

不動産基礎セミナーのご案内

お客様に「安全な契約」を締結していただくため、申し込みのポイント、申し込みから契約までの要点をご説明させていただきます。

セミナー受講者に差し上げるツールと致しまして、

- (1) 物件探しから契約までのスケジュール表
- (2) 不動産用語集
- (3) 実際にあったトラブルから、お客様に知っていただきたい4つのこと
- (4) 出店申込書類（見本）
- (5) 商圈調査（見本）

以上の5点です。

新たな取り組みとして商圈調査サービスを導入しました。

お客様が物件を決められる判断基準が、「今まで見た中では一番良かったと思われるから」というお客様の感性であることがほとんどです。

お客様ご自身の判断の他、客観的なマーケット数値を判断基準に加え、ベストな物件選びのお手伝いするため、商圈調査サービスを導入いたしました。

物件から半径5分以内の就業人口、住居人口、平日と週末の人口格差などなど、すべての情報をお客様に提示いたします。

セミナー終了後は、専属担当者より物件のご紹介を行っております。

ご希望の条件を提示いただき、お客様にあった店舗物件を営業スタッフがお探し致します。弊社は店舗取扱数が業界で一番になりますので、少しでもお悩みの際には担当スタッフにお申しつけ下さい。

【セミナースケジュール】

- 開催曜日 毎月第2・3いずれかの水曜日 15:00~16:00
- 開催場所 東京都港区浜松町1-31 文化放送メディアプラス5階
- お問合せ 03-5404-4851
- 担当 伊澤