

漫画シナリオ（第一稿）

タイトル：

高額査定に要注意！不動産を売るときの賢い業者の選び方

（自宅のリビングで40代くらいの男性が、査定書を見ながら悩んでいる）

夫「困ったなあ…どれを信じたらいいんだろう」

（お茶を運んできた妻が声をかける）

妻「どうしたの」

夫「ほら、うちの実家を売却する件。この間ネットで一括査定を依頼して、何社が資料が届いたんだけど…」

妻「あら！査定額がバラバラ…。会社によってけっこう違うのね」

夫「そうなんだ、これなんか、一社だけやたら高いだろう」

妻「少しでも高く売れた方がいいんだから、その会社をお願いします？」

夫「でもなあ…金額以外何にも書かれていないし、電話をしてもつながらないし、なんとなく引っかかるんだよなあ…」

（唐突にスーツ姿の男性が現れる）※どこから現れたか、なぜ現れたかなどは省略

K「お客様、ご注意ください！査定額が高くても、実際はその金額で売れないケースは非常に多いんです！」

夫「え？そうなの!？」

K「はじめまして。K-コンサルティングと申します」（名刺を差し出す）

「先ほどの件、よくあるのはこんなケースです」

（ここから事例イメージ）

シニア男「一括査定で一番高い金額を出してくれたA社に依頼しよう」

ナレーター「ところが実際に売り出してみると…」

シニア男「いつまでたっても買い手が見つからないなあ…イライラ」

不動産A社「もう少し金額を下げてくださいませんか」

シニア男「え!?もう3回目じゃないか!!」

ナレーター「ずるずると値引きをするうち、次第に売れ残り物件のイメージがつき、最後は相場よりずっと安い

金額で手放すことに…」

シニア男「こんなはずじゃなかったのに…！」

(事例イメージ終わり)

夫「売却に時間がかかる上、安く買い叩かれるなんて、最悪じゃないか！」

K「査定額というのは、不動産屋が売りたい価格であって、売れるかどうかとは別問題なのです」

「仲介料さえ取れば良いと思っている業者は、契約をとるためにこのような手を使います」

「一括査定で査定額を提示されたら、金額の高低を見るだけでなく、算出根拠が示されているかどうかや、取り扱い実績が多い会社かどうか、電話や訪問で、担当者の知識や対応を見て、総合的に判断することが大切です」

妻「表面的に判断してはだめね」

夫「事前に知っておいて良かった！」

K「どんな時も、お客様が幸せになることが最終ゴールです。正しい知識で、信頼できる会社を選びましょう！」

K-コンサルティングは、お客様の大切な不動産に、適正な査定額をお出しすることはもちろん、税金や法制度なども考慮に入れ、ワンストップの対応ができることを強みとしております。

ご不明な点は、なんでもお気軽にご相談ください。

終わり