

买二手房，如何砍价与避坑？

在你看来，去售楼处几次既妥当又高效？

在我看来，是三次。第一次，自己去售楼处，让置业顾问陪你转上一圈，不要打岔，听他把费尽九牛二虎之力背好的区域说辞、沙盘说辞、样板间说辞全部说上一遍，让他给你选一套最感兴趣的户型，算出首付和月供，这叫全面了解。

第二次，和家人一起去，看看家人对项目是否满意，听听家人对项目的评价，然后一家人围着置业顾问，让置业顾问告知最优惠的买房价格。

最后一次，带着能找到的最懂房产、最懂砍价的朋友去，看合同、看项目、看展出的不利因素公示牌，从头到尾都看一遍，然后找到销售经理，有条不紊、稳扎稳打地砍到对方能给到的最低价。然后签约，成交，买到好房子。

我的做法你赞同吗？

好了，言归正传，现在让我们开启今天的主题，这一课，我们再一起聊一聊买二手房，如何砍价与避坑？

一手房由于程序相对规范，还有置业顾问几乎全程帮忙，所以对于新手卖房者非常友好，但若是二手房没遇见靠谱中介，就真的只能去乞求祖宗显灵，全程无坑了。

在二手房这个水非常深的地方，除了卖房人是自己的亲戚、死党外，我建议都要找中介，而且，尽量找全国性质的链家、我爱我家之类大中介，避免找区域性小中介。宁可找搜房网这种网络中介，也千万不要找便宜的黑中介。这是一个地产人对你由衷的忠告，千万不要为了小钱，栽了大跟头。

当然，如果卖房人一方你非常信得过，或者有一个比中介更靠谱的中间人，又或者，你对整个的房地产交易各种门儿清，你也完全不需要中介。下面，让我按照流程为你介绍。

第一部分，广撒网，细选房

选房阶段，可以选择自食其力和找中介两条路径，但首要条件是明确买房的大致区位。

如果是自住为主，就尽量靠近工作场所，如果是投资为主，就尽量靠近地铁口和市中心。自食其力的选房阶段，参考的网站包括但不限于：搜房、58 同城、安居客、链家、咸鱼、豆瓣小组，中介尽量选择大中介。

这一阶段，我需要提醒你注意的是，很多中介会伪装成房东，在网上发布「假房源」，即分明不存在的，价格和品质明显低于其他房源的虚假信息。很多人看到价格如此低的房源，就会联系中介，并去现场看房，而到了现场后，中介就会以卖出去/不卖了/涨价了等各种理由，推荐给你价格更高的房源。此时，很多人会因「来都来了」，而选择中介的其他房源。

我给你的建议有三点。

1) 如何识别真房源？

这是在选房阶段最需要锻炼的内容。我们可以选择贝壳，这种 100% 真房源的网站，也可以通过价格（如果明显低于同类房源，需提高警惕）、描述与图片（越真实详细，装修风格一致，就越可能是真的），以及交流时要求对方发一张购房合同/房产证的图片，来证明自己的房东身份。

2) 如何选中介？

尽量选择收费更高、更大型的中介，并在最开始多选择 2-3 家共同看房。在当下的中国服务常常是不被看重，人们更愿意选择价格低的中介公司，但也正是在这样的状况，能收、敢收高价的中介公司，尤其是能长期收高价的中介公司必然有其优势，不是房源独享，就是服务专业。

3) 如何砍中介费？

现阶段，同一个房源都会挂在很多中介上，所以，我们在通过一家中介看过一个房源后，就可以通过房屋位置，去到其他中介中进行对比，很多中介会说中介费无法砍，实则不然，当我们看过 2-3 家同品质中介后，就可以让他们互相报价，价低者得。不建议只选一家，不建议选择规模小的中介。中介的信誉度也可以通过百度检索。

第二部分，多留意，慢看房

二手房的小区物业非常重要，可以通过小区环境、与小区其他业主的攀谈等途径获知相关信息。周边的小学、中学、医院、

地铁口、公交站，在允许的情况下，也最好实地考察一番。周边环境确认完毕后，才是房屋的楼层、户型与装修情况。很多老小区的电梯配比不足，这时就应当考虑相对低楼层，有的小区在公路旁，如此一来高楼层就更加安静。

这一阶段你需要特别留意，有些房东或中介，会给你限定时间，或以各种理由让你在晚上看房，这样，你就无法仔细了解房屋的具体情况，也无法得知房屋的光照情况。

所以我给到的建议是，与房东约一个下午的时间去看房，此时，如果光照不好，一下子就能看出来。除此之外，多与同小区的其他业主攀谈，可以了解到很多信息，包括小区的物业、治安、邻里氛围。

第三部分，重风险，拉产调

二手房之所以需要看产调，是因为二手房的情况复杂，中介也好、卖房者也好，都可能为了自身利益而隐瞒乃至欺骗买房者。

这一阶段我需要你特别留意那些明明没有「满二唯一」、「满五唯一」的房产，却虚报时间，从而要由买房人代为缴纳很高的税费；房屋被法院、银行冻结，无法交易；卖方并非房屋产权证的所有人；房产为集体/军队所属，无法交易；最容易出问题的，是房产证的所有人。如果房产证上有两个或更多人，在后期签署合同时，就需要此二人同时出面签署.....以上任何一条的出现，都会让买房者遭受莫大的损失，因而，必须在交付定金之前，看一下该房屋的产调。

那我们如何避免这种情况的出现呢？其实，看产调的方式并不复杂，但需要卖房者，即房屋所有权人陪同才可以。双方带着身份证、购买物业的地址，去当地的交易中心要求「拉产调」，不需要几分钟，你便都可以看得到产调的全部 11 项内容。费用上，各地可能有微小差异，但大致在 20 元左右。很多人会觉得麻烦，觉得浪费钱而放弃看产调。殊不知，二手房交易出现的问题，有八成是可以通过看过产调避免的。值得注意的是，如果房产证上的共有人无法到场，需要拿出经过公证的委托书及代理人的身份证件，并由代理人签署合同。之前房价暴涨，我见过太多次的业主毁约，都是以共有产权人不在场为由，进行毁约的。

二手房砍价

好，接下来我们来聊一聊二手房砍价，二手房的砍价过程比新房要惊心动魄，因为实际上双方都没有真实的「底价」，即便卖房人今天的底价是 500 万，明天的底价也可以是 495 万，后天甚至更能够把底价抬高到 505 万。

与新房相同的是，在买房人第一次看房时不必砍价，否则房东与中介就会认为你有非常高的买房意向，反倒更不愿意降价。而且如果连房产本身的情况都没看清楚，连房屋产调都没看过，就去急冲冲地砍价，作为买房人，未免也太过冒失。

总之，因为不像新房那样有「底价」的存在，二手房的定价完全是参考不靠谱的「市场价格」，而二手房本身的状况差异极大，也给房东与买房人创造出了「绝佳」的斗技场。以下是提供给买房人的「必杀技」，与新房的砍价技巧会有一部分重叠，也会有一些细微操作上的不同：

1. 不说投资，只说是自住

当你说是投资时，对方会怎么接话？会说这个房子太值了，现在处于市场低估，未来一定会各种上涨，总之，全部都是对卖房人的有利的内容，因为要是不适合投资你也不会购买。

但当你说买房是为了自住时，又会怎样？年轻人不容易，想找一套好一点的家安稳的过日子，但是手上的钱不多，对这个房子又很喜欢，真的想买下来，就是价格可不可以再降一点？无论对方顺着自住角度说什么，我们都可以扯回年轻人收入不高这个点上，同时还可以借助年龄优势获得对方的「同情」。

2. 利用中介，省时省力

砍价的初期，完全没有必要去见卖房人，一来浪费时间，二来作为一个普通的买房人，你的砍价能力也很难比中介更出色。而且砍价本身就是一个「零和博弈」，我砍下来的一定是你损失的。双方你来我往之间很容易用力过猛，然后不欢而散，这时就需要中介在中间互相调和。出色的中介，会在谈价的过程中不断找寻可以砍价的理由，并努力让双方达成共识。有了这样一个专业的「和事佬」，也能降低购房者的买房难度。

3. 以不在场的「决策者」，「决策」全局

砍价过程中，一定会有若干次谈不下去的情况，一旦谈不下去，持久的沉默只会让交易崩溃。此时最好的办法是让中介在中间圆场，而除了圆场之外，在陷入僵局后也可以告诉对方，自己要和「爱人」或者「父母」交流，因为他们也是「决策者」，这样你没出面的家人作为黑脸，你作为白脸，中介也作

为白脸，就可以最大限度地让谈判在破裂的边缘，不断突破对方的底价。

4.以「持久战」砍价，以「闪电战」签约

不断地去和房东交流、谈心、砍价，给他介绍你的工作、家庭、经历、人生规划，让他成为跟你父母兄弟一样了解你的人，让他在你身上耗费大量的时间精力，让他为了卖一套房从上午十点谈到下午六点。然后他自然就会希望把这个房子卖给你。

对于卖房人，没有完全「底价」一说的，只要对方认为「合理」就可以成交。你需要做的，就是不断给他提供理由，让对方相信这次交易是正确的、合理的。当对方给到足够优惠的条件后，比如 400 万，送家具家电，我们就要立刻、马上、原地让中介迅速准备合同，让对方现场与你签约，以此来锁定胜利果实。

好了，今天的内容到这里就要结束了，最后，是本节课的思考题：

买二手房，除了可以砍价，我们还能砍什么？

欢迎在本节课的互动区留下你的想法。

下一节课，我们将继续学习贷款与签约，如何把钱花在刀刃上。感谢你的收听，我们下节课，再见。

