

# 买房砍价试试这五招

可别头脑一热就签约

“金九银十”楼市旺季愈演愈烈,各路购房者已经行动起来。对购房者来说,怎样才能最大限度地获取利益,同时又不失好房子?本报记者根据市场规律,为购房者量身定做出“金九银十”购房砍价五大铁律。



## 铁律一：定好心理价位

在正式购房前选定几处目标房源,尽量不要超过三套,因为选太多不容易集中砍价火力,过少

则会丧失选择灵活性。选定目标后,确定自己可以接受的心理价位,作为后续砍价的参照物。

对不感兴趣的楼盘千万不要留下联系方式,否则销售人员喋喋不休的电话会大大影响你的购房效

率。对有意今年“金九银十”结束前购房的购房者来说,心中对目标楼盘应该已经有大概规划。

## 铁律二：开盘前认筹早下手

如果上一步顺利完成,则可以现在打听自己心仪的目标是否已经开始认筹。几乎所有楼盘在开盘前都要经过一

个储备客户的过程,这个过程中有许多拿到最低折扣的机会,这便是认筹阶段。泰城不少有意争霸“金九银十”的楼

盘前段时间已经开始接受认筹,大家可以持续关注。

目前大多数楼盘都会为前期认筹者提供2-

5个点的优惠,结合其它优惠措施,前期登记者甚至可能会得到比公开发售价格低10%以上的优惠。

## 铁律三：参加团购找实惠

除了认筹,团购同样是一种获得折扣的好方法。近年来风靡一时,不

仅一些开发商乐于通过“一二手联动”开展团购专场,不少媒体也会组织

各种看房团购活动,通常能为买家争取到一定额度的购房折扣。

购房者可事先向销售人员了解中意的目标楼盘是否会组织团购。

## 铁律四：摸清卖方底线

如果以上方法行不通,则只能稳扎稳打地与卖方谈判了。在看到心仪单位后,注意收集相关资料,可以把所了解的情况

不失时机地抛给售楼人员。让他明白,买家是做了充足的准备才来购买的,这对你进一步要求优惠有帮助。

在第一次接触某处项目时,售楼人员如果认为你有潜在购房可能,会主动提出留下联系方式。此时如果确有购买意向,可

以留下联络地址或电话,售楼人员之后会不断地电话追问是否已拿定购房主意,不经意的谈话间,让对方主动地提出优惠条件。

## 铁律五：多走几家看看

谈判双方都是为了各自的最大利益而来,双赢的结局当然最好。但很多时候并不能如愿。所

以,卖方自然会用各种营销策略,尽可能多地掏出你兜里的钱。所以谈判时也要时刻保持清醒的头

脑,不要被一些小利益迷失了方向。

此外,适时向销售人员表现出自己也有考

虑其它选择,让对方产生紧迫感,从而开出更为优惠的条件。

(管东)

## 房价超低?多个心眼儿

随着传统卖房旺季“金九银十”过半,楼市也迎来供应高峰期。随着入市的楼盘越来越多,卖楼广告信息轰炸手机的频率越来越密集。如果您看到房屋低价的广告短信,请别开心得太早。低价广告,陷阱多多,记者教你如何识破“低价”广告。

### 低价陷阱,不得不防

近日,小朱途经某楼盘时发现其外墙广告写着“均价5800元/平方米”,难不成降价清货了?把车拐进去售楼中心,却没想到得到的答案是7500元左右的单价。销售人员表示,一定是心急的小朱没细看,价格前面标明的是使用面积。

**小贴士:**目前,除了常规的按照建筑面积和套内面积来计算房价,不知道何时开始,开发商还给消费者算起了使用面积的均价,名目多得让人摸不着头脑。均价只是一种营销手段,是客户的一种价格的心理暗示。各种各样的计算方式,目的只有一个,就是吸引消费者的目光,让购房者心跳加速。

### 实用面积,大打折扣

城南某楼盘开盘均价6500元/平方米,而几

百米外的另一楼盘售价在7800元/平方米左右。如此优惠的价格,撩拨着购房者的心弦,该项目开盘后立即引来多方关注。然而价格虽诱人,但有许多购房者发现该楼盘的公摊面积系数却高达30%,似有低均价高公摊的嫌疑。

**小贴士:**众所周知,楼盘公摊面积过大,会导致实际使用面积缩水,降低房屋性价比。当前国家对于住宅的公摊系数并没有明确要求,市场上高层住宅普遍公摊率在14%-20%。

对于一些从表面上看起来价格特别具有吸引力的项目,要了解其价格低廉背后的原因,而如果仅仅只是冲着低价而去,极有可能败兴而归。

### 低价起售,多藏猫腻

低价起售,大多数情况下只是一个幌子。东城某楼盘对外宣传售价4字头起的低价房广告,而该项目周边的楼盘单价都在6000元左右。

这样的大幅优惠价,自然会为楼盘带动人气。当已经交钱认筹的购房者黄女士,在开盘时第一时间赶往售楼处,却被告知,这样的房源只有三套,而且已早早被人抢走。(宗禾)



# 当前所未见的好别墅生活眼见为实

近日,泰安首个西班牙风情湿地别墅——蓝岸别墅样板间正式对外界公开,并成为坊间热议话题。蓝岸别墅与其他别墅有何不同?前所未见的好别墅生活好在哪里?带着这一系列疑问,记者跟随意向购房者王女士及其家人参观了样板间。这些问号也随着深入体验,逐一变成了叹号。

## 美环境、优格局、高赠送,蓝岸别墅生活实景感动参观者

“我本来以为地下室会比较闷,竟然跟一层一样敞亮气派!”让王女士这样赞叹的是被誉为“泰安首席私家会客厅”的蓝岸

别墅地下室,下沉庭院将室内外空间灵动联通,进而拥有更佳的通风采光效果,还配备了棋牌室等多种休闲娱乐空间。王女士非常喜欢撒满花瓣的浴室和SPA房,先生则对影音室情有独钟。

从拥有奢华主卧套间的二层,登上顶层阁楼,孩子们被窗边的一架天文望远镜吸引,好奇地争着看。“我觉得整个房子的格局挺好的,基本没有浪费的地方。将来老人住一层,进出方便;我和先生住二层主卧套间,孩子就在隔壁;阁楼嘛,可以放东西,或者给我家宝贝儿弄个“游乐

场”;招待客人的话,一层的客厅和地下室基本够用了,也可以去旁边的星级会所。”

整个样板间参观结束后,王女士说:“这儿的环境比市里好多了,园林也漂亮!等闲下来了,坐在露台或者庭院里,看看景,喝喝茶、聊聊天,蛮惬意的。”当得知包括这些室外空间在内,整体赠送率最高达90%时,王女士更是惊喜不已,当即向置业顾问了解进一步的购房事宜。

据项目负责人介绍,继“蓝岸印象——蓝岸别墅样板间开放盛典”之后,该项目在国庆节期

间也准备了丰富多彩的活动。离开蓝岸别墅前,王女士表示:“今天我感觉不是在看房,而是在度假。国庆的时候,一定要让家里其他人都来看看,一起放松一下。”

## 新风向标获认同,四大“前所未有”引领高端生活

尽管并非样板间开放首日,但在王女士一家参观样板间的过程中,记者看到:参观者始终络绎不绝;为了保证每组客户的参观效果,一些后到达的客户在置业顾问的陪同下,在门廊处或接待厅暂歇等候。足见样板间已

引发购房者的广泛兴趣。

对此,有业内人士表示,蓝岸别墅样板间的开放为泰安带来了四个“前所未有”:前所未有的纯生态湿地住区,前所未有的5000万级园林示范区,前所未有的2000平米超五星级私人会所。此番四者联袂“献映”,对于泰安人居史来说,不仅是硬件设施上的突破,更开创了全新的生活场景,让一种前所未有的别墅生活真实地展现在人们面前,也因此成为泰安未来高端生活的新风向标。(李诚春)