

不動産購入のご検討の皆様へ

不動産ご購入までの流れと弊社の業務内容

購入のご相談

不動産のご購入において最も大切なことは、

- ⇒ “不動産購入の目的”の明確化（賃貸からの脱出？結婚を機に？ライフスタイルの変化による住み替え？）
- ⇒ 希望エリアの絞込み（勤務先の近く？ご実家の近く？お子様の学区内？憧れのエリア？）
- ⇒ ご購入される不動産の種類を選択（土地？一戸建て？マンション？新築？中古？）
- ⇒ 購入価格帯の把握（必要な頭金は？借り入れ可能な融資金額は？親御様等よりのご援助は？）
- ⇒ ご購入後のライフスタイル（ご出産・お子様の独立等ご家族構成の変化の可能性は？リタイア後のプランは？）

上記のような“不動産購入に関するイメージ”をしっかりとお持ちいただくことです。

これがしっかり持っていないと、どんな物件をご見学いただいても“なんだかピンとこない”という状況になってしまいます。

この“不動産購入に関するイメージ”を具体化するためのコンサルティング・選択肢のご提示を“お客様の立場になって”行います。これがお客様の代理人である弊社の志す営業スタンスです。

物件の紹介・見学

お客様ご自身が新聞折り込み広告、インターネット等でお知りになった物件で気になるものがあれば、[リード倶楽部](#)へご登録のうえ、弊社にお問合せください。多少の例外もありますが、多くのケースで弊社がお客様（買主様）の仲介業者となりその物件をご検討いただけます。また[リード倶楽部](#)へご登録頂いたお客様には、ご希望条件に合う最新の物件情報をメールにてお届けいたします。

「物件の見学」となった段階で、弊社が下記調整を行います。

- ⇒ 中古物件で、売主様が居住中のものであれば、弊社で見学可能日の調整をさせていただきます。
- ⇒ 新築完成済み物件・空家の中古物件等であれば、弊社で鍵の手配を行います。

基本的に弊社スタッフが現地見学で立会いをさせていただき、不動産の専門家の目で見たチェックポイント、その物件のメリット・デメリット等を代理人としてお話をさせていただきます。

なお、殆どの不動産仲介業者さんでは、物件見学の際に営業車でお客様をご案内するスタイルかと思いますが、弊社は営業車のご案内は（基本的には）行っておりません。弊社の物件見学のスタイルは、

- ⇒ 現地で待ち合わせをさせていただいてのご案内。
- ⇒ 最寄り駅で待ち合わせをさせていただき、現地まで徒歩で移動してのご案内。
- ⇒ お客様がお車でのご移動をご希望の際は、お客様のお車に弊社スタッフを同乗させていただいてのご案内。

とさせていただきます。

一般的な物件見学のご案内方法である「営業車のご案内」には、全てではありませんが下記のような目的があることが多いです。

- ⇒ お客様の「時間」、「行動」を拘束する。
- ⇒ 見学する物件、ルートに様々な演出を行い、お客様のご購入に対する感情をも演出する。

お客様ご自身がその場所で生活することをイメージされる場合、どんなご案内が有効かを考えた結果です。

売主様等との交渉

物件見学の後、特定の物件で購入の検討をお進めになりたい物件があれば、その購入検討物件の売買条件の詳細を売主様、もしくは売主様側の仲介業者に弊社が確認いたします。お客様のご不明な点等をクリアにし、購入をご判断いただければ、購入希望条件をまとめた「不動産購入申込書」をご記入いただき、弊社より相手方に通知いたします。この「不動産購入申込書」は、あくまでも売主様との優先交渉権を確保するための書面となります。

“売主様は1円でも高く売りたい” “買主様は1円でも安く買いたい” 誰しもそう考えるものです。

買主様が気に入った物件をスムーズにご購入いただくためには、どんな情報が必要なのでしょうか？

- ⇒ その物件が売り出しを始めて、どの程度期間の経過している物件なのか？
- ⇒ 売主様に値引き交渉に応じてもらえる余力があるのか？（特に築浅の中古物件は売価＜残債額というケースが多い）
- ⇒ 売買代金以外の売買条件で、値引きに相当するような条件提示の選択肢はないか？
- ⇒ 売主様が不動産業者さんの場合に、その会社の方針、また決算月なので…というような諸事情は？

ケース by ケースで様々ですが、当然交渉事ですので、ただ“安くしてくれたら買いますよ”では、なかなかうまくいきません。買主様の代理人として、最良の結果を導く交渉を心掛けます。

媒介契約の締結

購入物件が特定され、その売買条件が売主様との間で合意にいたれば、弊社に不動産購入の仲介業務を正式にご依頼いただく証として「一般媒介契約書」をご締結いただきます。

重要事項等のご説明

売主様・買主様の間で、売買代金やその他の売買条件が合意にいたれば、売買契約の締結となりますが、これに先立ち宅地建物取引業法35条に定められた一定の事項・その他重要な事項を書面により買主様に交付することを不動産仲介業者は義務付けられています。

弊社、もしくは売主様側仲介業者が監督官庁等で調査した結果、および売主様よりヒアリングした結果等をもとに「重要事項説明書」を作成、買主様に交付し、宅地建物取引主任者によりご説明を行います。

売買契約の締結

「重要事項説明」の後、売買契約手続きを行います。売主様・買主様双方で合意にいたった売買条件を再度契約書等の書面によりご確認いただけます。

「不動産売買契約書」にご署名・ご捺印いただいた段階で契約締結となります。このとき買主様から売主様へ手付金をお支払いいただきます。（手付金は売買代金の一部であり、仮に一定期間内に相手方の一方的な理由で契約解除となった場合のペナルティとなります。）

また、買主様から弊社へ媒介契約に基づき仲介手数料の半金をお支払いいただきます。

決済・お引き渡し

売買契約の締結後からお引渡しまでの間、適切なタイミングで下記のような作業を行います。

- ⇒ 住宅ローンを利用される場合、その手続き等のお手伝い、および確認作業。（金融機関）。
- ⇒ 売主様が測量を行う場合の進捗状況（境界確認書の取得状況等）の確認作業。（測量士・土地・家屋調査士）
また、測量により購入対象不動産の土地面積が増減した際の売買代金清算額の算出。
- ⇒ 境界明示（売主様もしくはその依頼を受けたものと買主様が土地境界の確認のため行う立会い作業）の調整・立会い。
- ⇒ 所有権移転登記のため司法書士の手配・書類確認作業。
- ⇒ 購入対象不動産に売主様の抵当権等の設定がある場合、その抹消の確認作業。（金融機関・司法書士）
- ⇒ 購入対象不動産に対する固定資産税等の公租公課の日割り金額算出、決済日での売主様・買主様間の清算準備。
- ⇒ リフォームが行われる際のリフォーム業者のご紹介。

上記のうち該当するもの、その他個別に必要な確認事項のすべてが確認できた段階で、決済・お引渡しの日程（以下、決済日）を調整のうえ確定させていただきます。

決済日当日は、買主様から売主様へ売買代金残代金および固定資産税等の清算金をお支払いいただきます。

一方、売主様から買主様へ、所有権登記のために必要な権利証等の必要書類の交付、また購入対象不動産に建物が含まれる場合はその鍵をお引渡しいただきます。

また、買主様から弊社へ媒介契約に基づき仲介手数料の半金をお支払いいただきます。

不動産購入時の諸費用・経費

不動産を購入する際には、売買代金の他に様々な諸費用が発生します。

購入する不動産の種類（一戸建て、マンション等）、新築か中古か、住宅ローン利用の有無とその種類…等、様々な要素により発生する諸費用も異なります。

以下では、不動産売買の契約から引渡し完了後までの間に発生する諸費用をご紹介します。

売買契約時

印紙税

売買契約書に貼付する印紙の負担分です。契約金額により必要となる印紙の税額も異なります。詳細は「[国税庁タックスアンサー](#)」をご参照ください。

仲介手数料(半金)

仲介業者を介して不動産を購入した際に発生する費用です。
一般的には「売買代金の3%+6万円」の金額が発生することが多く、売買契約時と決済時にそれぞれ半金を支払います。

なお、弊社では『**不動産仲介手数料定額制**』を導入しております。

[\(株\)リードの不動産仲介手数料料金表](#)はこちら



住宅ローン借入時

印紙税

金融機関との借入金に関する「金銭消費貸借契約書」にも印紙を貼付する必要があります。
契約書に記載のある金額(=借入金額)により印紙の税額も異なります。詳細は「[国税庁タックスアンサー](#)」をご参照ください。

事務手数料

金融機関によって金額は異なりますが、一般的には3~5万円程度です。

団体生命保険の 保険料

加入者に万が一のことがあった場合、保険金によって残債務を弁済する保険制度です。
一般の金融機関では強制加入となり、保険料は借入金利に内含みとなっていますので一時的な支出はありません。フラット35の場合には任意加入となり、保険料は年払いで発生します。

ローン保証料

保証会社を利用する際に発生する費用で、借入れ金額・期間により金額も変わります。
住宅ローン関係の費用の中で最も大きな金額になるケースが多いですが、最近ではフラット35や一部金融機関で保証料無料の商品も出てきました。
また、保証料が発生する際にも、決済時に一括で支払う方法と金利に保証料を上乗せする方法(0.2~0.4%程度)とを選択できるケースが多くなりました。

火災保険料

住宅ローンの借入れの内、建物部分に対して火災保険に加入することが金融機関の融資条件となっています。建物と合わせて家財にも火災保険をかけたか、地震保険にも加入する場合には数十万円の保険料がかかる場合もあります。



決済(引渡し)時

登記費用

登録免許税の他、司法書士への報酬、その他実費を含めた金額が「登記費用」となります。
登録免許税には、一定の自己居住用住宅に対する税率の軽減があります。登録免許税の詳細については「[国税庁タックスアンサー](#)」をご参照ください。

なお、所有権移転や抵当権設定等の登記の内容ごとにそれぞれ登録免許税と司法書士への報酬が発生しますが、新築一戸建て等の場合には土地家屋調査士による建物表示登記が必要となり、別途費用が発生します。

清算金

不動産を購入した年度の固定資産税・都市計画税は1月1日時点の所有者に対して課税されますが、引渡し日をもって日割り計算し、決済時に清算をすることが取引慣行となっています。引渡し日の前日分までを売主、引渡し日以降を買主が負担し、計算の起算日を関東では1月1日、関西では4月1日とすることが一般的です。また、マンション等の場合には管理費・修繕積立金等も引渡し月分を日割り計算することが一般的です。

仲介手数料(半金)

仲介業者を介して不動産を購入した際に発生する費用です。一般的には「売買代金の3%+6万円」の金額が発生することが多く、売買契約時と決済時にそれぞれ半金を支払います。なお、弊社では『不動産仲介手数料定額制』を導入しております。
[\(株\)リードの不動産仲介手数料料金表はこちら](#)



決済から数か月後

不動産取得税

不動産を取得(売買・贈与・交換・建築)した方に課税される都道府県税です。納税時期は自治体により異なります。住宅および住宅用土地を取得した場合には、一定の要件に該当していれば税額が軽減され、不動産取得税が実質的には発生しない、というケースも多くあります。なお、軽減を受けるためには、自治体への申告が必要となります。



その他

不動産取得税

不動産を取得(売買・贈与・交換・建築)した方に課税される都道府県税です。納税時期は自治体により異なります。住宅および住宅用土地を取得した場合には、一定の要件に該当していれば税額が軽減され、不動産取得税が実質的には発生しない、というケースも多くあります。なお、軽減を受けるためには、自治体への申告が必要となります。

リードご利用方法

知っていると知らないじゃ大違い！

インターネットの普及が不動産流通システムを大きく変えました。店舗へ出向いて物件探しするのはもう古いです。

何故でしょう？店舗の営業マンはインターネットで物件を探しお客様へ紹介しています。しかも、このインターネット経由の物件情報はお客様でも探せる情報ばかりなのです。現在は、皆様の力で充分、家を探せる時代なのです。

この物件リードで仲介できる？

リードの仲介手数料定額システムは、お客様の立場に立った新しい不動産仲介スタイルです。お客様満足度200%の「家探し」をお手伝いします。下記のリードご利用方法をご参照いただき、安心して満足のいく「家探し」を実現しましょう。

