

最後に。専門家として伝えたい事

小冊子をお読みいただき、ありがとうございました。

色々な事を本心で書けました。

皆さんがこれからマイホームを探していこうと思った時に

少しでも不安やモヤモヤが解消できて、前向きな気持ちになれたなら

とてもうれしく思います

この小冊子もそうですが、それ以外にも、マイホームに関する様々な書籍

インターネットの『専門家 Q&A』や『YAHOO 知恵袋』や『マイホーム知識集』等々

気になることは自分で調べられる、本当に便利な世の中になりました

しかし、こういった書籍や情報でご自身の不安や悩みを解決できる方もいますが

書籍や情報だけでは、まだまだ不安やモヤモヤが残ったままの方も

当然多くいらっしゃいます。

情報や知識は世の中に溢れているのに、なぜスッキリと問題が解決できないのでしょうか

なぜなら、そういったものを調べたり、収集したりしてみても最後に残る疑問があります

それは・・・

『じゃあ、自分達の場合はどうなの？』という疑問です

調べられるのは、『他人のケース』や『他人の悩み』などで『自分達の場合』に

当てはまるか当てはまらないかは別問題だからです。

不安や悩み、相談の内容は同じだったとしても、その背景は十人十色で全く違います

自分達の探しているエリア、自分達の金銭条件、自分達の夢や希望、などなど

すべて同じ人は当然いませんので、インターネットの情報収集や

友人や両親からのアドバイスにはどうしても限界がある場合があります

ですからまだ不安やモヤモヤが残っているという皆さんにとってこれから必要なのは

『マイホーム購入という目的地向けての**自分達の歩み方**について知る事』です

その歩み方を知るためには、『専門家』の存在が大きな助けになる場合があります

昔から不動産業界には

- ・自分の利益しか重視しない
- ・知識だけで、顧客の気持ちが汲み取れない
- ・悪い事は伝えず、いい事しか伝えない

などなど、そういった負のイメージが付きまとっています

残念ながら、そういった専門家も中には存在していることは事実だと思いますが昔に比べれば、親切に皆さんの立場に立ってアドバイスしてくれる専門家（営業マン）はかなり多くなってきていると実感しています。

じゃあ、そういった頼りがいのある専門家に出会うにはどうすればいいのか？

会社のホームページを見たりしながら、どこに相談するのが良いか色々検討されると思いますが結論から言えば、実際に会って話をしてみるしかありません

会社のホームページにどんなに良い事が書いてあったとしても実際にはあなたをサポートしてくれる専門家（営業マン）次第です会社でなく最後は『人』で決まります

ですから、ぜひ色々な専門家に会いに行ってみてください

そして、あなたの肌身で自分達にとって親身になってくれる専門家なのかどうか感じとってください

数名と会って話をすれば、きっとその中で信頼できる専門家がいると思います
そういった専門家と二人三脚で楽しみながら素敵なマイホームを見つけましょう！

それがこの小冊子を読んで、マイホーム購入に向けての次の行動です

皆様の不動産の取引がもっともっと身近で不安の少ないものになり
専門家である営業マンとお客さんが信頼関係の中で二人三脚で歩んでいけるように
不動産業界の一人の専門家として応援しています。