

## 新楼盘储客期、清盘销售阶段都是购房好时机

# 抓好优惠节点 买到便宜好房

购房者都想买到经济实惠的房子。买房时抓住新楼盘储客期、清盘销售阶段等时机,掌握一些砍价策略,就能省下不少钱。

### 1.开盘前提前认购

几乎所有楼盘在开盘前都要经过一个储客的过程,这个过程中有许多拿到最低折扣的机会。通常来讲,此时开发商还没有最终确定售价,但由于对市场反映“心里没底”,会为前期登记的买家提供一定幅度的折扣,通常的广告语是“现VIP登记开盘可享额外××折”。

### 2.买尾货、特价房

细心的买家就能够发现,不少楼盘都会阶段性地推出某些优惠单位,例如清尾货时的优惠等,有时候以一口价的形式出现,颇为实惠。一直以来,尾房给人的直观感觉就是“被人挑到最后剩下的”,而事实却并非如此。专家认为,当商品住宅的销售量达到80%以后,开发商已经获利,因此一般就进入

项目的清盘销售阶段,此时的尾房往往比较实惠。

### 3.找急售的业主

急售的业主通常是急需资金,只要买家愿意快速成交并一次性付款,价格会比市场价低10%左右。另外也别忘了中介人员的砍价功能,通常一套房子通过中介砍价5%是没有问题的,中介为了促成成交也会为买家争取更多的价格优惠。如果买家恰好碰到了这样的房子,一定要“快、准、狠”地摸清业主的心理价位。

### 4.找旧业主介绍

买楼砍价打折找老业主介绍,也是一条可行之道。目前许多楼盘卖楼,都有推出老业主介绍额外折扣,并免买家和介绍人一定年限物业管理费、赠送其他形式大礼包等优惠。尽管节省的绝对数额对于总价来说并不算



多,但对于买家和介绍人而言,这都是实实在在的好处,并且也是老业主乐于接受的。购房者可以向发展商详细咨询老业主买楼可能获得的详尽优惠,并争取将折扣和优惠全部拿到手。

### 5.找开发商高层谋额外优惠

人脉关系的折扣也是买楼常用到的另一种砍价方法。例如认识楼盘开发商内部人士,通常可以通过其获得额外的优惠。像项目经理、销售经理等甚至更高

级的管理层人士手上,往往握有更大的购房折扣审批权。

### 6.找销售人员谈额外折扣

要想买到便宜房子,找销售人员磨倒是不错的渠道。当然,向销售人员要折扣,买家一定要表现出适当的购买热情,既要表现出对楼盘的钟情,又要有对价格等因素犹豫不决的样子。如果你是几个人一起买楼,那么和销售人员的“砍价”获得更多折扣的可能性就更大。(宗和)

## 购房小贴士

### 选择合适产品 让房贷最省钱

尽管贷款利率一降再降,表面看似无利可图的房贷业务仍然成为各家银行竞相争夺的“蛋糕”,而在这种“鹬蚌相争”的时候,老百姓完全可以从其中得利,找到适合自己的房贷产品和技巧,省下不少钱。

### 房贷跳槽

所谓房贷跳槽就是“转按揭”,是指由新贷款银行帮助客户找担保公司,还清原贷款银行的钱,然后重新在新贷款行办理贷款。如果你目前所在的银行不能给你7折房贷利率优惠,就完全可以房贷跳槽,寻找最实惠的银行。据了解,目前大部分股份制小银行为积极争取客户,更加愿意。当然,转按揭会存在一些不可避免的费用,包括担保费、评估费、抵押费、公证费等,不过有些银行为吸引客户,特意推出“低成本转按揭”服务,比如可以免掉“担保费”这项最大头的费用,其余剩下的费用大概千元不到。

### 按月调息

2006年开始,不少商业银行推出了固定利率房贷业务。由于固定利率推出时尚处在利率上升通道,所以在设计时比同期浮动利率略高,只要央行加一次息,它的优势就立即显现出来。但是一旦降息,选择它的购房者就吃亏了。不过,需要提醒大家的是,“固定”改“浮动”需要支付一定数额的违约金。

值得一提的是,部分银行推出了“按月调息”方式,目前利率处于下降通道,客户如选择“按月调息”,则可在次月享受利率下调的优惠。

### 双周供省利息

尽管每个月仍然偿还同样数额的房贷,但是由于“双周供”缩短了还款周期,比原来按月还款的还款频率高一些,由此产生的便是贷款的本金减少得更快,也就意味着在整个还款期内所归还的贷款利息,将远远小于按月还款时归还的贷款利息,本金减少速度加快。因此,还款的周期被缩短,同时也节省了借款人的总支出。

不足之处是,贷款人每月向银行还款的日期就将不断提前,一年下来就要多还一个月的贷款,会增加每个月资金不宽裕的贷款人的压力。因此对于工作稳定,收入稳定的人,选择双周供还是很合适的。

### 提前还贷缩短期限

理财人士表示,提前还贷之前要算好账,因为不是所有的提前还贷都能省钱。

此外,部分提前还贷后,剩下的贷款市民应选择缩短贷款期限,而不是减少每月还款额。因为,银行收取利息主要是按照贷款金额占用的时间成本来计算的,因此选择缩短贷款期限就可以有效减少利息的支出。假如贷款期限缩短后正好能归入更低利率的期限档次,省息的效果就更明显了。而且,在降息过程中,往往短期贷款利率下降的幅度更大。

## 年轻人购房同样注重人文气息

# 选择婚房硬件软件都不可缺

有调查显示,婚房需求已经成为楼市中最为稳定的刚性需求。那么,如何选择自己居住生活的新房,给自己浪漫的婚姻锦上添花呢?听听业内人士怎么说。

市中心的优势无可比拟。市中心依然是人们心目中最为理想的居住板块。市中心交通方便配套成熟,离大多数尚在创业期的新人们办公地点又比较近,虽然房价会比较高,但是居住的交通成本和时间成本显然要比住在近郊要低。因此如果经济能力许可的话,新房尽可能选择在市中心。

硬件设施也很重要。对于新人来说,受经济条件的限制,未必人人都买得起市中心的婚房。那么选择近郊的楼盘,硬件设施就显得尤为重要。在对硬件配套的选项中,选择商业配套的最多,为29.57%;其次是学校和银行,分别为26.29%和25.11%。商业的配套自然不必说,从拿到钥匙的那天起,菜场、超市等等配套,都直接影响到新人们的生活质量。教育配套更是新人们考虑的问题。

人文气息不可小觑。对于新人们来说,如果所选的小区大部分的居住者,都是有着与自己相近的年龄,相似的教育背景和生



活状态的话,回家的感觉可能会更好。有位业主曾说:“我们一起去入住的新人很多,看到和我一样几个月以后就要生孩子的准妈妈们,就可以想到自己的孩子以后肯定有很多的小伙伴,童年就

不会那么孤单。”所以选择二手房作为新婚居所,除了在户型上有一定的缺陷外,还有一个明显弊端,便是周围的邻居可能有较大差异。

相关调查显示,新人对于运

动配套的关注有些出人意料。其中,健身房、羽毛球室、乒乓球室和篮球场最受欢迎,分别达到了19.55%、16.5%、15.86%和11.21%。看来真是新人新风尚,新人也带来了一种新的健康方式。(华西)

## 明确购房需求 做好置业规划

# 年轻人初次置业可首选小户型

经常有购房人提出这样的问题,现在哪里的房子最好?在哪里买房最合适?同样的问题,面对不同需求的购房者答案也不尽相同。

正打算买婚房的市民罗先生,原本只打算买套80平方米左右的小户型,但无论是楼盘销售人员还是周围的亲戚朋友都认为,买房还

是一步到位的好。然而,就收入情况来看,买大点的又很困难。此外,罗先生买房注重楼盘环境,而其女友则注重居住便利性,由于双方存在较大分歧,致使大半年过去了,买房的事却毫无进展。

在买房前一定要仔细权衡什么才是自己当前最迫切需要的,理性和有规划的消费是购房

的前提。应权衡大局分清主次,根据自己的收入等实际情况来确定适合自己的楼盘。

80后工作年限不长,经济积累比较有限,因此较适合于阶梯型,或者说分步置业,置业最好买小户型。

买房前要清算一下自己现有的“现金流”,包括存款、现金、

可以套现的股票等。根据“现金流”,考虑付款方式和所能支付的首付款,从而考虑所购买房子的总价。

要考虑教育因素。现在买的房子多数是期房,一年多时间才能住进去,到时候是要考虑结婚、生宝宝了。因此,80后一定要在幼儿园、小学附近买房。(大众)