シニア世代の住み替えサポート

Orange County・South Bay

日本語でわかる

ご自宅の売却ガイド

これからの暮らしを考える方へ



住まいの写真はイメージです。



ベイカー正子（マサコ）

REALTOR® | Lic# 02159080

First Team Real Estate

これからの暮らしを
検討されている方へ

「住まいを見直したい」「子どもの近くに移りたい」
「広い家の手入れが、だんだん大変になってきた」
ご自宅の売却を考えるきっかけは、人それぞれです。

これから、どんな暮らしをしたいですか。

誰の近くで、どんな住まいで、どんな毎日を過ごしたいのか。ご自宅の売却は、その先の暮らしを考えるきっかけにもなります。

次の住まいがすでに決まっている方も、まだ考え始めたばかりの方もいらっしゃいます。
まだ決まっていなければ、一緒に考えましょう。

このガイドでは、売却の流れと、準備しておきたいことをまとめました。売却を急ぐためではなく、ご自身やご家族のペースで考えるためにお役立てください。

日本語で、一緒に

Orange County と South Bay を中心に、ご要望があれば、LA中心エリア、サンディエゴまで出張可能です。

このガイドが、これからの暮らしを話し合うきっかけになればうれしいです。

ベイカー正子（マサコ）
REALTOR® | Lic# 02159080

売却を考え始めたら、まず整理したいこと

すべて決めてから相談する必要はありません。

売却を考える理由

家の維持管理を楽にしたい、ご家族の近くに住みたい、日本に帰国したい。まずは、今のお気持ちを整理してみましょう。

希望する時期

「できれば今年中に」「次の住まいが決まってから」など、おおよその希望で大丈夫です。動かせない日程があれば共有してください。

次の住まいへの希望

小さな家や平屋、ご家族との近居、購入／レンタルなど。すでに決まっていることと、これから考えたいことを分けておきます。

ご家族と共有したいこと

希望する地域や暮らし方、心配なこと、相談に参加してほしい方。ご本人のご希望を中心に、話し合いたいことを確認しましょう。

> 決まっていることだけでなく、迷っていることもそのままお聞かせください。

ご自宅の売却の流れ

ご相談からお引き渡しまで、主な6つのステップ。

1 ご相談

ご希望の時期や条件、次の住まい、ご家族のご意向などを伺います。

2 市場価格の確認・売出価格の検討

周辺の成約事例、物件の状態、売却時期の市場を確認し、売出価格を一緒に検討します。

3 売却前の準備

必要・ご希望に応じた修繕、片付け、ステージングなどを相談し、販売に向けて準備します。

4 販売活動

写真撮影、MLSや物件検索サイトへの掲載、内覧やオープンハウスで購入希望者を募ります。

5 オファーの検討・契約

提示された価格だけでなく、資金調達や日程、条件も確認し、必要に応じて交渉します。

6 エスクロー・お引き渡し

書類や資金、契約条件の確認を進め、手続きの完了を確認して鍵をお渡しします。

※期間は物件・市場・契約条件によって異なります。

価格はどう決める？
手元に残る金額は？

売出価格と、売却後の手取りを分けて考えましょう。

価格の根拠を確認する

近隣の成約事例、現在売り出されている競合物件、立地や広さ、物件の状態、売却時期の市場などを確認します。売出価格は、こうした情報とご希望をもとに検討します。

ご希望に合わせた売却計画を考える

できるだけ高い価格を目指したい、早めに売却したい、準備にかける費用や手間を抑えたいなど、大切にしたいことは人それぞれです。ご希望を伺い、物件コンディションと売却金額のバランス、売出価格や家の見せ方、販売開始の時期を一緒に考えます。

手取りは、費用を差し引いて考える

成約価格から、ローンの返済額や売却に伴う費用などを差し引いて、手取りの目安を確認します。エスクロー・タイトル関連費用、合意した仲介報酬、HOA関連費用など、該当する項目を個別に確認します。

> 手取りの目安 ＝ 成約価格 − ローン返済額 − 売却に伴う費用など
> ※税金が生じる場合は、その影響も別途確認が必要です。

税金の扱いは保有期間や利用状況などによって異なります。具体的な税務判断は税務専門家にご相談ください。

売却前の準備と、確認しておきたい書類

お手元にある情報から、少しずつ確認しましょう。

名義とローン

誰の名義になっているか、ローン、Lienが残っているかを確認します。名義がトラストの場合、Certificate of Trustの書類が必要になります。共同名義、相続などが関係する場合は、必要に応じて専門家と確認します。

HOAがある場合

売却前に特に準備していただくものはありません。HOAの連絡先が分かればお知らせください。必要なHOA書類は、エスクローに入ってからオーダーしてもらいます。

修繕・設備の記録

過去の修繕記録、工事の許可に関する資料、設備の保証書などがあればご用意ください。

> 「どの書類が必要か分からない」という段階でも大丈夫です。まずは、お手元にあるものを一緒に確認しましょう。

片付け・修繕・家の見せ方

大きなリフォームを前提にせず、物件とご希望に合わせて。



片付けは、無理のない範囲から

残すもの、手放すもの、判断を保留するものを分け、玄関やリビングなど目につく場所から取り組みます。ご負担に応じて、専門業者への相談も検討できます。

修繕は、費用対効果を見ながら

必要・ご希望箇所の修繕をご相談します。購入希望者の印象、費用、準備期間を見ながら、どこまで手を入れるかを一緒に考えます。

少しの工夫で、見え方を整える

清掃、明るさ、家具の配置などで、住まいの良さが伝わりやすくなります。ステージングの必要性も、物件の状態やご希望に応じて検討します。

※煙・一酸化炭素警報器など、所有者に求められる規定も確認します。適用される内容は所在地や物件により異なります。写真はイメージです。

内覧・オファー・契約で知っておきたいこと

価格だけでなく、条件や日程にも目を向けましょう。

内覧に備える

住みながらの売却は、毎回の内覧への対応などで大変に思われるかもしれません。ご事情が許せば、お引越し後に販売を始め、できるだけ早い売却を目指す方法も一緒に考えましょう。

オファーの内容を確認する

提示価格、現金購入かローン利用か、資金の裏付け、契約条件、売却完了の希望日などを確認します。価格だけで判断せず、全体の条件を見ます。

物件調査と、その後の交渉

インスペクション（物件調査）で指摘された内容をもとに、修繕や費用負担について相談・交渉が行われる場合があります。対応は契約内容に沿って検討します。

物件の状態を伝える書類

エスクローに入ってから、把握している物件の状態や不具合などを伝える開示書類が必要になります。分からないことを推測で記入せず、書類ごとに確認して進めましょう。

署名前に、内容と期限を確認する

合意した条件、提出する書類、期限などを確認します。契約には調査やローンなどに関する条件が含まれる場合があるため、分からない点はその都度確認しましょう。

> エスクローとは、第三者機関が書類や資金などを管理し、売却完了までの手続きを進める仕組みです。

売却と、次の住まいのタイミング

次の住まいのご予定に合わせて、進め方を検討します。

次の住まいが決まっている場合

入居や引き渡しの予定を確認し、自宅の売却準備、販売開始、売却完了の希望日を整理します。変更しにくい日程があれば、早めに共有してください。

次の住まいをこれから考える場合

希望する地域、住まいの広さ、購入／レンタル、予算などを整理します。小さな家や平屋、ご家族の近く、日本への帰国など、ご希望に合わせて一緒に考えます。

次の家を決めてから売却する選択肢

次の住まいを先に決める場合は、必要な資金や今の家の維持費、売却にかかる期間などを確認します。購入の場合は、ローン担当者への相談が必要になることもあります。

売却資金を次の住まいに使う場合

手取りの目安と、資金を使える時期を確認します。次の住まいの支払い予定との関係も整理し、無理のない計画を検討しましょう。

※税務・法律・住宅ローンに関する具体的な判断は、それぞれの専門家に確認します。

よくあるご質問

ご相談の前に気になることを、短くまとめました。

Q. まだ売却を決めていなくても相談できますか？

はい。まだ考え始めた段階でも、ご希望や気になることをお聞かせください。

Q. 家族と離れて住んでいますが、家族も一緒に相談できますか？

はい。遠方や日本にお住まいのご家族とは、オンラインやお電話でつないでお話しすることもできます。

Q. 家の中の片付けや、荷物の整理も相談できますか？

はい。ご負担やご希望を伺いながら、進め方を一緒に考えます。必要に応じて専門業者への相談も検討できます。

Q. リフォームせずに売却できますか？

リフォームをしなくても売却できます。どのくらいの価格を目指して売るのかにもより、求められるコンディションが変わってくるので、相談させてください。

Q. 売却にはどのくらい日数がかかりますか？

物件の状態や価格、売却時期の市場、契約条件によって異なります。現在の状況を確認し、見通しを一緒に考えます。

相談前のメモ・お問い合わせ

決まっていること、迷っていることを書き留めてみましょう。

売却を考える理由・希望時期

次の住まいの希望・すでに決まっていること

ご家族と相談したいこと・気になること



ベイカー正子（マサコ）

REALTOR® | Lic# 02159080

First Team Real Estate

(949) 550-4455

留守番電話・テキストメッセージもご利用いただけます。

masakobaker.realty@gmail.com

nihongofudosan.life

ご相談はこちら

本ガイドは一般的な情報提供を目的としています。税務・法律などの具体的な判断は各分野の専門家にご確認ください。

Equal Housing Opportunity