

注意话术和心理博弈，警惕看房时的虚假繁荣

中介带你看的第一套房 别急着买

开春，用中介们的话说，房价疯了。

准备换房的朋友们注意了，中介靠的是速度和走量，一般会尽可能在你看房有好感、热血上头的时候，制造气氛让你把房子定下来，但是你签完了很可能发现合同是坑，或者房子实际没那么好。

本期，小编就整理了换房的那些坑和注意事项，给大家提个醒。



关注三湘都市报微信看E报。

【再说买房】

1 寻找价值洼地

最好要有一个准确而清晰的定位，居住？投资？改善？学区？尽可能把事情想明白，少受忽悠，规避风险。

其次，有硬伤的房子不要图便宜，一定要慎重。所谓的硬伤多半是电梯、朝向、通风、临街等硬件判断指标。房主人品也算软性指标，因为人品不好，毁约可能性就大。

警惕中介带你看的第一套房

中介带你看的不同小区的第一套房很有讲究，举个例子：

A：户型好，装修极其有品位，价格相对低一些，但在4楼，没电梯，临街。

B：装修算是有品位，但西向，户型也不好，卧室都是歪着的，要价较高。

C：户型不错，装修一般，但勉强可以拎包住，价格比较便宜，但临两个街（拐角）。

D：户型不错，临街，装修不错，但老气，价格很高。

几个房子都有个共同点，一定有特别吸引你的地方，但冷静后想想，一定有硬伤，房主一定不太好谈价格。总之，房子相对鸡肋一点，不太容易卖掉。

中介称，对这种房子，他们一般不指望真的能卖掉，但是带客户看都是先看，万一碰上了呢？而且一般客户看了这种房子后，对小区基本就接受了，只是对房子本身还有意见，之后再推那些相对容易卖的，就好成交一些。

警惕看房时的虚假繁荣

卖房篇时提过，让人看房是有技巧的，一定不要表现的你特别着急卖，但反过来也不要让中介觉得你不诚心卖，这个就是双方心理博弈了。

但是反过来，你去看房时，也要抗住。不能否认有的优质房源确实有人抢，但是更多情况下，不要相信中介所谓的一堆人都在排队等房子。上百万的东西，买卖都会很慎重，成交没那么利索。

如果真的看上了合适的好房子，也要快点下手。

4 户口是超级大的坑

一般来说，房子在交易中可能出现的硬伤是：抵押、房子产权不清晰之类。通常来说只要中介负责，会把这些问题给你解决掉。当然你自己要留个心眼，比如要清楚对方有没有配偶等一些和房子产权归属有关的问题。不过有一个问题中介一般不会和你说实话，就是户口。

买房前中介会告诉你，都有合同约定，违约赔20%房款，不迁走也得迁走，但这目前是个法律盲区。

你买了房子，你可以把户口迁入，让孩子上学，但法律也没有权力让卖家把户口迁走，唯一的办法是打官司。但打官司最好的结果也就是对方赔你几万元的违约金，20%房款确实是写在合同里，但法院不会支持那个数额的赔款。

来源：转自微信公众号咚青

【先说卖房】

1 一定要备新手机号

王先生去年换房时给中介留了手机号，结果感觉全城的中介都知道了他的电话，每天骚扰电话不下十个。所以一定要备个新手机号。

有中介称，小区房主的信息他们其实是能搞到的，可以花钱从物业那里买。一方面可以拿房源，另一方面也要保证卖房的不是犯罪分子，毕竟他们促成交易后，也不想出事，买家来投诉。

2 注意话术和心理博弈

王先生看过一套花园洋房，比别人贵80万元，还是很快就卖掉了。中介总结的原因有两个：

一是那个房子确实稀缺，户型楼层没得说，不临街不把边。

二是老太太策略很好，每周只有固定时间可以看房，看房时不说话，特别牛逼的样子。结果就造成了看他房子的客户都是在一个时间去扎堆抢看，她又一副不着急卖的样子，气氛非常紧张。

此外，自己的信息不能随便透露，比如要是让别人知道你已签了买房协议，着急卖房，那你肯定是吃亏的那一方。

3 对房价有合理预期

中介一般先给你一个高价格预期，忽悠你卖房，等你把房源信息挂出来后，每个人再对你进行头脑轰炸，降低你的心理预期。

如果你还是死扛着，在他们看来就属于应该晒你一段时间，先不给你带客户，或者拿你的房子做铺垫，实际目的是卖另外一套房子。

总之，自己心里坚定最重要，多看看网上的成交记录，多看看小区房子的走势，结合自己需求定个价格和周期。也要抗住中介所谓独家代理的请求。

4 要注意周期

中介是追求快速成交的，快速成交的催化剂之一是对买卖双方进行价格忽悠；催化剂之二是合同条款。

王先生房子的成交周期谈了6个月，当他拿着购房合同去买房时，遇到了麻烦。

因为别人也是换房，他的周期6个月就意味着别人换房的周期可能要往一年以上走。对于换房来说，在房价不稳定时，周期远比你多卖几万元要重要。

5 注意合同对买家的约束

中介一般都会察言观色，比如买家特别在乎自己的权利和义务，而卖家又比较大条，中介在签订合同时不会提醒卖家注意自己的权益，因为说多了，可能就谈崩了。

比如没有经验的人以为过户时就能拿到房款，但实际上对于贷款买房来说，房子尾款是银行发的，一般要等过户后15-20个工作日。

所以合同一定要写明每个时间节点、权利和义务，这样至少能规避一些风险，或者出现问题时及时止损。