

信了就被當盤子？市調不二價建案最高殺價空間竟逾 15%

2022/08/18 經濟日報 記者陳美玲/即時報導

據住展雜誌抽樣統計國內共 50 個標榜「不二價銷售」（已扣除『近不二價銷售』的建案）的新建案，比對其平均開價與實價登錄成交均價，結果顯示，僅有 4% 建案做到真正不二價，大部份建案都仍留有議價空間，且 50 個不二價建案平均議價約為 7.07%。

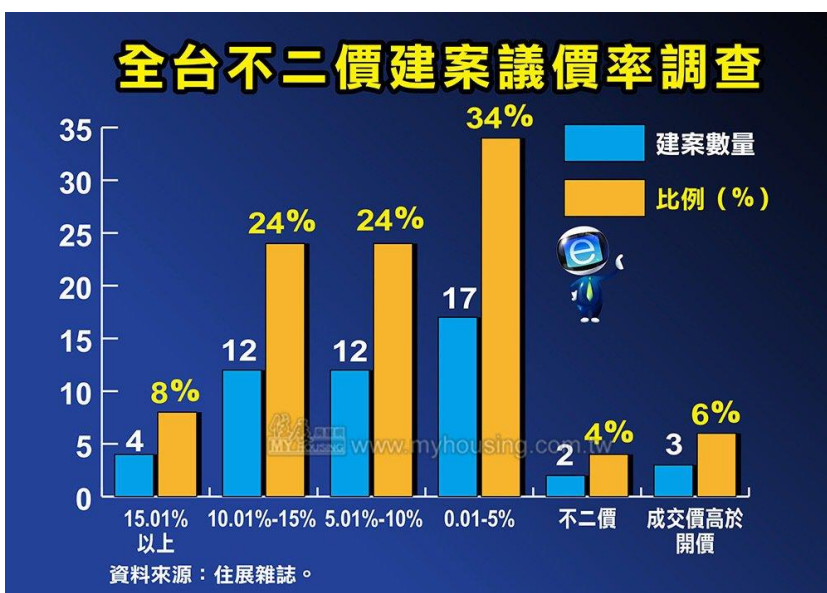
住展雜誌研發長何世昌表示，自實價登錄實施之後，不少建案紛紛打出「不二價」的銷售策略，盼不二價能夠縮短買、賣雙方議價時間並加速成交，而消費者買房也不再擔心成為「盤子」，甚至有人預期完全不二價時代即將來臨，但事實證明這一切只是傳說。

住展雜誌統計全國 50 個不二價建案發現，開價與成交價完全一致的「真不二價」建案僅有 2 個，占整體比例僅 4%；議價率低於 5% 以內的建案則有 17 個，占比約 34%；議價率介於 5.01%~10% 的建案有 12 個，占比為 24%。

另外，議價率介於 10.01%~15% 的建案數也是 12 個，占比為 24%；議價率高於 15.01% 以上的有 4 個，占比為 8%。換言之，大部份不二價建案都可以殺價，因此消費者遇到業者宣稱不二價銷售時，仍需謹慎應對。

另外，還有 3 個建案的成交價比開價還高，這三個建案分別位於內湖、新莊、湖口；上述建案全案完銷的成交均價，高於完銷時的平均開價，原因與銷售速度太快，只調漲成交底價而未調整開價有關。

不二價建案為何還有議價空間？何世昌認為，一來是國人購屋殺價習慣仍難扭轉，即使業者盼不二價銷售，最終仍需向市場妥協；其次，部份建案原始開價偏離市場行情，消費者並不買帳；第三，不排除少部份業者明知難達到不二價銷售目標，卻對外誇誇其談；最後，則與銷售手法有關，部份業者多有「早鳥優惠」，而折扣後的「早鳥價」使得不二價無法成立。



據住展雜誌抽樣統計國內共 50 個標榜「不二價銷售」（已扣除『近不二價銷售』的建案）的新建案，比對其平均開價與實價登錄成交均價，結果顯示，僅有 4% 建案做到真正不二價，大部份建案都仍留有議價空間，且 50 個不二價建案平均議價約為 7.07%。住展雜誌提供