

## 家を少しでも高く、早く売る為に！

はじめに～

家の売却の成功・・・それは自分の希望通りの金額で、タイミングよく売れることでしょう。

その昔、この国には高く売するための間違いのない方法がありました。

それは「ゆっくり時間をかけること」でした。

とても売れないような高値を付けた物件でも、数年かけて待っていれば売れた時代だったのです。「売れない不動産はない！」というのが、当時の不動産営業マンが叩き込まれた“売込み根性”なのです。

もちろん、今ではそんなことは全く通用しません。不動産の価格は下がり続けています。できるだけ早く売ることが、高く売ることにつながる時代と言えるでしょう。



ホームページアドレス <http://www.miwahouse.com>

美和ハウス

検索



不動産のご売却、住み替えのお手伝い

 株式会社 美和ハウス

〒468 名古屋市天白区植田西二丁目1202  
TEL <052> 801-6171  
FAX <052> 802-2881

# 家を売るときの 基礎知識

家を少しでも高く、早く売る為に！



 MIWAHOUSE

家の売却を成功させる鉄則として、次の2つが挙げられます。



## ★2つのポイント★

①適正な値付けをする（相場：近年実際に売買されている価格）

②物件の価値を上げ 購入者に気に入ってもらう（※その2）

### ●その1!

「早く売る」とは、「誰よりも早く」なのでしょう？家の売却は買主との戦いではありません。他の売主との競争になります。他の競合物件よりも相対的に適正な価格を付けることで、他の売主より早く売ることができます。競合する商品群の中で、一番お買い得なグループ(先頭集団)に付けていなければ、現在の下がり相場では勝ち目はありません。

買い手探しに出遅れた第2集団は、先に売れた値段よりもっと安い値付けをしないと売れなくなってしまうのが現状です。

とは言え急げばいいと言う話でもありません。  
大切なのは相対的に適正な値付けをすること、  
それが、まず高く売るための鉄則です。

とは言え現実にはなかなか手をかけられない…その様な場合も！

株式会社 **美和ハウス** なら 下記の不安も全て解消！

現状のまま  
**OK!**

居住中でも  
**広告宣伝可!**

**相続手続き**  
**も納得！安心！**

**引越し&**  
**不用品回収**

売却後売主様に責任なし！  
※瑕疵担保制度あり！

ご自身のペースでお引越し！

提携司法書士に全てお任せ下さい！ まとめて同じ人件費で費用を抑える！

### ●その2!

第2の作戦は自分の物件の価値を上げることです。品質と数量で価格が決まるコンクリートやお米などと違って、不動産には「気」というか、感じるものに価値を認めることがあります。別に雑草が生えている土地は安いとか、嫌いな色の外壁の家は安いとか言う表面的なことを言っているのではありませんが、何らかの改善を加えることで価値アップの効果はあります。

①玄関前から適度に手入れされているか？

②内外装が適度に維持されているか？

③水周りは清潔か？（カビなどはないか？）

④収納がきれいに収まっているか？

⑤良い匂い、良い空気であること（換気）



などです。何もモデルルームのように、無機質的に美しい必要はないのですが、幸せで健康な家庭と言うイメージが湧いてくる家であることが秘訣だと思います。

ここまでご説明したことは、完全合理的な自由競争市場での話です。理屈で解けないことや、価格や価値以外の特別な力学や事情で売れない場合もあります。もしも、特定の仲介業者が凄いシェアを占有しているまちならば、その業者が相場よりも高く売ってくれることもあります。又、預かった物件を本当に熱心に販売活動をしてくれる営業マンもいます。あなたにとって有力な仲介業者や営業マンと出会うこと、またそこにたどり着くための必要な情報を手にいれることも結構大事なのが不動産の世界です。