チェックリスト

こんな業者は避けよう！実家売却で後悔しないために

- 「とにかく早く売りましょう」と急がせてくる**
→ あなたの事情や気持ちに寄り添わず、スピード重視の営業トークは要注意。営業ノルマの可能性も
- 「このままだと売れませんよ」と不安をあおる**
→ 焦らせて契約を急がせる手口。正しい根拠があるかを冷静に確認しましょう。
- 相談内容に対して曖昧な返答しかくれない**
→ 回答に具体性がない、または「上に聞いておきます」と答えが出ない場合、知識や経験が浅い可能性あり。パートナーとして頼れないかも...
- 査定価格の根拠を説明しない**
→ 過去の事例や根拠を示さない業者は避けましょう。事例数が少ないも×
- 「今決めてもらえれば手数料割引きますよ」と迫る**
→ 売主の利益より、自分たちの契約件数を優先する典型的な営業トーク。
- 他社の悪口を言う**
→ 他社の批判ばかりする業者は、自社の良さで勝負できない表れです。信頼関係を築くのは難しい。
- 相続や税金の相談をすると「分かりません」と言う**
→ 調べようともせず、問題を放置するような担当者は避けるべき。
- 連絡が遅い、または音信不通になる**
→ 相談段階から返信が遅いような業者は、売却活動も不安です。誠実な対応が基本。知人でもアウト。
- 営業担当者がコロコロ変わる／引き継ぎが雑**
→ 担当が変わるたびに説明が必要、伝えたことが伝わっていない...そんな状況はストレスと損失の原因に。

使い方

初回面談やメール・電話対応の際に、違和感を感じたらこのリストを参考に冷静に判断しましょう。どれか1つでも当てはまるようなら、「ちょっと立ち止まって考える」ことをおすすめします。