

Sumai no Baikyaku



Perfect Guide

住まいの売却 完全ガイド

これを読めば、住まいの売却は怖くない！

- ・ 売却に際し、まず知っておくべきこと▶▶▶P6~P9
- ・ 売却の価格決定と賢い依頼の仕方▶▶▶P22~P29



「イエステーション」は皆様の街で
「住まいを売りタイ方」をおつなぎする
『地域専門・不動産仲介専門』の不動産会社です





目次

不動産売却への第一歩

04
ページ

イエステーションは安心の全国チェーンです	P04
No.1営業姿勢	P05
不動産売却の流れ 売りタイ方のための、不動産ご売却編	P06

販売条件の打合せ

08
ページ

売却に関わる諸費用ってどんなものがあるの？	P08
売却のタイミング	P09
マイホームを売るとき・買い換えるときの税金	P10
マイホーム以外の不動産を売るときの税金	P11
住宅や土地を相続するときの税金	P12
インスペクションって何？	P13
主な売却理由	P14
お住まいの買換え 一売却と購入、どちらが先？一	P16
商品化(価値)の提案 一買主様の立場に一	P18
事前測量の重要性、境界明示って何？	P20
イエステーションは査定力が違います！！	P22
不動産の価格はどのように決まるの？	P23
4つの価格	P24
適正価格で売り出しましょう	P25
中古車買取査定の場合	P26
不動産売却査定の場合	P27
地域専門店の強み	P28
媒介契約の締結	P29

販売～ご契約

30
ページ

現代の物件探しはインターネットが主流！	P30
イエステーションの販売に対するこだわり	P31
第一印象を良くするためのポイント	P32
売却活動の経過報告と購入申込み	P34
不動産売買契約の締結(ご売却)と手付金の受領	P35

お引渡しに向けて

36
ページ

不動産引渡しの準備、抵当権抹消手続き	P36
引渡し時の現地立合い	P37
売買残代金の受領と引渡し・所有権の移転	P38
引越しチェックリスト	P40
確定申告	P42

MESSAGE ご挨拶



この度は、数ある不動産会社の中から『イエステーション』へお問合せ・ご相談いただき、誠にありがとうございます。本書を手にとされているということは、不動産の売却を多少なりともお考えになってのことかと存じます。

我々「**イエステーション**」は全国に拠点を構える不動産売買仲介のフランチャイズチェーンです。全店舗に共通して大切にしていることがあります。それは「**地域の専門家**」であることです。地域専門ならではの豊富な実績と情報量を活かし、みなさまの状況に応じたご提案が可能であることを最大の強みとしています。

不動産売却は、人生でもそう何度も経験することではありません。しかし、逆に全く関わることなしにいることも難しいことです。ご自身が取引当事者にならないようなケースもあります。非日常のことだけに、「何から始めたらよいのか」「何をどこに相談したらよいのか」「遠方にある実家の売却をする場合、不動産会社をどうやって選べばよいのか」「居住しながら売却は可能なのか」「本当に売れる価格はいくらなのか」「諸費用はいくら必要なのか」「売却後手元にどのくらいのお金が残るのか」「税金の支払いはどうなるのか」など、わからないことだらけではないでしょうか。これからの時代、ますますいろいろな情報を手に入れるのが簡単になる反面、何が正しい情報なのか判別は難しくなっています。**信頼できる情報源の確保が重要**になってきます。『イエステーション』では、「学ぶ姿勢」を大切にして日々仕事をしております。専門家として、みなさまに有益な情報を取捨選択してわかりやすくお伝えいたします。

またみなさまの売却理由ごとに、売却の意向も違うのが通常のことです。例えば、住宅ローンも残っている家のお買い換えであればなるべく高く売りタイ、実家の家の処分であれば面倒な手続きなしに早く現金化したいなどの意向が考えられます。100人の方がいれば、その売却理由ごとに意向も違います。イエステーションでは、みなさまの事情を受け止めて、提案をいたします。

本書を手にとしていただいたみなさまには、どうか不動産売却で後悔をされませんように「**最良の選択**」をしていくお手伝いができましたら幸いです。

本書を見ていただき、不安なこと、疑問点などがございましたら、お気軽に『イエステーション』にご相談ください。



イエステーションは 安心の全国チェーンです

イエステーションとは…

全国展開している不動産売買専門の
フランチャイズチェーンです。
加盟店舗ますます増加中！



Yestation Character
かなえちゃん

全国
152店舗の
イエステーション
ネットワーク

※2021年8月31日現在

顧客満足度地域NO.1を目指して

【不動産を業とする上での心構えと原理原則】

我々イエステーションは、御客様の大切な不動産を適正価格で早期・安全に次の購入者様に御譲りする事に誇りと喜びを見出し、売主様の思い入れも含め伝承していく事を行動原理としております。

売上至上主義の従業員満足度の低い会社や経営ポリシーの無い会社は、加盟を御遠慮頂いております。

だから、安心・安全なお取引引きができるのです！

【地域専門 あなたの街の専門家No.1】

イエステーションのスタッフは、その街のエリア担当が決められています。その街が、どう変化してきたのか。どう変化していくのか。街並みを見守ってきたスタッフがゆっくりとコンサルティング仲介します。まずは、あなたの希望や夢を沢山お聞かせください。もちろん悩み、相談もお任せください。きっとあなたの期待に応えます。



だから、豊富な購入見込み客がいるのです！



No.1営業姿勢

真摯な営業姿勢、溢れる情熱、高い志

【頼れる、相談される、不動産会社を知っていますか?】

- ◎不動産は、世界で一つだけの資産であり、売主様の思い入れに満ちた最たる耐久消費財でもあります。我々は「地域専門力」を活用し、売主様の期待に応えます。
- ◎大事な資産を選ぶ、預かる。イエステーションは真摯に考えます。
「お客様に選ばれたい」、「ありがとうと言われたい」
- ◎イエステーションは考えます。お客様に幸せになってもらいたい。それが私たちのココロの利益。高い倫理観、道徳観が今、不動産業界に必要とされています。
- ◎「信頼」されるよう、日々「ココロを磨いて」お待ちしております。



だから、ありがとうと言われることができるのです!

売却に対する心構え・姿勢

イエステーションの売却「真の仲介業」とは

売主様に対して

- ① 売却をして売却目的が達成できるのかを
コンサル・アドバイスする仕事
- ② 売却の条件をコンサル・アドバイスする仕事
- ③ 売却の条件を商品化する仕事
- ④ 買主を探す仕事
- ⑤ 売主に代わって、売主が好条件で
売却できるように交渉する仕事
- ⑥ 取引を安全に円滑に完了させる仕事





不動産売却の流れ

売りタイ方のための、不動産ご売却編

ご売却のご相談

08ヶ月～12ヶ月

月 日



売却価格の適正な査定や売出しタイミングのアドバイスなど、お客様の要望にあったご売却を親身にお世話させていただきます。また、不動産の早期売却のために、長所と短所を正確に把握できるように徹底して調査を行います。専門家の立場から不動産の適切な売り方をお伝えします。

売却活動

30ヶ月～31ヶ月

月 日



チラシやオープンハウスなどを利用し、様々な広告活動を積極的に展開。早期ご売却の実現に向けての販売宣伝活動を行います。

ご案内

32ヶ月～33ヶ月

月 日



ご売却不動産のセールスポイントを売主様によって買主様にアピールいたします。

不動産引渡し準備・抵当権等抹消手続き

36ヶ月

月 日



抵当権等のローン残債がある場合、金融機関と協議の上、事前に抹消に必要な手続き、また引越しの準備を始めましょう。

引渡し時の現地立会い

37ヶ月

月 日



引渡し後のトラブルを未然に防ぐため、売主様・買主様双方で、不動産が引渡し可能な状態であるかどうかを最終確認します。

ご依頼不動産の査定

20[↑]〜27[↑] 月 日



スタッフが不動産の現状を把握し、市場の流通性を分析した上で、価格を査定いたします。
(無料価格査定サービス)

媒介契約の締結

29[↑] 月 日



お客様との間で締結される売却活動依頼の契約です。媒介契約の種類によって活動内容が異なります。



売却活動の経過報告と購入申込み

34[↑] 月 日



ご売却不動産の販売促進活動の経過を報告いたします。どの位のお問い合わせがあったのか、その反応は…など、きめ細かい報告をいたします。

不動産売買契約の締結と手付金の受領

35[↑] 月 日



購入希望の方と売却条件を調整し、合意のもとで売買契約を締結いたします。売買契約が締結されると、契約書に記載された条文に基づいて売主様、買主様双方の権利や義務を履行することになります。



残代金の受領と物件の引渡し・所有権の移転

38[↑]〜39[↑] 月 日



買主様より売買代金を受け取り、登記を申請すれば、不動産の引渡しです。引渡しまでに引越しを済ませなければなりません。



確定申告

42[↑] 月 日



居住用不動産の特別控除や事業用資金の買換え特例など、売却した翌年の3月中旬までの期間(所轄税務署により異なります)に申告する必要があります。



売却に関わる諸費用って どんなものがあるの？

売却に関わる諸費用

税金

- 印紙代
売買契約書に印紙を貼付します。
- 所得税/住民税
マイホームを売却し、譲渡益が出た場合、3,000万円の特別控除が利用できる場合があります。
※税率は短期所有、長期所有によって異なります。

経費

- 土地家屋調査士費用
境界の明示、土地の測量、建物未登記部分の登記などが必要になる場合があります。

ローン関係

- ローン残債額
- 抵当権の抹消費用
- 司法書士手数料
既に新居へお移りの場合は住所変更登記が必要になることもあります。

その他

- 引越し費用
- 国民健康保険税など

仲介手数料

仲介手数料は、次で算出された金額です。
売買価格に
①200万円以下の金額……5%
②200万円を超え
400万円以下の金額……4%
③400万円を超える金額
を乗じて得た金額の合計……3%
※400万円以下の場合、現地調査などの費用を合計した額として上限は18万円となります。
※仲介手数料には消費税が課税されます。
※仲介手数料は、成功報酬です。

売買価格1,000万円の場合	
① 200万円 × 5% =	10万円
② 200万円 × 4% =	8万円
③ 600万円 × 3% =	18万円
仲介手数料 10万円+8万円+18万円=36万円	

※国土交通省告示

売買金額

− 諸費用

= 手取り金額

▶ 目的は達成
できていますか？



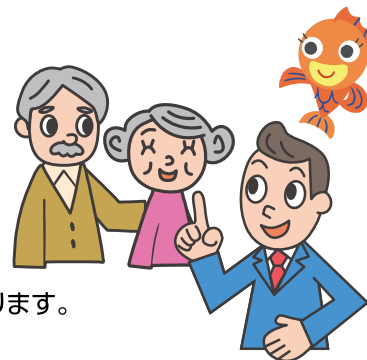
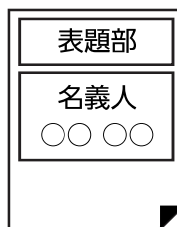
例えばこんな場合は？こんな費用もかかります

【ケーススタディ1】

不動産を相続しても、まだその不動産の登記名義人を変更していない場合は、現在の売主様の名義に変更する相続登記費用がかかります。時間が経過するほど複雑になるケースが多いので、早めに済ませておくことをおすすめ致します。

【ケーススタディ2】

もし、登記識別情報(権利証)を紛失した場合、司法書士による本人確認手続き費用がかかります。



【ケーススタディ3】

土地の地目が田や畑などの農地の場合、宅地にするための農地転用費用がかかります。

【ケーススタディ4】

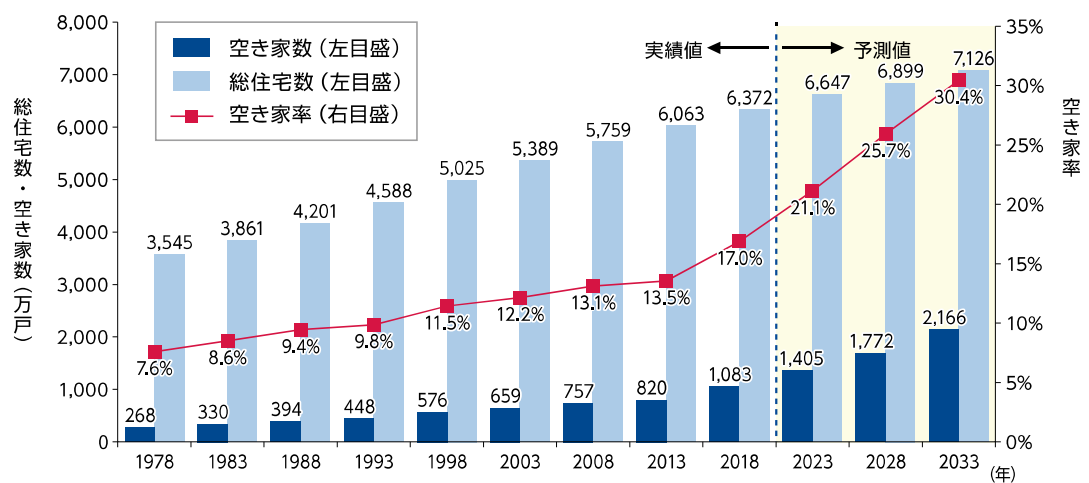
登記簿の売主様の住所と現住所(住民票の住所)に変更がある場合、登記簿の住所を現住所に変更する住所変更登記費用がかかります。



売却のタイミング

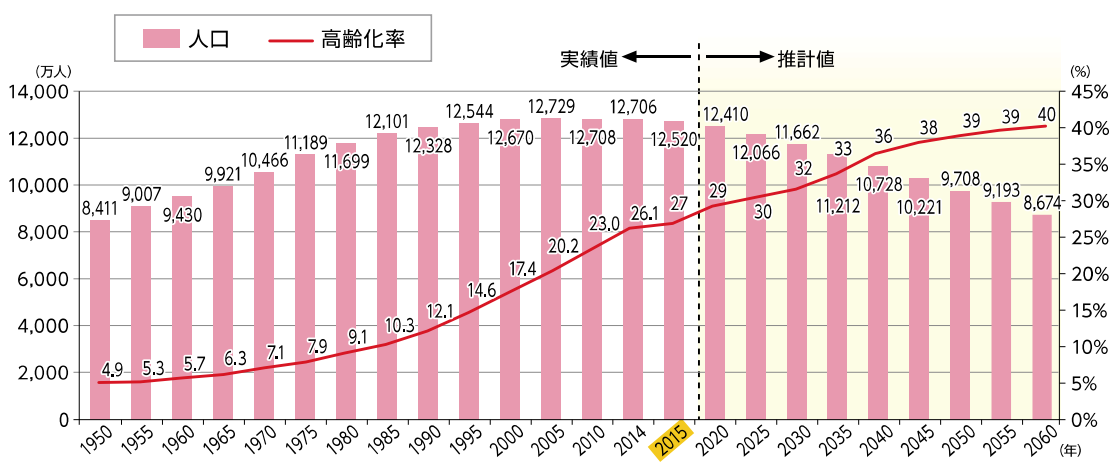
これから空き家が増えていって本当なの？

空き家の数は、調査の度に増加し、1988年に448万戸だったところ、2013年では820万戸と、この15年間で1.8倍になっています。また、空き家率でみると、2013年には13.5%を超え、その後も上昇を続けています。



出所) 実績値は、総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は野村総合研究所。

人口減少社会の到来!



(出典) 2015年までは総務省「国勢調査」(年齢不詳人口を除く)、2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」(出生中位・死亡中位推計)をもとに株式会社 イエステーション本部が作成

空家・空地进行を放置するとどんな問題がおこる？

誰も管理していない土地や家が引き起こす問題は主に4種類に分類されます。

火災

放火による火事・火災

倒壊

倒壊(地震・風・台風)

不審者

不審者(動物)の侵入

景観の悪化

景観の悪化(草木が伸びた状態、落書き)



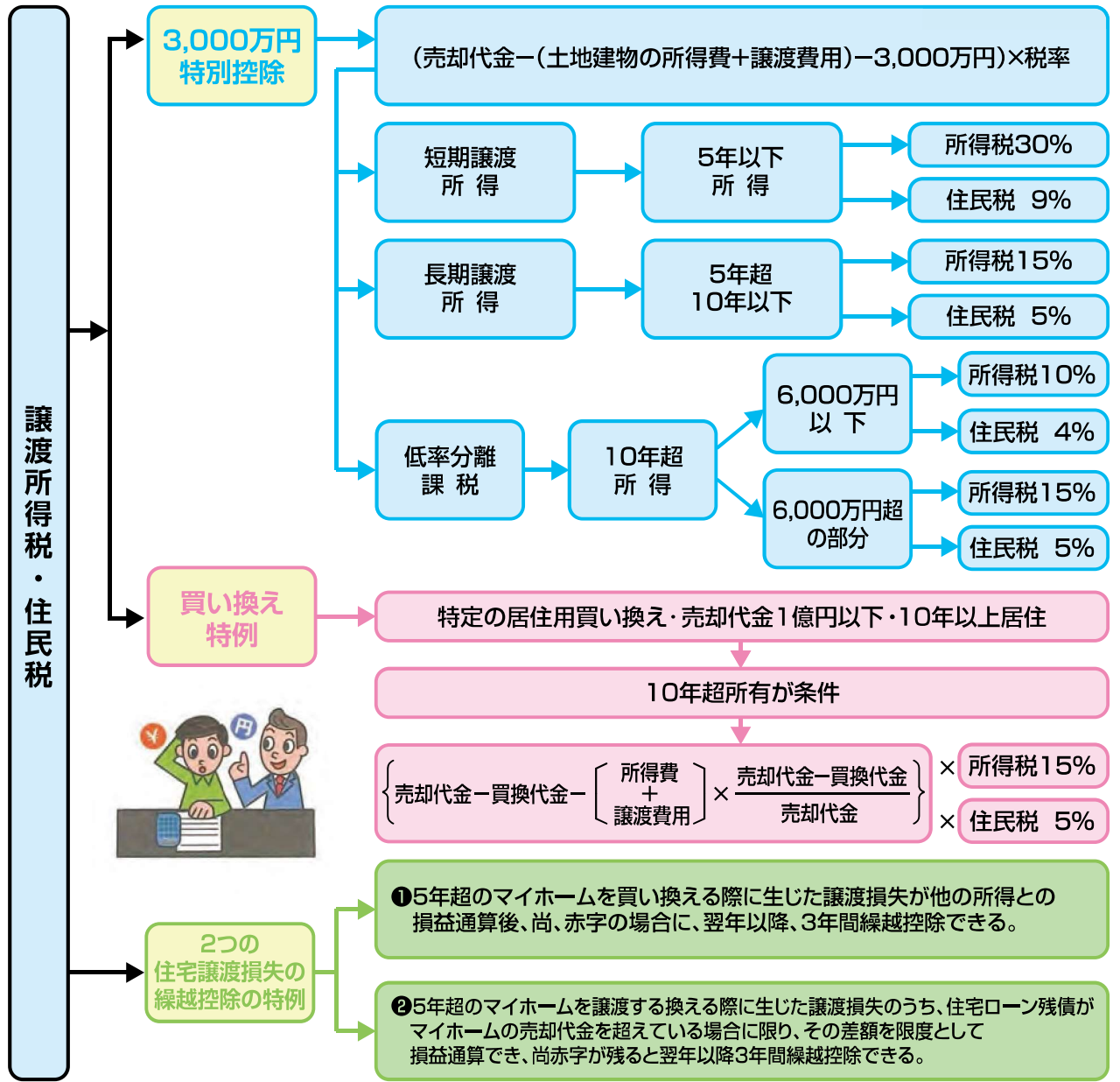
マイホームを売るとき・買い換えるときの税金

※所得税、住民税がかかります。居住用財産の特例を上手に利用しましょう。



不動産を売却して譲渡益が出た場合、譲渡税が課税されますが、居住用として使用されていた不動産には特例がありますので上手に活用しましょう。

マイホームを売るとき・買い換えるとき



※平成25年より復興特別所得税として、上記所得税額の2.1%が別途かかります。

- 現在居住中の不動産ですか？
- 居住しなくなってから3年経過後の12月31日以内に売却する不動産ですか？
- 相続不動産の場合、その不動産に居住していましたか？
- 更地の場合、居住していた建物を取り壊してから1年以内ですか？
- 取得時の売買契約書や諸経費の領収書等は保管されておりますか？
- 3年以内に居住用財産の特例を受けていませんか？

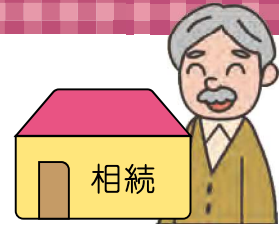


※このページは2021年4月1日現在の法令に基づいて作成したものです。税政等が変更になる場合がありますのでご了承ください。尚、実際の運用にあたっては、最寄りの税務署にご相談ください。



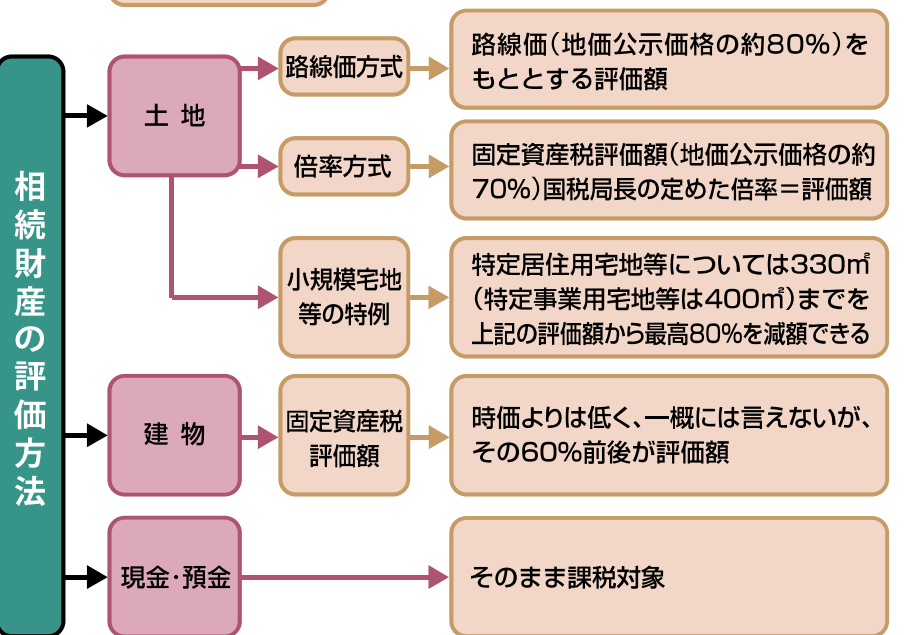
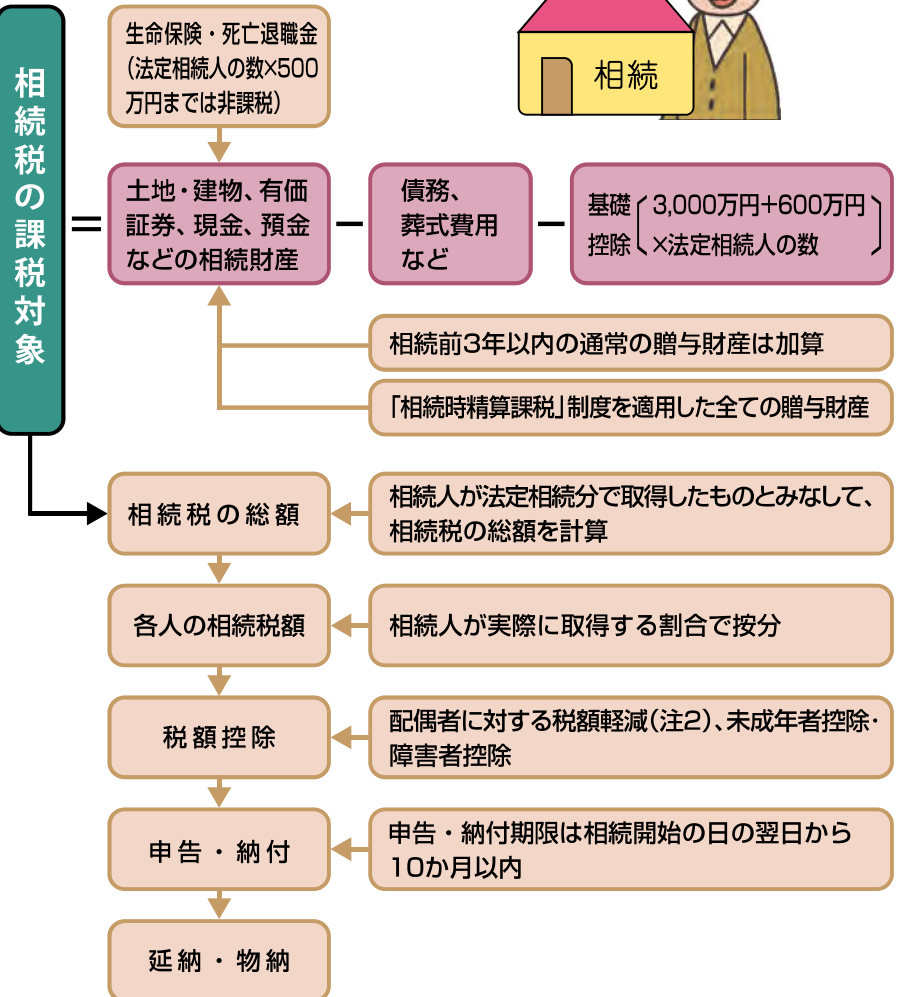
住宅や土地を相続するときの税金

※基礎控除は3,000万円+600万円×法定相続人の数



相続税の課税の仕組み

相続税は、被相続人の財産を取得した人にかかる税金です。被相続人の遺した財産とは現金、預金、株、土地、建物などの一切の財産をいい、ここから、被相続人の遺した債務(借入金、公租公課など)、葬式費用などを差し引いた正味財産が対象になります。2015年1月1日以後の相続・遺贈(遺言で財産を指定すること)は基礎控除(3,000万円+600万円×法定相続人の数)、税率が6億円超55%にアップされています。



(注1) 2020年4月1日より配偶者居住権が新設されました。

(注2) 配偶者は法定相続分または1億6,000万円のいずれが多い方に対応する税額が減額されます。



インスペクションて何？

～買主様の『見えない不安』を『安心』に変える建物診断～

- ① 媒介契約時にインスペクションについて斡旋の有無を明示する。
- ② 売主様が売却をする物件がインスペクション実施済みか否か、その結果を買主様に説明する。

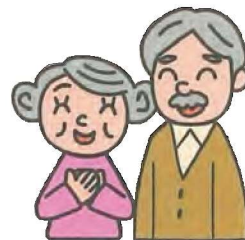
不動産取引時の建物診断とは？

中古住宅の現状と価値を正確に把握するために、住宅に精通した建物診断員が、建物の見えない部分の欠陥の有無、劣化状況、改修すべき箇所の発見や費用を専門家の立場からアドバイスする業務です。既存住宅の取引が活発な欧米諸国では、取引全体の70%以上が建物診断を行っており、すでに常識となっています。日本でも、消費者の意識変化や、国の制度推進により、不動産業界に普及が進んでおります。



建物診断を行う理由

- 科学的根拠に基づいた検査で、売りたい建物の不具合等の現状を正確に知ることが出来ます。
- 引き渡し後の買主様とのトラブルや、想定外の暇疵（欠陥）による費用を未然に防ぐことが出来ます。
- 正しい情報の元に買主様との間で取引が行われるため、スムーズに早期売却が可能です。
- 検査をした建物は買主様へ安心感を与えるため、ご売却に有利となります。
- 建物診断の結果を査定に反映することで、買主様に対し、透明性の高い根拠のある価格を提案できます。



中古住宅の購入に不安を感じている買主様は多い

- 中古住宅の取引において、買主様は、建物の正確な現状を知ることによって、不安が解消されます。
- 希望のリフォームが可能か、理想的な資金計画を知ることが出来ます。

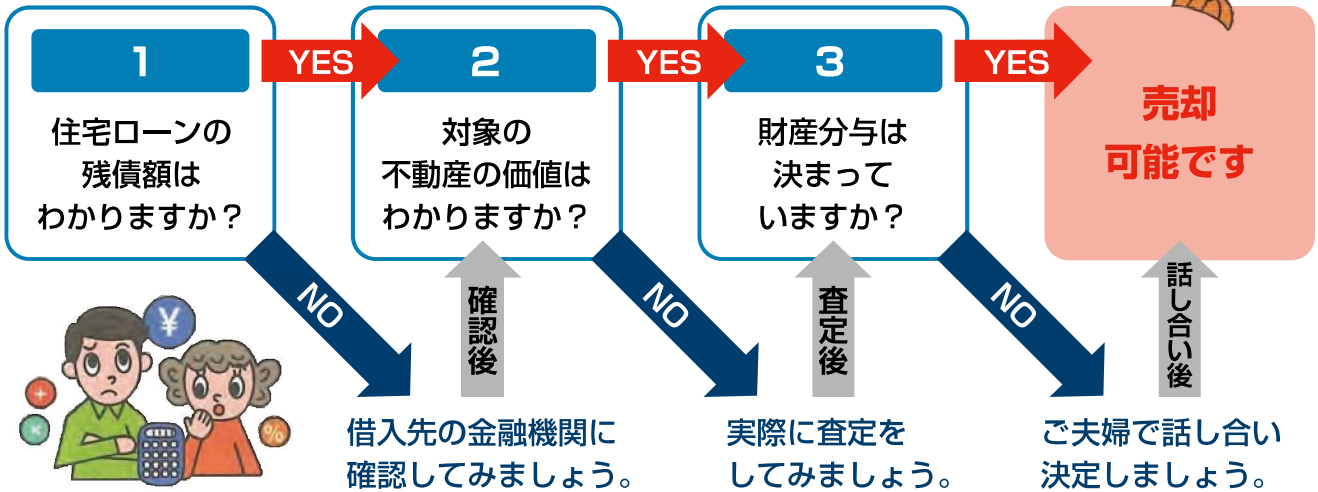
※このページは2021年4月1日現在の法令に基づいて作成したものです。



主な売却理由



売却理由(離婚)

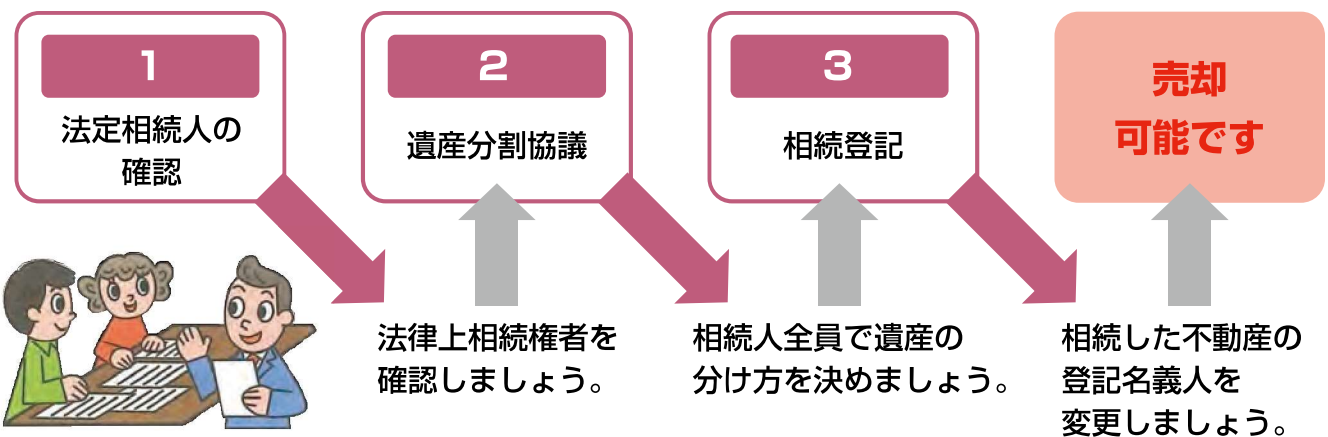


よくあるご相談

- 離婚成立後、継続居住される場合は、ローン名義人と居住者が違うケースに注意が必要です。
- 残債があるため、名義変更ができない。

個人的な問題が多く、誰に相談していいのか分からない。
 イエステーションでは、多くの実績と経験で、ご家族にとって、より良い方法をご提案いたします。

売却理由(不動産の相続)



よくあるご相談

- 相続した不動産を現金化し相続人で分けたい。
- 空き家となった実家を売却したい。
- 両親が施設に入居するため売却を検討したい。

近年、相続による売却のご相談は非常に増加しております。
 イエステーション加盟店では各士業と連携し、売主様の相続のご相談も承る事が可能です。
 (例)遺産分割協議、遺留分、代襲相続…etc.

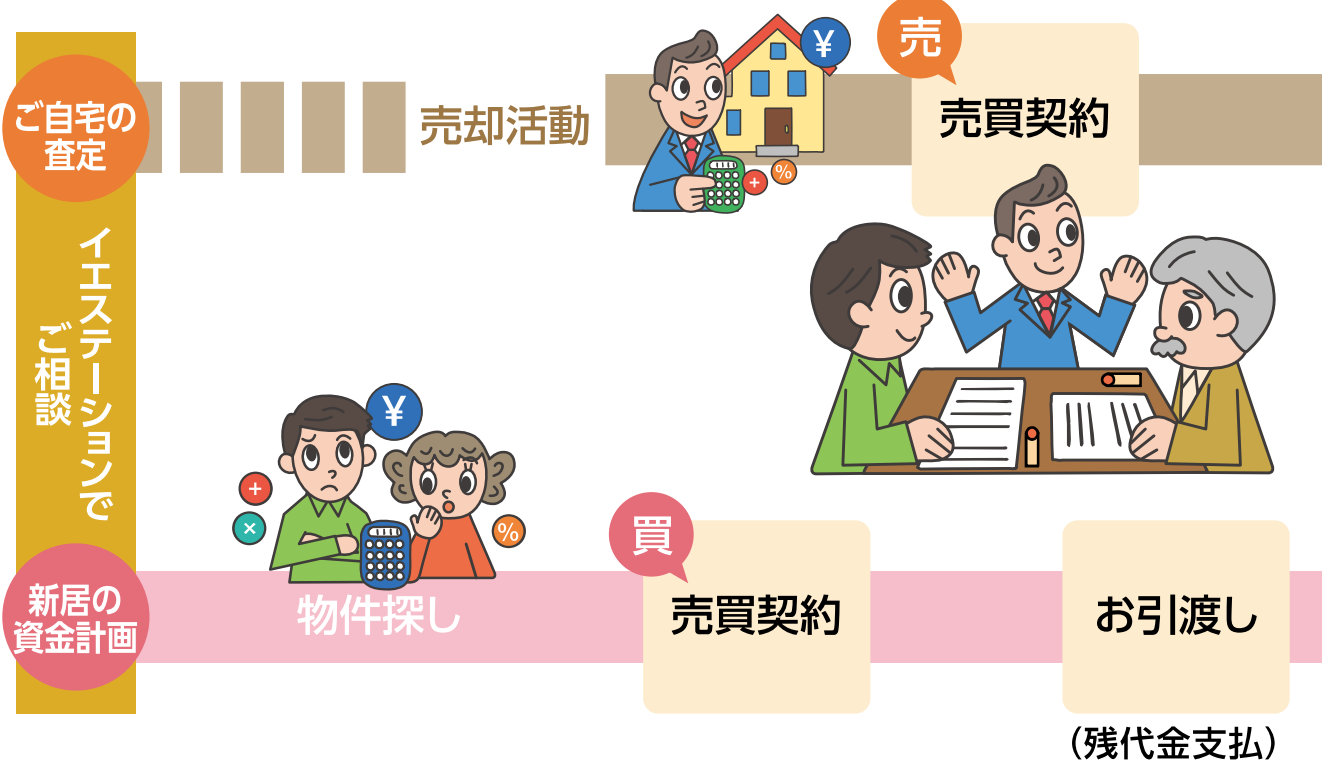


お住まいの買換え —売却と購入、どちらが先?—

「ご売却」 先行の場合



「ご購入」 先行の場合



買換えをされる場合は、ご売却とご購入のタイミングが重要となります。それぞれのお引渡しの時期、売買代金のお受け取り時期、お支払いの時期をうまく一致させることが理想なのですが、なかなか難しいのが現状です。よって、買換えの方法には【ご売却先行】と【ご購入先行】の2通りがありますが、それぞれにメリット・デメリットがございますので、イエステーションスタッフとご相談の上、お決めください。

お引渡し



(残代金受取)

このタイミングが一致することが理想的です。

お引渡し

(残代金支払)

お引越

メリット

- 資金計画が立てやすい
- 物件探しのスケジュールが立てやすい

デメリット

- 限られた期間で新居を探さないといけない
- 新居が決まっていなくても退去しなくてはならない

例えばこんな方が対象です

【おすすめの方】

- リフォーム済・新築物件をご購入予定の方
ご自宅のお引渡しと新居へのお引越をスムーズにできるため

【おすすめしない方】

- 買換え理由に「特別なこだわり」がある方
お引渡日が決まったら、急がなくてはならないため

お引渡し

(残代金受取)



お引越

メリット

- 希望通りの新居をゆっくり探す事ができる
- 新居が決まっている為、仮住まいの必要がない

デメリット

- 売却を前提の住換えの場合、売れないと新居の資金計画ができない。
- 「早く売ってほしい」の気持ちから、相場より安価になってしまうことも…

例えばこんな方が対象です

【おすすめの方】

- ご購入資金に余裕がある方
売却時期・価格が予定と変わってもローン申込がスムーズにできるため

【おすすめしない方】

- ローンの二重払いをしたくない方
買主様が見つかるまで、二重ローンとなってしまうため



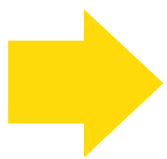
商品化(価値)の提案 — 買主様の立場に —

好条件で売却するには… デメリットを解決

1 こんな部屋だったら…



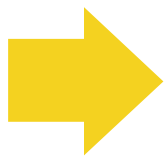
リフォームしておしゃれな部屋に!



2 こんな庭だったら…



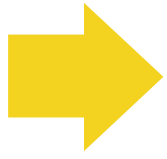
庭木を剪定するだけで美しく!



3 築年数が経過している…



建物を取り壊してスッキリした土地に



印象が全く
変わります!

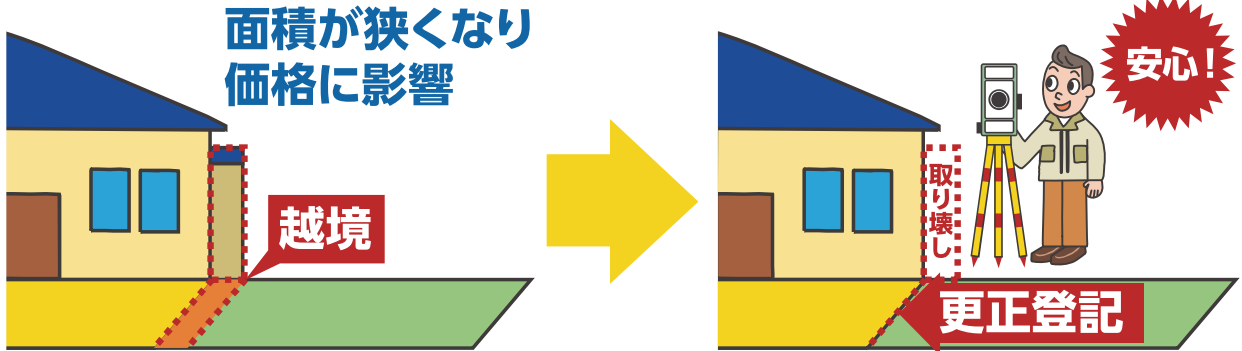


商品化(価値)の提案 — 買主様の立場に —

4 売却後に
土地面積が少なかったら…



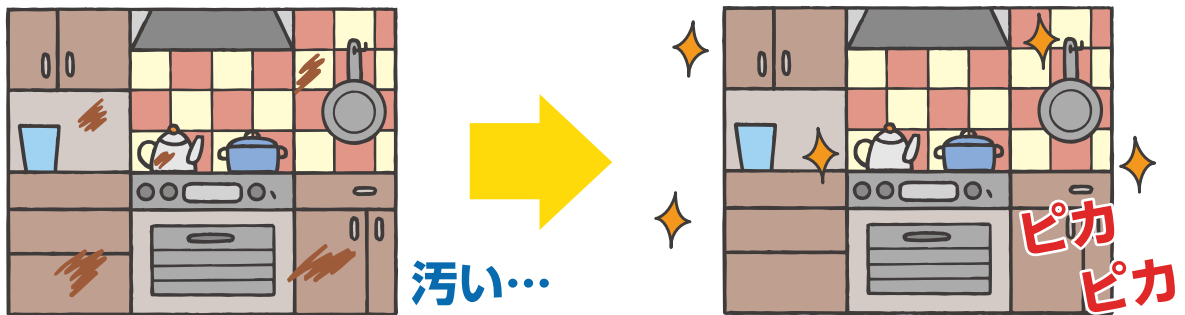
売り出す前に測量をおすすめします



5 イメージダウン…



ルームクリーニングでイメージアップ!!



6 売却後も不安…



保険加入で売主様も買主様も安心





事前測量の重要性、境界明示って何？

売却に必要な書類の多くは「元々持っている書類」、もしくは「すぐに取得できる書類」です。しかし、測量に関しては時間を要するため、あらかじめ準備をしておく必要があります。



① 境界標の事前確認

営業マンと一緒に確認しましょう！！

② 境界明示って何？

物件引渡し前に売主様が買主様へ境界標を明示することです。
買主様に安心して購入して頂くためでもあります。



③ 測量はなぜ必要？

境界標が無い場合、境界明示が出来ません。
購入検討者の購買意欲をなくさないため、購入後のトラブルを防ぐために測量が行われます。

④ 測量期間

時期にもよりますが、2ヶ月～3ヶ月程かかります。



⑤ 売却後、トラブルの事例

- ・公差の範囲を超える地積増減によるトラブル
- ・越境物によるトラブル
- ・隣接地所有者との境界線トラブル

売主様と買主様が安心・安全に取引をするためにも、事前測量は大切です。



売却MEMO

Blank lined area for notes, consisting of multiple horizontal dashed lines.





イエステーションは査定力が違います!!

売却のプロが物件を調査し、正確な査定を行います。

①現地の調査

雨漏り、シロアリの害、木部の腐食、建物の傾き、火災の被害等。

②ライフラインの調査

電気や下水道、ガス配管の状況を調査します。

③法務局の調査

所有者、所在地、地目、地積、持分、抵当権等を登記簿謄本で確認します。

④都市計画の調査

都市計画区域は？(市街化調整区域内の場合は再建築できない場合があります)

⑤法令上の制限の調査

建築基準法などの制限により、建物に制限を受ける場合があります。

⑥金融機関の確認

ローンの残債額や抵当権等の抹消手続きを確認します。

⑦近隣の建築計画

隣地の建築計画や、道路計画等を確認します。

⑧土壌汚染の調査

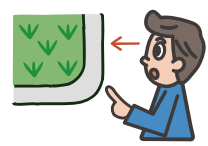
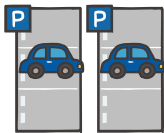
指定区域内に該当するのかを調査します。さらに過去の使用履歴を調査します。

⑨リフォーム履歴の調査

過去のリフォーム等の履歴をお知らせください。

マンションの場合

- 使用権に関する権利の調査
- 管理費・修繕積立金に関する調査
- ペット飼育の制限など

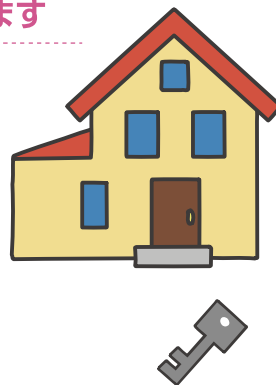


土地・戸建の場合

- 境界の調査
- 道路づけの調査
- 私道負担の調査

このようにプロがしっかり調査し、地域専門ならではの豊富な実績とデータを基に正確な査定を行います。

イエステーションでは、今売れる価格をご提案します



豊富な売買実績があるからこそ出せる査定書

イエステーションでは豊富な知識と経験を併せを持ったスタッフが、対応致しますので安心しておまかせ下さい。



不動産の価格はどのように決まるの？

不動産の価格とは

一言で不動産の価格といっても、不動産には多くの価格があります。売却するにあたり、売主様には公表されている価格がどんな価格なのか、知っておく必要があります。



【①路線価】

相続税や、贈与税の課税基準となる土地の価格のこと。
毎年1月1日を評価基準として国税庁が8月に公表する。

【②固定資産税評価額】

固定資産税などの税金を計算する基準となる価格。市町村では土地や家屋について「固定資産課税台帳」に価格を登録している。3年ごとに評価替えを行う。

【③公示価格】

国土交通省が公示する標準地の価格。毎年1月1日時点の地価を不動産鑑定士が評価し3月下旬に公表する、周辺の土地取引の指標（目安）とし、公共用地取得価格の基準となる。

【④基準地価】

都道府県が7月1日時点の基準値の価格を9月下旬に公表。調査方法および、その他は公示価格とほぼ同様。

【⑤実勢価格】

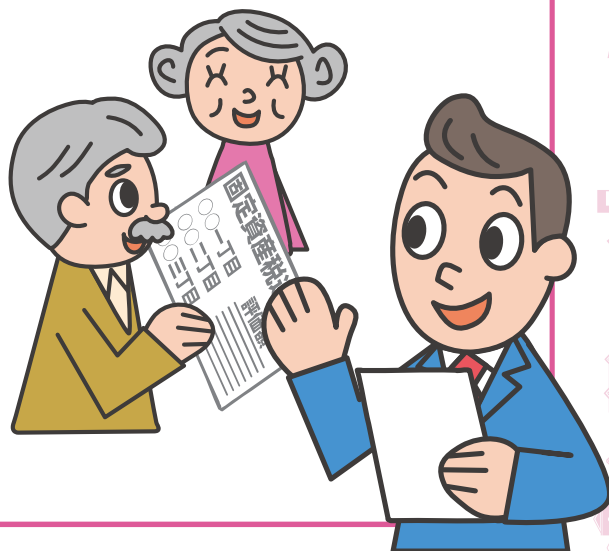
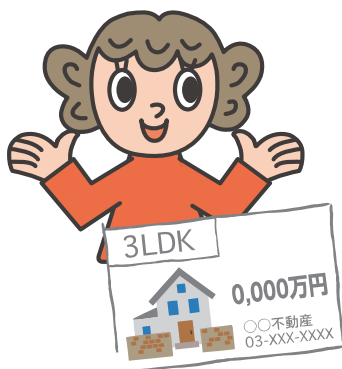
過去の成約事例や現在売り出し中の販売事例が一番重要となります。

その他、現在売り出されている価格、長期間売り出されたままの価格があります。これらの価格を見極め、失敗しない売却を心がけましょう。

新聞



チラシ





4つの価格

不動産4つの価格

一般に不動産取引において、売主である貴方様が目にする不動産の価格には、『売りたい』と思った価格から実際に「成約に至る」までの間に、4つの価格があります。

(1) 希望価格

売主様から見れば「より高く」売りたい、反対に買主様から見れば「より安く」買いたいと相反する関係にあります。希望価格とはこれらの関係とは無関係に、売主様の売の目的が達成できる価格をいいます。

(2) 査定価格(適正価格)

不動産会社の査定価格(適正価格)です。

(3) 売出価格

実際に不動産会社と媒介契約を結び不動産を売り出す「売出価格」です。

(4) 成約価格

買主様と条件が折り合い売買契約が成立した時の成約価格です。



4つの価格(例)

以上のように成約までには4つのステップがあり、それぞれは相互に密接な関係を持っているのです。図にしますと次のようになります。



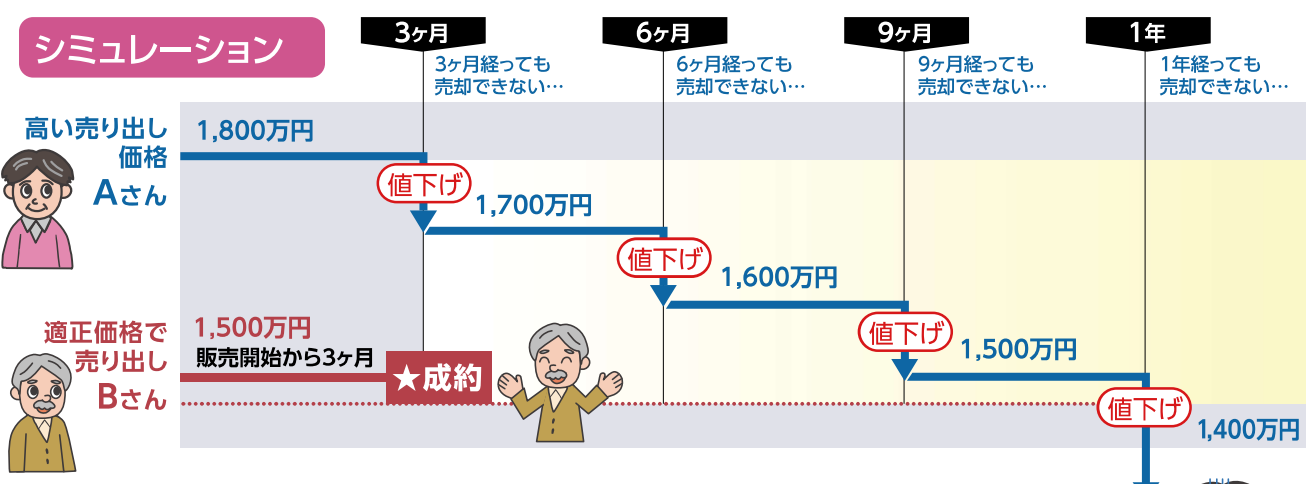
図のように価格を決めていくのは、「**売主であるあなた様**」です。

私どもが行う価格査定とは、

助言価格の提示なのですが結果的に査定価格に近い金額で成約することが多くなっています。



適正価格で売り出しましょう



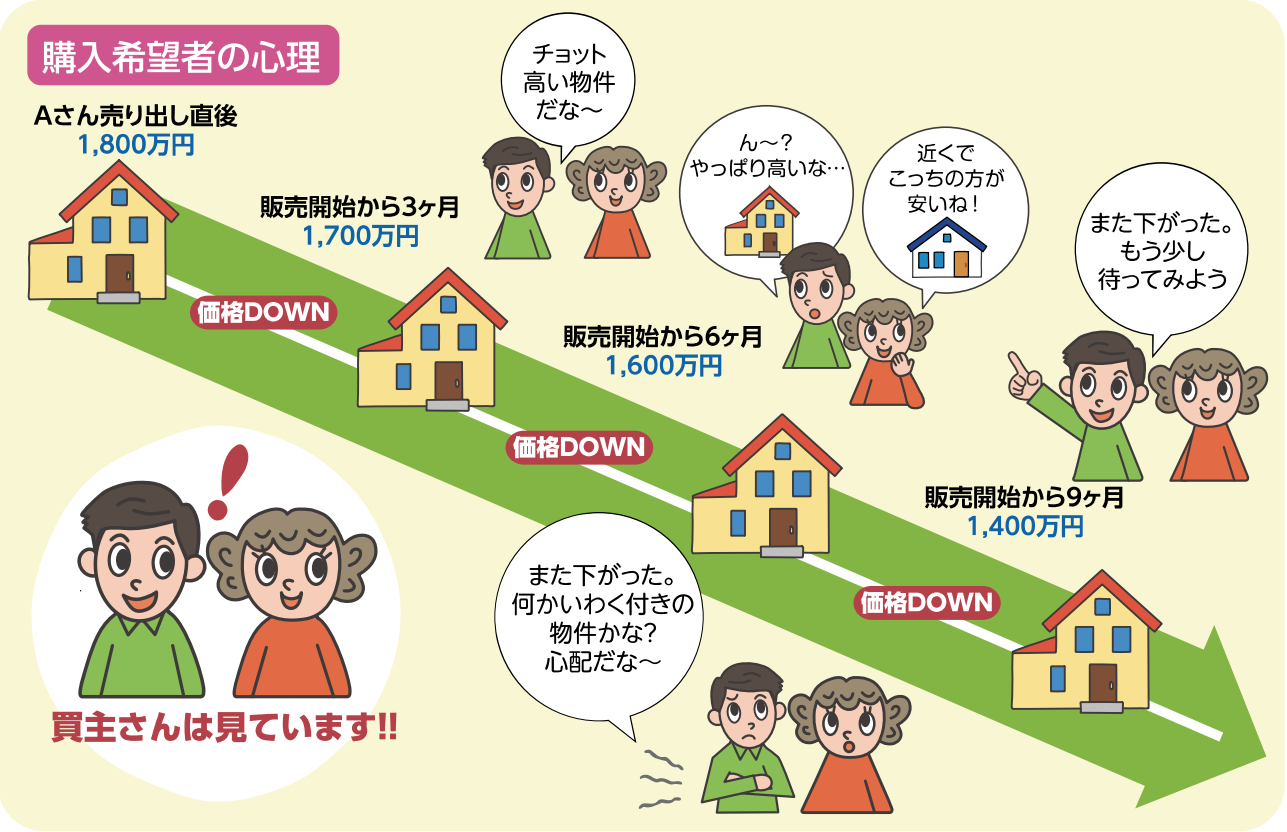
結局Aさんは、Bさんより、100万円も安くなってしまい、時間もかかってしまいました。

適正価格で売り出すメリット

- ① 早期成約
- ② 最終手取りが多くなる可能性大
- ③ 心理的負担からの軽減

適正価格より高く売り出すデメリット

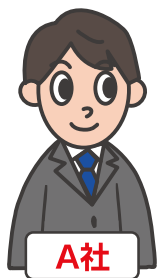
- ① 販売期間の長期化と売れ残りリスク増
- ② 維持費負担増





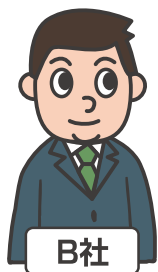
中古車買取査定の場合

査定会社



A社

250万円



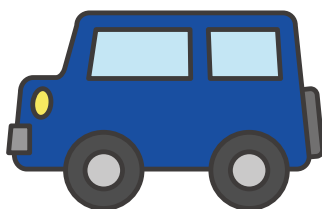
B社

220万円



C社

190万円



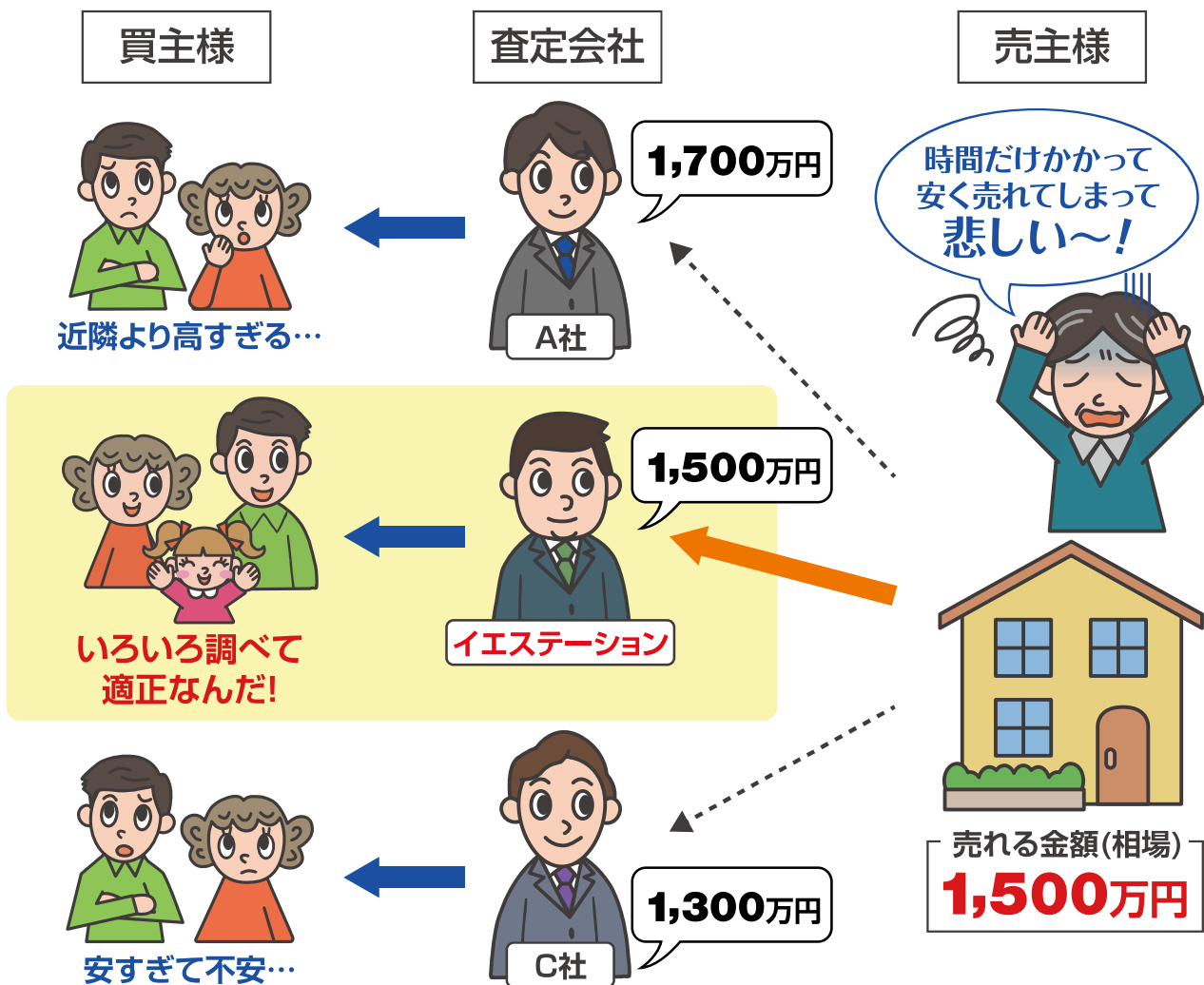
1. **会社**が買う為、責任をもってその価格で買い取る。
2. **とにかく高い**ところを選べばいい。
3. **売った後**の事に売主は責任を負わない。



会社ではなく、**金額**が大切!!



不動産売却査定の場合



1. **一般の人**が購入する為、
売れるかどうかは不動産会社次第である。
2. 「スムーズな売却」が目的ではなく「**任せてもらう**」事が
目的で**高値査定**を行う会社もある。
3. **売却後**、売主責任が生じることもある。



金額ではなく、**不動産会社選び**が大切!!



地域専門店の強み

どちらの営業マンに売却を任せたいですか？

広域展開のお店の場合



転勤することもあり、
エリアも広域に担当している

地域専門のお店の場合



地域専門のため、
地域の魅力を付加価値にできます

「大手に任せれば物件の魅力をバッチリ伝えてくれる！」
と思いませんか？

イエステーションの営業マンは地域専門。
転勤もなく、地元で根ざした営業を行っています。
売主様がお住まいになっただけで感じている、
「この街のこんなところが楽しい!」「この物件はこういう魅力がある!」
という点を、あますところなく買主様にお伝えいたします。

物件に、プラスαの付加価値を。



媒介契約の締結

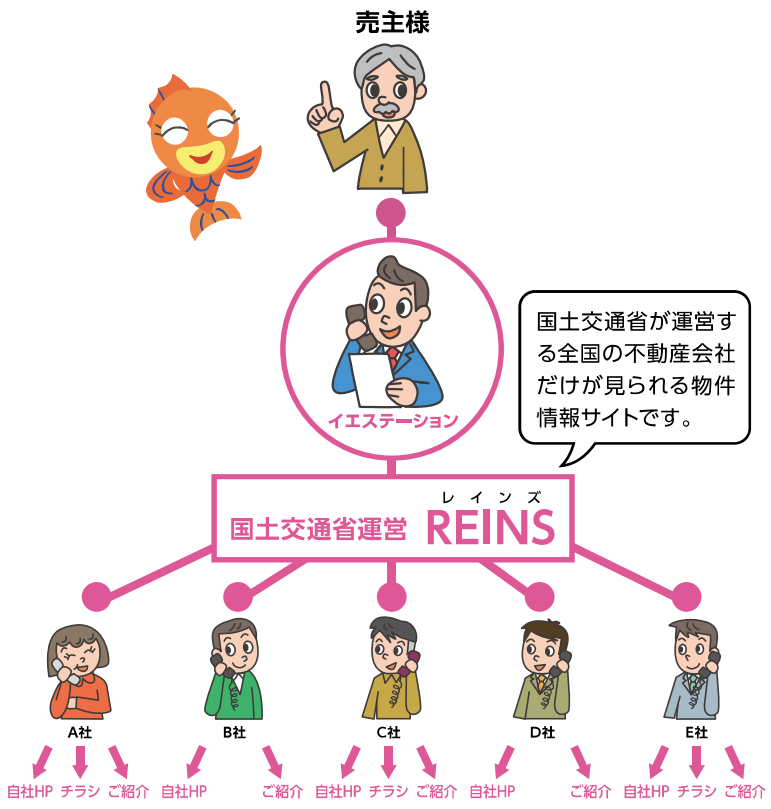
条件が決まりましたら、媒介契約(媒介契約は、売却活動を依頼する契約であり売買ご契約とは異なります)を結びます。イエステーションでは媒介契約締結後、すみやかに売却活動に入ります。

媒介契約には3種類あります

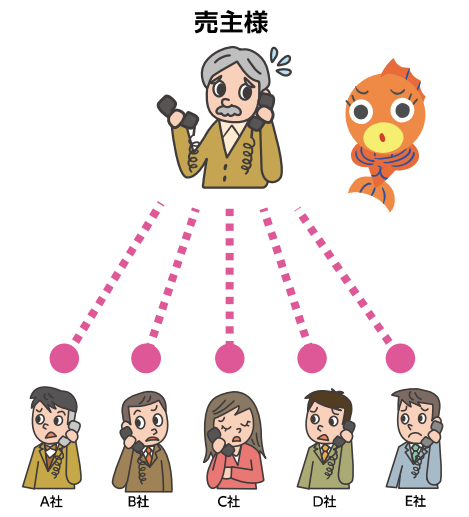
【媒介契約制度の違い】

	複数業者との契約	依頼者自ら発見した相手との取引	指定流通機構への登録業務	業務処理報告義務
①専属専任媒介契約 お客様自らが相手方を発見した場合であっても、その相手方とは直接取引することはできません。	×	×	5営業日以内	1週間に1回以上
②専任媒介契約 特定の不動産業者に仲介を依頼し、他の不動産業者に重ねて依頼することができない契約です。	×	○	7営業日以内	2週間に1回以上
③一般媒介契約 複数の不動産業者に重ねて仲介を依頼する契約です。	○	○	なし	なし

専任の場合 (1社に依頼)



一般の場合 (複数の業者に依頼)



一般媒介契約のデメリット

- 報告義務がない為、販売状況や問い合わせ状況が分かりません。
- 複数社から販売状況の確認が入り大変です。

※「レインズ」…Real Estate Information Network System の各頭文字をとったものです。



現代の物件探しはインターネットが主流！

売却のご依頼をいただいた不動産を
地域の方はもちろん、
購入を検討されている全国の方へ
リアルタイムに発信して参ります。



●インターネットの強み



自社サイト(Yes1)

買いタイお客様が知りたい「買う時の基礎知識」や「物件の情報」が詰まった自社サイトを運営しています。

URL:<https://www.yes1.co.jp/>



写真にもこだわります

撮り方に拘った様々な写真が掲載され、物件の魅力をより伝えることが出来ます。



映像化

室内の動画やVR映像を反映でき、現地に行く事が厳しいお客様も室内の様子をご覧いただけます。



SNSの活用

近年SNSによる情報は多くの人の目に触れます。イエステーション加盟店では、Facebook、twitter、Blog等を利用し、情報を発信しております。



at home

多数の検索サイト

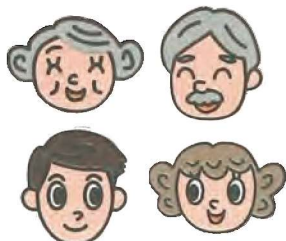
多数の物件検索サイトに登録することで、お客様の目にとまる機会を増やし成約に繋がります。



●さらに、このような売却活動も行います！

買いタイ登録会員様

- すでに当社にて購入を検討されている方に対してご紹介します。
- 事前の購入相談で希望条件を確認しているため結論が早くなります。



近隣へのご挨拶

- 最初の広告活動です。販売開始にあたり、一軒毎にご挨拶させていただきます。
- ご近所にお住まいの方の親御様、お子様、知人様が近くに住みたいと希望されている場合もあります。
- 立地条件や住環境について一番理解されているので、成約率も高まります。

地域情報の提供と対応力

- 全てのスタッフは、地域を熟知しております。物件だけでなく、周辺の地域情報(教育・交通・買物・病院など)も併せてご案内しております。物件の価値・魅力を最大限までお伝えでき、成約率を高めております。
- 突然の案内でも、お近くの地域専門スタッフが対応できます。購入者の希望日時にいつでもお応えでき、機会を損失させない対応力があります。



イエステーションの販売に対する こだわり

●イエステーションは営業力にこだわります!

**理由
その1** 営業は科学であると
とらえています

営業はセンスではありません。「一定の目的、方法を基に様々な事象を研究し、その成果を体系的知識としたもの」ととらえています。

**理由
その2** 営業には
プロセスがあります

イエステーションには営業プロセスというものがかっちり確立されています。買主様の心理を段階的に研究し、適切にゴール《成約》へと導いていきます。

**理由
その3** 能力定着のプログラムがありあます

イエステーションでは随時、各種研修をおこなっております。

イエステーション
基準の研修制度です

新人研修	営業マン 研修	地域戦略 研修	仕事の 教え方研修	リーダー 研修
新人フォローアップ 研修	事業計画策定 研修	毎月支部 定例会	女子力 向上委員会	重説 委員会

...など。



チラシにもこだわります!



その地域専門の
営業担当が
チラシを作成します。
だから地域に精通した
チラシになります!



オープンハウスにもこだわります!



- ・イエステーションのオープンハウスは、
ジュータンでお客様をお出迎えいたします。
- ・オープンハウスへの招待状を近隣へ配ります。
- ・オープンハウスを行うルールがあります。
- ・ホームページよりオープンハウス開催情報を
毎週更新しております。



第一印象を良くするためのポイント

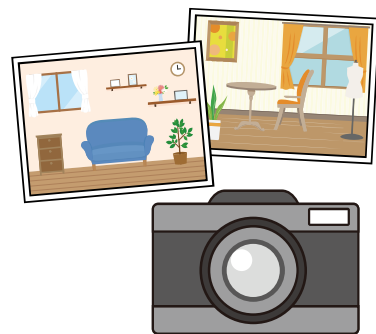
「心構え」

現在、売主様がどのようにお住まいなのか？買主様には気になるところで。ご自宅を「いかに魅力ある商品に見せるか」が重要なポイントです。

売主様もよそ行きの服装を



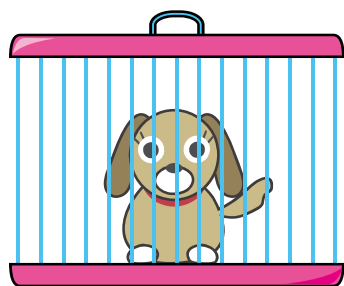
眺望・日当たりを写真で記録



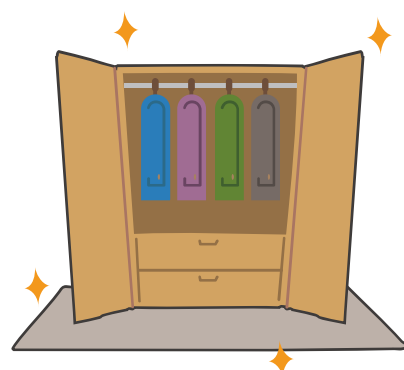
カーテンは束ねて室内を換気



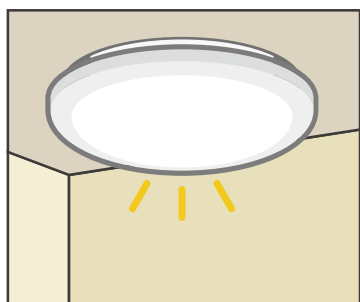
ペットはケージでお留守番



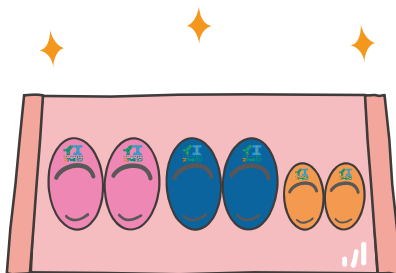
収納内も整理・整頓



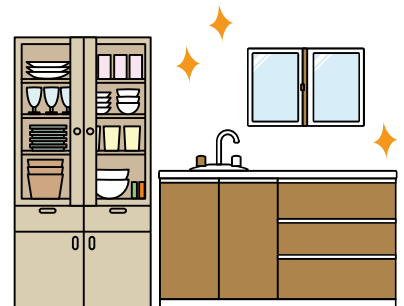
室内の照明は全点灯



スリッパのご用意を



水廻りの整理整頓



スタッフが買主様をご案内時は、ご自宅を気に入っていただけるよう接客に集中させていただきます。売主様が買主様に過度なアピールを行いますと、逆に買主様は不安になる場合もあります。

買主様から質問があればご説明いただき、あとはスタッフにお任せ下さい。

様々な売却活動によって、
見学ご希望のお客様を、いよいよご自宅にご案内いたします。

もしも…だったら？ 買主様の立場に立ってイメージしてみましょう！

もしも…

不要な荷物が出しっぱなしだったら…？

Before



見学者の印象

乱雑な玄関で思ったより
せまく見える



でもこうだったら…

After



玄関扉を
開けた時が大事！
スッキリキレイに！

Good
Point!



もしも…

家や庭の手入れが全くされていなかったら…？

Before



見学者の印象

買ったあとの手入れが
大変そう



でもこうだったら…

After



手入れや扱い方も
印象の違いに！手間を
かけてでも手入れしましょう！

Good
Point!





売却活動の経過報告と購入申込み

お客様ご依頼の売却不動産は、どんな広告媒体で情報を公開しているか、不動産の流通市場の反応……など、逐次お伝えいたします。

売却活動報告

お客様にとって、イエステーションにご依頼いただいたご自分の不動産がどのような方法で売却されているか知りたいところであり、なかなか分からないところでもあります。イエステーションでは、お客様にどのような広告媒体を使って営業活動を行っているか、それに対する問い合わせの状況や不動産を見学されたお客様の反応等、売却活動の経過報告を定期的に行っています。(報告回数・内容・方法等は媒介契約によっても異なります。)さらに、日々変化する不動産流通市場の状況も報告し、購入相手を見つけるには何をすべきかなどのご提案も併せていたします。

購入希望者をご紹介します

イエステーションの売却活動によりご紹介した買主様の中から、売主様の不動産を購入したいとの希望があった場合「不動産購入申込書」が提出されます。この時点でイエステーションスタッフが購入希望者の代金の支払い方法や、引渡し時期、住宅ローン利用、契約締結日など希望条件をご説明いたします。



売却の承諾を伝えます

購入希望者より購入申込書が提出されましたら、買主様の購入条件を確認します。その条件でよろしければ、売渡承書を提出いたします。

売主様、買主様の条件が整いましたら、不動産売買契約の締結になります。





不動産売買契約の締結(ご売却)と手付金の受領

イエステーションでは、不動産売買契約締結にあたり売主様・買主様双方の条件確認、登記・権利関係、法律関係、その他契約に関わる諸条件を十分に確認して、契約関係書類を作成いたします。

売買契約書の読み合わせを行います



売主様、買主様立会いの上でイエステーションスタッフが不動産売買契約書の読み合わせを行い、諸条件確認の上、双方署名・押印します。この時点で売主様は手付金を受領します。また、対象不動産に付帯する設備と状況の報告を書面で行います。契約後のトラブルを避ける為にも、きちんと確認した上でご記入ください。

契約後はこの契約書に記載された条文に基づいてお互いの義務と権利を履行しなければならず、義務に違反した場合は罰則もあります。売主様には記載された期日までに所有権移転登記申請、物件引渡し等の義務が発生します。ご不明な点などは速やかにイエステーションスタッフにお申し出ください。お客様の立場になってアドバイスさせていただきます。

契約時に用意するもの(売主様)

- | | |
|---------------------------|----------------------------|
| ① 登記識別情報(権利証) | ⑤ 実印 |
| ② 印鑑証明書
(3ヶ月以内のもの1通) | ⑥ 印紙代
(売買金額によって異なります) |
| ③ 固定資産税納付書 | ⑦ 運転免許証等
(ご本人様と確認できるもの) |
| ④ 仲介手数料
(別途消費税及び地方消費税) | ⑧ 建築確認通知書
(検査済証)(建築協定書) |

※代理人によってでも契約を締結することができます。《追加書類》

- | |
|---------------------------|
| ⑨ 委任状(本人の自署と実印を押印) |
| ⑩ 代理人の身分証明書(ご本人様と確認できるもの) |

本人確認が必要

平成20年3月1日に施行された犯罪収益移転防止法によりマネーロンダリングやテロ資金供与の防止を目的として、一定の取引を行う際の本人確認を義務付けるものです。不動産取引の場合に、宅地建物取引業者が本人確認をしなければならない相手は、売買契約の時の売主と買主です。したがって不動産を売ろうとする人も、買おうとする人も事前に本人確認書類を提出しなければなりません。



不動産引渡しの準備、抵当権抹消手続き

残代金受領日の前までに引越しも済ませておかなければなりません。残代金の受領・抵当権の抹消・物件引渡しのスケジュールも調整致しますので、イエステーションスタッフにお任せください。

物件引渡しの準備

物件引渡日が近づきましたら、イエステーションスタッフと連絡をこまめにいただき、残代金受領日(決済日)に持参する書類等についてご確認下さい。また、ご売却不動産に抵当権等の抹消が必要な場合には、イエステーションスタッフ、司法書士が借入金融機関とローン残高の確認や抵当権抹消書類の手配等の準備をする必要がありますので、事前に借入先金融機関の担当者をご紹介下さい。

物件引渡し時の必要書類等

現在、ご所有の不動産の種類や状態によってご用意いただく書類等がそれぞれ異なります。事前にイエステーションスタッフより詳細をご案内させていただきますので、お住まいに関連する書類等はあらかじめまとめておいてください。

物件引渡し日の前までに引越しが必要です

残代金の受領と物件の引渡しは同時に行われます。したがって引渡しまでに引越しを済ませておかなければなりません。引越しが終わったら、公共料金(電気、ガス、水道料金等)の精算を行ってください。

抵当権等の抹消

売主様は不動産のご売却に際して、もしその売却物件に住宅ローンや他の抵当権等が付いている場合、その残債務を清算して抵当権等を抹消しなければなりません。抵当権等の登記抹消手続きは、司法書士がお客様から必要書類をお預かりし、登記の申請書を作成して、お客様に代わり法務局に提出します。

イエステーションスタッフが調整を行い、スムーズに抵当権等の抹消、売買残代金の受領を行います。

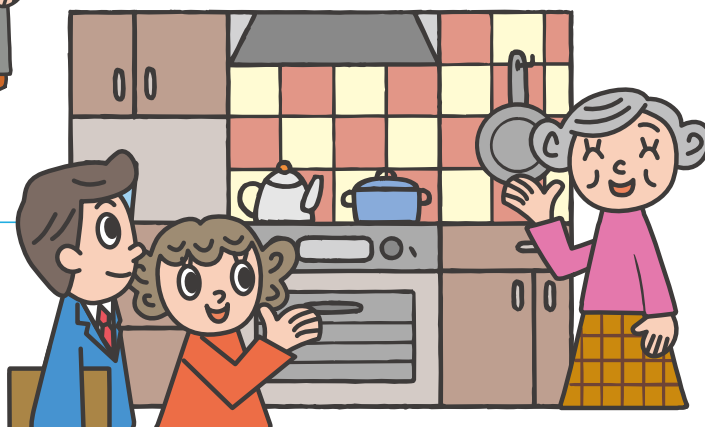


引渡し時の現地立合い

トラブルを未然に防ぐため、売主様、買主様双方で、不動産が引渡し可能な状態であるかどうかを最終確認します。

現地物件確認

- 1 契約時の物件状況等報告書の内容と一致しているか確認します。
- 2 契約時の付帯設備表の内容と一致しているか確認します。
- 3 買主様に隣地との境界を明示できるものがあるか確認します。





売買残代金の受領と引渡し・所有権の移転

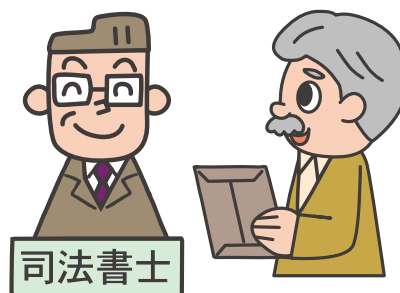
売買残代金の受領時に用意するもの

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> ①登記識別情報(権利証) | <input type="checkbox"/> ⑥管理規約、パンフレット、建築確認書等 |
| <input type="checkbox"/> ②印鑑(実印) | <input type="checkbox"/> ⑦登記費用(抵当権抹消登記等がある場合) |
| <input type="checkbox"/> ③印鑑証明書(3ヶ月以内) | <input type="checkbox"/> ⑧売却物件の鍵 |
| <input type="checkbox"/> ④固定資産税納付書 | |
| <input type="checkbox"/> ⑤ガス、水道等の精算領収書 | |
- ※登記されている住所と印鑑証明書の住所が異なる場合には、これ以外にも書類が必要になります。

売買残代金の受領と 不動産の引渡しの流れ

1 登記の申請書類の確認

所有権の移転登記の申請を行います。登記を代行する司法書士に必要書類を渡し、登記申請を依頼します。



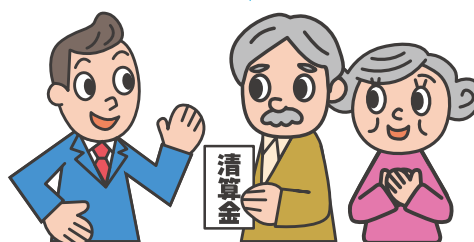
2 売買残代金の受領・ 所有権の移転

売買残代金を受領し、領収書を発行します。



3 固定資産税、 マンションの管理費等の精算

引渡前日までの金額を日割りで計算して、精算金・受益者負担金を買主様より受領します。マンション等の管理費・修繕積立金も月額を日割りで計算して精算金を買主様より受領します。



各種登記手続き、残代金の受領、お引渡しの流れは、イエステーションスタッフがお客様にわかりやすくご説明いたします。ご不明な点がありましたら、お気軽にお尋ねください。

4 関係書類の引渡し

管理規約やパンフレット、付帯設備の保証書など、関係書類をまとめて買主様に引渡します。



5 鍵の引渡し

買主様に、建物に付属する鍵を全てお渡しします。



6 諸費用の精算

抵当権抹消登記などの諸費用を支払います。



※残代金の受領日の前に、イエステーションスタッフから、所有権移転登記申請に必要な書類や諸費用等を書面にした「決済と引渡しのご案内」が届きます。ご不明な点がありましたらお気軽にお尋ねください。

※固定資産税・都市計画税の精算は、納税通知書が売主様に送付される前の不動産引渡しにおいては、売主様・買主様間で定めた方法により清算します。



引越しチェックリスト

いよいよ引越しの準備です。でもその前に荷造りや書類の変更手続きなど、やらなければならないことがたくさんあります。このチェックリストを使って一つずつ確認しながら効率良く準備していきましょう!

1ヶ月前

引越しは早め早めに準備しておくことが大事。
済んだらリストにチェックしていきましょう。



引越業者を選ぶ

料金はさまざまなので、1社に決めるより2~3社から見積りを取るといいでしょう。イエステーションスタッフにご相談下さい。



粗大ゴミの回収方法

市区町村の清掃課に連絡をして、回収を依頼するか、回収方法を確認しておきましょう。



転校の手続き

お子様のいる家庭では最も重要です。通学中の学校で転校手続きを行います。そこで、転学通知書、在学証明書、成績証明書、教科書給付証明書をもらいます。転居したら、転入先の住民票と教育委員会からの入学通知書を合わせて転入学校先へ提出します。県や公立、私立などにより時間がかかる場合がありますので、余裕をもって手続きをしてください。



2週間前

この時期に済ませる手続きは忘れないようにしましょう。
諸手続きは意外と時間がかかります。



あいさつ状の準備

二週間前までに、知人、友人、親類縁者、取引先などに出示します。早めに準備しておくとういでしょう。



公共料金の変更

電気、ガス、水道など各会社、役所に引越日を連絡します。自動振替の変更は最寄りの銀行、郵便局にあるハガキに必要事項を記入し捺印、投函します。



郵便物の転送届け

郵便局窓口にある所定のハガキに新旧の住所を書いて提出します。向こう1年間は転送してくれます。



電話の移転・新設

移転の場合はNTT【116】へ電話連絡をします。新設の場合は身分証明書と申込み費用を持参し、お近くのNTTへ。



新聞の解約

新聞の解約、精算は電話連絡をすると対応してくれます。



ペット類の手続き

印鑑、予防注射済書、鑑札を持って保健所へ行き、手続きをします。

MEMO



2~3日前

いよいよ
引越しが間近に迫りました。



荷造りの仕方

使わないものから荷造りを始めます。当日使うものや、貴重品類は、別にしておくとよいでしょう。



冷蔵庫・洗濯機

冷蔵庫の霜取り、洗濯機の水切りをしましょう。



ご近所へのあいさつ

できれば前日までに引越しの報告とお礼を伝えておきましょう。

MEMO



引越し予定日

月 日

当日

待ちに待った引越しの当日。
忘れてはいけないことはございませんか？

最終チェック

現金の用意

当日は引越業者への支払い、各種料金の精算、食事代、お礼、交通費等、何かと出費がかさみます。多めに用意しておくといでしょう。

●当日忘れやすいもの

- 火元確認
- 寝具
- 表札撤去
- 食品・調理器具
- 印鑑
- くすり
- トイレ用ペーパー
- 照明器具
- 衣類
- スリッパ
- カーテン
- 工具類

手元においておくものは

預貯金通帳、有価証券、保険証書、貴金属、印鑑などは手元において自分で持参した方がよいでしょう。



掃除道具の用意

掃除機、ぞうきん、バケツ、ほうき、ちりとり、新聞紙、ゴミ袋、軍手、など

引越後

さあ新しい住まいです！新生活の手続きは早めに済ませてしまいましょう。

ご近所へのあいさつ

ご近所に、当日か、遅くても翌日までにあいさつしておくといでしょう。

役所にて

転出届

印鑑と国民健康保険保険証(加入者のみ)、身分証明書(運転免許証等)を持って、市区町村役所へ行き、転出証明書をもらいます。

役所にて

転入届

転出して二週間以内に印鑑、転出証明書を持って市区町村役所へ行きます。

役所にて

印鑑登録の抹消

転出届のとき一緒に、印鑑登録証を返却しましょう。

役所にて

印鑑登録

転入届後、身分証明書(免許証等)と、登録する印鑑を持って、市区町村役所へ行きます。市区町村により異なるので確認してください。

役所にて

国民年金・国民健康保険

取得が必要な場合には、転入届と一緒に済ませてしまいましょう。

役所にて

乳幼児医療・児童手当・老人医療・敬老年金・福祉手当・母子健康手帳など

必要証書、印鑑、転出届を持って市区町村役所へ行きます。

警察署にて

運転免許証の住所変更

所轄の警察署へ免許証、住民票(他県からの転入は本籍地の明記された住民票と本人の写真1枚)を持って行きます。

警察署にて

車庫証明書の登録変更

所定の申請書類を持って、所轄の警察署で手続きをします。

警察署にて

自動車の登録変更

引越し先の所轄陸運事務所で行います。必要なものは住民票、印鑑、車検証、車庫証明、自動車です。

ゴミの出し方

ゴミの収集場所、収集日の確認をしましょう。分別方法も確認しておきましょう。

新聞購読の申込み

電話で新聞購読の申込みをします。

各種保険の住所変更

生命保険、損害保険(自動車保険も)会社等へ電話連絡をして、住所変更します。

クレジットカードの住所変更

クレジットカードの住所変更も忘れずにおきましょう。

MEMO

新住所

〒

TEL





確定申告

住宅を売却するときには各種の税金がかかる場合があります。払った税金が戻ってきたり、税金が控除される特例もあります。但し、それぞれ住宅や売主様が一定の条件を満たし、税務署に申告することが必要になります。

売主様 確定申告

不動産を売却したときは、売却（原則は引渡日）した日の属する年分の所得（譲渡所得）があったとされ、その翌年に確定申告をしなければなりません。居住用財産「3000万円特別控除」、「譲渡損失の繰越控除」等、一定要件を満たす税法上の特例の適用を受ける場合もあわせて申告をしてください。

※申告を行わない場合、売買不動産が適用対象となっても税法上の特殊制度の適用は受けられないこととなります。

※税金の控除につきましては申告が必要になります。専門家にご相談ください。



今後とも末永く
おつき合い下さい。

尚、お住み換え・ご売却の際は
ぜひ当社をご利用ください。





イエステーションは
なぜNo.1のサービスが
できるのでしょうか。



あなたの希望
かなえたい
Yestation Character かなえちゃん

その **3**

一生懸命です。

イエステーションは一生ものの満足を届けたい。「売りタイ」物件も「買いタイ」物件も、「生ものと呼べるほどのご満足をいただけるお取引ができるよう、一生懸命にお手伝いをさせていただきます。

その **2**

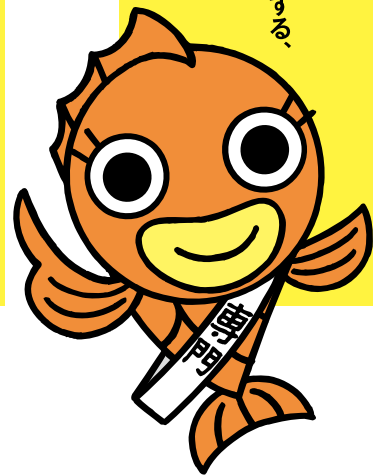
一緒懸命です。

イエステーションはみなさまと一緒に頑張りタイ。この地域にお住まいのみなさまの声を大切に、不動産の「売りタイ」「買いタイ」願いをかなえるために、「一緒懸命に貢献してまいります。

その **1**

一所懸命です。

イエステーションは「一カ所集中主義でいタイ。あの街もこの街も広く深くカバーする、というやり方はできません。でも一カ所だけなら自信があります。地域専門のプロとして、「一所懸命に全力を尽くしてまいります。



YESTATION
イエステーション

あなたの
空き家
大丈夫ですか？



空き家
面倒だからと
放置
していませんか？

**空き家対策
特別措置法**
ご存じですか？

資産価値の
低下。

不動産の
老朽化。

近隣の方にご迷惑となる前に
イエステーションに相談しませんか？

YE STATION
イエステーション

<https://www.yes1.co.jp>