



売却の流れ

不動産売却は、査定から契約、引渡しまで、いくつかの段階を踏みながら進んでいきます。このページでは、売却の流れとともに、事前に知っておきたいポイントを分かりやすくご紹介します。また、実際のスケジュールも記入しながら売却を進めていただけます。



<p>1 受付相談</p>	<p>売却の相談・価格査定</p>	<p>月 日頃</p>	<p>不動産の売却や買替を考えると、まず初めにご自身の不動産が「どのくらいで売却できるのか？」が気になるもの。近鉄不動産では、お客様のご希望に沿ったお取引となるよう査定価格のご説明だけでなく、不動産売却に伴う法務・税務の注意点や資金計画等、様々なご相談に対応いたします。</p>
<p>2 媒介契約</p>	<p>専属専任/専任/ 一般媒介契約</p>	<p>月 日頃</p>	<p>媒介契約には「専属専任媒介契約」「専任媒介契約」「一般媒介契約」の3種類があります。売却のご依頼に当たっては、契約の形態についてご説明のうえ、いずれかの媒介契約をご選択いただけます。当社と売買の専属専任または専任媒介契約を結ばれた場合、不動産指定流通機構(レインズ)に登録し、素早く広範囲に売却活動をいたします。</p>
<p>3 販売活動</p>	<p>宣伝広告・案内・ オープンハウス</p>	<p>月 日頃</p>	<p>お客様の大切な不動産の売却をバックアップするために、社内ネットワークや当社ホームページ、主要な不動産サイトなどインターネットでの物件情報の配信に加え、折込チラシや当社顧客へのダイレクトメール発送、オープンハウスの実施等の販売活動を行います。販売活動内容はお客様のご要望を確認の上、実施いたします。</p>
<p>4 商談</p>	<p>契約条件の調整・ 合意・受渡しの承諾</p>	<p>月 日頃</p>	<p>購入希望のお客様が見つかった場合には、ご希望に沿った契約内容となるよう、当社が条件調整をサポートいたします。また、それだけではなく取引の安全性等もプロの立場からご説明いたします。</p>
<p>5 売買契約</p>	<p>売却物件の重要事項の説明・ 売買契約の締結・手付金の受取</p>	<p>月 日頃</p>	<p>お客様にとって満足いただける契約条件が整いましたら、ご契約となります。通常、ご契約と同時に買主様より手付金(売買代金の一部)を受け取ります。手付金確認後、売主様より買主様へ手付金受領書をお渡しいただけます。</p>
<p>6 決済準備</p>	<p>抵当権の抹消・引越しの準備</p>	<p>月 日頃</p>	<p>残代金の受領に向け、ご所有不動産のお引渡しができる様、引越しや抵当権の抹消(住宅ローンの返済)等の準備を行います。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 既存住宅ローン完済と抵当権の抹消 ● 測量の手配 ● 引越し方法の検討と業者の手配 ● 引越しの準備 ● 駐車場の解約手続 ● 学校の転校手続
<p>7 現地確認</p>	<p>現地での物件確認</p>	<p>月 日頃</p>	<p>売主様・買主様がお立ち会いのもと、現地にて物件および取引内容の最終確認を行い、お引渡し後のトラブルを防止します。家具等がなくなった状態で、買主様に物件とともに付帯する設備等を一つひとつ確認し、ご納得いただいたうえでのお引渡しへと進めます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 設備表に基づく建物設備の確認 ● (土地・戸建の場合)境界確認
<p>8 決済引渡</p>	<p>残代金の受取・鍵の引渡し</p>	<p>月 日頃</p>	<p>所有権の移転(登記手続、鍵の引渡し等)と残代金の受領を同時に行います。残代金の受領が安全に行われるまで、当社が責任をもってサポートいたします。その後、関係書類の引渡し、鍵のお引渡しとなります。仲介手数料の残額や司法書士への登記にかかる費用等、諸費用もお支払いいただけます。</p>



売却準備

売却を始める前に、適切な販売価格を設定し、お客様のご希望や状況に合った販売方法を検討することが大切です。

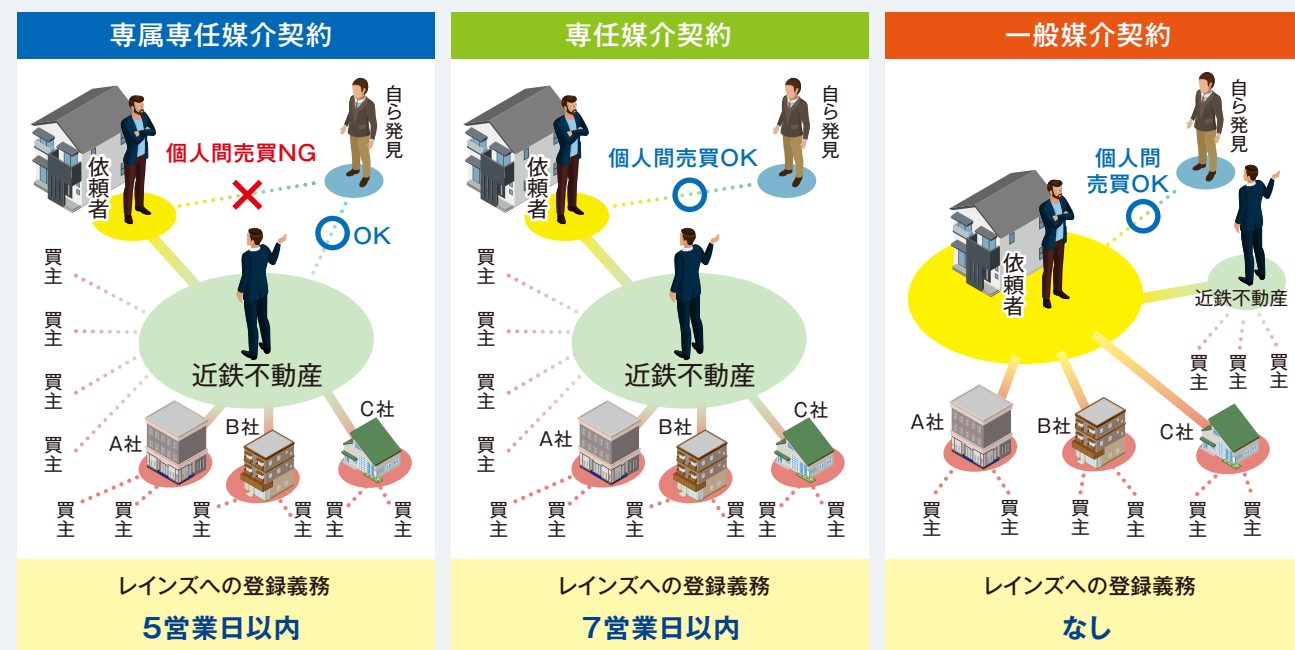


媒介契約

不動産の売却を依頼するときには媒介契約を結ぶことが宅地建物取引業法によって定められています。媒介契約の種類が決まれば、いよいよ購入希望者探しが始まります。

媒介契約は3種類、希望に応じて選択できます

1社だけに売却を依頼するのが専属専任媒介契約と専任媒介契約です。複数の会社に依頼できるのが一般媒介です。それぞれ内容が違いますので下表よりご確認ください。



媒介契約のこんなところに注意しましょう

媒介契約の目的はお客様と不動産会社の売買仲介の依頼関係を明確にするものです。媒介契約により、両者に権利義務が発生します。

レインズを利用するメリット

不動産の情報をレインズに登録する事で全国の不動産会社で共有されます。

売却・購入のスピード化

希望条件で素早く検索

取引価格の動向がわかる

安心して取引

レインズとは?

「レインズ(REINS)」とは国土交通大臣から指定を受けた不動産流通機構が運営しているコンピューターネットワークシステムです。「Real Estate Information Network System(不動産流通標準情報システム)」の英語の頭文字を並べて名付けられ、組織の通称にもなっています。レインズは設立以来、一貫して利用の拡大が続いており、日常生活で水道、電気、ガスが欠かせないように、不動産取引を行なううえでなくてはならないインフラ(基盤)となっています。

売却諸費用

お住まいを売却したときにかかる税金、諸費用はどのくらいご存じですか?売却代金からこれらを差し引き、さらに住宅ローンが残っている場合、ローン残高を引いた額が手元に残るお金です。

売却にかかる主な税金・諸費用

- ・譲渡所得税
- ・印紙税
- ・仲介手数料
- ・抵当権等抹消費用
- ・境界線明示費用
- ・その他(売渡証書作成費用、引越費用等)

※各種税の詳細は、お近くの税務署にてご確認ください

価格設定について

売却予定不動産の事前調査結果を踏まえ、市況なども考慮しながら慎重に検討したうえで、適切な価格と販売方法をご提案いたします。

TYPE 01. スピード重視の方

市場価格を目安に売り出しを行うため、早期成約が期待できる一方、より高い価格で売却できる可能性は限定的となります。

TYPE 02. バランス重視の方

販売期間と価格のバランスが取れており、成約につながりやすい方法です。

TYPE 03. チャレンジしたい方

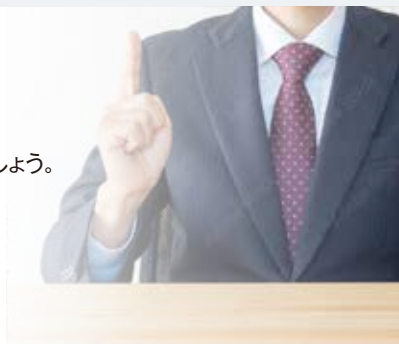
市場価格を上回る価格での売却を目指す方法です。条件が合えば高値成約の可能性が広がる一方、成約までに時間を要する場合があります。販売期間が長くなることで市場での印象に影響することもあります。

内覧準備と対応

内覧では購入希望者が不動産を実際に確認するため、スケジュールの調整や準備などが必要になります。内覧で何よりも心がけたいのは良い第一印象を与えることです。整理整頓や清掃は必ず行い、場合によってはハウスクリーニングを検討するのも良いでしょう。

ワンポイントアドバイス

- 玄関 内覧者が最初に見る場所で、家の第一印象を決定づけます。
- リビング 広く清潔な印象を与えるためにも不要な物は減らし、クローゼットも整理しましょう。
- キッチン シンクやコンロは、汚れがないように徹底的に掃除しましょう。
- 浴室 水まわり特有の汚れやカビが目立ちやすいため、念入りな掃除が大切です。
- トイレ 汚れていると不衛生な印象を与えてしまうため、丁寧に掃除しましょう。



売却活動

自社ホームページや各種不動産ポータルサイトへの掲載等、WEBでの情報発信も活用しながら、より多くの方の目に触れる機会を広げることで、早期売却を目指した販売活動を行っています。

近鉄不動産ホームページ

近鉄不動産独自のサイトです。様々な情報満載で多くのお客様よりお問合せをいただいております。もちろんスマートフォン向けサイトもございますので外出先からでも物件の検索ができます。



各種不動産ポータルサイト掲載(リクルート「SUUMO」の場合)

多くの写真や動画も掲載

最大41枚の写真掲載と同時に動画の掲載も可能です。より物件の細部までイメージしやすく売却の手助けになるコンテンツを掲載できます。

スマートフォン向けサイト

PCサイトと同様の内容が閲覧できます。外出先でも空き時間でも気軽に物件検索ができます。

ネットレポートの活用(上位表示機能)

ネットレポート掲載物件機能を使用することで、表示順に関係なく優先的に上位表示することができます。露出を飛躍的に高め、多くの方の目にふれる事ができます。



WEB以外の売却活動

- 新聞折込チラシ
- ポスティング
- ダイレクトメール
- オープンハウス



※地域により実施できない売却活動がございます。予めご了承ください。



不動産買取サービス

マンション、土地(古家付可)、収益物件の売却をご検討の方へ

仲介手数料不要

スムーズに現金化

このようなご要望の方におすすめです

- 自宅を売却中だが買い手がみつからない
- 周囲になるべく知られずに自宅を売却したい
- お部屋の見学を避けたい
- 早急に現金化したい

近鉄不動産”買取”のメリット

- 当社直接買取のため仲介手数料不要
- クリーニング・リフォーム不要
- 資金計画・スケジュールが組みやすい
- 家財道具の処分不要
- 室内状況は不問

「近鉄不動産」による直接購入の流れ



よくあるご質問

- Q 自宅を売却中だが買い手がみつからない**
A いつ売れるか分からない不安をとりのぞき、売却までかかる時間を短縮できます。当社が内覧させていただくのは1回のみです。
- Q お部屋の見学を避けたい**
A 内覧のたびに他人が自宅に来るのは想像以上にストレスです。当社の買取ですと売却前に一般のお客様の見学は発生いたしません。
- Q 近所に知られずに売却したい**
A 宣伝や広告活動を行いませんので、秘密厳守で売却することができます。
- Q 早急に現金化したい**
A 当社が直接購入しますので、売主様を探し、交渉する期間の短縮が可能です。

※条件により買取できない場合がございます。