



用水平仪检测房内墙壁平整度是验房的一个重要步骤。



刚接了一个单子,王国方和他的团队要在半个月内在为600套房子做“体检”。

验房师

44岁的王国方从事验房行业已经11年,孤独感一直陪伴着他。

所谓验房,指的是受雇主委托,为雇主提供专业的第三方检测服务,检测墙体、地面、门窗、管道、隐蔽工程等是否存在问题。

2006年,验房师作为一个新兴职业在国内一些城市开始蓬勃发展,原本做建筑的王国方也“赶时髦”地转入这个行当,成为宁波“吃螃蟹的人”。

公司开张当年,连本带利赚了3500元。之后几个月,公司经营惨淡,当初跟王国方合伙的朋友,选择离开。

王国方认为,一是概念新,大部分市民在买房时还没有验房意识;二是验房师资质无从认证,人们对“民间验房师”有种天然的不信任。

2007年,一笔大生意“砸”到王国方头上:江东一个楼盘的170余位业主团购验房。王国方一问才知道,有业主是杭州的,而当时验房在杭州市场已经被消费者接受。

紧接着,江北一个楼盘交付,开发商找到王国方要求验房。开发商同样来自杭州。

11年来,王国方接到的“零售”业务少之又少,现在在公司每年验房约15000套,绝大多数都是“打包”的整体楼盘。记者采访当天,他正带着工人在城西一新落成的拆迁安置小区内验房,要在半个月

为600套房子做“体检”。

和开发商内设的品质部不同,第三方验房机构更多站在业主立场考虑问题,除检测房子的“硬伤”,如地面空鼓、墙体倾斜外,还会留意更多细节,如墙上有没有预留空调孔,门的开向是否正对着电梯出口等。

市场打开了,公司也渐渐有了规模,但王国方还是有不被认同的孤独感。

在为江北一小区业主验房时,王国方验房用的工具被物业给收走,双方还打了一架,他说,尽管市场对验房的接受度有所提升,总归还是有人不理解,觉得他们是找茬的。

有统计数据显示,杭州市场的验房公司有二三十家,买房者验房比例在50%左右,而作为验房行业最早出现地的南京,买房者验房比例高达70%。

“每年宁波有几十甚至上百个楼盘交付,验房市场缺口很大。”王国方说,他倒是希望有更多人进入到验房行业来分一杯羹,以此“倒逼”市场的规范,对第三方验房机构进行资质认证。

记者 石承承/文
记者 崔引/摄



用激光水平仪检测窗面的水平度、垂直度。



用激光测距仪测量房屋层高。



通过空鼓锤发现地面上的一处空鼓,用粉笔标记出来。



发现一处细小裂缝。



测量卫生间位置的落差,如果落差不足的话,卫生间铺的瓷砖有可能比屋内的地板高。