

ラージ不動産のマンション売却

売却成功のコツ 3か条

① 適正な売出価格の設定

『早期に高値で』の売却実現のためには、信頼性の高い査定価格に基づき売出価格を設定することが必要です。

在庫期間が長くなれば買主から敬遠され、値下げを余儀なくされます。また、販売開始当初に相場を逸脱した高値を設定することにより、最も売しやすい時期に反響が得られる可能性が低くなります。

弊社は、中古マンション成約数「309部屋」(H19年10月1日～R2年9月27日現在)の取引事例に基づき適正な売出価格をご提案します。

② 効果的な広告活動の実施

インターネット掲載日より物件鮮度は落ち、やみくもにネットを利用することにより売却期間が長期化することもあります。

弊社は、ネット掲載に先立ち、物件の立地・間取り・保守状況により効果的な広告活動を実施します。

■4LDK・・・近隣賃貸アパート住まいのファミリーが購入⇒近隣へのチラシポスティングを実施

■低層階・・・実用性を考え階段での行き来を好む年配夫婦が購入⇒新聞折込広告へ掲載

■ペット飼育後・保守状況が悪い場合、不動産会社に買い取ってもらう⇒数多くの買取り業者へご紹介etc・・・

③ 事前リフォームの実施

何千万円の自宅を購入する際、汚れがひどく入居後の生活を想像しにくい物件は敬遠されます。壁紙、畳の貼り替え等表層リフォームを事前実施することにより、売却可能性がUPします。

弊社よりマンションリフォーム専門業者をご紹介します。

➔ その他、「高く・早く」売るため、売主様各位に相応しい売却方法をご提案します。ご相談お待ちしております。



ラージ不動産

岐阜県瑞穂市馬場光町3丁目5-1

TEL. 058-327-4900

定休日：火曜・水曜(土・日・祝営業)