

販売開始

住まいを探している人にとって、その物件が購入を検討するかどうかは、**第一印象で決まります**。販売開始をしたら、いつでも内覧者を迎えられるよう準備が必要です。

各部屋の清掃、物がある場合は**できる限り整理整頓をしておきましょう**。販売開始をしたらそのお住まいは「商品」となることを覚えておいてください。

内覧者の印象が一番左右されるのが水廻りです。キッチン、バスルーム、トイレ、洗面所などが汚れていると、いくら部屋がキレイでも家全体のイメージが悪くなります。あまりにも汚れがひどい場合にはハウスクリーニング業者をお願いすることも不動産会社と相談しましょう。

住まいの売却を成功させるためには一人でも多くの買主候補に内覧にきてもらうことです。そのためには、多くの人に物件を知ってもらうことが必要です。広告の印象を良くするためには写真が大事です。写真撮影のときにはできる限り物は片づけて明るい時間に写真を撮影してもらいましょう。また、購入検討者が自由に内覧できる週末に開催するオープンハウス（オープンルーム）は効果的です。

オープンハウス（オープンルーム）は空室にしないとできないと思われがちですがそんなことはありません。不動産会社（仲介会社）に相談して居住中でも積極的に開催してみましよう。

購入希望者がお住まいを気に入って購入したいとなると、不動産会社（仲介会社）を通じて購入の申込が入ります。この購入申込は基本的には「不動産購入申込書」といった書面で行います。この不動産購入申込書には買主の希望条件などが記載されています。

条件面で売主・買主双方が納得できるものであれば契約に向けた準備に進みます。