

HOUSELAND YOKOSUKA

不動産取引の流れ [売却編] 01

01

査定

自宅を拝見して価格をご提示します 査定は無料・秘密厳守です

不動産の価格には公示価格・課税標準価格・路線価格・実勢価格などさまざまな表示の仕方がありますが、やはり実勢価格が一番参考になると思います。実際近隣で売買されたもの、売り出されているものを出来るだけ多く集め、そこにご自宅の方位[日当り]、環境、土地の形状、道路付、車庫の有無、と駐車可能台数等を勘案し価格をご提示します。またマンションの場合階数、広さ[m²数]タイプを拝見します。

POINT

マンションの場合車庫の有無は大きなポイントなることが有ります。
月極を借りている方は引き続き新所有者が利用できるか確認しておくとう良いと思います。

02

媒介契約

売却価格決定後、売却を正式にご依頼頂きます 契約形態は3種類あります

どの契約形態にするかは依頼者[お客様]の選択です。

01_専属専任媒介契約

依頼主は媒介を依頼した業者以外の業者に媒介を重ねて依頼することは出来ません。また依頼者をご自分で見つけてきた相手方[親類やお友達等]と媒介業者を通さず売買契約等を締結することが出来ません。依頼を受けた業者は依頼物件を指定流通機構[レインズ]に登録し、業務処理状況を1週間に1回以上書面により報告する義務が有ります。

02_専任媒介契約

依頼主は媒介を依頼した業者以外の業者に媒介を重ねて依頼することは出来ませんが、ご自分で見つけてきた相手方[親類やお友達等]とならば媒介業者を通さず売買契約等を締結することが出来ます。依頼を受けた業者は依頼物件を指定流通機構[レインズ]に登録し、業務処理状況を2週間に1回以上書面により報告する義務が有ります。

03_一般媒介契約

依頼主は媒介を依頼した業者以外の業者に媒介を重ねて依頼することが出来ます。
もちろんご自分で見つけてきた相手方[親類やお友達等]と媒介業者を通さず売買契約等を締結することが出来ます。
依頼を受けた業者は依頼物件の指定流通機構[レインズ]への登録や、業務処理状況を報告する義務は有りません。

POINT

不動産業は基本的には成功報酬のフィービジネスです。広告料等のコストをかけるのは
[社内的に販売予算を取りやすいのは]専属媒介若しくは専任媒介でお預かりしている物件になりやすいです。

03

販売開始、ご見学

実際に購入希望者をご内覧に伺います

その際は必ず事前[前日以上前]にご連絡の後、私共がご案内致します。[時に、当日のご連絡になってしまう場合もございます]
内覧希望のお客様は基本的に、土日祝日をご希望される事が多いです。売主様にとっても貴重な休日ですが、ご協力お願いします。

住みながらの売却の際

○テレビは消しておく ○雨戸カーテンは明けておく ○玄関・ホール・水回りの電気を点けておく

○キッチン・お風呂は水気を取っておく ○雑誌・小物はしまっておく

押入れ・クローゼットの広さを確認したいお客様もおります。ご覧になれるところがありましたらご協力ください。

バス便の場合は時刻表のご用意があると大変助かります。

物件のご説明は基本的には担当が行います。特に何かご質問がございましたらお答え下さい。

ご病気の方等がお休みになられているお部屋がございましたらお気軽にお言付け下さい。そのお部屋の見学はご遠慮頂く様に致します。

お茶等のおもてなしは必要ございません。事前に一部リフォームをしたほうが良い場合もあります。住んでいて良いところ、

また故障や不具合が生じている箇所がございましたら教えて下さい。ご内覧の結果は必ず担当よりご報告致します。

HOUSELAND YOKOSUKA

不動産取引の流れ [売却編] 02

04

お申し込み

購入希望者からの購入希望を表す申込書〔買付承諾(証明)書〕をいただきます

その書面には購入条件、お引渡し希望時期、手付金の金額等が書き込まれています。売主様の条件通りではない場合もございますが、買主様の真摯な意思表示であり物件を気に入った証拠です。担当者としつくり話し合いお決め下さい。そのお返事を書面にして購入希望者へお返しします。尚、ご契約のトラブル予防のため、お住まいの気になる点〔故障箇所、ガス器具の不具合等〕また、今後お金のかかりそうな予定〔上下水道管の引きこみ工事等、マンションの塗り替え等修繕計画〕などをお教え下さい。この時点で取り決めを行ない売買契約に臨みます。

POINT

決定権者は所有者である売主様ですので、基本的に来たお話〔お申し込み〕はすべてご報告にお伺いたします。
売主様の絶対条件を事前に教えておいて下されば、私どもからその部分のご相談にはのれないむね、ご説明致します。

05

売買契約

売主様、買主様、仲介業者立会のもと、売買契約書を読み合わせ記載されたご契約条件の確認
売主様から〔付帯設備表及び物件状況等報告書〕にて物件についてのご申告を頂き、手付金受領

POINT

売買契約締結時、基本的に売主様ご本人のご来店が必要です。万一出席できない場合は委任状を作成し代理人による契約締結も可能です。
— ご用意頂くもの —

○土地建物の権利証〔ご提示のみ〕 ○ご実印〔共有者がいる場合各々〕 ○印鑑証明〔左同ご提示のみ〕

以上3点はご本人確認のためのものです。

○パンフレット、管理規約〔マンションの場合〕 ○新築時の建築確認通知書〔一戸建の場合〕

その他、売却物件に関する資料等ございましたらお持ち下さい。

06

残金の授受 & 所有権移転登記申請 & 物件のお引渡し

契約の際に定めた期日が到来しましたら、最終手続きである決済を行います

主様の住宅ローン引き受け金融機関に売主様、買主様、司法書士、仲介業者が集まります。

司法書士の先生による権利の移転に必要な書類のチェック。

ご自宅に金融機関の抵当権等の担保権が設定されている場合、それを解除する為の書類が必要です。

売主様指定の金種〔お振込み、小切手、現金のいずれか〕にて売買代金の残金を受領し、

鍵とご自宅の関係書類をお引渡し

決済の2ヶ月くらい前から準備を始めましょう。具体的には当店担当とご相談下さい。お手続きも代理人で行えるところまでは代行致します。

POINT

手付金、固定資産税都市計画税の日割り清算金、管理費修繕積立金の日割り清算金、残代金ほか、買主様へ発行する領収書〔白紙〕は当店でご用意致します。ご記載、署名捺印してお渡しく下さい。尚、売主様が個人のお客様の場合、印紙は必要ありません。消費税の納税義務もありません。〔例外：一定以上の規模のアパート経営等を行っている方の場合、課税対象になります〕残金決済の前日までにお引越は完了しておいて下さい。金融機関でのお手続き後、物件に戻り、契約時に交付致しました〔付帯設備表及び物件状況等報告書〕に基づきお引渡しを致します。

確定申告

不動産を売却すると翌年の3月15日までに所轄の税務署へ申告し税金を納めることになります

この場合の申告書は所得税の確定申告書B〔第一表、第二表〕及び第三表〔分離課税用〕というものを用います。その他、課税譲渡所得を計算する為の〔譲渡所得の計算明細書〕、特例措置を受ける場合、特例ごとに定められた書類等を提出することになっています。