

《房仲業不告訴你的50件事》

图书基本信息

书名：《房仲業不告訴你的50件事》

13位ISBN编号：9789866285196

10位ISBN编号：9866285197

出版社：商周文化

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《房仲業不告訴你的50件事》

內容概要

根據不動產業者統計資料顯示，台北市縣中古屋委託房仲業者銷售的比例已高達七成五，中南部委託新式仲介的比例，估計大約在五成左右，顯示都會化程度高的城市，賣方相當倚賴房仲業者；而買方在蒐集市場訊息時，房仲業者更是不可或缺的資訊管道。因此，如何與房仲業者打交道，是買賣房屋民眾不得不重視的。而每年經濟規模超過兆元的不動產市場，其中有半壁江山由房仲業主掌，是個龐大的產業，光是從業人員就超過十多萬人，但是，這項產業的管理卻是相當的鬆散，在政府未能拿出有效管制辦法之前，買賣房屋的民眾如何為自己的權益把官、爭取，懂得自保？另，根據消基會統計，從民國94年以來，購屋糾紛一直高居消費者申訴排行榜第一名，造成糾紛的主要原因之一就是隱瞞重要資訊，顯見資訊不透明、不周全是買賣房屋的罩門。本書由房仲資歷近十年的業者親自剖析，教你如何與房仲過招，得到最重要、關鍵的資訊，提昇自己買賣房屋的效益和權益。

《房仲業不告訴你的50件事》

作者簡介

李偉麟 民國83年畢業於逢甲大學土地管理學系。 曾先後於《蘋果日報》財經中心及財富周刊擔任地產記者。2008年經崔媽媽基金會推薦，以《蘋果日報財富周刊》數篇報導獲行政院消費者權益報導獎。 《早安湯泉》作者，天下文化出版（2007年8月）。曾於汎太廣告旗下之不動產智庫擔任研究員。曾於「CID設計工程集團」擔任企劃部經理（2006年6月）。曾為華文網、廣廈出版社重新編著《房屋仲介入門》、《不動產行銷精要》兩本書。 曾於住商不動產、有巢氏房屋、21世紀不動產等房仲加盟品牌總部擔任幕僚工作。於房仲業任職期間，獲台北市不動產經紀商業同業公會表揚「貢獻殊偉」（1999年12月）。 1999年起代表Century 21．21世紀不動產台灣區總部，列名房仲公會資訊流通小組成員，小組共同促成PC HOME集團與公會合作《房屋誌》之發行與後續網站架構事宜。

《房仲業不告訴你的50件事》

章节摘录

他們告訴你，屋主的價格還有砍價的空間。卻沒跟你說，究竟可以砍多少。 關鍵點：砍價不求人！屋主心目中期待的成交價格，不見得就是合理的成交價位。仲介會怎麼為房子定價，也會隨著屋主的期待和市場景氣的狀況而有不同。平時多留意出售物件的開價與成交價格，並作成資料追，可以大致找出這個區域或某家仲介公司定價的方式，作為議價的依據。 這年頭，直接以房仲公司的定價買下房子的人可說少之又少，買房子通常要議價、砍價。筆者曾打算以四一 萬元購買位於淡水的一間房子，但屋主堅持要賣四二 萬元。過了半個月，這間房子在某大直營房仲公司的網站出現，標價四九 萬元。如果屋主期待的成交價格仍然沒有變，那麼依網站標價來計算，溢價的七十萬元，大約是定價四九 萬元的一成五。 又有一天，筆者為了等待下午四點才開門營業的耳鼻喉科，二點半就到附近的書店殺時間，結果聽到背後傳來一段對話： 甲女：其實我買了間房子，就在永安捷運站對面，隔成套房收租金？ 乙女：房子很貴吧？ 甲女：呵呵呵..這間房子我可是買到很便宜的價格呢！最初，屋主開價五百萬元，我出價三八 萬元，被仲介譏笑「不可能用這個價錢買到的啦！」但是我打定主意，買不到就算了。後來仲介要我再加點價錢談談看，我就出三九 萬元，沒想到竟然成交了！二十五坪的房子，很便宜吧！ 算一算，這位女士的成交價比開價少了二二%。

另外，有位朋友在三芝買了間小別墅，屋主開價三六 萬元，後來以二八五萬元成交，相當於開價的二 . 八%。 這三個例子提到的一成五、二二%和二 . 八%，都是一個參考值，它說明的是這家房仲公司對這個物件的定價方式，可能也是對這個社區、甚至是這個區域的定價方式，但是我們無從得知，只能靠自己平時多蒐集資料，逐漸地建立自己的行情觀。 在此要補充一下，甲女分析自己之所以能買到這麼便宜的價格，部分原因是屋主這間房子是繼承而來的。筆者推測該屋主可能因為缺錢亟需換現，或者因為是不花自己一毛錢繼承而來的，只要能賣掉換現金都算是賺到的，所以對於價格不是那麼在意。 不過有次筆者也遇到一間屋主是受贈與而來的，但這位屋主在價格上可就沒那麼好說話。 那是間一樓的老公寓，仲介開價三九八萬元。後來筆者出價三二 萬元，但仲介那兒依然沒有動靜。於是筆者索性自行去地政事務所，花了八十元調了這間房子的謄本 下一項會教各位自己調謄本的好處。 一看，這間房子是受贈與而來，筆者無法推算屋主當初得到這間房子的成本，究竟是遇到好心人士贈送房子，或者是清償債務？仲介的說辭是，原來的屋主把這間房子用來清償債務，所以移轉給現在的屋主 這種說法，我遇過好幾個仲介都跟我這麼說，如果不是我命中註定都會遇到這樣的房子，就是這已經變成仲介回答「請問屋主為什麼要賣房子」的標準答案之一..

但三二 萬元已經是我的底限，屋主不賣，也只好說聲無緣。 業務員的服務方式 順帶一提這位仲介業務員的服務方式，只能說有些業務員自己不爭氣，別怪客戶想砍服務費。當然筆者最後並沒有與這位業務員成交任何案子，因為光是他的帶看「服務」，就讓筆者哭笑不得，實在無法信任他，當然也就不會有成交的機會。 在這間無緣的物件之後，這位業務員打電話來說要介紹另一間一定適合筆者的案子，於是我們約了星期六看房子。星期五早上，筆者接到電話，該業務員表示，由於氣象報告顯示明天有颱風來襲，萬一下雨，筆者騎車要穿雨衣，他騎車也要穿雨衣，很麻煩，是不是就自動取消？ 筆者一聽真是好氣又好笑，想買房子的我都沒有主動提出下雨就不帶看的要求，仲介的業務員竟然怕下雨？好吧，既然他敢提，我就答應他，但心早就涼了一半。第二天果然下起雨來，我和他當然也就沒有見面。 過了幾天，電話又來了，他一開始就說「不好意思啊，上次沒有帶看，結果那間房子賣掉了，我心裡一直過意不去，這次有一間房子很適合你，是不是能約個時間帶看？」 結果，這位先生遲到也就算了，一進去房子裡頭，我都還沒開口說話，他就開始連珠炮似地說：「哇！這房子實在有夠舊的，好像我阿媽那個時代的舊房子啊。」我心想這位業務員做生意的方式真特別，別人都是一昧地說房子好在哪兒，他倒是先幫我嫌起房子的狀況來了！雖然我並不排斥老舊公寓，甚至還有一點兒喜歡，但是被他這麼一講，我已經完全沒有購買的興趣。只要一想到如果我買了這間房子，就會不斷地被提醒「這可是一間舊得跟一位業務員的阿媽一樣年紀的房子..」，我想，還是算了。 言歸正傳。建議各位準備一本看房子專用的小筆記本，記錄有關待售物件的資訊，不過倒也不必鉅細靡遺地什麼都記啦，只要記載你有興趣的和基本的事項即可，例如筆者會記錄的包括總價、格局、坪數、坐向、屋齡、是否有不在權狀上的使用坪數、管理費、車位租金、房子若出租可獲得的租金水準等等，最重要的是記錄看屋過程中發生的事項，包括看屋日期、帶看的仲介公司是哪一家、業務員的名字、電話號碼，還有這間房子的門牌號碼 因為仲介公司放在網站上的資料不會標示詳細的地址。 特別是在看屋日期旁，筆者會寫下當時的房市景氣狀況，這由當時的報章媒

《房仲業不告訴你的50件事》

體及社會氣氛就可以感覺得出，當然如果能夠留下一些數字或者報導佐證是更好的作法。最後，要寫下看屋心得，除了要特別記下來你發現或特別在意的瑕疵，其他天南地北都可以寫，甚至包括業務員長得很帥、一樓鄰居養了一隻挺會吠的狗，也可以記錄下來..。相信我，當你看了十間房子，一下子要想起是哪家仲介帶看的，全憑這種看起來無關緊要的心得。這些看屋記錄可是很重要的，尤其是如果你打算進入一個陌生的區域買房子，建議你至少要看過十間以上的房子再出手。這些看過的房子，不是記錄之後就算了，還有一項最重要的資訊等著你去發掘並且加注進去，而且前面一定要打幾個星號表示很重要，這項資訊就是這間房子的成交價格。自己做看屋記錄，好用！也就是說，如果你並不急著作出決定，在你看屋的過程中，這些被帶看過的物件，總有一、二間會成交的。記得要跟打過交道的業務員保持連絡，伺機打聽那些帶看過的物件的狀況，如果問得到成交價格和大約成交的日期，就可以算出開價與成交價之間的差距，作為自己將來出價的依據。有了開價、成交價、成交的大約時間點，再加上帶看時和成交時的房市景氣狀況，當你有了十筆物件的資料，就能夠畫出一個有出售時間點、成交時間點、有開價、有成交價的線圖，顯示出極有價值的參考資料，而這些資料就是扎扎实實，憑自己的經驗而不是別人的說法，來判斷該怎麼出價的寶貴的依據。我的一位室內設計好友，她的母親擅長於進出股市，但使用的工具不是電腦分析股價變動的軟體，而是白紙和筆。好友說，她小時候就看著母親用尺和筆在紙上畫出每天股票的漲跌數字，家裡頭至今仍有厚厚的一大疊資料，全都是母親扎扎实實做下的記錄，也是多年來進出股市致勝的秘密武器。因此，在我們大有為的政府尚未建立成交行情資料庫之前，奉勸各位有心買屋的讀者，還是自己一步一腳印地做好功課，得來的資訊才是比較真實而踏實的。如果你不是急著要買房子，或者是打算買第二間房子，應該有足夠的時間做足功課再進場。不過，各位也許會說，要花這麼多時間蒐集資料，會不會錯過買房子的好時機？所謂買房子的好時機，不外乎市場看壞、有利空發生時，而自二〇〇八年這波景氣回升以來，大約就是銀行緊縮銀根，對小套房限貸，以及二〇〇八年底全球金融海嘯、政策性優惠房貸不再續撥等，這幾個時機點產生的負面影響最全面也最明顯，在這幾個時機點進場，屋主的姿態比較容易軟化，如果考慮太久、想得太多，以致錯過逢低進場的市場氣氛，那的確是得不償失。

《房仲業不告訴你的50件事》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com