

【Brillia Tower Takasaki ALPHA RESIDENCIA 限定】

不用品処分無料 弊社ですべて処分いたします！

サービス概要

不用品処分費用を弊社にて負担いたします。

※家電リサイクル料金が発生する商品の処分についても、取扱います。

※媒介契約期間中の契約解除または媒介契約の更新がなった際は、

違約金としてすでに実施されたサービスに支払われた、弊社負担金の実費をお支払いいただきます。

サービス提供会社

ご利用条件



Sales performance

— 弊社にて“好条件でのご売却”を叶えました —



2023年5月、弊社でお預かりした中層階・専有面積90.35m²のお住まいを売価7,680万円[新築時価格の約1.5倍の金額]でのご売却を実現いたしました。

WEBにて訪問査定依頼をいただき、仲介会社として弊社をお選びいただきました。

室内コンディションを高める「ハウスクリーニング」、

物件の魅力を惹きだす「プロカメラマン撮影写真」、

「メジャー不動産情報サイト4社への掲載」など、

弊社が最も得意とするプロモーション活動で、

販売開始から購入申込まで約3週間の早期売却を叶えています。

Sales policy

— オーナー様目線での販売方針 —

弊社では、より確度の高いお客様をご紹介するため、WEBアンケートにてお客様の情報・ご希望を事前にヒアリングします。

お部屋を見たい方をご案内するのではなく、

具体的に購入検討していただけるお客様をご案内できるよう努めています。

内見希望のお客様のなかには、「興味本位でただ見てみたい」というお客様や購入資金のご用意が難しいお客様もいらっしゃいます。

特に居住中物件の場合、事前にお客様へのヒアリングを行い、資金的に購入を検討できないお客様や条件の乖離があるお客様はお断りするケースもあります。チャンスのあるお客様は一度ご内覧いただき、購入に繋がるようアプローチを行なってまいります。



弊社では、最低2社以上の訪問査定・面談をおすすめしております。

市内の不動産会社様との面談に加えもう1社、

マンション売買専門の弊社の話を聞いてみませんか？

ブリリアタワー高崎を高く売るために役立つ情報を提供いたします。

訪問査定は無料です。

概ね1時間～1時間半お時間を頂戴できましたら幸いでございます。
ご連絡を心よりお待ち申し上げております。

※弊社と専任媒介契約または専属専任媒介契約を締結いただいたお客様が対象となります。※各種サービスには一部適用条件等がございます。【掲載の情報は2023年10月現在の情報です】

Brillia Tower TAKASAKI ALPHA RESIDENCIA

真心を尽くす売却。



常にお客様視点で考え、
「お客様に喜んでいただけるよう付加価値の高い仕事がしたい」という
純粋な想いで売却活動に臨んでいます。

代表取締役 阿部 尚史

CONTACT

SHINKOU ZENSAI

Great idea & Challenging Spirit for Real Estate

株式会社深考企幸 東京オフィス
〒141-0031 東京都品川区西五反田7-22-17 TOCビル4階 44号室
TEL:03-3490-4503

不動産公正取引協議会加盟
公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会会員
公益社団法人 東京都宅地建物取引業協会会員
宅地建物取引業 国土交通大臣(3)第8347号

0120-450-394 受付時間／9:00～20:00
定休日／無休(年末年始除く)

WEBからの
価格査定お申込みフォームも
ぜひご利用ください



所要時間約3分
フォームに入力いただき、ご送信ください

空室でも、居住中でも。 プロのカメラマンがお部屋を美しく撮影。 心を打つ宣材写真が、売却を圧倒的に有利 にします。

不動産情報サイトの宣材写真は、一般顧客の購買意欲と密接に関わっています。

様々なアングルから撮影した高品質な写真はそこに住まうことをイメージさせ、多くの問い合わせ獲得へと導きます。



—プロカメラマンの撮影にこだわる理由は？

競合ひしめく中古マンション市場でひときわ目を引き、第一印象で購入検討者の心を掴むためです。本来魅力的な物件も宣材写真の質が今ひとつだと、「問い合わせるほどではない」「購入検討外」と判断されてしまうケースも少なくありません。

そのため、売却物件の看板となる写真は、物件の魅力が伝わる高品質なものが求められます。弊社は無償でプロカメラマン撮影を実施いたします。

—リアルを美しく。弊社独自の居住中物件撮影サービス

「ネット広告に写真を載せない」「生活感のある写真を掲載する」、このような事例はオーナー様居住中の売り物件でよく見られ、空室物件と比較すると一般顧客からの問い合わせが鈍化しがちです。

解決策として、弊社では「オーナー様居住中物件の撮影サービス」を行なっています。居住中でも室内写真を掲載し、それが魅力的であれば、購入確度の高いお客様からのお問い合わせが格段に増え、より好条件での売却に繋がります。



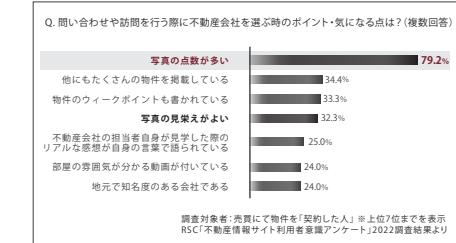
写真71点、居住中で撮影したカット数。



写真119点、空室で撮影したカット数。

—写真是各サイトの上限まで掲載

写真の掲載点数は、選ばれる物件の重要なポイントの一つです。視覚的な情報量の多さでも競合物件と差別化を図ります。



撮影した数多くの写真の中から専任スタッフが厳選し、各サイトの掲載枠をフル活用します。

【各不動産情報サイト | 写真掲載最大点数】



—CGによる写真加工を行なわない理由

昨今では不動産会社向けの家具消しツールも登場していますが、加工された写真は高品質とは言えず、どこか違和感や不自然さを感じます。何を買うにもネットから情報を得る現代において、顧客が求めているのは偽りのないリアルな写真であり、それは人の手でしか作り出せません。

手間暇をかけて体や時間を使ったサービスですが、販促効果抜群のこの手法にこだわり、これからも恩直に取り組んでまいります。

—大手不動産情報サイト4社に掲載

物件探しに利用するサイトはお客様により異なります。そのため仲介会社の提携サイトが少ないと「集客漏れ」が生じ、販売が長期化してしまうケースもございます。弊社ではユーザーが多い主要4サイトに広告掲載し、漏れのない集客を図っています。

【弊社掲載 | 主要4サイト】

SUUMO **at home** **LIFULL HOME'S** **YAHOO!不動産**

“新築時のように徹底的にキレイに”

強い信念で行なうハウスクリーニング

通常のクリーニングでは落とし切れない目に見えない部分、手の届かないところまで、プロが美しく仕上げます。

—なぜ無償でハウスクリーニングを行うのか？

室内の美しさは、すべての販売活動に通ずると言つても過言ではありません。磨かれたお部屋は、プロカメラマンの手により一層魅了的に切り取られ顧客の目を引き、内見時にも好印象を与え購買意欲を掻き立てます。

ハウスクリーニングは売却をスムーズにするために不可欠なプロセスで、それは仲介会社が当然負担すべきとの考え方から、無償で実施しています。

—専属スタッフによる高品質なクリーニングを提供

多少の汚れは「中古だから」と受け止めてくださる買主様がほとんどですが、目に付いたとき少しだけ残念な気持ちになるのが正直なところかと思います。

弊社仲介では自社専属のスタッフが作業を行うため、一般的にオプションとなる箇所の清掃も可能です。レンジフード内部や浴槽のエプロン部分など細部まで妥協せず、まるで新築時のようなコンディションでお引渡しいたします。



弊社クリーニング事例① | キッチン



弊社クリーニング事例② | レンジフード内



弊社クリーニング事例③ | パルコニー

— 売主様からのお声 —

売却するにあたり自分たちでハウスクリーニングを手配しなくても、すべてお任せできたので大変助かりました。

相当大変なはずのことを無償で行なっていただき、仕上がりにも大満足です。

そして何よりも、買主様が購入の決め手となるようなコンディションに仕上げてくださったこと、心より感謝しております。

売却へ向けての一生懸命な姿勢が気持ち良かったです。



“買主様が納得できる状態まで妥協ナシ” 弊社の設備・内装補修サービス

フローリングの傷・クロスの汚れなど、気になる点をお聞かせください。

お部屋のコンディションを改善し、売却を後押しします。

——真心を込めてお直します

「現状有姿」が基本の中古マンション売買ですが、弊社では買主様に気持ちよくご入居いただけるよう、設備や内装の補修サービスを行なっています。中でも職人によるフローリングのリペアは大変好評で、人々どこに傷があったのか分からぬほどの仕上がりになります。補修サービスにマニュアルはありません。お部屋の状況を確認させていただき、臨機応変に対応いたします。

——買主様に安心してご入居いただくために

不具合解消や美観回復だけでなく、入居後の思わぬ危険を排除するよう努めています。例えば引き戸の指挟み防止ストッパーやお子様の転落防止の観点からサッシの補助錠取り付け、脱衣所は滑りにくい素材の床材に変更など、必要に応じてサービス工事をご提案します。

——買主様へのサービスは、 売主様のメリットにもなります

購入検討者様との商談の最終段階「クロージング」の場面において、柔軟な補修サービスの提案が最後の一押しとなることもあります。商談成立に営業マン個人の技量が不可欠なのは言うまでもありませんが、仲介会社のサービス体制が充実していれば鬼に金棒です。成約の確率も高まりますので、結果として売主様にもメリットがあると言えます。

——補修サービスにこだわる弊社の想い

売買仲介業に携わる私どもは、売主様・買主様の間に入らせていただき、円滑なお取引をサポートすることで対価をいただく立場にあります。お客様から対価をいただく“サービス業”である以上、本質的に求められているのは高い付加価値を生み出し、驚きと感動を与えることだと考えます。

「売って終わりの仲介会社には存在意義が無い」。このことを肝に銘じ、弊社にしかできないサービスを通じて満足度の高いお取引を提供できるよう努力してまいります。



弊社設備補修 事例① | フローリングのリペアサービス



穴埋め土台・色付け・模様合わせツヤだし、一つひとつ工程を丁寧に行ないます。
100箇所ものリペア補修を行なった事例もございますが、根気よく職人技で仕上げます。



弊社設備補修 事例② | 建具のズレ補修サービス



弊社設備補修 事例③ | クロスの隙間コーキングサービス



弊社設備補修 事例④ | ドアの指挟み防止部材新設サービス



——買主様からのお声——

床のリペアに関しましてお手配いただきまして誠にありがとうございました。
主人と共に改めて床を確認しましたが、綺麗に仕上がっており大変感謝いたしました。
クロスの修繕や緩衝材の件など細かいところまでお心遣いいただき、本当にありがとうございました。
御社のお力添えのおかげで今回素敵なお物件をご紹介いただき、契約までスムーズに進めましたこと改めて御礼申し上げます。

