

居抜き売却物件・委託先不動産業者チェックリスト

はじめて売却される方・チェック項目	社	社	社
ファーストコンタクトは遅くとも2営業日以内に連絡があるか			
電話の対応は丁寧か			
聞きたい情報をその場で教えてくれるか (別途確認しますが少ない)			
専門用語ばかり使わず噛み砕いた言葉で 分かりやすい説明をしてくれるか			
専任の担当で手厚いフォローが期待できそうか			
秘密保持についての説明があるか			
必要な経費について説明があるか			
査定は訪問したうえで行うか			
査定の日取りはすぐに決まるか			
業態情報にも精通しているか			
定期的な進捗報告の取り決めがあるか			

既に売却活動をされている方・チェック項目	社	社	社
◇情報開示◇			
情報を隠さずデメリットなど不利な情報もしっかりと伝えてくれる			
定期的な報告(2週間以内)を受けているまた内見や 申し込み依頼があればその都度報告を受けている			
間取図は地図やネットでは伝わらない情報が つまっており満足している			
出店希望者様に向けに売却物件をきちんとオススメされている			
◇知識レベル◇			
担当者は『宅地建物取引主任者』である			
高く売るためのノウハウを教えてくれる			
周辺環境の理解度が高い			
業態情報にも精通している			
◇対応の良し悪し◇			
打合せなどアポイントの約束をきちんと守っている 守れない場合は連絡がある			
メンタル面含めたフォローアップがされている			
専門用語ばかり使わず噛み砕いた言葉で 分かりやすい説明をしてくれる			
査定については訪問したうえで行なっている			
ファーストコンタクトは遅くとも2営業日以内に連絡してくれた			
出店者が内見に訪問した際、 物件のアピールを多角的に分かり易くしてくれた			