

中古マンション売却の流れ(フロー)

既に何度か解説させていただいておりますが、売却の流れを理解しておくことは、スムーズに売却を進めるのに大変重要です。とても大雑把なものですが、下のフロー図をご覧ください中古マンション売却の流れ(フロー)をご理解ください。

仲介業者を決める

価格査定依頼

業者による査定価格及び販促計画等の説明

媒介契約

売出し(広告等)

売出し開始

チラシ広告等の告知・オープンルーム等

内見希望者の案内

買主との交渉

購入申込書の受領

業者を通して価格・諸条件を交渉

諸条件の決定

引渡し時期・設備の引渡し等

売買契約

重要事項説明

売買契約の締結

手付金の受領・仲介料支払い

残金決済・引渡し

引渡しの準備

引越し・ルームクリーニング等

立会いによる室内及び設備チェック等

決済・引渡し

残代金の受領・所有権移転登記手続き等

価格査定は査定価格だけを確認するだけではだめです。査定価格の高い安いは関係ありません。査定価格を決定するに至る計算方法をすべて解説させて、その業者の言うことが妥当かどうかを判断してください。状況を把握できていない業者に任せると、状況は悪くなる可能性があります。

媒介契約に当たり業者が書面で媒介契約書を交付することが法律で定められています。これを怠る業者は、失格です。

売出し開始時には業者も気合を入れてチラシ広告等やらなければいけません。基本的に広告予算はゼロですが、広告しないわけにはいかないのです。工夫して出来るだけ早く購入希望者の所へマンションの情報が届くよう頑張らなければなりません。

物件を見ないでマンションを買う人はいません。だから内見は絶対必要だし、内見があれば売れる、と考えてください。また内見は売主様のご協力が何かと必要になります。その際はぜひよろしくお願ひします。

購入申込書は法的には何の拘束力もなく、売主様にとつてどうしても必要なものではありませんが、業者が買主に最後の決断をしてもらう時の有効なツールだったり、買主にとつても交渉のツールとして役立つたりするものです。

売買契約をする前に売買価格だけでなく、他の諸条件をできるだけ細かく取り決めてしましましょう。なぜなら契約後のトラブルは解決できないことが多く、大事に至るからです。

重要事項説明は買主に対してするものですが、売主様も主な内容について確認しておく必要がありますし、また責任も生ずるものと考えてください。

契約前の交渉事がきつちり出来ていれば契約時に慌てることはありません。売主様は悠然として業者にすべてを任せてください。もし現場で緊張感の走る場面があるなら、残念な業者に仲介を任せるといふことになりかねません。

取り決めた諸条件は、引渡し前にきつちりとクリアしておきましょう。手を抜けばトラブルになりかねません。引渡しまでは相手をお客様と意識して、心をこめて準備してください。

引渡しは現場の立会無しに鍵の引渡しをもつてする事が多いと思います。したがって事前に立会いによる室内チェック等をしておく方がトラブル回避に役立つでしょう。