# 谈判前的准备

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-03-17

*谈判前的准备谈判前的准备 选定购房目标后，就进入了和代理商或开发商进行实质性接触的谈判。购房谈判的过程也就是讨价还价的过程（尤以二手房买卖为最）。究竟该怎样最大限度地获取利益，同时又不致使谈判陷入僵局，就是我们的目的。 所以在谈判前，要做一...*

谈判前的准备谈判前的准备

选定购房目标后，就进入了和代理商或开发商进行实质性接触的谈判。购房谈判的过程也就是讨价还价的过程（尤以二手房买卖为最）。究竟该怎样最大限度地获取利益，同时又不致使谈判陷入僵局，就是我们的目的。 所以在谈判前，要做一些准备。 首先，必须确定目标，你希望的价位和你最高能接受的价位。 在第一次接触某处的物业时，售楼人员如果认为你有潜在的购房可能性，一般情况下，他便会主动提出让你留下联系地址。此时如果你确有购买的意向，你可以留下联络地址或电话，但应注意言语、表情之间一定不要让对方感觉出你对此物业已有了极大的兴趣，只要把需要了解的信息了解到就可以了。其它的话题，除非是提及可参比的另一些物业所具有的优势，其他的话最好还是少说为佳。 此后，售楼员有了你的联系电话，就会不断地向你追问是否已拿定购房的主意。这一过程中，在不向对方承诺肯定购买他的物业的前提下，你可以耐心地接待，听取对方的介绍。同时，你真正要做的事情，就是要在不经意的谈话间，让对方主动地提出诸如让价比例、付款方式等可承诺的优惠条件。 第二，多摸对方的底细和心态。 (1) 注意收集你要谈判的物业的相关资料，如评估房价中成本价所占比例，物业的建筑、装修质量，小区的交通、物业管理、配套设施是否齐全，房屋实际销售率，房屋设计、规划存在的不足和缺陷等，这些都可在谈判前做一下实地考察。 等到了决定签约的阶段，为了争取得到最大限度的优惠条件，你就可以把你所了解的该物业和其它一些相关物业的详细情况，不失时机地抛给对方。让对方明白，你已经为此做了最充足的准备，只有他让出多少个 点 ，才有把你留住的可能。 (2) 卖方多久之内必须卖屋，对于在什么时候杀价非常重要。愈接近卖主要卖的期限，卖主愈急切出售，这就是你最有利的杀价时刻。 (3)了解卖方售得屋款拟作何用途。如果卖方售得屋款，并不急用，则房屋杀价，必遭许多挫折。遇此情形，是你罢手或转向的时候。 在做好以上准备工作后，就可以选择一个自己心情较好、精神状态颇佳的时间与代理商联系谈判。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！