

少しでも高く売りたい ●仲介売却●

不動産を売却する場合、ほとんどの方が「少しでも高く売りたい」と考えられるのが一般的だと思います。

その場合仲介売却をお勧め致します。



●仲介売却とは●

売主様と買主様(一般のエンドユーザー)の間に不動産会社が入り双方を仲介する事が仲介売却となります。

一般の買主様に購入して頂くのが一番高く売れる方法です。

その為、売り出すタイミングも重要となります。

弊社では売却物件の査定を行い相場等を売主様にご説明させていただいた上で少しでも高く売る方法をご提案させていただきます。

相場等を踏まえ売主様と販売価格を設定致し媒介契約の締結

(販売を行う事を双方承諾する書類)※媒介契約には下記図をご参照下さい。

早ければ即日にもインターネット広告(ホームページ・SUUMO・ホームズ・アットホーム)等へ物件掲載致します。

また、近隣へのポスティングチラシも行い販売活動を開始します。

即日掲載も戦略の一つです!! 不動産は日々動いております。今まさに販売物件にピッタリなお客様が別の物件を購入しようとしてるかも知れません。稀にですが販売開始して1週間で売ってしまったというケースもございます。

●不動産流通機構(レインズ)への登録●

不動産流通機構(レインズ)とは売主様からお預かりした物件を不動産流通機構に登録する事により全国の不動産業者が販売物件を取り扱う事が可能となり他社様でピッタリのお客様がいてる場合もご紹介できる制度となります。

よく勘違いされ事がございますが販売依頼をした不動産会社しか取り扱う訳ではなく不動産流通機構を使う事により大手不動産会社から地元の不動産会社まで幅広く買主様をお探しする事ができます。



媒介契約の種類による売却活動の違い

	複数社との契約	売主自らが発見した相手との取引	指定流通機構への登録義務	売主への業務報告義務	契約有効期間
一般媒介契約	○	○	任意	任意	制限なし(※2)
専任媒介契約	×	○	7営業日以内(※1)	2週間に1回以上	3カ月以内
専属専任媒介契約	×	×	5営業日以内(※1)	1週間に1回以上	

(※1)媒介契約締結日の翌日から

(※2)標準契約約款では3カ月以内