

大家好，关于政府房价股市套路很多朋友都还不太明白，不过没关系，因为今天小编就来为大家分享关于政府房价股市套路分析的知识点，相信应该可以解决大家的一些困惑和问题，如果碰巧可以解决您的问题，还望关注下本站哦，希望对各位有所帮助！

## 本文目录

1. [惠州房市实行自己付一成房价，开发商帮忙付一成，是套路吗？](#)
2. [售楼处买房子可以议价吗？](#)
3. [开发商炒作新房房价的套路是怎样的？](#)
4. [售楼处卖房子的常见套路有哪些？](#)

## 惠州房市实行自己付一成房价，开发商帮忙付一成，是套路吗？

我的亲身经历，应该还是几年前，手上只有一丢丢钱我，只想找个又便宜又离深圳近的地方，所以看到惠州房车说自己只付一成，开发商给你"帮忙"付一成，高兴的我一路狂奔的找到了目的地，再进一步看房，看好房子了就聊付首付款的问题，不聊不知道，一聊吓一跳，一比银行利息高的离谱，二是，一成说是帮忙怎么可能呢，开发商让你另一成分期，一年或两年，还要加什么信用保证金，或保证书，一看满满当当的套路，我有保证金就不会选择付一成首期对不对？开发商就是想用付一成首付款来吸引你去看房，高兴的去，扫兴而归！所以吃一次亏了，从此有这样的广告打死我也再不去看了，因为当误了我一天时间还来去的路费！

## 售楼处买房子可以议价吗？

售楼处当然是可以谈价钱的！

不过里面门道挺多，也不可能像到菜场买菜一样讨价还价，说得严重一点，就是买卖双方的一场心理博弈。

当然，针对那些千人、万人抢的热门楼盘，而你又非买不可，那就没门了，乖乖掏钱吧，价格开发商说了算，能买到就不错了。因此，这里只讨论普众性的楼盘，只有这种楼盘，才有谈判余地。

作为购买方，往往刚去售楼处时，会处于心理劣势，因为有期待，更有未知，若想要买到满意价位的房子，不仅要知道现场双方心理和谈判技巧，还要踩准时间节点。

。

归纳起来就是什么时候去谈，怎么谈？

## 一、什么时候去谈，胜算更高？

并不是任何时候，都是谈判的好时机，不同时候去谈，最终的结果往往天差地别。

因为楼盘有自身的销售节奏和周期，会受到整个房产大势的影响，会受到工程进度的影响，还会受到资金链的影响等，选对了时机，谈判就事半功倍了。

那么，应该选哪些时机呢？

### 1、首次看盘时，千万不要谈。

大多置业顾问都鬼精鬼精的，在给你介绍楼盘的时候，会察言观色，一圈介绍下来，基本能摸清你的大致意向和需求。

这个时候，你跟他纠结房价问题，他会用准备好的十套说辞，让你明白你看中的房子，价格已降无可降，最多就是一个统一的折扣，弄得你一点脾气也没有为止。

因此，首次去看盘，要绝对超脱，了解自己该了解的信息，顺便说一句价格有点贵就行了，因为置业顾问也知道，你不可能一次就定下来的。

### 2、交订金的时候，不要谈。

注意，是交订金，不是定金，前者是可以退的，后者没法退。

经过几次拉锯后，项目要开盘交订金了（不管第几次开盘都一样），一般这个时候，开发商为了开盘火爆大卖，都会有优惠政策，比如存5000抵2万等，既然你喜欢这个楼盘，交了就是。

而且开发商也不会很明确楼盘的价格，最多告诉你一个价格区间，还会跟你说不同楼层和位置，价格相差很大之类的，你听听就行了，这个时候，也谈不出子丑寅卯来。

### 3、开盘选房时，也不要谈。

一般这个时候，楼盘当次开的所有楼栋，所有户型的价格已经出来了，选就是了，最好不要选最优的楼层，因为这种楼层的房子，很受欢迎，价格不好谈，选择次好的吧！

这个时候，开发商会告诉你你选择的房子的价格，有些还要你再缴纳一定比例的订

金，一般不会现场签约，交了就是，反正肯定是要买的，但最好要仔细看看订金协议，别被搞成了不能退的定金。

#### 4、第一次来电让你签约的时候，不要去！

你可以找到很多很多的理由，委婉拒绝前往，比如感觉价格太贵，某某竞争楼盘价格要比他们低；或者有重要事情不赶巧；或者选的户型不满意，家人要在商量商量；或者首付款还要再过段时间才能到位等等。

因为置业顾问会再次来电的！

现在最着急的就是他们了，如果客户不能签约的话，他们的提成就没了，还会影响项目的口碑，一旦出现大面积退房，还会影响后面的销售，所以，接下来，各种逼定手法会层出不穷，会经常跟你打电话报到！

他们会制造紧张气氛，会吓唬你再不签约，你选的房子就要被人拿走了，或者拿各种赠品来诱惑你。

这感觉就像是谈恋爱，你是女方代表，那必须得拿着，矜持着，最后才能咬他一口。

至少要等对方来过3次以上的电话后，再看看楼盘的实际情况，和签约情况，再到售楼处和他们谈价钱。当然，这还都是基于你非常想买这个楼盘房子的前提下，否则，能凉多久就凉多久。

#### 5、经过多次电话沟通，一般半个月之后，在约定时间前，可以去谈判了。

最好时间能选在月底前，因为置业顾问每月都有考核的，为了冲击本月的业绩，往往都会让利更多，以求签约成功！

当然，如果恰好能够在年底，就更好了，连公司上层都需要冲击业绩。

## 二、到售楼处后，价钱怎么谈？

经过前面选择时间的铺垫后，跟置业顾问确定好时间，最好仅限夫妻二人去谈，一个主谈，另一个只配合，少说话。

【那么，谈判有什么方式呢？】

其实挺简单的，要充分了解对方的心理，在之前多次电话沟通后，基本上已经能了解置业顾问在想什么了。无非两点：

- A、希望当天就能签约，你们能过来，说明签的可能性很高；
- B、戒备心不重，心情愉快，想着最多多送你们一些礼品赠品，就可以拿下你们了。

【应对这样的情况，谈的时候有以下几种策略以供参考】

### 1、直接否定策略。

#### A

就是在一阵寒暄后，直接告诉置业顾问，这个房子不要了，价格太高，超出预算，某某竞争楼盘的一套房子，可能恰好符合预算。

这下置业顾问的心会被一下吊起来，完全打乱了他的节奏，为了留住你们，估计首先就会把他自己拥有的折扣权限给你们，一般可以下降个1-2%，而且会不断说竞争楼盘哪里哪里不好，一分钱一分货之类的。

#### B

这个时候，可千万别松口，只是说，跟自己的心理价位还有差距，并表示另外那个楼盘实地去看过，也挺好的，甚至可以列举几个优点等等，然后等置业顾问的反应。

因为在前期选好了谈判的这个时机，你现在处于主动的位置，置业顾问会很被动，这个时候，让他想办法，你不必多说什么。

一般为了冲业绩，提高签约率，他会请示上级主管，上级主管经验丰富，知道你们意向是有的，否则不会来，无非要个低折扣，于是，一般这种情况下，会在给你们在他权限内让1-2%，还会告诉你们不可张扬，因为很多客户是没有这个优惠的。

#### C

这个时候，如果自己觉得价位合适了，就鸣锣收兵吧，如果心黑一点，再次摆出绝不签约的态势来，也许有机会把你们叫到主管营销的总监室，总监若在意这次签约的话，或许还能再拿下1-2%的折扣，不过这就有点风险了，要看楼盘的好买程度

。

以上是一种最有效的策略，也是最快的。

## 2、虚晃一枪策略。

A

就是你在跟置业顾问，确定最终价格的时候，说你的一位好友，前几天签约了，拿到了一个很低的折扣，你可以说一个你期望的折扣，比如3-5%之间。

置业顾问之间的客源是不会交流的，互相不知道，也不允许打听。

你的置业顾问听了这个话，一来无法求证，二来这种低折扣只有领导层才会有，他想当然的会认为，你的朋友是可能直接找到领导层拿下来的。

B

所以他会问你，你朋友叫什么，你可以直接告诉他，你朋友让你保密的，说是你们让他必须保密，他就没辙了。

一般这个时候，置业顾问肯定是要请示上级，也明白你是希望拿到同样的折扣。

主管要是精明一点的，会告诉你不可能有这么低的折扣，想套套你是不是编的，你只需要咬死了，坚持住，她就会妥协。因为他也不能肯定是不是总监放出去的折扣

。

如果他们渴求业绩的话，基本上在请示总监后，你就能拿到想要的折扣。

## 3、明修栈道，暗渡陈仓

一般楼盘开盘后，大部分好一点的楼层和户型都会被预订，因此，你可以借口所选户型不理想，要重新选户型，比如楼层太低，光照不好，或户型结构全家研究后，不太合理，或者风水上的原因。

然后，指出希望选哪个楼层的哪套户型，一般这种好的户型肯定没有了，这样你就更有了谈价的空间。

要让你勉强接受，就必须要让利，一般这种方式，也可以拿到一个好价格，也是一

种以退为进的策略。

#### 4、借力打力策略。

用这种房式的话，首先要知道这个楼盘有没有在找渠道做销售，因为很多非热门楼盘，为了尽快去化，会找中介来扩展客户，然后给中介佣金，并且中介带来的客户，有相当的折扣力度。

目前大多楼盘都有，因此，稍微了解一下就会知道，比如上房天下、安居客等网站上了解，他们有没有这个项目的看房团之类的。

如果楼盘有在做渠道，那接下来就好办了。

你就告诉置业顾问，之前某一天有人打电话给你，说是但在他那里买，可以拿到很低的折扣，随便胡诌一个心理折扣即可，还说好多人已经在他那里以这个折扣买了，你也想要这个折扣。

这样一来，置业顾问和主管根本搞不清楚是哪个渠道，也难以查证，因此，很大几率你可以拿到你期望的折扣。

如果以上这四种策略，你都做不来，或者担心弄巧成拙，那就只好现场请求，软磨硬泡了，不过本来占据主动的你，就会变为被动，置业顾问会有好多说辞来证明，你现在的这套房子多抢手，价格很难降下来了，当然，为求签约成功，他最后一般会给你他权限内的折扣，再多肯定就没有了。

### 三、小结

到售楼处买房子当然是可以谈判的！跟买所有的东西一样，有其必然的市场规律。

若要追求最佳性价比，购房就是一场斗智斗勇的拉锯战，比的是耐心，比的是谁更有底气，就跟打一场战，或谈一场艰难的恋爱一样，有时候也挺有趣的。

不过大多数人，不了解内情，既想买得便宜，但又怕吃亏，作为人生中最大一笔开销，总是会很纠结。

#### A

一般来说，买房子谈价格，时机选择非常重要，这直接决定谈判的成色和结果，有时候，开发商受制于资金的压力，或市场的形势，也是很脆弱的，你一旦找准了时

机，他们往往就会很被动。

销售节奏，也是决定不同时的参考要素，开盘前的宣传蓄客、排卡、开盘、签约、第二次开盘、签约等，都是不同的时机。而谈价钱最好的时机是签约前最后时刻，这是开发商最脆弱的时候。

## B

谈判的策略非常关键，有时候策略执行起来非常简单，只要你掌握了对方急于签约的心理，毕竟你这个出钱的才是大爷。

上面提出的四种方法，可根据实际情况，灵活运用，每个楼盘情况不一样，销售情况也不一样，要有针对性的做。如果是在难以把握，那就出于本心，真诚的和置业顾问洽谈，一般都能拿到他权限内的折扣的。

愿所有购房者，都能谈出一个满意的价格！

### 开发商炒作新房房价的套路是怎样的？

#### 开发商炒作新房的套路

国庆因本县一楼盘开盘，群众拉横幅抗议房价过高，政府介入调查，有幸得知：房价是如何被炒高，为何大家不炒二手房。

第一步，开发商拿地后，做好户型设计，就开始以高回报的形式非法集资，主要是现在交20万开盘优惠10万，开盘当天不满意房价可退款并计利息。这看起来很公平，但第二步就是坑了。第二步，将第一步中的优质楼盘优质户型让中介炒作，要获得第一步中的优惠，须支付中介费获得。一般为2-3万。第三步，开发商根据第一步中的优惠确认活动的炒作热度来定开盘价。支付中介费获得优惠确认的人数越多，开发商定的开盘价就越高。因为通过支付中介费获得优惠资格，一旦放弃购房就得亏2-3万的转让费。

### 售楼处卖房子的常见套路有哪些？

很高兴能回答这个问题。

个人从事房地产销售工作多年，对于售楼处的套路来说，我应该是比较有发言权的了。

首先我申明一点，对于套路这个词，我个人不是很喜欢，因为大家是从购房者的角度出发的，对于售楼处的出发点不一样，所以容易形成对立，由于信息不畅通，所以大家总是认为售楼处的都是坏人，销售人员都是骗子，就是为了实现个人的业绩而给大家故意制造各种的陷阱，其实不完全对，我不否认行业内有急功近利者，但是总体来说，其实很多的房企的销售还是比较正规的，就如我前面说的出发点不同而已，售楼处为了卖房子而已，所以从他们的角度出发，就是如何快速成交客户为目的，只不过在这个过程中，存在着一定的手段。

那么下面我来说一下，售楼处里面常见的一些逼定客户的一些套路手段吧。

套路一、形成热销的假象。现在很多的售楼部都在拼命营造热销的氛围，特别是在市场不景气的时候，常用的就是托。当你走进售楼部的时候，一眼望过去，貌似很多客户在和置业顾问谈交易、选房子，给你的感觉就是赶快买，要不然这么多人在看房，一旦错过就没好房子了，其实很多人根本不是真正的购房者，只不过是托，每天几十块钱雇佣的，一旦有客户来访，立马开始谈交易。所以对于购房者来说一定要保持理智，切莫被销售现场的气氛所迷惑。

套路二、置业顾问叫单。往往在你还再纠结哪个户型好，哪个楼层好的过程中，有些置业顾问不断的叫单，某某楼层户型销控之类的话语，这些都是为了逼定你，给你制造赶快选，不选就没了的假象。

套路三、售楼处的音乐。这个是很多购房者不注意的，但是这里面也是有学问的，这一点确切的不能说归类为套路，但是也是为了逼定客户，渲染现场的气氛，使客户大脑处于感性思维，一般的售楼部都会选用比较舒缓的音乐，使你大脑放松，跟着置业顾问的介绍思路走，而在开盘选房等场合，采用紧张的音乐，促使你更快的选房。

套路四、价格谈不定，问经理。这个是最常见的了，当客户看好一套房源后，在谈价格的时候，客户如果嫌价格太高而僵持的时候，置业顾问往往会告诉你，他帮你申请一下经理，接下来，经理就会出现，能当经理的，口才你放心，绝对强于一般的置业顾问，他们会对你进行再次洗脑，最终就看你的表现了，如果你的意志力不强，对不起一毛钱都不给你优惠，还把你说的服服帖帖，一旦你坚定原则，他们会见人下菜，可能给与你一定的优惠成交。

套路五、可以参加团购限时优惠。很多的置业顾问对于犹豫不决的客户，或者长期观望不下单的客户都会使用团购或者限时优惠的招，表面上看似为你个人考虑，其实你可以观察一下，当天的所有客户都是享受这个优惠的。

套路六、咖啡饮料小礼品。进过售楼处的朋友都知道，很多的售楼处都为你准备了



咖啡饮料糖果点心甚至小礼品，一方面是为了增加现场服务的质感，另一方面也是为了让你产生一种“拿人手短、吃人嘴短”的愧疚感，这一招对于一些面情较软的客户来说，很容易打动你的心理防线，让你放下戒心。

套路七、区位图里面的猫腻。很售楼处一般都是必备区位图的，根据区位图客户很容易识别楼盘的方位、地段。但是有些售楼处的区位图做的完全是利好本项目的，故意缩短一些教育、医疗、金融公园等配套的距离标注，让你感觉很近很近，其实在空间距离上很远。所以这一点，大家一定要对楼盘的区位有自己的认识，方法就是周围看，眼见为实。

套路八、说辞里面套路。这个是最重要的一种套路了，因为一般的售楼处都会事先准备好数十页的说辞，置业顾问是要能够背诵的，对于本项目的各种优势放大的说，对于项目劣势避重就轻。

以上是在售楼处的一些常见的套路，当然还有很多，但是我认为追重要的一些都在这里了。那么对于购房者，特别是首次购房者来说，该如何避开一些套路呢？

第一、要看一个楼盘，要多方面了解。可以通过网络查看项目的一些基本信息、建议在当地的房产网上查看，也可以登录当地的房管局网站对项目的土地情况、预售情况等进行一次了解；有了基本的信息了解还不够，还要实地查看，特别是对于项目周边的配套情况等，进行实地走一圈，眼见为实。

第二、自己做好置业计划，做到心中有数，坚持己见。在进入售楼处之前，自己对自己的购房预算、购房的户型、楼层等都有一个大致的计划，这一点其实不难做到，可以召开家庭会议的方式进行讨论后再去，去了不要急于下单，可以多几家楼盘后，对各个意向楼盘有了这充分的了解之后，再次召开家庭会议进行讨论，形成家庭内部统一的思路，坚持己见，切忌在售楼处现场被能说会道的置业顾问一忽悠而贸然做出决定。

好了以上是个人认为的一些常见的套路。如果有不妥之处，请谅解。欢迎大家留言讨论，如果您觉得我说的有一定道理，请点个赞。

关于本次政府房价股市套路和政府房价股市套路分析的问题分享到这里就结束了，如果解决了您的问题，我们非常高兴。