



お金も時間もかからない!

不動産を**1秒**でも早く売するための

スピード売却術



うち
お家のいろは
不動産売買に関するタメになる情報メディア

ホームフォーユー
HOME4U

お金も時間もかからない！

不動産を1秒でも早く売するための “スピード売却術”

はじめに...

はじめまして。

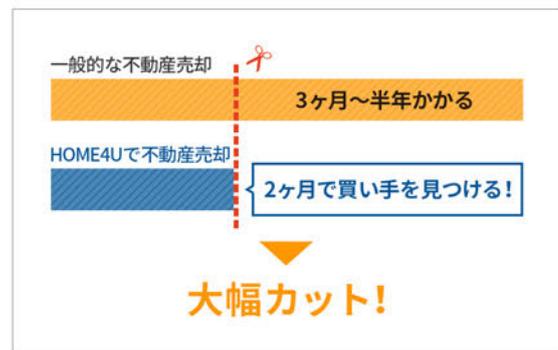
日本初の不動産一括査定サイト「HOME4U（ホームフォーユー）」が作ったこの冊子を手にしていただき、ありがとうございます。

あなたは「不動産を売却したい」と思ってインターネットで調べてはみたものの、難しい言葉がたくさん出てきたり、「やること」が10個も20個も並んでいたりするのを見て、「不動産の売却は本当に面倒そうだな」と感じているのではないのでしょうか。

一般的に不動産の売却は「売ろうかな」と思ってから売却するまでに最低でも3か月～半年ほどかかると言われています。もちろん、物件によってはもっと長期化するケースも多いのです。

一方で、不動産売却の経験が豊富なプロは短期間で売却を実現しますし、初めての方でもコツさえ知っていればその期間を大幅に短縮することが可能です。

この冊子では、日本初の不動産一括査定サイトである「HOME4U」が、日本最長の実績をもとに、「2か月で買い手を見つける！」ことを目標とし、早く売るコツをあますところなくお伝えしています。



最も重要なポイントは、“インターネットをうまく活用できるかが売却の成否を分ける”ということです。ある調査では、中古住宅の購入者の80%以上が「インターネットで情報収集をした」と回答しています（**図1**）。つまり、中古住宅を買おうとしている人のほとんどがインターネットを使っているのです。今不動産を売却するならば、インターネットの活用を軸に売却を考えていかなければなりません。

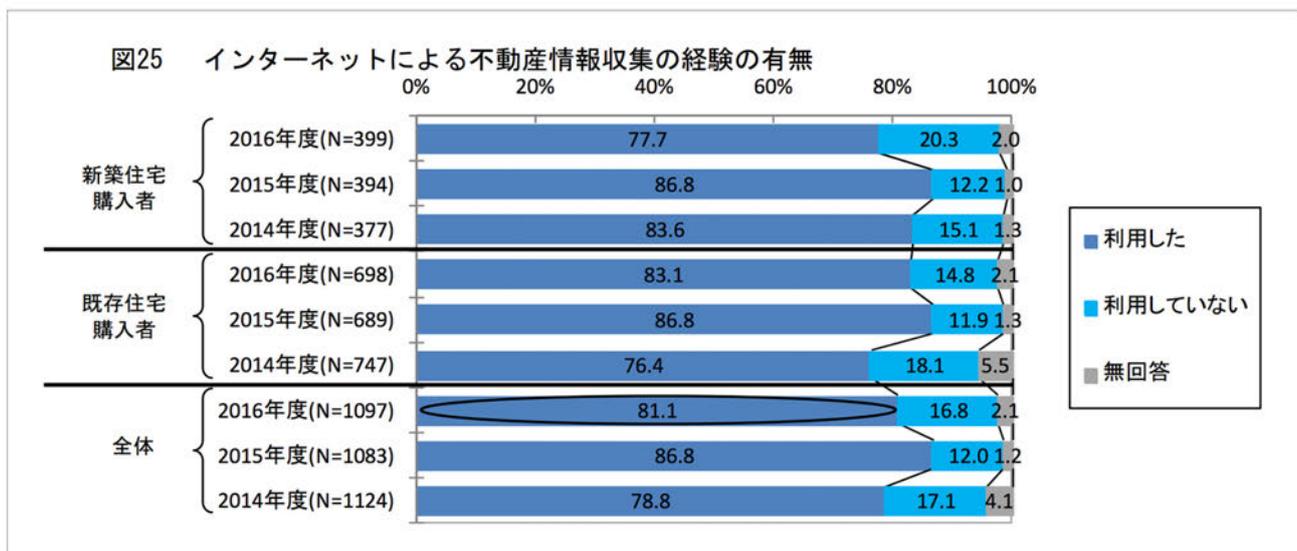


図1 出典：「不動産流通経営協会：不動産流通業に関する消費者動向調査」https://www.frk.or.jp/information/2016shouhisha_doukou.pdf

この冊子では、そのやり方を具体的かつ簡潔に8つのステップを紹介して行きます。
売却成功までの一番の近道をご案内しますので、ぜひ最後までおつきあいください！

ご紹介する 8 つのステップは次の通りです。

1 相場を調べる

└ たったの 10 分！スピード売却の成否を分ける意外と大事な相場調べ

2 不動産会社に査定を依頼する

└ 知らないと損する！？査定は絶対に複数の不動産会社に依頼すべし！

3 不動産会社を選ぶ

└ 最大のキモはここ！売却を任せる不動産会社選びのチェック項目

4 媒介契約を結ぶ

└ 至ってシンプル！媒介契約のオススメな結び方

5 売出価格を決める

└ 買い手を惹きつける“売出価格”を決めるコツとは？

6 広告活動を行う

└ 売却成約へまっしぐら！効果的な広告活動のポイント

7 内覧希望者の対応をする

└ 購入希望者のモチベーションをあげる内覧対応の注意点 6 選！

8 なかなか売れない場合の対策を講じる

└ なかなか売れない時の「奥の手」とは？

1 相場を調べる

たったの10分！

スピード売却の成否を分ける意外と大事な相場調べ

このステップはインターネットがあれば10分ほどでできる内容です。さっそく取り掛かりましょう。

不動産売却を早くするための最初のコツは、“自分が売りに出す不動産の相場を知っておくこと”です。

「相場なんて自分の物件の実際の価格ではないし、知らなくても問題ないでしょ？」と思っている人は多いのですが、知らないとあとで損をすることになりかねません。

なぜなら、今あなたが自分の物件を「3,000万円で売りたい」と思って3,000万円で売り出しても、相場が2,500万円だとしたら、早く売るところか、買い手を見つけること自体がかなり難しくなります。

逆に不動産会社が「2,000万円で売りましょう」と提案してきた時には、「相場は2,500万円くらいだけど、どうしてなの？」と確認することができ、不動産会社のいいなりにならず済みますよね。

では、相場が一番簡単な調べ方をご紹介します。

[「不動産情報ライブラリ \(https://www.reinfolib.mlit.go.jp\)」](https://www.reinfolib.mlit.go.jp)へアクセスし、自分の物件と所在地、広さ、間取り、築年数などが類似している物件を探してみてください。

ここには、実際に取引された物件の実績が掲載されています。

つまり類似物件の情報を見ることで、「現実的にはこのくらいの価格での取引になるであろう」という目安をつけることができます。

「相場を調べる作業」はたったこれだけです。さっそく調べてみてください！

インターネット活用

ポイント 1 移動中などの空き時間を使おう！

相場はスマートフォンがあれば、移動中の電車の中でも、たった10分で相場を調べることができるので、必ずチェックしてください。

パソコンでも、自宅の空き時間でさくっと簡単に調べられます。最初に相場を知っておくことは、不動産会社との売却価格決定の交渉においてとても重要となるため、さらっとで構いませんので、最初に調べておきましょう！

2 不動産会社に 査定を依頼する

知らないと損する！？

査定は絶対に複数の不動産会社に依頼すべし！

不動産売却で損をしないためには、あなたの物件にマッチした不動産会社と契約を結ぶことが必要不可欠となりますが、「マッチする不動産会社」とは、いったいどう見つけたら良いのでしょうか？

答えは簡単。

必ず複数の不動産会社に査定を依頼し、各社の提案や対応を比較すれば良いのです。

なぜ複数の会社を比較する必要があるのかというと、ひとつには査定額の違いがあります。

不動産会社は、マンションが得意、投資物件が得意、売買より賃貸が得意など、各社に得意分野があり、それによって出てくる査定額に差が出るケースがあるのです。

実際に査定してもらおうとわかりますが、このグラフ（**図1**）のように、最低額と最高額の差が「590万円」になる場合もあります。

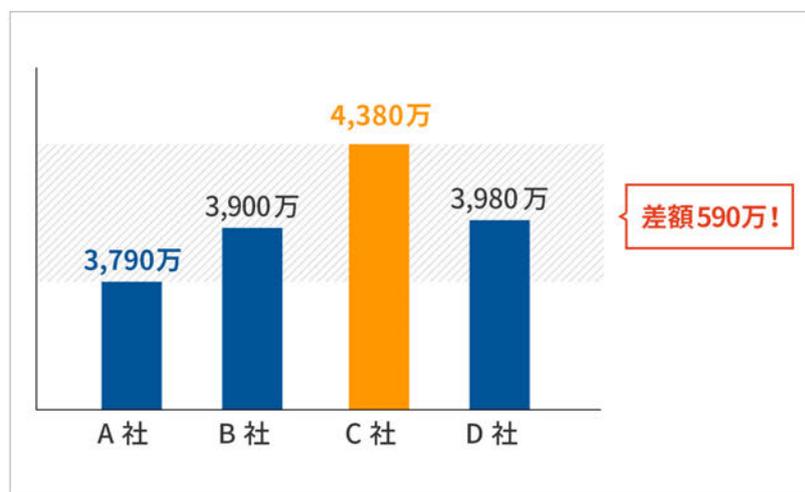


図1 複数の会社で査定額を比較した場合の例

もしも A 社にしか査定を依頼していなかったら、4,380 万円で売れる可能性に気づかないまま、売り出すことになりかねません。

あとあと損をしないよう、必ず複数の不動産会社に査定してもらうようにしてください。

とはいえ、皆さんがご存知の不動産会社は大手ばかりで、テレビコマーシャルをやっていないような地域密着型の不動産会社だと、「名前も存在も知らない」なんていうこともありえますよね。

地域密着型の不動産会社は、独自のネットワークで見込み客を抱えていることもあるため、必ず比較する候補に入れるべきですが、自力で調べるとどうしても見落としてしまう恐れがあります。

そんな見落としをなくすために使って頂きたいのが、「HOME4U (ホームフォーユー) (https://www.home4u.jp/sell/promotion/index_01_05)」(図2)です。

**あなたの不動産
いくらで売れる?** 最大6社の査定価格をまとめて取り寄せ
相場も、高く売ってくれる会社もわかる!

たった1分で完了
ご利用0円 完全無料
国内最大級 2,500社

売却査定したい物件の住所を選択してください

北海道

新潟
長野
山梨

富山
石川
福井

青森
岩手
宮城
秋田
山形
福島

東京
神奈川
埼玉
千葉
群馬
茨城
栃木

愛知
岐阜
三重
静岡

愛媛
香川
高知
徳島

福岡
佐賀
長崎
熊本
大分
宮崎
鹿児島
沖縄

岡山
広島
島根
鳥取
山口

大阪
兵庫
京都
滋賀
奈良
和歌山

NTT DATA
NTT DATA WITH Corporation

NTTデータグループ会社運営の
安心の不動産一括査定サイト
信頼度抜群の23年の実績!

東京建物不動産販売

OPEN HOUSE GROUP

大成有楽不動産販売

住友林業ホームサービス

三井住友トラスト不動産

その他、厳選2,500社 /

HOME4U をオススメする理由は、最適な不動産会社の見落としをなくすことのほかにも、このような点があります。

1 【どこよりも豊富な実績】

日本初の不動産一括査定サイトなので、どこよりも実績が豊富です。

2 【幅広い対応物件】

分譲マンションや一戸建てだけでなく、土地、ビル、工場、賃貸アパート、投資物件など、幅広い物件の売却に対応しています。

3 【遠隔地の物件でも自宅からカンタン査定依頼】

相続した家屋や土地など遠くにある物件でも、現場に出向く必要はなく、自宅のパソコンやスマートフォンから簡単にそのエリアの不動産会社に査定を依頼することができます。

4 【IT 業界最大手の NTT データグループ会社による運営】

国内の IT 業界最大手である NTT データグループが運営しているため、個人情報の保護・管理体制は万全！査定依頼した不動産会社以外からの連絡は一切ありません。

5 【優良な不動産会社だけを厳選】

全国の不動産会社から優良な企業を厳選し、紹介しています。地域密着の中小企業も多く、皆さんの売却活動を熱心にサポート致します。

6 【宅地建物取引士によるチェック体制】

HOME4U 運営事務局には不動産取引のプロである宅建士（宅地建物取引士）が在籍。悪質な対応をする企業がないか、常に監視の目を光らせています。

「不動産会社と接点を持つと、迷惑な営業電話に悩まされるのではないか...」「個人情報をも別の目的に利用されるのではないか...」と不安に思う人も多くいますが、HOME4Uならそのような心配はご無用です！

それでは、使い方を紹介していきましょう。

[HOME4U \(https://www.home4u.jp/sell/promotion/index_01_05\)](https://www.home4u.jp/sell/promotion/index_01_05) から、あなたの物件の所在地、広さ、間取り、築年数などを入力すると、その物件に対応してくれる不動産会社をシステムが自動的にピックアップして画面に表示してくれます。

全国的な大手企業も地域密着の中小企業も関係なく、「あなたの物件にあった不動産会社」が抽出されるので、今まで知らなかった会社と出会うチャンスが簡単に得られるのです。

インターネット活用

ポイント2 一番効率的な方法は「一括査定」を利用すること！

せっかくインターネットを使うのであれば、自力で検索するよりも、「HOME4U」の方が、はるかに早く確実に自分の物件にあった不動産会社を見つけることができます。

無駄な時間を省き、効率的に最適な不動産会社を見つけるために、しっかり活用してください。

相場を調べることとあわせても、ほんの20分ほどで完了できます！

訪問査定は日曜日（休日）を2回使えば、複数の会社の査定を十分受けることができます。

10日ほどあれば、申し込んだすべての会社から査定額を出してもらうことができるでしょう（**図3**）。

Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18			
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

土日を活用し、短期間で訪問査定を行う！

図3 訪問査定にかかる日数例

この過程を手早く行えば、その分早く売れる可能性が上がります。“2か月で買い手を見つける”という目標に向かうなら、土日をフル活用して査定してもらい、一週間以内に全社から査定額を取り寄せたいところです。

売却を早めるポイント

訪問査定は、物件の立地や構造、築年数といった客観的な項目がベースとなり、ピカピカに手入れが行き届いているかどうかは影響しないので、営業マンの訪問を受けても問題ない程度に掃除ができたなら、短期間にまとめて査定を受けてしまった方が効率的です！

3

不動産会社を選ぶ

最大のキモはここ！

売却を任せる不動産会社選びのチェック項目

ではここからは、複数の会社から査定額を提示された後、早く売るためにあなたが取るべき行動をご紹介します。

不動産会社を次の4つの視点で比較してください。

1 査定額を算出した根拠

査定をしてもらうと、各社で査定額に差が出る場合があります。でも、査定額が高いからと言って、一概に「良い」とは言えません。なぜなら、**大切なのは「買ってくれる人が実際に見つかること」**です。買い手は価格を見ながら物件を探しているので、相場よりも極端に高い場合、よほど物件そのものに魅力がない限り、内覧希望さえ来ない可能性があります。

不動産会社の中には「契約を取り付けるために最初に高額を提示する」という手法を取るところもあるので、必ず各社に「どうしてこの査定額になったのか」という根拠を確認してください。

1章で調べた相場感と不動産会社の説明をあわせて考えた時に、合理性に欠けるような説明なら、その会社は選ばない方が良いでしょう。反対に、しっかりと納得感のある説明を真摯にしてくれる会社であればあるほど、信頼度は高くなります。

2 類似物件の売却実績の有無

不動産会社は、マンションが得意、投資物件が得意、売買より賃貸が得意など、各社が得意分野を持っています。

つまり、早く売却をしたいのであれば、あなたの物件の売却を得意とする不動産会社を選ぶことが重要です。

あなたの物件の所在地の周辺で、過去3年ほどの類似物件の成約件数を聞き、比較してください。

もしマンションを売りたいのであれば、マンションの実績が多ければ多いほど安心です。

3 不動産会社や担当営業マンの姿勢

実際に契約を結んだら、あなたは不動産会社や担当営業マンと定期的に連絡を取ることになります。

もしその会社や担当営業マンが、一方的にしゃべるばかりで、あなたの心配ごとや相談したいことに耳を傾けてくれないような姿勢だったら、ストレスがたまってしまいますよね。

特にローンが残っている不動産や相続した不動産の場合、手続きに関する相談なども多くなる傾向ですので、不動産のプロではないあなたに寄り添い、疑問や悩みをきちんと受け止め、誠実に対応してくれる姿勢のある会社を選びましょう。

不動産会社を決める前に、疑問や心配事を各社にもちかけ、真摯な対応をしてくれるかどうか、解決のための提案をしてくれるかどうかを比較してください。

4 早期に売却できた場合の還元があるか

不動産会社の中には、3か月以内に売却が成立したときに仲介手数料が半額になるなど、販売期間によって手数料を安くしている会社もあります。早く売れるということは、会社にとっても長く販売活動をしなくて済むメリットがあり、その分を還元してくれるというわけです。このようなサービスがあるかどうか聞いて、比較してみましょう。

以上4つの視点を比較し、ベストな会社を選んでください。

4 媒介契約を結ぶ

至ってシンプル！
媒介契約のオススメな結び方

不動産会社を決めたら、次はその会社と「媒介契約」を結びます。少し難しい言葉が出てきてしまいましたが、媒介契約とは主に

- ・あなたが希望する売却の条件
- ・売却が成約した際に不動産会社に支払う仲介手数料
- ・媒介契約の有効期間
- ・媒介契約期間中の不動産会社の義務

などを不動産会社と取り決める契約です。

ちなみに、契約形態には「専属専任媒介契約」「専任媒介契約」「一般媒介契約」の3種類があるのですが、オススメなのは「**専任媒介契約**」です。

それぞれの契約の違いを表にまとめました。

	専属専任媒介	専任媒介	一般媒介
2社以上の不動産会社と契約できるか	できない	できない	できる
自分で買主を探して直接取引できるか	できない	できる	できる
不動産会社から受ける活動報告の頻度	1週間に1回以上	2週間に1回以上	法令上の定なし
不動産会社のレインズへの報告義務	媒介契約から5日以内	媒介契約から7日以内	法令上の定なし
契約期間	3ヶ月以内	3ヶ月以内	法令上の定めはないが、行政指導では3ヶ月以内

「専任媒介契約」は、契約できる不動産会社は一社に限られますが、その代わりに一般媒介のように「自分で買主を探してくる」ことも可能ですし、専属専任媒介のように「不動産会社がどのような売却（宣伝）活動をしたのか報告を受ける」こともできます。

他にも「専任媒介契約」には、以下のようなメリットがあります。
※不動産会社によりサービスは異なります。

☑ 補修費用の負担

補修が必要な箇所について、不動産会社が費用を負担してくれます。

☑ 住宅設備保証が受けられる

【例】

- (1) 物件の設備を事前に検査し、設備の状態を買い手も確認するため、売却後の不安やトラブルの回避に繋がる。
- (2) もしも売却後に設備の不具合が生じても、補修費用は保証限度額内で支払われるため、売り手としては安心できる。
- (3) 買い手へ安心感をアピールでき、売却が成約しやすくなる。

☑ 立て替え払い制度

立て替え払いを受けることで、売却が決まる前に新居を購入し転居することができます。

☑ ホームステージング

内覧用に室内をモデルルームのようにコーディネートしてくれます。

☑ 買い取り制度

万が一買い手が現れなかった場合でも不動産会社が買い取ってくれます。

☑ 利益還元制度

買い取り制度を利用後、不動産会社により再販売が行われた結果、利益が生じた場合に、利益を売り主に還元してくれる制度です。

いかがでしょうか？「専任媒介契約」の様々なメリットをおわかりいただけたのではないのでしょうか？

売却の窓口も1つのため、あなたも対応が楽ですし、媒介する不動産会社も自社の利益に直結するため、熱心に売却活動を行ってくれます。

これらのことから、媒介契約は「専任媒介契約」とすることをオススメしています。

5 売出価格を決める

買い手を惹きつける
“売出価格”を決めるコツとは？

媒介契約を結んだら、いよいよ売り出しです！

「実際にいくらで売り出すのか（売出価格）」を不動産会社と決めていきます。

ここで最も注意しなくてはならないのは、“**不動産売却は購入希望者が現れないことには話が進まない**”という点です。

「できるだけ高く売りたい」という気持ちは誰しも持ちますが、買い手は「できるだけ安く買いたい」と思います。

どんなに思い入れのある物件でも、冷静に相場と不動産会社からのアドバイスを踏まえて、買い手が「内覧に行ってみても良いかな」と思えるような範囲の価格設定にしてください。

また、「早く売却したいから」といって、極端に安すぎる設定も良くありません。

相場よりあまりにも安いと、「何かあった物件なのではないか…」と、買い手に余計な不安を与えてしまうからです。

「安くて良いから早く売りたい」という場合は、不動産会社と相談した上で、相場より少し安めの設定にすることをおススメします。

冒頭でもお伝えした通り、買い手の80%以上がインターネットで物件を探しています。

したがって、「インターネットでいかに多くの人があなたの物件を目にするか」が非常に重要です。

そこで、「より多くの人目に留まりやすい売出価格のつけ方」について、裏ワザをひとつ紹介します。

例えば「3,100万円で売り出そうかなー」などと、端数での売出価格を検討している方は、その端数を「3,000万円」のように切り捨ててください。

なぜかという、あなたがもし家を買いたいと思って検索している側だったとしたら、検索条件に「3,000万円以下」と設定したりしませんか？

わざわざ「3,100万円以下」とは検索しないですよね？

100万円安くするだけで、インターネットでのヒット回数が増えるのです！

「100万円の差は大きい…」と思うかもしれませんが、その100万円に固執することであなたの物件が人の目に触れる回数が減ってしまうのは機会損失になります。

世の中で販売されている不動産の売出価格に「×,990万円」などが多く見られるのは、この設定は不動産会社も使う“内覧希望者を一人でも多く呼び込むためのテクニック”だからです。不動産会社とよく相談し、「内覧希望者を呼び込みやすい売出価格」に設定してください。

6 広告活動を行う

売却成約へまっしぐら！
効果的な広告活動のポイント

「売出価格も決まり、ホッとひと安心…」と、ここで終わってはいけません！

皆さんの目的は「売出価格を決めること」ではなく「買い手を見つけること」です。

次に、“内覧者を呼び込みやすい広告活動の施策”をご紹介します。
内覧者を呼び込みやすい物件とは、こういった物件でしょうか？

自分が買い手になったことを想像すれば答えは簡単！次の2つに該当すれば良いのです。

- ① 売出価格が相場から逸脱していないこと
(高すぎると敬遠され、安すぎると怪しまれます)
- ② セールスポイントがふんだんにアピールされていること

① については4章で適正な価格を設定していれば大丈夫です。
ここでは②が重要になります。

買い手の80%以上が閲覧するインターネットには、セールスポイントをあますところなく載せてください。

写真の画質や枚数も多い方が買い手の関心を惹きつけやすくなります。
例えば、明るさひとつをとってみても、以下の例(図1)のように見栄えがまったく違います。

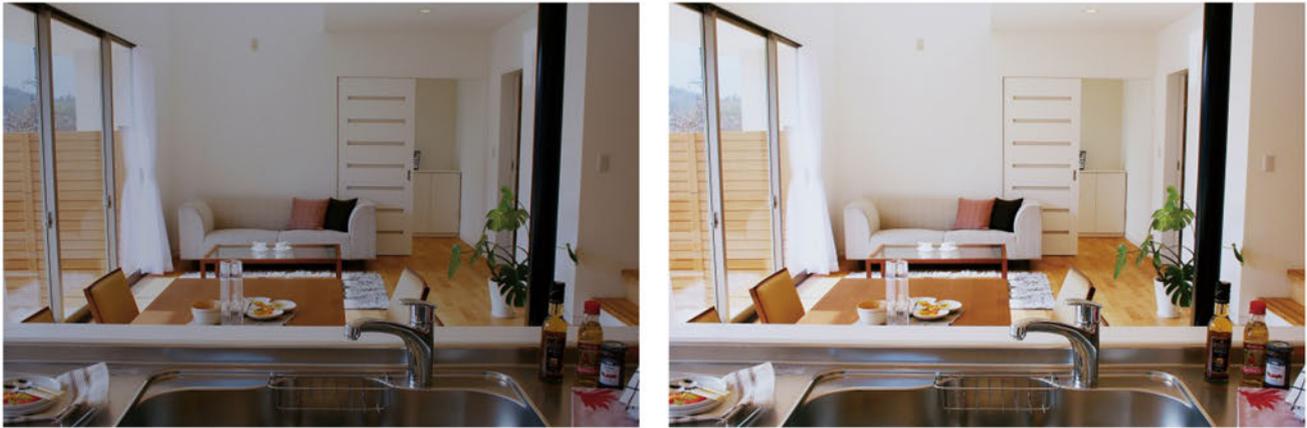


図1 写真の明るさによる見栄えの違い

インターネット活用

ポイント4 買い手の目線になって 「良い写真」を掲載する！

査定の際、高い評価を受けた点があるなら、それが存分に伝わる写真を用意してください。単純にその箇所を映すだけでなく、「より良く見えるアングルや明るさ」を意識することが大切です。

早く買い手を見つけるためには、「ピンボケしていたりまがっている写真は絶対にNG」と心得てください。

基本的には不動産会社の担当者が撮影してくれますが、腕前にはバラつきがあるので、自分で撮影した方がキレイに撮れる場合は、自分で撮影したものを載せてもらいましょう！

なお、セールスポイントが少ない場合には、インターネットで掲載されている類似条件の物件がどのようなセールスポイントをうたっているのかわかりやすくチェックして、自分の物件にも当てはまるものがあれば、どんどん書き出してみてください。

ゼロからセールスポイントをひねり出すのは大変な作業ですが、ほかの類似物件を参考にすれば、自分たちが見落としていた特徴に気づいたり、広告に掲載するための良い表現が思いつくかもしれません。

あるいは、デメリットであっても、言い回しひとつで印象がガラリと変わることもあります。

例えば、このような表現はできないでしょうか？

北向き	<ul style="list-style-type: none"> ・家具や壁紙が日焼けしにくい ・夏に室内気温があがりにくい
西向き	<ul style="list-style-type: none"> ・仕事が午後～夜勤の人は朝ゆっくり眠れる ・午後の日当たりが良く、洗濯物が乾きやすい ・夕陽の眺望を楽しめる ・冬場の夕方、暖かいことが多い
古い	<ul style="list-style-type: none"> ・同じエリアで格安感が出せる ・買い手が自由に思い切ったりリノベーションをしやすい
マンションの1階	<ul style="list-style-type: none"> ・庭つきの場合は一戸建てのような感覚を楽しめる ・子どもの足音を階下の住人に気遣わなくて良い ・災害時、エレベーターが使えなくなっても支障がない
狭小	<ul style="list-style-type: none"> ・スッキリ住める ・掃除が楽 ・駅近で格安な物件がある
駅から遠い	<ul style="list-style-type: none"> ・閑静な住宅地 ・近くに大きな公園があれば休日の憩いの場に ・広い物件が格安で手に入る

いずれにしても、早く買い手を見つけるためには、「待ちの姿勢」ではなく、「攻めの姿勢」が大切です。

百戦錬磨の営業マンなら、他にも色々なケースにあわせた見せ方の知恵があるかもしれませんので、遠慮なく相談してみましょう。

また、インターネットに掲載した後も、そのままにはせず、週に一度は類似物件の新着がないかをチェックし、もし新しい物件が出ていたら、どのようなセールスポイントが書かれているのかを見て、自分の物件にも当てはまるものは不動産会社に追加を依頼してくださいね。

内覧希望者の対応をする

購入希望者のモチベーションをあげる
内覧対応の注意点6選！

広告活動の施策をきちんとやっていると、内覧希望者が現れます。でも、この時点ではまだ購入の意思は確定していません。あなたの対応次第では、購入意欲が減退してしまう可能性もありますので、心して対応していきましょう。

まず、早く売するために最低限やるべきことは、次の6つです。

- ① 内覧希望の連絡が来たら、なるべく相手の都合に合わせる。
- ② 労を惜しまず掃除は徹底的に行う。特に水回りは重要。
カーテンの洗濯も忘れずに！
(自力で無理な場合はハウスクリーニングの利用も検討しましょう。)
- ③ 室内はとにかく明るく！古い電球があるなら必ず交換し、内覧時には明かりをすべてつける。
- ④ 実家やレンタルスペースを利用するなど、物を少なくし、できるだけ部屋を広く見せる。
- ⑤ 当日は窓を開け、換気を行い、生活臭のないよう、しっかりと消臭する。
- ⑥ 内覧者を出迎える際は、きちんとした身なりと言動で対応する。

その上でもし内覧者から「この部分が気になるので値引きしてほしい」といった打診があった場合には、かたくなに断るのではなく、妥協案を提示したり、「リフォーム代金を自分が負担する」といった他の提案を出すなどして、歩み寄りの姿勢を示しましょう。

お互いに人間ですから、譲歩しあう中で信頼や好印象が生まれ、「この人となら安心して取引できそうだ」と内覧者の背中を後押しすることに繋がります。

明るくハキハキと前向きな姿勢で対応し、内覧者の気持ちをはっきりつかんでくださいね！

ここまでが「1秒でも早く売るためのスピード売却術」です。

皆さんがすべてを実行し、「2か月で買い手を見つける」というゴールに到達できることをお祈りしています！

8

なかなか売れない場合の 対策を講じる

なかなか売れない時の
「奥の手」とは？

“推奨されることをすべて実践したのに、売れない！”

そんなこともあり得ます。

そんなときは、以下に紹介する対策をすみやかに実行してください。

実行にうつす目安は、売り出してから2か月です。

2か月たっても売れる兆しがないときは、以下の対策をすることで早く売れる可能性が格段に高まります。

おかれている状況で対策方法が異なりますので、当てはまる方の対策を行ってください。

- ① 内覧希望の申し込みがない場合の対処法
- ② 内覧は来るけど契約までに至らない場合の対処法

それぞれについて詳しく説明していきます。

1 内覧希望の申し込みがない場合の対処法

売り出してから2か月たったのに、内覧の申し込みがひとりも現れない！
というケースは、以下の問題点が考えられます。

問題点：物件の見た目や相場に比べて価格が高い

対策：相場をもう一度調べて、売出価格の見直しを行う

購入希望者は、多くの物件広告を比較して物件を選び出します。選ぶ基準は立地や間取りもありますが、重要視されるのはやはり「価格」です。

周辺のライバル物件に比べて、あるいは築年数のわりに価格が高いと思われるしまうと、申し込みはありません。

もう一度、相場を確認して妥当な価格で売り出しているか確認しましょう。

インターネット活用

ポイント5 サイト機能を把握して目立つ物件情報にする！

インターネット広告の中には、売出価格を変更すると、目立つようにマークをつけてくれるところもあり、同エリアの他物件より目につきやすくなります。

不動産会社の担当者と相談しながら、インターネットサイトのこのような機能も、ぜひ有効活用してください！

相場は市況によっても左右されるため、売り出し当初に決めた価格が今も妥当だということはありません。

不動産会社の担当者に、市況や周辺物件の売り出し価格を確認して、アドバイスをもらいながら決めると良いでしょう。

問題点：不動産会社が広告活動を真剣にやっていない

対策：不動産会社にどのような広告を出しているか確認する

インターネットやチラシなどで、十分な広告活動が行われていない場合があります。

不動産会社の担当者に、きちんと広告を行なっているか確認を試みましょう。

実際の広告を定期的に見せてもらうことも効果的です。

不動産会社は、残念ながらうるさい客ほど早く対応をします。

クレーマーになれとは言いません。

けれども、大人しくしていて損をしないように、頻繁に連絡をとって存在感をアピールすることが大切です。



問題点：広告の写真が魅力的でない

対策：掲載写真を見直して、必要あれば撮り直しを依頼する

購入希望者は、広告の写真を見て見学をするかどうか判断します。実物を見てみたいと思えるような明るく清潔で魅力的な写真が掲載されているか、広告写真を見直してください。また、写真の枚数を増やすことも重要です。

インターネット活用

ポイント6 買い手にとって新鮮に見える！ 写真の変更や追加をする

インターネット広告では、画像が豊富に揃っている物件を“おすすめ物件”として上部に掲載してくれるケースがあり、購入希望者の目に触れる機会が高まります。

広告写真が不十分と感じた場合は、不動産会社の担当者に写真の撮り直しや枚数を増やす相談をしましょう。

2 内覧は来るけど契約までに至らない場合の対処法

何組かの内覧があったけど、手応えがなく契約まで話が進まない場合の原因はひとつです。

問題点：広告を見て期待してきた購入希望者が、実物を見てガッカリ
対策：徹底クリーニング。必要あれば装飾を

内覧に来たということは、価格や立地が購入希望者にとって魅力的だからこそです。

それなのに話が進まないのは、実際に実物を見てみたら何かしらの欠点を見つけて購入意欲がなくなってしまったからなのです。

周辺環境でギャップがあった場合は、残念ながらどうしようもありません。

しかし、部屋や外観の問題点であれば、改善は大いにできます。徹底的にクリーニングをおこない、好感度をあげれば良いのです。

「7. 購入希望者のモチベーションをあげる内覧対応の注意点6選！」でお伝えした掃除に関するポイントがすでにできているのであれば、プロの業者にハウスクリーニングを依頼することを検討しましょう。例えば、3LDKの部屋全体のハウスクリーニングを依頼した場合、相場は10万円前後です。

数千万円の売却価格に比べると、早く売るために10万円程度かけることは大きな出費ではないはずですよ。

さらに観葉植物を置いたり、ちょっとしたインテリアの装飾を施せば、より好感度はあがります。

内覧にきているということは、**売却まであと一歩なのです。**

物件の好感度をあげて、最後の一押しをしてあげましょう！

“早く売る”最後の手段は「買取」



本文では、安売りはせずに早く売る方法をお伝えしてきました。

しかし、3か月、4か月たっても売れる兆しが見えない場合は、不動産会社に直接買い取ってもらうことを検討し始めましょう。

😊 買取のメリット

- ・ 早く現金化できる。目安は2週間～1か月
- ・ 瑕疵担保責任を負わない（売主が売却後に物件に関して責任を負わない）
- ・ 仲介手数料は不要

😞 買取のデメリット

- ・ 市場価格の7～8割程度の売却価格になる

買取の場合は、市場価格の7～8割程度で売ることになります。

例えば、市場価格3,000万円の物件の場合、7割だと2,100万円です。

かなり安くなってしまうのは否めません。

その代わりに、不動産会社と諸条件の合意が取れば、2週間～1か月前後で契約が締結することができて、売却後は物件に対して責任を負わなくてもよいというメリットがあります。

時間をかけて高く売るケースもありますが、この冊子を読んでいるということは、「なるべく早く売りたい」と思われている方が大半なのではないでしょうか。

現金化を早くしたいのなら、3か月くらいを目処に買取を視野に入れましょう。

売れないまま、数か月、もしかしたら数年たってしまうよりも、不動産会社が買い取ってくれるチャンスを逃さないことが大切です。

おわりに...

いかがでしたか？

難しい専門用語はできるだけ使わずに、不動産売却を早く成功させるために必要なステップを簡潔にお伝えしてきました。

中でも早く売るために一番大切なポイントは、「一括査定を使って複数の会社と接触し、一番良い会社を選ぶこと」です。

複数の不動産会社と接触すれば、その中にはあなたの物件を探している“見込み客”が、既にいるかもしれません。

チャンスを確実に仕留められるよう、この冊子でご紹介したことをぜひ実践してくださいね。

ホームフォーユー
HOME4U

HOME4U（ホームフォーユー）なら、複数の不動産会社から一括で査定を受けることができます。

そのため、査定額を簡単に比較検討できるのはもちろん、物件の種類や特徴に応じて、あなたに一番合った不動産会社を探すことができるので便利です。

HOME4U 安心の3つのポイント

- ☑ 日本初の不動産一括査定サイトだから実績豊富
- ☑ 厳選した2,300社の優良企業からあなたに合った不動産会社をご紹介
- ☑ 査定依頼した会社以外からの連絡は一切ないから、安心

NTT データグループ会社運営の HOME4U で、信頼できる不動産会社を探しましょう。不動産をより高く確実に売るために、ぜひ利用してみてください。

査定をしてみる ▶

「お家のいろは」はHOME4Uが運営しています。

発行日：2023年4月1日

発行元：株式会社NTTデータ・ウィズ

「HOME4U」および「ホームフォーユー」は株式会社NTTデータ・ウィズの登録商標です。

Copyright © 2025 NTT DATA WITH Corporation

無断転載、複製を禁止します。