

卖房如何“包装上市”

“包装”是我们大家极为熟悉的一个概念，而且可能是大家都曾经身体力行的一种常态。中外艺人需要包装，甚至整容，将自己最亮丽的一面展示于人。房屋可能是很多人一生最大的投资，如果能够以有限的时间和代价对房屋做美化包装，以其亮丽一面展现给买家，然后快速以理想价格成交，我相信绝大部分的卖家都会考虑的。

我们对外表印象的重要性，都是有共识的。我想大家都有在某个住宅区散步时，在潜意识中对路旁的房屋评级打分的经验。前花园漂亮，草坪整齐的房子，我们都会有良好的印象，给以高分，而且对屋主的素质，也会有正面的评价，这也就是我们所说的“爱屋及乌”。但令我很困惑的是，在我带客人看房时，很多卖家似乎不在意买家对其物业外表印象的感觉。前园杂草丛生，车库门油漆脱落，屋内凌乱，甚至未做基本的整理。这样的房子，无论面积多大，配置再齐备，都很难给看房者带来正面的印象，必然影响买家的购买意愿或出价的金额。

要强调的是，美化包装房屋，不等于装修甚至装饰。一般而言，装修的开支从数千至数万元不等。而美化包装的开支有限，通常在数百至数千元而已。一些专业的房产投资人，买下一些状况较差的房屋，然后花费相当金额装修之后高价挂牌上市，这是一种很专业的投资模式，要求有相当的专业经验，资金和风险承受能力。每人对装修风格可能有自己不同的喜好，而且很多买家都有购房后装修的计划，重金装修过的房屋，不一定符合买家的品味，卖家希望的装修增值，可能无法转移到房价上，因此，我个人通常不会建议卖家专门为售房花重金装修，除非，卖家相当的认知和条件。

美化包装分室内外两部分。对于房屋外部的状况，很多业主都未很留意过，特别是房屋的前院。经过多年的风吹日晒，木质的车库门，前门台阶，木质外墙，房顶，车道等，都会出现老化，油漆脱落等情形。长期未进行定期的维护和保养，不仅可能会缩短房屋使用寿命，而且相当影响房屋的外观。因为这种外观的变化是一个潜移默化的过程，业主们的主要活动空间是在室内，而且已经习惯自己房屋的外部状况，比较难以客观的角度来观察和反思他人对其房屋外观的感觉。

房屋的内部状况较为复杂，因房屋的建设类型，风格有一定的差异，内部结构的使用功能有可能有些变化。因此，每个人对同样的结构，可能有完全不同的喜好，譬如，有的房屋的厨房位于前门的旁边，可能很多中国人觉得很怪异，但也有人认为方便，而且与其他生活空间有适当的区隔。另外，有些房屋没有独立的 Living Room 和 Dining Room，对于这种结构，很多人并不会在意，反而觉得合理实用。但无论房屋的大小，新旧，如果室内的家具摆设过多，长期未重新油漆过，卫生间不够清洁，室内的装饰过于简朴等等，都会影响到未来买家的购买意愿和出价金额。

一个专业的房地产经纪，在与房屋卖家第一次沟通时，有能力和勇气，坦率告知房屋内外部的各项不足，与卖家达成共同努力来美化房屋的共识。房地产经纪，长期带各种客人看房，对于他们不同的喜好和想法，应该比较全面的了解，加上不断的自我增值进修。因此，他们可以为卖家设计一套量身打造的房屋美化和销售方案，无论是在地产市场高低潮，都能以更快的速度，更好的价格卖出。有些人可能有不同的想法，认为自己的房子好，包装不重要，一定可以好价钱卖出，这

也是有人选择自己卖房的的原因之一。但当你推销任何商品时，你个人的愿望和想法是无紧要的，唯一重要的是潜在买家的喜好。如果你有专业经验精准地了解各种买家的需求，很客观的评估自己房屋的状况，设计并实施一套行之有效的房屋美化方案，意愿花费大量的个人时间和资金做广告推销，你就比较适合自己私售。

如果你要卖一部二手车，你首先会做什么？通常会把车子洗干净，打蜡，将车内吸尘，或许还会请人重新油漆。如果你愿意为数千或万元的二手车做这样的事，当你在出售几十万资产时（或许是你最大金额投资），为什么不意愿花一点时间和代价美化你的房屋呢？

www.PricePanda.ca
Tel 437-888-8988
Yinxiaofeng@yahoo.ca
WeChat: PricePanda