

売却のしおり

不動産の売却には何が必要なのか？どんな点に注意したらいいのか？

相談から売却するまでの重要な点をまとめました。

1. 相談



Point

- ・まずは相談してみる
- ・任せられるか判断する
- ・分からないことはしっかり聞く
- ・あらかじめ『聞くことリスト』を作る

まず最初のコンタクト。現在抱えているお悩みや売却によって解決したい事、叶えたい事などお客様のご要望をお聞かせください。

気になる点やご要望などもお伺いしてハッピーな取引にするための計画を立てます。もっと簡単に『相場だけ知りたい』でも問題ナシ！お気軽にご相談下さい。

重要な視点として、不動産を一緒に売却するという

『**ビジネスパートナーとして信頼できるか**』といった点にも目を光らせてみてください。

2. 査定



Point

- ・価格だけを重視しない
- ・分からない単語は聞くか調べる
- ・自身でも相場観を把握する

実際の現場を調査します。法令上の制限や周辺地域、最近のエリアの売却傾向など、お客様の不動産の特徴に合わせて世界に一つだけの査定書を作成します。

この査定書にお客様のご要望などを考慮して売却プランを練っていきます。

金額もちろん重要ですが、それだけを見てはいけません。早く売りたいのに高く売り出したり、ゆっくりでいいのに安く売り出すようでは本末転倒。**お客様のご要望が最も大事です。**ぜひどうしたいのか、プロの意見や提案も踏まえて練っていきましょう。最短で当日中にお届けします。(役所等にも赴いて調査しますので、土日祝日や17時以降からの依頼は当日中にお渡しできない場合があります。)

メモ

3. 媒介 契約



Point

- ・媒介契約を行う
- ・契約内容を確認する
- ・分かりづらい点は明確にする
- ・仲介手数料について確認する

査定書を基に売値などを決めて、売却するための契約『媒介契約』を行います。ご不明な点やご希望など、この契約に反映されますのであふあ～やはじかさ～はNG気になる点は何でも聞いて、理解できるまで説明を求めましょう。

中には媒介契約を行わない業者もいます。口約束で売却活動を始めるのですがあくまで契約というのは『何かトラブルがあった時のため』に行います。不動産でのトラブルは高額になりかねないので、しっかり説明を聞いて締結しましょう。

4. 募集



Point

- ・業者とコミュニケーションをとる
- ・状況に合わせ柔軟にプランニング
- ・物件価値を高めるための活動も
(草刈りや部屋の片づけなど)

弊社HPをはじめとしたさまざまな媒体で宣伝します。基本はネットが主流ですがポスティングや新聞折込なども活用し幅広く広告をします。弊社含め他社の不動産会社とも連携して、納得のいく売却ができるように努めます。

定期的に募集の状況をお知らせします。(2週間に1度程)反応とお客様のご要望を照らし合わせて、納得できる売却へのアドバイスをさせていただきます。

積極的にコミュニケーションをとって、良い取引にしていきましょう！

(例.反応が悪いので値下げしましょう。ゆっくりでいいなら少し様子を見ましょう。等)

5. 契約



Point

- ・内容を理解する(不明点を無くす)
- ・隠し事をせず正直に伝える
- ・事前に契約の説明をしてもらう

条件が整いましたらご契約。弊社が全て作成しますのでご安心ください。

気になる事項(雨漏りがする、越境がある、等)は査定の際に聞き出すので、後々トラブルにならないようにしっかり買主に伝えましょう。

弊社のモットーでもある『分かりやすい契約』。難しい用語や難解な言い回しも丁寧に説明しご理解していただきます。お時間に余裕がある方なら、**事前に内容をご説明しております**。比較的リラックスした状態で契約に臨めるのでおすすめです。

6. 準備



Point

- ・業者とコミュニケーションをとる
- ・やることをリスト化する
- ・業者に丸投げせず積極的に
- ・余裕を引渡しを持ったスケジュールを

売主様に行っていただく手続きや新しい買主に引き渡す準備をします。

不動産の種類や状態によっても行う手続きが違いますが、一例として

・現地の測量 ・農地転用の申請 ・抵当権抹消の手続き ・室内の片づけ
など様々です。弊社が関係業者を手配したり、代行して行える業務もありますので
一緒に引渡しにむけて頑張りましょう！！

契約時に引渡し期日について記載があり、遅れると違約になる(基本は両者合意のもと期間延長する)ので、**契約も含めスケジュール調整は余裕をもって行いましょう。**

7. 決済 引渡し



Point

- ・忘れ物をしない(チェックリスト)
- ・時間に余裕をもって集合する

代金を受け取り不動産を買主に渡す手続きをします。当日は司法書士をはじめ取引に関わる人が集まります。場所は主に買主が融資を受ける銀行。基本的には午前中で行います。手続きにおよそ30分～1時間かかりますが、銀行の繁忙期によっても異なります。**遅くなることもありますので、スケジュールには余裕を持ちましょう。**本人が来れない場合や、遠方の方には司法書士が事前に書類を作成するなど色々対応できるのでご相談下さい。

必要書類や印鑑、カギなど忘れると厄介です。近場でしたら良いですが遠い地域での決済もあるので忘れ物をしないようにチェックリストも作ると効果的です。



いかがでしたか？

基本的な不動産取引の流れは他社様もあまり変わりません。

ポイントをしっかり押さえて進めていきましょう！



沖縄県知事(1)第5329号

(株)ハッピー不動産

〒904-1106 うるま市石川1948-10 コーポラスTK203号室