



おうち売却の達人

達人ツール活用のご案内

訪問査定獲得に効果

訪問査定時に効果

ブランディング効果

全国不動産売却安心取引協会

- HPにバナーを貼ったり、クリアファイルやフラットファイル、チラシを多用している。
- 以前は月間1件も訪問査定が獲得できなかったが、最近は獲得できるようになった。
- 訪問査定獲得率は5%程度から25%に上昇した。
- お客様との電話もつながりやすくなり、お客様からのメールの返信もあり、無視されなくなった。コンタクトが取りやすくなった。
- 自社HPの「口コミを見ました」と言われるようになり、相乗効果が出ている感じがする。
- 達人登録により劇的に変化があるわけではないが、話を聞いてくれるようになった。



- 訪問時には「認定証」を見せて、有名YouTuberの方から達人認定を受けていると話したら、「凄いですね」と言われる。
- (デジマ) 査定メールの署名欄に達人バナーを貼っているのがクリックされている。
- お客様の声動画を見ましたと他のお客様から言われた。→動画は非常に効果があると思っている。
- 訪問査定時に社名、氏名でお客様が検索するので、効果があると思っている。氏名検索では達人サイトが現在3位。



- 活用できるツールは全て活用し、「達人に認定された」ことをアピールしている。査定書ファイル、バナー（会社と個人）
- 決め手になっているかどうかは不明であるが、媒介が取れている。

- 第三者機関のHPに「達人」として紹介されていることが信頼性に結びついていると感じる。
- 一括査定時にツールを使っている。（査定書）
- 成約しました」チラシの裏面に「達人認定」を掲載してアピールしている。
- 達人に登録したから、媒介契約が取れたということはわからないが、書籍の出版、写真マイスター、建物アドバイザー、おうち売却の達人など資格を伝えて、「どれが一番響きますか？」と質問すると、「書籍」「建物検査」「達人」を挙げる。





お客様に選ばれる会社は、プロフェッショナルであることをアピールするアイテムを活用しています。

そのひとつが

「不動産売却の専門家であることを
アピールできる名刺」

です。

名刺は、ビジネスシーンにおいて自分を紹介する重要なアイテムです。

第一印象が大切であることは言うまでもありません。

名刺によって不動産売却の専門家であることをアピールすることができれば、お客様からの信頼も得やすくなります。

名刺を工夫することで、お客様に選ばれる確率が高まります。

成功している記者は具体的には以下のような方法を名刺の対策を行っています。

- ・名刺に専門性を示す資格や経歴を記載する
- ・名刺デザインにおいて、プロフェッショナルさを演出する
- ・名刺に連絡先だけでなく、自社サービスの特徴や強みを掲載する

これにより、お客様は「その会社が不動産売却の専門家である」と認識しやすくなり、他社との差別化が図れます。

不動産売却の専門家であることをアピールできる名刺を活用することで、売却査定で選ばれる確率が上がるでしょう。





 おうち売却の達人

達人認定

ロゴマークというのはブランドのマークのことです。

たとえば
マクドナルドの「M」や
アディダスの「三本線」のようなものです。

ロゴマークがあると、お客様の印象に残りやすくなります。

思い出してください。
大手、FCはロゴマークをあらゆる場面で活用しています。

ロゴマークは力は絶大です。
逆に、ロゴマークがない会社は不利になります。

「ロゴマークを使えるなんて
大手やFC加盟店だけでは？」

と思われるかもしれませんが、そんなことはありません。

中小企業で成功している会社は
以下のようなロゴマークを活用しています。

- ・ 権威性を感じるロゴ
- ・ おうち売却の達人
- ・ 第三者機関による認定

これにより、大手やFC加盟店など
強力なライバルにも対抗することができます。

ロゴマークを活用することで
売却査定で勝ちやすくなります。



不動産所有者に対して「不動産売却で重視すること」というアンケートをとった結果があります。

- 1位 価格
- 2位 **信頼できる担当者**
- 3位 売却の確実性
- 4位 納得感
- 5位 スピード感
- 6位 不動産会社選び
- 7位 買主

という結果でした。

「信頼できる担当者」が会社選びより重視されています。

ではそれをどのようにアピールするのか・・・

自分で自分を凄い！と言っては信頼されません。
第三者からの認定が重要です。

成功している担当者はこのような認定証を活用しています。

商談時にこの認定証をネックストラップに入れ首から下げると印象が変わります。

しっかりと自身をアピールできます。

- ・高級感のあるデザイン
- ・第三者からの認定
- ・ネックストラップでアピール



認定証を活用することでお客様に選ばれる確率が高まります。



お客様に選ばれる会社は「認定証」を活用しています。

認定証は専門性やスキルの証明になります。

たとえば医師の「医師免許」や弁護士の「弁護士登録証」のようなものです。

認定証があると、お客様の信頼を得やすくなりスムーズに商談を進められます。

思い出してください。

テレビに出演する専門家の背景には「賞状」や「トロフィー」などが飾られていませんか？

「権威のある認定証なんてとれないのでは？」

と思われるかもしれませんが、そんなことはありません。

媒介獲得で成功している会社は以下のような認定証を活用しています。

- 権威性ある資格や認定
- おうち売却の達人認定証
- 第三者機関による賞状や認定
- お客様に必ず見てもらう場所に置く

これにより、権威付けされて強力なライバルに対抗できます。

認定証を活用することで売却査定で勝ちやすくなります。

おうち売却の達人® に認定されました!



おうち売却の達人®とは
売主に寄り添った売却サポートができる
全国不動産売却安心取引協会が認定した
不動産売却の専門家です

不動産を売却する**不動産の専門家(営業担当者)**が登録されたサイト

登録される条件は?

不動産売却に関する一定以上の知識、さらに安心感・誠実さなどの人柄を事務局で審査
以下の5つの宣言をすること

- 01 高値売却するために最善を尽くす
- 02 建物を確認し安全安心な取引をする
- 03 強引な営業をしない
- 04 販売状況を丁寧に報告する
- 05 取引後も丁寧にフォローする



会社名○○○○○○○○○
氏名○○○○○○○

つまり!選ばれし 不動産売却のプロ!

「おうち売却の達人」に認定されました!

事務局にて認められた、不動産を売却する専門家(営業担当者)だけが登録されたサイト

おうち売却の達人とは

売主に寄り添った売却サポートができる全国不動産売却安心取引協会が認定した不動産売却の専門家です

登録条件

不動産の一定以上の知識があり安心感・誠実さなどの人柄を事務局で審査の上、以下の5つの宣言をした方。

宣言内容

1. 高値売却するために最善を尽くす
2. 建物を確認し安全安心な取引をする
3. 強引な営業をしない
4. 販売状況を丁寧に報告する
5. 取引後も丁寧にフォローする

あの、信頼の専門サイト

おうち売却の達人®に認定されました!

「大切な不動産」です。だからこそ…!

不動産売却のエキスパートにお気軽にご相談ください。

おうち売却の達人®とは

売主に寄り添った売却サポートができる全国不動産売却安心取引協会が認定した不動産売却の専門家です

「おうち売却の達人」に登録される条件は?

不動産に関する一定以上の知識、さらに安心感・誠実さなどの人柄を事務局で審査、以下の5つの宣言をすること

1. 高値売却するために最善を尽くす
2. 建物を確認し安全安心な取引をする
3. 強引な営業をしない
4. 販売状況を丁寧に報告する
5. 取引後も丁寧にフォローする

おうち売却の達人®に認定されました!

「おうち売却の達人」とは?

不動産を売却する不動産の専門家(営業担当者)が登録されたサイト

売主に寄り添った売却サポートができる全国不動産売却安心取引協会が認定した不動産売却の専門家です

「おうち売却の達人」に登録される条件は?

不動産の一定以上の知識がある
・安心感、誠実さなどの人柄を事務局で審査
・以下の5つの宣言をすること

選ばれた人のみ認定される

1. 高値売却するために最善を尽くす
2. 建物を確認し安全安心な取引をする
3. 強引な営業をしない
4. 販売状況を丁寧に報告する
5. 取引後も丁寧にフォローする

売却査定で負ける会社の問題点

- ・訪問査定のアポが取れない
- ・訪問査定にいつても専任がとれない

一番の原因は「担当者の信頼が不足しているから」かもしれません。大手など知名度のある会社は信頼を得るために様々な対策をしています。では、中小の会社はどうすればよいか。

今、成功している会社は信頼を得るために独自の対策をしています。

- ・第三者機関から認定
- ・不動産売却のプロ
- ・売却を任せると得かも
- ・訪問査定に呼んでみよう

と売主様にアピールできるのです。



おうちの売却は

おうち売却の達人®に

お任せください!

おうち売却の達人
5つの宣言

- 1 高値売却するために最善を尽くす
- 2 建物を確認し安全安心な取引をする
- 3 強引な営業をしない
- 4 販売状況を丁寧に報告する
- 5 取引後も丁寧にフォローする

全国不動産売却安心取引協会

おうち売却の達人®とは？

売主に寄り添った売却サポートができる全国不動産売却安心取引協会が認定した不動産売却の専門家です

おうち売却の達人®は、相続、離婚、既存住宅売買瑕疵保険、任意売却など7つの分野において合計約10時間の研修を受講し、それぞれの分野の試験に合格した方や相応の能力がある方です。不動産売却の知識、さらに安心感・誠実さを兼ね備えたスペシャリな不動産営業担当者たちです。

おうち売却の達人®は不動産売却の専門家集団です



①独自の審査を通過した営業担当者

おうち売却の達人®は、独自の研修や試験、実務の経験により不動産売却の知識やノウハウを動向が掲載されているので、担当者成功の大半は担当者と言っても過言ではありません。



②営業担当者がどんな人かわかる

おうち売却の達人®には担当者の経歴や売却に対する思い、自己紹介動画やクワパ動画が掲載されているので、担当者の人となりがわかります。



③高値売却を実現することが可能

おうち売却の達人®は定期的に研修会への参加、不動産売却の知識・法律や税金、最新のマーケティング手法まで熟知しています。売却が得意だから、皆様の不動産の高値売却が見込めます。

おうち売却の達人® はここが違う!

<p>一定の知識がある</p> <p>売却目的に応じた提案とアドバイスします。</p> <p>「おうち売却の達人®」に登録されたメンバーは約10時間の研修を受講し、各認定試験に合格しています。認定試験の内容は、相続、離婚、任意売却など売主様の売却理由別の専門知識や不動産売却に関する建物の知識を兼ね備えています。そのため、あなたの売却目的にあわせて売却方法を提案できるので、あらゆるケースの売主様に適切なアドバイスが可能です。不動産売却の迷いサポートとして売却活動を致します。</p>	<p>常に勉強をしている</p> <p>最新の知識で失敗しない取引リスクを排除!</p> <p>不動産に関する知識は常にバージョンアップする必要があります。最新の不動産知識がない担当者は取引で失敗するリスクがあります。おうち売却の達人®は毎年制度が変わる税制や最新のトレンドやマーケティング手法、顧客ニーズなど・・・メンバー専用の勉強会に参加し、メンバー同士のコミュニティでも情報交換を行い、売主様に対して適切な情報を提供するよう心がけています。</p>	<p>「困り込み」をしない</p> <p>お客様に「不利益」は一切負わせません。</p> <p>困り込みとは、不動産の売り手から売却委任契約を受けた不動産仲介会社が、レインズ※への情報登録を怠ったり、他社から問い合わせがあっても購入希望者から「と紹介せず、自社で買い手を見つけること」によって多額の手数料を得ようとする行為のことです。困り込みは、家を売却するお客様にとって不利益を被ることになります。</p> <p>「おうち売却の達人®」に登録されたメンバーは「困り込み」を絶対にしません。</p> <p style="font-size: x-small;">※レインズ 不動産業者だけが閲覧できる売却物件が掲載されたシステム</p>
<p>売主第一主義</p> <p>売主様が納得するまで販売活動は行いません。</p> <p>媒介契約の前に売主様に対して査定価格の根拠を提示します。過去の取引事例や公示地価などの「マーケット情報」、教育施設や交通、ショッピング施設などの「周辺環境情報」、「統計情報」、「ハザード情報」を提供し詳細な査定価格の根拠をお伝えます。ターゲットを明確化し、アプローチ方法、販売戦略を立案し、売主様が納得するまで販売活動を行いません。</p> <p>売主様は媒介契約後の継続フォローをお約束しているため、業務の処理状況の報告は法律で定められた回数以上に報告し、売主と密なコミュニケーションを取ります。</p>	<p>建物状況調査を積極的にあっせん</p> <p>建物の不具合の発見とは、不利でなく信頼の証!</p> <p>2018年宅建法の改正により建物状況調査のあっせんの可否を媒介契約時に告知することになりました。売主様は建物状況調査を行うと、不利になるのでは？と思いますが、そんなことはありません。建物状況調査を行うと、物件の不具合が発見されることありますが、補修し売却活動に入れば、第三者の「お任せ物件」として売却することができ、買主様は安心して購入することができます。また契約不適合責任のリスク回避にも建物状況調査は有効です。</p>	 <p>全国不動産売却安心取引協会 認定</p> <p>Search おうち売却の達人</p> <p>https://ouchi-baikyaku.com/</p>

お客様に選ばれる会社は訪問査定に呼んでもらう工夫をしています。

一括査定サイトのお客様は6社に査定依頼をして、その中から3社に訪問査定を依頼します。

お客様に選ばれるためには、査定価格だけでなく、「トラブルのない取引ができる会社」でないと選んでももらえません。

そこで成功している会社はこんなチラシを査定書に挟み込んでいます。

- ・ 自己アピールではなく第三者機関の認定
- ・ 研修を受けて知識のある担当者
- ・ 常に勉強をしている
- ・ 「困り込み」をしない
- ・ 売主第一主義
- ・ インспекションを推奨

これにより、大手にも対抗することができ、訪問査定に選ばれる確率が上がります。

Copyright © 2023 全国不動産売却安心取引協会 All Rights Reserved.



**おうち売却の達人は、
全国ネットワーク**

だから — 物件がどこにあると取り扱い可能

reason 01
 達人のネットワークにより
販売網は全国区

売れるチャンスが広がり、
早期販売につながる

信頼のおける全国の達人と連携しているので、安心して不動産



**おうち売却の達人は、
全国ネットワーク**

だから、物件がどこにあると
取り扱い可能

reason 01
 達人のネットワークにより
販売網は全国区

reason 02
 達人のネットワークにより
遠方の物件でもサポートが可能

売れるチャンスが広がり、
早期販売につながる

お住まいになっている
地域以外の物件でも取り扱います

信頼のおける全国の達人と連携しているので、安心して不動産売却をお任せいただけます。

売却査定で勝つためのポイント

- ・ 訪問査定のアポを取れる
- ・ 大手企業とも競争できる

しかし負ける会社には問題があります。
 その1つは「対応可能エリアが狭いこと」です。

例えば、
 遠方にある両親の実家を売却する場合、「全国対応の会社に任せられた方が安心」と考える方もいます。

大手企業やFCに加盟している会社は、「全国ネットワークがあること」をアピールして信頼を獲得しています。

では、大手でもなく、FCにも加盟していない
 中小の会社はどうすればよいのでしょうか？

今、成功している会社は
 以下のようなチラシで対策しています。

- ・ **全国ネットワーク**
- ・ **どこでも物件の取り扱い可能**
- ・ **遠方の物件でもサポート可能**

これにより、ライバルにも対抗することができます。

全国ネットワークに加入することで
 このようなツールを活用できるので
 売却査定が強化されるのです。

見本



 おうち売却の達人®に認定されています



山田 正孝 認定番号 00-000号

はじめまして！私はあなたの不動産売却を成功へと導くために全力を尽くします。私は小さな不動産仲介会社ですが、多くのお客様に選ばれた実績を誇っています。私は高く早く売るための独自の販売戦略を持っており、あなたの不動産売却を確実にサポートいたします。

対応分野
マンションの売却
戸建て、土地の売却
相続に伴う不動産の売却

山田 正孝を推薦してくださった方の声



私は山田さんに、自宅の売却をお願いしました。独自の販売戦略のおかげで、驚くほど早く、そして高く売れて感謝しかありません。彼のちょっとしたアドバイスも大変役立ちました。小さな会社ですが、その実績は大手にも引けを取らないものでした。友人から紹介されたのですが、彼にお願いして本当に良かったです。（土地売却 M様）



山田さんは、私たちが抱えていた不安や疑問を全て解決してくれました。私たちと同じように、不動産売却で悩んでいる方にも役立つと思います。親身になって話を聞いてくれるので、不安を感じることなく売却を進められました。もし2度目の売却があっても、また山田さんに依頼します。（マンション売却 S様）



私は他の不動産仲介会社と比較検討した上で、山田さんをお願いしました。彼は他社とは違い、私たちのニーズに真摯に向き合い、最適な販売戦略を提案してくれました。彼はお客様の立場に立って、買主の無理な要望にも毅然と対応してくれたことが印象に残っています。山田さんに不動産売却を任せてみると、きっと満足のいく結果が得られると思います。（戸建て売却 O様）

お客様にとって
「信頼できる担当者なのか」判断するのは大変です。

なぜなら
判断材料が少ないからです。

結果として知名度が高い会社が有利になりがちです。

売却査定で成功している会社は
「推薦者の声」を活用しています。

推薦者の声によって
「信頼できる担当者ですよ」
という判断材料を提供しているのです。

具体的には左記のようなチラシ。

- ・お客様の満足度が高いことがわかるコメント
- ・推薦者の顔写真
- ・あなたに任せてよかったエピソード

推薦者の声チラシを活用することで
お客様に選ばれる確率が高まります。





皆さんの会社や店舗には接客スペースがあります。

お客様との相談や打ち合わせに利用されていますね。

接客スペースで会社をアピールするのに
大きなサイズのポスターは
非常に有効です。

「おうち売却の達人がいる会社」

A1サイズ（594×841mm）のポスターは
インパクトがあり、
第三者機関が認定した肩書があると尚更です。

「おうち売却の達人」は不動産の売却希望者ばかりではなく
購入希望者に対しても
安心感を与えることでしょう。



最近お客様がZoom打合せを希望される方も増えましたね。

あなたはZoomをするときに背景をどのようにしていますか？

- ・会議室の背景
- ・どこにいるわからないボカシ
- ・Zoomの基本背景

このような背景はどこにでもあるのでお客様の記憶に残りにくいです。

売却査定でお客様に選ばれる会社はZoom背景でも対策をしています。

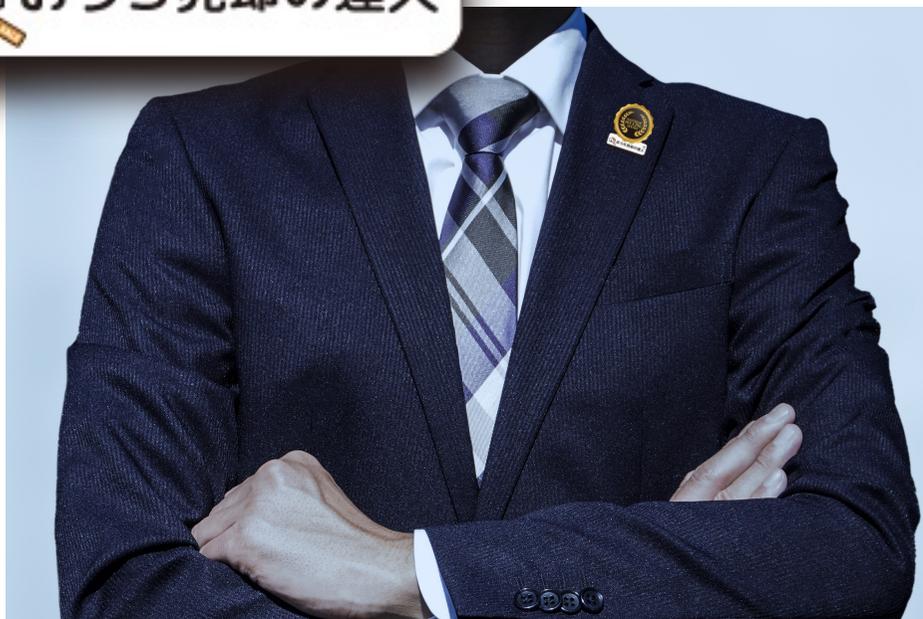
具体的にはこのような背景を活用します。

- ・売却の専門家であることをアピール
- ・ブランドを記憶に焼きつける
- ・他社との差別化ができる

このような背景画像を使うことでプロフェッショナルさをアピールすることができます。



 おうち売却の達人®



営業担当者はお客様に会って商談する機会が多くあります。

そこでお客様に印象付けるアイテムがあると
初めて商談するお客様でもお客様との距離がぐっと縮まる
こともあるでしょう。

そのアイテムの一つがオリジナルピンバッジ

こんなピンバッジを付けていると

「珍しいバッジ付けてますね」

と言われることでしょう。

**「研修を受けて、
「達人」に認定されたんです！」**

「おうち売却の達人って何ですか？」

と話題が広がり、
お客様と仲良くなれる可能性が高まります。



不動産の仕事は
 お客様に資料などを届けたりする機会が多いかと思います。

資料を入れるのに
 皆さんは会社の封筒を利用されていますか？

しかし封筒でしたらすぐに捨てられてしまいますし、
 他の会社の資料に埋もれてしまうことでしょう。

お客様に選ばれる会社は
 印象づけるアイテムを活用しています。

「ロゴマーク+名刺ポケット付きのクリアファイル」

このファイルにより、捨てられることもなく、お客様は印象に残り、
 その会社を覚えていただけます。

他社との差別化のアイテムの一つです。



不動産売却の販売戦略計画書





一括査定サイトに査定依頼すると
一斉に数社から査定書が送られてきます。

大手不動産会社、FC加盟店、
中小不動産会社などなど・・・

その中で訪問査定に呼んでもらう会社は2~3社。

送られてくる査定書が多く、
他に埋もれてしまい、
せっかく作成した査定書も
開いてさえもらえないこともあるでしょう。

今、成功している会社は
こんなファイルで査定書を送っています。

- ・目立つオリジナルデザイン
- ・タイトルは「販売戦略計画書」
- ・第三者機関の認定

他社との差別化ができ、訪問査定に呼ばれる確率も高くなります。





お客様に選ばれる会社は自社のブランディングを考え、実行しています。

そのひとつが

「ステッカーで自社をブランディング」

あのApple社もブランディングの手段としてステッカーを使っています。

「iPhone」や「MacBook」などのApple書言う品を購入すると、ロゴのステッカーが付属していまね。

ステッカーは企業などにとって、とても大きな宣伝効果が見込まれます。

ロゴマークがプリントされたステッカーが貼られていると、自然と目が引き寄せられ注目されます。

会社をイメージするデザインのロゴマークなどで、ビジュアル面を強調すると目にした人の印象に強く残ることになるのです。

ステッカーは左記のイメージです。

ロゴのデザインは、文章と比べて視覚的なインパクトがあり、印象に残りやすいものです。

説明資料と合わせて伝えていくことで、自社への興味を深めてもらうことが可能になります。



お客様に選ばれる会社は印象づけるアイテムを活用しています。

そのひとつが「ロゴマークの入った手提げ袋」です。

考えてみてください。

お客様が他社と比較する際、目に入るアイテムがあると、その会社が印象に残りやすくなります。

ロゴマークの入った手提げ袋は、その効果を発揮するアイテムのひとつです。

大手企業やFC加盟店では、ロゴ入りの手提げ袋を活用していることが多いです。

これにより、お客様にブランドを印象づけ、信頼感を与えています。

中小企業でも、ロゴマークの入った手提げ袋を活用することで、お客様に選ばれる確率が高まります。

以下はおうち売却の達人ブランドをアピールできる手提げ袋です。

- ・オリジナルのロゴマークをデザインする
- ・手提げ袋にロゴマークを大きく配置し、目立たせる
- ・手提げ袋を使ったプロモーション活動を展開する

これによりお客様はその会社を覚えやすくなり他社との差別化が図れます。

ロゴマークの入った手提げ袋を活用することで、売却査定で選ばれる確率が上がるでしょう。



お客様に選ばれる会社は、集客のために差別化するアイテムを活用しています。

そのひとつが

「不動産売却に強いことをアピールできるのぼり」

です。

お客様に店舗やオープンハウスに来ていただくためには、まずお店の存在を知っていただく必要があります。

その第一歩においてのぼりを使うことは大きな宣伝効果をもたらします。のぼりは、デザインだけでなく、風でなびく独特の動きで人目を引ける効果があります。

店舗にお客様を誘導したりする時に、とても効果的であると言えます。

のぼりが立っていると多くの方がお店の存在に気づき、集客効果は期待できます。

しかし単にのぼりを立てればいいというわけではありません。

1. 目立つだけではなく興味を引く内容
2. ぐちゃぐちゃしたデザインではなく
シンプルかつ明確なメッセージ
3. お店の雰囲気合うデザイン
が重要です。

例えばこののぼり。

1. 不動産の売却に強いというメッセージ
2. 第三者機関の認定
3. 高額商品である不動産に合ったデザイン

興味のある方は必ず目を引くことでしょう。



お客様に選ばれる会社は自社の専門性をアピールするアイテムを活用しています。

そのひとつが

**「不動産売却の専門店であることを
アピールできるフラッグ」**

イメージはこんな感じです。

フラッグは、目立つ形状とデザインでお客様にアピールする効果があります。

有名なアパレルブランドなどはフラッグを活用してイベントの宣伝しているのを見かけますよね。

■フラッグを活用するときのポイント

- ・フラッグに、不動産売却の専門家であることをアピールするメッセージを掲載
- ・目立つカラーとデザインで、他社と差別化を図る
- ・お客様が来店する際に目に入る位置に設置する

これにより、お客様はその会社が不動産売却の専門店であると認識しやすくなり、他社との差別化が図れます。

不動産売却の専門店とみられたら売却査定で有利になります。