

遠隔地の顧客の移動や費用等の負担軽減

子息が遠方に就学するため、大学等の近くで下宿先を探した後に、地元に戻った両親が契約者として重要事項説明を受ける場合等、遠方の宅建業者を再度訪問することは、移動にかかる時間や交通費の負担が大きい。

⇒時間コストや費用コストを軽減することが可能

重説実施の日程調整の幅の拡大

仕事で平日には十分な時間が取れない、あるいは長時間家を空けることが難しい場合等、重要事項説明の日程調整が難しい。

⇒日程調整の幅を広げることが可能

I T 重説のメリット

顧客がリラックスした環境下での重説実施

不動産取引に不慣れであり、宅建業者の店舗で説明を受ける際に緊張してしまう場合や重要事項説明に専門用語が含まれていて、説明内容を十分に理解できない。

⇒自宅等のリラックスできる環境での重説が可能

来店困難な場合でも本人への説明が可能

契約者本人が重要事項説明を受けることができるものの、怪我等により外出が困難な場合、代理人等により対応せざるを得ない。

⇒本人が外出できない場合でも重説が可能