

# Finance NEWS

## 家の買い替え

2018.11.5

一生に1度あるかないかの大イベントを失敗したくないあなたへ

7月のこのレターで転居の為に今の住まいを売却していることをお話ししました。

このほど、ようやく売買契約にこぎ着けました。最終的には残念ながら相場をすこし下回る値段になってしまいました。

わが家は建築条件が少し厳しい物件であることはもちろんよくわかっておりました。

長くなるので詳しくは書きませんが、私はこのことを念頭において、“地場大手”と“全国大手”の2社に一般媒介で競合するようにしたのですが、これが裏目に出てしまったのです。

結局、売却先はその2社ではなく最後に契約した別の全国大手の仲介業者にご紹介頂いた業者さんでした。私自身なまじっか知識があったので、策を弄したことも否めません。

今回の売買により、次のことがよくわかりました。この記事をお読みのみなさまに「一生に1度あるかないかの不動産売買」で注意していただきたい4つのポイントをご紹介します。

### 1. きちんと情報提供をしてくれる信頼できそうな業者と担当者を選ぶ。

これは絶対に外せません。大手中小はまったく関係ありません。

こちらから問い合わせをしたときに、業者やエンドユーザーの反応や、近隣の売買事例など、情報をきちんと教えてくれる担当者がよいです。

これは担当者としつくり話をするに尽きます。さまざま質問を準備しておいて投げてください。

私がはじめに想定していた購入ターゲット層の考え方自体は問題なかったのですが、それが出来なくなったというのは、変えた業者の担当者が教えてくれました。

どちらかといえばやはりそれなりに経験値をお持ちの方の方が、情報をお持ちのように思います。



### 2. 仲介業者は最低2社選定をして競ってもらう

仲介業者は「専任媒介」や「専属専任媒介」という拘束力の強い契約をお願いします。

ですが、買い手を探す方法が変わるわけではないので、最低2社選定をして競わせることをお勧めします。不動産業者は共通の物件情報をネット上で共有しているのですが、個人の客層は明らかに違い、取引業者も微妙に違うようです。

であればより幅広い情報を得るためにも、複数の業者と媒介契約を結ぶのが良いでしょう。

### 3. 相場より「高く売る」「安く買う」はよほどのことがない限りない

1月にインターネット上で4社に査定を依頼しました。その中で、最高値を提示した“よくCMを流す業者”の担当者は、5月にいざ契約の段になって自分の査定した金額を聞いてきました。

結局は「その場の出まかせで出た金額」だということは後になってよくわかったのですが、これが最後まで悪い影響を与えてしまいました。

近隣の売却物件では相場の1.5倍の見積価格を出してきて媒介契約を結ばせ、その後なしのつづてだったという話も聞きました。本当にひどい話です。

### 4. 友人知人のツテコネをフル活用する

自分でも全くあきれくらい、不動産業界の知人友人にはあれこれ質問しまくりました。

みなさま、本当に親身になって素人に少し毛が生えたくらいの私の質問に答えて下さいました。この場を借りて厚くお礼申し上げます。

彼ら彼女らの情報助言にどれだけ助けられたことか。持つべきものは、人のつながりです。あとは知識だけでなく、やはり経験ですね。次にあるとしたら、かなりいい売買ができる自信ができました。

この経験を次はお客様のお役に立てたいと思います。不動産の売買でお悩みの方もどうぞご相談ください。私がお手伝いさせて頂ければと存じます。

KIDO FP Office

〒241-0835 神奈川県横浜市旭区柏町 77-1

website <http://www.fp-kido.com> e-mail [info@fp-kido.com](mailto:info@fp-kido.com)