① 「相談」

多くの購入希望者を保有している弊社なら、販売チャンスは拡大します。それにより売却条件もより有利になります。絶妙なタイミングと適正なる査定をアドバイスします。

② 「査定・調査」

不動産査定を進める上で、専門スタッフの調査力が安心と仕事の早さにつながります。
難解な法律上の規制も分かりやすく説明し、あらゆる角度から無料で調査します。

③ 「媒介契約の締結」

媒介契約を弊社とお客様との間で交わします。これは売却を依頼する契約です。
契約は3種類あり、それぞれ活動内容が異なります。相談の上、決定して活動開始です。

④ 「販売活動開始」

情報を公開して、速やかに購入者を探します。
またHPや各種情報媒体に掲載を行います。
また、ポスティングでもって最大限の営業を行います。

⑤ 「購入予定者のご案内」

事前に日時を決めて、購入希望者と共に物件をご案内します。
売主様には当日の適切なアドバイスを適切に行います。

⑥ 「経過報告」

販売活動については、媒介契約内容に沿った経過を報告します。また、更に売却を早める為のアドバイスをきめ細かく行い、お客様のニーズにお応えします。

⑦ 「売買契約」

購入希望者と様々な条件を調整し、売買契約を結びます。
契約条項の内容をお互いに確認して、義務の履行の約束を交わします。仲介者として書面作成から契約終了までお手伝いします。

⑧ 「売却準備」

契約の締結後、売却の準備を行います。抵当権等がある場合、事前に抹消する方法を確認して書類を揃えていく準備をします。

⑨ 「物件引渡し」

物件を引渡す前に、空家にして相手方がスムーズに移転出来る様にします。売買契約に沿って残代金を受け取り、相手方に鍵を渡します。同時に司法書士の立会いのもと、売渡し権利書によって登記移転します。

⑩ 「税務相談」

弊社提携税理士、ファイナンシャルプランナーによる相談を承ります。