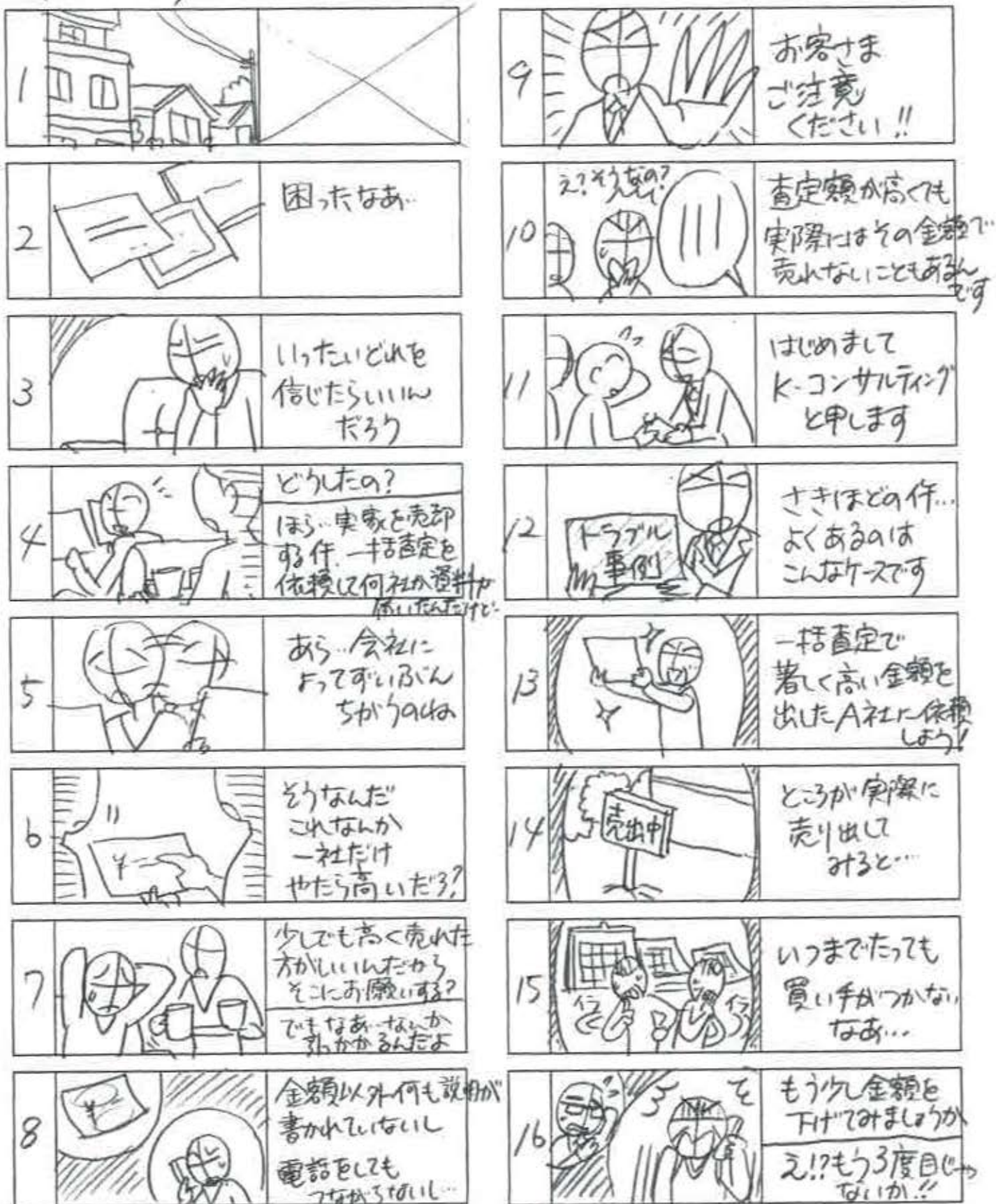



絵コンテ案
(第一稿)


title 高額査定に要注意!!
不動産を売るときに賢い業者の選び方

No 1



17  あるすると値段を
するうす次第に
売れ残り物件の
イメージがつき


25  電話や訪問で
担当者の知識や
対応を見て、総合的に
判断することが大事です。

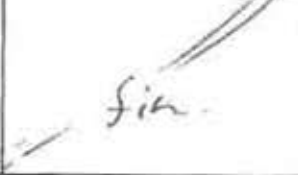
18  最後は相場が
ずと守り金額で
救済することに

26  表面的に判断
してはダメ
事前に知識を
ふかた


19  売るのに時間か
かかるうえ安く
買ひ叩かれるなんて
最悪じゃないか!

27  どんなときも
お客様が幸せに
なることが最終
ゴールです


20  査定額というのは
不動産屋が売りたい
価格であって売れる
かどうかとは別問題
なので

28  fin
正しい知識で
信頼できる会社に
選ばれるよ!

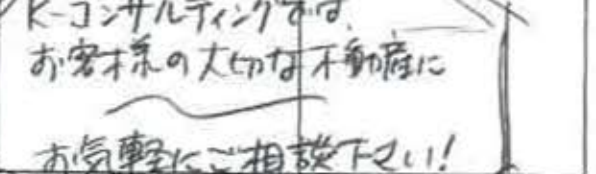
21  仲介手数料は
とんでもないと思
っている業者は
契約をとるために
2年ほどを伴います




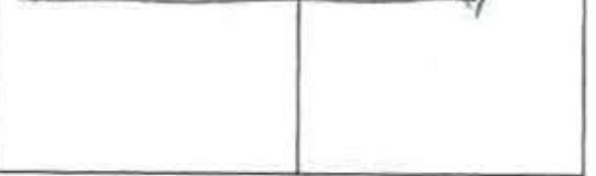
22  一括査定で
査定額を
提示されたら



23  算出根拠は
路得価 近隣の相場
地価 公定価格
金額の高値と見
算出根拠が
示されているか
どうか

 K-コンサルティングは
お客様の大切な不動産に
お気軽にご相談下さい!

24  取り扱い実績
が多い会社か
どうか



表紙イラスト要