

第一次約房仲看房，如何理解房仲背後意涵？

18:17 2021/07/30 房產網 樂屋網



房價高漲，想要找到符合預算的房子，有時候更需仰賴專業的房仲人員（圖片來源：樂屋網）

買房預約現場看房，房仲帶看房子總會透露許多資訊，除了房子本身，還有你最在乎的房屋價格，到底要怎麼理解從房仲話語當中理解房屋價格與其他想法呢？樂屋網整理常見的房仲話術，告訴你房仲想什麼。

【01 | 房仲開發話術】

一、線上看房時的內容描述

- 健身宅（公寓產品，沒有電梯需要爬樓梯？）
- 捷運宅（步行多久可到捷運站，需要靠代步工具嗎？）
- 靜巷（消防車進不來的窄巷或無尾巷？）
- 全新裝潢（沒人想租套牢想脫手的投資客房，或有瑕疵的 NG 屋）
- 採光佳（會不會有西曬的問題？）
- 樓下採買超方便（住商混合的產品，會不會有人多出入複雜的狀況）
- 鄰近幹道交通方便（近馬路車流量大，會有車輛噪音問題嗎？）

二、連繫房仲後的電話邀約

- 您今天晚上幾點有空出來看房子（先約出來再說，不先問你哪時方便）
- 有兩間完全符合您需求的房子，中正路和中山路，你想看哪間（表現積極面約你出來）
- 這個社區很少釋出房子，地段和屋況都超好，您幾點要過來（用稀有度引起你的好奇和衝動）

三、帶你現場看房時

- 出國急售（以屋主要出國或是股票賠錢換現金，營造出便宜出清的感受）
- 親情牌（給孩子就學的學區房，孩子畢業後不需要了）
- 想退休（無力經營，賣掉手下眾多租屋房換退休金）

- 暗示你區域成交行情（提示價格帶，覺得價格合理可簽約）
- 安排客戶來看房（假裝熱絡，形塑物件很搶手）
- 開價就是底價（暗示你不用殺價，已經降到最低價，低價入手）
- 房價比同地段低（暗示你買到賺到，物件很火熱）
- 說屋主鄰居也想買（刺激你快決定）

四、看房後

- 喜歡就付個斡旋（讓你覺得的議價空間很大）
- 跟你說其他人斡旋破局出了多少錢，或加個 x 萬就談成了（要你更貼近底價）
- 昨天在屋主家談很久，問你能不能加一點（刺激你成交）



好的房仲人員往往深耕社區，手上會有很多 A 級物件都在隱密的巷弄內，想要找好房也需要仰賴他們(圖片來源:pixabay)

【02 | 如何辨識好房仲】

一、態度

準時赴約，語氣堅定，說話不反覆，初次見面會主動遞出名片，耐心理解你的需求，不使用不當銷售話術或手法造成買賣雙方壓力。

二、專業

擁有合格不動產經紀人執照，並且能從你的需求提供專業建議。不亂推物件，現場帶除了基本耐心介紹屋況，說明房子周邊交通、生活機能，還會記下你每次看房的感覺，縮小範圍找到更符合你需求的房子。若和房仲約在房仲品牌門市，也可從店內光線、人員獎章獎帶等整體感受，衡量店家是否專業深耕。

三、細心

協助確認交易過程中的每一份文件，誠實且詳細說明不動產說明書，帶看過程中或簽約都會詳盡告知或叮嚀買賣雙方應該知道的資訊。

好房仲常會被口耳相傳，有些好房仲也是經由親朋好友推薦，正因為也具備以上特質，如何找房仲，或許可從好口碑下手。

【03 | 如何避開壞房仲】

一、只想成交

成交擺第一，只想入帶為安，推薦你和需求落差頗大的房子，現場帶看漫不精心，詢問資訊一問三不知，只要有人出價接近底價，就不擇手段讓他成交。不管對方是自住還是投資客，可以成交就是恩客。

二、沒有下斡旋不給談

不可能成交的議價仲介不想碰，下斡旋能讓房仲、屋主感受到購買誠意，但切記要設定斡旋期限，實務上曾發生「斡旋」後總價增加，也不建議現場面對面和屋主斡旋，會受情勢影響判斷。也可以選擇不付錢的「要約書」來議價。

三、鼓吹你簽約，貸款一定過

只想獲得仲介費，不管你是否能夠負擔房價，即便你貸款沒過、毀約也覺得無關痛癢。

四、虛構實價登錄與選擇性提供資訊

找出同社區或相似區域的高價格物件，把行情拉高，或是隱藏房屋部分資訊，在不動產現況說明書上玩文字遊戲。



如何挑選好房仲，除了口碑介紹，自己也要做足買房功課(圖片來源:蝦姐)

【04 | 買房避開三大地雷】

一、不買投資標的

像是同一社區大量相似物件，投資客套牢想出脫贖回現金，打著賠售或平盤的價格出售，但實際購買比一般行情還高。

二、不買裝潢過的房子

買裝潢屋可能會有材質不佳或裝潢風格不喜歡，多花一筆裝潢預算的問題。應該選擇素屋，一來能檢視實際屋況，二來能避掉投資客用普通建材裝潢，賺取價差的投資屋。

三、不隨意接受價格

嚐試口頭出價與死守底價，口頭出價先了解屋主和房仲的想法，評估房屋現有資訊，如果覺得沒問題開始斡旋；死守自己的底價（包含加價後的金額），加價談不成也不勉強，無欲則剛。

【05 | 結論：買房還是要做功課】

房屋交易考量到買賣雙方的需求，需要由第三方協助搓合雙方想法，因此房仲人員相當重要。房仲是在房屋交易過程中，協助房屋價格搓合的角色，值得信賴的房仲人員，能像潤滑劑調合買賣雙方；但有好房仲幫忙，自己買房的功課還是要做足，以下幾個重點建議把握住：

一、審慎評估自己的預算：了解自己的收支比，評估自己未來每個月能繳納的貸款金額，足以付擔貸款。

二、了解價格區間：和房仲約看房前，先用實價登錄查詢地區成交行情，避開價格陷阱。

三、看房仔細勤作筆記：喜歡的房子不分早晚晴雨多看幾次，每次看完房也勤作筆記，方便事後檢視回顧。

四、別先簽任何東西：不管是下斡旋或要約書，甚至到最終決掉簽約了，建議都要保留思考時間，再三確認後續評估效應後才簽約，不要匆匆忙忙簽約完後悔。

五、打聽屋主背景：房仲協助傳遞你和屋主的想法，但也別忘了解屋主賣房原因和出價考量，有機會能幫助自己談到更好的價格。

以上供大家認識了解房仲想法，希望能幫助你與房仲溝通更順暢，讓房仲成為你買房的好夥伴，更快找到心儀好房。

文章來源：[第一次約房仲看房，如何理解房仲背後意涵？](#)