

売り方マニュアル

1 . 相場を知る（査定をしよう！）

不動産の相場は日々変わっていくものです。購入したときの金額とは違う場合も有りますが、まずは自分の物件の適性な金額はどの位なのかを正確に把握することが大切です。

査定といっても、簡単な相場を聞く売主様も多いですが、

例えばマンションの場合は

『その部屋の方角、階数、居室の使用状況
（リフォームの有無、お部屋の綺麗さ、付加設備の有無等）』

土地の場合は

『その土地の道路付け、セットバックの有無、最寄の駅、日照権等』

で、金額がかなり変わる場合がありますので、物件そのものの査定を初めからされることが望ましいといえます。

2 . 売却価格の決定

査定の結果が出ましたら、担当者に具体的に説明してもらいましょう。
相場を大体把握したら、販売価格の決定ということになりますが、媒介契約を結ぶ前にしっかりと細かい状況を担当者と打ち合わせしておきましょう。

希望の条件をどうするのか？（希望価格、期間、等）

購入時の借入金が残っていないか？

権利関係はどうなっているのか？

売却の決定にあたって相談しておかなくてはならない人はいないか？

買い替えをするのか？ 等

3 . 媒介契約を結びます

契約条件とともに契約書にはしっかりと目を通し、わからないことは担当者に質問してください。

また、スムーズに売却をするには担当者との信頼関係が一番です。

何か心配事等有りましたら、きちんと相談しておいて後になってのトラブルにならないようにしておく事をおすすめします。

4 . 販売活動の開始！

不動産会社では

- ・ 不動産流通機構レインズによる同業者への広告
- ・ 店頭掲示による広告
- ・ 新聞折り込みチラシによる広告
- ・ 投げ込みちらしによる広告
- ・ インターネットによる広告

等の販売活動をそれぞれの店舗にて行っていきます。

また、販売活動の反響も定期的にご報告し、随時売主様とご相談のうえ売却活動を進めていきます

5 . 事前に相談しておくこと

ご自宅をご売却の場合

ご売却の場合には、売却資金を利用して購入する機会が多いため、居住中のままご売却活動をする事が多くあります。

次のようなことは、必ず事前に相談しておきましょう。

ご案内の日程はどうするのか？

基本的にご案内は、売主様の在宅時になりますので事前に、「 月 日～時から伺います」とアポイントをとってご案内することになります。一般的には、休日（土、日）にご案内のケースが多いようです。

引越しのタイミングはどうするのか？

契約となっても必ずしもいいタイミングで引越しができるかどうかはわかりません。一時的に、賃貸に住まなくてはならない場合等も考えられますので、せっかくの申し込みが白紙にならない様いろいろなケースに対応できるように事前に担当者と相談しておきましょう。

現在、居住していないご自宅を売却の場合

転勤等で遠方にあるご自宅を売却することがあります。特に遠方の場合は、何かと面倒なことも多いので次のようなことは、相談しておきましょう。

案内時の鍵はどうするのか？

「近くにいる親戚の家に預ける」等、きちんと決めておきましょう。

税金をチェックしておこう

ご自宅として利用していた物件を売却する場合、現在居住中ではなくても買い換え等の特例の適用が認められている場合があります。「自分が住まなくなった日から3年後の12月31日までに譲渡されたもの」等、いくつかの要件が有りますのでチェックしておきましょう。