

杀价的标准

时常有客人问我：杀价到什么程度屋主才会卖？杀价的标准是什么？还有一些客人转告我：房子价格都能轻松砍掉 3%。那么究竟有什么标准去衡量杀了个好价钱，买了个“屋”美价廉的房呢？我通常的回答是：“因房而异，没有标准。”

中国人有杀价的习惯，我们从小到大的在讨价还价的环境中长大，不杀下一点价，心里硬是不舒服，就算明知已经是便宜了，还是要杀一点，这是我们的特性。可偏偏来到加拿大，买东西都是明码标价，总觉得无趣，仿佛英雄无用武之地，无法发挥自己杀价的天赋。好在买车买房还能讨价还价。但买车金额毕竟有限，而买房金额较大，也给大家提供了讲价空间，因此大家都准备好好杀价，惟恐杀的不够狠，不但自己觉得亏了，还怕被朋友们耻笑没有杀价本领。曾听到有人买了屋主私售房，沾沾自喜向大家炫耀自己如何省了佣金又杀价数万元的故事。其实当我仔细询问了房子所在地区及屋况后，立刻知道他用了比市场高的价买下房子，其实是吃了大亏。

所以杀价多并不表示捡到了便宜，相反一分钱不杀也许买到了好价钱。为什么呢？很简单，如果这幢房子市场价值是三十万，而屋主开价二十九万，就算不杀价甚至加五千去买都值得。相反市场价值是三十万，而开价三十三万，就算杀了二万也买贵了。那么你会问，如何知道这个开价是否合理呢？这就需要专业地产经纪从旁协助了。最重要的是拿同一地区最近几个月成交房屋的售价作比较，地点越临近越好，时间越接近越好，屋况越近似越好。这样，大概的合理价格便出来了。这时如果看到一幢上市屋，开价低于市场价，可能是屋主有财务危机或有特殊原因急于脱手，这时请别再左思右想，赶快请你的地产经纪出价单，看能不能抢到，因为找房子的可不止你一家，识货的也不止你一位，只有眼明手快才能捷足先登，为杀千把元而错失良机，事后往往追悔莫及。

杀价的学问很多，提出几点供大家参考。

一、上市时间有多久

上市时间过长，房子出不了手，说明出价高了，此时买家砍价的空间比较大。

二、售屋原因

如果屋主是因为离婚、换房、回流、工作迁移等原因急于卖房，为了尽快脱手，开价一般比较低，此时杀价的余地不大，机会稍纵即逝，要尽快拿定主意。但如果碰到开价不低的，此时倒可以利用屋主急于脱手的心理来杀一杀价。

三、市场走势

现在是卖方市场还是买方市场？当市场下滑时，可以多杀一点；而当市场攀升时，就算不杀价也赚到了，因为下一幢上市出来价钱肯定会更贵。

四、知己知彼

出价时先请你的经纪查询卖方经纪有无其它人出价。如果没有，可以尝试杀价；如有竞争对手，而你又十分中意这幢房子，则千万不要狮子大开口，免得杀掉了自己的梦中之屋。

五、你选对经纪了吗？

你的经纪对市场资讯行情了解程度够不够？对你买房的区域熟悉吗？能协助你慧眼识好屋吗？这些都是你要考虑的因素。

祝你能以最好的价钱买到你的梦中之屋。如果你有任何关于地产方面的问题，欢迎随时来电咨询。

www.PricePanda.ca
Tel : 437-888-8988
Yinxiaofeng@yahoo.ca
WeChat: PricePanda