

尾房如剩女 理性者居之



于洁

很多事情,经历了纠结才能回归理性。在纠结的程度上,尾房与剩女有异曲同工之妙。

首先,二者都是“剩余价值”。剩的含义有二:一是到了收尾阶段的,二是经过了多次比较没被选中的。之所以成为剩余,原因也不外乎几种:年少时条件优秀追求者众(反映在房子上就是性价比高供不应求),如今沉住气待价而沽;曲高和寡孤芳自赏,如

今依旧顾影自怜,反映在房子上就是定位高端乏人问津;先天貌不惊人微有瑕疵,在众多同类产品中被挑剩下,肯定有一定的内在问题,楼层太高太低或者不是所谓“吉利数字”、靠近变电站换气站水泵房、景观死角或者日照不足等等都有可能;再就是性格孤僻特立独行,如同带花园的一楼送阁楼的顶层或者所谓的LOFT,非得王八看绿豆——对了眼才能找个合适的买主。

尾房的销售策略也和剩女一样纠结且莫测。有的因为成本回收得七七八八,所以并不急于出手,以高价策略力争利润最大化,如同大龄女明星们一样,等待着不差钱的豪门公子;有的为了尽快回笼资金以便投入新的项目,采取低调策略委身下嫁只求尽快嫁出去;也有的因为意识

到自身的缺陷,不惜降价促销力争一次

清盘……这也给消费者购买尾盘提供了理由。

看中尾房和属意剩女一样,更是纠结得柔肠百转一塌糊涂。虽说也不乏一见钟情现场拍板的,但更多的要经过阅人无数多方比较之后痛苦的决策过程。笔者以前做过一个大盘,有位朋友一期开盘没买上前一百套特价房,很不忿地放弃了进一步选择,等到一期尾盘又看,觉得都是人家挑剩下的,再次放弃等二期

开盘,二期真开了觉得价格太高,最后,二期尾盘促销还是出手买了一套。这时距离一期开盘已经过了一年半,价格也涨了近40%。

尾盘的优劣跟剩女一样明显:一方面是买着放心,多数尾盘都经过了市场的考验,不像很多发卡认筹的项目,只是售楼小姐“造梦”的产物,另一方面则是市场价格水涨船高花费不菲;一方面尾盘促销往往送装修送家电“嫁妆”丰厚,另一方面可能人懒嘴馋存在缺陷,或者特立独行,性格上不那么平易近人……凡此种种,总让人进退维谷取舍两难。

所以,下定决心出手尾盘的,绝对都是深思熟虑之人,或者像前面提到的朋友一样,在多次的感性与冲动中遭到打击得到教训,最终被迫做出理性的选择。

看中尾房和属意剩女一样,更是纠结得柔肠百转一塌糊涂。虽说也不乏一见钟情现场拍板的,但更多的要经过阅人无数多方比较之后痛苦的决策过程。所以,下定决心出手尾盘的,绝对都是深思熟虑之人,在多次的感性与冲动中遭到打击得到教训,最终被迫做出理性的选择。



制图 于洁