

ご売却の流れ

机上査定

周辺の事例や市場での流通性などを参考にした机上査定結果をご提示します。

訪問査定

机上査定では把握できない不動産の個別性を現状確認・現地探点することで、より正確な売出ご提案価格をご提示します。

基本方針の決定

ご依頼者様のご状況・ご要望をじっくりと伺った上で、机上査定・訪問査定の結果も考慮しながら、売出開始価格・販売活動方針を決定します。

媒介契約の締結

売出価格を決定し、当社とご依頼者様間で媒介契約を締結します。

販促活動

不動産情報サイトや国土交通大臣から指定を受けた不動産流通機構運営のネットワークなど、幅広いチャンネルを通じて、多くの購入希望者に物件情報をお届けします。

内覧・売買交渉

内覧時に与える印象で不動産を高く売却できるかが決まります。
ご購入希望者の見学や売買契約締結に向けた交渉など、販売活動を当社がサポートします。

売買契約締結

物件のお引渡し時期などの契約条件を調整し、契約関係書類を作成します。
ご購入希望者が住宅ローンを前提とする場合には、審査が通った段階で晴れて売買契約締結ということになります。

決済前手続き

売買契約締結後は、決済日までに物件を引き渡せる状態にする必要があります。
当社では抵当権等抹消登記の手配など、物件引き渡しに向けた準備のお手伝いをいたします。

お引渡し

当社が決済と物件引き渡しのスケジュール調整や必要書類などのご案内を行います。