

知っているかどうかで家の値段は100万円単位で変わってくる！

初心者でも高く売れる！

2025年
6月10日発行

家の売り方大全

株式会社あさ出版(代表取締役:田賀井弘毅、所在地:東京都豊島区)は谷崎真吾著『初心者でも高く売れる！家の売り方大全』を2025年6月10日(火)に刊行いたします。

プロしか知らない「早く」「高く」売するための秘知識100

本書は、不動産初心者でも「自宅を早く・高く売る」ための知識を凝縮した実践的ガイドです。著者・谷崎真吾氏は、3000件以上の中古住宅売買に携わってきた実績を持つ不動産コンサルタント。現場で培った経験を基に、不動産業者任せにして損をしないための売主の心構えから、写真撮影の工夫、内見対応、査定方法、信頼できる業者の選び方まで、プロしか知らない「早く」「高く」売るコツを100項目で紹介します。たとえば「ネット掲載の1枚目の写真にこだわる」「玄関にスリッパを用意する」など、誰でも無料で簡単にできる工夫が満載。不動産会社と協力しつつ、自ら知識を得て動くことで、納得のいく売却が実現できます。初めてでも失敗しないための「売却のバイブル」です。

タイトル:初心者でも高く売れる！家の売り方大全

著者:谷崎真吾 ページ数:296ページ

価格:1,870円(10%税込) 発行日:2025年6月10日

ISBN:978486667-753-8

【目次】

- 第1章 不動産会社に任せっきりだと家はいつまで経っても売れません
- 第2章 押さえておくべき不動産売却の基礎知識
- 第3章 売却時にかかる費用を理解しよう
- 第4章 ベストパートナーとなる不動産会社はこう選べ
- 第5章 売却するならどっちがいい？ 仲介と買取を徹底比較
- 第6章 納得のいく売却価格を勝ち取るための簡易査定活用術
- 第7章 プロしか知らない早く売するための秘テクニック
- 第8章 内見に来た人を買いたい気持ちにさせてしまう裏技
- 第9章 少しでも高く売するためにプラスαで知っておきたいこと

【著者プロフィール】 谷崎真吾(たにざき・しんご)

株式会社ウィルステップ代表取締役／株式会社SMILE's取締役。

広島県生まれ。大学卒業後に総合不動産会社へ入社し、中古住宅の仕入と販売に従事。中古住宅とお客様の特性や行動心理を徹底的に分解・分析し、赤字事業部を半年で黒字化。その後も安定して成果を上げ続け、会社創立以来最年少の事業本部長に就任。九州地域ナンバーワン企業、株式上場へ大きく貢献。

2021年に不動産コンサルタントとして起業し、同年に株式会社ウィルステップを設立。2023年には株式会社SMILE'sを立ち上げ、リフォーム事業を展開。現在は、これまで中古住宅売買に3000件以上携わってきた実績とノウハウを活かし、中古住宅事業への新規参入支援、営業社員の教育、リフォームプロデュースなど幅広く行っている。著書に『売れる営業がお客様に会う前にやっていること 初対面の7秒で絶大な信頼を勝ち取る』(日本実業出版社)がある。

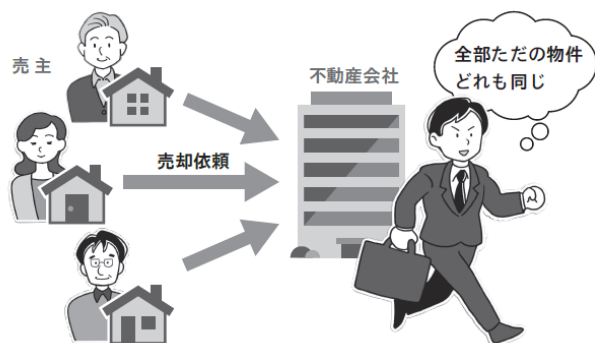


不動産会社に任せっきりだと家はいつまで経っても売れません

売却する際に知っておいてほしい大切な事実があります。

あなたにとって特別な場所である家も、不動産会社にとっては「数ある預かり物件の一つ」にすぎない、という悲しい現実です。

売主であり当事者であるあなた自身が、積極的に売却に関わることが、家をスムーズに売るための重要なポイントです。不動産会社に任せきりにするのではなく、売れる工夫を不動産会社と一緒に言い、協力して進めることで、後回しにされるリスクを減らすことができます。



信頼できる担当者かを見極める4つのポイント

査定時の短いやり取りだけで、その担当者が本当に信頼できるかを判断するのは、難しいと思われるかもしれません。しかし、不動産売却に真剣に取り組んでくれる担当者には、いくつか共通する特徴がありますので、売却を依頼する前には、次の4つのポイントを押さえておきましょう。

① 対応スピードが速い

売却において、問い合わせや進捗確認に迅速に対応してくれる担当者は、物件の売却活動にも積極的に取り組む傾向があります。

③ デメリットもきちんと伝えてくれる

デメリットを考慮したうえで、売却活動をどのように進めるかを具体的に示してくれる担当者こそ、本当に頼りになる存在なのです。

② その場で質問に答えられる知識がある

不動産は法律や市場動向、物件に関わることなど幅広い分野の知識が必要です。そのため、担当者がこれらの知識をしっかりと備えているかを見極めることが重要です。

④ 他社の悪口を言わない

他社を否定して自社を良く見せようとする担当者は信頼に欠けるため、あなたの物件に対しても同様に誠実さを欠いた対応をする可能性があります。

トップ画面の1枚目に一番自信のある写真を掲載する

ポータルサイトへ写真の掲載をする際、気をつけておいてほしいことがあります。それは、購入検討者の目に最初に入るのは「トップ画面の写真」だということです。

現在、不動産情報を検索する人の多くはスマホを利用していますが、小さなスマホでポータルサイトを開いた際に、表示される物件の情報量は限られています。

だからこそ、その物件の中で最も魅力的に見えるポイント、つまり物件の最もアピールしたいポイントを1枚目の写真に選ぶことが重要なのです。

例えば、広々としたリビングや普段では絶対に味わうことのできない眺望などがあれば目を引くでしょう。

購入検討者の視点に立ち「この物件をもっと見たい」と思わせる写真をぜひ意識してみてください。



良い例



悪い例

特に意味のない共用部やインターフォンの写真