

あなたに“寄り添う”不動産会社

MANGA for REAL ESTATE

月刊 キンデツ

[不動産] FREE

創刊号
First issue

この街に、その家に、
寄り添っていききたい

不動産のご相談は近鉄不動産へ

サービス&サポート

プロカメラマン+
選べる6つのサービス

近鉄の売却サポート

早急な現金化!
なかなか自宅が売れない方へ!

不動産買取 サービス

売却・購入・住み替えの
不安を解消します

近鉄の仲介
あんしん
サポート

第1位
オリコン
顧客満足度

不動産仲介 売却
マンション

2026年 オリコン顧客満足度®調査
不動産仲介 売却 マンション

4年連続 第1位

巻頭カラー新連載!
売却物語
第一話
「思い出も一緒に」

月刊キンデツ[不動産] 創刊号

発行元: 近鉄不動産株式会社 国土交通大臣(11)第3123号 (一社)不動産流通経営協会会員 (公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟

近鉄不動産サービス&サポート



近鉄の売却サポート

プロカメラマン撮影+選べる6つのサービス

プロカメラマン撮影

プロのカメラマンが写真撮影をし、
不動産の魅力を最大限に引き出します。

プロカメラマンが外観・
内観を撮影しホームページ等の
広告物に掲載します。

適用: マンション/戸建

下記①～⑥のいずれかのサービスをお選びいただけます

① 不用品回収サービス

適用: マンション/戸建/土地

② 仮測量サービス

適用: 土地

③ ハウスクリーニング

適用: マンション/戸建

④ リペアリング

適用: マンション/戸建

⑤ 草刈り

適用: 土地

⑥ アスベスト調査

適用: 戸建

※①～⑥の中からいずれか1つお選びいただけます。また、ご利用にあたっては諸条件があります。【適用条件】■専属専任・または専任媒介契約を締結した個人のお客様であること。■当社が正規手数料を収受すること。■査定額が原則1,500万円以上であること。■当初媒介価格は査定額の125%以内とし、1ヶ月後に110%に変更いただけること。■各サービスには適用条件があるためご注意ください。詳しくは、担当の営業所へお尋ねください。

不動産買取サービス

仲介手数料不要!

スムーズに現金化!

このようなご要望の方におすすめです!

自宅を売却中だが
買い手が
見つからない



お部屋の
見学を
避けたい



周囲に
なるべく
知られずに
自宅を売却したい



早急に
現金化
したい



※条件により買取できない場合もございます。



あんしんサポート

売人と買う人をつなぐ近鉄の保証サービス

近鉄の仲介
あんしん
サポート

近鉄不動産が保証します 戸建/マンション

住宅設備保証サービス

取引される建物の住宅設備機器を検査・点検し、引渡し後の2年間、不具合の保証を行うサービスで、適合部分について最大10万円(税別)までの補修費用を当社が負担します。

買主様・売主様の安心へ 戸建

建物保証サービス

取引される建物に関して、事前に検査・点検を行い、引渡し後の2年間、不具合の保証を行うサービスで、買主様と売主様のトラブルを防止します。

空き家でも安心 戸建

空家巡回サービス

別荘やセカンドハウス等、普段はお住まいにならない住宅に対し、訪問による状況確認や、郵便受けへの投函物の回収、整理を行うサービスです。

※上記サービスのご利用には適用条件がございます。適用条件については、当社ホームページをご覧ください。営業所までお問い合わせください。建物保証サービス、住宅設備保証サービスは一定の基準を満たす物件に適用されます。詳しくは当社ホームページをご覧ください。上記サービスは予告なく変更となる場合がございますので予めご了承ください。

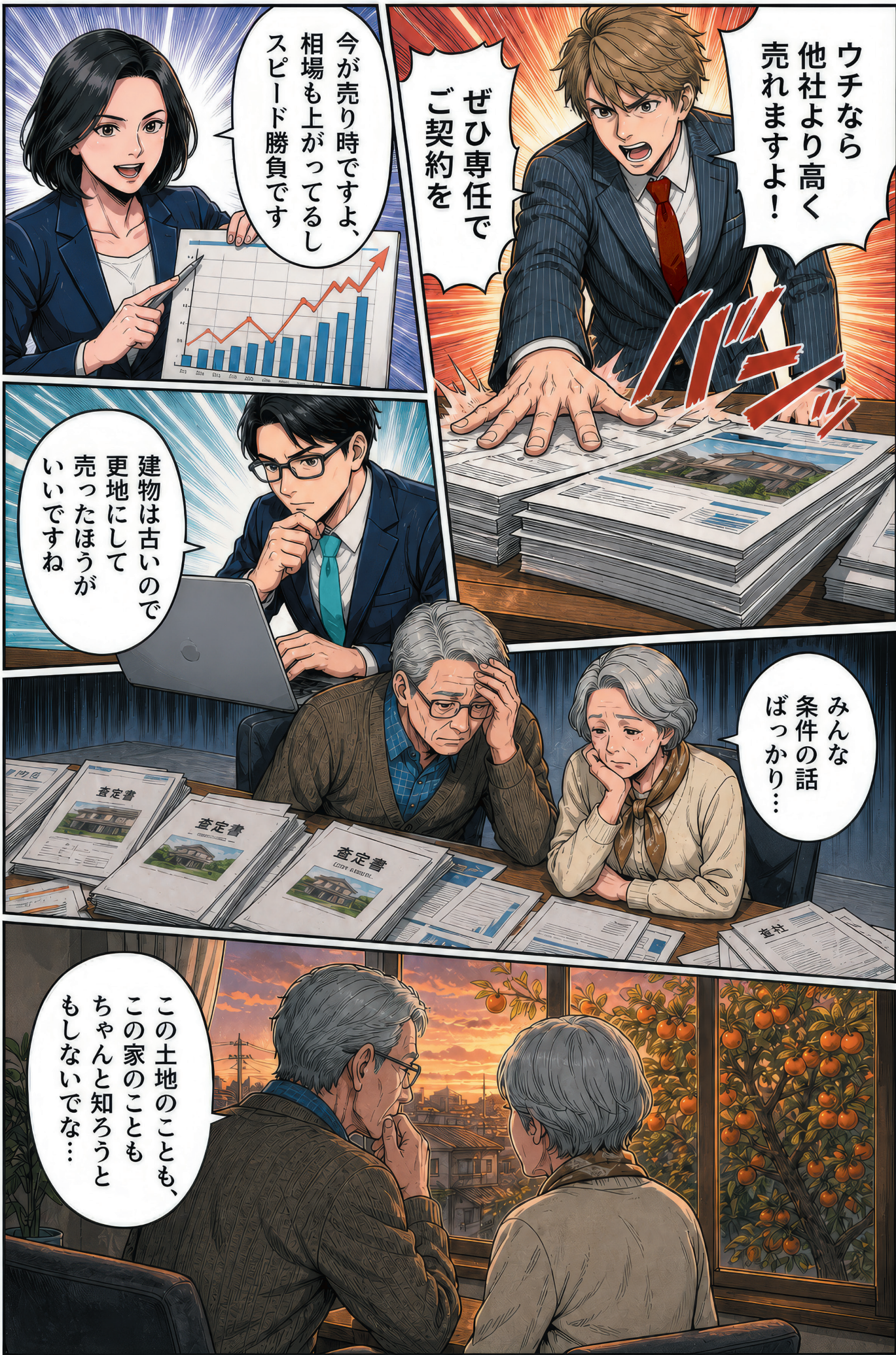
売却のご相談は、地域の味方へ。



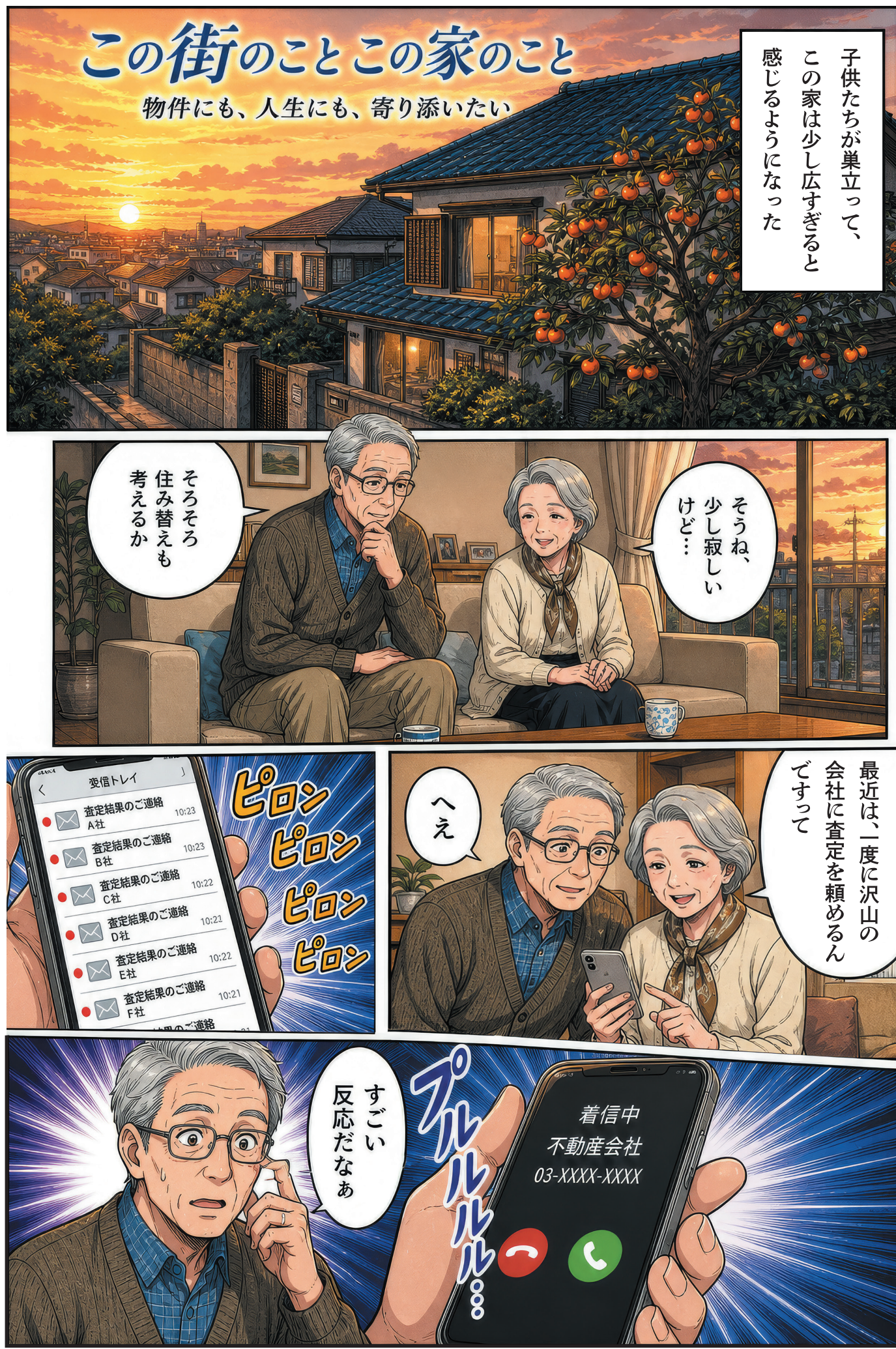
人と街の可能性を拓く。
近鉄不動産

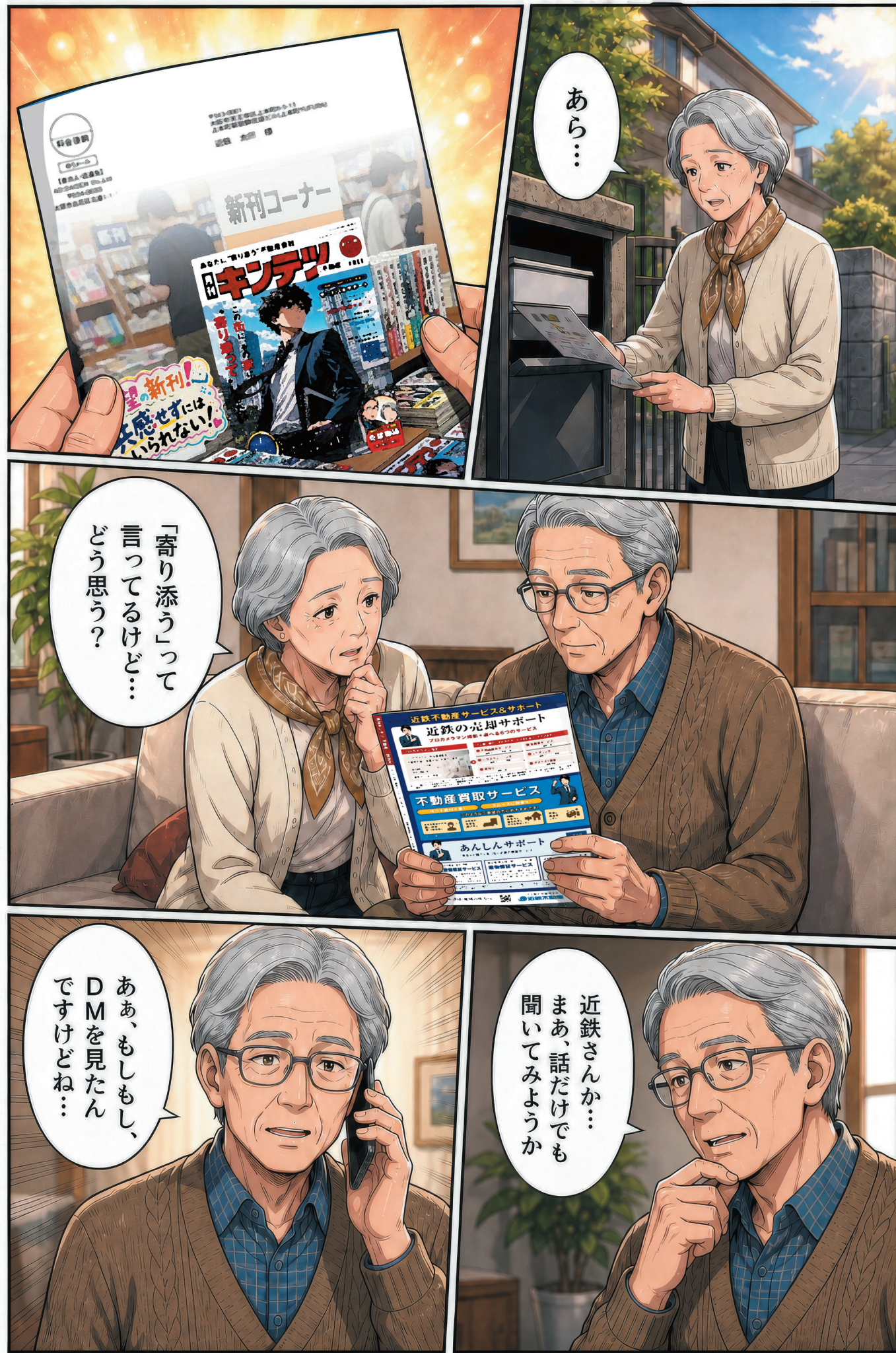
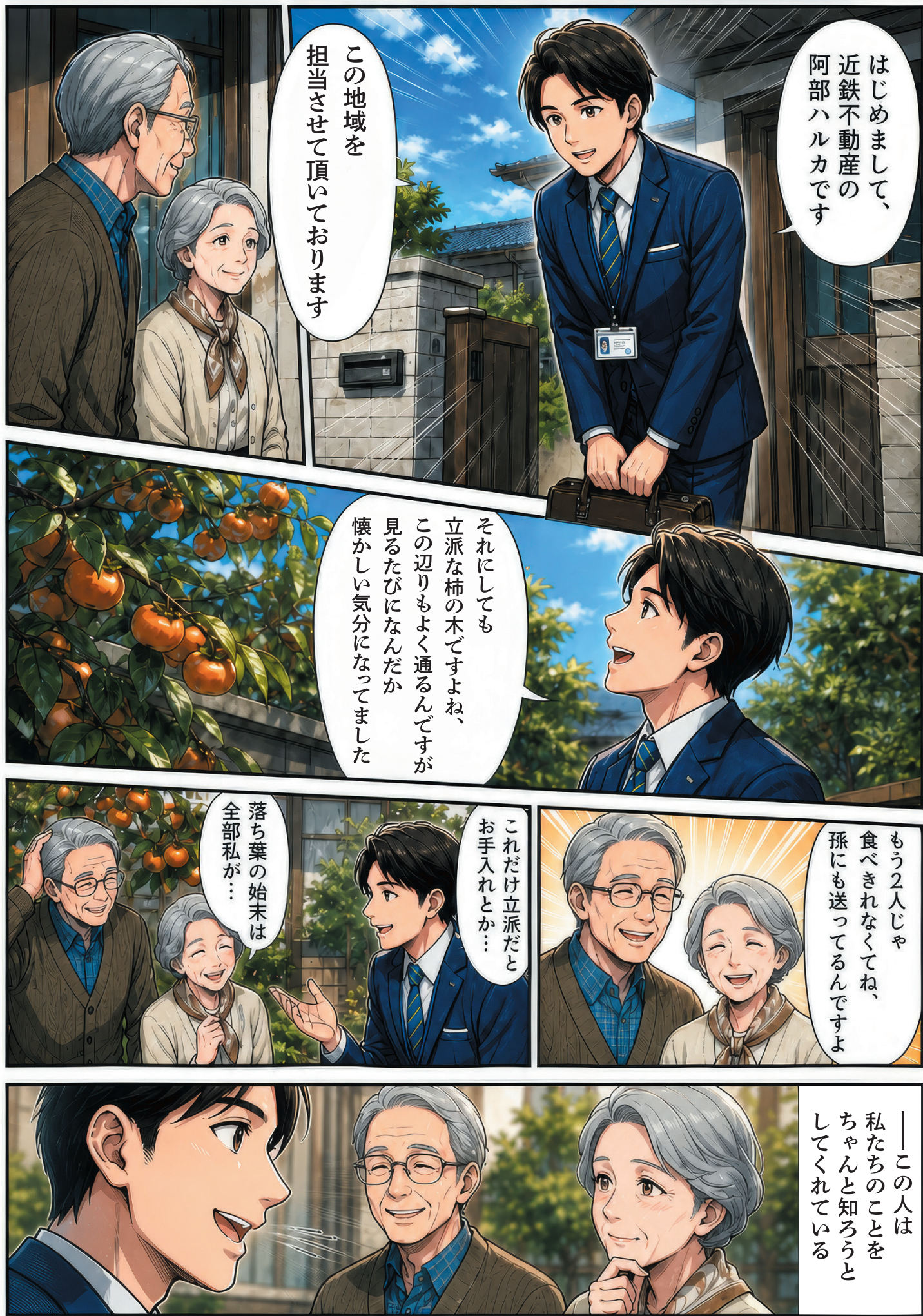
近鉄の仲介

一度にたくさんの方の不動産会社から査定をもらえる不動産の一括査定。一見すると大変便利なサービスですが、多数の会社からのしつこい営業電話、高すぎる査定額による誤認、そして必ずしも自分のペースに合った担当者に出会えるとは限らないといったデメリットにも注意が必要です。



今月号より、いよいよ新連載開始！住み替えに悩むご夫婦に近鉄不動産はどう応えるのか？





不動産DMが届くのは、あなたの不動産に「価値がある」というお知らせです。だからと言って慌てて売却する必要はありませんが、DMを「売却の検討を始めるきっかけ」にするのは賢い選択だといえるでしょう。

良い不動産会社を選ぶためには、信頼できる実績、担当者の対応、そして地域密着度の3つを確認することが大切です。大手と中小のどちらが良いだけでなく、親身になって相談に乗ってくれる担当者を見つけることが成功のコツです。

売却スケジュール

1. ご相談・査定 → 2. 媒介契約 → 3. 売り出し開始 → 4. 内覧・交渉 → 5. 売買契約 → 6. 引き渡し

査定書

対象物件: 近鉄市中央区中央1-2-1000
 建物面積: 120.00㎡
 土地面積: 100.00㎡
 築年数: 10年
 用途: 住宅
 査定価格: **¥25,800,000**

焦らず、
お二人のペースで
進めていきましょう

売り出しから、
引き渡しの後も
ずっとサポートして
いきます

この家のことも
私たちのことも
理解してくれる
阿部さんに出会えて
よかった

こちらこそ
お任せいただき
ありがとうございます



僕たちは
この街と、
ここに暮らす人々に
寄り添っていきたい

いよいよ売却活動開始！物語は次なるステージへ！

すいません、
すっかり話し込んで
しまつて

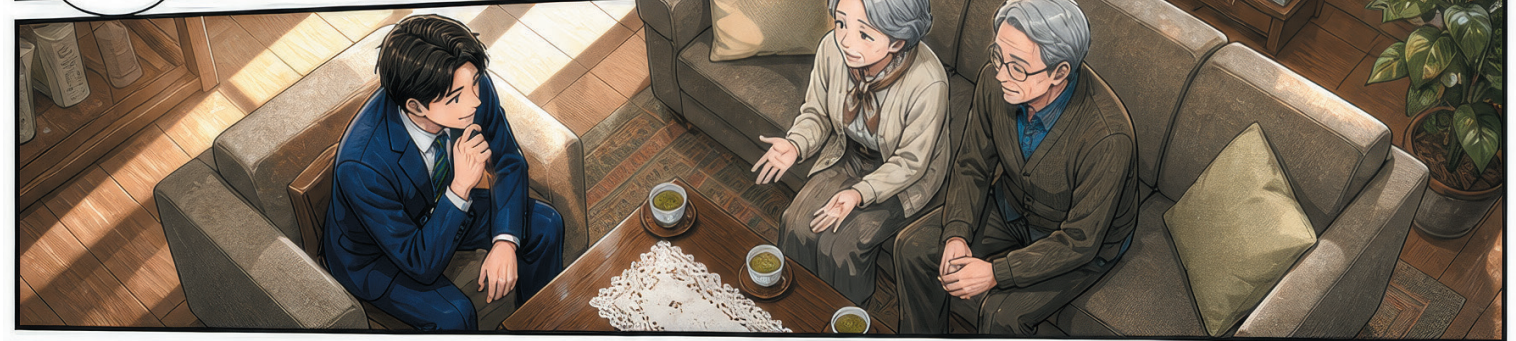
近鉄さんなら
売却のこと
相談しても
いいな――

コクッ

どうぞ
お上がりになって

まずはお二人が
どうしたいのか
聞かせてもらえますか？

家を売ると言っても
初めてで、まず、
何から始めれば
いいですかね？



なるほど、
お話はわかりました。
まず、売却の場合ですと――

周辺の事例から――