

一点洛桑租房的经验

版权归撰写人所有

最近申请了两次住房，两次都很快拿到了房子。一个是提交材料的隔天，另外一个提交材料的两天后。昨天有朋友建议我写一下

how to prepare a strong profile for apartment hunting in Switzerland

如何在洛桑租房攻略 或者说者无意，但听者是很有心的。所以把大概的程序内容总结如下：

一、找房的网站: EPFL HOUSING 里有很详细的介绍，除了几个最主要的如 homegate 之类，另外还有 anibis.ch，以及 Facebook 的洛桑租房群
洛桑由于价格涨价管控，不同房子的价格千差万别。同样条件的房子悬殊个几百 chf 是很普遍的。拿到好的房源，又不太贵，还要靠点运气。

二、准备材料:

0. 房屋的申请表格 (中介网上可下载，如果可以，可看房前提前填好或之后尽快完善)

1. 单位开工作证明，盖章 (这个很重要，不能敷衍)

2. 社区开无贷款证明

3. 三个月的工资单 (虽然我只提供了这些，但我想财产证明相关的材料是多多益善的，比如土豪你银行户头里还有个百八十万之类，可以附上，意思是付得起房租不会赖账跑路的)

4. 居住证 Permit (B, C) 附件

5. 护照附件

6. Assurance RC 房屋保险文件 (我还并没有购买，但打印了一个 zurich 的有我名字的样本，说拿到房子就办手续，说明有这个意识)

7. 简历 (我直接打印的 LinkedIn 上的简历。中介对所有申请人一无所知，如果你让中介更了解你，人们对更熟悉的人更有好感，信心和把握。另外简历里的 track records 也是用来增加对方对你的可信度 credibility)

有了上面 8 份材料后，将它们以重要性依次排列用别针夹在一起，另外 business card 夹在最上面。名片上有我的姓名，电话，单位名称和地址，还有照片以及我的工作简要介绍。话说，没想到名片在这时候派上用场，用来增加辨识度。

除了名片外，其它文件，都要有 PDF 电子格式，以便网上申请发送。

三、看房

一般是 Open house 的固定 visiting time 去看房。跟菜市场一样，一套房子好多人看。跟那边的人攀谈，进一步了解一下房子的情况。拍照片记录。走人。

四、提交申请

1. 网申

相中了满意的房子，就可以申请了。首先是第一时间邮件发送申请。比如周五看了房很满意，但中介周一下午才接受窗口服务。那其实，周五看完房后，所有材料都有

了，就可以当天或尽快就提交电子申请了。

Cover letter，也就是邮件内容，说你在什么时间看了房子，很满意，很感兴趣，附件里是申请材料之类的。当然是要用法语写。法语不好，可以先写熟悉的语言，比如英语，google 翻译成法语，再把翻译的法语，反过来翻译成英语，看语法内容是不是合适。

2. 窗口提交纸质材料

网申的目的除了抢占先机，第一时间发出申请外，也是表达诚意，但这替代不了提交纸质材料，最好还要带上原件方便展示。

到了规定的时间，就去中介处提交完整的纸质的材料。说电子材料已经发出了，这是来送材料。因为有了之前的电子申请，中介一般会对你有印象。这时候提交纸质申请的时候，再表达一下兴趣之类的，加深对方对你的影响，也是诚意的体现。另外这也是附上 business card 的机会，目的是方便认识你，增加辨识度，另外也是为了增加印象。

总之，比别人做的更多，无论是材料还是露脸，表达兴趣的机会。

另外一个基本的逻辑是，难道还要求别人耗费时间打印你的材料？洛桑是卖房市场，房东并不缺房客。所以，该有的准备工作和程序要充分，一个也不能少。

因为接触时间只有几分钟，当然，穿戴要整齐，要让中介觉得你 decent，是个靠谱的好房客。另外，问一下拿到房子的概率多大，什么时间知道结果或可以 follow up 之类的。

接下来，就等消息了或进一步 follow up。我最近两次的经验是，中介一般几天之内就以电话的形式告知结果。