

不動産査定額だけでは 何もわからない!!

地域の皆様お世話になっております。エリアネットです!!
お住み替えや転勤等でご自宅の売却を検討された際に、まず **いくらで売れるだろうか** と査定額を一番に考えていませんか？

【A社】



【B社】



【C社】



よし!! B社に任せよう!! と思ってしまっていないですか？

その考えちょっと待って下さい!!

「査定額＝売れる金額」とは限りません。B社に任せて1,100万円で売り出しても、**価格を下げる提案をされて、結果950万円で成約。** というのも少ない話ではありません。

会社選びに重要なのは

1. 販売計画はあるの？

売り出したあと、どのような活動を行ってくれるのか、確認していないと、時間だけが過ぎてしまうなんてことも…。

2. 営業力はあるの？

気に入ってはいても営業の一押しが無いばかりに、決断できないお客様を逃してしまったりは高く・早く売れるチャンスも逃してしまいます。

3. 信頼出来る営業なの？

大切な財産を任せても安心できると思える営業に任せて下さい!!情報量や経験数は重要なポイントになります。

AreaNet では

査定時には査定額だけではなく、**成約までの販売計画**もご提案します!計画により、売り出して1週間での**スピード成約実績**があります!!

購入希望者ともこまめに連絡を取り、信頼関係を築けるよう、日々心掛けています!
査定時からどの様な方が買ってくれるか、アピールポイントなど、社員全員で考えています。

信頼してお任せ頂けるように、地域内の経験数を増やし、**日々地域の情報収集を行う地域専属担当制!!**
チラシなどに顔を出しているのも悪いことはしませんよ(笑)

だから地域で成約実績があります!