

## 売却について

／ パートナー選びが最重要 ／

## 売却成功4つの条件



豊富な経験と幅広いサービスで、あなたの住まいをサポートします。

01



集客力

### 全国約550店舗のLIXIL不動産ショップのネットワークを中心に**主要広告を網羅**

クオリティにこだわった丁寧な広告活動で鮮度の高い情報を発信



ターゲットチラシ



現地オープンハウス



店頭看板



専用ホームページ



グループ集客



法人提携



SNS情報戦略



WEB掲載

02



専門性

### あなたのプロジェクトチームを**結成**

3名のプロフェッショナルがサポート致します

Point.1

#### 営業スタッフは宅地建物取引士が中心

当社営業スタッフは宅地建物取引士が中心。その他の資格取得も推奨し、相続診断士、投資不動産取引士等の資格取得者も。知識とスキルに磨きをかけ、一人一人が不動産売買のスペシャリストを目指しています。



営業担当



インナーセールス



サポートスタッフ

Point.2

#### 不動産業界での経験豊富なスタッフ

経験豊富なスタッフが営業を担当、本社サポートスタッフとインナーセールスの3名からなるチーム。物件に合わせて戦略を立て、つねに情報を共有しながら成約に向けて全力で取り組みます。

Point.3

#### 1人10件担当

日々の活動はお客様対応から販売、市場分析、物件調査など多岐にわたります。当社では営業担当者1名に対して媒介物件を最大10件までと定め、営業担当者のパフォーマンスを高い水準で維持することで、お客様ファーストで丁寧なサービスを提供しています。



Point.4

#### LIXIL式PDCAサイクル

チームはお客様と相談しながら販売戦略を立案し、実行。結果をフィードバックして新たな戦略を立て、つねにお客様との連絡を密に取りながら、プランの精度を上げることで、短期間での成約を実現します。



### 03 同業他社に圧倒的な差をつける保証体制

3つの方法をご提案ご安心して売却活動をさせていただきます

**売却保証システム**

迅速な売却が当社の強みの一つ。なぜなら媒介契約の締結から成約までの期間が長ければ長いほど、成約価格が低下する傾向にあるからです。万が一成約まで時間がかかってしまった場合に、その期間に応じて仲介手数料を調整させていただきます。

※売却保証システムの適用には、専任媒介・査定額内での売出に限るなどの各種要件有り。

**同時募集**

**売却賃貸一括システム**

当社では売却と賃貸を同時に募集することができます。賃貸となった場合も、当社の独自スキームで高賃料（高利回り）の収益を得ながら、その後「オーナーチェンジ物件」として売却することでトータル利益を最大化することが可能です。

**即時買取**

**直接買取システム**

当社が直接買取させていただくため、面倒な売却活動が省かれ近所等にしられずに売却することができます。更に仲介手数料も不要になります。また豊富な買取プランをご用意して、オーナー様のご希望に柔軟にお応えすることができます。



### 04 成約後も一生涯のお付き合い「ずっとサポート」

買う時も、買った後も、きめ細やかなサービスがずっと続く

#### 売却時 高い成約率を誇る専任媒介契約

媒介契約には当社に売却を一任いただく専任媒介契約と、数社に売却を依頼できる一般媒介契約があります。スピーディで納得いただける売却の実現には、不動産売却に特化したサービスを100%ご利用いただける専任媒介契約をお勧めします。

#### 成約後 末長くお客様に満足を提供致します



#### 不動産顧問サービス

あなたの"不動産顧問"として、お取引終了後も永続的にサポートいたします。



#### イベント開催

オーナー様相互の交流会や感謝祭、関連企業とのコラボ企画など開催。



#### 相続セミナー

相続に関する「売却」「購入」「運用」に特化したセミナーを開催。