

不動産投資顧問による 不動産「売却」セカンド・オピニオン

首都圏の**中古不動産市場**で、一箇月のうちに**成約に至るのはわずか 5.80% (*)**
大切な資産を**売却**する際には、**機会損失をしないためにセカンド・オピニオンが有効**
です

セカンド・オピニオンとは…

直訳すると「**第二の意見**」、意識すると「**客観的な見解**」を意味します。

より高度な専門的な知識を持った第三者に「意見を求めること」またはその「意見」のことを言います。

医療の分野では浸透しつつある言葉ですが、具体的には、患者が検査や治療を受けるにあたって、

主治医以外の医師に意見を聞いて参考とすることを言います。

医療の知識が乏しい、情報格差のある患者にとって、自身に適した複数の治療法を認識することは困難を極めます。

主治医以外からの「客観的な見解」は、患者の不安を解消し、自身の選択に自信を持つためにも必要とされています。

不動産 セカンド・オピニオンとは…

人生において、不動産の売買を行う機会はそれほど多くはありません。

医療の分野と同じように、専門的な知識が乏しい一般消費者の方がほとんどを占めます。

にもかかわらず、不動産売買は「一生で一番高い買い物」と言われるほど高額な取引。

重大な決断をしなければならない時に、他の**利害関係のない専門家の客観的な意見**に耳を傾けたくなるのは至極当然です。

大切な資産を安心して売買するためにも、**不動産に関するセカンド・オピニオンはより社会的使命を高める**ことでしょう。

「売却」に特化したセカンド・オピニオン

不動産セカンド・オピニオンにはいくつかの分野が存在しますが、私たちは「売却」に特化したコンサルティングを提供しています。例えば、このような皆様にご支持をいただいています。

■ これから不動産の売却を検討する

- ・売却に際する手順が分からない
- ・適正価格や相場が分からない
- ・どのようにしたら好条件で売却できるのか分からない

■ すでに媒介契約を結び不動産仲介会社に売却の依頼をしている

- ・長期間経過したがいまだに売却に至っていない
- ・見学者が少ない、激しい価格交渉を受けている、売却不動産自身に問題がある
- ・不動産仲介業者や担当者の対応に疑問を感じる

「不動産投資顧問業」の特徴

■ 不動産投資顧問は、一般の宅地建物取引業者とは異なる**国土交通大臣登録の不動産のプロフェッショナル**です。

高度な知識を擁す専門家だからこそ提供できるコンサルティングがあります。

■ 不動産投資顧問の視点から、「媒介を受けるため」ではない価格と時間の相関関係による**客観的な査定**を行います。

■ 「売れない理由」を**客観的に分析**し、その**問題点を顕在化**させ解決策を導き出します。

■ 売却に特化することで、より**密度の濃いコンサルティング**を行います。

■ 超高級からコンパクトまで。

数多くの不動産の分譲に従事した経験から、**付加価値となる不動産の「見せ方」**を自信を持って提案します。

コンサルティング内容

不動産「売却」セカンド・オピニオンの具体的なコンサルティング項目

不動産売却に関する様々なご質問に対して、公正中立な立場より客観的にアドバイスさせていただきます。

- **事前相談** コンサルティング内容に関する電話やメールによるお問い合わせ。ニーズに合わせ個別具体的に回答します。
- **現地調査** 現地見学や各種資料より、売却不動産を投資顧問が精査します。
- **価格査定** 国土交通大臣指定不動産流通機構のデータベースなどから、「本当に売れる」適正価格を提示します。
- **活動企画** 不動産の固有性を鑑みた、個別具体的な売却指針を提案します。
- **リモデル** 売却不動産を、五感に訴える付加価値により、より魅力的とするための「見せ方」を提案します。

業 務 報 酬

- **事前相談** 無料（電話やメールにて回答します）
TEL : 045-532-3261 E-mail : info@cross-rc.co.jp 10 : 00 ~ 18 : 00 毎週火・水曜日定休
- **オピニオン一式** 50,000円（税別）
交通費その他の実費など、また、売買契約から取引完了までのセカンド・オピニオンは別途申し受けます。