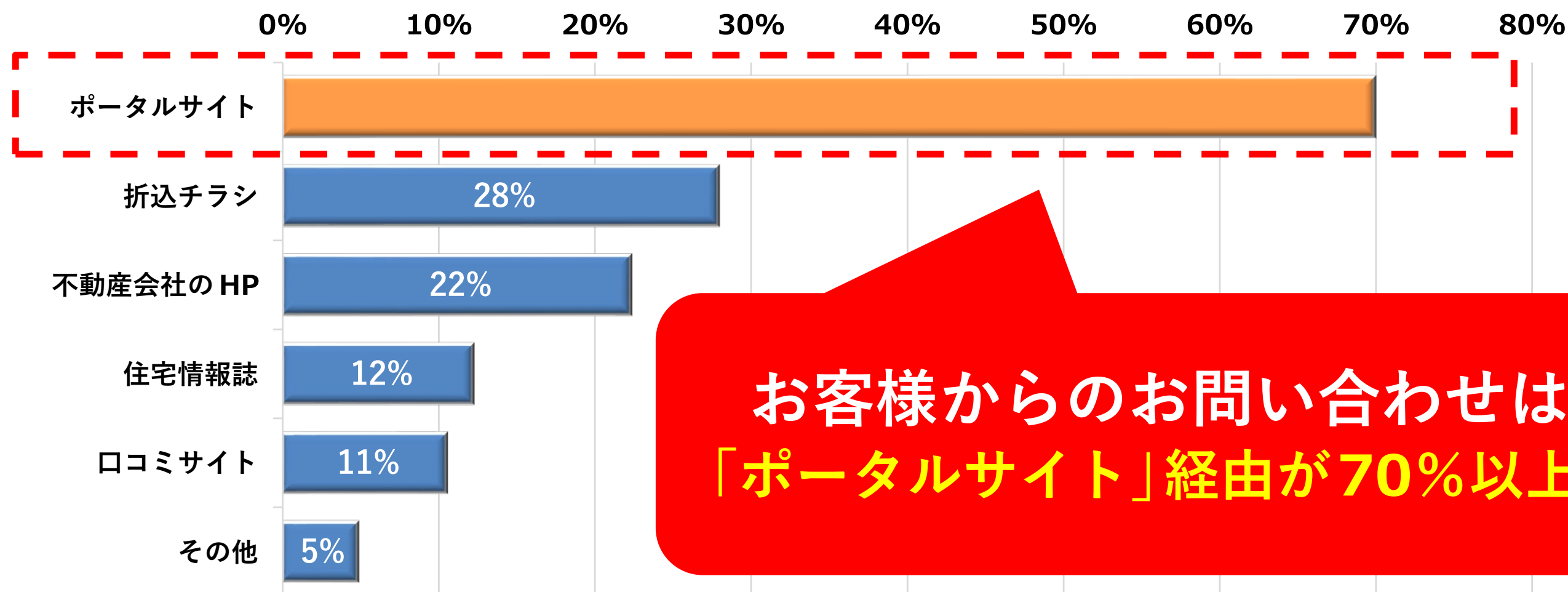


有限会社 信栄土地

“売れる理由”

大切な不動産資産を
早期に高値で売却するために

■ 中古物件購入者の情報収集経路



※複数回答あり

出典：「住宅情報サイト」購入者アンケート調べ

ポータルサイトで調べている顧客層をいかに取り込むかが重要！

■ 大手ポータルサイト、4サイトに掲載

at home

イエウール ieui.jp

↑ すまいステップ

おうちクラベル

不動産売却の6つのポイント

① 販売価格は売主様が決定可能！

査定価格＝販売価格ではありません。お部屋の状況とお客様のご要望に応じて販売価格をご提案させていただきます。

そのため多くの不動産会社に査定依頼をする必要はありません。

だから… 業者選びは？
査定額で比較するのではなく
安心して販売できる
会社選びを！

② 広告費用等は一切不要

物件を販売するためにかかる販促費等の諸経費は不動産会社が負担します。

そのため、多くの方からお気軽に依頼を頂いております

③ 売却の諸費用は販売価格から差引く！

売却に様々な諸経費が掛かりますが、売却にかかる費用はお引き渡しならびに残金入金時に差し引きますので、原則手持ち金は不要です。

④ リフォームの必要はありません

リフォームは買主さまが実施されますので、販売時にリフォームは不要です。

原則として、売買契約後、荷物の撤去をお願い致します。

⑤ 住みながらの販売活動！

多くのお客様が、住みながらの販売活動をされています。お引越は売買契約後になります。

買主様が内観に来られますので、早期に希望価格で売る為の対応方法もお教えします！

⑤ 契約不適合責任とは？

引渡後に発覚した物件の不具合（雨漏り、設備の不具合、地中内の人工物など）は、売主様が保証しなければなりません。

気になることがある場合は、事前に細かく教えてください。

よくあるケース



住み替えをするので今住んでいる物件は高く売りたい！
と思って一番高い査定金額を提示してくれた
不動産会社と契約してみたはいいものの全く売れない…
よく見たらポータルサイトにも掲載されてないし…
本当に売っているの??

**査定金額ではなく、
販売戦略（実際に販売が出来るかどうか）
で不動産会社を選んでください！**

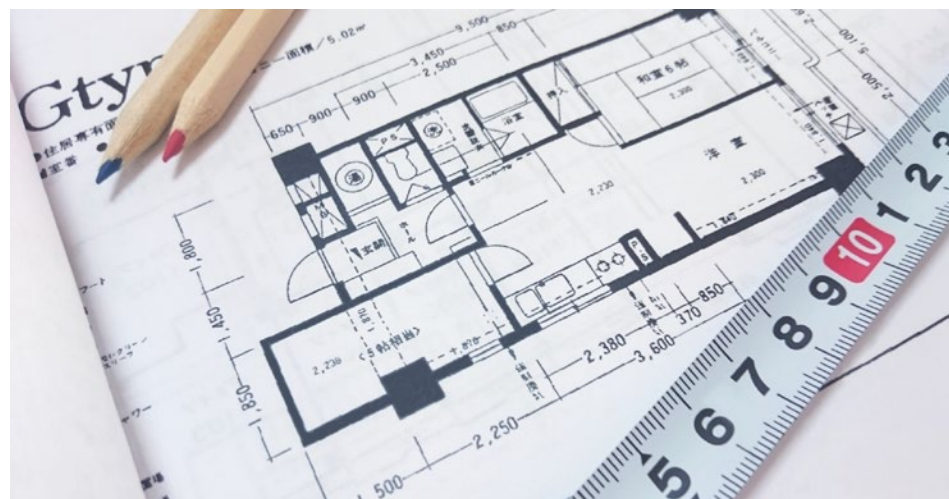
失敗しない会社選びのポイント

- 01 実績のある会社
- 02 販売活動に積極的な会社
- 03 売却後も安心できる会社
- 04 住宅ローン金利が低い会社
- 05 自社でリフォーム提案ができる会社

- リフォーム提案できると売れやすい

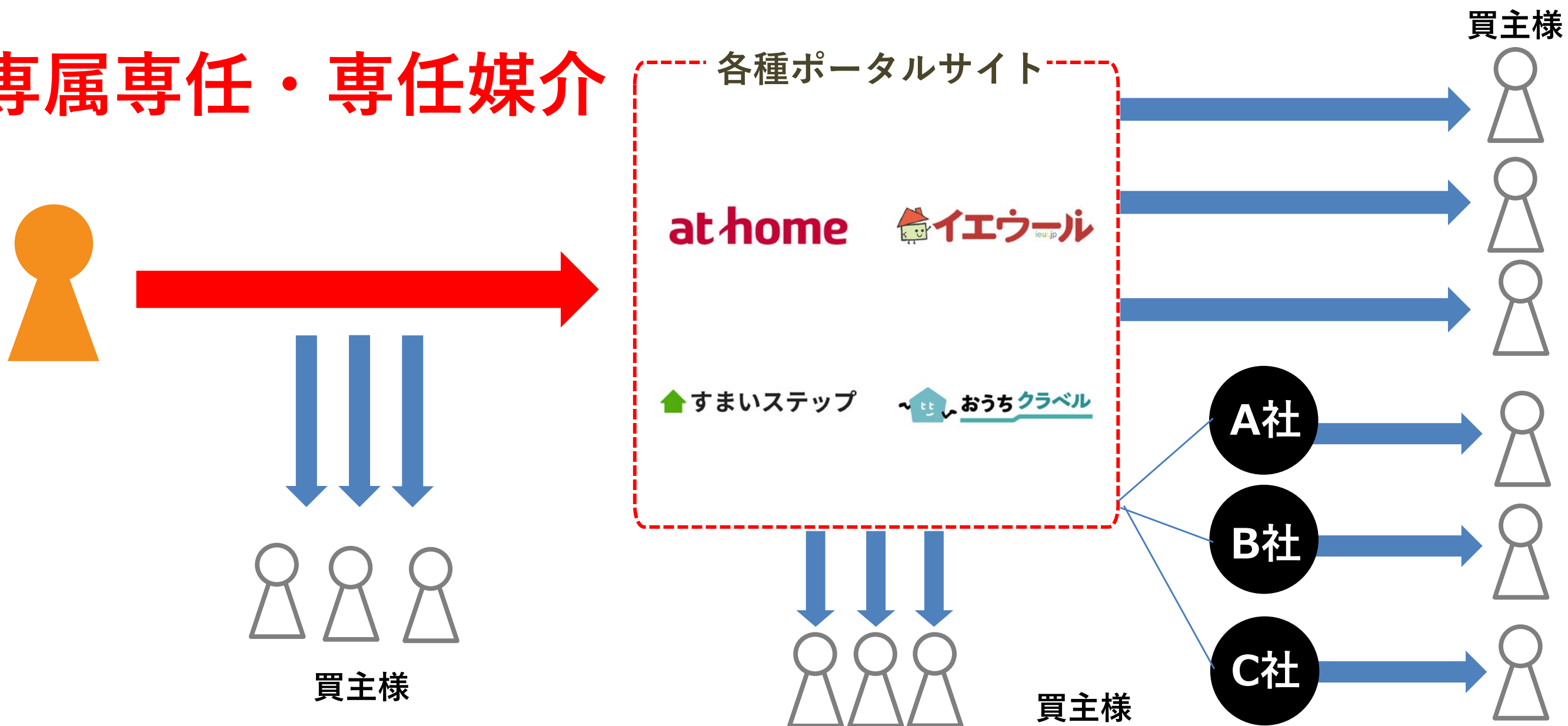
売却物件＋リフォーム セットで提案

リフォーム提案・リフォームの積算ができるから
築古物件でも売れやすい！

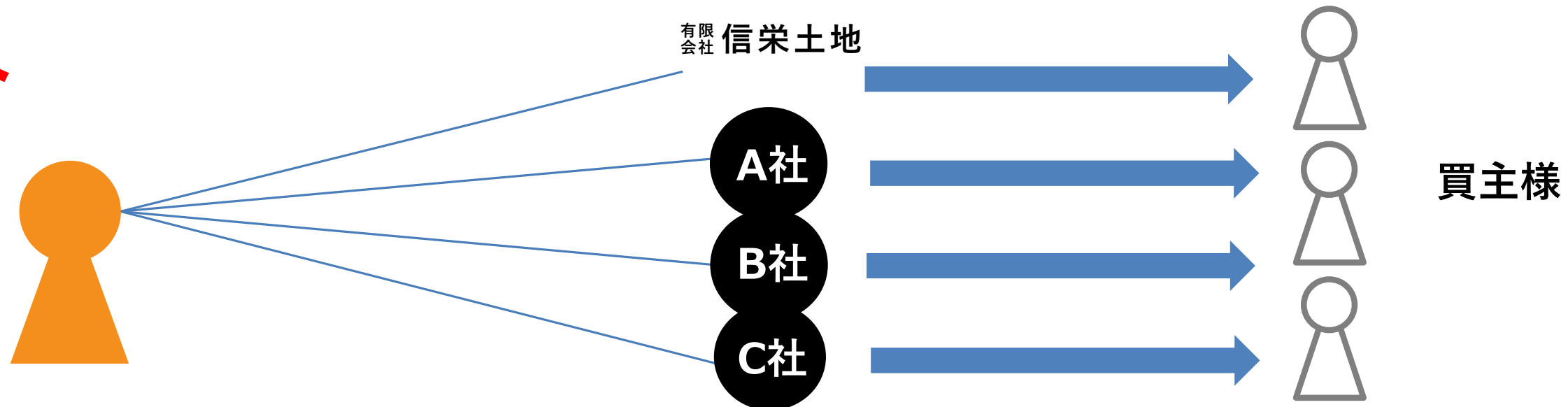


どれだけの広告媒体に露出できるかが重要

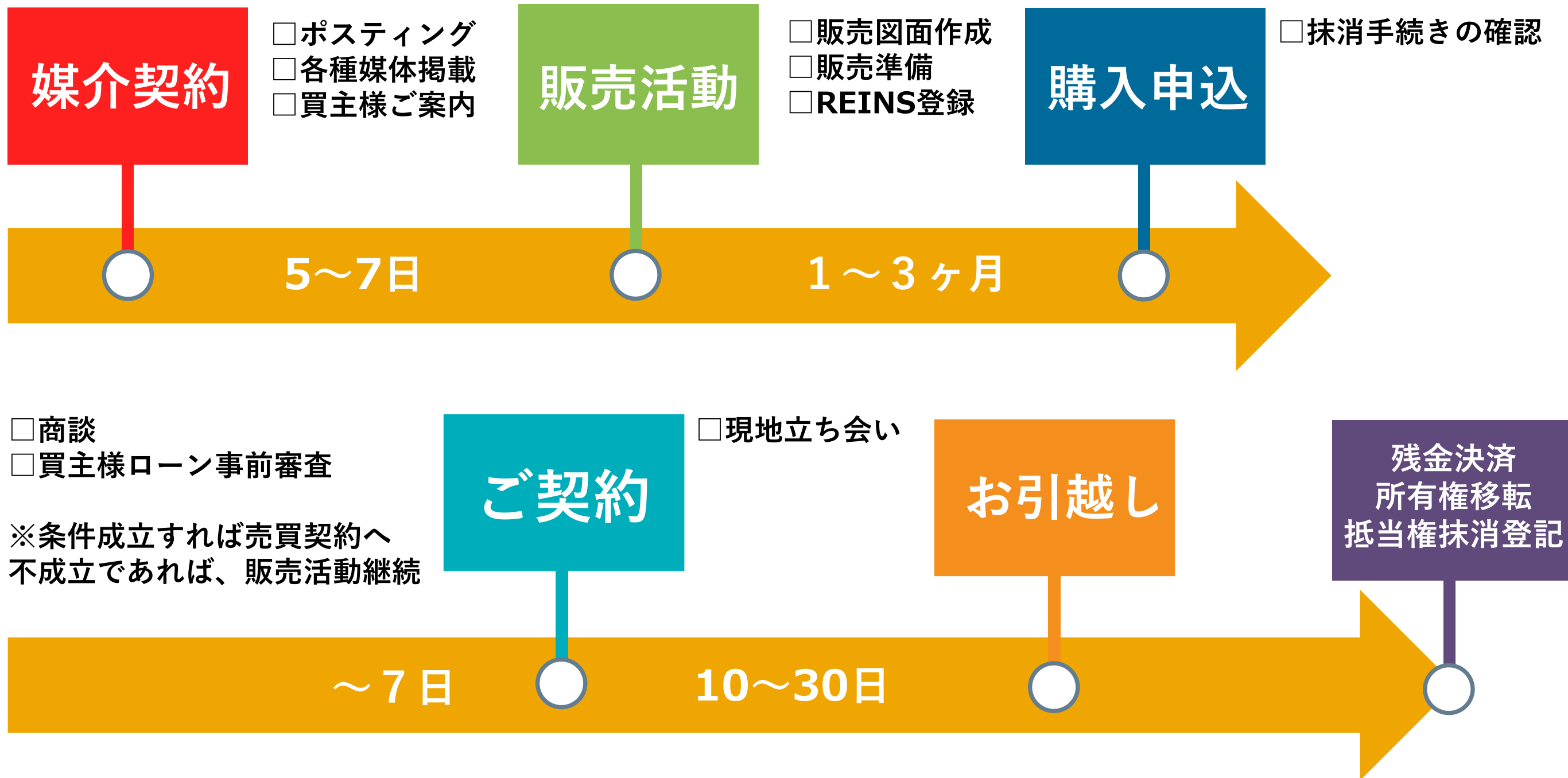
専属専任・専任媒介



一般媒介



ご売却までの流れ（一例です）



大切な不動産資産の早期高額売却をサポートいたします
