

让你抄底不被坑

你不得不知的买房必备“十八招”

买房是每个人生活中的大事。买房讨价还价是一门大学问,它如三军作战,攻心为上。大至外交谈判,小到日常买菜,都要讲价还价。因此在买房掌握一些买房讲价技巧,不但可以为自己省钱,而且还能自得其乐。

买房子不同之处在于,买卖双方是内行与外行之间的较量。由于对方多是卖场高手,而购房者充其量是业余爱好者,往往处于不利地位。但话虽如此,咱们也大可不必单长人家的威风,倒是更应学会“在战略上藐视敌人,在战术上重视敌人”。

第一招:不表露对物业有好感,让对手不知道你意图,无法争取主动。

第二招:告知对方已看中其

他物业并付定金,看对手是否愿意开出更有吸引力的价格。

第三招:告知对方已看中其他物业并已付定金,但亦喜欢此物业,是否能再便宜点以补偿已付出不能退还的定金。

第四招:告知对方已购置物业,但要等现有物业出售后才能买,因此要求卖方在付款方式上再优惠些。

第五招:不停地找物业的缺点,要求降价。

第六招:告知自己很满意,但家人有其他的想法,如果房价便宜则可以解决问题;或者表现出强烈的购买欲望,迫使对方降价。

第七招:告知准备一次性付款,要求最优惠的价。带着5000

元,说只要售价合适就马上决定购买。

第八招:如果实在谈不下去,不妨抬腿就走,让卖方担心失去你这个有强烈购买欲的客户。

第九招:与其他物业的价格作比较,要求对方再降价。

第十招:告知能力有限买不起,要求再便宜一点,购房款需慢慢支付,以争取更优惠的付款条件。

第十一招:告知物业管理费太贵,不能支付,要求送物业管理费。

第十二招:告知自己现金积压在股市或其他生意上,想购置房子,但希望付款条件或售价能更优惠些。

第十三招:告知这房子是别

人送给自己的,自己不想掏钱买,因此预算有限,就这么多钱,不卖就算了。

第十四招:告知从朋友处已知有多少优惠,要求同样的待遇。

第十五招:告知自己没有找代理行,直接与开发商交易希望能免佣金。

第十六招:与谈判人员、销售人员成为朋友,凭交情争取拿到该项目的最优惠的价格。

第十七招:找多位不同的销售代理,试探销售价的最低价,或声东击西,探知更便宜的价格。

第十八招:要求开发商给毛坯房的价,同意后再要求提供装修。

据《东方早报》



热点 楼市动态

北京:楼市成交反弹 双节后签约量大增

国庆节期间低迷的北京楼市在上周开始大幅反弹。来自住建委的数据显示,上周北京新房、二手房总成交4994套,环比上周签约量上涨751%。

住建委统计数据显示:10月8日至14日,北京新建住宅签约套数为2630套,环比上涨502%,而二手房住宅签约套数则为2364套,环比上涨了1479%。合计总签约数据为4994套,环比签约量上涨751%。在经历国庆后,上周成交基本恢复,接近9月初的平均水平。

北京麦田房产市场分析师张叶松分析,由于受到节日期间楼市成交滞后影响,黄金周对新房、二手房交易的影响一般会延续到随后第二周呈现,但随着黄金周期间看房的客户群体在节后消化,其对楼市成交的影响也将逐步平息。

上海:楼市成交量增加 创7月以后成交量新高

金丰易居&佑威联合研究中心15日发布的监测数据显示,10月8日至14日,上海市商品住宅成交面积为25.32万平方米,环比大涨266.91%;新增供应面积亦环比大增235.32%,至23.07万平方米;成交均价则环比下降3.56%,至20114元/平方米。

佑威机构执行董事黄志坚称,上周上海市商品住宅25.32万平方米的成交量,创下了7月1日以来的近15周新高。

某上市房企营销负责人分析,上周上海楼市成交量较高,与国庆长假因素的影响不无关系,有的区整个国庆长假期间都不能网签备案。黄志坚亦介绍,受假日因素影响,10月1日至3日没有相关的网签数据。

济南二手房均价下降 新房成交量增加

进入10月第二周,在经历上周二手房住宅挂牌均价小幅反弹后,本周价格出现了下跌,据搜房网二手房数据监控中心数据显示,本周全市二手房(住宅)挂牌均价为8819元/平方米,环比上周下跌1.24%。

由于“十一”期间开发商抢滩给出多种优惠购房政策的影响余温未消,一些购房者把目光转向了新房市场。据搜房网新房相关数据显示:10月8日-14日,济南楼市共成交商品房1555套,相比前一周367套增加1188套。其中,住宅共成交1018套,比前一周增加880套;办公写字楼成交29套,增加21套;商业用房上周共成交40套,环比增加2套;上周共成交车库48套,环比增加44套;储藏室上周共成交373套,共增加221套;厂房共成交0套;公寓类产品上周成交15套,比前一周增加12套;其他类商品房上周共成交32套,环比增加8套。长假过后,济南商品房成交量迅速回升,于10日达到最高成交量408套,最低成交量出现在上周末,为45套。

蓬莱·海郡壹号同乡品酒会

10月2日,蓬莱·海郡壹号同乡品酒会如约而至,参会的嘉宾和在外地工作创业的蓬莱老乡们由工作人员引领步入接待中心,销售代表通过沙盘解说,对项目进行生动、详细地介绍。随后,参会嘉宾乘坐看房车,前往项目施工现场。一座座欧式风格的多层建筑映入眼帘,依傍着绵延的青山,一种踏入世外仙境的兴奋油然而生。小区背靠龙首山,环拥世界第九湾——双凤湾,依山伴海,心旷神怡,好一处养生福邸。

参观完施工现场后,嘉宾乘车来到学府大酒店,中午12点,海郡壹号同乡品酒会正式开始。烟台海郡置业有限公司常务副总经理黄继星先生致欢迎词,济南同乡会的李建民先生分别介绍了到会的蓬莱老乡,副总经理程远宏先生对海郡壹号项目及

蓬莱城市未来的发展进行详细讲解。接下来的时间成了大家把酒言欢的狂欢时刻。品着葡萄酒,欣赏着劲歌热舞,与身边的老乡侃侃而谈,轻松的会场气氛让人沉醉其中。席间,蓬莱的老乡们从他们的视角对海郡壹号项目提出了许多有价值的意见,引起了大家的共鸣。海郡壹号集文化教育、海景、旅游度假、地产四位一体纯一线海景开发模式,是国内第一家依托大学城深厚的文化底蕴,建设开发的滨海旅游度假、休闲养生的栖息之地。优美的生态环境和浓郁的大学文化氛围吸引了参会嘉宾的热议,海郡壹号处于蓬莱西海岸国家蓝色经济区重要配套的文化休闲度假聚集区的核心领地,其未来升值潜力无限,对于项目的整体规划,得到了参会嘉宾的高度评价。



海郡壹号活动现场

海郡壹号的开发商——烟台海郡置业有限公司是大众报业集团旗下的房地产开发公司。大众报业集团拥有14报5刊和1个以山东重点门户网站大众网为龙头的网站群。集团总资产46亿元,总收入、利润分别进入全国报业第四和第三位。烟台海郡

置业有限公司是专业从事房地产开发建设和经营管理。公司成立于2002年2月,是一家建立于高起点之上拥有现代经营管理模式的新型房地产开发企业,拥有多家子公司及分公司。

实力开发,撼世大作。过神“闲”日子,到海郡壹号。

一座城市的山居理想

桃源一品开创烟台“山居意境”新格局

当岱王山托起烟台城市万顷绿荫,当渤海湾的清爽海风迎面徐徐吹来,当红旗东路17号的80米半山之上筑起一隅桃源人居,烟台城市对山居生活的向往,有了现实的皈依。

桃源一品——稀缺半山名宅,将建筑落于自然山体间,向人们演绎着“出则繁华,入则幽静”的诗意生活,成为烟台城市的山居理想。

开门见山

和大自然亲密接触

每一片土地都生机盎然,每一寸阳光都灵动跳跃,每一次呼吸都沁人心脾,每一次走进,都感受到自然的回归,这就是山居生活的优越禀赋。

在烟台的东部,桃源一品凭借平均海拔80米的天赋高度,揽山、海、林、湖多重景观于一体,成为城市罕有的山居产品。设计者们以尊重自然景观、保护原生环境的整体规划理念,对区域内山地特点进行继承和提升。绿茵芳草、花团锦簇、浓荫匝地,一个葱茏勃发的绿色生态层;而建筑则是沿山体铺陈而下,错落有致,

点缀在花草林木里,与山体环境和谐相生。远眺是满眼的城市繁华,近看是无边的自然青翠……这一切的一切,交融在一起,形成了“城市理想生活”的现实版本。

半山氧吧

生命尽情深呼吸

长期生活在城市中的人们,每天穿梭于街道和高楼大厦之间,行走在车流和人流之中,城市带来了文明繁荣,同时也带来了尘埃和阴霾,想尽情享受一口新鲜的空气,对很多人来说,几乎成了一种奢求。而城市山居生活的出现,实质上就是为城市人群创造了一处既不舍弃繁华,又能够自由畅享鲜氧的理想居住环境。

有专家指出,在自然山体附近,氧离子浓度是市区的5—10倍,平均气温则会比市区低上2—3度。这意味着,居住在桃源一品,不仅能时刻享受到安静清凉的山林气候,还能在纯净新鲜的空气中,尽情深呼吸。在这里,生活与青山、阳光、空气和自然植被有关,与建筑、生活、感悟和健康生态有关……



桃源一品效果图

山城相融

自然很近繁华不远

人们对居住的追求往往是矛盾的,大多数人想借助山水来冲淡城市的喧嚣,但对于城市的便利,却很少有人愿意放弃。桃源一品,下山5分钟即达繁华中心,生活所需一应俱全。随着烟台城市重心的逐步东移,板块迎来了跨越式发展新阶段。而板块的不断升级必然带动桃源一品区位价值的提升,广阔前景不可挡。

从某种程度上来说,桃源一

品开创了烟台“山居意境”的新格局,不仅仅有山水自然的醇美,也有都市文明的繁华。半山与城市相融的得天独厚,也成为桃源一品打造理想人居的最大优势。

一座城,尽情享受物质繁华之余,人们的精神需要得到释放和寄托,情感需要被宽慰和包容。如此,城市中的人们对于静谧悠闲的生活、自然生态的诉求便油然而生。

而桃源一品,正是出于对现代城市生活的深度思考、理解,以唯美健康的笔触描绘着烟台城市山居的理想蓝图。