

岡山不動産マーケット情報

OKAYAMA REAL ESTATE MARKET REPORT

Vol.2

会社案内

会社概要・組織図1

ごあいさつ

岡山の不動産市況2

リノベーション（デザイナーによるリフォーム物件）

グローリー大安寺の成功事例3

投資不動産売買レポート

購入する側から見た魅力的な物件4

相続相談ステーション

相続相談ステーションとは5

相続相談ステーション岡山のご案内5

相続相談ステーション岡山でお取扱している業務5

相続前の準備

相続前の対策はどのようなものがあるか6

相続トピックス

小規模宅地等の評価減の特例とは7

小規模宅地等の評価減の特例を活用した事例

事前の相続税対策をされなかった場合7

事前の相続税対策をした場合8

JMA 日本分譲マンションリース協会

JMA 日本分譲マンションリース協会とは9

分譲マンション賃貸実例10

教えて不動産 イエステーション岡山中央店

不動産で売却の流れ11

不動産会社の選び方 ①高い評価査定を提示されたら嬉しくなりますが…12

②売り出し開始12

売買営業活動

ホームページのリニューアル13

会 社 案 内

【会社概要】

商 号 ◆ 株式会社ウェーブハウス

会社設立 ◆ 1993年10月20日

資 本 金 ◆ 10,000,000円

従業員数 ◆ 正社員 14人

代 表 者 ◆ 代表取締役 市川 周治

本 社 ◆ 岡山市辰巳2-108

業務内容 ◆ 宅地建物取引業

岡山県知事(4)4022号

岡山市特定優良賃貸住宅指定法人

岡山市指令住建第17号

岡山県宅地建物取引業協会会員

◆ 不動産賃貸業

◆ 不動産管理業ならびにこれに付帯する一切の業務

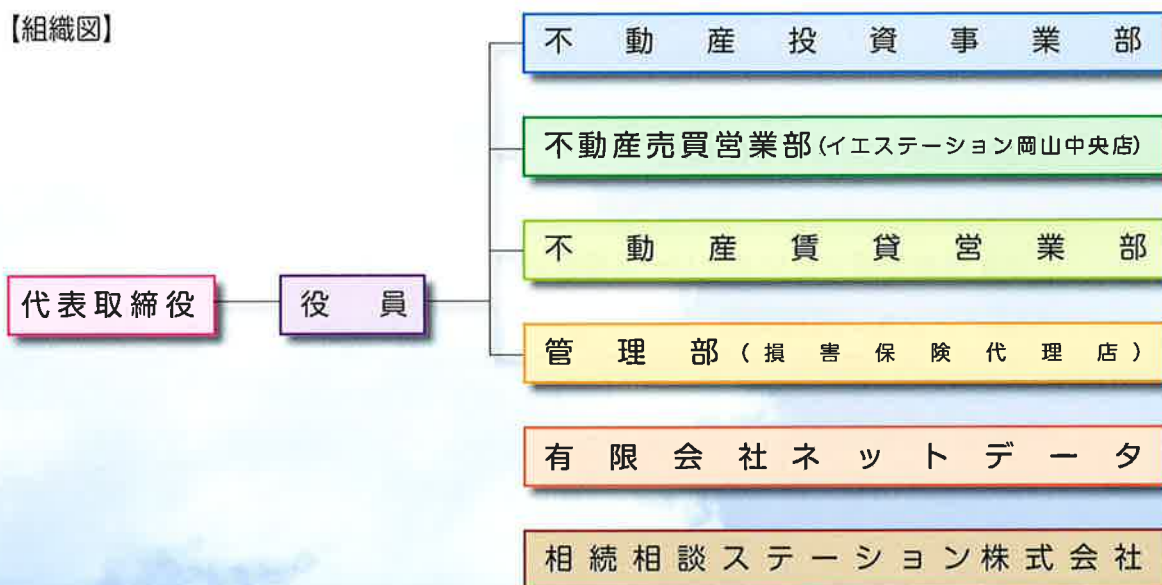
◆ 損害保険代理店業 (東京海上日動火災保険 チューリッヒインシュアランスカンパニー)

◆ 生命保険代理店 (東京海上日動あんしん生命保険会社)

関連会社 ◆ 有限会社 ネットデータ (不動産業に特化したITシステムソリューション)

◆ 相続相談ステーション株式会社

【組織図】



ごあいさつ



不動産マーケット情報をご愛読いただき誠にありがとうございます。

不動産マーケット情報の第二号を発刊するに至って不動産マーケットの今の市況や今後どのように活用していけば不動産価値を高めていくことができるのか、そして、相続についても、有益な情報を不動産オーナー様向けに発信していきたいと考えております。

岡山の不動産市況

昨今、世界中がサブプライム問題で揺れていて、日経平均株価も13,000円を一時割り込むなど、さまざまな経済の悪影響が懸念されていますが、岡山の不動産事情に関しては、あまり影響がないように思います。

東京 大阪 名古屋の3大都市圏、札幌、福岡などの中核都市などはここ2年ほどで商業地に限ってですが1.5倍から2倍程度まで値を上げていましたが、ここに来てその反動からか、下げに転じているようです。高額マンションに関しては売れ行きが悪く、価格が高騰したため極端に売れ行きが落ちて、原価を割って売り急いでいるデベロッパーもいるようです。

このように急激に値が上がってしまった、不動産に関しては、下げがきついのですが、岡山の場合は一部の商業地をのぞいて上げ幅が緩やかだったために、そんなに不況感はありません。むしろ、中古のマンションや投資用のアパートなどは堅調に取引されているようです。

やはり、不動産も、価格正当性のある価格より高い物件は買ではないし、また、正当な価格より安くなった場合は購入すべきでしょう。

今回の号も、不動産オーナー様にとってお役立ちの情報満載でお届けします。どうぞご期待ください。

株式会社ウェーブハウス
代表取締役 市川 周治



Designer's Project <デザイナーによるリフォーム物件>



グローリー大安寺

賃貸の場合、1部屋に対して 借りる人は1人です。10人も20人も
 要りません。つまり、1人の方に気に入ってもらえる部屋であればよ
 い。そんな発想から他には無い斬新な部屋造りが始まりました。どこ
 か新しく・どこかレトロな雰囲気をかもしだす部屋。ご案内するとき
 のお客様の第一声は『こんな部屋見たこと無い!』です。

圧倒的な差別化 資産価値を保つ為には不可欠になってきました。

BEFORE AFTER

ロフトつきの物件は、相
 変わらずの人気ですが---



上下階の壁紙を替える事
 でコントラストをつけよ
 り洗練されたインテリア
 にすることで高級感が生
 まれます。

白の壁紙と灰色のカー
 ペットでは、どうしても
 どんよりと暗い。



壁紙のデザインと合わせ
 た、ログハウス風の内装。
 ロフトの梯子も、自然に
 馴染んでいます

お部屋は、玄関を開けた
 瞬間のイメージが最も印
 象に残ります。
 これではいかにもチープ
 な感じです。



インパクトのある素材を
 使うことで視線を集中さ
 せ、目新しいイメージに
 なりました。
 敬遠されがちなコンパ
 クトキッチンも、お洒落な
 イメージに変わるから不
 思議です。

決して古すぎるわけでも
 ないフローリングの洋室
 ですが、ありきたりで決
 め手に欠けているのも正
 直な所です。



一般常識を打ち破り、こ
 こまで個人的にしてしま
 うのもアリです。
 一見で決める方の多いお
 部屋でもあります。

ウェーブハウスでは、「入居率が悪い」とお困りのオーナー様に、『入居率UP』『家賃の下げ止め』=『資産価値の維持』の一端として、
 デザイナーズプロジェクトを推奨しております。「空室・入居者なし」ということは「資産価値は0ではなくマイナス」というこ
 とです。世帯数も減り・少子化も進み、賃借人争奪の激化している中で、『現状のまま』『家賃を下げる』では、皆様の問題は解
 決いたしません。但し、適切な再投資をすれば、『入居率UP』『家賃の下げ止め』は可能です。上記、グローリー大安寺も平成
 16年中古売買した時点での入居者は0でした。そこで、全室3種類のパターン(ログハウス風・80年代風など)で借りていた
 だく年代を20代にターゲットを絞って、周辺環境ともマッチした斬新な改装をして、2ヶ月あまりで満室となり、今では空室に
 なってもすぐに借り手が見つかる『人気物件』へと変貌しました。

再投資した資金は、入居率が上れば、ほんの数ヶ月で回収できるのです。

購入する側から見た魅力的な物件



※写真はイメージです。
 実際の取引した物件とは異なります。

ポイント 出口戦略が明確

利回り / 14.22%
 構造 / 木造 2階建
 築年月 / 平成 1年

総戸数 / 10戸
 周辺環境 / 住宅・商業混合地域
 入居状況 / 満室

購入する為には、構造（木造）と築年数（築後19年）がネックとなり物件担保だけでは資金調達が難しいアパートでした。よって、購入できる方は、自己資金をしっかりと持っている方が個人の信用で資金調達できる方に限られていました。

しかし、その他の面で非常に魅力的な不動産であったため、情報公開後24時間以内で3件の申し込みという人気振りでした。

その魅力とは、「出口戦略が明確」であったということです。

出口戦略とは、所有している不動産を売却又は違う目的で利用するときどのような手段・方法があるかということです。

今回の場合は、「満室のまま収益物件として転売」「収益物件に建替えて転売」「居住用として建替えて自分で住む」「建物潰して住宅用地として販売」とたくさんのケースが考えられ、しかもどのケースにおいても魅力的（土地が正方形で奥行きよりも間口が広いのであらゆる建物が建てやすく、土地を無駄なく有効活用でき、しかも接道は南側6m）というのが短期売却につながりました。

ポイント ハイリターンの可能性大、場所と地形の良さ

利回り / 13.39%
 構造 / 鉄筋コンクリート造 7階建
 築年月 / 昭和 62年

総戸数 / 33戸
 周辺環境 / 住宅地
 入居状況 / 満室

ファミリータイプ・33戸とボリュームがあり、金額も2億円以上と高額のため、ハイリスクハイリターンの不動産です。築年数（築後21年）から考えて、外壁塗装や防水工事が近年（4～5年以内）には必要になると思われます。よってそれだけの資金的余力がないと購入できないマンションです。

但し、不動産としての魅力は多数あり、「南西2面道路」「満室であること」「人気の小学校区」「RC造 利回り13%以上の希少物件」の為、短期間で2組の購入希望がありました。

ポイント 内装で圧倒的な差別化による高い入居率

利回り / 12.43%
 構造 / 木造 2階建
 築年月 / 平成 2年

総戸数 / 12戸
 周辺環境 / 住宅地
 入居状況 / 満室

以前はこれといった特徴の無い物件でした。

平成16年に所有者が代わりそれを機に、一括借り上げしていた会社が解約して、入居者0になりました。が、このピンチをチャンスに変えて大成功した一例です。

前頁にありますように、内装で圧倒的な差別化を図りました。「こんな部屋見たこと無い」といわれるまでやりました。しかも、それに追い討ちをかけるように、周辺徒歩圏内に24時間スーパー、レンタルビデオ、本屋、ホームセンター、深夜までやっているカフェが一気にオープンして、一気に若者に人気の地域に変貌しました。

圧倒的な差別化内装と人気地域で高い入居率が続き、入居者0の物件が、短期間で売却できる物件に変身を遂げたのでした。

※上記3物件は、2007年度実際に取引された事例です。

相続相談 SSSステーション

【相続相談ステーションとは】

現在、1年間におよそ120万人近くの方がお亡くなりになられています。

高齢化社会の訪れとともに、今後も年間死亡者数は増えていくものと考えられています。

もはや「相続」は他人事ではなく、いつ自分の身に降りかかってくるもおかしくはありません。

ところが日常で相続について考えられている方はあまり見受けられず、ある日突然、「相続」という出来事に遭遇し、右往左往してしまう方が多くいらっしゃいます。そのような**相続について「お困りの方」**のアドバイザーになることを目的として**「相続相談ステーション株式会社」**が誕生しました。



【相続相談ステーション岡山のご案内】



相続に関することなら全てここ一箇所でお応え致します！

私たちはこのことを「ワン・ストップ・サービス」と呼んでいます。

私たち「相続相談ステーション」は、**一つの窓口で相続に関するすべての問題を解決することを目指しています。**税理士・司法書士・行政書士・不動産鑑定士・弁護士等の士業の方との連携、協力のみならず、不動産業・葬儀社・ペット預かり業者・中古車販売業者等の方々とも提携をしております。ですからトータルでお客様のご相談をお受けすることが出来ます。

【相続相談ステーション岡山でお取扱している業務】

- ・相続相談（相続に関する「お困りごと」に対応、**無料相談**）
 - ・士業者に紹介（各手続の専門家を紹介）
 - ・**不動産コンサルティング**
 - ・民間手続サポートパック
 - ・預金口座の解約、名義変更（相続人に同行してサポート）
 - ・相続財産の確定
 - ・相続人の確定作業（戸籍の収集など）
 - ・遺産分割協議の事前調整、遺産分割協議書の作成
 - ・公正証書遺言等の作成・証人
- ※その他、引越し業者の紹介、ペットの引き取り、自動車の売却など





創刊号では「相続が発生した後に、期限を区切られた煩雑な手続きに取り組まなければならない」ことをお伝えしましたが、第2号では、**相続前に何を準備しておくべきか**ということについて、説明いたします。

【相続前の対策にはどのようなものがあるのだろうか…】

相続前の手続きにも、さまざまな分野の専門家が関わってきます。

弊社をご活用いただくことによって、**弊社が専門家と連携して面倒な相続の手続きをサポートいたします。**

相続前の対策としては、**相続税対策**がもっとも重要です。



<一般的な納税に関するミニ知識>

原則として、**納税の期限は相続の開始があったことを知った日の翌日から10ヶ月以内**となります。

ただし、事前の一定の条件を満たせば延納が出来る場合がありますが、当然に利息がついてしまいます。

納税の期限までに遺産分割ができなかった場合は、法定相続分で相続されたものとして課税価額を計算して申告しなければなりません。その場合は、①小規模宅地等の特例や②配偶者の税額軽減などは活用できず、**相続税の全額を「現金で一括納付」することが原則**となります。

もっとも相続税納税後3年以内に分割が完了すれば、還付請求をして戻すことは可能です。

しかし、10ヶ月以内に分割ができていなかった場合、一度は特例や控除がない状態での金額を納付しなければならないため、納税される方には大きな負担となります。

相続税を払うまでの間にきちんと遺産分割協議を整えて、納税の準備に取り掛かれることをお勧めします。

<納税のための事前対策>

一般に「相続対策」といった場合には、相続税対策をイメージされる方が多いかと思います。

しかし、上記のように、相続財産の評価を下げることに力を入れて安心していても、実際に遺産分割の段階で揉めてしまうと、折角の相続税対策も水の泡となってしまう場合があります。

弊社相続相談ステーションでは、納税に向けた事前の対策として、以下の5つの点を留意して、お客様と共に、お客様の大切な資産、ご家族をサポートいたします。

▶方法1 相続財産の総評価を下げる工夫をする！

相続財産のうち現預貯金は、そのままの金額で評価されてしまいます。ところが、現預貯金に比べて不動産の評価額は、実際は低く評価することが可能です。

また、現在、土地をお持ちであっても「遊休不動産」がある場合は、賃貸物件化しておくことなどにより、さらに不動産の評価額を下げることもできますから、将来の納税のための資金を確保する材料にもなってきます。

▶方法2 相続財産自体を減らしておく！

生前贈与の方法を活用すること、または相続財産として非課税になるものの事前購入により、相続財産自体を減らすことが可能になります（例えば仏壇の購入、お墓の購入などが該当します）。

現預貯金を持っていると、そのままの金額が相続財産として評価されてしまいますが、逆に資産ではなく負債化してきます（負債額分は相続財産から当然に引かれます）。

しかし、例えば賃貸物件を建てて負債を作ったとしても、相続税を納税することができないほど現金が無くなってしまう**正しい節税対策とはいえません。**

弊社相続相談ステーションでは、相続財産の評価額そのものを減額するための対策を講じながら、提携税理士とともに、お客様のご要望を盛り込んで、適切な納税対策まで考えた「**相続税「思いっきり！節税」プラン**」をご提示させていただいています。



▶方法3 各種の使える控除の枠を増やす！

相続税には様々な控除があります。
 どの方にも当然あるのが基礎控除ですが、それ以外にも①小規模宅地等の特例や②配偶者の税額軽減、③生命保険金等の一定額の非課税枠などの控除があります。
 これらの控除を活用するためには、特に**事前の対策が必要となってきます**。しかも、活用の方法次第によっては非常に大きな節税のメリットを得ることが可能となります。

▶方法4 流動性のある現預貯金を確保しておく！

相続税の納税方法は、現金による納付が原則となっています。
 相続の事前に、せめて納税相当額だけの現金を確保しておくことができれば、納税に関しては安心することができます。

▶方法5 本人の意思を明確にするための遺言書を作成しておく！

要件を満たした「遺言書」を作成することによって、上記4つの事前の対策が非常に効果的な対策として生きてきます。
 遺言書の作成は、相続についての無用な争いを事前に防ぐ一番の方法になります。

相続トピックスー相続税を抑えるための特例活用方法！

【小規模宅地等の評価減の特例とは】

被相続人の事業用宅地や居住用宅地は、被相続人の死亡後、相続人が生活を続けていくための基盤になるものです。
 したがって、生活基盤を守るために、被相続人の事業用宅地や居住用宅地については、一定の面積（200、240、400㎡）を限度として、通常の相続税評価額から一定割合（80%または50%）を減額することができる特例が設けられています。
 「この適用が受けられるかどうか」は、相続税に大きく影響してきます。
 残念ながら、この特例を受けるためには、相続発生前に対策を立てておくことが必要になります。この特例は、実際に相続が発生してしまってからでは適用できない場合が多々あるからです。
 一方で、この特例を活用することを検討している方は、相続発生前、つまり事前の対策として非常に有効ですから、ぜひ一度、弊社相続相談ステーションへご相談ください。

【「小規模宅地等の評価減の特例」を活用した事例】

<ご依頼者 T 様>
 T 様は、現在 1,000㎡程度の自宅と空き地をご所有されています。
 現在の土地と建物の総評価額は 1 億円といわれています。
 T 様の奥様はすでに亡くられており、現在はお一人で生活されています。息子さんがお二人いらっしゃいます。お二人ともご結婚され、独自に生計を立てられています。
 また T 様には、他に現金として 5,000 万円お持ちでした。

<事前の相続税対策をされなかった場合>

相続財産	1 億 5,000 万円
予定相続人	2 人
基礎控除額	7,000 万円

相続税の試算
 1 億 5,000 万円－基礎控除 7,000 万円＝ 8,000 万円（課税対象総額）
 ⇒ 8,000 万円に相続税率 30%を乗じると・・・
 8,000 万円× 30%－控除額 700 万円＝ 1,700 万円

結果として、息子さんお二人で合計して相続税 1,700 万円を納税することになります。



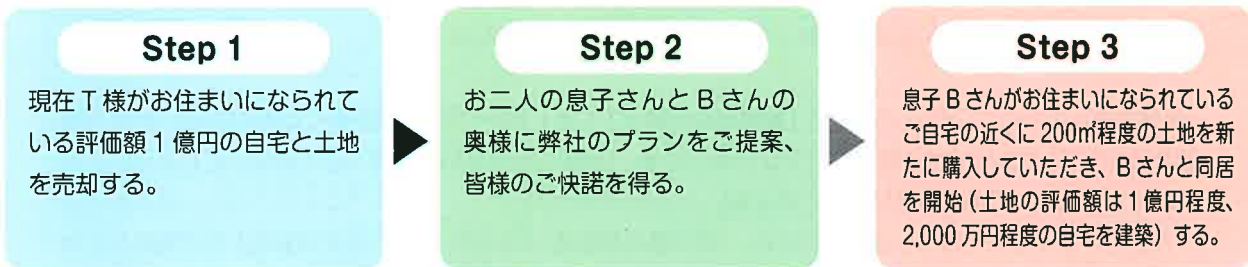
<事前の相続税対策をした場合>

※弊社相続相談ステーションは、「小規模宅地等の特例」を活用し、相続税 0 円を実現いたしました！

「相続税『思いっきり！節税』プラン」のご提案

ご依頼者 T 様は、だいぶご高齢になられてこられたので、「相続税をどれだけ抑えることができるか」というご相談をいただきました。

さっそくご依頼者 T 様、息子さんお二人とお話し合いの機会を持たせていただき、次の提案をいたしました。



相続税の試算

（課税対象総額 6,000 万円）

内訳

1) 土地について

・「小規模宅地等の特例」を活用するときは、同居の親族が相続発生後も居住するという条件に、240㎡までについては、通常の評価額の 80% 減が可能です。したがって、今回の事例では、200㎡ですから、敷地すべてを 80% 減額することができます。1 億円 - (1 億円 × 80%) = **2,000 万円**

2) 建物について

・固定資産税評価額 1,000 万円

3) 現金について

・預貯金 3,000 万円



相続財産	6,000 万円
予定相続人	2 人
基礎控除額	7,000 万円

相続税の試算（結果）

相続財産の総額が 6,000 万円となりましたので、基礎控除額の 7,000 万円以下に収まり、結果として**相続税納税の必要はありません！**

※「小規模宅地等の特例」を活用するときの注意点

- 1) 今回のケースでは、相続税納税の必要はなくなりましたが、たとえ「小規模宅地等の特例」を活用し納税が不要になったとしても、相続税の申告期限までに必ず申告書を提出しなければなりません。
- 2) 「小規模宅地等の特例」を活用するときは、この特例の適用を受ける宅地等について、遺産分割を終えていることが条件になります。そのため、お二人の息子さんがトラブルになってしまい、納税期限を過ぎてしまうとすべてが水の泡になってしまいますので、ご依頼者の T 様には遺言書を作成していただきました。

この度、株式会社ウェーブハウスでは分譲マンションの賃貸管理を専門で行う

JMA日本分譲マンションリース協会に加盟いたしました。

分譲マンションを購入したのちに、「転勤」「親と同居」「家族が増えて狭くなった」「戸建てに住み替え」などの理由でマンションに住めなくなった方おられるのではないのでしょうか。

『売却する』のもひとつの方法ですが「転勤先から帰ってくる」「ローンの残債が多くて売れない」「いずれ家族が住む」、しかもせっかく購入したマンションです。「手放したくない」のが本心ではないのでしょうか。できれば、資産として所有し続けたいですね。

但し、マンションを所有し続ける為には、「建物維持管理費」「修繕積立金」「固定資産税」など費用がかかるものです。よってなるべく費用のかからない方法で維持したいですね。

そこでお勧めしたいのが『分譲マンションの賃貸管理システム JMA』です。賃貸募集するのは当たり前です。JMAは、より**少ない費用**でより**充実した管理**をいたします。管理する上で最も大切なのは賃貸入居後の、入居者のお世話・管理組合総会への代理出席・空室時通風管理・賃貸中の売却相談などです。

JMAの管理内容

- | | |
|--------------------------|-------------------|
| 1. 賃貸募集条件の提案（過去事例を使って提案） | 14. 設備の補修メンテナンス |
| 2. 賃貸募集・入居者斡旋 | 15. 消防点検・排水管清掃の立会 |
| 3. 引越しスケジュール管理 | 16. 更新契約書作成交付 |
| 4. 入居者審査 | 17. 解約時現地立会い・室内確認 |
| 5. 重要事項説明と賃貸借契約書作成交付 | 18. 鍵の回収 |
| 6. 賃貸借契約書への記名捺印（代理いたします） | 19. 原状回復手配 |
| 7. 管理会社への賃貸報告 | 20. 敷金精算の入居者との交渉 |
| 8. 住宅ローン借入金融機関への報告 | 21. 次回賃貸募集・入居斡旋 |
| 9. 入居者損害保険加入の斡旋 | 22. 賃貸中売却の査定 |
| 10. 入居前室内・設備確認 | 23. 空室時売却の査定 |
| 11. 家賃集金 | 24. 空室時の通風管理 |
| 12. 延滞督促 | 25. 管理組合総会への代理出席 |
| 13. 入居中苦情処理 | |

所有者の方にやっていただくこと

- | | |
|----------------------|---------|
| 1. 管理会社からの入金確認（通帳記帳） | 2. 確定申告 |
|----------------------|---------|

以上2点をやって頂くだけです。

しかも、JMA（ウェーブハウス）では、この管理を『**月額5,250円**』でお受けします。

今まで、賃貸募集をしてくれる会社はありましたが、当社はその上に管理もいたします。

しかも、**月額5,250円**で行います。もちろん、今まで通り売却の相談も中古マンション専門のイエステーション岡山中央店の営業マンが御協力いたします。この機会に是非お問い合わせ相談下さい。

3年後・5年後のことでも結構です。準備は早目にです。

分譲マンション賃貸実績

	マンション名	間 取	賃 料
1	ライオンズタワー岡山表町	2LDK	¥175,000
2	ライオンズタワー岡山表町	2LDK	¥150,000
3	ライオンズタワー岡山表町	3LDK	¥200,000
4	アルファライフ岡山駅南	3LDK	¥135,000
5	コア本町	3LDK	¥130,000
6	ダイアパレス東島田	3LDK	¥85,000
7	ファミリー桑田町	3LDK	¥85,000
8	サーパスシティ大供	3LDK	¥126,000
9	プログレス鹿田本町	3LDK	¥135,000
10	サーパス東古松第2	3LDK	¥125,000
11	フォレストビュータワー鹿田町老番館	3LDK	¥150,000
12	シティパル野田公園	3LDK	¥80,000
13	サーパス西古松Ⅰ	3LDK	¥72,000
14	ライオンズマンション西古松	3LDK	¥90,000
15	アマネセール下中野	3LDK	¥100,000
16	アルファステイツ今村公園	3LDK	¥130,000
17	アルファステイツ大元	3LDK	¥120,000
18	シティオ岡山神田	3LDK	¥92,000
19	ポレスターブロードシティ岡山南	3LDK	¥150,000
20	サーパス芳田庭園	3LDK	¥90,000

JMA日本分譲マンションリース協会調べ

平成19年 岡山市内分譲マンションの賃貸事例です。県外からの通勤者の方に人気の為、人気地域では供給不足となっております。是非この機会に賃貸・転売御検討下さい。

JMA 日本分譲マンションリース協会 加盟店
 株式会社ウェーブハウス

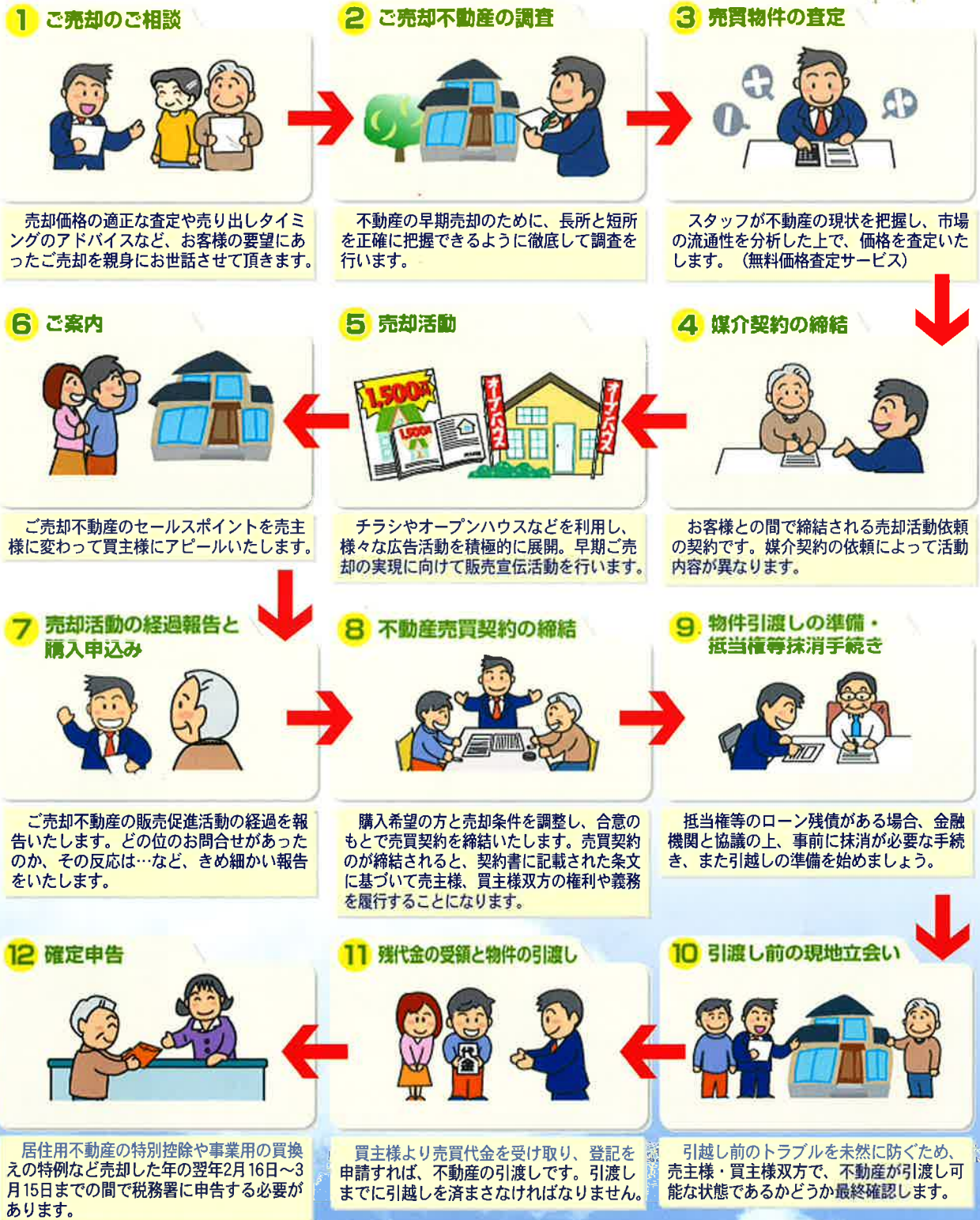


おしえて不動産

～不動産で売却の流れ～



**大切な財産だからこそ知っておきたい。
 不動産を売るにはどうすればイイの？**



おしえて不動産 ～不動産会社の選び方～

①高い査定価格を提示されたら嬉しくなりますが…

不動産中古市場には決まった価格が（定価）がありません。そこで、地域情報に精通した不動産会社が行う査定価格がひとつの目安になります。査定価格は実勢相場や近隣の取引事例、競合する現在売り出しの中の不動産、その他総合的に判断して早期に売れるであろう価格です。

ただし不動産会社が提示する価格は目安にすぎません。売主様の希望価格も勘案して、最終的な価格をお決めになるのは売主様自身となります。売価は不動産会社とよく相談し、分からない事や不安な点は何度も質問して決定することをお勧めします。



Check Point!!

- ・担当営業マンが査定価格を算出した根拠をきちんと説明してくれたか。
- ・売却の依頼を受けたい一心で安易に査定価格を吊り上げていないか。

ウェーブハウスは…

- ◎適正な査定を致します！
- ▶当社では過去の取引事例のデータを蓄積しております。それによって迅速に根拠に基づいた適正な査定が出来るのです。
- ◎売主様のご希望もくみ取ります！
- ▶当社スタッフが一方的に意見を押し付ける訳ではなく、売主様のご意向もしっかりとヒアリングいたします。

②売出し開始!

売主様は購入時に販売会社からもらった間取図やその他の資料（パンフレット）を提供する等の協力が必要になります。その後、不動産会社は新聞の折込広告やポストへのチラシ投函、住宅情報誌やインターネットへの掲載、店頭での掲示、オープンルームの開催など、いろいろな方法を駆使して販売活動を行います。これらの状況は媒介契約の種類によって定期的に報告されます。

転勤が決まってるので早く売りたい、ご近所に知られずに売却したい、買い替えの為に同時に物件を探したいなど、個別の事情に応じた販売方法のご提案もしております。

※《媒介契約制度の違い》

	複数業者との媒介契約	売主様自ら募集した相手との取引	指定流通検索への登録業務	業務処理報告業務
専属専任媒介契約	×	×	5営業日以内	1週間に1回以上
専任媒介契約	×	○	5営業日以内	2週間に1回以上
一般媒介契約	○	○	なし	なし

ウェーブハウスの
 豊富な販売メニュー

<p>情報満載の自社ホームページ</p> <p>24時間いつでも検索OK!! http://www.wavehouse.co.jp/</p>	<p>住宅情報誌</p> <p>市内各所及び各書店に設置される情報誌に掲載。</p>	<p>オープンルーム開催・各種チラシ配布等</p> <p>オープンルーム開催チラシ・・・物件が出発前準備 定期チラシ・・・毎月1回山陽新聞へ折込されるカラーチラシ。 ポスティングチラシ・・・随時当社パートによる手まきチラシ。</p>	<p>随時ご紹介</p> <p>購入をお待ちのお客様へ随時ご紹介いたします。</p>
---	--	--	--

ホームページのリニューアル

この度、ウェーブハウスのホームページがリニューアルいたしました。

今回のホームページの特徴としては、ユーザビリティを考慮し、皆様の多種多様な御希望にお答えできますよう、大幅に変更いたしました。

これまで以上に使いやすく・探しやすい 不動産の百貨店のような情報の詰まったものになっているかと思えます。

まだ開発途中の部分ございますが、皆様方からのご意見をお聞きしてより一層進化させていきたいと思えます。

今後とも宜しくお願いいたします。

www.wavehouse.co.jp



プレミアムメンバー登録のすすめ

ウェーブハウスホームページから『プレミアムメンバー』への登録ができます。

居住用 新築マンション・中古マンションから収益用アパート・マンションまでお客様のお好みの不動産をいち早く、しかも本来、不動産会社間でしか取引されない情報もお伝えさせていただきます。

是非この機会に『プレミアムメンバー』へ登録お勧めいたします。もちろん**会費無料**です。

失敗しない 不動産売却の お手伝い。

ウェブハウス

検索

フリーダイヤル



0120-9696-19



ウェブハウス

YE STATION
イステーション

岡山中央店

株式会社 ウェーブハウス

- ・投資用不動産売買仲介
- ・入居斡旋
- ・賃貸管理

岡山市辰巳2-108

☎ 086-245-9595

E-mail request@wavehouse.co.jp

相続相談 ステーション岡山センター

岡山市辰巳2-108

☎ 086-805-0667

E-mail okayama@sss-1.jp

行政書士 居森経営法務事務所

倉敷市福島271番地14

☎ 086-427-0645

E-mail xpqxt515@ybb.ne.jp

イエステーション岡山中央店

- ・居住用不動産
- ・売買仲介専門

岡山市辰巳2-108

☎ 086-245-9989

E-mail request@wavehouse.co.jp

有限会社 ネットデータ

岡山市辰巳2-108

☎ 086-245-9696

E-mail info@netdata.co.jp



Best Housing Supply
WAVE HOUSE co.,ltd.

株式
会社

ウェーブハウス

<http://www.wavehouse.co.jp/>