

売却の流れ

1 お問い合わせ・ご相談

売却の時期や動機など、お話可能な部分で御相談。希望売却価格の聞き取り相場や最近の不動産傾向等御説明（ご訪問時にご相談でも可）



2 現地訪問・調査

現地
（日当たり・前面道路の状況・間取り・騒音・室内設備の利用状況・瑕疵の有無ヒヤリング等）
市役所
（建築指導課にて建築基準法道路の確認・道路課道の種類名前の確認・下水道埋設状況確認・用途地域及び法令上の制限の確認）
法務局
（登記簿の確認・地積測量図の有無確認・建物図面の有無確認・公図の確認）
水道局
（上水道の埋設管などの確認） 他

3 売却方法相談

条件
価格や時期等、広告の可否等・販売中の御注意点等の打ち合わせ。

4 売却依頼（専属専任、専任、一般媒介契約）

ご売却を決定したら、仲介業者との間に売却を依頼する「媒介契約」を結びます。媒介契約には下記の3種類があります。

【専属専任媒介契約書】

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。不動産業者は、依頼主に対して1週間に1回以上の頻度で売却活動の状況を報告する義務があります。また依頼主は自分で購入希望者を見つけることはできません。

【専任媒介契約書】

「専属専任媒介契約」と同じく特定の不動産業者のみに仲介を依頼する契約です。不動産業者は、依頼主に2週間に1回以上の頻度で売却活動の状況を報告する義務があります。依頼主は、自分で購入希望者を見つけることができます。

【一般媒介契約書】

複数の不動産業者に重ねて仲介を依頼することができる契約です。不動産業者は、依頼主への報告義務はなく、依頼主も自分で購入希望者を見つけることができます。

※それぞれにメリット・デメリットがありますので御相談の上ご選択下さい。

5 売却活動

近畿レインズ登録（業者内流通機構）
当社登録の購入希望者の方にご紹介
広告活動（インターネット、チラシ、タウン誌、店頭等）

6 お客様ご案内

図面などでは分からない現地の日当たり・前面道路の状況・間取り・騒音・室内設備の利用状況等体感する大きさやロケーションをご確認いただきます。
その他、ご質問等のご応対

7 購入申込み

契約時期・資金計画等具体的なお話しの上、後日行き違いの無い様に購入申込書に条件記載の上、記名捺印頂き、購入申込み頂きます。

8 契約

具体的な契約交渉（時期や資金計画等を明確にして）後双方条件が整いましたら、重要事項説明（必要により補足資料）による法的な説明を受けて頂き、売買契約書に署名捺印と同時に契約手付金の授受を行います。

売主様の契約時必要経費は、基本仲介手数料半金と契約印紙代だけです。

9 決済

引渡
残代金の受け取り、固定資産税等日割り費用等の清算の上権利書・売渡し書（司法書士）、仲介手数料残金の支払

10 取引の完了

