

real estate agent (不動産エージェント)

(<http://homeguides.sfgate.com/agent-needed-work-new-home-builders-94486.html>)

買い手にとっての real estate agent (不動産エージェント)

建設中の新しい住宅コミュニティを訪問するとき、あなたが着陸する最初の玄関口は、建築業者のゲートキーパー（彼の不動産業者）のものである。また、このエージェントは、コミュニティ、販売、アメニティ、アップグレードのための情報の金鉱になることができるが、彼女は建築業者の利益を表しており、必ずしもあなたが新しい住宅購入プロセスをナビゲートするのを手助けしたい人ではない。だから、必ずしも自分のエージェントを雇う必要はないが、それも考えてみる必要がある。



エージェントをおく利点

消費者が不動産取引で行うことができる賢明な動きの1つは、自身の real estate agent (不動産エージェント) または (事務弁護士) を雇うことである。住宅を買うことは、契約や複数の関係者が関わる、時間に敏感なビジネス取引である。ほとんどの消費者は住宅を頻繁に購入しないので、プロセスの複雑さを知ることはできない。経験豊富な不動産業者は、売り手がエージェントの手数料を支払うため、買い手に何も費用をかけない。

ホームビルダーのエージェント

免許を取得したすべての不動産業者は、法的条件で受託者としての職務を担っている。これらの義務の1つは、クライアントの利益のためにのみ行動し、クライアントを相手方よりも有利にするためにすべてのことが行われていることを保証することである。これはホームビルダーのエージェントの主な義務で

あるが、あるホームビルダーの住宅を購入する際に、あなたがそのビルダーのエージェントを雇うことも、合法であり、そうすることができる。しかし、あなたが訴訟であなたの相手と同じ事務弁護士を雇うことを考慮しないならば、住宅を売っている人と同じ real estate agent（不動産エージェント）を雇うことは望ましくないかもしれない。

あなた自身のエージェント

忠誠を分けることなく、ビルダーに結びついていないエージェントは、ビルダーのエージェントよりも新しい住宅購入者の利益をよりよく代表することができる。さらに優れたシナリオには、標準の不動産取引とは異なる新しい住宅販売プロセスに精通したエージェントを雇うことが含まれる。経験豊富なエージェントは、買い手がホームビルダーと新しい住宅の購入を交渉するのを助けることができる。彼はまた、買い手の質問に答えるために立ち会うことができ、ホームビルダーの担当者および property inspectors（不動産検査官）との会議中に懸念に対処することもできる。最後に、購入者のエージェントは、書類が整然としたものであることを保証するために、売買契約時に出席することができる。

事実対フィクション

相容れない神話にもかかわらず、ホームビルダーは、あなたが雇ったエージェントの手数料を支払う必要がないため、より良い取引を得ることはできない。真実は、住宅の価格には通常、手数料が組み込まれているということである。しかし、あなたがビルダー側のエージェントが不要ということで、不動産手数料分低い価格を交渉することができるとしても、取引には賢い不動産エージェントがお金を節約するために交渉するのに役立つ、さらに多くの項目がある。ホームビルダーは地元の不動産エージェントに住宅を売るのを頼っているため、評判の良いビルダーは、買い手のエージェントを排除した取引を提供することを躊躇することさえある。

http://realtymtimes.com/todaysheadlines1/item/19998-20000705_builderagents

ホームビルダーにとっての real estate agent (不動産エージェント)

ホームビルダーのエージェントはすべきことは何か

このトレンドは否定できない。新築住宅が住宅購入者の選択肢として既存の住宅に近づいてきている。米商務省によると、1989年1月の過去最高水準をわずかに上回る10年ぶりの高水準を維持している。

新築住宅は、the National Association of Home Builders (NAHB) によると、市場シェアの20%を占める。the Employee Relocation Council (従業員リロケーション協議会) は、ほとんどのリロケーション家族が既存の住宅よりも新築を好むと述べている。また、the National Association of Realtors (全米不動産協会) の最近のアンケート調査によると、70%以上の住宅購入者が Realtor (不動産業者) と仕事をするを好むという。

ホームビルダーは不動産業者のように見え、しかもホームビルダーはこれまで以上に不動産業者と協力し合う理由があるが、ビルダーと一緒に仕事をするのは、敵対行為ではない。そしてコンピュータ化した、インターネットに精通した不動産業者にとって大きなチャンスがある。

ホームビルダーのエージェントなるハードル

多くのホームビルダーは、Realtor の看板が必要ないと考え、買い手が近づくのは容易ではない。買い手はお気に入りの住宅を見つけるか、庭の立て看板から連絡を受け、ホームビルダー自身から買うことができると信じている。FSBO (For Sale By Owner = 不動産業者を通さずに自分で家を売りに出して、不動産業者への手数料を節約する売買方法) と同様に、彼らも高い手数料を支払うことを望まない。

特に、木材や他の資材を大量に購入し、複数の場所やそれに隣接する区画に配送してさらに節約できる production builders (プロダクションビルダー) と競合する小規模な custom builders (カスタムビルダー) にとっては、利幅は小さい。これらの production builders (プロダクションビルダー) はまた、購入者を惹き付けるために生産物件のカスタマイズ・プログラムを提供することにより、小規模なカスタムビルダーを圧迫している。非常に話したがらないビジネス行動である。新しい不動産を比較するのが難しくさせている。そしてビルダーはほとんどは、アップグレードで利幅を増やすことができる。

ビルダーの中には、規模が大きく、あるいは自社の商品に精通しており、自社の住宅の装備の選択において購入者と打ち合わせができる on-site representatives (現場販売担当者) が、現場にいるほど十分

に組織化されているものもある。購入者は、これらの従業員が、新築住宅だけでなく、中古住宅も販売しているかも知れない、不動産業者よりも多くの利点を提供していると感じている。現場の担当者は、通常、ビルダーのために働く免許を持つ不動産専門家である。listing agent（不動産エージェント）とよく似ているが、現場の担当者は給料と手数料が支払われることが多く、一つのホームビルダーのために働く。またいくつかのビルダーは、免許を取得していないが、walk-in buyers（飛び入り購入者）や Realtors（不動産業者）に連れられた購入者などの訪問者を受け入れることができる不動産担当者を抱えることがある。彼らは、価格、貸出金利、または販売契約に影響を与える可能性があるその他の議論を伴わない、他の仕事や役割を果たしている。

他の人は、不動産業者を新しい住宅産業の意味合いを理解していない転売の専門家と見ており、この広く持たれている考えにはいくらか妥当性があるかもしれない。ほとんどの不動産業者はビルダーとの連携方法を理解していない。もっと良い共生関係を確実にするための業務手順があるということである。例えば、あるエージェントが新しい住宅を見るために買い手を単独で送り出し、買い手がホームビルダーに会うと、エージェントは自分自身を契約に入れてくれると思っている。いっぽうホームビルダーは、エージェントがすべての展示会に買い手を同行するだけでなく、買い手をビルダーとともに受付対応し、フォローアップしてくれることを期待している。ビルダーは、エージェントが給排水電気などインフラ、道路、地役権、建築制限などのコミュニティを理解していることを期待している。さらに彼らは、新しい住宅を紹介するエージェントが基本的な建設に精通しており、ホームビルダーのその住宅を説明できることを期待している。現場に自社の販売担当者がいてかち合った場合、ホームビルダーは現場販売担当者が販売を行っている間、エージェントが身を引く頃合を知っていることを期待している。

エージェントできることをホームビルダーに示す

the National Association of Home Builders（NAHB）のビルダーの約80%は、小規模ビルダーに分類されている。大規模なホームビルダーだけが販売担当スタッフを雇用する余裕があり、ホームビルダーの多くは依然として brokerage firms（不動産仲介業者）を住宅販売のために使用することを選択している。したがって、エージェントが良いビジネスができる可能性は間違いなくある。ほとんどのホームビルダーは、クライアントとしてのビルダーのために住宅を案内する Realtors（不動産業者）を歓迎するが、どのようにホームビルダーをクライアントとするかが問題である。

あなたはホームビルダーに、あなたは他の誰よりもホームビルダーの住宅に対してより多くの情報を提供することができ、また建築プロセスの中で買い手や他のエージェントと仕事をする方法を理解しているという、2つのことを納得させることができなければならない。ビルダーが経験豊かなエージェントと

仕事をすれば、座っていればいいが、そうでなければ販売物件をあちこち移動しなければならない。ホームビルダーが real estate agents（不動産エージェント）と協力して仕事をするのは、今日の新しい住宅購入者に効果的に近づく最も良い方法である。

ホームビルダーが Realtor（不動産エージェント）と協力して得られる利点

1) リロケーション買い手へのアクセス

あなたが仲介業者ある場合、ホームビルダーが自ら提供することができないいくつかの利点を提供することができる。リロケーション市場へのアクセス。個人で働くリロケーション購入者は、個人でビルダーを見つけなければならないが、リロケーションネットワークの助けを借りて、エージェントはバイヤーを連れて来る。不動産エージェントは、地元住民やリロケーション購入者に物件を紹介する、MLS (Multiple Listing Service) 不動産ネットワークに新しい住宅を登録することもできる。



2) 購入資格のある買い手

不動産ネットワークは、より適格な買い手をホームビルダーに提供することが証明されている。良いエージェントが買い手のために車のドアを開く前に、買い手はすでに資金貸付業者によって承認されており、住宅を買うか、住宅を建てるビルダーを選ぶかを決める準備ができている。

3) 信頼関係のある人と働く

お互いの仕事に精通しているビルダーやエージェントは、信頼を持って販売に移行することができる。信頼関係に基づいた関係は、より多くの取引をより早く終了させる可能性が高い。信託が成長するためには、ブローカーおよび/または代理人は、すぐに新しい住宅を必要とする移転希望者に、移転可能な手持ちの住宅を示す必要がある。

4) 分担責任

一部のホームビルダーは法的責任を分担するだけでなく、広告費を分担してもらうためにも Realtors（不動産業者）を使っている。あなたの手数料が宣伝と広告費用を節約できることを証明できれば、ホームビルダーがあなに「必要ない」と言わなければならない理由を取り除くことができる。

5) 責任を共有する意欲

ホームビルダーを代理するのは、特に複数の住宅がある場合は、非常に時間がかかる仕事である。ビルダーは補完活動を期待しており、新規住宅販売は依然としてかなりな程度住宅参観案内活動である。特に毎週末同じ人物が、補完活動を提供する意欲は、あなたがその住宅を扱う適切な人だと、ビルダーを納得させる長い道のりを行くことになる。