

物件を整えて売却しよう

こんにちは！ 沖縄クチコミ不動産とまとハウジング®不動産売買エージェント長松夕貴です。とまとハウジングスタッフによるリレーコラム第4回の本日のテーマは「不動産を売る」ときのポイントについてです。

私たち不動産売買エージェントは、売却活動の準備段階から付加価値をしっかりと評価し価格に反映させるにはどのように販売すればよいのかご提案するよう努めています。例えば、お住まいを家具や小物で演出することで生活のイメージがしやすくなる「ホームステージング」や、建物の状態が分かり買い主が物件を購入する際の判断材料にもなる「ホームインスペクション(建物検査)」のご提案をしたりします。中でも一番重きを置いているのは、売り出し前に物件を整えて、ご自宅の価値を高める方法をアドバイスすることです。

自宅の価値をセルフプロデュース

中古住宅を販売する場合、ご購入される方の好みもあるので、大規模なリフォームをする必要はありませんが、汚れが目立つ場合は部分的にハウスクリーニングを入れたり、ちょっとした破損部分の修繕を行うだけでも印象が違います。クローゼットの巾着や水回りなど女性が見せたくない部分は、実は女性が見たい部分でもありますので、掃除や整理整頓をして、よい印象を持ってもらうように準備することが大切です。

「パッと見大丈夫そうだからこれで良くない？」は、たいていの場合、良くない、です。購入する方も安い買い物ではないので慎重になり、細かくチェックします。そのときの印象は購入時の判断に大きく影響する可能性があるのです。

以下に挙げる4点は、ご夫婦で手分けして事前にチェックし、必要に応じて修理してお

お掃除で第一印象をアップ!!



きたいところ。頑張り次第で好印象になりますよ！

- ①穴があいている網戸や障子の張り替え
- ②立て付けの悪い開かずの戸や扉は、戸車などの調整をして開閉をスムーズに
- ③電気が付かない部屋(電球切れ)は交換
- ④扉という扉はとにかく開けて整理整頓、不要な物は処分。クローゼットの収納容量や仕様などは気にされる方が多く必ずチェックされるので、住みながら内覧いただく場合は特に注意を。
- ⑤水回りは清潔に。カビは存在が罪！ こまめな換気と湿気対策を！

中古住宅の売却は、「不動産会社に任せただけから自分たちは何もしなくてもいい」というものでは全くないです。特に居住中での売却物件なら、売り出し時に整理した状態を購入者が決まるまで、なるべく維持するようご協力いただくことで、ご案内時にお客さまに良い印象を持っていただき、早期で好条件の売却につながります。リピートアフターミー…「内見は第一印象が重要です」。

売却に向けての意識付け

ご自宅の良さ、個性を熟知しているのは施主である売り主さま自身。「想い」のつまった物件ならなおさらです。売り出しまでの準備次第では、もっと価値のある物件になれるんだ！ ということを知ってほしいです。

思い出の詰まった大切なマイホームだからこそ、「最後まで大切に使う」「人が見に来る＝人に見られるということで普段からきれいに過ごそう」との意識が生まれます。

お客さまと入念に売却準備を進め、結果、早期に売却が決まった時は、お客さまとの一体感！ 達成感！ のようなものも感じます。前向きな売却で、買った時の楽しさ+売るときの楽しさを体験していただきたいです!!

yes! ポジティブ。

◇ ◇
中古住宅の流通が新築住宅を超える海外では、自宅の転売を繰り返して賢く資産を増やす人が少なくありません。住む家は「大切な資産」との意識が高く、住んでいる最中からDIYや外壁、内装設備のメンテナンスに余念がありません。地価が高水準をキープし、コンクリート造の多い沖縄でもその意識は参考になり、大切にしたいところです。

＝毎月第3週に掲載

住宅の新築や売買、不動産投資、相続、不動産業界で働く女性たちの話題まで、女性の視点で解説！ 女性不動産エージェント集団「とまとハウジング」の社員が、自身の経験談なども交えつつリレー形式でつづります。



ながまつ ゆうき

2000年、東京都生まれインテリア学科卒業後、オフィス家具メーカー、設計事務所勤務を経て、15年前にとまとハウジングへ入社し不動産業界へ。お客さまの気持ちを大切に、寄り添って売買のお手伝いをさせていただきます。

<http://www.tomato-okinawa.com>