

## 【家賃は値下げしてもらえるのかな？】

**1円でも高く貸したい、1円でも安く借りたい、これはお互いの思うところです。**

様のご意向は当然「安くなるの？」という点かと思いますが、それにはある程度交渉が必要です。

それは、貸主様に「家賃は安くなりますか？」と質問すると「逆にいくらなら借りてくれるんですか？

借主様の意向を教えてください」と逆に切り返しされることがあります。

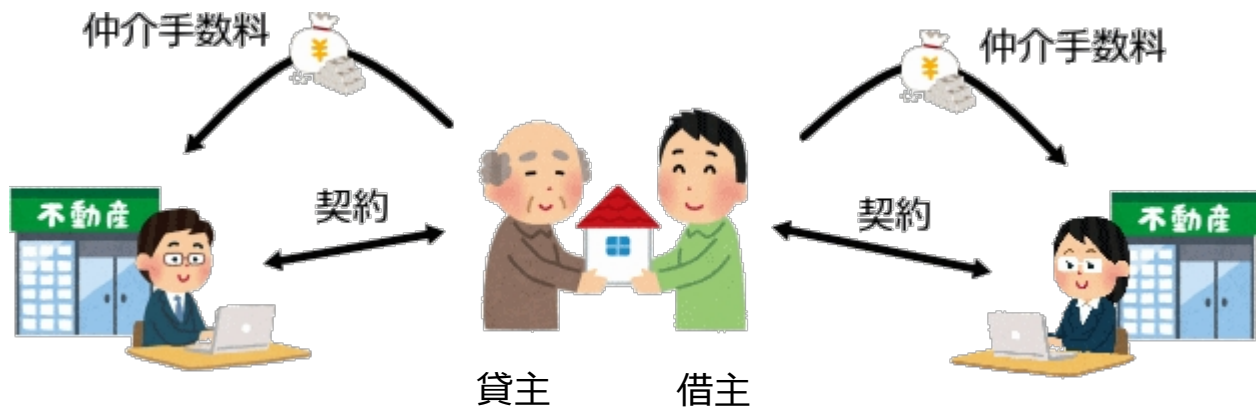
そしてどんぶり勘定の仲介業者のもとに無計画な値下げ幅を提示してしまって、その提示した金額について怒り出す貸主様がいらっしゃいますので、みすみす借りれるチャンスを失ってしまう方も多いです。

残念ですが、貸主様のご事情によっては1円も値下げができない場合もあります。

弊社でお預かりしている物件であれば、貸主様の詳細な事情を把握していますので的確な数字を出せると思いますが、もし他社の物件であれば、逆に「御社が貸主様に交渉できるお家賃はだいたいどの位ですか？」と先に歩み寄ってしまい、貸主サイドとの協力体制を敷くことから交渉を考えています。

そうすることによって貸主業者が貸主様にむやみな家賃提案をせず嫌われずに済みますし、**貸主業者としても成功報酬の手数料商売ですから、こちらから歩み寄る形を初めから取り入れることで、結局のところ関係者全員がWINWINにまとまります。**

特に私は「相手側に入ってしまう交渉術」に自信がありますので、お気軽にお声かけください。



**【他社のHPに載っている物件も借りれるのかな？】**

はい、お任せください。借りれると思って頂いて結構です（一部例外有）。

その物件が例外物件に当たってしまったとしても、**様がお目に留まっている特定の物件と同じ**

**ような物件を市場から引き出し、ご紹介することも得意としております。**

また、不動産業者の立場を用いた交渉術は、数ある不動産業者の中でもメール返信をご覧いただいて  
様が「あれ？何か他の会社さんとは違うかも？」お感じになられたように私どもにお任せいただいたほう  
が 様であれば賢明かと存じます。

ぜひこちらのPDFを 様のお住まい探しにお役立てください。

お読みいただきましてありがとうございました。

平成 年 月 日

株式会社●● 物件担当：●● 携帯： mail:

会社HPアドレス