

高房价如何让人上套 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/271/2021_2022__E9_AB_98_E6_88_BF_E4_BB_B7_E5_c57_271943.htm 来自国家统计局最新数据显示，8月份全国70个大中城市房屋销售价格与去年同期相比，上涨8.2%，涨幅比上月高0.7%，环比上涨1.4%，涨幅比上月高0.2个百分点。房价持续走高，一次次撞击着人们心理的承受底线。许多人似乎对房价降下来的可能性绝望了，再一次汇集进了看房买房大军。然而，不管你是否承认，买房人尽管是高房价的受害者，却也同时是高房价的助推者。这似乎令许多人不能相信，我们主观上谁愿意呢？的确，买房人希望的是房价能降下来，而不是飞涨。但事实确实如此。大多数人可能不愿知道或不大了解的是，作为消费者，我们的原始心理秘密早被开发商掌握并娴熟地运用了。这就使得很多人明明知道日益高涨的房价超过了自己的承受能力，买了房子未来几十年里就只能做沉重的房奴，却还要趋之若鹜，甘愿引颈受戮。许多人被开发商“忽悠”了还庆幸自己买得早：你看现在的房价多高啊，要不是早买两个月，一部车的钱又搭进去了。做市场营销的人，一个必学的科目就是消费心理学。对于许多普通的消费者而言，这个被人洞察而不自知的消费心理其实就是我们的短处、底细。现如今那些搞房产销售的人，莫不掌握了顾客的消费心理，并由此制定出一整套的销售策略，许多人常常就是这样被牵着鼻子走的。今天，对于那些诸如遍插小红旗以示“全部售罄”等制造热销的假象，人们大多领略了一二。这里想说的是，销售商们依据人们的消费心理而在房价上做的手脚，是如何让人们

一步步着了道的。其一是，让你在房价的“对比”心理中步入陷阱。就一个楼盘而言，销售商们常常会根据不同户型而制定不同的价格，把有些房子的价格定得很高，有的则定的比较适中。就一个城市的商品房而言，一些楼盘的开发商们总是会突出某些楼盘的“豪华”品质，并定出天价。其他的开发商、其他的楼盘都以此为坐标，制定相应的房价，尽管与这个天价楼盘相比差得很远，但与过去相比却涨得不少。媒体称这样的楼盘为“领涨楼盘”。千万别以为开发商们只是想卖那些高价、天价楼盘，他们还有一个很重要的用意恰恰是要卖那些价格相对不高但却暗涨不少的楼盘。之所以这样做，为的就是给消费者一个房价参照系。面对如此天价，你当然会咋舌，当然不会买，但面对价格比它低得多的房子呢？这一比较，不少人就动心了，觉得这个相对低的房价还是可以承受的。这就是人们的消费心理，单看一个房价觉得很高不想买，但与更高的房价相比，就不觉得它高，就想买了。其二是，每周每月都要适当上调房价，以形成涨势而对购房人形成心理压力，迫使赶紧做出买房决定。“买涨不买跌”是人们的普遍消费心理，精明的销售商更懂得如何利用人们这个心理。他们不会把房价一下子调高数千元一平米，这样做只会赶走顾客。而是一百元、几百元地调，面对涨势，即使你还在犹豫，但为了使你不致将来更吃亏，就只好赶紧现在就买。而就整个楼市来说，开发商制造的这种涨势，让许多人提前做出了买房决定。而你越买，它就越涨；它越涨，你就越买，如此恶性循环。开发商在房价上所玩的伎俩，在实践中屡试不爽。它深刻地提醒我们，必须识破它们的诡计，清醒而理性地根据自己的状况和需要来决定自己的买

房问题。而当人们被持续的房价涨势而全线溃退甘愿引颈受戮之际，政府部门就有必要采取一定措施阻止这种情况的发生。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com