

IROHA HOME

Company Representative

SPECIAL INTERVIEW

不動産売却で
満足していただくために、
いろはホームができること。



不動産を売却される方には、
さまざまなお要望があります。

私の役割は、綿密なお打ち合
わせを重ねた上でお客様の真の
ご要望をくみ取り、それをかな
えていくことです。

ネット一括査定が一般化した現
在、極端に高い査定書の金額だ
けが独り歩きし、高値売り出し
が常態化しています。しかし、
不動産は査定額で売れるとは
限らず、「高く売りたい」という
気持ちがかえって高値売却の
チャンスを損ねてしまうことも
あります。

「その価格では売れません」
「もう少し価格を下げましょう」
このような、売主様にとっては
耳が痛い言葉も、時に私は口に
します。

ただそれは、不動産の条件や
ご売却時の市況、買主様のニーズ
を踏まえた上で、売主様にとって
最大限利益のある形で不動産を
売却していただきたいからに他
なりません。こちらからの一方的

な提案にならないよう、分かり
やすい資料を提示しながらご説
明し、対話を重ねます。

売主様の顕在化しているご要
望とともに、もっと奥にある潜
在化しているご要望にまで耳を
傾けることが、不動産会社の役
割だと私は思っています。例えば、
売却理由や売却後のお住まいの
こと、売却に伴つて不安に感じて
いらっしゃること……いろはホー
ムは、売主様ごとに異なる想い
や背景までをもくみ取った売却
サポートをさせていただきます。

不動産売却にかける 想いや背景は、 売主様の数だけ異なる

SPECIAL INTERVIEW



大手不動産会社で、15年の経験と実績。
私にしかできない不動産仲介があります。

不動産売却では「いくらで売り出すか」の見極めが重要です。売り出し価格が高すぎれば反響が得られず、安すぎれば売主様の不利益になってしまいます。売り出してからの微調整が必要になることもあります。やはり不動産を市場に出した時が最も注目度が高く、売り出し価格はその後の売却戦略にも大きく影響してくるものです。

不動産の売却で重要なのは 「売り出し価格」の設定

不動産の「見せ方」のコツ

広告を出して、ただ待っているだけが不動産の売り方ではありません。待つだけであれば、誰にでもできますよね。いろはホームは、不動産取引のプロ。どんな人が興味を持つてくれる、どのように見せねばもっと関心を高められるか想定し、売却戦略を練ってまいります。

例えば、購入を検討していくている複数の方に、同日・同時間帯に物件を見に来てもらう。これは、近年、主流となりつつある見せ方の一つです。目的は、検討段階にある方の「競争心」を刺激することになります。他にも、オープニングハウスを開催したり、モデルルームのように演出してみたり……物件の特徴によって最適

な見せ方は異なります。もちろん、居住中のお宅でも、より良く見せるための施策を講じることは可能です。私は持つ知識と経験をすべてお伝えいたします。



不動産売買に「安心」と「満足」を

株式会社いろはホーム

〒183-0015 東京都府中市清水が丘3-26-18 TNKビル3階
TEL : 042-333-3008 FAX : 042-333-3009
MOBILE : 070-6437-0562 MAIL : furusato@iroha-home.co.jp
URL : <https://www.iroha-home.co.jp>



不動産を売りたい

査定してほしい

まだ売るかどうか決めかねている……

売却前のご相談も、どうぞお気軽に!
「売らせる」ための提案はいたしません。