

売りタイ

私たちの仕事はコンサルティングです。
すなわち、地元の不動産専門家として地元
のみなさまの相談に応じて助言することが
私たちに課せられた使命です。

不動産の売却はあくまでも手段にすぎませ
ん。お客様の不動産売却をする目的である
「叶えタイこと」「解決しタイこと」を成
し遂げるために私たちの存在意義があると
考えています。

私たちはお客様の目的達成ために不動産売
却があることを第一優先に考えていきます。

地元一筋36年、大手さんと違い転勤もあ
りませんのでずっとこの地でやっていく覚
悟です。これからも地元のみなさまを支え
られるよう一人ひとり誠意と熱意をもって
親子数世代に渡ってお付合い出来るように
努めてまいります。

とはいえ

**不動産取引はお客様にとって非日常的な
ことであり、知識や経験も乏しいのが一般的
です。民法・宅地建物取引業法・建築基準・
都市計画法等の各種の法令上の制限や税金・
登記・ローン等の分野にも幅広く精通しなく
てはなりません。**

**この街で「売りタイ方」と「買いタイ方」の
ご縁を結び安心して且つ正確な不動産売買取引
の実現をみなさんと一緒に考えながらお手伝
いさせていただきます。**

もし、お客様が不動産のことで

「叶えたいこと」
「解決したいこと」

があれば、今すぐに

当社へご相談ください

相談内容は秘密厳守をお約束いたします。

相談料は一切かかりません。

ご訪問でもご来社でも掛かりません。

どこに相談しても同じではありません

不動産会社の選択が大切

当社の3つのお約束

不動産仲介は「信頼産業」

強引な販売活動、短期的利益獲得を狙った営業活動は行いません。当社は36年これまで地元一筋でやってきて思うのは、

お客様から確かな信頼を得ることは、永続的な営業努力から得られるものであって短期的な視野から決して得られないということです。安心してお任せください。

守秘義務の厳守

宅建業法第45条の「守秘義務」を忠実に実行します。業務の性質上、お客様の財産やご家庭に関することを知り得る場合がございますが、この業務上知り得た秘密を他に漏らすことは致しません。

慎重な業務姿勢の徹底

不動産取引は時間もかかり手続きも複雑です。当社はこれまで培った36年の実績に裏付けられた知識、経験、そして何よりもこの街の土地柄を知っていますが、知らないこと、不確かなことに対しては、推測や憶測による回答はせず、調査や確認をした後でご回答させていただきます。

不動産売却によってお客様の
「叶えたい」「解決したい」の達成の為に、

「自分の不動産が いくらで売れる」

がやっぱり気になりますよね。

そこで**査定**があるわけです。

査定はどこに頼んでも同じではありません。

簡単な相場やザックリした金額はどこの会社でも不動産業界にいれば似たような情報を宅建協会や不動産情報提供会社等から容易に入手できるため即回答出来ますが、本格的に査定をするためには地元精通した豊富な売却実績と販売履歴、経験や知識、買い手方の情報量、そして何よりも大手不動産会社になくて当社にあるものは地元一筋で36年間やってきた相場勘や地域特性、土地柄、この街の歴史、生活情報に至るまで知り尽くしていることと、この街に対する愛着心です。

また当社は査定価格を提示するだけでなく売却開始から引渡し、確定申告までの流れ、後々トラブルが起きないように提案や売却にかかる諸費用や税金、最終的な手取額についてもアドバイスをさせていただきます。

そのお客様との共同作業のスタートとして当社はお客様一人ひとりに合わせて作成する当社の熱意が詰まった

売却ガイドブックをお渡ししています。

「査定したら売らなくちゃいけないの？」
「査定して売らなければ費用をとられる？」

**「売る、売らないは
お客様のご判断です」**

営業マンの「売りタイ」が目的になってはいけません

**「売っても、売らなくても
査定費用は無料です」**

今どき査定費用を請求する会社は極めて少ないです

お客様の売却目的が果たせないのならむしろ売却しないことを勧めます。短期的な取引を当社は望んでいません。その時に売らなかったとしてもまたそのタイミングがきたら何時でも何度でもお気軽にお声をかけてください。「ハイ！喜んで！」それが当社の心構えです。

査定に関するQ & A

Q 1 査定費用が無料だと査定書は大したことないのか？

当社は査定から売却後のことまで網羅した数十ページにもおよぶ「売却ガイド」を用いながら査定書を分かりやすく丁寧に査定価格の根拠を熱意をもって説明してお渡しします。お客様の大切な財産査定ですので査定が無料だからと手抜きはしません。

査定に関するQ & A

Q 2 査定の段階で近所に知られたくない

当社の社有車や各営業マンの車には広告や社名等を掲示させていませんのでご自宅へお伺いしても車を見ただけで不動産業者とは気づかれにくいはずです。

Q 3 とにかく訳あって不動産を即現金化したい

その旨を当社へ前もってお知らせください。通常の仲介で買いタイ方へ売却する査定と買取り査定では全く金額が異なります。但し、それぞれにメリット、デメリットがあるのできちんとご説明いたします。

査定に関するQ & A

Q4 他社さんへも査定をお願いして良いのか？

もちろん他社さんへ査定依頼されるご予約がある、もしくは依頼している場合でもお気になさらず当社へご依頼ください。他社さんでも頑張っている素晴らしい会社は当然にございます。当社は他社さんを意識したような駆け引きや査定価格を相場に反して他社よりも高くなるような価格操作も一切いたしません。当社は当社として仕事を全うするだけです。最終的に不動産会社を選択するのはお客様であり、当社は選ばれる、必要とされる会社となるために日々努めています。