

不動産売却の手順について、①査定依頼に始まり、②媒介契約の締結、③広告作成までをご案内してきました。いよいよ情報公開です。

売却物件の情報を公開してからほどなくすると、広告からは得られない情報を求めて、担当者に問い合わせが入るようになります。売却の理由を気にするものもありますし、売主が居住中であれば引越しの時期を問うものもあります。そうこうするうちに、物件の見学を希望する人が現れれば、日程調整などを経て、見学者の受け入れが始まります。

### ●居住しながら売却活動

自宅に住みながら売却活動を行う場合、見学に立ち会うこととなります。見学者には、自宅の良いところはもちろんですが、「寝室のドアの建て付けが悪い」「シンクの水栓が割れている」など、気になることも伝えてください。中古住宅ですから、多少の不具合があるのはむしろ自然なことです。これらの事情も含んだうえで、購入を検討してもらうようにします。

ただ、「ありのままを見せる」とは、いっても、好感度を上げる努力はしたいものです。ある不動産会社の担当者数名にヒアリングしたところ、「床に直接、雑誌などが無造作に置いてある」「ダイニングテーブルが雑多

なもので占領されている」といった様子を見ると、残念な気持ちになるそうです。「シンクが汚れている」「たばこの臭いがこもっている」なども避けたいと言います。

暮らしていれば、部屋が散らかるのも、まわりが汚れるのも当たり前。過度に気にする必要はありませんが、見学者を迎えるときは、室内を軽く整え、目立つほこりや汚れをとっておくなどしましょう。作り付けの収納も案外見られる場所です。見るほうは、「奥行きを知りたい」くらいのつもりでも、見られるほうはドキッとしますよね。くれぐれも見学者が来るからと、散らかったものを投げ込んでおいたりしませんように。

### ●転居してから売却活動

すでに引越しを済ませている場合には、見学者の受け入れを、担当者に任せることが多いでしょう。見学に立ち会わないのであれば、あらかじめ担当者に、自宅の状況を詳しく伝えておくようにします。

ところで、新居でテーブルやソファを新調するからと、大型家具を残したまま転居する人がいます。「買主が希望すれば使っていただきたい」とおっしゃる方もいますが、「家具まで引き受けたい」という買主は少数です。引渡しまでに撤去することを念頭に置き、そのコスト計上も

忘れないようにしてください。

「片付けたつもり」でも、何かを置き忘れることもあります。以前、高いところにある作り付けの棚に、他人にあまり見られたくなさそうなものを残したままのケースがありました。見学に来る人は、「こんなところにも棚が」などと言いながら、中をのぞいたりするものです。最終確認はしっかり行いましょう。

### ●不動産会社の報告義務

情報公開をした後、売主としては、「どの程度の反響が来ているのか」が気になるはず。そこで知っておきたいのが、不動産会社に課せられた報告義務についてです。宅地建物取引業法では、不動産会社に対して、専任媒介契約を締結した場合は2週間に1回以上、専属専任媒介であれば1週間に1回以上、業務の処理状況を報告しなければならないとしています。報告を受ける側も、疑問点はすぐに質問するなど、積極的に関わることをお勧めします。なお、一般媒介の状況報告は任意です。

情報公開からしばらく経っても、反響が芳しくない場合には、売出条件の見直しを行います。見直しのタイミングや、それに伴う価格変更などについては、売却活動に入る前にすり合わせをしておくともスムーズですが、この点はまた次回に。

### 【不動産売却の手順のイメージ】

