

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。

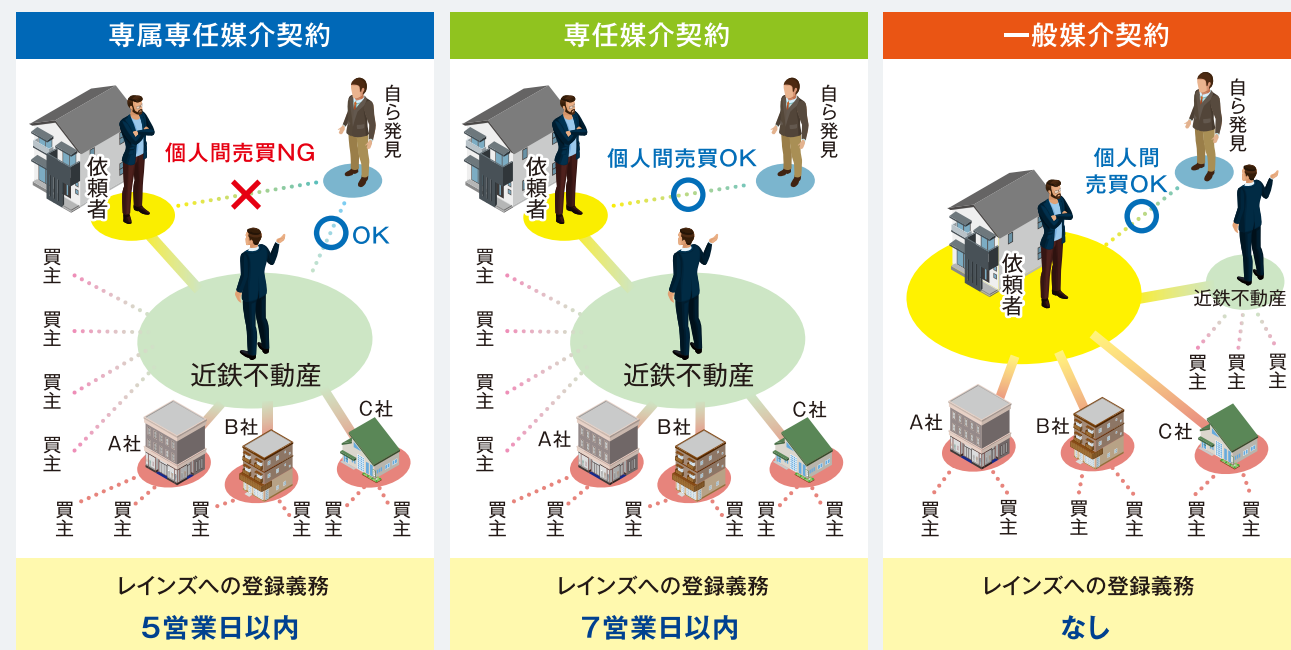


媒介契約

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の図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。

レイズを利用するメリット

不動産の情報をレイ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

レイズとは？

「レイズ(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かご存じですか?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。

XI T135 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。

XI T136 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。

XI T137 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、念入りの掃除が大切です。
- 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。

