

マンション売却コンサルティングサービス 受付開始

**考えてみれば当たり前の方法ですが
これがマンションをうまく売るための
たった一つの方法です。**

**それは、地図を見ながら旅行をするように
「マンション売却の専門家」のアドバイスを
受けながら売却を進めていくことです。**

マンション売却コンサルティングサービスについて

あらためましてこんにちは、マンション売却アドバイザーの田中徹也です。

マンション売却コンサルティングサービスとは、あなたがマンションを売るときに「マンション売却のプロである私のアドバイスを受けながら二人三脚で売却を進めていけるサービス」です。

本来であれば、私が直接あなたのマンションの売却をお手伝いできれば一番いいかと思えます。

しかし、私も神戸に住んでいますので神戸以外の地域の方のマンションの売却依頼を受けることは難しいのです。

なぜなら、例えば静岡のマンションの売却を受けていて「明日内覧がある」となっても神戸から行くことができない・・・。

これでは売主様のご迷惑をかけてしまうことになります。

それでも「田中さんに売って頂きたい」というありがたいお言葉をいただきます。そこでどうにかお力になれないかを考えた結果、コンサルティングサービスを始めることにしました。

コンサルティングですので、直接売却を受けるのではなくあなたにとっての「マンション売却の顧問・アドバイザー」として私のノウハウを惜しみなく提供させていただきます。

まさにマンション売却におけるセカンドオピニオンと言えるサービスです。

あなたがコンサルティングサービスを受けて得られるものは？

マンションの売却を進めていく中で様々な判断をする場面において、その都度私と電話相談を行うことができます。

具体的には以下のようなサービスを受けることができます。

- 私との電話相談を回数無制限に無料で行えます。
(通常一回 45 分 5,250 円)
- メールでの相談も回数無制限に無料
(原則 24 時間以内に返答)
- S k y p e ご利用の方は、チャットでの相談も無料
- F A X で送って頂いた書類や費用明細の確認を行います。
(売却に係わる契約書や費用明細なども不備、不利なことが無いかをチェックします。)

また、マンションの売却の際には「早く決断をしなければいけない状況」もあります。そんなときに「田中さんと相談してから。。。」なんてことになると、チャンスを逃す可能性もある。

不動産売買において「タイミングがいかに重要か」を私も分かっています。そこでコンサルティングにこんなサービスもお付けしています。

- 優先的につながる、田中の携帯番号をお知らせ

これで大切なチャンスを逃さず、すぐに私にアドバイスを受けることができます。



- 電話による相談
- メールによる相談
- チャットによる相談
- FAXを利用した資料チェック
- 緊急時の携帯での対応



コンサルティングを受けると、こんな時に役に立つ

例えばこんな時にコンサルティングを受けていたなら・・・



2社の不動産屋さんに依頼していた査定が届いた。
どちらの不動産屋さんに任せるのが間違いないかな？

**大丈夫ですよ、いっしょに査定書を見ながら
あなたにあった不動産屋さんを選びましょう。**



査定書を私までFAXにて送付いただいたうえで、電話で相談。

いっしょにその査定書を確認しながら

「どちらの不動産屋さんにいくらで売却のスタートを依頼するか？」

「状況に応じた売却の依頼の仕方（媒介契約）はなにが適切なのか？」

をアドバイスします。



不動産屋さんから「**反応が悪いので売出しの価格を
下げましょう。**」と相談があったけど・・・。

**値下げそのものが正しいのか？またその下げ幅は
適切なのかをアドバイスできます。**



売りに出してから状況をお電話でお聞かせいただき、

「不動産屋さんから提案された値下げ幅が適正なのか？」

「もし、適正でなければどのような価格にすればいいのか？」

をあなたの立場になって考えつつ、冷静な判断のもとアドバイスをします。

結果損するような値下げをしなくてすむのです。



なかなか売れないので不動産屋さんから「**リフォームを
したほうがいいですよ**」と言われたのですが・・・。

ムダなリフォームにならないように、リフォームがあなたのマンションにおいて有効かを見極めます。



電話相談でこれまでの内覧の状況や、電子メールにて室内写真を送付いただき「本当にリフォームをすることが、売主さんにとって有効なのか？」
「リフォームをするとしても『何をどこまでリフォームするのが適切なのか』を綿密に打ち合わせします。また「安くリフォームする方法」もご提案できます。これで無駄なリフォームにお金をかけることがなくなります。



買いたいという方から値段交渉が・・・。
出来るだけ高く売りたいけど、どう交渉すればいいの？

買い手の心理を知り尽くしていますので、有利に価格交渉を進める方法を細かくアドバイスします。



売主様、買主様のその瞬間の状況をお話を聞かせていただきながらアドバイスします。

買い手がつけば、必ずこの価格交渉は発生します。
このノウハウを知っているだけで、結果が変わるのです。
これだけでも私に支払うコンサル費は軽〜く元が取れます。（笑



費用の明細書や契約書、他にもいろいろ書類があるけど書類の内容がよく分からないから不安、大丈夫かな？

FAXで書類を送ってください。
私が隔々まで不備がないかチェックします。



マンション売却には様々な費用があり、また契約書が当然あります。
その内容に間違いがないか、売主として不利な部分、確認しておくべき事項をアドバイスします。

FAXで書類を当方までお送りいただき私が目を通しチェックします。

マンション売却コンサルティングの詳細

プロのマンション売却のノウハウをあなただけにフル活用できるコンサルティングサービスの詳細は以下のとおりです。

✓ コンサルティングの定員

上記コンサルティングは、スタッフを使わずに私が直接責任を持って行なうため、**限界があります。**

定員は明記しませんが、私がこれ以上無理だと思ったらキャンセル待ちとなります。

✓ コンサルティングの費用

~~126,000円~~ → **63,000円** (税込み・スタートキャンペーン価格)

✓ コンサルティングの期間

期間は【**依頼から売却が完了するまで**】となります。

よって上記の費用はこの「売却を完了する全期間の費用」とお考えください。

(最大9ヶ月、それ以降は3ヶ月21,000円で延長可能です。)

✓ 【重要】お支払い方法

コンサルティングスタート時に一括で銀行振り込みとなっております。

✓ 退会・返金について

売却が完了した時点で自動的に退会となります。

また退会を希望された場合、その時点で退会となります。

返金は一切受け付けておりません。

コンサルティングの満足度をご確認いただく為に「事前の電話相談」に必ずご参加いただきますようお願いいたします。。(詳細は申込みの流れをご確認願います。)

✓ スタートまでの流れ

コンサルティングのスタートまでは以下の流れをご参考にしてください。

1、まずは、電話相談にご参加ください。



2、電話相談で私のアドバイスが役に立つかご判断ください。
(電話相談には「返金保障」もありますので、安心してご参加ください。)



3、私もお相談いただいた内容にコンサルティングが有効か
確認させていただきます。



4、電話相談を受けた上でコンサルティングをご希望される場合は
お申し出ください。



5、コンサルティング費用をお支払ください。
入金確認が出来次第コンサルティングがスタートです。

よくある質問

**コンサルティングを受ける場合は電話相談の費用とコンサルティング費用の
合計が必要なのでしょうか？**

いいえ、違います。

コンサルティング費用の支払い時に、電話相談の代金5,250円を差し引き57,750円をお支払いいただきます。

「最初の電話相談+コンサルティング費用で63,000円」となっています。

いつのタイミングでコンサルティングを受けるのがいいのでしょうか？

本当のことを言うと「早ければ早いほうがいい」です。

しかし、まだ「売ったほうがいいのか？」ということもクリアしてない場合もあると思います。

ですので、出来るだけ早い段階でまずは電話相談をお受けいただき方向性を見定める

ことをオススメします。

その後時期を見てコンサルティングにご参加ください。

もし、お金を払ったほどのメリットが無かったら・・・

コンサルティングには返金保障がありません、よって返金は受付しておりません。受け付けていない理由はコンサルティングを受けていただくことで確実にお支払いいただいた費用を上回る結果を出せることに自信を持っているからです。

また、必ず最初に電話相談に参加していただくことで私のノウハウが役立つものかをご判断いただけるようになっています。

電話相談には返金保障をお付けしていますのでリスク無くご判断可能です。

これ以外のご質問は・・・

上記以外のご質問がある場合はお気軽に電話（10-18時）またはお問い合わせフォーム（24時間対応）からご質問ください。

電話での質問 通話料無料のフリーダイヤル 0120-20-3788

メールからのお問い合わせはコチラ info@kobe-fudousan.com

最初の第一歩は・・・

まずは今すぐ電話相談にお申込みください。

そして、あなたにとって私のコンサルティングサービスがお役に立てるかご判断いただければけっこうかと思えます。

あなたのマンション売却成功を心よりお祈り申し上げます。

マンション売却アドバイザー

田中 徹也