

もっと

あなたの家を高く売る

“6”の売り方！
の魅せ方！

不動産売却の新しいカタチ

 売却の窓口®

全国ネットワーク

あなたの住まいには、 もっと価値がある。



かつて家を買うといえば、誰もが新築をイメージしました。
多くの不動産会社も、建物の価値は25年で無くなると言いました。

しかし、こう考える人もいました。

人と同じように、建物の数だけ、それぞれに価値がある。
その一つ一つを正しく評価して、不安を取り除けば、
市場できちんと評価される。

そう思い行動したのが、私たち「売却の窓口[®]」です。

まずは、中古住宅に関する不安を払拭するために、
インスペクション（建物検査）を提供しました。
安心のために、保証もつけられるようにしました。
古いものに対するイメージを払拭するためには、VRの活用による
リフォーム提案や、ホームステージングの提案をします。
さらに、家に関する大切な情報を正しく伝えるために、
住宅履歴情報を作成します。

この取り組みを国土交通省にも支援してもらい、
不動産売却の新しいカタチを創るところから始めました。
インスペクションという言葉すら、
まだ世に広まっていない頃の話です。
「売却の窓口[®]」は、その先駆けとしてスタートしました。

「一つ一つの建物をどこよりも正しく評価し、付加価値による高値売却の実現を」

不動産売却の新しいカタチ

売却の窓口®

「売却の窓口®」では、不動産売却を希望される売主様の立場に立ち、築年数や階数、広さだけの一律した売却査定を行いません。

築 25 年で建物価値は無くならない。

そういった考えで、建物の仕様や維持管理の内容、リフォームについて評価し、売却価格に反映させます。

さらに、売主様の大切な財産ひとつひとつに様々な付加価値を提案することにより、ご納得いただける取引成立を実現します。

安心・安全な不動産売却を目指すプロフェッショナルによる全国ネットワーク。

それが「売却の窓口®」のパートナー企業です。



「売却の窓口®」では、購入希望者のターゲットや特性など、売却に有利な戦略を売主様にご提案するため、エリア専属のスタッフが担当いたします。



エリア毎に「売却の窓口®」店舗があります。お住まいの地域専門の店舗が、お客様の大切な資産ご売却のお手伝いをいたします。

POINT

「売却の窓口®」は、国土交通省「中古不動産取引における情報提供促進モデル事業」に採択されたシステムです。

我が国の中古不動産取引においては、正しい購入判断を下すために必要な物件情報が不十分であるため、消費者が本来のニーズに合致した物件を選択しにくくなっています。

そうした背景にあって、「売主による物件情報開示」「買主の物件情報収集に役立つ」等の先進的取組をモデル事業として国が採択し、支援するものです。

「いくらで売れるか」の前に、 「どうやって売るか」が重要です。

自宅を高く、早く売するためには、様々な準備が必要なのをご存知でしょうか。
“売れる家”には、立地や価格だけではないポイントがあるのです。
あなたの大切な資産を、価値ある資産として売却してみませんか？



POINT 1

住宅の情報を整理する

買主様は住宅に関する様々な情報を必要としています。
まずはそれをすぐに提供できるように整理しましょう。



POINT 2

建物を検査する

今、建物がどのような状態であるのか調べましょう。
建物価値はもちろん、住宅に関する保険の適用可否も重要です。



POINT 3

家をきれいにする

きれいかどうか、見た目の印象で売れるか売れないかが決まる場合もあります。
これを機に、普段使わないものなどは整理してはいかがでしょうか。
さらに良く魅せるためには、ホームステージングという方法もあります。



POINT 4

住宅の良さを考える

あなたの家の良さを一番わかっているのは、不動産会社ではありません。
住んだ人にしかわからないセールスポイントは何か？
家を買った時の想い、住んでよかった事など、私達にもぜひ教えて下さい。

01

住宅の情報を整理する

「わからない」を解消

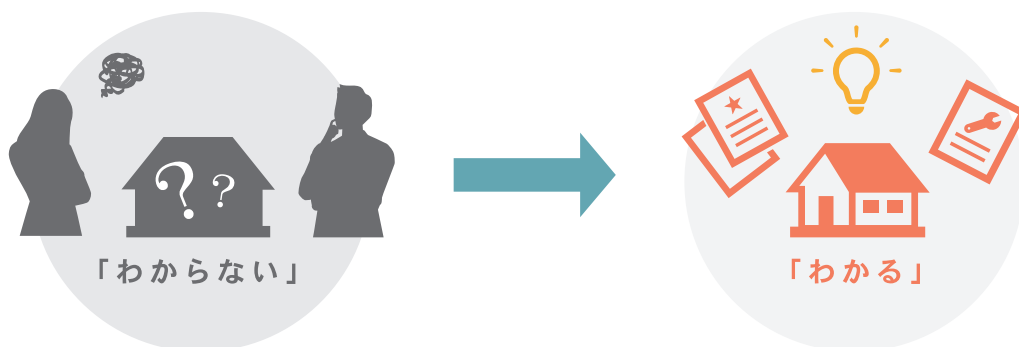
国が調査した、中古住宅を買いづらいとしている理由として、「わからない」というものがあります。

身近な車で例えると、中古車を買おうと思った場合には、製造メーカー、走行距離、修理履歴、点検記録などが「わかる」ので安心して購入できます。

あなたの家が、どんなハウスメーカー（工務店）で、どのように建築し、メンテナンスをして、設備に不具合がないか、を整理してみましょう。

情報を正しく買い手に伝えていくことが、「わからない」を解消し、あなたの家の価値を高めます。

これは引き渡し後のトラブル防止にも繋がるので、とても重要です。



住宅履歴情報

国の方針では、このような情報を集めて、「住宅履歴情報」として引き継いでいくことを推奨しています。

「売却の窓口[®]」では、住宅履歴情報を電子化しており、売却後は簡単に継承ができます。

セキュリティ対策もされているので安心です。



“売れる家” にするために

02

建物を 検査する

「不安」の解消

あなたの家が、どんな家か「わかる」ようになったら、次は「不安」の解消です。

今まで中古住宅は「わからない」ために、品質が玉石混交でした。

品質というのは、構造上の問題がないのか、耐震性は大丈夫なのか、雨漏りはして
いないか、といった事です。

いざ良さそうな家があっても、この問題がはっきりしていないと、二の足を踏んで
しまいますよね。

建物をきちんと検査することで、「不安」を「安心」に変えることができます。

「不安な家」よりも「安心の家」が高く売れるのは、当然ですよ。

「売却の窓口[®]」では、建築士の資格を持った**プロの検査員**が**建物調査を実施**しています。



プロが第三者の立場で 住宅の状況を調べてくれる

既存住宅状況調査技術者（建築士）
が調査するので売却前に建物の状況を
適切に把握できます。



不具合をめぐる引越後の トラブル防止に役立つ

あらかじめ客観性のある報告書を元
に住宅の状況を伝えておく事で、買
主様とのトラブルを回避できます。



建物状況調査「実施済」の 住宅として付加価値をプラス

調査済の住宅と検査未実施の住宅が
あった場合、どちらを選びますか？
建物に付加価値をプラスして買主様
の不安を取り除きましょう。

POINT

宅建業法改正により、中古住宅取引の際に建物状況調査の 説明が義務化されています。

中古住宅の取引における情報提供の充実を図るため、媒介契約の締結時に売り手に対して建物状況調査（インスペクション）の意向を確認してあつせんすることを宅建業者に義務付けることが義務づけられています。インスペクションの実施自体はお客様の意向に応じて決定します。

03

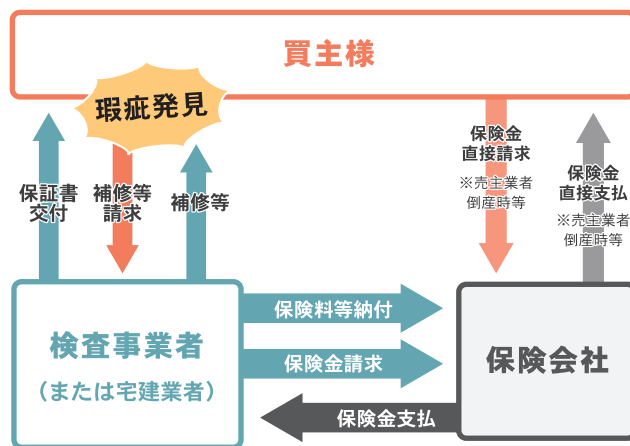
中古住宅にも 保険があるのを ご存知ですか？

瑕疵保険のメリット

建物検査で「不安」を解消すると、中古住宅の保険（瑕疵保険）も利用できます。健康診断と同じで、検査をしても将来の不安は少なからず残りますが、保険が利用可能になることで、買主様も安心して購入できるというわけです。

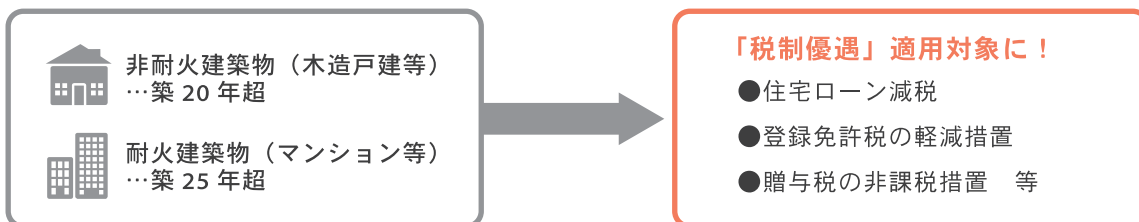
また、家を引き渡した後に、もしも雨漏りや傾きなどが起きた場合は売主様に補修の責任がありますが、**検査事業者が保険で対応**します。

売却後のトラブルに悩まされる事もなくなって、安心して引き渡すことができます。



より選ばれる家に！

さらに、瑕疵保険付保証明書を活用することで、築年数が経過していても税制優遇の適用が受けられますので、買主様にとって魅力的な家となります。



POINT

2020年4月より「契約不適合責任」が導入。

2020年4月1日より「民法の一部を改正する法律」が施行。改正民法では、隠れた瑕疵について、今まで売主に責任が生じなかった場合でも「契約不適合責任」として責任が生じる場合があります。

「01 住宅の情報」「02 検査の結果」を踏まえた契約内容が、今後はより重要となります。

“売れる家” するために

04

家の魅力を 最大限に引き出す

内覧したくなる家

購入者の多くは、第一印象で物件を決めるといわれています。

まずはあなたの家を、「素敵な家だな」と良いイメージを抱いてもらえることが重要です。

そうすることで、チラシやインターネット広告から内覧希望者の全体数を増やすことができ、早く売れることに繋がります。

特にリビングとキッチンが大切なので、意識してみましょう！

どちらのお部屋を「内覧したい」と思いますか？

Before



After



ホームステージング

「売却の窓口[®]」では知識を持ったスタッフがホームステージングサービスを実施しています。ホームステージングとは世界中で定評のある手法で、インテリアや照明で家を演出する事です。

中古住宅でも、ホームステージング導入でより良い印象を内覧者に与えることができます。家の魅力を最大限に引き出し、欠点を補うこともできるのです。

POINT

多くの実例を集めた「売却のためのホームステージング
実例ブック」もあります。

これまでに手掛けた多くのホームステージングから、実例をピックアップ。ビフォーアフターの写真をふんだんに使った、見た目にもわかりやすいパンフレットです。

演出することで高く売れる理由も、より詳しく書かれています。



“売れる家” するために

05

VRリフォームで 古いイメージを払拭！

「キレイ」がイメージできる家

中古住宅を購入検討している人が物件を探す際に、注目している事があります。

それは、「リフォームしてあるか」です。

リフォームしてある家は、「キレイ」で購入しやすいからです。

しかし、リフォームしてから売り出すのは現実的ではありません。

- ・家が古くて、そのままだと売れるか心配
- ・住んでいるから、今すぐはリフォームできない



こういった悩みは、リフォームプランを事前に作っておくことで解決できます。

ただし、紙面のプランだけで「リフォームすれば見違えますよ！」と言われても、なかなかイメージしづらいもの。

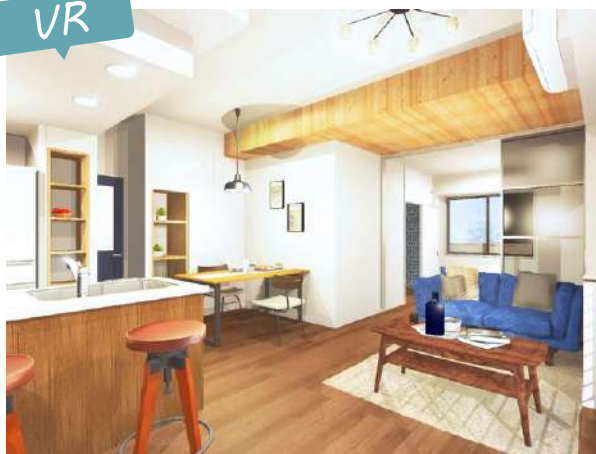
そこで、できればVR（バーチャルリアリティ）を活用したリフォーム後のイメージまで作ることをおすすめします。

VRリフォームなら、360°見渡して、具体的にリフォームをイメージできます。

さらにVRゴーグルで、その場にいるような感覚で見ることが可能です。




VR



POINT

右のQRコードを読み取って
実際にVRリフォームをご覧ください！

スマートフォン、タブレット、PCなどからご覧いただけます。

画面内のアイコン  をタップするとVRリフォームが表示されます。



<https://cloud.eopan.net/panoramas/0f5a05/3817>

“売れる家” するために

06

安心で選ばれる 家にするために

引渡後のアフターサポート

キッチン、洗面台、トイレ、お風呂、給湯器など、生活にかかせない住宅設備機器。

新品であれば保証期間が定められています。(保証期間はメーカー・設備によって異なります)

しかし、中古住宅では保証期間が過ぎていることが大半。

保証期間の過ぎた機器のメーカー修理は通常有償です。

「入居後に不具合が出たらどうしよう・・・」

「毎日使うものだから、安心して長く使いたいな・・・」

中古住宅購入を検討しているお客様には、そんな不安がつきもの。

そこで、「売却の窓口®」では**設備保証**と**24時間コールセンター**をご用意。

不安を払拭します！

設備保証サービス

住宅設備の延長修理



システムキッチン



洗面台セット



給湯器



システムバス



トイレ

メーカー
同等修理
対応!



何度でも無償修理で安心!

24時間コールセンター

すぐ対応が必要な住まいのトラブルに



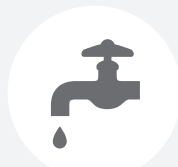
ガラスの破損



鍵の閉じ込み



給湯器トラブル



水漏れ



エアコントラブル

緊急
駆け付け
対応!



24時間 365日対応で安心!

不動産売却の新しいカタチ

わたしたち、「売却の窓口®」は、信頼力や安心感でも大手に負けない自負とフットワークよく先進的な売却手法を取り揃えております。

この家の良さ、現状、改善点を理解し、売主様の想いを汲んで最適な売却手法を提案致します。

建物を検査し、建物価値を最大限に評価し、印象を向上させた上で市場へと流通させます。

良い不動産売却は、売主様とエージェントの二人三脚で実現できます。あなたと寄り添うエージェント、それが売却の窓口です。

様々なニーズに答えるサービス



住宅履歴



建物検査



瑕疵保険



ステージング



VRリフォーム



設備保証



コールセンター

媒介契約の種類

売主様が不動産会社に売却活動を任せる際に締結する契約が媒介契約です。媒介契約がないと、不動産会社は売却活動ができません。

媒介契約には3種類ございます。

大きな違いは、1社に任せるか、複数社に任せるかの違い。

「売却の窓口®」では、信頼関係を築きやすく、売却活動にも集中できる「専任媒介」でお任せいただくことをオススメしております。

媒介種別	複数社への売却依頼	業務報告義務	売主様の発見顧客との取引	レインズへの登録義務
専任専属	×	○	×	○
専任	×	○	○	○
一般	○	×	○	×

「どこの不動産屋に任せても、売れる値段は一緒でしょ」



あるお客様がそう言いました。

「うちは建ててから 38 年経ってるから価値なんか無いって言われました」

続いて、こうも言いました。

そんなふうに諦めているお客様に

「売却の窓口®」は、値段だけでなく「売り方」の提案をしました。



「こんな売り方をしてみてくださいはどうか？」

ご売却までの流れ

STEP

1 売却相談

STEP

2 価格査定

STEP

3 媒介契約

STEP

4 売出準備

- ・住宅履歴情報の蓄積
- ・建物検査
- ・お片付け
- ・ホームステージング
- ・キレイに写真撮影

きちんと売るためには、色々な準備が必要でした。

まず建物を検査し、価値を伝えられるように。

次に、リフォームすれば、どんなに素晴らしいかを表現。

最後に、それらが伝わるようにカタチにしました。

他社の査定より高い価格でしたが、

予定していた期間で売却。

「家の価値を感じてもらえる人に買ってもらえて
本当によかったです」

そうって笑ったお客様の顔が、
私たち「売却の窓口®」の財産です。



STEP

5 売却活動

- ・ 物件情報の公開
- ・ 内覧対応
- ・ 条件交渉

STEP

6 売買契約

STEP

7 決済・お引渡し

STEP

8 アフターサービス

- ・ 瑕疵保険による保証
- ・ 設備保証
- ・ 24時間コールセンター
- ・ 住宅履歴情報の継承

Q & A

Q. 「売却の窓口[®]」では、仲介手数料以外にどんな費用がかかりますか？



A. 仲介手数料以外かかりません。

「売却の窓口[®]」では、ご相談から価格査定、売却戦略のご提案まですべて無料で行います。

その結果、成約に至った際のみ成功報酬として仲介手数料を頂戴いたします。売買不成立の場合に、広告費や人件費等を請求することはありません。ただし、付加価値サービス（インスペクション、瑕疵保険、ホームステージング等）に付随する費用につきましては、「売却の窓口[®]」担当者にお問い合わせください。



Q. 売却後に瑕疵が見つかったときの責任を負いたくありませんが、それだと安くなってしまうのでしょうか？

A. 一般的に一定期間は売主様が補修費用を負担する責任があります。

ただし、「売却の窓口[®]」では建物状況調査を実施したうえで、問題がなければ「既存住宅売買瑕疵保険」に加入できます。最長 5 年、最大 1000 万円が保証されますので、売主様、買主様双方安心の取引ができます。



Q. 他の不動産会社で売れなかった物件でも、売れますか？

A. 「売却の窓口[®]」だから売れた！
そんな事例がたくさんあります！

「他社で売れなくて困っている」そんなご相談も売却の窓口[®]には日々寄せられています。

「売却の窓口[®]」には中古不動産特有の不安やリスクを解消し、家の魅力を最大限に伝えるためのサービスが充実していますので、安心してご相談ください。

Q. 築年数の古い住宅ですが、リフォームせずに売れますか？

A. はい、「売却の窓口[®]」ならリフォームなしでも大丈夫です。

消費者が中古不動産を買いづらい要素の一つに、「見た目のイメージの悪さ」があります。

そこで「売却の窓口[®]」では、VR（バーチャルリアリティ）によるリフォームプランを提供することで、見た目はもちろん費用面の不安も払拭することができます。設備更新が必要でない場合には設備の保証を提供して、より安心な住宅として売却致します。

Q. 遠方にある物件を売却したいのですが、相談できますか？

A. はい、お任せください！

「売却の窓口[®]」は安心の全国ネットワークです。たとえ遠方の物件でも、ご自宅近くの加盟店にご相談いただければ、売却物件に近い加盟店と協力して売却を実現します。



お客様の声

「売却の窓口®」をご利用いただいたお客様の声をご紹介します

売主様



売却をお願いしたのが築 27 年の一戸建てだったのですが、建物検査の結果「瑕疵保険」に加入でき安心しました。おかげで自信をもって売却することができました。

買主様



中古物件という事で、くわしく知る前は多少不安があったのですが、「瑕疵保険」もついていて安心して購入しました。「24 時間コールセンター」のサービスも気に入っています。

売主様



他社では築 30 年のマンションは売りづらいと言われてました。売却の窓口さんにインスペクションをやって頂き、構造上も十分価値があるとわかって、満足な価格で売却できました。

買主様



住みたいエリアは新築だと予算が…。中古だと不具合が不安で…。でも「瑕疵保険」「インスペクション診断書」がついていて、安心して予算内で購入できました！

売主様



売却後の雨漏りなどを補修する責任が売主にあるなんて初めて知りました。でも、「売却の窓口」さんが保険を付けてくれたので、安心して売却できました。

買主様



築年数が古いと住宅ローン減税は受けられないと思っていましたが、「売却の窓口」で紹介いただいた物件は、築年数が古くても瑕疵保険が付くので住宅ローン減税も受けられ、物件選択の幅が広がりました。



「売却の窓口®」お問合せ先

