

2013年(平成25年) 9月号 毎月1日発行

発行所 (株)ユーストカー 発行人 茂山伸/編集人 宮沢信行
(株)ユーストカードットコム

購読・広告のお申し込みは

☎03-3371-9340

第5号 定価 525円 (本体500円・送料別途)

本社〒169-0075

東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6階

☎03(3371)9340 FAX 03(3371)9596

www.u-car.co.jp

出品店の心理を 一挙公開



多数の出品店でにぎわう調整室前

買取店に緊急アンケート

オークションはまさに心理戦。出品店と落札店のわずかな時間のカケキはまさにプロの勝負だ。少しでも高く売りたい、でも流したくないという「出品店の心理」。本紙では、当社の相場検索システム「ユーストカーハイパー」会員の中で、買取店を中心に緊急アンケートを実施。「出品店の心理」を探った。

いくらで売り切るか？出品店にとって利益を左右する大事な決断だ。相場の下から売り切らないと応札がついてこない。でも売り切った途端に応札が止まってしまったら。相場の少し下で売り切りたいが、コールがなく、そのまま流れ

り切るようにして「います」と、強調する。実際、アンケートで「下から売り切るとコールが熱く、高く売れると感じるか」の問いに87%がYESと答えている。

流れる車両を「何回目の再出品で諦めて売り切るか」の問いには、3回目と答えたのが91%、一方で、「2ヵ月間は絶対に諦めない」他会場に持っていく「自社に持ち帰り時期をすらすら」といった意見も。

てしまうことも多い。今回のアンケートで売切り金額について聞いたところ、コールが多い場合は、「相場の10万円下で売切る」という意見が最も多かった。また相場のかなり下から売り切るという回答も多く、これは、調整慣れた買取店が多かったことから自信の表れともいえる。また「コールが1人から3人」の場合は、相場の少し下でスローをかけるという回答も多くみられた。

「価格が伸びるのは『一発売り』か!?」
実際、首都圏でもトップクラスの台当たり利益を上げている買取店では、「オークション販売実績を分析した結果、一発売りの方が利益率は大幅に高く、再出品で損切りしたものを調べた

ら、おおよそ7から8割の車両が一番最初の応札価格、もしくは商談価格が高いことがわかりました」という。
この買取店の担当者「スローが遅かったり、数万円に拘って引張っているのは、結局自分たちの首を絞めているように感じます」と、あくまで「一発売りを推奨」とはいえ、1台、1台が勝負の中小販売店にとっては許されないのが実際だ。
一方、「下から売り切るのを躊躇する車種の傾向は？」の問いに、「不人気車」「レアな車」「輸入車」「高額車、なかでもセダン系」といった回答が多かった。とくに高額の入車は商談で決定することも多く、安易に売り切れないというのが本音だ。
また「自動調整OKの車は？」の問いには、「ロープライス車」「7万円マックスの車」など低額車を挙げる一方で、多

くが必ず調整に行っていると回答。USS名古屋に聞いたところ、「約7割は調整に来場しているだろう」という。

本紙の有料定期購読をお申し込みの方には、買取店の生の声を集めたアンケート結果(非売品)をお送り致します。

新連載
＜4面＞
「小さなクルマ屋さんでもできる！」
「お金をかけずに集客アップ」

オークネットTVオークション 毎週月曜開催

9/9 フレッシュ祭り イベントオークション 流札時・出品料 1,500円(税込) 豪華景品 をご用意

9/16 冠大集合! ディーラー協賛 オークション

9/30 ついにスタート! さきどりレンタル オークション

9月はフレッシュ強化月間 毎週開催決定! BMWディーラー オークション

株式会社 オークネット TEL 03-5216-9500 www.aucnet.co.jp