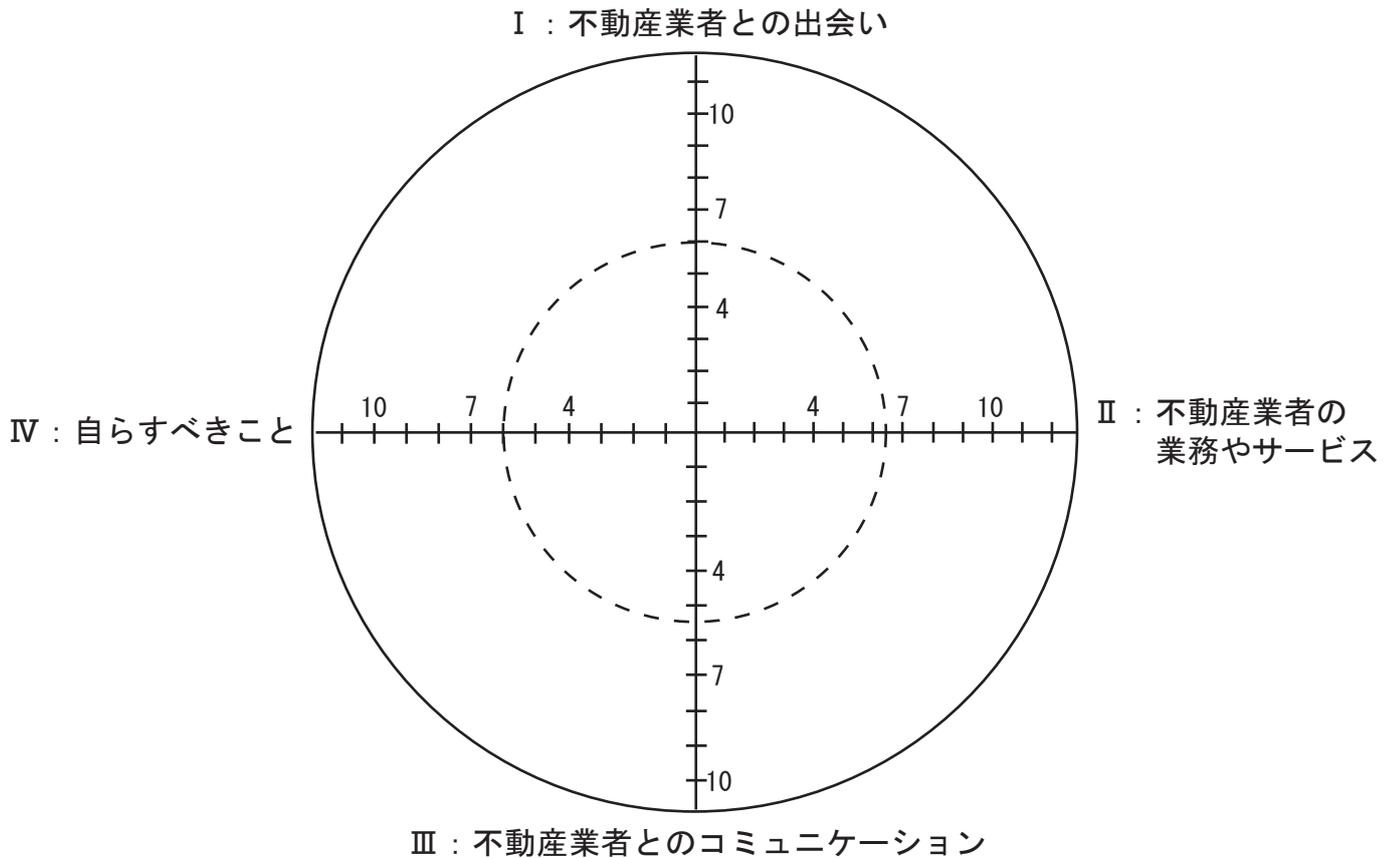


第8回「不動産業者とのコミュニケーション」



【チェックポイント】

I : 不動産業者との出会い

よい土地に巡りあえるか否かは、不動産業者との出会いと自らの判断次第。数多く接すればよいというものではありませんが、億劫に思ったり、遠慮してはダメ。

最初は意欲的に出会いの機会を設けるようにしたいものです。

II : 不動産業者の業務やサービス

いろいろな情報収集のスタイルがありますが、ITを生かした方が明らかに有利です。

また、不動産業者には本来業務以外のことを期待せず、貢献度に応じて対価を支払うというスタンスが望ましいのではないのでしょうか。

III : 不動産業者とのコミュニケーション

不動産業者と相対するときには、遠慮や駆け引きはしないことです。

信頼関係を築くには、ある程度心を開く必要があります。自分のニーズをわかりやすく積極的に伝えるように心掛けてください。

IV : 自らすべきこと

何でも不動産業者にお任せではなく、自分がすべきことは積極的にするという姿勢が大切。

よい不動産業者は、そういう人に「なんとか探してあげよう」という気概を示してくれるものです。

【傾向と対策】

※ I ~ IV どの項目でも、点数が多いほど土地を探しを慎重かつ積極的に行いたいという傾向を示唆しています。

事前にある程度の情報を入手したうえで不動産業者と接して、さらに得た情報をきちんと整理することが、よい物件に巡り会うチャンスを広げます。

そのためにも、慎重かつ積極的に不動産業者とのコミュニケーションを深め、信頼関係を築くように努めましょう。不動産業者をあなたの強い味方にするのです。