

金楼市

“买房折扣到底有多少？”买房的人人关心，却都说不清道不明。不少楼盘打出了持会员卡9.9折、银行按揭9.9折、开盘当天认购9.8折、按时签约9.9折、老带新优惠9.9折……一连串的折扣，像在考验购房者的算术功底。然而，仅仅解开这道数学题，你仍然没有拿到最优惠折扣。

□现代快报记者 胡海强

报纸版推荐

- 1 煮熟的旺铺飞了 >>B29
- 2 一银行欲取消优惠 >>B30
- 3 送面积多达60平米 >>B31
- 4 名人堂:预言家宋鸿兵 >>B32

全媒体推荐

- 1 五月战报:一板块现跳水盘

在App store 或安卓市场下载“现代快报精品周刊”，即可进入智能阅读模式！

高数没学好 真是不敢买房啊

真实折扣总成谜

2.5%掌握在总经理手中

不久前，南京某楼盘出现了这样的现象：该楼盘业主在业主QQ群里面聊天，无意中聊到买房折扣的事情，却发现业主之间拿到的折扣差距不小，因此就出现了老业主找开发商理论的不愉快的事情。针对同一楼盘不同购房者购买的真实价格这一热点问题，记者在跑盘时也询问了多位购房者，却发现少数购房者对自己买房的真实价格总是三缄其口。既然不是所有购房者都能吃到房价折扣这块“蛋糕”，记者遂转向业内寻求真实折扣的答案。

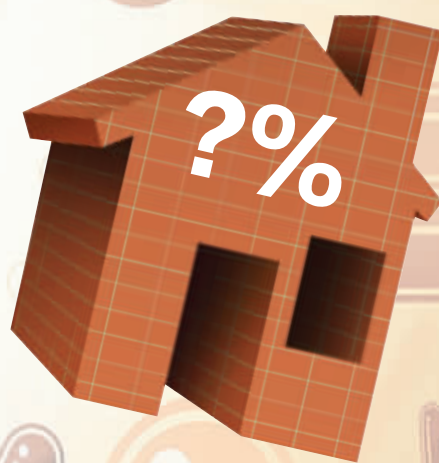
那么，房价的真实折扣范围有多大？买房人如何砍价最有效？如何能买到最划算的商品房？一位销售经理私下透露称：“开发商手中的折扣有梯度：销售员1%，销售经理1.5-1.9%，营销总监2-2.5%，总经理2.5%以上或者更高。”记者联想到之前一个朋友在购房

前，通过各种关系和开发商“打招呼”，寻求折扣优惠，却出现了这样的尴尬局面：他一共委托了4个朋友去和开发商协调折扣的事情，而这4个人互相之间并不认识，导致开发商也不知道该按照怎样的力度来放手中的折扣，多管齐下，反而没有收到预期的效果。

“所以，在通过内部关系要折扣的时候要注意一点，不能老想着人多好办事，这样反而会把事情办砸了，找人要优惠的事情最好是单线联系，这样对接就很简单了。”上述业内人士中肯提示道。

“还需要注意的一点，也是很容易被购房人忽视的一点是，谈判折扣的时间节点：有的楼盘是在交完定金、选好房之后才能放折扣，有的楼盘则是在开盘之前就能谈妥折扣，看准时机才能出手。”他建议道。

(下转B26版)



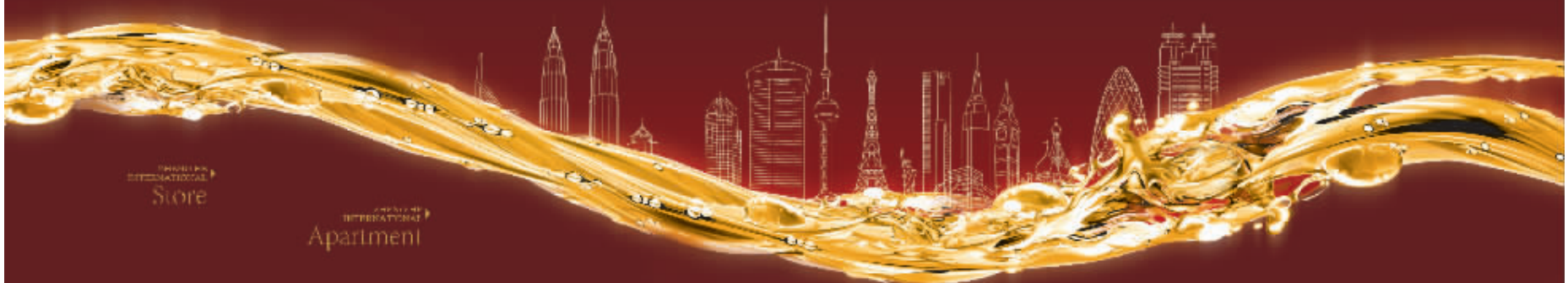
金盛集团 鼎力推荐



龙江旺铺 瞰江美宅 公开发售

郑和国际广场，绝版旺铺、层峰宅邸荣耀龙江

郑和国际广场，17万方商住综合体，坐享城市行政、文化、经济轴心，以领衔龙江的姿态，成就居者的隗然身份，造就投资者的财富未来！



70-100m² 臻品两房、132m² 江景三房，分秒递减

日初观城，日落瞰江。郑和国际广场，龙江核心稀缺美宅，70-100 m²臻品两房、132 m²江景三房全城首发，以精雕细琢的品质和创新的户型空间，礼献城市精英人士。

40-60m² 稀缺旺铺，倾城热销，财富领袖

70000 m²的恢弘百货商业，成就龙江两翼财富龙头；40-60 m²的绝佳投资面积区间，满足不同投资者的置业需求；金盛商管“管管一家”模式，为财富保驾护航！

025 86213999 86276677 地址：南京市江东北路333号（金盛百货原址）

招商热线：025-86213999 开发商：南京郑和国际广场置业有限公司
售楼部：中樾坊（同层） 电话：025-86213999