

人

がどんなに汚い家に住めるか、お考えになったことがありますか？私たちはアメリカ人のエージェントを通してアメリカ人の家族に4年間家を貸しておりました。今回宏徳さんにその家の売却をお願いすることに決め、宏徳の菅沼さん、大工さんと私供でその家を見に行き、もうショックを受けました。家は4年間、一度も掃除したことがないのでは・・・と思うほどきたなく、壁・ジュタンは汚れ放題、一部屋は全く紫色に塗変えられ、バック・ヤードに出るスライディング・ドアは壊されて板がはりつけられ、2つのバス・ルームの床はくさりかけ、タイルははがれ・・・と、ダメージを受けている部分を数え挙げていくと、何ページにもなりました。それに対する大工さんの見積り額は当然とはいえ20,000ドルを越えるものでした。

私供はその家を1990年の最も家の値段が高くなった時に購入しており、その為、初めの予定売却値段は購入価格よりもずっと低いものでした。そのうえ、20,000ドル以上の修理費！毎月管理費を払っていたにもかかわらず、家の管理をしてくれていたエージェントには一切苦情が言えないように契約書の一番下に小さく書かれていました。ですが、それ以後の菅沼さんの行動は私たちにとって二度目のショックでした。大工さん、ペンキ屋さん、タイル屋さん・・・家の修理にかかわっている方々と一人一人会い必要な修理、不必要な修理をえり分け、用いる材料を細かくチェックして粘り強く交渉して下さり、最終的な修理費は見積り額の何と半分以下となりました。借家人が引越せずと以前に手配して下さっていたので、その家がマーケットに出されたのは借家人が退去してから2週間後、オープン・ハウスは15日目の日曜日でした。私たちも行ってみました。「これがあの汚かった家？」と、もう信じられませんでした。カーペット、バスルームの床、キッチン、カウンター等々、菅沼さんの指示で明るい色にされ、家中あちこちは菅沼さんが自宅から運んでらした植物・小物・かわいいテーブル・イス等で飾られており、バスルームには素敵なタオルのセットがかかっておりました。とにかく見る人々に買う気を起こす雰囲気は上手に作られておりました。私たちでさえ、ちょっと売るのがおしくなった程です。又、菅沼さんがつけた値段は私たちのお願したのものより高い金額でした。しかし菅沼さんの「いえ、絶対大丈夫」という言葉の通り、その日の夜までにいくつものオファーを受け、何とListing価格より高い値段で売れたのです。

今までのエージェントはとにかく一刻も早く私たちにサインをさせディールを終わらせようとしてきましたが、菅沼さんは違っていました。がまん強く交渉を続け、少しでも私たちの有利になるようにして下さったのです。「あの・・・菅沼さんの家を売ろうとしているのではなく、私たちの家のことなんですよ。」と言いたくなったほどです。

私たちはいろいろなエージェントに家やオフィスのことでお世話になりましたが、菅沼さんほど私たちの為に心のこもった満足させてくれる仕事をして下さった方はいませんでした。「ディールが終わった時点からお付き合いが始まる。」という宏徳さんのモットーは、「出来るだけてっとり早くめんどくさくなく、簡単にすませよう。そしてサインをすれば全て終わり。」という平均的不動産エージェントの仕事と何と違っているのでしょうか。

宏徳さんに家の売却をお願いできた私達の幸運に感謝しています。

Setsuko Smith

セツコ・スミス