

2012年(平成24年)6月18日

不動産の悩み、あなたは誰に相談しますか？

両親・友人・会社の上司、先輩、同僚といったところだろうか。

ただ、どんなに信頼のおける人に相談しても、最終的に返ってくる言葉は、『悪くないんじゃない』と

CFネッツ流 嫁実践記

か『よく考えなさい』であったり、あるいは真剣に考えてくれなかったり、抽象的な回答であったりだと思ふ。

例えば、住宅購入に際して、遠方に住む両親に相談すると、生活環境の違いや、収入・人生経験などの違い

パートナーとなる不動産会社を探す

28

から、反対されるケースが少なくない。反対意見の多くが『もっと土地の広い物件にしないか』である。しかし、東京都心部では、地方に住む両親が思い描くような広い土地はなかなか見つからない。

仮に両親も賛成する100%希望通りの物件が見つ

多分野にまたがる提案力がカギ

コンサル会社の総合力に注目

かったとしても、『本当にこの物件を買って大丈夫だろうか』といった悩みが必ず出てくるものだ。

そこで、『不動産会社に相談してみよう』という運びになったとする。だが、一口に不動産会社と言っても業態は様々だ。売買や賃貸の仲介を中心とする会社もあれば、賃貸管理や建築

(注文住宅または建て売り)、リフォーム、買取再販など、企業によって得意とする分野や専門分野がある。得意分野や専門分野があるのは多いに結構だが、たいがいの不動産会社は専門分野以外の提案ができないことが問題なのだ。

土地付き戸建てを所有する方が、不動産会社数社に相談された後に、当社へ来た時の事例だが、売買仲介専門の不動産会社から受けたアドバイスは、『持ち続ける価値が下がるから、早く売ってしまった方がいい』の一点張り。賃貸仲介・管理専門の会社からは、『今は売る時期ではないから、しばらく貸

して様子を見ましょう』と、リフォーム、買取再販など、企業によって得意とする分野や専門分野がある。得意分野や専門分野があるのは多いに結構だが、たいがいの不動産会社は専門分野以外の提案ができないことが問題なのだ。土地付き戸建てを所有する方が、不動産会社数社に相談された後に、当社へ来た時の事例だが、売買仲介専門の不動産会社から受けたアドバイスは、『持ち続ける価値が下がるから、早く売ってしまった方がいい』の一点張り。賃貸仲介・管理専門の会社からは、『今は売る時期ではないから、しばらく貸

ほうが効率が高く、少ない人材で運営できるからだ。そこで不動産コンサルタント会社へ視野を広げていただきたい。売った方が良いのか？ 貸した方がよいのか？ 売った方がいいのか？ 貸した方がいいのか？ 売らないで貸した場合の利回りは？ 投資効率はどうか？

あるいは建て替える場合の資金は？ 建て替えて貸した場合はどうなる？ など、あらゆる可能性を視野に入れ、最良の提案をする。これが本来の不動産業なのである。



木内哲也 (CFネッツ東京支社支社長)