

「価格査定」「しない」「できない」「わからない」「業者に仲介依頼。」

価格査定をしない業者は価格査定ができない、つまりわからない業者です。商品を売るのがいくらで売れるか予測がつかないなんて、その商品のことが分かっていないのです。マンションのことが分かっていない業者にマンションが売れるわけがありません。だからといって例えば電話でいくらか尋ねたら即座に金額を答えるのもおかしい。経験から大体の相場は掴んでいるのはわかりますが、査定価格とこの場合は売出し前に売出し戦略を練るための大事なデータです。その業者が適当に答えた金額が独り歩きして戦略に影響を与えるのは大変困ります。実はよくあることなんです、これが。

中古マンション売却

やっばいはいけない 五つのポイント

絶対「売る損」をします！
こんなことをしていたら

文責 / (有)デ・アルク 鈴木 和彦

「買取保証付」という甘い言葉に乗って仲介を依頼。

急いで整理したいので買い取ってもらいたい、という売主様がいらして買取業者に買い取ってもらったのは良いと思います。その場合売主様の納得のいく価格で業者に買い取らせればいいわけです。納得がいかなければ納得のいく業者を探せばいいんですから。

困るのは「買い取り保証付」といふ甘い言葉に乗せられて仲介依頼してしまつて、売出したががなかなか売れない。途中で値下げなんかしてもまた売れない。仕方がないから買い取ってくれと言ったら、業者の納得する価格で買いたたかれた。これが「保証」でしょっつか？でも考えてみて下さい。自分が損してまで「保証」なんか、するわけないですよ。

「業者に言われるまま引越し」「リフォーム」をして売り出す。

もちろん引越しを予定している売主様や、室内の状態が悪くてリフォームをした方がよい場合は別ですが、特に必要がないのに業者に「引越してリフォームしないと売れません。」と言われて引越し「リフォームするのはやめまじやう。引越し「リフォーム」をしなければ売れないなんて事はありません。かけた費用や苦労を価値に乗せられる訳でもないし、早く売れるということもありません。しない場合は、かかるはずの費用を値引きするところで売りに結びつけたり、「リフォーム」した後も買主が「リフォーム」するよくな無駄もなくなります。ではなぜ業者は引越し「リフォーム」にこだわるのか？それは自分が売り易いからです。そして「リフォーム」が飯のタネだったらダブるで利になりますから。

売れる時期を見定めるため
売出しを「様子見」「中断」する。

中古マンションに売るのが適した時期などありません。いつ売れるか分からずに売り出す、そのうちなんとか買主さんに巡り合つて売れる、そんなことの繰り返しです。賃貸みたいに春先の転勤時期にお客様がたくさん来店する、みたいなことは一切ないのです。出来るだけ早く売り出して市場の反応を見る、価格が高いと思われれば対応して調整していくかありません。売れないから売出しを「中断」しようという考え方は、絶対に間違っています。なんとかが買主さんに巡り合おうと広告するから買主の目に留まり、やがて売れていくわけです。それを止めたら、物件の存在すら認識してもらえません。中断後売り出す時に大幅な値下げでもしない限り注目されません。「様子見」「中断」は絶対にダメです。

最初の申し込み客を嫌って
次のお客に期待する。

最初の申込客から「指値」があった。売主様とすれば「ガチン」と来ますよ、きつと。欲しいんだつたら「指値」なんかするなよって、分かりますその気持ち。でも今の買主は皆そんな感じで、常識の範囲内(なんと「割引き位」であれば交渉に応じ、売主様の出来る範囲で値下げして決着したほうが結果お得です。最初に来た客が一番高く買つ「これが不動産売買の鉄則です。例えば申し込んできたお客を断り次の客を待つ場合、次の客が何時来るか全然予測はつきませんし、次に来たお客様に売る価格は、きつと前に申し込んだお客様の提示額より安くなっています。これ99%間違いありません。だから最初の申込客はホンと大事にしつたよ。」