

客戶的期待 驗屋師的難題

康富驗屋 劉宏偉

在寫下這個題目之前筆者也是猶豫再三，深怕有誤導讀者，對同行有以偏概全之嫌。然而，這又是本人在驗屋中經常遇到的問題，特別是近來在和客戶交流的過程中經常觸及，思前想後決定還是寫出來和讀者共同探討，拋磚引玉，我相信精誠所至，不至於讓大家誤解。

很多時候，在驗屋時客戶都會問筆者，“這個物業可不可以買；值不值得買？”甚至直接問這個價格可不可以。從驗屋師的職業操守和服務客戶的角度來說，本人都會對物業的實際情況，發現的主要缺欠和需要做的維修保養向客戶作客觀介紹，這也是驗屋的意義所在，相信每一個驗屋師也都會如此，然而對如上述問題，作為驗屋師確實不是太好回答。當然，本人也很理解客人此時的心理，對於買房置業，不論價格是 300 萬還是 30 萬，針對具體的買家都可能是其曾經的最大消費，人們在這時候通常會緊張，會把驗屋師當作專業人士，並且希望從我們這裏得到對其投資決策的認可，或者說是某種程度上的心理依賴。但是，對於某個物業是否值得投資；價格合理與否；適不適合某個具體的客人。這裏麵包含太多的因素，市場情況，物業的用途，客人的資金狀況，以及家庭、職業等等，可以說每個人的情況都是不可複製的，沒有公式可以判定。

筆者作為消費者和大家一樣經歷過找房、買房過程的糾結，深刻體驗其中的艱辛。因此，在同客戶交流，坦陳物業狀況的同時，希望能夠儘量消除客人緊張的情緒，從而作出合理的決定。這裏簡單談談本人的一些觀點體會，首先，驗屋後無論其存在大的缺欠還是瑣碎的維護保養問題，都不表明您的選擇是失敗的，不代表物業不能成交。即便是存在主要缺陷的物業也是有一定的價值，我們應該明白這個時候客人的心理接受度還有價格是成交的杠杆，需要多方努力，計算出合理的交易價格。當然，一切的前提是客人（買家）是否願意接受驗屋結果。其次，以筆者的觀察，不論房產市場風雲走向，要找到自己滿意，適合自己的物業都不是一件容易的事，我這裏講适合自己並非是指價格最好或者物業品質最好，個人、家庭的需求和適用性起著更關鍵的作用。品質上乘是我們每個人追求的，但是房屋的建造、裝修、材料可以說是只有更好沒有最好，選擇性價比較高是切合實際的目標。另外，購房不是買一件衣服或者電器，不喜歡可以退換或棄之一旁，一旦交易成功通常不可能在短期內換房子，我們要每天生活面對這個空間，如果有哪一方面不滿意，這不是金錢能補償的。或許在這一點上自住和投資物業會有差別，還有商榷的空間。再次，物業的可負擔性應該是購買的決定因素，換言之就是我們的收入和資金能否負擔物業的價格及擁有物業後的必要支出，這比單純的推測日後房產市場的漲跌更實際的多。

總之，購屋過程包含了諸多環節和考量，說複雜，其涵蓋了多個學科、社會部門；說簡單，房屋也無非是買賣的商品。我們驗屋會努力為大家把關，讓消費者瞭解物業的狀況，做到對未來的和潛在的花費心中有數。筆者也衷心希望大家都能擁有自己滿意的物業，所謂“居者有其屋”，享受生活的甜美。

瞭解更多(English Version)聯絡作者請登錄 www.comforthomereview.com