项目公司就不存在了,如承诺期过长,届时即使想退房也怕找不到主。

因为种种弊端,无理由退房并不被购房人相信,在当前的北京市场中并不多见,效果也是一般。

## 招数六:帮助换房购房人卖房

对于很多卖一买一的购房人来说,能否最终买房,取决于自己的房子能否卖出去。

为了促成项目成交,很多开发商开始联合中介公司,干起了帮购房人卖房的买卖。据记者了解,亦庄某改善型楼盘,均价已经突破 4 万元/平方米,并且主推大户型,总价在 600 万元上下。许多意向买家都需要把原有的房子卖出,才能凑够买房款,因此,开发商最终与中介达成共识,对于该开发商的准客户,中介公司负责以最快的速度将其原有的二手房以市场价卖掉。这些房源都将被编著为五星房源在二手房中介门店销售,并且,中介员工也将重点推荐这些二手房。

不过,这种模式的问题是,换房客户的二手房为了追求快速出手,往往会在价格上做出牺牲,这也导致很多换房人不能接受。

## 招数七:保价计划

今年的北京市场中,珠江四季悦城为了促销推出了一个有意思的“降价险”,为项目报

价。

据了解,所谓的降价险,具体政策为,购房者如果选择“降价险”的方式买房,9 成房款即可买房,余下 10%作为保证金由客户保留。到约定的交房时间前四个月(2015 年 6 月底),如房价没降,总房款 10%的保证金再由购房者交给开发商,如果降价了,无需客户退还保证金。如何判定是否降价,是以交房前四个月客户所购买房源与相邻楼栋的在售相同楼层、相同朝向房源价格相比。

## 招数八:先住后卖

“先住后卖”则是开发商推出的新招数,目的就在于消除购房人的顾虑,打破观望情绪,试住一段时间不满意即可退房,这跟水果小贩们“先尝后买”的策略如出一辙。

十月即将开盘的合生摩尔公馆项目就使用了这一招,据北青报记者在项目现场了解,摩尔公馆即将新推出一批精装修的现房 loft 房源,均价 13800 元/平方米。为了抢客促销,该项目推出了 50 套免费试住的房源,购房人只需交部分定金后,就可以直接拎包入住,试住期限最长到今年 12 月 31 日,满意的话,签合同购房;不满意的话开发商承诺退还全部定金。

## 招数九:电商提供首付贷款

对于很多二套房买家来说,换房就意味着七成首付。为了解决高首付的问题,一些项目的开发商正在积极和搜房、搜狐、新浪等电商寻求合作,通过电商像购房人提供首付贷款。

据了解,搜狐焦点就在 9 月发布首款在线金融产品“焦点首付贷”,该产品最高可给予买房人所购楼盘总价 20%的首付贷款,通过申请的购房人只需 10%的首付款就可以满足购房需求。

## 招数十:联合中介促销

新房开发商与二手房中介的联盟,万科又走在了前列。9 月,北京万科与链家集团签订战略合作协议。万科将在链家北京的 20 个中心店中开辟万科项目“专区”。

通俗点说,就是链家开始进入一手房代理市场。购房者想购买万科的房子,可以就近在签约中心签约,不必跑到万科售楼处。另外,万科也将利用链家的客源优势,由链家负责组织带看房人去万科的项目看房,帮助销售。

对此,主要以换房客户为主的万科西华府项目负责人告诉记者,与链家合作后,链家除了在项目售楼处内设立工作点外,还额外组织感兴趣的换房客户看房,平均每天能由中介公司带来二十组左右的客源。

(北京青年报)