



TEL.096-375-7131

お電話受付時間 10:00~18:00(定休日水曜日)

FAX. 096-375-7132  
mail. info@tatara-fudousan.com

<http://www.tatara-fudousan.com/>

【会社外観】



〒862-0975 熊本市中央区新屋敷2-2-1



【提携駐車場】



会社前の駐車場2台が満車の際は、  
提携駐車場がございます。



## 企業理念

私たちは不動産売買をとおして、関わる全ての人を幸せにします。  
プロとしての **Quality (品質) Service (サービス) Value (価値)** を追及します。

この度は、(株)たたら不動産にご用命を頂きまして誠にありがとうございます。

当社は、熊本市内をメインに不動産の売買・仲介を専門に行う会社です。

主にインターネットを活用し不動産をご売却したいお客様と、ご購入を考えられているお客様へ向けて、たくさんの旬な情報を提供させて頂く為に会社を発足いたしました。

当社が、お客様に求められている一番のサービスは熊本市内に得意エリアを絞り込み、

敏速かつ詳細な情報を、**良い点・悪い点を包み隠さずご提供させて頂く事**です。

多数ある物件情報の中から、一生に一度のオンリーワンを決めて頂くためには、より多くの情報提供、専門知識による不動産取引のお手伝いをする事が一番求められていると今までの業務の中で実感しております。

**ハッキリとスッキリした情報**を提供させて頂き、「お客様と一緒に最善を尽くす」をモットーに  
今後も取り組んで参ります。お客様から**最高の「ありがとう」**を笑顔で言っていただく為に^^

代表取締役 **鏑 一行**  
(たたら かずゆき)

### 会社概要

会社名	株式会社たたら不動産
所在地	〒862-0975 熊本市中央区新屋敷2-2-1
電話番号	096-375-7131
FAX番号	096-375-7132
メールアドレス	info@tatara-fudousan.com
代表者名	代表取締役 鏑 一行(たたら かずゆき)
資本金	500万円
取引銀行	肥後銀行・熊本銀行・三菱東京UFJ銀行・etc
設立年月	2013年5月1日



不動産売買専門スタッフ

- 不動産売却相談
- 不動産査定相談

不動産の査定・買い取り業務



不動産の売買仲介業務

- 物件情報提供
- 不動産売買相談
- ハウスメーカー紹介

不動産コンサルティング業務

- 法律相談
- 税務相談
- 融資相談

関わる全ての人を幸せにするために、  
わたしたちの**圧倒的な専門知識**をご利用ください。

買主様



売主様



**GOOD  
FIT!**

(協力会社)

- ・ハウスメーカー
- ・リフォーム会社
- ・不動産会社1400社以上



(金融機関)

- ・地場銀行
- ・住宅ローンプラザ



(当社顧問)

- ・弁護士
- ・司法書士
- ・税理士



# たたら不動産の強み (不動産売買仲介専門店)

買主様にも売主様にもご満足いただくために、当社にしかできないこだわりやサービスをご提供いたします。

### 買主様 への当社の強み

#### 豊富な情報量



各種インターネットサイト、各種紙面媒体、地元不動産会社や現地情報から集めた不動産売買情報を、会員登録無料にて常時450件前後公開中です!

#### オープンな情報公開



物件により、それぞれ購入者様にとってメリットとなる部分もあれば、デメリットとなる部分もございます。弊社は、それぞれの情報を包み隠さずご説明させていただきます!

#### 毎日更新



物件情報は鮮度が命です。弊社は、新着物件情報はもちろんのこと、現在商談中か否か、成約済みか否かも、速やかにホームページへと反映させるために尽力しております!

### プロの取引対応



不動産を売買は普段聞きなれない言葉もあり、難しいととらえられる方が多いです。弊社は、わかりやすく丁寧な説明を心掛け、お客様が安心して契約できるように誠心誠意お手伝いさせていただきます!

### 迅速対応 かつ丁寧



不動産売買をいかにスムーズに行うかは、仲介に入る不動産会社の対応によって決まると言っても過言ではありません。皆様にご満足いただけるお取引を目指しております!

### たたら不動産は 日々精進



弊社は、お取引をさせていただきましたお客様からのお声を一つ一つ真摯にうけとめ、業務改善につとめております。

### 遠隔地 ご対応可能



弊社の物件紹介ページは、現地に足を運べない方にも内容が伝わるように、物件の写真やコメントに力をそいでおります。頻繁で迅速なメール対応により、遠隔地のお客様にもご満足いただいております。

## 売主様 への当社の強み

### 完全成果報酬



引渡し時のみ仲介手数料をいただきます。弊社が売れなければ報酬は一切いたっておりません。

### 販売広告費無料



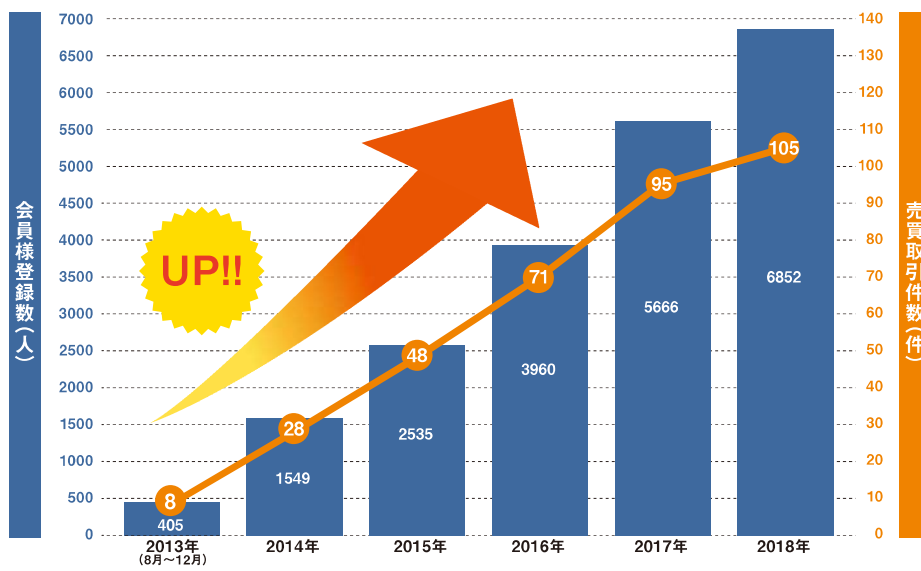
販売にかかる広告費は弊社がすべて負担し、別途広告料はいただきません。

### 豊富な広告媒体



弊社ホームページ・アットホーム・スマホ・41-23.comはもちろん、紙面媒体での広告もいたします。

## 創業からの熊本市内 取引件数 と ご購入希望会員様数



当社でご購入・ご売却をいただいたお客様から、お知り合いの方をご紹介頂くケースが増えてきており、ひとつひとつのお取引の中で、お客様との信頼関係をしっかりと作らせていただいている事を実感しています。

### 売主様への 密な定期報告



販売開始から、ホームページ等へのアクセスログを解析して、状況と販売についてをしっかりとご相談させていただきながら販売いたします。

### 相談料完全無料



不動産に関わるご相談はもちろん無料です。その他専門的な質問も、各専門家と連携してご不安をしっかりと取り除きます。

### 売買データの蓄積



創業からの実際に売りに出た不動産情報を独自でデータ化して、他社には把握できていない多量の情報を基にご提案をいたします。

# USER'S VOICE

お客様の声

買主様

お客様

1. 弊社から不動産をどの様にしてお知りになりましたか?  
【例】インターネットで検索して、知人からの紹介、リビングを見てなど  
「住宅情報」での紹介
2. 当社ホームページをご覧いただきました理由をお聞かせ下さい。  
【例】掲載物件数が多いから、ホームページの雰囲気、知人にすすめられてなど  
掲載物件数が多いから、ホームページの雰囲気、知人にすすめられてなど
3. 当社ホームページの感想（良い点・悪い点なども結構です）をお聞かせ下さい。  
【例】写真が充実している、情報更新の頻度についてなど
4. 物件探し・購入をする上での悩みや不安な点はどの様な点がありましたか?  
【例】物件購入の費用、物件購入の流れ、住宅ローンについてなど  
物件購入の費用（土地も含む）の相場がわからず、近所の人や知人、不動産会社からアドバイスをもらうこと。
5. 購入する物件を決められた原因はどのような点でしたか？詳しくお聞かせ下さい。  
【例】希望するエリア・広さ・金額であったから、周辺環境など  
地域内で、現在の家にならなくてほしい。
6. 実際に物件を購入してみて大変なご意見を聞かせて下さい。  
全く何もわからない、手は遠くても間に合ってしまうかもわからない、何かあったらどうしたらいいかわからない、実際に住んでみるまではわからない、実際に住んでみるまではわからない、実際に住んでみるまではわからない。

売主様

1. 弊社から不動産をどの様にお知りになりましたか?  
【例】インターネットで検索して、知人からの紹介、リビングを見てなど  
インターネットで検索して、知人からの紹介、リビングを見てなど
2. 当社へ不動産のご相談をいただきました理由をお聞かせ下さい。  
【例】ホームページの雰囲気、知人にすすめられてなど  
ホームページの雰囲気、知人にすすめられてなど
3. 当社へご売却をご依頼いただきました感想（良い点・悪い点なども結構です）をお聞かせ下さい。  
【例】物件探しや問い合わせ等に早いか、不動産会社とのやり取りがスムーズか、査定額が納得できたか、早く売れたこと、早く売れたこと、早く売れたこと。
4. 不動産をご売却される上での悩みや不安な点はどの様な点がありましたか?  
【例】不動産売却する上での費用、物件売却の流れ、住み替えについてなど  
査定額が決まらずに、早く売れたこと、早く売れたこと、早く売れたこと。
5. 物件をご売却いただきまして大変なご意見を聞かせて下さい。  
【例】不動産売却する上での費用、物件売却の流れ、住み替えについてなど  
早く売れたこと、早く売れたこと、早く売れたこと。

売主様

この度は大変お世話になりました。  
限られた時間の中で迅速な対応に感謝しております。  
誠にありがとうございます。  
丁寧な説明や、お話ししてスムーズに決まりました。  
対応は大変好印象で、御社は是非お薦めしたいです。  
それから、大変満足な売却ができました。  
少ない時間での売却、おかげさまで早く売却ができました。  
誠にありがとうございます。

買主様

お客様の声をお聞かせください!

1. 弊社から不動産をどの様にお知りになりましたか?  
【例】インターネットで検索して、知人からの紹介、リビングを見てなど  
「住宅情報」での紹介
2. 当社ホームページをご覧いただきました理由をお聞かせ下さい。  
【例】掲載物件数が多いから、ホームページの雰囲気、知人にすすめられてなど  
掲載物件数が多いから、ホームページの雰囲気、知人にすすめられてなど
3. 当社ホームページの感想（良い点・悪い点なども結構です）をお聞かせ下さい。  
【例】写真が充実している、情報更新の頻度についてなど
4. 物件探し・購入をする上での悩みや不安な点はどの様な点がありましたか?  
【例】物件購入の費用、物件購入の流れ、住宅ローンについてなど  
物件購入の費用（土地も含む）の相場がわからず、近所の人や知人、不動産会社からアドバイスをもらうこと。
5. 購入する物件を決められた原因はどのような点でしたか？詳しくお聞かせ下さい。  
【例】希望するエリア・広さ・金額であったから、周辺環境など  
地域内で、現在の家にならなくてほしい。
6. 実際に物件を購入してみて大変なご意見を聞かせて下さい。  
全く何もわからない、手は遠くても間に合ってしまうかもわからない、何かあったらどうしたらいいかわからない、実際に住んでみるまではわからない、実際に住んでみるまではわからない、実際に住んでみるまではわからない。



## 5 お客様との つのお約束

### 1 私たちはしつこい営業は一切しません。

不動産のお取引は、なによりもお客様ご自身で決断することが一番いいと考えています。しかし、判断する情報(材料)が必要です。私たちは、あくまでも買主様・売主様に必要な情報の提供をすることを主としていますので、しつこい押し売り営業はいたしません。

### 2 私たちは他社よりも豊富な不動産情報を提供します。

不動産住宅物件の良い事も悪い事も隠さず正確にお話しいたします。他社さんの物件も含めてエリア内の1物件も残さず情報を集めています。数多くの物件から選ぶことができるのは嬉しいものです。物件も人間と同じで長所もあり短所も必ずあります。短所も見方を変えれば、長所になります。私たちは事実をありのままにお話しさせていただきます。

### 3 私たちはお客様のための仲介不動産業者として、最善のご購入・ご売却を提案します。

私たちは購入希望のお客様の代理人(バイヤーズ・エージェント)として、また、売却希望のお客様の代理人(セラーズ・エージェント)として、一つ一つのお取引に全力を尽くします。不動産売買仲介のお取引は、ご購入される場合とご売却される場合で、業務が異なります。私たちは不動産売買の専門家として、売主様・買主様お一人おひとりに最善の条件を提案させていただきます。

### 4 私たちはお客様のライフプランに合わせたお取引方法と資金計画を提案します。

お客様(買主様・売主様)ごとによって、状況(年齢・年収・家族構成・人生設計など)は多種多様です。私たちは、お客様の状況に応じた最善のプランをご提案します。

### 5 私たちはお客様が不動産のご購入・ご売却に不安を抱えたままでは絶対に契約しません。

不動産取引は、他の商品と比べて高額です。私たちは、お客様が抱いた不安を一つひとつ一緒に解決していきます。