

★ 不動産購入の決定要因

不動産は大変高い買い物です。一生に一度か二度という大きな買い物です。

私達は不動産を販売することを業としていますが、会社の社員がマイホームを購入する際も、悩むのはお客様と一緒にです。

価格、デザイン、間取り、立地条件など、購入にあたっては様々なポイントがあると思います。

特に完成している分譲物件は比較的検討がしやすいですが、土地や完成前の状態ですと、イメージがつかみにくく、判断が難しいと思います。モデルハウスは建物の仕様や完成時のイメージ確認に便利ですが、建物の大きさや立地条件、日照条件などは物件毎に全て違うわけですから、プロのアドバイスを参考にいただければと思います。

先日、弊社の分譲物件を購入していただいたお客様のお話を紹介いたします。

このお客様は建物が概ね完成段階でご見学いただきました。現地は外回りの工事中でした。

お客様が現場にいらっしゃったとき、足場が悪い状況でしたので、ブロック工事の職人さんが即席で足場を掛けてくれたそうです。そのお客様は「このような職人さんが施工している

建物なら安心だと思って、購入を決断しました」と契約の際にお話しを頂きました。ありがたいお話しです。商品を褒めていただくことも嬉しいですが、担当させていただいた社員や現場の職人さんを褒めていただくことはそれ以上に嬉しいものです。

昨今、情報誌やネットの普及により色々と情報は得やすい環境になっていますが、ユーザー様が判断するのは専門的な知識も必要とされ難しい事だと思います。第三者機関による保証などは今や当たり前です。

最後は会社の営業姿勢や担当者、工事に携わる「人」で購入を判断するというのは、アナログ的ですが、変わらぬ重要な「選択肢」なのかも知れません。身が引き締まる思いです。



★ 入居後のクレームについて

お客様が新居に入居されてから、1ヶ月、3ヶ月、6ヶ月と定期点検に伺っています。入居後間もない時期には、設備の取り扱いに関する質問が多く寄せられます。3ヶ月、半年の段階になるとクロス関係の手直しや、建具・ドアの調整関係でちょっと見て欲しい・・・というご要望が多いようです。

住まいも入居されるご家族同様、落ち着くまでに相応の時間が必要なようです。

因みに弊社物件では、外壁の塗り替えなど大規模な修繕は、12年～13年目に実施されるお客様が多いようです。

