

◆ 時系列 売却・チェックカーズ ◆

確認したい項目を時系列にしています。

自宅売却は十人十色の為、全てを網羅できる事はありませんが、
利用する事で、高く売れる確率が高まりまるチェックシートです。

～ 当社の第3者サービス「売却パートナー」を併用すると更に有効です ～

■売却前（まだ先）の段階

		チェック欄
1	家や近所の「いいね！」をメモしておく	<input type="checkbox"/>
2	日当たりが良く、花が咲く時期に、お庭や家の外観写真を撮っておく	<input type="checkbox"/>
3	ダイニングテーブルなどの椅子に、フェルトや靴下をはかせる（床の傷が多いと売りにくかったり、200万円前後の減額交渉になります）	<input type="checkbox"/>
4	青空や澄んだ空気の際に、眺望写真を撮っておく	<input type="checkbox"/>
5	ガスコンロ周りが汚れないように、ラップなどをしておく	<input type="checkbox"/>
6	近所のイベント（花火、フリマ、お祭り）なども撮影しておく	<input type="checkbox"/>
7	不要なものは、徐々に捨てる	<input type="checkbox"/>
8	メール便、よく来るDMは、配送中止にする	<input type="checkbox"/>
9		<input type="checkbox"/>

■相談相手（不動産屋）探し

1	賃貸、賃貸管理、投資物件ではなく、自宅売買が得意な業者か。	<input type="checkbox"/>
2	一括査定サイトを利用する場合は、3社まで	<input type="checkbox"/>
3	自宅に来てもらって査定する前に、対面した印象で判断する →「営業マン・チェックカーズ（16項目）」を利用してください。	<input type="checkbox"/>
4	本当に売っていいか、他に選択肢がないか、聞いてみたか	<input type="checkbox"/>
5	知人・大手・地元・ネットなど、情報収集しているか	<input type="checkbox"/>
6	近くの業者であれば、売買物件が中心の店構えか	<input type="checkbox"/>
7		<input type="checkbox"/>
8		<input type="checkbox"/>

■業者選定、業者決定

1	自宅を視察する査定は、3社までにする	<input type="checkbox"/>
2	「営業マン・チェッカーズ（16項目）」でダメ営業を見極める	<input type="checkbox"/>
3	諸費用（印紙・登記・仲介手数料・譲渡税）を確認したか	<input type="checkbox"/>
4	複数業者に依頼する「一般」か、一社「専任」か、説明を聞いて決めたか。	<input type="checkbox"/>
5	査定額が高い理由で選んでいないか。査定額と、会社・担当者選びを、混同していないか。（査定額が高い業者を、疑ったか）	<input type="checkbox"/>
6		<input type="checkbox"/>
7		<input type="checkbox"/>

■販売前準備

1	水回りはキレイか（汚れている場合はクリーニングをする事）	<input type="checkbox"/>
2	レイズに掲載する販売図面は見せてもらい、チェックしたか。	<input type="checkbox"/>
3	ネットの写真は、きれいに撮影されているか。（眺望や外観写真が暗くないか）	<input type="checkbox"/>
4	ネットには、きちんとアピールポイントやコメントが掲載されているか。	<input type="checkbox"/>
5	担当営業に、あなたの「いいね！」メモの内容が伝わっているか。	<input type="checkbox"/>
6	不要なものは捨てたか。収納の中がいっぱいでないか。	<input type="checkbox"/>
7	広告について話し合ったか（新聞折込するのか。近隣のポスティングは実施しているのか。オープンルームは開催するのか。）	<input type="checkbox"/>
8	設備状況で、壊れている所、傷んでいる所は、確認しメモしておく。	<input type="checkbox"/>
9	土地建物の「権利証（登記識別情報）」は有るか	<input type="checkbox"/>
10		<input type="checkbox"/>
11		<input type="checkbox"/>

■販売中

1	居住案内時：照明は全灯しているか。カーテンは開けてあるか。冷蔵庫のメモ・キッチンの洗剤などの小物は隠したか。窓は拭いたか。	<input type="checkbox"/>
2	空室時：担当営業は立合っているか（鍵取り、現地対応にしているか）	<input type="checkbox"/>
3	2週間（専任の場合。専属は1週間）に一度の販売報告はあるか。	<input type="checkbox"/>
4	スーモに掲載されているか。	<input type="checkbox"/>
5	大手他社のホームページに掲載依頼しているか。	<input type="checkbox"/>
6	急な案内に備えて、常にお部屋をきれいにすることを心掛けているか。	<input type="checkbox"/>
7	売主が確認できるレイنز状況をチェックしたか。	<input type="checkbox"/>
8	案内後、その報告があるか。（改善点があるか）	<input type="checkbox"/>
9	ネットの内容は、再度確認したか。	<input type="checkbox"/>
10	価格を下げる場合、販売活動はしっかり実施した上での判断か	<input type="checkbox"/>
11	室内案内時、営業担当は、しっかりとアピールしているか。	<input type="checkbox"/>
12		<input type="checkbox"/>
13		<input type="checkbox"/>

■契約前

1	引渡し日程までに、引越しができるか	<input type="checkbox"/>
2	買主が不動産会社の場合、価格的に納得できているか	<input type="checkbox"/>
3	契約前に、契約書・重要事項説明書・設備表は、見せてもらったか。	<input type="checkbox"/>
4	買主のローンは問題がないか確認。	<input type="checkbox"/>
5	物件状況報告書・付帯設備表には、正確な事を記載しているか	<input type="checkbox"/>
6		<input type="checkbox"/>
7		<input type="checkbox"/>

■残金決済、引渡し

1	メール便、DMなどは、全て中止にしてあるか。	<input type="checkbox"/>
2	常識の範囲内で、きれいにしてあるか。（汚いとトラブルになりやすい）	<input type="checkbox"/>
3		<input type="checkbox"/>
4		<input type="checkbox"/>