



不動産の売却をお考えのオーナー様へ



不動産の取引は何度もある事ではないので、オーナー様は疑問や不安がたくさんあると思います。一言で不動産の「売却」と言っても様々な状況や事情により、売却の方法はいくつかあります。弊社では、お客様からのご相談を受けて不動産のプロとしての知識と経験を活かし、お客様にとって最善の方法を見つけ、オーナー様の疑問や不安を解消し売却のお手伝いを致します。

売却までの流れ

- ① オーナー様からのご相談
- ② 物件の調査、査定
- ③ オーナー様と売却方法(仲介、買取等)を決定し、その他の条件等も決定する。
- ④ 媒介契約の締結
- ⑤ 販売活動(店内掲示、HP掲載、インターネット広告、現地看板広告等)
- ⑥ 物件へお客様をご案内、物件紹介、折衝、申し込み受付
- ⑦ 売買契約
- ⑧ 残金決済、物件引き渡し



売却以外の活用方法はないの？



オーナー様からの「売却は考えていないが、使う予定がないから有効利用したい!」、
「転勤で不在の間活用したいけど…」、「別荘の管理者がいなくて困っている…」、「更地を管理、活用出来ないのか？」などの声に弊社はお答え致します。例えば、「建物を賃貸で活用する」、
「転勤の期間だけ賃貸する※1」、「敷地の草刈り作業及び建物の管理」、「更地を貸駐車場として賃貸する」などその不動産に最も効果的な活用方法を企画、ご提案していきます。

また、弊社はそういった物件の管理も承ります。管理を承ると借主からの賃料回収、保証会社への加入、各種折衝、退去後のハウスクリーニングや建物補修、リフォーム、除草作業などの業者手配、折衝、立ち合いも弊社で行うので、オーナー様はすべてお任せで安心して下さい。

※1 期間を決めてその期間が満了した時点で契約が終了する「定期借家契約」を締結します。

