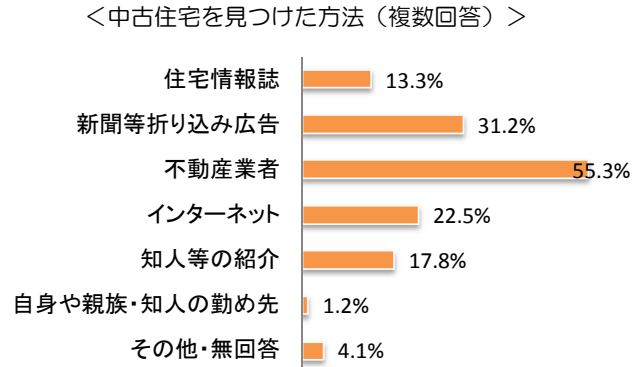
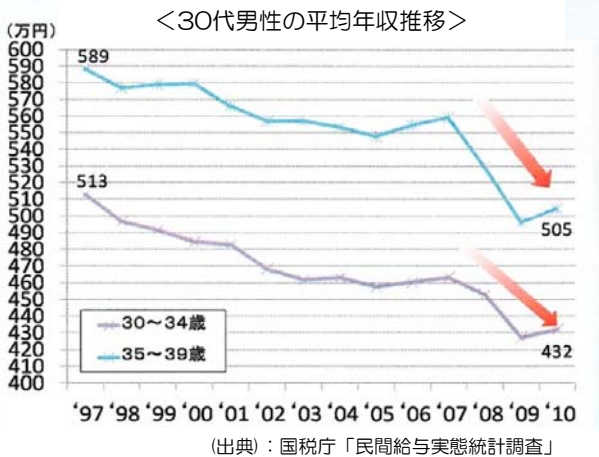


住宅の売却をお考えの皆様へ

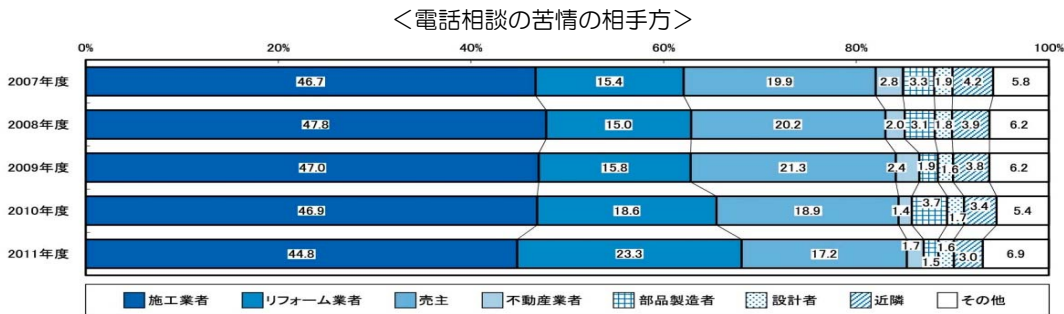
■購入希望者は積極的に情報を求めています

住宅の一次取得者（住宅を初めて買う人）は、30代前後だといわれています。この世代が購入希望者の中心となるわけですが、近年の所得減少と、新築住宅以外の新しい住まいの価値観（リノベーション）により中古住宅に対する関心が高まっています。また、この世代の特徴として、物件に関する情報を専門家へのヒアリングやインターネット等で積極的に集める傾向がありますので、可能な限り物件情報は公開し、一次取得者の目に留まる仕掛けをすることが売却の近道になります。



■購入希望者が求める物件情報とは

住宅相談と紛争処理の集計・分析を行った「相談統計年報2012」によると、主たる苦情の相手方は、「売主」が第3位となっています。1位と2位は施工業者ですので、現状渡しの中古住宅の取引だけで考えると、もう少し順位は上がるのではないのでしょうか。この様なトラブルは、中古住宅を購入する際に期待した住宅性能と、実際の性能との差異が原因で発生しています。専門家による住宅診断を行うことで、売主様では気づかない物件の状態を明らかにし、購入希望者が納得のいく物件情報を提供することが大切です。

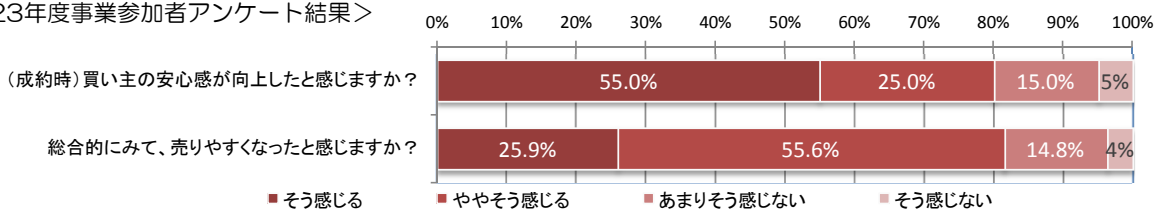


■住宅診断（ホームインスペクション）で安心・安全を付加しましょう

住宅診断を行った物件では、売主様と買主様双方の安心感を得られるだけでなく、アンケートの結果、仲介事業者からも「売りやすくなった」との意見が8割以上得られています。売却をお考えの物件も住宅診断をして他の物件と差別化を図りませんか？



<H23年度事業参加者アンケート結果>



☆福岡県宅建協会では住宅診断済み物件を応援しています。不動産情報ネット「ふれんず」では、住宅診断済み物件にマークをつけて物件を応援しています。

