

良い不動産屋(担当者)

について

北条家臣団サイトにご来訪いただきありがとうございます。

まず前提条件として「株式会社」等として利潤を追求しているので「利益を出す」行為を否定しているわけではありません。むしろこの前提を理解していないで仕事をしている人のほうが信用できないと考えます。

では本題になりますが、いわゆる「おすすめ」というものを考えたいと思います。

- | | | |
|------------------------------------|---------|-------------------|
| 1. ほぼ理想の良い物件 | 100~80% | (担当者自身も欲しいと思う物件) |
| 2. それなりに良い物件 | 80~20% | (自分ではいらなかな程度の物件) |
| 3. 可もなく不可もない物件 | 20~0% | (評価としてはイマイチ程度の物件) |
| 4. 心理的瑕疵有またはマイナス評価の物件・善意(知らないの意味) | 0~-100% | |
| 5. 心理的瑕疵有またはマイナス評価の物件・悪意(知っているの意味) | -100% | |

※上記、%はあくまで理解のためのものです。善意・悪意は法律用語です。

まず1と2の違いは主に「予算」で、買えない物件を勧めるのもおかしいと思うので、その辺も考えたうえで2を勧めるというのは妥当だと思います。

3でも「おすすめ」と言える場合が存在していて、それは評価があまり良くないとしても「実家の土地等で負担が少なくて家を建てられる」という状況であれば私としても「おすすめ」と答えます。

4と5で善意か悪意かを問わずにそれを勧めてくる業者はレベルが低いと思います。

上記のような考え方を念頭において、目の前の担当者は自分に対して「どの程度の益をもたらしてくれるのか」という姿勢で相談に臨めば大きく失敗しないで済むのかなというのが個人的な見解です。

手前みそになり申し訳ないのですが、このシステムは公平・中立で、忖度のない結果が出て、不動産のプロの評価が「可視化」されているので、お客様はその結果を「判断」すればいいので従来の難しさはかなり軽減されていると思います。

もう1つの備えとしては信用・信頼のできる不動産業者との付き合いを作っておくということです。長く存続していて、悪い評判がなければ問題は少ないと思えるので。

ここからは宣伝になりますが、不動産取引時に「北条家臣団加盟店」をお使いいただければ、この文のようなメリットを感じていただける読み物を半年毎くらいで作成し、過去にご利用いただいたお客様にも希望があれば継続的に差し上げるサービスを考えており、この繋がりこそ「備えとしての信用できる不動産業者」の1つの答えだと思っておりますので、北条家臣団加盟店をよろしく願いいたします。

※弊社の許可なく無断で文章等を流用することは、著作権の侵害にあたります。弊社の同意なく無断で複製・使用することを禁止します。違反行為を発見次第、法的措置を取らせていただく可能性があります。