

『売れ残り物件』にならない秘訣とは？

その1 業者による、的確な査定

売却するためには『価格査定』が成功のための重要なカギとなり、単に査定価格が高いか低いかで業者を決めないで下さい。

価格の根拠と売却の戦略を提示する業者を選んで下さい。

その2 売り出しのタイミング

購入希望の需要が高くなる時期が売り手にとって売却のチャンスとなります。また、マーケットにおいて供給量が少ない(品不足の)時期も売り時と見れます。

常に市場状況を把握するプロの意見を参考にして下さい。

その3 資産価値を高める努力

好条件で売却するためには、所有者が『自分の不動産の資産価値を高める、または維持する』といった心掛けを普段から行っている必要があります。

普段からの維持管理の大切さ

その4 チラシはバカにできない

インターネットでの情報提供は増加していますが、現状では宅配チラシを見て、インターネットにアクセスする方がほとんどです。

消費者の購入意欲を高める工夫したチラシが強力な武器となります。

その5 オープンハウスは効果的

オープンハウスは特定の時間にお部屋を開放し、多くのお客様が自由にごらん頂く方法です。何回もチラシ広告をして売却できなかった物件が、オープンハウスの開催をすることで申し込みを頂いた事を何度も経験しています。

その6 過剰の売り込みは逆効果

ご案内の際に、度を越した自宅のアピールをする売主様がおられますが、これは逆効果です。通常、消費者は商品の売り込みに対しては**防御本能**が働きます。**売却を焦っている印象**を与えてしまいます。

現在、売却でお悩みの売主様、
売却するかお悩みのお客様、

千里土地

までご相談ください。

全国宅地建物取引業 大阪府知事(4)第47027号

千里土地株式会社

0120-52-1700

<http://www.senritochi.co.jp>

TEL:06-6380-1700

FAX:06-6380-1719

〒565-0851 吹田市千里山西5丁目9番29号 (阪急千里山駅 第一噴水前)

