

ハウスクリエイト社に対する感想

今回のマンション売却に当たり私は貴社を第一本命視、最終的に売買契約も貴社と締結することが出来ました。

こちらの希望価格どおりに、予想していたよりも早いタイミングで、さらには仲介手数料も安く契約を締結できたことに対して大変感謝しています。

一般的にはほとんど知名度のない貴社を私が第一本命視したのは、貴社 HP を見て「ハウスクリエイトという会社には主張があり、その主張も客観的で筋が通っている。これは面白い」と感じたからです。

私は、マンション売却には業者と私の協働が必要と考えていました。

特に業者側への要望として、「定型な情報を流し定型に動くのでは私の希望する値段で売れることは多分できないだろう。いかに私の意向を汲み取って買い手の希望とマッチングさせていくか、そのいろいろな工夫が必要」と思っていたところ、「マイホームはまだ購入しないで下さい」との斬新な HP の見出し、見やすい内容、若いのに大手に負けまいと頑張る経営者の姿、さらには貴社と私のマンションが大変近いといったことがプラス点となり貴社をまず本命視、その一方で大手業者の組織力・情報網も利用したいと思ったので、媒介契約は数社それぞれ別個に契約する「一般媒介」の形としました。媒介契約時の「大手優先で結構、当社は末席で構いません。」との姿勢も大変気に入り、またその後の活動もこちらの期待通り。

私のマンションは、グレードは普通よりやや上であるものの駅から少し遠いのが難点、それを克服するには、私は「このマンションを知っている近隣住民をターゲットの中心に」と考え、かつ居住地区周辺のチラシ配布は避けたい、それでだめなら徐々に範囲・やり方を拡げていくという、売却活動を行うには難しい希望を出していたのですが、そのようなこちらの希望を勘案しながらもより効果的な方法として貴社から提案してきた方法が「インターネット中心戦法」。PR の方法も単に間取り図を掲載するといった、大手にありがちな通り一遍のものではなく、「本当は売りたいありません！」との大胆な見出し、売り手である私のコメントも反映した丁寧なポイント説明。事前打ち合わせでそのような原稿を見て「これなら」と私も納得、結局それが功を奏し、遠方、東海地方でこの HP を見たお客様との契約となりました。

今回マンション売却後は一旦賃貸に移り、そこでじっくりと自分の思い描く家を造りたいと思っており、また別途、将来マンション経営もしたいと希望していますが、これらに關しても、特に「家の創造」に関して、引き続き「協働」をお願いしたいと思っています。

三鷹市下連雀6 - 12 - 7 三鷹下連雀グレイスコート908号室
遠藤 敬