

全国の不動産会社にお客様の売り物件を紹介します！

え？不動産会社がそれをするのは当たり前じゃないか？

それが、当たり前ではないのです

← 売主さん

だって、私の売り物件、インターネット広告もチラシ広告もパンパン出てますよ〜！

広告を出すのはおっしゃる通り当たり前ですね

そうですね

でも、紹介するのは当たり前ではないんです！

え？
広告を出す
と紹介する
って同じ
でしょ？

同じではないのです

仲介手数料

そこには不動産会社が報酬として頂ける仲介手数料が深く関わってきます。

仲介手数料くらい知ってるぞ、
みんなさん

じゃあ、みなさんで確認してみましょう

仲介手数料とは、
不動産会社が
売買契約をした時に
頂ける手数料のことで

売買物件金額の
3% + 6万円
です。

物件価格の
3%+6万円

このように、
売主側の不動産会社は
売主様から仲介手数料を

買主側の不動産会社は、
買主様から仲介手数料
を頂きます。



それぐらい
知ってるぞ

フフフ

それはすみません

ちなみに、
それぞれの不動産会社が
片方側から仲介手数料を
頂くので、業界用語で
略して『片手』といえます

なるほど。
でも別に
業界用語には
興味がないぞ













1社の不動産会社が、
『両手』にしようという物件を
抱え込むというような
不動産業界にある昔から
の悪しき慣習を
ぶった斬って

不動産力エルは売り物件を
全国すべての買主様に
紹介いたします

他社不動産会社の買主様に
物件を紹介しないような
真似はいたしません



おおくっ
なにかが広がった
ような気がする！

ご紹介
しますよ！

はい、物件
あります！



これだけで
かなり違います！
それはそうですよね
1社の不動産会社にある
100人分の顧客リストよりも
100社の不動産会社にある
10000人分の顧客リスト
の方が、売主様の3つの
要望を満たすことが
できます！



それが
「売物件特化型の不動産会社
不動産力エル」の
売れる理由1です

なるほどー！

あっちなみに、
広告を他の不動産会社に
公開すると

他の不動産会社が
売主さんのお宅に
おしかけたりします

ウチで直接
売りませんか？

すぐ買いたい人が
いるんですよ(嘘)

ほほう

あっ・・・！
●×不動産会社に
切り替えた時も
そうだったなあ・・・

白い目

・・・

もう切り替えないから！
信じてますから私の
物件も紹介してっ！

不動産力エル
さくらん

はい
いらっしやいませ

不動産力エルさんは
**売物件特化型の
不動産会社**
なんですよね？

そうです
でも買主さんの
仲介もしますし
不動産運用・
管理の部署も
ありますよ

ふらん
売物件特化型なら
**売りを任せられる事
が多い**んですよ？

はい、一般の住宅から
相続対策の大きな土地や
売りビルなど、おかげさ
まで多く任せられております
でも、すぐ売れてしまう
物件も多いですね

じゃあ、私の欲しい
物件内容を教え
ますので、私の
欲しい売物件が
出たらすぐに紹介
してくださいー！

はい！ありがとうございます！

あのー、こういう
物件でたら教えて
ください

このマンションが
人気なんですけど
もしも売りに出たら…

はい、おまかせ
ください！

買主様はみんないい物件
を一所懸命に探して
らっしゃるんだわ！

売物件特化型の
不動産会社なのに
なんだか買主様
登録も爆発的に
増えてるわ

お客様の期待に
答えられるよう
これからも頑張ります！