

■「仲介」と「買取」の違い

不動産を売却する場合、「仲介」と「買取」の2種類があります。

私たちにとっては耳慣れた言葉ですが、はじめて不動産の売却をされる方のために改めてご説明しますね。



一般的に「仲介」をする場合には、売却価格×3%+6万円[別途消費税]という仲介手数料がかかります。

そして、買主を探さねばならない、というのが一番の違いです。

すぐに(欲しい!)という人が見つければいいですが、なかなか条件にあった人が見つからない場合もしばしばです。

そんなときは「買取」の方が確実です。

不動産屋がいったん物件を買い取って、また転売するというのが背景にあります。

結果的に売却価格は「買取」の方が安くなってしまいます。

まとめると、

じっくり待つ時間のゆとりがあり、できるだけ高く売りたい方は「仲介」、

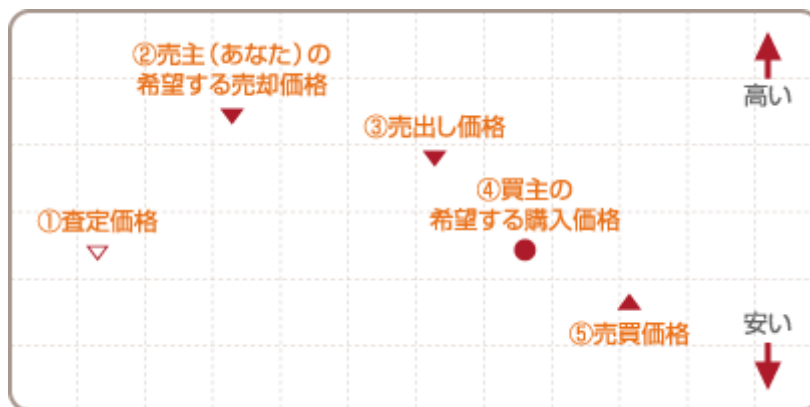
多少安くなってもいいので、すぐに売ってしまいたい方は「買取」

を希望されます。

できれば高く売れた方が、あなたも嬉しいですよね？

それを知るために、まず「仲介」の基本的な進め方をご説明します。

仲介における価格決定のしくみ



最初に、不動産屋があなた物件を査定して、(これぐらいの価格なら売れそうだなあ)と思われる価格を査定します。〔①査定価格〕

売主のあなたは大切な資産ですから、(できるだけ高く売りたい!)という想いがあります。〔②希望売却価格〕

しかし、売れなければ意味がありません。

査定価格や相場を踏まえて価格を設定し、チラシやネットワークをつかって売却を開始します。〔③売出し価格〕

すぐに買いたいという人が見つければいいのですが、見つからない場合には価格の見直しをオススメしています。購入を検討している人の希望する価格〔④〕と調整して、売却する価格を決定します。〔⑤〕

運が良ければ、売出し価格のまま、値引き交渉もせずに早々に売れていきます。

しかし、なかなか売れない場合には、価格を下げてもう一度チラシやネットワークを使って売出しをして、反応を見ることになります。

ですので、不動産の売却で成功したいなら、

**"いつまでに売りたいか"によって売出し価格を決め、
価格の見直しをするタイミングを考える。**

というのが基本です。

では、どのようにその売出し価格を考えたら良いのでしょうか？

それは、物件の査定価格のほかに、その物件の売りやすさを加味して考えるのが良いでしょう。

次ページでは、

「売りやすい物件と売りづらい物件の違い」について紹介しています。