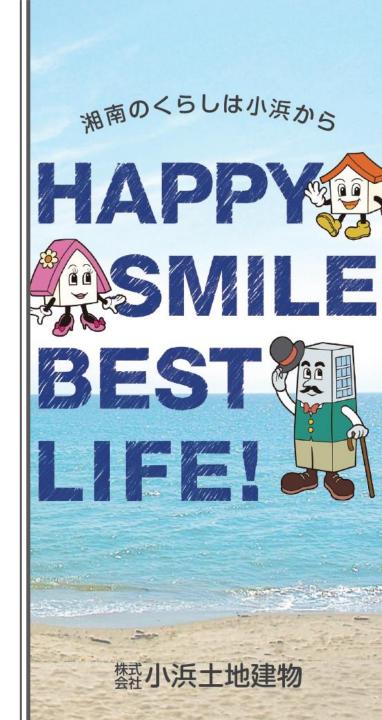
不動産売却の手引き

株式会社 小浜土地建物 不動産売却センター



1

小浜土地建物について

湘南・辻堂エリアに根ざして20年。

設立以来、

「地域の街づくりに貢献する仕事を!」

をモットーに歩んできました。

そんな当社についてご紹介させていただきます。

所在地

chapter



会社概要

会社名 株式会社 小浜十地建物

【本店】

〒253-0021 神奈川県茅ヶ崎市浜竹 3 丁目3-37

【不動産売却センター】

〒251-0047 神奈川県藤沢市辻堂2-2-14ステラ湘南1F

資本金 1,000万円

従業員数 33名 (パート含)

営業時間 $9:00\sim18:00$

定休日 第1・3火曜日、毎週水曜日

神奈川県知事 (5) 第21255号 免許番号

宅地建物取引士 3名 既存住宅アドバイザー 保有資格 3名 相続支援コンサルタント 1名



~代表挨拶~

社員一同が口を揃え「一番いい場所」といえる職場環 境が当社の自慢でもあります。「お客様に心底喜んで 頂くためには、まず自分たちが楽しく仕事をするこ と! | をモットーに日々精進しております。大好きな 湘南で、お客様のご期待にお応えし、早く・高く・安 心してご売却ができるようこれからも当社は歩み続け ます。

代表取締役 大八木信義



不動産総合力No.1

お客様のあらゆるご要望に柔軟に対応できる不動産ワンストップサービスを提供できます。

賃貸仲介

リーシング 入居促進

売買仲介

マイホーム ご購入・ご売却 管理サービス

入居者サポート 家賃改修

資産活用

転勤などによる 売却・管理

不動産買取

スピード売却 即金対応

不動産投資

住み替え 修繕・計画 相続相談

相続シミュレーション 節税対策 空家対策

空き家管理 資産整理



住みよい街づくりに貢献し20年

- 1995年1月に売買仲介会社として誕生
- 過去20年の成約実績907件!





湘南辻堂エリア 知名度No.1

- ・湘南辻堂エリアで3店舗展開
- エリア看板設置数180件!





JR東海道線 **「辻堂駅」西口直結!**

⇒知名度が高く、飛び込みのお客様も多くいらっしゃいます!



当社の営業はベテラン揃い

経験豊富なスタッフがお客様のご売却をお手 伝いいたします

一期一会



不動産流通グループ 売買チーム 上席リーダー

上村 真紀

神奈川県茅ヶ崎市出身 B型のおうし座 大学卒業以来、一貫して 不動産業界に身を置いて きました。

保有資格: **宅地建物取引士・既存住宅アドバイザー** いつもお客様のそばに

すべての出会いはもしかしたら一生に一度しかないか もしれません。その人にあった幸せをいかに提案でき るかをいつも考えています。お客様のしあわせのため に今日も頑張ります!何でもお気軽にお声がけ下さ い!

すべての人に、ハッピーを!



不動産流通グループ 売買チーム リーダー

栗橋 哲也

横須賀生まれ葉山・鎌倉 育ち現在藤沢市鵠沼在住 趣味:海・旅行・車・バ イク

保有資格: **宅地建物取引士・既存住宅アドバイザー**

目指すは最高の相談役です。

不動産業に携わり20年以上!湘南の売買物件は知らないものは無い程ネットワークと経験知識を持っていると自負しております。マイホームの夢やご希望条件をお聞かせ下さい!きっと良いご提案ができると思います!

たくさんのお客様の笑顔に 出会いたい!



不動産流通グループ 売買チーム

池田 塁

神奈川県平塚市出身専門学校を卒業後、アパレル企業へ就職新規店舗の開発業務に従事30代を前に地元湘南にて不動産業界へ

保有資格: **宅地建物取引士・既存住宅アドバイザー**

どんな些細なことでもご相談ください。

これまで、たくさんの人に恵まれ、人との出会いが私 を成長させてくれました。沢山の方に笑顔になって頂 けるような仕事をしていきます。育ててくれた地元湘 南で仕事が出来る喜びを感じながら、今日も頑張りま す!

ご売却について

不動産のご売却を進めていく上では、 「正しい知識を持って決断していくこと」 が重要となります。

> ご売却の流れや必要な費用など、 基本的なご説明をさせて頂きます。

001

chapter

2 ご売却価格について

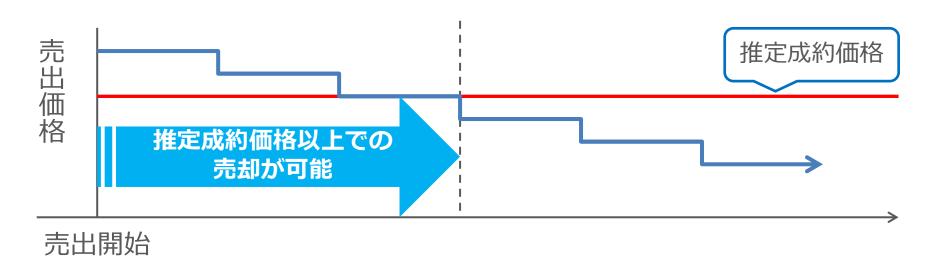
売出推奨価格 〇〇〇万円	弊社の考える最適な売却開始時の価 格です。
推定成約価格	成約実績に基づき算出した客観的な 成約に至る可能性の高い価格です。
チャレンジ価格 〇〇〇万円	売出推奨価格よりも高く価格を設定 したい場合の目安です。
早期成約価格	早期に売却したいお客様向けに、売り出した場合すぐに買主が見つかるであろう価格の目安です。

⇒近隣の物件の成約事例については<mark>別紙</mark>をご参照ください



売却を成功させるポイント① 「スピード」

• **直近の成約実績**は相場に大きな影響を与え、1人でも安く・早く売りたい人がいれば**成約できる価格は下がっていきます。**



- ⇒買付申込が入った時には**早めの決断が大切**!
- ⇒資産デフレの時代にあっては、**開始直後が最も売り時**です!



売却を成功させるポイント② 「露出度」

より**多くの人の目に触れる**ことが、買いたい人を見つけ る一番の近道です。

各種ポータルサイト suumo HOME'S at home YAHOO! 不動産



当社売買ホームページ 株式会社小浜土地建物 不動産売却センター 住まいた コンシェルジュ

※物件に応じて随時掲載

⇒各種ポータルサイトに加え、**毎月約35名の会員登録実績を誇る当社 売買ホームページ**に掲載されます!

ご売却につ

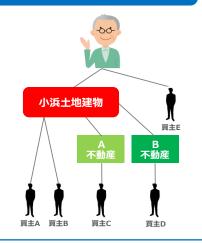


不動産売却の基本講座①「契約の種類と違い」

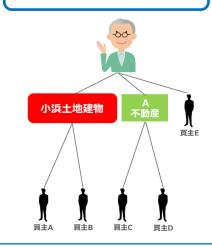
専属専任媒介

小浜土地建物 A 不動産 不動産 不動産 「 東主A 「 東主B 東主C 東主D 東主E

専任媒介



一般媒介



メリット

- 窓口が一社なのでやりとりが楽
- 指定登録機構への登録義務が あり、すべての業者が情報を 共有できる
- ・週に1度の報告義務がある
- 一般媒介に比べて広告量が少 なくなる可能性がある
- ・自分で買主を探す事が出来ない

- ・窓口が一社なのでやりとりが楽
- ・指定登録機構への登録義務があり、すべての業者が情報を 共有できる
- ・2週に1度の報告義務がある
- •一般媒介に比べて広告量が少 なくなる可能性がある

複数の会社に頼むことができ、 全体としての広告量は増える

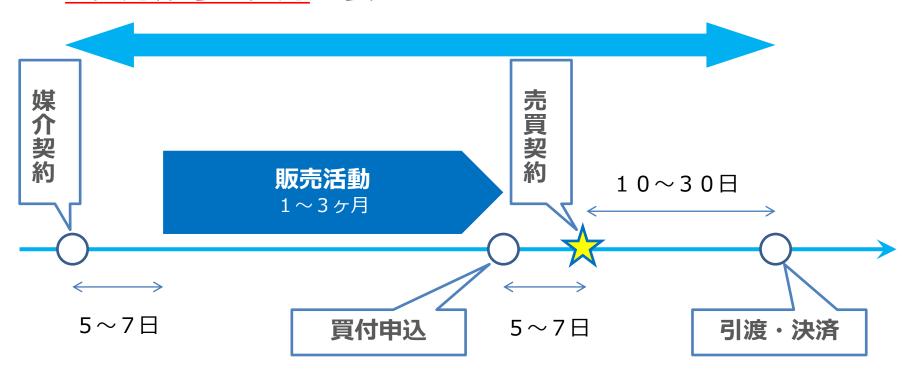
デメリット

- ・複数社あるので内覧の調整が大変
- 売主への報告義務がないので 状況把握がしにくい



不動産売却の基本講座②「ご売却までの流れと期間」

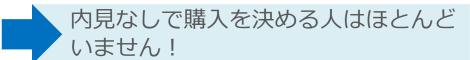
不動産の売却には「媒介契約」「買付申込」「売買契約」「引渡・決済」の4ステップがあり、一般的には1ヶ月から4ヶ月を要します。

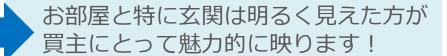




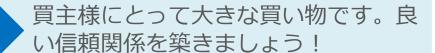
不動産売却の基本講座④「購入希望者様への対応」

- ✓ 土日祝日の内見にご協力ください
- ✓ 部屋の電気をつけてください
- ✓ 他社の営業担当者様もいらっしゃ います
- ✓ 買主様からのご質問に答えて頂く ことがあります
- ✓ 過度なアピールは逆効果です
- ✓ 案内時間は前後する可能性がございます





幅広い媒体で募集しているため、他社 の営業マンが買主を見つけてくれるこ とがあります!



トラブルを未然に防ぐためにもありの ままを伝えましょう!

> ー回に複数物件の内見することがあり ・ます。ご了承ください!