

干货！澳洲买房讨价还价5大秘诀，知道能省不少钱

Source: <https://afndaily.com/>

%E5%B9%B2%E8%B4%A7%EF%BC%81%E6%BE%B3%E6%B4%B2%E4%B9%B0%E6%88%BF%E8%AE%A8%E4%BB%B7%E8%BF%98%E4%BB%B75%E5%A4%A7%E7%A7%98%E8%AF%80%EF%BC%8C%E7%9F%A5%E9%81%93%E8%83%BD%E7%9C%81%E4%B8%8D%E5%B0%91%E9%92%B1/

前言

我们在买东西时，总避免不了和卖家讨价还价。

经过一番你来我往，终能达成一个双方都满意价格。

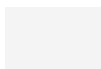
砍价是一门很大的学问，谈判也是充满了艺术和技巧。

因此购买房产时，充分掌握砍价或是谈判的技巧就尤为重要，它可以让你以更理想的价格买到心仪的房子，大大降低买房成本。

今天给大家介绍买房讨价还价的必备5招。

不轻易透露底价

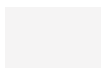
如果你将你的最后底线透露给卖家（或者卖方中介），他们的报价就会尽可能接近你的心理底价，让您尽可能出最多的钱。最终你们的成交价格可能会高于你的预期或者是住宅的根本价值。



小窍门：保留心理底线，如果卖家或者卖家代理要求你报出低价，你可以告诉他们你拥有充足的预算，并且你正在寻找一套价格适中的房子。如果必要的话，可以报一个价格区间或者说出一个远低于你心里底价的报价。

别参杂感情

你可能的确喜欢那套房产，不过表现太过明显就会让买家迅速抓住你的心理。卖家和卖方代理都是很精明的，他们会迅速使用各种手段来促成交易。他们会告诉你其他感兴趣的买家也在盯着这套房产，他们会为你设定购房期限，或者卖家也不想出手等种种理由，试图用尽可能的高价来促成与你的交易。



小窍门：要善于掩饰你的感情，适当的切中要害的指出该房产有利和不利因素，比如后续还需要翻修，房屋布局不合理，交通不便，条款不全等等。一份房屋检查或者害虫报告还有一份合同副本都是有必要仔细检查的。

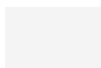
多做研究

事实上，住宅的最后价值决定权在于你的出价，所以你需要多做一点调查，了解该房产周边的情况，这样才能在谈判的时候把握主动权。无论是高估还是低估房价都会让别人误认为你好骗或者并非真正的买家。

小窍门：花点时间做调查，最好是在你报价之前先去了解一下房产市场，你的脑海里要有一个清晰的认识。澳洲家园网会自动提供附近的房源作为参考。所有墨尔本(房源)的房屋还拥有过去几年本区房产价格的官方数据。另外，去我们的出租板块，搜一搜你的物业所在区的租金情况也能让你更多地了解这个物业的价值。

不打无准备之战

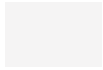
开始谈价的时候要准备好买房的准备。你要有充足的流动资金，存款或者银行担保以及能够立即买下的能力。如果你还没有准备好出手，你其实是在浪费卖家或者卖方中介的时间，同时也是浪费你自己的时间。



小窍门：当进入到谈价阶段的时候，你要做好万全准备，这样能够确保对手认真对待你，而防止中意房产溜走。同时，要充分利用你的优势。告诉中介你有能力快速成交，能够放弃冷静期，愿意提前结款交割。澳洲家园网建议大家慎重考虑这条，买房这个事情还是着急不来的，准备好和仓促成交还是不一样的。

不出离谱价格

尽管有时候报低价会起到很好的效果，但多数情况下过低的报价会让卖家很不舒服的。它也会破坏你和卖方中介之间的关系，而卖方中介是你和卖家成交的桥梁。一些买家在询问租房或者卖房时，使用的是明显的假名、假电话，这会让中介觉得您相当没有诚意，而不会提供最热情的服务。甚至在有别的租客或购房者的情况下，就直接不联系你了。



如果你卖家真的接受了你的超低离谱报价，那你要留意：该房产推出市场多长时间了？是否进行过拍卖？为什么如此报价卖家还想出手（是个人原因或者经济所迫）？卖家真的迫切想卖房产吗？如果房东出现婚姻破裂，卖主已故，贷款违约，经商失败或者数次成交失败等不幸因素，那么谈判的时候你更能掌握住主动权。

小窍门：多了解卖家，如果有可能，要充分利用你的优势。

澳房投资见闻专业深度真诚，我们更懂澳洲楼市！我们是澳洲AFN集团下，专业澳洲房产楼市投资平台，我们深耕澳洲市场，这里有趋势解析，政策解读，金融干货，投资实操，关注我们的这一刻，你我都在拥有美好未来！408篇原创内容

*本文图片均源自网络，如有侵权，请联系后台删除

发布者：afndaily，转载请注明出处：www.afndaily.com