

宅地建物取引業保証協会

「安心取引」と「適正価格での取引」を実現するため

全不動産業者(約12万業者余)の約80%が加入する国内最大の業界団体です。

関連団体とハトマークグループを構成し、消費者・会員・不動産業界、全てに関わる事業を行っています！

全国47都道府県の宅建協会(宅地建物取引業協会)には、各都道府県で事業を行っている多くの宅地建物取引業者が会員となって所属しています。この各都道府県の宅建協会の全国組織が全宅連(公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会)です。宅建協会傘下の会員業者数は約10万事業者で、全国の不動産業者の約80%が会員となっている国内最大の組織です。

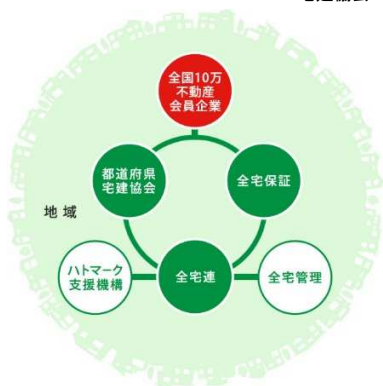
また、会員業者は消費者保護・会員支援のために弁済・苦情解決・研修等の事業を行っている全宅保証(公益社団法人全国宅地建物取引業保証協会)の会員にもなっています。

全宅連・全宅保証・各都道府県宅建協会は消費者の皆さまの安心・安全な不動産取引、会員業者のサポート、宅地建物取引業の健全な発展のために事業を連携して行っております。

不動産市場が時代とともに変化の中で、不動産のビジネスモデルも多岐に渡り、そこで生まれる新たな課題にも対応するため、賃貸業の専門法人として全宅管理(一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会)、会員の事業支援の専門法人としてハトマーク支援機構(一般財団法人ハトマーク支援機構)等、関連団体を設立・連携を進めています。

全ての関連団体がハトマークグループを形成し、不動産業界に関わる消費者・会員業者・業界全体に貢献する事業を行っております

・宅建協会HPより引用



ハトマークグループイメージ

宅建協会

人と住まいをつなぎます。



詳しい相談の流れは中面にてご紹介しています。

お問合せ

TEL/FAX 022-200-2969

携帯(佐藤) 080-4516-8988

Mail : yuuki-satou@growland.jp

宅建免許番号：宮城県知事(1)第6626号

<https://www.growland.jp/>



当社へのアクセス



〒980-0021

仙台市青葉区中央3丁目3-3 三丸ビル2階

地下鉄南北線 仙台駅 北出口2より徒歩 2分

営業時間：10：00～18：00

定休日：水曜日・日曜日・夏季・年末年始



株式会社
グローランド

ご案内

- ・不動産買取り
- ・不動産仲介業務
- ・不動産コンサルティング
- ・店舗開発、誘致業務
- ・不動産相続、事業継承相談



当社 代表

代表取締役

大澤 貴広

当社は、2019年に開業した新しい会社です。
経験とネットワークを活かして、お客様の不動産、ご家族に合わせたご提案に努めてまいります。

当社の様子



青葉通り

社 都 仙 台
青葉通りに面しています
七十七銀行 本店 近く
三丸ビルの2階



建物入り口

三丸ビルという建物名
が書いております
入って右手にエレベーターがご
ざいます



オフィス 入口・受付

弊社はシェアオフィスの一部
を借りております
ご来社時は、コンシェルジュ
の受付にお声掛けください



カフェ、待合スペース

お待ちいただく時、ご相談は
おしゃれなスペースで気軽に
打合せができますので、お気
軽にお越しください。
プライベートな案件は個室も
ございます

初回のご相談

【売却】

1

初回の打ち合わせ

物件の場所、購入した理由、
所有期間の利用方法、売却する理由
ご家族のお考え、売却後のお考え
をお聴きし、まず弊社でお役に立てる
内容であるかを一緒に考えてまいりま
す。

2

物件調査とご提案

多くの場合、「1」の内容をお聴きすると
おおまかな方向性をお話しすることが
できます。
その後お客様自身が、ご納得された上
で正確で安全なご提案を進めるため、
現地調査、諸官庁の調査を進めます。

【購入】

1

希望内容の確認と物件探し

ご自宅用、事業用、投資用、駐車場な
ど購入物件の用途と立地が大きな点と
なります。弊社では、ご希望に合わせて
市場に出していない物件も含めてお探
しいたします。その場では何点か市場
の物件を参考にすり合わせを致します。

【資産運用、コンサルティング】

1

初回の打ち合わせ

お持ちの不動産資産
またはその他、預金、株式、生命保険
など資産に対して不動産で解決できる
ことは非常に多くございます。
まずは、現状の問題、将来想定される
問題を棚卸し、一緒に整理をします。

2

具体的な提案へ

弊社では、不動産業者はもちろん、金
融機関、保険会社、建築会社など取引
先は100社を超えています。
まず可能性を数パターンご提案します。
お客様の同意なく情報が漏れる事はあ
りません。

社内保有資格と経験

- ・宅地建物取引士
 - ・不動産コンサルティングマスター（不動産事業提案）
 - ・任意売却取扱主任者（返済不安、競売物件）
 - ・相続診断士（不動産売却、活用には相続がつきもの）
 - ・介護福祉士（高齢な方の売却、おうち探し）
- ◆不動産資産活用、不動産 売買経験15年

売買、住宅や賃貸店舗建築を通したトータル提案

◎不動産とは？

多くの方が、ご自宅として所有されることと思います。

また、アパートなどを借りている方から見ると大家さんである、不動産運用、投資をする目的で購入する方もいらっしゃいます。

とても大きな買い物であると同時に、所有すること大きな資産ともなります。しかし意外にも、この大きな資産を必要とするタイミングは突然訪れることがあります。

- ・子が生まれると想像以上に音が気になる…
- ・突然の転勤…
- ・会社が想像以上に、利益が出そうな決算月前…
- ・ご家族の体調不良による、不動産活用(収入)…

など
そして、資産の売却に関しても同様に突然訪れます。

●目的が一番大切です

なぜ購入をするのか？ なぜ売却をするのか？

数多くの事例を経験した立場から、お客様の背景を踏まえて後悔しないポイントをお伝えすることができます。そして、売主様←買主様の調整をする我々にとって、なくてはならない情報でもあります。

●高額な取引ですがスピードも大切

お客様は売主様と買主様の両者があって

初めて取引ができることに感謝し、

常に謙虚な気持ちを心掛けながらも、

目的を達成すべく、滞りない仕事をします！

