

中古マンション売却 売主さんは何にもしなくて大丈夫! 全部デ・アルクの仕事です。

成功への近道

マンション売却にとって成功とは?

マンションをお売りになる事情は様々でも、ほとんどの方が初めての経験でしょうから不安はあるかと思いますが、「出来るだけ高く売りたいが売れるだろうか、全く売れなかったらどうしよう」と心配になるのは当然のこと。そんな売主さんの思いを出来るだけ早く解決すること、そして納得のいく価格で売却を実現させること、これが正に成功でしょう。

早期売却による高値売却の達成、これが「成功」です。

早期売却すれば高値売却できる。

マンションに限らず不動産の価値は時間が経てば経つほど下落します。売り出す、つまり市場に出すことによりその価値を明確に判断され、その後は時間による価値の下落が増していくばかりです。そして出来るだけ早期に売却しなければ、高値売却どころか大変な価値下落を招いてしまうのが、いま目の前にある現実、不動産大不況時代です。

時間経過とともに安くなる、売却は時間との戦いです。

早期売却の決め手は結局売値。

買ってもらえない価格で売出しても売れるわけがない、早期売却どころではありません。だからといって安くすれば売れるかというそうではない、デタラメに安くすれば売れるでしょうが、それでは売却に成功したと言えないわけです。出来るだけ高く売るために、買ってもらえる価格の最上限を探る、それが査定から販促そして成約まで一貫していなければなりません。

あくまでも「買ってもらえる価格」の最上限を探求する。

中古マンションになぜ広告が必要?

週末には必ず入るカラーの大型チラシ。過剰と思われる新築マンションの供給は一向に止まりません。そんな中で中古マンションを売っていくのは厳しい。少ない広告予算(元々予算など計上できません)を工夫して、中古マンションが不動産商品の中で如何に価値のある商品かを徹底アピールしながら、各々の中古マンション物件を同時に販促する、大変な仕事です。

一番売り難い不動産商品だから徹底アピールが必要です。

中古マンション広告成功の秘訣は?

中古マンション購入を納得ずくで検討するお客さんは、元々とても賢い消費者です。マイホームへの過剰な夢や欲望を抑えて、正味のコストで住宅取得を考える賢いお客さんに、中古マンションの商品価値(つまりコスト的に最適)を発見させて、売出し中の中古マンション物件が大変お得な商品であることを納得させること、これが出来たら広告は成功です。

一番売り難い購買層(ターゲット)に商品価値を伝えること。