

不動産の『売却』をご検討中の皆様へ

とんとん住宅販売 からのアドバイス

最近インターネットで複数の不動産会社に査定を依頼するケースが多いようですが、不動産の『売却』は依頼する会社や担当者によって結果が大きく変わってきます。単に会社の規模や提示された金額だけで判断するのではなく、「手続きの流れ」や「準備」、「注意点」、「売却方法」などについて、わかりやすく説明や提案ができる、経験の豊富な担当者を選ぶことが非常に重要です。

<売却相談時における担当者の対応のチェックポイント>

① 会社(担当者)の紹介	<input type="checkbox"/> 売却(査定)相談の際に、前もってお客様に準備しておいていただく書類などの説明はありましたか？ <input type="checkbox"/> 自分の会社の長所を紹介されましたか？ <input type="checkbox"/> 売却理由(目的)を聞かれましたか？ <input type="checkbox"/> 近隣での売却事例や最近の住宅購入者の傾向などを説明してくれましたか？ <input type="checkbox"/> 物件の長所だけでなく、短所の指摘はありましたか？ <input type="checkbox"/> 査定価格の根拠の説明はありましたか？ <input type="checkbox"/> 税金や諸費用の説明はありましたか？ <input type="checkbox"/> ご自宅を売却する上での注意点に関する説明はありましたか？ <input type="checkbox"/> 売却開始後の具体的な活動内容の提案はありましたか？ <input type="checkbox"/> 媒介(売却依頼)契約の内容の説明はありましたか？
↓	
② 売却される不動産の確認	
↓	
③ 所有者(代理人)様の確認	
↓	
④ 売却理由(目的)の確認	
↓	
⑤ 近隣での成約事例(相場価格)の紹介	
↓	
⑥ 査定価格の提示	
↓	
⑦ 物件の長所と短所の確認	
↓	
⑧ 売却方法の提案	
↓	
⑨ 売却価格のご相談	
↓	
⑩ 媒介(売却依頼)契約の説明	

※上記の7項目以上の対応が目安です

売却や査定に関するご相談の際には、上記の各場面で、できるだけわかりやすく説明や提案をしてくれる担当者を選びましょう。

不動産査定も売却相談もわかりやすくお答えします!!



とんとん住宅販売株式会社

TEL 011-668-3700