

お客様にありがとうと言われたい、
お客様に今より幸せになってもらいたい。
それが私たちの願いです。

イエステーション アドレス株式会社
不動産売却の手引き
SALE OF REAL ESTATE GUIDANCE

イエステーション

アドレス株式会社

国土交通大臣(2)第8248号 全日本不動産協会会員
〒970-8051 福島県いわき市平六町目3-18
TEL:0246-35-0024 / FAX:0246-35-0038
URL:<http://www.address-web.co.jp>
2021.10発行

この街の住環境向上のために

「イエステーションに頼んでよかった」

皆さまの「売りタイ 買いタイ」をかなえる

この街の不動産パートナー

この度はイエステーション・アドレス株式会社へお問い合わせ頂きありがとうございます。

当社は福島県、宮城県、茨城県を中心にイエステーションの看板を掲げ、全 19 店舗で展開しております。1998 年の創業から企業努力として全体サービスの改善及び向上を図り、高品質な不動産及び関連サービスを、地元の街で継続して提供できるよう努力してまいりました。

お客様へのお役に立ちに完成はありませんが、日々の改善と継続的な努力、そういった考えを組織として絶えず忘れることなく持つようにしています。

不動産に関するご相談の際は、ぜひ当社を選択肢の一つとして思い出していただきお問い合わせ下されば、きっと皆様のお役に立てると信じております。

今後とも、イエステーションをよろしく願い申し上げます。



イエステーションは
不動産売買の専門店です

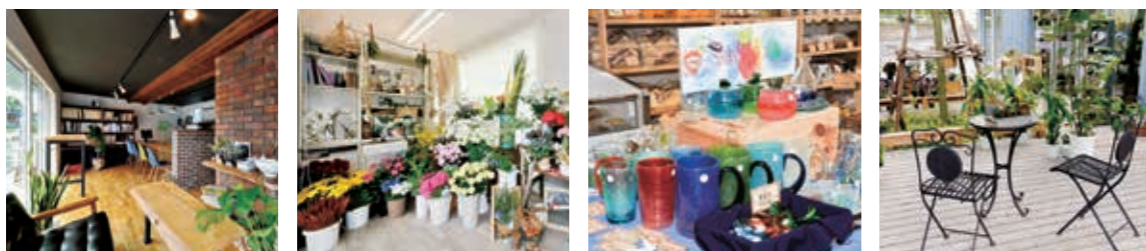
19店舗

(東北地方 不動産売買店舗数 No.1)

宮城県 福島県 茨城県



■ 自社ビル・商業施設 / 全 17 棟



福島テレビとの共同事業・自社ビル・商業施設など、
さまざまな不動産の運営、管理を行っています。



不動産売却のご提案について

不動産価格査定は、 ご事情を問わず全て無料で承ります

一戸建てからマンションへの
住み替え、相続や住宅ローン
返済等の問題、ご家庭の事情
で住まいを手放さなければなら
ないなど、すべて無料でご
相談を承ります。



お客様にとって最善と考えられる ご提案をいたします

税理士や弁護士など、専門家と
相談しなければならない場合に
は、いったん持ち帰らせていた
だき、次回のお打ち合わせまで
にお客様にとって最善と考えら
れるご提案を用意いたします。



今すぐではないお話でも、 いつでもお気軽にご相談いただけます

今すぐではない、将来的な
お話でも構いません。不動
産売却に関する疑問や不安
は、いつでもご相談・ご依
頼ください。



仲介と買取の両面で価格査定を行います

当社では不動産仲介と買取の両
面での価格査定を行います。お
客様は、よりご希望に近い方
をお選びください。買取の場合は
「不要なお荷物はそのまま」で
お引き取りさせていただきます。

※物件により直接買取ができない場合がございます。



仲介と買取の流れ

イエステーションが仲介をする場合

仲介の場合はインターネットやチラシ、店頭紹介などで販売活動を行います。一般に広く募集を行うので成約までお時間を頂くことがあります。相場価格を目安にした売却が可能です。また、お荷物などは基本的に売主様で撤去して頂く等、より魅力のある物件にするためにご協力をお願いする事もありますが、その分売却価格が高いのが魅力的です。

01

査定

インターネットかお電話でお問い合わせを頂き、査定日時を決定します。



02

売り出し価格の決定

ご希望の金額と査定金額にてご納得して頂いたのち、媒介契約を締結いたします。

※媒介契約：不動産会社に不動産の売り出しを依頼頂く際の契約です。この時点ではお客様の費用負担はございません。



03

販売開始

当社ネットワークから、インターネット広告やチラシ広告などを活用して販売。宅建業法に基づいて販売状況の報告をいたします。



04

売買契約・引き渡し

購入希望者との交渉がまとまったら、いよいよ売買契約。契約書の取り交わしを行います。契約時に取り決めた時期に、売買代金と引き換えてに不動産の所有権移転と引き渡しを行い完了となります。



イエステーションが買い取る場合

基本的に仲介より安価な売却金額になりますが、当社が買主なので即現金化が可能です。また、「不要なお荷物は残して構わないこと」「仲介手数料を始めとした一切の経費が当社負担で手取金額でのご提案（※税金は除きます）」、「売却後の保証は不要で引き渡し後の不安が少ない」「売れ残りの不安が無い」等、分かりやすさと売主側の手間に配慮したご提案が可能です。

01

査定

インターネットかお電話でお問い合わせを頂き、査定日時を決定します。



02

買取価格の決定

買取ご提案価格を決定、売主様へ提示いたします。諸条件を含め合意の後、ご契約手続きとなります。



03

売買契約・引き渡し

当社と売主様の二者で直接契約を締結いたします。ご都合により売買契約→引き渡しを別日程で手続きを行うことも可能です。



ご相談は全て無料。
 不動産を売却される方にとって
 私たちはお客様の身近な相談相手です。



他社で提示された
 査定金額が
 妥当か知りたい

不動産に関する
 税金の相談が
 したい

親から相続で
 受け継いだ家を
 どうしようか？

不動産売却のご相談では
 こんなお悩みを
 解決します！

地方在住なので
 遠方の物件の
 管理が厳しい

空き家を
 所有している

自宅や
 所有している
 土地の相場が
 知りたい

—— イエステーションが選ばれるポイント ——

POINT
 1

「仲介」と「買取」両方で提案が可能

イエステーションでは、売主様から状況をお伺いし、すべての条件を考慮した上で「仲介」と「買取」どちらの選択の方が良いかアドバイスしております。また「仲介」で依頼した後に「買取」に切り替えることも可能です。



POINT
 2

不動産に関する全てのことを
 ワンストップでご提供

お荷物の撤去、お引越、相続の登記や税金のこと、遺品整理に解体や測量などなど。不動産の売買だけではなく、関連するすべてのことをワンストップでご提供。不動産に関する面倒なことはすべて私たちにお任せいただくことで、お客様の悩みを解決いたします。



POINT
 3

福島・宮城・茨城 19 店舗体制による
 圧倒的な売却力

当社は福島県・宮城県・茨城県に全19店舗構えており、2020年の取扱実績は900件を超えました。不動産を売りたい方からの問い合わせは年間2,200件以上きており、イエステーションに不動産の売却を依頼して頂ければ、すぐにその買主をご紹介することができます。



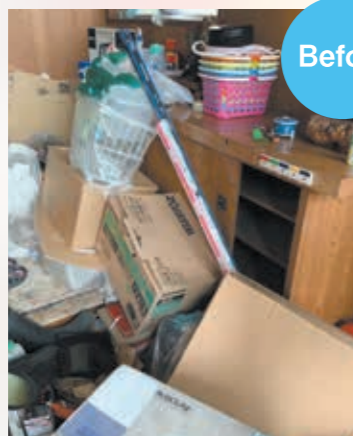
面倒なことはお任せ！

不用品片付けサービス・各種手続き



不用品の搬出、処分、遺品整理など手間のかかる作業を業界の水準より低料金で承っております。その他に登記、土地測量など売却時に必要な手続きも信頼できる会社をご紹介することが可能です。

不用品処分・片付け



屋外残置物撤去



Q 住みながら物件売却を進めることはできますか？

A 可能です。不動産売却は売主様が住みながら売却を行うのでご安心ください。

Q 査定時間はどれくらいかかりますか？

A 簡易査定は30分～1時間程度かかります。又、書面でのご提案を基本としておりますので、机上査定用の査定書のご提示に数日お時間を頂きます。その後一度持ち帰り、事例などを調査の上で正式な査定書を作成します。後日査定書を基にして、ご提案を行います。

Q 売却代金はいつもらえるのでしょうか？

A ご契約時に手付金の受取、引き渡し時に残額が受け取れます。



よくあるご質問



Q 折込広告やインターネット住宅情報誌などに掲載する広告費用の負担は必要ですか？

A 広告にかかる費用は売主様からの特別な依頼がない限り当社が負担しますので、売主様にご負担いただく事はありません。インターネット広告は主に自社ホームページや提携住宅情報サイトに公開いたします。

Q 近所に知られたくないのですが、広告を出さずに売却する事は可能ですか？

A 広告を出さずに売却する事も可能です。仲介の場合は当社独自のネットワークを利用し、条件の合う方へご紹介いたします。ただし、販売間口が狭くなる分、成約までお時間を頂いたり、成約まで至らない場合もあります。このような場合、当社直接買取も視野にご検討いただくと広告を出さずに確実な売却が可能になります。

広報活動①

イエステーションのラッピングバスが走っています。



イエステーションのラッピングが施された路線バスが走っています。デザイナーと2ヶ月打ち合わせを行い、夏でも冬でも映える様な親しみを感じられるデザインを考えました。もし見かけられましたら、「ああ、タイのマークの不動産会社もあったな～」と思い出して頂ければと思います。地域密着で地元で愛される不動産会社をめざしています。

運行中のラッピングバス



新常盤交通
(いわき市内運行)



福島交通
(郡山市内運行)



仙台市営バス
(仙台市内運行)



白石市民バス
(白石市内運行)

広報活動②

イエステーション テレビCM放映中!



スタッフインタビュー



「売却してよかった!」と
実感していただける
対応を目指して。

國又 匠

01
PICK UP



お客様のご希望を汲み取り、叶えられる提案を。

不動産を「売却」することは、人生でそう何
度もあることではありません。私たちの仕事
は、金額だけで表せない大切な思い出の詰
まった資産を売却させていただくことです。
とても責任の重い仕事だと受け止め、日々お
客様に向き合っています。

不動産を何となく購入されるという方はと
もかく、何となく「売りたい」という方はまず
いらっしゃいません。売却を希望される方は、

それぞれのご事情やご希望をお持ちです。そ
のため売却に向けては、まずお客様のお話を
しっかりとかがうことからスタートし、売却
される背景やご希望をしっかりと汲み取ったう
えで対応しています。

そのうえで目指しているのは、ご希望に寄
り添った提案を行うことです。お客様から
「売却してよかった!」と思っていただけるよ
う、誠心誠意のサポートを心掛けています。

地域に密着しているからこそ、お客様に恵まれる。



立地のいいところに住みたい」「両親が年を
取ったので近くで住める場所を探している」
といった事情がその理由のようです。

住み替えされる場合には、住んでいた物件
の売却と新たに住む物件の購入を同時に進
める必要があります。その分対応のハードル
も上がるため、お客様と密に連絡を取り合い
ながら取引を進めています。

不動産を購入したいお客様を多数抱えて
いることは、地域密着で事業に取り組んでき
たイエステーションの強みです。福島、宮城、
茨城で店舗を展開しているだけに、当社に不
動産売却依頼をいただければすぐに買主を
ご案内できるため、より早く売却が成立しや
すい環境となっているのです。

お客様が不動産売却をお考えでしたら、ま
ずはお気軽に声をかけてください!

最近では売却だけではなく、住み替えを希
望されるお客様も少なくありません。「もっと

お客様へのメッセージ

お客様の大切な不動産をお預かりする際は、まず抱かれています不安を取り
除くことが大切です。そのうえで、早く、高く、売却することを心掛けてい
ます。

初めて売却される方は不安も大きいと思いますが、柔軟かつ細やかに対
応させていただきますので安心してお任せください。

女性ならではの
視点を生かして
細やかにサポート。

伊藤 有香理

02
PICK UP



離婚にともなう不動産売却も、本音でご相談ください。

私は女性のお客様を担当させていただくことが多いです。初めてのお打ち合わせ時にはまず、丁寧に話をうかがうことから始めています。

不動産売却をご希望される理由で多いのが「離婚」です。離婚にはさまざまな悩みや問題が付きもの。それだけにお客様のご事情やご希望にしっかりと寄り添い、細やかな視点でサポートすることを心掛けています。

不動産スタッフには男性が多いため、女性のお客様からは「相談しにくい」とのお声をいただくことも珍しくありません。売却についてご相談される方はさまざまなご事情を抱えていらっしゃるため、女性同士の方が本音で話しやすいこともあるのではと感じています。

私自身も結婚していることから、夫婦や家庭の問題に共感できる点多々あります。不動産に関するお悩みがあればお一人で抱え込まず、まずはお気軽にお声掛けください。

売却時の不安な気持ちに、寄り添った接客を心掛けて。



最近では母が実家を売却したことで、身内の不動産売却サポートを経験することになりました。間近で母に接して感じたのは、不動産のプロである娘が売却の相談に乗っていても不安や疑問を払拭し切れないということです。

この仕事を続けて15年。それまでの私は、常にお客様の気持ちに寄り添ってきたつもりでした。しかし売却する立場になったことで、お客様がいかに不安を抱えて不動産売

却に臨んでいるのかを実感させられたのです。私はこの経験から、より強くお客様の不安に寄り添えるよう意識するようになりました。そのうえで手厚いサポートを心掛けています。

お客様の中には「伊藤さんに相談した後、他社にも話すことになっていたので改めて相談に行きづらい」「感情的になってしまったので、その後相談しにくい」などと気にされる方もいらっしゃいますが、遠慮なさらず話していただくことが大切です。

大事な不動産を売却するには大きな決断がともなうため、悩んだり迷ったりするのが当たり前。何度でもご来店いただきたいと思っています。お客様の不安をひとつひとつ取り除き、安心して売却していただけるようサポートいたしますのでぜひお気軽にご相談ください。

お客様へのメッセージ

日ごろから「目の前の人大切な人」という気持ちをモットーに、接客に取り組んでまいりました。

目の前にいるお客様の気持ちにしっかりと寄り添い、ご希望やご事情に合わせた提案を心掛けています。不動産売却でお悩みの方やご検討中の方は、ぜひ私どもへご相談ください。

会社全体のサポートで
お客様の「安心」に
つなげる対応を。

大竹 京平

03
PICK UP

チーム制によるバックアップで、質の高い接客を実現。

不動産売却とは基本的に、1人のスタッフがお客様を最初から最後まで担当させていただくものです。しかし担当のスタッフが1人しかいないと、どうしてもサービスが行き届かない部分も出てきてしまいます。

そんな状況を受け、当社では販売から最後のお引き渡しにいたるまで「チーム」で対応。メンバー全員で担当スタッフをバックアップしています。会社全体でのサポートによって担当スタッフの連絡漏れやすれ違いなどを防ぐほ

か、それによってお客様にも安心してお取引に専念していただける態勢を整えているのです。

他社では基本的に、お引き渡しまでチームでバックアップすることはありません。このサポート態勢は、イエステーション独自の強みです。私どもはこの強みによって、お客様への細やかなサポートとご希望に合わせた提案を実現させてきました。このように当社は、不動産売却が初めてという方でも安心してご相談いただける環境となっているのです。

ご要望をできる限り叶えることが、私たちの使命。



め、ご希望する「買い取り」でOKをいただきました。

契約時には私たちが横浜市までうかがいましたが、最終的なお引き渡しではお客様にいわき市までお越しいただくことにお客様はお車をお持ちでなかったため、最寄り駅から車で一緒にご実家へ移動。最終確認を行い、無事にお取引完了となりました。

最近お取引引きさせていただいたお客様は、横浜市在住の方。いわき市のご実家を早く手放したいとご希望でした。お話をうかがったところ、当社へ連絡する前に2社に問い合わせ「買い取り不可」と断られたのだそうです。

そういった状況から、私どもでは実際にご実家を拝見したうえで仲介と買い取りの金額を提案。そのうえでお客様の一番のご要望が「早く手放したい」とのことだったた

帰りの車中では、お客様から「2社に断られて途方に暮れましたが、横浜まで来てもらえて助かりました。安心して任せることができました」とのお言葉も。営業冥利に尽きる評価をいただきました。

私どもでは常々自分たちの考えを押し付けないよう注意し、逆にお客様の意見を尊重するよう心掛けています。お客様は必ず、売却の目的やご要望を抱えているものです。そのご要望をできる限り叶えることが、私たちの使命だと考えています。

お客様へのメッセージ

イエステーションには、不動産の困りごとを友人に相談するような気持ちでご連絡いただければと思います。不動産と聞くと、敷居が高いイメージを抱かれるかもしれませんが。

私どもでは丁寧な対応を心掛け、誠心誠意お客様のお悩みにお応えしようと努めています。まずはお気軽に、ご相談いただければと思います。

広報活動③



私たちイエステーション・アドレス株式会社は、いわき市を本拠地として活躍する、いわきFCとビジネスパートナーシップ契約を締結しました。

広報活動④ 数々の書籍等で当社が紹介されております！



当社の戦略的な営業手法が紹介されました

日本経営品質賞を二度受賞した株式会社武蔵野の小山昇社長の書籍でも、当社の戦略的な営業手法が紹介されました。

※「強い会社はどんな営業をやっているのか？」あさ出版

その他紹介書籍

- 小山 昇著
『朝一番の掃除で、あなたの会社が儲かる！』ダイヤモンド社
『1日36万円のかばん持ち』ダイヤモンド社
『右肩上がりを実現する方法』角川書店
- 林弘 明著
『借金で死なないための20の法則』第二海援隊
- 矢島 茂人著
『強い会社はなぜ、この習慣を大切にしているのか？』あさ出版



当社の躍進が紹介されました

住宅新報
2016年6月14日号

不動産売却の流れ



不動産売却の流れ

1

売却に関わる諸費用ってどんなものがあるの？

発生する費用を事前に正しく理解しておくことで、不測の出費を抑え、事前に発生費用に対して準備をしておくことができます。不動産を売却する方に安心してお取引に臨んで頂けるよう、仲介手数料をはじめ税金・登記費用など不動産を売却するときに必要な経費をご紹介します。

P26

2

お住まいの買い替え

売却と購入はどちらが先？

今住んでいるお家を売却して住み替える時に、悩みとなるのは「購入」と「売却」のどちらを先にすべきかということです。一般的に「購入先行型」「売却先行型」といわれていますが、ここではそれぞれの特徴をご紹介します。

P28

3

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「もともと持っている書類」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。しっかりチェックしましょう。

P30

4

媒介契約の締結

不動産会社に売却活動を依頼するにあたり、媒介契約を結ぶこととなります。こちらでは3種類の「専属専任媒介」「専任媒介」「一般媒介」の内容についてご説明いたします。

P32

5

売却活動の経過報告と購入申込み

イエステーションにご依頼頂いたご自身の不動産がどのような方法で売却されているかを担当スタッフからお客様へ定期的にご報告いたします。その内容やその際にご提案させて頂く事についてご紹介いたします。

P34

6

不動産売買契約の締結(ご売却)と手付金の受領

不動産売買契約締結の運びとなったら、イエステーションでは売主様・買主様双方へ詳細を充分確認の上で売買契約書を作成いたします。契約時にご持参いただくものがございますので、事前にしっかりと確認しましょう。

P35

7

不動産引き渡しの準備と抵当権抹消手続き

残代金の受領日までに済ませておく必要のある事についてご説明いたします。スケジュール調整や管理は担当スタッフにお任せください。

P36

✓ 引越しチェックリスト

8

売買残代金の受領と引渡し・所有権の移転

各種登記手続き、残代金の受領、お引渡にあたり、流れとご用意いただくものについてご説明いたします。

P40

9

確定申告

自宅の売却をすると様々な税金がかかる場合があります。一定の条件を満たす事で支払った税金が戻ってきたり、控除される特例もあり、それらを受けるには確定申告が必要です。確定申告時期が来る前に確認しておきましょう。

P41



1 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

■ 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。

■ 印紙代

売買契約書に印紙を貼付します。



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。

◆ ローン残債額算出方法 ◆

売却価格に

①200万円以下の金額 …… 5%

②200万円～400万円 …… 4%

③400万円以上の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

①200万円 × 5% = 10万円

②200万円 × 4% = 8万円

③600万円 × 3% = 18万円

仲介手数料

① ② ③
10万円 + 8万円 + 18万円 = 36万円

※国土交通省告示



その他

■ 引越し費用 ■ 国民健康保険税の増税 など

たとえば…こんな場合に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いたします。

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。

売買金額

—

諸経費

=

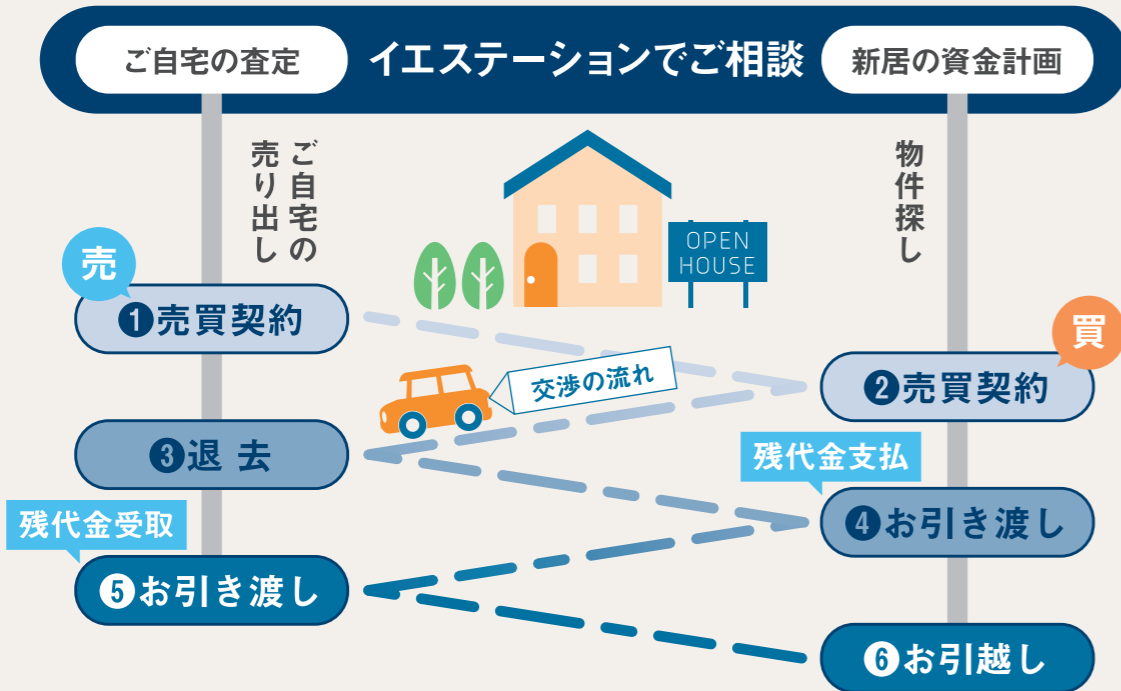
手取り金額

売却の目的は達成できていますか？

2 お住まいの買い替え — 売却と購入はどちらが先? —

買い替えをされる場合は、売却と購入のタイミングが重要となります。それぞれのお引き渡しの時期、売買代金の受け取り時期、お支払いの時期をうまく一致させることが理想ですが、なかなか難しいのが現状です。「売却先行」と「購入先行」のどちらにもメリット/デメリットがございますので、スタッフとご相談の上でお決めください。

「売却」先行の場合



◎「売却」先行のメリット

- 資金計画を立てやすい
- 物件探しのスケジュールを立てやすい

△「売却」先行のデメリット

- 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 (賃貸物件など、仮住まいが必要になります)

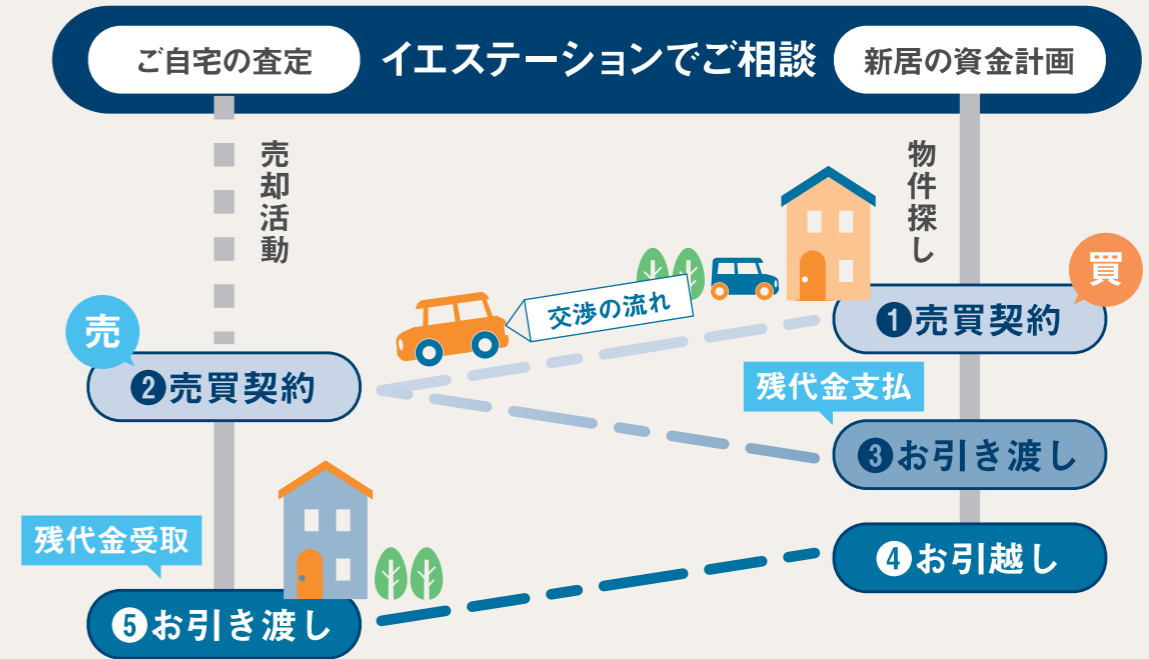
オススメの方

リフォーム済み/新築物件をご購入予定の方
ご自宅のお引き渡しと新居へのお引越しをスムーズにできます

オススメしない方

買い替え理由に「特別なこだわり」がある方
お引き渡し日が決まったら急がなくてはなりません

「購入」先行の場合



◎「購入」先行のメリット

- 希望通りの新居をじっくり探すことができる
- 新居が決まっているため、仮住まいが不要

△「購入」先行のデメリット

- 売却を前提の住み替えの場合、売れないと新居の資金計画ができない
- 早く売りたいあまり、相場より安価で妥協の可能性も

オススメの方

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みがスムーズにできます

オススメしない方

ローンの二重払いをしたくない方
買主様がが見つかるまで、二重ローンとなってしまいます

4 媒介契約の締結

不動産会社と結ぶ媒介契約とは？

売却条件が決まりましたら、媒介契約を結びます（媒介契約は、売却活動を依頼する契約であり、売買契約とは異なります）。媒介契約の締結後、速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

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。

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。

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。

	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	×	×	5営業日以内	1週間に1回以上
2 専任媒介契約	×	○	7営業日以内	2週間に1回以上
3 一般媒介契約	○	○	なし	なし

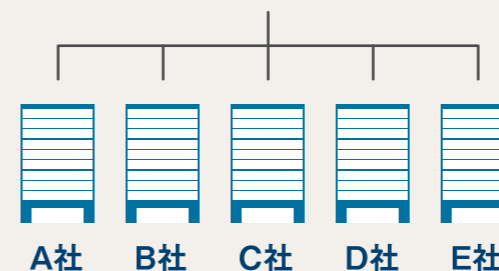
専任媒介契約の場合 (1社に依頼)



契約する不動産会社は1社のため、売却状況の確認や売却に関する相談をスムーズに行う事ができます。

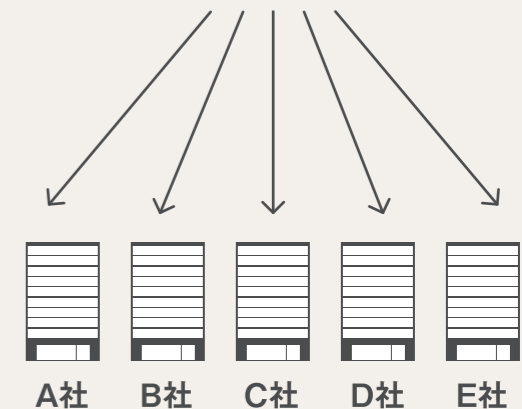
全国の不動産会社だけが
見られる物件情報サイトです。

国土交通省運営
REINS
レインズ



各社が自社HP・チラシ・ご紹介などで購入希望者を探します

一般媒介契約の場合 (複数の不動産会社に依頼)



依頼した全ての不動産会社に対して売却状況の確認、また募集条件に変更があった場合はその都度連絡が必要です。

専任媒介契約との違い

- 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。

5 売却活動の経過報告と購入申込み

売却状況の報告と相談、購入希望者との条件交渉について

お客様から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

ご自身の不動産がどのような方法で売却されているかは、お客様にとって最も気になることだと思います。

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。

この時点で担当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。



6 不動産売買契約の締結（ご売却）と手付金の受領

購入希望者との売買契約について

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担当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、対象不動産に関する物件状況の告知を書面で行います。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署名ください。

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担当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。

本人確認が必要です

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。

契約時に用意するもの（売主様）

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 登記識別情報（権利証） | <input type="checkbox"/> 実印 |
| <input type="checkbox"/> 仲介手数料（別途消費税及び地方消費税）
※ 媒介契約の内容によります。 | <input type="checkbox"/> 印紙代（売買金額によって異なります） |
| | <input type="checkbox"/> 身分証明書（運転免許証など） |

代理人による契約の締結の場合 下記追加書類が必要となります。

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 委任状（売主様ご本人の自署と実印を押印） | <input type="checkbox"/> 印鑑証明書（3ヶ月以内のもの1通）
※ 委任状に押印した実印のもの |
| <input type="checkbox"/> 代理人の身分証明書（運転免許証など） | |

引越しチェックリスト

引越し予定日 月 日

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か月前 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。

- 引越し業者を選ぶ 料金は様々なので、1社に決めるより2~3社から見積もりを取るといいでしょう。担当スタッフにご相談ください。
- 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。公立／私立などにより時間がかかる場合がありますので、余裕を持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 2週間前までに知人・友人・親類縁者・取引先などに出します。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・役所に引越し日を連絡します。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で申請します。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。

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ひとまとめにしておくとういでしょう。
- 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。

当日 待ちに待った引越しの当日。忘れていることはありませんか？

最終チェック

- 現金の用意 当日は引越し業者への支払い・各種料金の精算・食事代・お礼・交通費など、なにかと出費がかさみます。多めに用意しておくとういでしょう。
- 手元に置いておくもの 預貯金通帳・有価証券・保険証書・貴金属・印鑑などは手元に置いて持参した方がよいでしょう。
- 掃除道具の用意 掃除機・雑巾・バケツ・ほうき・ちりとり・新聞紙・ゴミ袋・軍手など

【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 薬
- トイレトペーパー 照明器具 衣類 スリッパ カーテン 工具類

引越し後 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 当日か遅くとも翌日までにあいさつしておくとういでしょう。
- 転出届(役所にて) 印鑑・国民健康保険証(加入者のみ)・身分証明書を持って、市区町村役所へ行き転出証明書もらいます。
- 印鑑登録の抹消 転出手続の時、一緒に印鑑登録証の返却をしましょう。
- 転入届 転出して2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。
- 印鑑登録 転入手続きの後、身分証(免許証など)と登録する印鑑を持って転入する市区町村の役所にて手続きを行います。※自治体により手順などが異なるので確認してください
- 国民年金・国民健康保険 取得が必要な場合には、転入の手続きと一緒に済ませてしまいましょう。
- 各種手当・手続き 乳幼児医療・児童手当・老人医療・敬老年金・福祉手当・母子健康手帳などは、必要証書・印鑑・転出届を持って市区町村役所で手続きをします。
- 運転免許証の住所変更 所轄の警察署へ免許証・住民票(他都道府県からの転入は本籍地の明記、本人の写真1枚)を持って行きます。
- 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。
- 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・分別方法を確認しましょう。
- 新聞購読の申し込み 電話で新聞購読の申し込みをします。
- 各種保険の住所変更 生命保険・損害保険(自動車保険も)会社など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。

8 売買残代金の受領と引渡し・所有権の移転

当日の必要書類をしっかりと確認しましょう

各種登記手続き、残代金の受領、お引き渡しの流れは、当社担当スタッフがわかりやすくご説明いたします。ご不明な点がございましたらお気軽にお尋ねください。

売買残代金の受領時に用意するもの

- 登記識別情報(権利証)
 - 印鑑(実印)
 - 印鑑証明書(3ヶ月以内)
 - 固定資産税納付書
 - 管理規約、パンフレット、建築確認証等、建築時の図面等
 - 登記費用(抵当権抹消登記等がある場合)
 - 売却物件の鍵
- ※ 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、これら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

01 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。

02 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。

03 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。

04 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。

05 鍵の引渡し

建物に付属する鍵を全て買主様にお渡します。

06 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、担当スタッフから、所有権移転登記申請に必要な諸費用などを書面にした「決済と引渡しのご案内」が届きます。ご不明な点がござい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・買主様間で引渡し日をもって清算します。

9 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。ただし、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。

売主様による確定申告

不動産を売却した時は、売却(原則は引き渡し日)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」など、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ません。

※ 税金の控除につきましては申告が必要になります。税理士にご相談ください。

最寄りの税務署は

税務署です

住所

TEL



今後とも末永くお付き合いください。

お住み替え・ご売却の際はぜひ当社をご利用ください。

会社沿革

1998年	不動産の有効活用コンサルタント会社として設立。
2001年	いわき市内No.1の売買仲介件数になる。
2002年	売買仲介専門のフランチャイズ[イエステーション]加盟。
2003年	社員数の増加に伴い、現住所の本社移転。新卒採用開始。
2007年	レンタル物置を15箇所拡大。
2009年	大成建設(株)と業務提携し、泉もえぎ102区画の販売開始。 イエステーションいわき南店オープン アドレスいわき中央ビルオープン アドレスいわき常磐ビルオープン
2010年	アドレス鹿島第一プラザオープン アドレス鹿島第二プラザオープン
2011年	アドレス郡山イトンセンター1オープン アドレス郡山イトンセンター2オープン
2012年	アドレス賃貸株式会社設立
2014年	イエステーション南仙台店オープン
2015年	FTVハウジングプラザいわき南オープン イエステーションいわき泉店オープン
2016年	泉テラスオープン クレッセント郡山虎丸オープン
2017年	アドレス山形イイナス南オープン いえとち本舗いわき店オープン アドレス小名浜花畑ビルオープン
2018年	イエステーション郡山富田店オープン イエステーション岩沼店オープン アドレス第一下川テナントオープン
2019年	アドレス第二下川テナントオープン
2020年	アドレス岩沼駅前ビルオープン イエステーション白石店オープン イエステーション二本松店オープン
2021年	イエステーション北茨城店オープン イエステーション伊達店オープン イエステーション南相馬店オープン イエステーション田村店オープン イエステーション角田店オープン イエステーション会津若松店オープン イエステーション喜多方店オープン イエステーション福島店オープン イエステーション日立店オープン イエステーション桜ヶ丘店オープン イエステーション那珂店オープン イエステーション塩釜店オープン

会社案内

企業名	アドレス株式会社		
代表者	代表取締役 高尾 昇		

店舗情報	本 社	福島県いわき市平六町目3-18	TEL: 0246-35-0024
		<input type="checkbox"/> 法務部	TEL: 0246-35-0024
	本 部	福島県いわき市平上荒川字長尾74-8	
		<input type="checkbox"/> 建築事業部	TEL: 0246-85-0265
		<input type="checkbox"/> 営業サポート部	TEL: 0246-85-0417
		<input type="checkbox"/> コールセンター	TEL: 0246-38-7011

宮城県

南 仙 台 店	宮城県仙台市太白区中田五丁目16-14	TEL: 022-302-7627
岩 沼 店	宮城県岩沼市中央三丁目2-24	TEL: 0223-23-1266
白 石 店	宮城県白石市字沢目124-1	TEL: 0224-26-6272
角 田 店	宮城県角田市角田字稔町2-5	TEL: 0224-86-5775
桜 ヶ 丘 店	宮城県仙台市青葉区桜ヶ丘四丁目4-13	TEL: 022-341-3077
塩 釜 店	宮城県塩釜市南町5-5	TEL: 022-355-7160

福島県

い わ き 平 店	福島県いわき市平六町目3-18	TEL: 0246-35-0024
い わ き 泉 店	福島県いわき市泉町滝尻字六百町7	TEL: 0246-84-5404
郡 山 富 田 店	福島県郡山市備前館一丁目50	TEL: 024-983-1645
二 本 松 店	福島県二本松市向原266-5	TEL: 0243-24-7078
伊 達 店	福島県伊達市保原町字東野崎106-1	TEL: 024-573-6513
南 相 馬 店	福島県南相馬市原町区二見町一丁目20-2	TEL: 0244-26-4140
田 村 店	福島県田村市船引町船引字反田80	TEL: 0247-61-5145
会 津 若 松 店	福島県会津若松市米代二丁目1-10	TEL: 0242-23-8028
喜 多 方 店	福島県喜多方市字一丁目4552-2	TEL: 0241-23-8277
福 島 店	福島県福島市西中央五丁目33-2	TEL: 024-597-7807

茨城県

北 茨 城 店	茨城県北茨城市中郷町上桜井2813	TEL: 0293-24-9911
日 立 店	茨城県日立市助川町二丁目4-14	TEL: 0294-32-5790
那 珂 店	茨城県那珂市菅谷677-1	TEL: 029-212-8690

設 立 平成10年7月21日

免許番号 国土交通省(2)第8248号

所属団体 社団法人全日本不動産協会/社団法人不動産保証協会

営業時間 9:00~18:00

定 休 日 毎週水曜日、第2・第3火曜日