

## 物件購入希望者様へのご対応について

土日祝日のご案内希望者が多くいらっしゃいます。

部屋の電気を点けてください。

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お答えいただくことができます。

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あります。



## 購入の申し込みが入った際のポイントは？

### 早めのご判断を！

買主様は、買付後から期間が空いてしまうと気持ちが不安に変わっていき、他の物件を探そうという気持ちになってしまいます。できるだけ早いタイミングでのご判断をオススメします。

### スタート時期が最も売れるタイミングです！

「売却スタート＝新規物件」ということもあり、このタイミングが最も注目を浴びるタイミングです。そのため購入希望者が一番集まりやすいタイミングになります。交渉条件が入ってきたとしても、ご検討いただくことをオススメします。その際は弊社担当者も売主様の立場に立ってご相談に乗らせていただきます。

### 交渉は弊社にお任せください！

非常に温度の高いお客様でも、交渉（価格面、引渡し時期）が入ってくることが普通だと思ってください。またその際は、弊社が売主様と買主様の間に立ち、入ってきた交渉内容について取りまとめさせていただきます。

※掲載の情報は平成29年11月の情報になります。※掲載の写真・イラストはイメージです。

住まい選びの、プロフェッショナル。



## センチュリー21 プライム

0120-79-5733

〒284-0003 千葉県四街道市鹿渡933番296(四街道文化センター前)

千葉県知事免許(7)11168号 (一社)千葉県宅地建物取引業協会会員  
(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟 (公社)全国宅地建物取引業保証協会会員



# 不動産売却で プライムが選ばれる



## 5つの理由











