

何度も何度もシツコクで恐縮ですが、この話だけは絶対聞いてください!

中古マンション売却
対不動産業者編

XX業者への依頼は絶対XXです!

こんなことしてたら売却は成功しません!

やってはいけない! 5つのポイント

不動産業者に査定をさせずに売出しを開始する

仲介業者にとって「査定」は非常に厳しい入り口です。「売れる価格」を考えれば売主さんの意向にそわない「安い査定」になってしまうかもしれない。かといって「高い査定」を出しても「売れた」という結果が出なければ何なりません。売主さんを納得させ、そして必ず売れる価格とは?と悩んでしまいます。しかし、実はこの業者の葛藤がマンションを「出来るだけ高く売る」査定そして販促に繋がるわけです。やはり「査定」は絶対やらせなければいけませんね。

「買い取り保証」付の売買仲介を依頼する

相変わらず「買取保証」を歌い文句にしている業者がいますが、安い価格で買い取って自分たちだけが儲けるのだから「保証」という言い方は実に無礼です。業者の儲けを「保証」する為の「買取保証」でしょう。事情があっても「買取」を希望する場合は他社から「査定」を取り、それを参考にしながら「買取価格」の交渉したらよいと思います。「仲介で売ります」と受けておいて、売れなければ「買取保証」がありますよ、と甘い言葉でひっかけてがっちり儲ける、そんな極悪業者に取り付かれたら、売主さんは損するだけです。

売却と賃貸を絡めて同一業者に仲介を依頼する

中古マンションを「賃貸」するリスクは、実際二十年位の時を経なければ確認することが出来ないだけに怖いですね。私の立場で言わせてもらうなら今結果の出る「売却」の方が、やはりお勧めだというしかありません。いずれにしろ「賃貸」と「売却」を一緒にはやれないわけですから、まずはどちらかに方向を定めること、そしてどちらにするにせよ専門家に任せることです。もちろん「賃貸」の専門家にして「売買」の専門家などいるはずがありません。

広告にお金をかけない業者に仲介を依頼する

中古マンション売却には、本当にたくさんの広告代がかかります。お金がかかるのは広告をたくさん出さなければならぬからです。なぜたくさんの広告を出さなければならぬかというところはないと売れないからです。まだまだ中古マンション購入のメリットを理解してもらえないので、そのことをアピールしながら、新築マンションと競争で中古マンションを売らなければなりません。不可能に近い挑戦ですが、これを何とかやっていかなければなりません。

中古マンションの仲介が嫌いな業者に依頼する

手数料を稼げない割には広告代はかかるは手間もヒマもかかる、中古マンションが嫌いな業者の本音です。それでも他の物件種が不況で少なくなって止むを得ず中古マンション仲介に参入という業者さんが近頃多くなりました。しかしながら広告は金が掛るから出さない、手間もヒマも掛けたくない、では売れません。そんな業者は景気が良くなって他の物件種が増えたらさっさと手を引くにまわりますが、大事な物件を預けた売主さんは誠にお気の毒です。