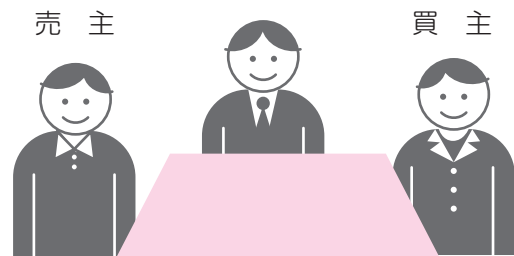


建業者に売却理由などを聞いて、取引ができる物件なのかを確認しておきます。

最後の3つ目は、**売主・買主ともに信頼感をもって取引ができるのか**ということです。宅建業者が最も避けたいのはトラブルです。そしてトラブルは売主・買主そして宅建業者の間に信頼感が醸成されていれば、話し合うことで避けられるものです。どのように信頼感を構築していけばよいのか、注意して取引を進めていきます。

以下、これらの基本3原則を基に、売買契約の流れについて大きな流れとその概要、ポイントを明示していきます。なお、不動産取引の流れの各項目の詳細については各編で触れていきます。



【売却】

●全体の主旨

売却活動とは、売主から物件の売却の依頼（媒介契約）を受け、案内をした買主との間で売買契約を締結させ、売買代金の決済・物件の引渡しまでを助言していく一連の流れです。売却の場合は、媒介契約、売買契約という2つの山があり、そこに活動の焦点を定めていくことになります。

その流れは下記のとおりです。

- ①売却相談受付→②諸条件の整理→③物件調査→④価格査定→⑤当事者確認→⑥媒介契約→⑦不動産広告→⑧案内準備及びその助言→⑨諸条件見直し→⑩条件交渉・売渡承諾書→⑪重要事項説明と売買契約→⑫決済・引渡し準備→⑬決済・引渡し→⑭税金相談

前述のとおり、売主が特に注視する点は“いくらで売れるのか”という価格についてですから、一連の流れも、また条件交渉なども価格への影響を考えながら進めていきます。

ここから各業務の概要とポイントを見ていきます。

① 売却相談受付

概要：売主から売却の相談を受け、次の活動につなげることです。相談は店舗（事務所）か売主の自宅で行うのが一般的です。代理人が相談に来た場合は、話しが進みそうであれば、必ず一度は売主の意思を確認しておくようにします。

ポイント：そのためには、売主の相談内容を十分に聞き、「話をしっかりと聞いてくれる人」との信頼を築き、その後の活動につなげていくことです。

② 諸条件の整理

概要：売主の希望する価格や条件を整理して、そのうえで、価格査定の依頼を受けるようにします。売却相談のなかで行うべきですが、家族の総意も知っておく必要があるため、価格査定時に改めて行うこともあります。

ポイント：売主は売却に伴う希望や条件が、頭の中で整理されていない場合があります。希望する価格や条件は宅建業者が買主の視点で整理をしていき、どうすれば希望や条件に適した売却ができるかをアドバイスします。一方で、売主の希望する価格や条件をすべて聞き出します。そのためには売主に「このようなことを言うてはおかしいのでは？」と自主規制がかからないような雰囲気をつくるのが肝要です。

③ 物件調査

概要：売却物件の現地や法令上等の調査をすることです。

ポイント：媒介契約前ですが、すべては査定価格や条件に関係してきますので、すぐにも重要事項説明書が作れるレベルで調査をすることが重要です。例えば、都市部では上水道は市区町村とは別にあり水道局での調査が必要になるので、「時間もなし、まだ調査をしなくてもいいか」となりやすいのですが、管径によって水圧が違ってきますので、買主の希望によっては管径が小さい場合は、取り替える工事も不可欠になります。そうすると、価格交渉などを終えてからの調査だと、新たな事実の提供となり、交渉が崩れる可能性があるだけでなく、宅建業者の責任も問われかねません。手を抜かず調査をします。