

不動産売却の7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 売却の諸経費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。

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。買主さまが内覧に来られますので、早期に希望価格で売る為の対応方法もお教えします!

⑥ 瑕疵担保責任とは?

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、売主さま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。

④ リフォームの心配はありません!!

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。リフォームセットパックのご提案も可能です。

⑦ ホームインスペクションとは?

中古物件の専門家や第三者機関による、ホームインスペクション(建物診断)で中古物件の見えない不安を解消します。

複数チャンネルによる積極的な販売活動

自社での販売活動だけではなく、あらゆる販促媒体を用い、**早期・高額販売を実現しています！**

