

【相場で物件を購入してもらう為に】

相場価格より高く購入できることはあっても極端に安い自己居住の為の物件を購入する事は不動産会社で働いていても難しい。

なぜなら、不動産売買は入口（直接・税理士・司法書士・弁護士・葬儀屋）はどうあれ基本的（個人間売買があるがほとんど事例なし）に不動産会社を通すことになる。

不動産会社は流通価格を熟知しており、路線価、成約事例等に基づく相場価格を提示し売却をすすめる。相場より安く売りましょうとは提案しない。

（特にマンションを売却する売主は、チラシ等により相場価格を知っている。）

売主の事情（相続・住み替え）により、早期現金化の為、相場より安い金額で売却希望の場合は、あえて一般客に販売することはなく、手続きを簡潔にできる不動産会社が物件を買い取り、手を加え相場で販売する。

広く、評価の高い土地を相続した場合、相続税が発生する。相続税を払う為に、土地を切り売りできれば良いが、宅建業の免許がないと土地の切り売りを反復継続することが出来ない。よって免許のある不動産会社が土地を買い取り、分割して販売する。

不動産会社に勤務していたとしても、購入希望エリアに買取案件があるとは限らない。

運よく買取相場で購入できた（住まいに対しての要望が少なく、金銭を優先した。）

営業もいるが、95%の不動産営業は、各個人・家族の条件に合う物件を相場で購入している。

（諸経費は若干安くなりますが、、、）

一般客が希望条件に合う相場より安い物件を購入できることはない。

何年待っても出ない、出たとすれば、告知物件の可能性が高い。待ちますか？

（指値は全力で頑張りますが、、、）

高く売れる場合は、どうしても住みたい人が高くても良いので購入する時、

一戸建て

現住居の近い・隣、目の前が実家、建売建築中の間取り・立地が良い・角地が良い・駐車場が2台・3台止められる区画が一件しかない、風水等

マンション

駅近、眺望が良い、親・子供が同じマンションに住んでいる等

マンションの場合はニーズが高まれば、事例より高い金額で流通し相場自体が高くなる。