

# 成約促進。

## 売買仲介ひと工夫



だんらん住宅(株)・  
代表取締役  
山本達也氏

取締役・山本達也氏  
では、16年より、売却希望のユーザーに対し、漫画で

「文字の情報だけだと読まれない方が多く、そうした方は知識がないことで、相場からかけ離れた高い金額の査定に引っかけたてしまい長期間売れ

ず、値下げを繰り返すということになりがちでした。そのため、誰もが簡単に当社のサービスや業界の慣習等を理解できるようにしたいと考えたのです」(同氏)。

物件売却は売り主との共同作業といえる。売り手の理解や協力があってこそスムーズに取引が進むもの。「すべて仲介会社お任せ」で行なうのではなく、アドバイスを通じて売り手の意識を高めることも必要だ。

同社のサービスを説明する冊子「売り主様の味方!」を配布している。同社は以前から、物件をスムーズに売却するための資料を作成。簡易査定申込者に配布していたが、簡易インスペクションなど、サービスを手厚くしていった結果、冊子が分厚くなってしまい「読まない人が多くなってしまった」(山本氏)。そうした折、テレビで異業種の会社が漫画で冊子を作っていたのを見て、すぐに制作会社にて作成を依頼した。

業界の慣習や売却に際して必要な基礎知識、同社のサービスを冊子で紹介。売り手が理解を深めることで、悪質な事業者のいいなりになることもなく、より希望の条件に近い価格・期間での売却につながっているという。

### 業界慣習、取引の基礎知識を漫画冊子でわかりやすく

だんらん住宅が簡易査定の依頼者に提供している漫画冊子



# 《売り手の意識を高めるひと工夫》