

損する売り方、得する売り方、貴方ならどうしますか？

# マンションの売り方大研究！

フローで確認するマンションの正しい売り方のすべて①

## 価格査定

価格査定は仲介業者の重要な仕事。売主さんの厳しいチェックが必要。

「3ヵ月位で売れる価格」をプロの立場で算出するのが価格査定。「3ヶ月」というのは「すぐ売れる」というのと同じ。かなり厳しい価格になることも有。といって時間を掛ければ高く売れるということではありません。

大事な財産が幾らで売れるのかを知る、最初にして最も重要なプロセス。プロといっても様々、能力不足あるいは不誠実な業者のいい加減な言葉に乗せられては最初から躓いてしまいます。厳しくチェックあるのみ。

## 売値決定

売れる売れないは売値次第。売主さんに課せられた厳しい決断。

売値決定において一番大事なことは「買ってもらえる価格」でなければならないということです。残念ながら現在中古マンションは買い手市場です。価格決定権が買い手側にある、これが実態です。「売れる売値」の決定には売主さんの決断が必要になります。

信頼できるプロの価格査定があってこそ売主さんは決断できるということです。幾らで売り出すか、或いは売り出さないかは売主さんの決めること、価格に対するプロの本音を充分聞き出した上で、ご決断頂きたい。

早期売却が高値売却の要です。早期売却に向けての価格査定と売値決定のプロセスは売却の最重要ポイントです。

中古マンションの販売促進は経験を積んだプロでなければ出来ない。

## 売出し開始

適正価格であればマンションは必ず売れます。とはいえ買い手に物件情報が伝わらなければ何にもなりません。中古マンションの販売促進とは如何に効率よく情報を買い手に伝えるかです。

ところで中古マンションの買い手はたった一人。新築マンションのように多数の住戸を大量の広告等で売切るのとは違います。少ない販促費で効率よくたった一人の買い手に情報を届け、販売に結び付けなければならない。実際プロにしか出来ない仕事です。

## 内見受入れ

買い手に一目惚れさせる、内見を低コストで成功させる方法とは。

マンションは内見無しでは売れない。そして居住中よりも空家、それも「リフォーム済み空家」の方が、当然内見受けが良く売り易い。でも「リフォーム済み空家」が内見時の必須か、というそうではない。デ・アルクでは殆どの物件を「引越さない」「リフォームしない」で売ってきました。

売主さんが、それこそ「お客様へのおもてなし」の気持ちで準備にあたり、内見者を受け入れていただければ、必ずその気持ちが伝わります。「引越し」「リフォーム」はしなくても大丈夫です。

居住中でも、リフォーム無しでも、方法はあるはず。コストを掛けない内見受入れの企画、ここにもプロの仕事があります。

## 売買交渉

売主さんにとっても買主さんにとっても後戻りが出来ないポイント。

売買交渉とは値交渉に他なりません。綿密な売値決定をしたのにまだ値交渉があるのか？今どきの買い手で値交渉を仕掛けない方ではありません。逆に値交渉に引き込んで売る、値交渉が始まればしめたもの、これが無ければ売れないと思ってください。

事前の売値決定で、値交渉に備えて売値に指し値分を付加するとしても、あまり大幅だと「買ってもらえる価格」になりません。また指し値がこちらの思い通りの金額になるとも限りません。それでもここで売らなければいつまたこのチャンスが訪れることか？究極の決断です。

不幸なトラブルを引き起こさない為にやっておかなければならないこと。

## 売買契約

売買契約を段取り、成立させるのは仲介業者の仕事です。不誠実な業者、技量に欠ける業者の仕事により契約に欠陥があり、後日トラブルになるとしたら、売主・買主双方にとって大変不幸なことです。仲介業者の選択はこの点も留意しなければなりません。

売買契約に係る書類は、関係法規等で厳密に定められています。事前に書類の雛形を提出させ確認したり、契約から引渡しに至る段取りを説明させることで、仲介業者の技量や仕事に取り組む姿勢を、ある程度チェックすることが出来ると思います。

## 決済引渡し

ここまで来たら売主さんが心配することは一つもありません。

もし買主がお金を払わなかったら、そんな心配はご無用。払わなければ引き渡さなければいいだけです。今までのプロセスが万全なら、心配は要りません。もしも不測の事態が生じたとしても、その場を業者にまかせて悠々としていてください。必ず業者が解決します。こんなときの為に業者がいるのだし、手数料を払うわけですから。