

あなたのお家が

「3ヶ月で売れる」

秘密



私は3年
かかり
ました

株式会社 お家ネットワーク
代表取締役 増淵 雅史



初めての方でも **安心**



面倒事は **全てお任せ**



他社より **高く確実に** 売れる

あなたのお家が「3ヶ月で売れる」秘密

はじめに

第1章 初めてでも安心して売るために

第2章 高く確実に売れる“第3の販売方式”

第3章 不安なく、1日でも早く売ってあげたい

目次

おわりに
著者
奥付

あなたのお家が「3ヶ月で売れる」秘密

はじめに

はじめに

この本を手にとっていたただいた方は、今家の売却をしようと思っていたり、今後そんなことがある場合がある、あるいは今売却をしているが思い通りになっていないといった、現在のお家についてお考えの方であると思います。

この本はそんな悩みや不安、不自由さを感じている方向けに選択の一つになればという思いで書かせていただいております。

今お住まいの家は当時色々な環境と想いがあり購入されたものであったり、または幼少期を過ごした思い出の多く詰まったものであったりすると思います。

家を買う時にはいろいろ調べてご自身の時間やご家族の時間を費やし、悩み、物件のご紹介をしてもらっている不動産業者や身内の方、あるいは友人などにアドバイスや意

はじめに

見を受けながらご自身とご家族と多くの時間を使って決断されたことを思い出されていらっしゃるかもしれません。

家の購入は一生にそう何度とあることにはないですが、売却もそれと同じく非日常のことになります。

ところが家の売却となると、売却をする会社を選定はするものの、その売却方法やスケジュールなど不確なまま進めてしまい、スムーズな売却にならなかったということも多くあるようです。

衣食住の中にある住という家は売って終わりということではなく、売った後には引越し後の家の購入や賃貸といった、続きがあります。

これらを一連の流れとして線としてとらえ、スケジュールを組める売却ができたかどうかでしょうか？

はじめに

今回は家を売る流れの中でのブラックボックスを開封して見てみて、期間を選択することで最後に残る手取り額を決めることができる方法をお伝えします。そうすることで安心してストレスなく引越しやその他の手続きを進めることができます。

その心地よさをぜひご体験ください。

二〇一八年九月二十七日

増渕雅史

第1章 初めでも安心して売るために

家を売るということは非日常のことです。

人生の中でもそう何回もあることではありません。

その数少ない事の端から端まですべてを勉強し理解するということは相当な時間と労力を必要とします。

もし病気になったとき、医者と同等の知識と技術を兼ね備えなければいけないといわれたら大変なことです。それらを習得できたとしても、その病気には間に合わないことと思います。

不動産の売却はおそらく病気になる確率よりもさらに低いもの、人生でも1回または多くても2〜3回といわれるものです。

複雑であることは不動産会社のプロにお任せするとしても、その会社は何を得意としている会社なのかということは確認しておきたいものです。

さて、ここで質問です。あなたは家を売る必要が出てきました。最初に何をしますか？

まずはインターネットで売却不動産や売却家というワードで会社を検索しますか、または地元の会社に聞いてみたり、あるいは会社や友人に経験者がいないか聞いて回るなど、最初からわからないことが出てくることと思います。

そしてようやく会社までたどり着いたと思ったら、そこでよくわからないが売ったらいくらになりますといった、査定書といわれる成績表をもらうわけです。それらは通常見慣れたものではないので理解するのは難しいといえます。

担当の方に説明してもらって、現在の売却物件や成約事例から、「売る時にはいくらくらいで、いくらくらいで出しておくといいですね」という話を場合によっては2・3社聞いて、売却をスタートすることが一般的といえます。

どうでしょうか？

現在すでに売却を進めている方はここまでよくご理解できると思います。そして伺いたいのはその後想像していた通りに進んでいればいいのですがいかがでしょうか。

多くの場合、売る時の販売価格は決定してからスタートしますが、いざ販売活動が始まると、想像していた様子と違うことや、内容は何をしているのかわからないということが多くあります。

連絡が来たと思ったら、「問い合わせがないので価格を下げてください」という連絡ばかりでうんざりなんてこともあるわけです。

基本は3ヶ月で売却を目指すといわれていますが、絶対にということではありません。3ヶ月の理由は、媒介契約書が3ヶ月であるため、それが上限とされているからということが多いようです。

しかし、実際には3ヶ月で最終の売却までできていることは少ないのが現実です。

原因の一つとしては、より高く売却をすることは目的の第一であることが多いですが、市場価格の上限で出す「チャレンジ価格」といわれる価格のさらに上の金額、通称「ウルトラ価格」といわれる価格で出すことが要因として挙げられます。

現在は、このチャレンジ価格、ウルトラ価格といった金額でスタートすることが多いのが特徴です。

この希望価格は最高額で売却をする可能性を残すことには有効ですが、言葉が一人歩きしてしまっている感があります。

2週間から長くても1ヶ月での計画的な価格の見直しが必須となるのです。このような計画ができる販売会社が専任媒介で売却を成功させます。担当者とのフィードバック（実はこれもとても大切なことと思います）なども加味し決定していればいいのですが、金額だけが一人歩きし、業者の高値付け合戦で1位が選ばれたなんてこともあるようです。

実際に金額をつけるとそれは市場に公開され定価となります。計画がないと金額を置き当たりばったりで下げていき、気づけば予定金額より低く残念な結果にということがよくあります。

価格の設定は計画的に行うことが必要ということがあります。先に述べた成績表に話を一度戻しますが、そもそも査定というところから成績という価格をつけられたわけです。

複数社に依頼をして成績をつけてもらった方も多かもしれませんが。

おそらくこの地域をメインにされている会社であれば地域性もわかるはずなので成績は大きく変わることはないものといえます。

もしここで、3人の先生は3とつけているのに、ある先生1人は5をつけるといった場合は、5を疑うということも必要になります。

これが本当の学校の成績であれば5でいいですが、こと家の成績となるとただ良けれ

ばいいというものではありません。理由は、目的があくまで売却をするということだからです。

売り先には買主がいるということです。買主が納得するか価格の設定が必要になってきます。各社査定という成績をつけますが、成績を上げるための方策などは伝えられていないのが現状です。

成績を上げるための方策を取ることでも手取り価格を増やすことができる場合もあるということです。

通常は売買仲介といわれる売却方法が、一番手取りが多くなるといわれています。

しかし売却には金額の他に時間や個別の条件などがあるのも不動産売却の特徴となります。それらにあわせて仲介での売却の他、買取も選択することができます。

しかしここでポイントになるのは、仮に買取となった場合にもその先には売却があるということです。

買取も販売価格がいくらになるかというところから、購入経費がいくらで、商品化の費用がいくらで、利益がいくらで、リスクがいくらで、と計算され買取価格が提示されます。

実はその重要なスタートとなる販売価格がどのように出されているかご存知ですか？

現在の売却物件、過去の成約物件から各会社が査定をすることはもちろんですが、その価格の確証を得るためには、販売力のある流通会社に、売却できるかどうかを査定依頼や、または確認しています。

弊社では仲介で販売をする際には定められた仲介手数料をいただきますので、その分も経費算入されることはもちろんです。

そのようなことから一次販売を中心に行っている弊社の買取金額は高いのです。

第1章 初めてでも安心して売するために

ここでご提案している、弊社イエステーション宇都宮店独自の買取販売形態は、さらに売主様の手取を増やす可能性が多くなる商品です。

そのため、すべての売主様が使える商品ではありませんが、手間暇かからず、すべてイエステーションにお任せで、安心をいち早く手に入れてください。

第2章 高く確実に売れる”第三の販売方式”

第2章 高く確実に売れる“第3の販売方式

現在は大きく分けて2つの販売形態があります。少し細かくするとその2つの大分類の中を2つに分けることができます。

一つ目は売買仲介です。

この販売方式は高く売れる可能性は秘めています。期間は定まっておらず、半年かかるか1年かかるか、または売れるかどうかわからないというデメリットがあります。

この中に専任で1社を窓口する方式と、複数社を窓口にする方式があります。

2つ目は買取売買です。

こちらは期間が定まっておらず予定が組みやすく、1週間から3ヶ月くらいの間で売主様のご都合に合わせてられることが多いので便利です。

しかしデメリットとしては、買取の価格が仲介に比べて非常に安くなってしまおうということです。

この中には通常の買取と、買取保証付き売買があります。

買取保証付き売買は注意が必要で、売却計画がない場合はより手取りが多くなる期間での売却は難しくなることが多いようです。

買取の金額を提示した後に、通常販売を行い、売主様のご希望による期間までに、仲介での通常販売での売却ができなかった場合には、買取に切り替えるという流れです。

これを買取保証といいます。

仮に買い替えて4ヶ月後に新しく買われた住宅の代金を支払うとします。

4ヶ月までは手取りが一番多くなる可能性がある仲介で販売を進め、期間までに売却ができなかった場合には、あらかじめ合意している買取金額で買取となるものです。

売却の手取りが増える可能性がある一方で、期間満了で買取保証になってしまうと、または期間間近まででどんどん金額を下げていき、最終的には仲介手数料を払うと買取金額

での手取額と近いものになってしまったということもあります。

ここでもしっかりと計画を提案してもらえる会社を選ぶことが重要になります。特に会社の特徴として買取を中心に行っているのか、弊社のような仲介での売却（流通業者といわれます）を中心に行っているのかは押さえておく必要があります。

理由は、その提案をしている会社が、流通販売を中心に行っている会社かどうかという点にあります。

販売力は、古い会社だからあるというものではありません。

買取保証を依頼した会社の、中心業務は何であるかです。建築系であれば不動産部があるか、そして不動産であれば、買取を中心で行っているのか、仲介売却という流通を中心に行っているのがとても大切です。

家を売却することが目的であり売するためには、当然買う方が必要です。建築がメインの会社や、買取がメインの会社にはそれらを求めて集まるお客様は多いですが、弊社は

流通販売をメインに行っていますので買うお客様が多く集まるわけです。

ポイントは売却する際にも、買取をする際にも、スタートの起点となる価格は「買う方が納得する価格をどれだけ作れるか」ということになります。

ここまでは現在行われている売却方法であり、今もこのような形で現実に売却を進めている方もいるかもしれません。双方メリットとデメリットがあります。大きく分類すると、時間と安定、確実性を選択するか、または金額と希望、可能性を選択するかということになります。

では、もしこれらの良いところ取りできたならどうでしょうか？

そんな都合のいい話はないと考えますか？

それともリスクが大きく結果的にハイリスクハイリターンで売主のことを考えていな

い無責任な提案でしょう、と懐疑的に思われた方もいるかもしれませんが。

もちろん全てにおいてメリットの最高値のパフォーマンスにはなりません、家を売ることに對してのわからない不安を解消し、安全に安心して時間と安定そして確実性を各売却方法のメリットに最大限近づけた「第3の販売方式」をいまからお伝えします。

先に売買仲介でも買取売買でもその起点となる価格は、売ることを予測した販売価格であるという事をお話ししました。

そしてこの価格については、成績を上げる方策、販売価格を上げる方策（ただし購入する買主が納得していただける方策である事が大前提です）も存在するという事でありました。ここはこれから「第3の販売方式」を伝えるにあたって大切な部分になってきますので再度伝えさせていただきます。

第2章 高く確実に売れる“第3の販売方式

この「第3の販売方式」には3つのプランがあります。その3つのプランをお話しする前にその大前提となる1つの弊社の買取価格を知る必要があります。

弊社の買取価格は他社と比較して安くなることはありません。

万が一、1円でも安かった際は金額を買い上げそれ以上にいたします ※買い上げには一定の条件があります

これは先に述べた通り、販売価格の強みが弊社にはあるということになります。個々の価格をベースにいよいよ「第3の販売方式」になります。

「第3の販売方式」

1、 3カ月後に設定金額で買取売買

- 2、 6か月後に設定金額で買取売買
- 3、 1カ月から1年の間で買取転売として共同でプロジェクト

基本的には先ほどお話しした通り、弊社では買取価格も他社より低くなることはありませんが、売るために、または売っている最中に不安になる不満に思うという直を直接売主様にお聞きしたところ、ベスト3は、いつ売れるかわからないのが不安、活動してくれているのか不明でわからない、販売価格の値引き依頼が多く不満、という声でありました。

もちろんこの他にも多くの不自由さや悩みはあるでしょうが、これらをベスト3を軽減しつつ、売主様の手取を最大化する事を商品化したのがこの「第三の販売方法」になります。

他社より高く確実に売れるしくみとして、他社より高くという事は前述してきました。では確実に売れるしくみという事については、「第三の販売方式」はすべて弊社で買取をするコンセプトになっていきますので、確実であるという事です。決められた金額で決められた期日に決められた方法で代金をお支払いすることができるわけです。

1と2については、本来売主から弊社が買取の際にいろいろな諸経費が掛かります。これらは本来買取側にかかりますが、その経費も含めた状態で買取価格は設定されます。したがって、売主↓業者↓買主となると、矢印（↓）の部分に2重に経費が掛かるものがあります。

それを「第三の販売方式」では買取でありながら、売主↓買主とすることにより、余計な費用を一切排除することで利益を増やします。そしてその分は売主様に還元することにより最大限売主様の手取を最大化することを可能にしました。

そしてさらにはこの中間の余計な費用を一切排除する取引を行うことで、1の3ヶ月

で確定のプランでは約105%増しでの買取額であり、2の6ヶ月プランでは約110%増しでの買取を実現しています。

もちろんこれには売主様だけでなく、弊社にもメリットがあります。

それは、売主の不安や問題点である、「いつまでにいくらでという事を確定し、さらに手取りが多くなる提案をすることで売主様から選んでいただけ」ということです。

そして弊社は選んでいただき購入した不動産をスピーディーに売却していくのです。弊社では流通販売である仲介業を中心に行っているため、買主の購入見込みのリストがあることや、新規のお客様が多くいらっしゃいます。そんなお客様により早く情報をお届けし直接買われる方を見つけることができます。

買われる方は物件一つに対して何組も来られますが、購入できるのは1組なのです。そうすると、今回は購入に至らなかった買主は購入見込客となり、次の物件をご紹介でき、そこからは弊社が仲介であれば仲介手数料をいただくこととなります。こんなこと

も弊社のメリットの大きな一つなのです。

最後に3のプランです。

こちらは前記しました、1と2の余計な費用を一切排除した状態から、売主様と弊社が一緒になり売却を進めていこうというコンセプトです。

不動産でのわかりにくい経費内訳をすべてリアルなものまでお見せし、売却が決まった際には最終の粗利を分配するというプランです。

非常に大きな手取になる可能性を持っていながら、最低限のリスクですむというプランになります。

もちろん実行は弊社が100%実働し売主様には途中報告などを見ていただくというだけになります。また取り決めは行政書士や司法書士などを介して取り交わしをしますので安心です。

ここでお伝えしたいことは、弊社では、ただ高価な金額を提示して販売活動をしていまずという販売もどきは致しません。

売主と弊社の共通の目的は売却をすることであるという事が明確だからです。それをこのような3プランを介して、購入することで売主様と同じステージに立たせていただき、売りのための方策を真剣に考え、売った喜びや売れない不安をも一緒に共有することで本気の売却活動をしたいと考えております。

弊社も売れなければ、価格が下がってしまったら、価格に間違いがあったら、即赤字となります。こちらで提示した価格に責任をもって売却をするという決意を持っています。

いずれも1〜3のプランだけではなく買取売買、売買仲介まで、5つから売主様がそれぞれの状況と目的に応じて選択することができますのでご安心ください。

第3章 不安なく、1日でも早く売ってあげたい

「売却は1日でも早く行う方がいい。1年たつと建物価値も下がる。特に空家となると建物の痛みは早いんです」ということを言いながら、空き家物件の販売依頼を早く早くということだけを考え行っていました。

当時私には2010年に建てた自宅がありました。

職場の変更で今から5年前の2013年に空家になったにもかかわらず、結果売却をしたのは2017年の夏でした。

先に述べました不動産価値が下がってしまう、建物の減価償却が1年ごとに進むことや、市場ということはもちろんその通りの部分も多くありますが、問題はそれらの合理性だけではなく、その時の私の思いや不安、動ける環境かどうか、そして売却するにあたっては最終の売却価格が決まっている以上、先に売却経費をかけることに抵抗もあることなどがありました。

不動産に20年以上と長く従事している私でさえこのような不安に見舞われるのですから、売却が初めても方にとつては、特に自身のそれも思いの詰まった自宅を売却することは、非日常の大きな行動であり、何から手を付けていいのかという事からわからないこともあり、手探りで行動になるという事を改めて考えさせられました。

私は自身の中で3つの不安要素がありました。

1つ目は建物内の残った荷物でした。

必要なものを引越して持っていく、また建物の中には思い出も含めて多くの荷物が残りました。それらを誰かに任せるにはちよつと信用できないし、捨てるものばかりではないし、もつたいないという思いもあるし、またどこに頼んだらいいのやらと、頭の中にあふれた時に、特に夏の草が生えてくる時期や、年末、そして大雪や台風といったことがあるとよみがえるのです。そして考えることはやめないと、と思い出の整理が

いたら次は処分です。

業者の選定もかつて住んでいた地域であったにもかかわらず一苦労しました。

人は住んでいるところにコミュニティをつくり、そこに1年もいないとそのコミュニティはなくなっていくものなのだということも時間の経過とともに感じました。

結局、荷物を処理したのは引越し先の業者でとなりました。思い出の荷物と書いていますが、当時はお客様の同じ荷物を動産と言って物としてしか扱っていなかったことも反省があります。

2つ目は荷物が出てクリーニングを入れて売却となったときに、どこにお願いしたらいいのかという基本的なことでした。

もちろん私は不動産会社の社長をしているわけですから、それはいい金額で、またはスツキリと人脈を使ってなどと考える方もいるかもしれませんが。

実は私も最初は自分で売ることでも手取りが多くなるのだから、売却をするに決まっ

いるし、当たり前だと思っていました。

しかし、県外から何度も行くことは物理的に不可能で、またそれをやるメリットは、手取りが多くなる可能性はあるが、それはあくまで可能性に過ぎないということが見えませんでした。

そこで私がとった売却方法はというと、なんと買取を不動産業者さんにしてもらったということでした。

この売却のメリットをとでも多く感じています。手取りは減ったものの今までいつも、頭の片隅にあった何かがスッキリなくなりました。家は新しめのもので何か不備があるということとはなかったのですが、業者さんの買取で、保証は一切なしで引渡しということも安心できました。

3つ目は近隣にあまり知られたくないという想いでした。

私はこの想いが出てきたときに、とても意外だと思いました。

お客様には「手取りをより最大化するために仲介売買でいきましょう、近隣に知られるのが嫌だなというお客様にも、3ヶ月我慢することで手取りが200万も300万も変わってくるんです。売却後は引越すので、得を取りましょう」と話していたからです。

それは大きな反省点です。

先にも述べましたが、状況によっては又は時間の経過によっては必ずしも手取りが多くなることだけが売主様の優先順位にはならないのだということです。約3年と短い期間でしたが、近隣に噂を立ててもらいたくないという心理が生まれました。

売却することは次へのステップアップであったり、新たなスタートであることは間違いないと思います。ですがそこにはマイナスを連想する心理もあるものだなという事がわかりました。

第3章 不安なく、1日でも早く売ってあげたい

結局、私が建物を空き家になってから売却を完了した年月は、3年と5ヶ月かかったという事でした。

それ以来、お客様の売却に対する不安の本音を聴き、一般売却の価格、買取価格、特に引き渡しまでを、時間をかけた買取価格の提示で安心してもらい、選択の機会をいつも設けることや、想い出の整理や棚卸をする時間にしていただくことができるようにしていただけるようにしています。

この自身による売買の経験が、不動産販売の際に「お客様に寄り添う」という販売スタイルに大きな影響を与えました。

今後ますます、お客様の目線に立ち、お客様の最大限の満足の為に販売を行っていきたく強く思うようになった貴重な体験でした。

おわりに

この本を最後までお読みいただきありがとうございました。

売主様の立場で不安に思うことや問題になっていることを軽減し、売却を成功させるプランのご紹介と有益な情報をお届けするという目的でこの本を書かせていただきましたが、書きながら自身を振り返り、余計な私の話が多くなってしまいました。

先に記しました、荷物は結局のところ、隣の県の宇都宮の倉庫的な部屋に移動したのち、その倉庫を使うという事になり、再度コンテナに移しまして、半年後にコンテナを使うということで、荷物を処分することができました。

なんとも情けない話ですが、現実はこのようなことです。もったいないという心理に

勝てないものです。

また振り返る中で目頭が熱くなる体験を今改めてしています。

私はただ3年ほどその建物に住んでいたわけですが、売却時にはその3年分の思い出が思い出されてくるのです。

特に娘が幼稚園年長、小学生の時に庭で遊んでいる姿や、笑顔である瞬間瞬間です。

本当に意外なことでした。短い期間でもこのような思い出が作られていくわけですから、通常の取引での売買はもっともっと大きなものだと改めて気づくことができました。

家には大きなパワーがあるとこの業界に20歳から従事した私は言われたことを思い出しました。

これからも家を介して、友人として親から子へ、そして孫へと想いをつなぐ存在に近づけるようにしたいと思います。

おわりに

最後までお読みいただきありがとうございます。ございました。

二〇一八年秋 増渕雅史

著者

増淵雅史

株式会社 お家ネットワーク 代表取締役

イエスターション宇都宮店 代表

プロフィール

20歳で不動産賃貸営業、21歳で不動産売買営業を経て、23歳で不動産仕入れを学び、24歳で埼玉県川越市に不動産会社を設立（現、株式会社お家ネットワーク）する。その後、現在のリノベーション住宅の前身となる、数百万円をかけたフル改修工事で付加価値と個性をコンセプトにした買取再販事業を行う。2009年に全国135店舗展開中のイエスターションに加盟。お客様に寄り添ったランチエスター戦略を不動産に置き換えたビジネスモデルで、小さな地域でのNo.1を目指し、栃木県宇都宮市に支店を開

おわりに

業。より消費者に寄り添う売買仲介業を行い、2018年に鹿沼店を作り現在に至る。今後地域に根差した街のかけつけ医的な不動産会社を目指し、県内に店舗展開を計画
中。

奥付

あなたのお家が「3ヶ月で売れる」秘密

発行日 二〇一八年九月二十七日 第一刷発行

著者 増渕雅史

著書がamazonランキング
3部門で1位獲得!!!



ますぶち まさふみ
増 雅



YE STATION
イエステーション

**＼売りタイ! /家を
第三の売却方法
で叶える専門家!**

株式会社 お家ネットワーク
〒321-0952 栃木県宇都宮市泉が丘6-3-25
TEL: 028-662-1021 FAX: 028-662-9921
mail: masubuchi@ouchi-net.jp