

客户的期待 验屋师的难题

康富验屋 刘宏伟

在写下这个题目之前笔者也是犹豫再三，深怕有误导读者，对同行有以偏概全之嫌。然而，这又是本人在验屋中经常遇到的问题，特别是近来在和客户交流的过程中经常触及，思前想后决定还是写出来和读者共同探讨，抛砖引玉，我相信精诚所至，不至于让大家误解。

很多时候，在验屋时客户都会问笔者，“这个物业可不可以买；值不值得买？”甚至直接问这个价格可不可以。从验屋师的职业操守和服务客户的角度来说，本人都会对物业的实际情况，发现的主要缺欠和需要做的维修保养向客户作客观介绍，这也是验屋的意义所在，相信每一个验屋师也都会如此，然而对如上述问题，作为验屋师确实不是太好回答。当然，本人也很理解客人此时的心理，对于买房置业，不论价格是 300 万还是 30 万，针对具体的买家都可能是其曾经的最大消费，人们在这时候通常会紧张，会把验屋师当作专业人士，并且希望从我们这里得到对其投资决策的认可，或者说是某种程度上心理依赖。但是，对于某个物业是否值得投资；价格合理与否；适不适合某个具体的客人。这里面包含太多的因素，市场情况，物业的用途，客人的资金状况，以及家庭、职业等等，可以说每个人的情况都是不可复制的，没有公式可以判定。

笔者作为消费者和大家一样经历过找房、买房过程的纠结，深刻体验其中的艰辛。因此，在同客户交流，坦陈物业状况的同时，希望能够尽量消除客人紧张的情绪，从而作出合理的决定。这里简单谈谈本人的一些观点体会，首先，验屋后无论其存在大的缺欠还是琐碎的维护保养问题，都不表明您的选择是失败的，不代表物业不能成交。即便是存在主要缺陷的物业也是有一定的价值，这个时候客人的心理接受度起作用，还有价格是成交的杠杆，需要多方努力，计算出合理的交易价格。当然，一切的前提是客人（买家）是否愿意接受验屋结果。其次，以笔者的观察，不论房产市场风云走向，要找到自己满意，适合自己的物业都不是一件容易的事，我这里讲适合自己并非是指价格最好或者物业质量最好，个人、家庭的需求和适用性起着更关键的作用。质量上乘是我们每个人追求的，但是房屋的建造、装修、材料可以说是只有更好没有最好，选择性价比较高是切合实际的目标。另外，购房不是买一件衣服或者电器，不喜欢可以退换或弃之一旁，一旦交易成功通常不可能在短期内换房子，我们要每天生活面对这个空间，如果有哪一方面不满意，这不是金钱能补偿的。或许在这一点上自住和投资物业会有差别，还有商榷的空间。再次，物业的可负担性应该是购买的决定因素，换言之就是我们的收入和资金能否负担物业的价格及拥有物业后的必要支出，这比单纯的推测日后房产市场的涨跌更实际的多。

总之，购屋过程包含了诸多环节和考量，说复杂，其涵盖了多个学科、社会部门；说简单，房屋也无非是买卖的商品。我们验屋会努力为大家把关，让消费者了解物业的状况，做到对未来的和潜在的花费心中有数。笔者也衷心希望大家都能拥有自己满意的物业，所谓“居者有其屋”，享受生活的甜美。

了解更多联络作者请登录 www.comforthomereview.com