

1. 受付・顧客フォロー

1. お客様ご売却相談カード

売却相談受付時に、お客様と面談しながら内容を記録していきます。

「なぜ、売りたいのか」、「売らなければならないのか」、「売ってからどうするのか」等々、売却の理由・目的を聞き出すことが重要です。

その目的によっては、売却の手法を変える場合もありうることを説明します。

「売却目的」の中には、今後の「対応のカギ」が隠されています。

★記入要領

①氏名、住所、職業の欄は、原則としてお客様に記入していただきます。

②以下の内容は、お客様にヒアリングしながら記入していきます。

i 売却物件の内容

お客様が、登記事項証明書、測量図等の各種資料を持参された場合、そのコピーをとらせていただきます。

ii 売却理由

売却理由は、重要な確認事項です。

その理由に妥当性があるか、何か隠された事情がないかを、売却の相談を受け、媒介契約を締結するまでに確認します。

iii 売却希望価格等

なぜそのような価格を希望するのかをヒアリングし、売却希望価格の相談をします。

また、住宅ローンの利用状況を確認し、返済中であればその残高について確認しておきます。

iv ご来店・お問合せのきっかけ

各種営業活動のうちのどの反響かを確認し、営業の戦略資料にします。

v 買換えの有無の確認

売却の理由が買換えであれば、有に○をし、既に購入済なのか、予定段階なのかをヒアリングします。予定段階であれば、その購入希望内容もヒアリングします。

このヒアリング内容は、「お客様ご購入受付カード」の場合も同様です。しかし、その資金計画については、売却代金による資金が購入資金に含まれることもあり、単純な購入の場合よりも複雑になります。

なお、単純な売却であれば、無に○を付けておきます。

※注意

売却の相談を受けた場合、その受付時点等の早い段階で、不動産取引の全体像や受託しようとする媒介業務の範囲についての説明を書面で行います。

また、説明を実際に行った日を記入しておきます。

お客様ご売却相談カード

ご記入日 年 月 日

フリガナ お名前		ご年齢	生 年 月 日
			T・S・H 年 月 日
ご住所	〒 ー		ご自宅TEL () ご自宅FAX () 携帯電話 () eメール
ご職業	ご勤務先名 ご勤務先住所	ご勤務先TEL () ご勤務先FAX () 最寄駅 ()線 ()駅	

ご売却物件の内容は？	種 類	・ 土地 ・ 一戸建 ・ マンション ・ その他 ()		
	所在地			住居表示
	交 通	線 駅 徒歩 分 ・ バス 分 () 停 分		
	所有者	・ ご本人様 ・ ご親族 () ・ () 分譲地名・マンション名		
	土地面積	m ² 坪	構造	造 階 建 築 年
	建物面積	m ² 坪	マンション	階 建 階 号 室
	道 路	側 m (公道・私道)		権利 ・ 所有権 ・ 賃借権 ・ 地上権

売却を検討される理由	
------------	--

売却希望価格	万円	売却希望時期	・ 急ぎ ・ 3ヶ月後 ・ ()
--------	----	--------	-------------------

お借入の住宅ローン等の残高についてお聞かせください。	旧住宅金融公庫	万円	()	万円
	銀行	万円	()	万円

ご来店・お問合せのきっかけは？	・ チラシを見て ・ インターネットのホームページを見て ・ 紹介 ()		
	・ 営業担当者の営業 ・ 以前に取引をしたことがある。		
	・ オープンルーム、オープンハウス ()		
	・ その他 ()		

買換えの計画はございますか？	・ 無 ・ 有
----------------	---------

購 入	・ 土地 ・ 一戸建 ・ マンション ・ その他 ()	売却と購入のいずれを先行されますか？	・ 売却 ・ 購入	
	希望地域 ご希望価格	土地面積 m ² /坪 建物面積 m ² /坪 万円 既に他の会社に購入の依頼をされていますか？	・ 有 ・ 無	
資 金 計 画	前年度年収	ご本人様 約 万円 (勤続年数 年)	配偶者 約 万円 (勤続年数 年)	
	自己資金	万円	銀行融資	万円
	贈与等援助	万円	公的融資	万円
	社内融資	万円	その他	万円
返済計画	毎月返済	万円	ボーナス時返済	万円

その他	
-----	--

媒介契約前事前説明	年 月 日 印	備考	印
-----------	---------	----	---