

不動産を売る前に必読 不動産売却ガイド

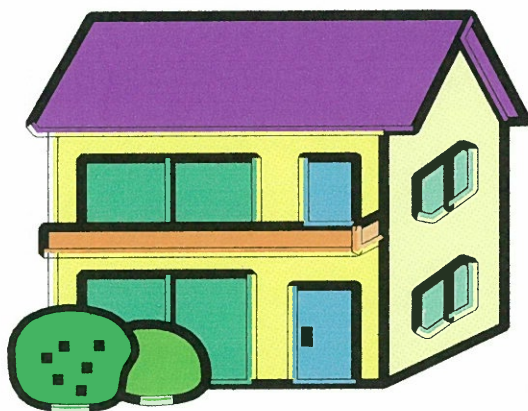
計画

売却

手続き

仲介

査定



はじめに

「大切な財産である不動産をできるだけ
好条件で売却できれば・・・」

売却をお考えの方なら誰もがそう思われることと思います。

本書ははじめて不動産を売却される方のために少しでも
力添えになればと、売却にあたり必要な基礎的知識や注意
点のほか、不動産を売却するまでの流れを説明した一冊です。
ぜひとも本書をご愛読ご活用ください。



有限
会社

プラスホーム

不動産売却ガイド

[不動産を売却するまでのおおまかな流れです]

①ご売却の相談



売却価格の適正な査定や売出しタイミングのアドバイスなどお客様の要望にあったご売却を親身にお世話させていただきます。

②ご売却不動産の調査



不動産の早期売却のために、長所と短所を正確に把握できるように徹底して調査を行います。

③売買物件の査定



スタッフが不動産の現状を把握し、市場の流通性を分析した上で、価格を査定いたします。
(無料価格査定サービス)

④媒介契約の締結



お客様との間で締結される売却活動依頼の契約です。媒介契約の種類によって、活動内容が異なります。

⑤売却活動



チラシやオープンハウスなどを利用し、様々な広告活動を積極的に展開。早期ご売却の実現に向けて販売宣伝活動を行います。

⑥ご案内



ご売却不動産のセールスポイントを売主様に代わって買主様にアピールいたします。

⑦売却活動の経過報告と購入申込み



ご売却不動産の販売促進活動の経過を報告いたします。どの位お問合せがあったか、反応などを、報告いたします。

⑧不動産売買契約の締結



購入希望者の方と売却条件を調整し合意の下で売買契約を締結いたします。手付金を受領をいたします。

⑨物件引渡し準備 抵当権抹消手続き



抵当権等のローン残債がある場合、金融機関との協議の上、事前に抹消に必要な手続き、また引越しの準備を始めましょう。

⑩引渡し前の 現地立会い



引渡し後のトラブルを未然に防ぐ為に、売主買主双方で、不動産が引渡し可能な状態であるかどうかを、最終確認いたします。

⑪残代金の受領と 物件の引渡し



買主様より売買代金を受け取り、登記を申請すれば、不動産の引渡しです。この日までに引越しを済まさなければなりません。

⑫確定申告



居住用不動産の特別控除や、買換え特例など、売却した年の翌年2月16日～3月15日の間で、税務署に売却したことを申告する必要があります。

不動産 売却ガイド

知って
得する!

「不動産・一戸建て・
マンション・土地をで
きるだけ好条件で売
りたい!」失敗しない
不動産売却の為に..



■よくある相談

弊社は高知市方面の建物土地の売買 高知市内の中古分譲マンションを得意分野とした不動産
売買の販売 仲介をさせていただいております。。

先日、こんなお客様が来店されました。

いま住んでいる家を売却して新たに新築住宅を建てようとして計画中だった。
できるだけ高く売却したいので、3社の不動産屋に物件を査定してもらった。
2社は土地建物あわせて1,500万円前後の査定金額だったが、1社だけが1,900万円で査定してくれ
た。同じ売るにしても、物件を高く評価してくれる不動産屋にお願いした方が、高く売却してくれ
るだろうと、専属媒介契約をした。しかし、、、3ヶ月たっても買い手がいっこうに見つかり
ないので、どうなっているのか不安で業者に電話したら、「今の価格で買い手がみつからないの
で値下げしましょう。」と言われ一度1,700万円に値下げしたが、それでも売れない。
これ以上売却価格を下げれば、新築住宅計画で、売却代金から頭金を計画通りに入れられなくなり、
プランの見直が必要になり、今計画中の住宅が買えなくなる。どうすればいいのだろう、、、

という相談でした。
実はこのような当初の売出し価格で売却できず、困っているというお話はたびたびいただくのです。

この事例の場合、当初から査定価格が市場価格や相場価格からかけ離れた価格であった
為だと思われます。よって住み替え計画の資金面での誤差が生じ、計画の見直しが必要
になったわけです。

査定価格＝販売価格で有りません。査定価格＝売却出来るとの保証された価格でもありません。

自動車買取査定や不動産買取査定のように査定額で買取っていただける場合は、
当たり前ですが査定価格の一番高い業者に売れば良いのですが、仲介での不動
産売却なら、査定価格より、お客様の希望額に出来るだけ売却先を見つけるこ
との出来る「販売力が優れている業者に依頼する」ことが最も重要となります。

不動産の売買は、人生において何度も経験される方は少ないでしょう。
あまり経験が無いにも関わらず、大変大きな金額ですので、失敗は許されません。

不動産売却を成功させる為には、たしかに情報と正しい知識が必要です。

そこで、あなたの大切な財産である不動産の売却で失敗しないよう、情報と知識を知っていただ
きたいと思い、この本を作りました。

内容には

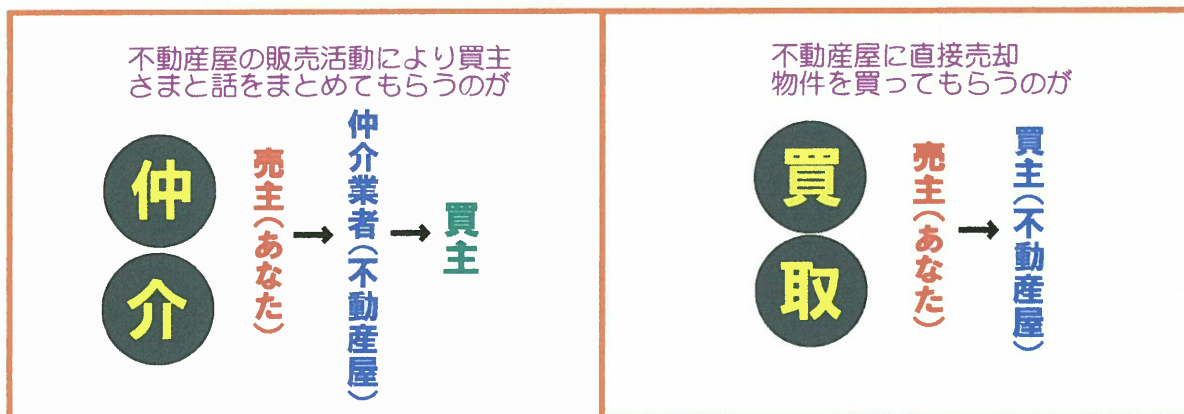
○不動産売却価格（査定価格）の決定のしくみ ○仲介と買取の違い ○業者選びのポイント
○媒介（仲介）とは ○不動産売却の流れ ○良くある質問Q&A などを紹介しています。

不動産屋に任せっきりでなく、ご自分が納得する形で不動産を売却したい!とお考えの方は、是
非、最終ページまでお読みください。

きっと、自信を持って不動産の売却が進められるようになるはずです。

■売却には「仲介(媒介)」と「買取」があります。

不動産を売却する場合、「仲介」と「買取」の2種類があります。
違いをご存知の方がほとんどだと思いますが、改めてご説明いたします。



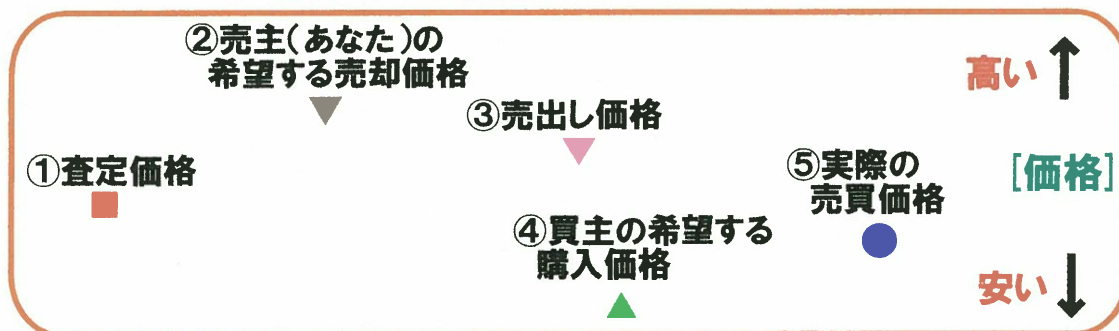
不動産の売却の場合、買取より高く売れる可能性のある仲介での売却を希望される方が多いのが現状です。仲介はエンドユーザに直接売却となりますが、買取の場合は不動産やがいったん物件を買取って、リフォーム等の付加価値を加え、転売するというのが背景にあるからです。

仲介の場合は、買主を探なければいけません。すぐに「欲しい」という方が見つければ良いのですが、なかなか条件にあった方が見つからない場合もあり、どうしても成約引渡しまでには時間がかかってしまいますが、買取の場合は、すぐ売却できますので、煩わしさはありません。

売却できるのを待つ時間のゆとりがあり、できるだけ高く売りたい人は「仲介」
多少安くなってもいいので、すぐに売ってしまいたい方は「買取」を希望されます。

それでは、買取よりも高く売れる「仲介」の基本的な進め方をご説明いたします。

仲介における価格決定の一般的なしくみ



最初に、不動産屋があなたの物件を査定して「これくらいならうれそうだな」と思われる価格をさしていただきます(①査定価格)

売主のあなたは大切な財産ですから「できるだけ高く売りたい」という思いがあるとおもいます。

(②希望売却価格)

しかし、売れなければ意味がありませんので、査定価格や相場を踏まえて価格を設定し、売却活動を開始します。(③売出し価格)

すぐに買いたい人が見つければいいのですが、見つからない場合は価格の見直しや、購入を検討している人が値切りなどを入れてくる場合もあります(④買主希望価格)

購入者との商談や調整で、売却する価格を決定します(⑤実際の売買価格)

ですので、不動産の売却で成功したいなら

「いつまでに売りたいか」によって売出し価格を決め、万一売れない場合など、価格の見直しをするタイミングが大切です。

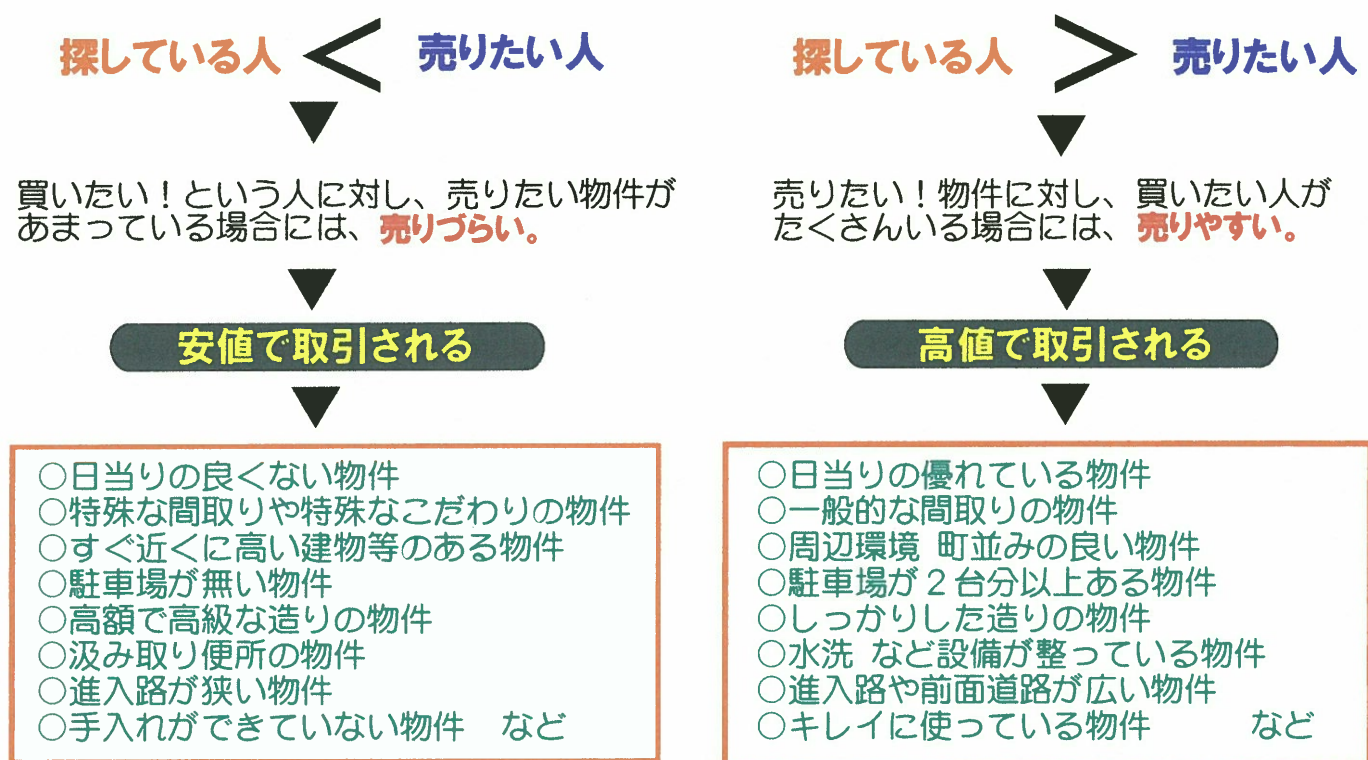
では、査定価格のほかに、どのように売出し価格を考えたら良いのでしょうか？
次のページでは「売りやすい物件と売りづらい物件の違い」について紹介いたします。

■「好条件で売れる物件」とそうでない物件の違い

では、売りやすい物件売りにくい物件とは具体的にどのような物件なのでしょう。簡単にいうと、あたりまえのことですが、需要と供給のバランスにより決定されます。

一般的に不動産物件の査定を行う場合、不動産会社は過去における近隣の成功事例や、現在の販売事例、周辺環境要素をもとに査定されます。良く誤解する方がみえるのですが、新聞紙面等で発表される路線価や、固定資産評価額は、ほんの参考程度しか考慮されません。なぜなら、価格査定に非常に重要な部分を占めるロケーションや日当りなどの環境要素や、建物の室内外の程度修復歴などの要素が全く考慮されていない為です。

仮に、建物自体は同じ評価の隣どうしの物件があったとした場合、一方は前に3階建てのマンションが建っている家と、うまく逸れている家とでは、査定価格が違ってきます。ですので、「近くの家が〇〇万円で売れたから」とか「この辺の坪単価は〇〇万円だか」とかは、参考程度にしかありません。



当たり前のことですが、その市場原理にあてはめて不動産の売却する方法を考えていくのがミソなんです。

査定価格は、販売事例や成功事例といった物件情報があつてはじめてあてにできる査定金額が出せるのであって、情報量が少ないのに査定額を出す業者は、あまりあてにできません。

不動産会社により近隣の成功事例や、販売事例といった情報量のばらつきがあり、それに比例するように査定の精度にも業者によりばらつきがでてしまうのです。

販売事例や取引事例の情報量が多い業者、またはその地域やその物件を専門的に売買している業者ほど査定の精度に優れているといえます。

よほどの悪徳業者じゃない限り、どの業者もが少しでも良い条件で売却先をと考えてくれていると思います。しかし査定価格と実際の売却価格に大きな差が出た場合、一番困るのはお客様ではないでしょうか。

しかし、査定はいろいろな要素やその担当者の見解にもよって違ってくる場合など、複雑です。次のページではもっと詳しく「業者ごとに査定価格に差がある理由」をご紹介します。

■業者ごとの査定価格だけ判断基準にしてはいけない理由

どんなノウハウ本にも『不動産を売却する時に、複数の業者に物件を査定してもらうこと』と書いてあります。しかし『一番高く査定してくれた業者に依頼しよう』ではなく『最も信頼できそうな業者に依頼しましょう』と書いてあるのはなぜでしょうか？

〔査定額だけで業者を比較すると、失敗する可能性が高いからです。〕

自動車を売る場合の査定のように不動産買取査定なら査定額の一番高い業者に売却すれば良いのですが、販売を不動産業者に委託する仲介の査定価格とは売出してから、およそ3ヶ月以内に売却可能と思われる、**成約予想価格**です。**査定価格＝販売価格でもありませんし査定価格＝売却できると保証された価格でもありません。**査定価格は「これくらいで売れそうですよ」と不動産屋が提案している金額にすぎません。どの業者よりも高く査定することは簡単ですがいくら高く査定してもその査定価格で販売できなければまったく意味のない査定となってしまいます。

査定には、その業者の成約販売事例や担当者の性格や見解や評価も大きなウェイトを占めることとなります。不動産屋のタイプによって、提案する価格に差があるのは当たり前ですね。

楽観的な担当



高めに査定する人は、希望的観測が含まれています。

慎重派な担当



低めに査定する人は、堅実なタイプです。

不動産屋の中には、売主さまが比較的に査定価格が高い業者に依頼する傾向を逆手にとって、売却依頼を受諾したいが為、あえて成約予想価格より高い査定額を提示する業者もいますので、その辺の見極めや注意が必要です。

実際の販売価格は最終的には業者が決めるのではなく、お客様自身が決めることとなります。業者が査定した査定価格を参考にあなたが希望する売却価格を相談、調整して、売出し価格を決め、業者が販売活動を開始します。

査定額がいくら高くてもその価格で売却できなければなんの意味もありません。売却依頼業者の選択で最も重要なことは、査定額ではなく、お客様が希望する価格にできるだけ近い価格で売却先を見つけることのできる販売力があるのかないのかではないでしょうか。

■不動産を好条件で売却するには・・

今まで説明してきたことを整理します。不動産売却のポイントは

- 「買取」よりも「仲介」の方が高く売れる。
- 「スピード重視」なのか「価格重視」なのかを考える
- 売出し価格しだいで、売れるタイミングが変わる。
- 需要を供給のバランスを知り、物件の売りやすさを把握する。
- 査定価格はあくまで参考。不動産屋のタイプによって金額が異なる。
- 査定額より、販売力のある不動産屋を選択する

ポイント！

★仲介希望なら

販売力重視

★買取希望なら

**査定価格
(買取価格) 重視**

次のページでは一般的な不動産売却（仲介）の流れを紹介します。

■仲介での不動産売却の流れ

はじめて不動産、土地、マンションを売却するという方のために、一般的な不動産売却の流れをご紹介します。

不動産屋は仲介をするのが仕事です。不動産を売りたいという売主と、買いたいという買主を紹介し、売買を成立させることで、手数料をいただいています。

それでは、順を追ってご紹介します。

①査定の依頼

住まいの買換えや、ローンの支払いに悩んでなど、不動産を売却する理由はさまざまです。でも、一般的な不動産売却の手順としては、最初に不動産業者に物件を査定してもらったところから、始まります。査定は無料ですので、複数の業者に依頼される方がいます。

②売却依頼する業者の選択

所有する物件を査定してもらったら、次は仲介を依頼する業者を選びます。ここで、一番高く査定してくれる業者に仲介を依頼するのが正解だと勘違いされる方が、非常に多いですが、査定額より、その会社の販売力や広告宣伝活動の豊富な業者選びが大切です。

③媒介(仲介)契約を結ぶ

仲介してもらう業者を決めたら、相談の上売出し価格を決め、媒介契約というものを結びます。これは、簡単にいうと「私の不動産売却をあなたの会社に依頼します」という契約になります。

ただ、その契約形態も3種類ありますので、どの内容にするか、選択できます。

【一般媒介契約】	他の業者など、複数の不動産会社に売却依頼することができます。 ご自身で、買主様を見つけた場合、依頼業者を通さず直接契約も可能です。
【専任媒介契約】	その、契約業者1社しか売却依頼できません。 ご自身で、買主様を見つけた場合、依頼業者を通さずに直接契約も可能です。
【専属専任媒介契約】	その、契約業者1社しか売却依頼できません。 直接買主を見つけても、依頼業者を介してしか売却できません。

「一般媒介」だと、複数の業者に依頼できるので、早く売れそうな気がします。

でも、不動産業者と立場からすると、仲介手数料がもらえるかどうかかわからない物件を扱うのではなく（他の依頼業者が売買成立させた場合は手数料をもらえない）確実に売上げが期待できる専属または専任媒介契約（契約業者1社しか依頼できない）を希望する場合は圧倒的に多いです。また、専任の方が、依頼を受けた業者の売却に対する責任感がより一層増すこととおもいます。

媒介契約の契約期間は最長3ヶ月（3ヵ月後の更新や契約内容の変更は可能）と決められていますので、そのことも踏まえ、どの契約にするかの選択が必要です。

④販売・広告活動(売出しスタート)

媒介契約を結んだら、次は売り出しの開始です。

業者が査定した査定価格とあなたが希望する売却希望価格を相談 調整して売出し価格を決めます。

売却依頼を受けた業者が、広告等の宣伝活動により、買主様を探すべく活動をおこないます。

広告活動には、新聞広告、折り込みチラシ、市販住宅情報誌などを使って買主様を見つけだします。問合せのあった買主様を現地まで案内し、物件に興味をもたれた方には、室内もご覧いただき、売却物件のセールスポイントを売主様にかわって買主さまにアピールいたします。

不動産売却にあたっては業者の「広告活動」が活発なほど買主様が見つかる可能性が高まりますので、広告宣伝活動量は非常に重要な要素となります。

広告 宣伝活動を行っていない業者は、必然と販売力も劣ることとなりますので注意が必要です。

⑤売却活動の経過報告

不動産業者のやり方によりませんが、あなたの物件が広告やインターネットでご紹介され、購入者や、同業者からの問合せを待ちます。

すぐに希望者が見つければ、条件交渉を行います。しかし、しばらくたっても購入希望者が見つからない場合には、売り出し価格の見直しが必要となります。

できるだけ、早めに売りたい場合や、具体的に売却したい期日が決まっている場合には、希望者が現れないというのはとても不安になるものです。

実は、仲介を依頼する業者選びで失敗したと気付くのはこのタイミングなんです。

最初に物件を査定する時に、おもいきり高く査定して、売主様に期待させ、専属媒介契約をしたとしましょう。

そして、売出しをスタートしたものの半年経っても購入希望者が見つからない。

広告活動といえば、新聞、チラシ、情報誌で自分の物件が掲載されているのを見たことない。

あなたが早く売りたいと焦れば焦るほど、価格を下げざるを得ない状況に追い込まれてしまいます。

他の不動産屋のチラシ等を見て「ここに仲介を依頼しておけば、こんなふうに応援してくれるから、価格を下げなくても購入希望者を見つけてくれたんじゃないだろうか、」そんな気持ちになったりするのです。

⑥売買契約の締結

購入希望者が現れたら、価格や引渡しの日を調整し、不動産売買契約に先立ち買主様に、物件の調査資料を基に作成した「重要事項説明書」を交付し、売買物件についてのご説明を行います。

その後、条件交渉で合意に達した事項を盛り込んだ売買契約書を交付し売買契約を結びます。

このとき、買主様から手付金（通常は売買価格の5～10%の金額）を受け取ると同時に、仲介業者に仲介手数料の半額（残り半額は引渡し時に支払い）を支払います。

仲介手数料は「売買価格×3%＋6万円＋消費税」と、上限が法律で決められています。

例えば2,000万円の物件ですと、60万円＋6万＋消費税3.3万円＝69.3万円となります。

⑦物件引渡し、残代金の受領

売買物件に居住中のお客様は、引渡し日までに引越を行い、物件のルームクリーニングや、ゴミ、不燃物処理、浄化槽の汲み取りなどを済まさなければなりません。

また、抵当権等の抹消や所有権移転等には住民票や印鑑証明、権利書等が必要となりますので、仲介業者の指示に従い引渡し準備を行います。

引渡し時には買主様から残代金を受け取り、仲介業者には仲介料の残金を、登記移転を依頼する司法書士の先生には抵当権抹消や登記移転費用を、ローンの残債がある場合は債権者にその金額をと、全ての精算を行い、不動産の売却が完了となります。

おおまかには以上のような流れになっています。

仲介は買取りに対して、同じ物件でも高く売れることが多いですが、どうしても売却まで、多少の時間や買主様案内時にお部屋をお見せしなければならないなどの手間がかかってしまいます。

仲介はじっくり納得する金額で不動産を売却したい方に向いていますが、できるだけ早く不動産を売却したい方や、早急に現金化したいという方には向いていません。

早急にとお考えの方には不動産業者に直接「買取り」をおすすめいたします。

それでは、次のページで不動産業者に買い取ってもらう方法についてご紹介いたします。

■業者買取での不動産売却の流れ

一般的な仲介だと買い手を見つけるまでに時間がかかってしまう場合がただありますが、すぐに現金化したい、急いで不動産を売却したいという方には、不動産業者に直接買い取ってもらう方法があります。

それでは、買取の流れを順を追ってご紹介します。

①査定の依頼

査定の依頼は、仲介の場合と基本的に違いはありません。
物件の立地や状態を見て、判断してもらいますので、まず現場を見てもらう日を決めます。

②買取価格の提示

業者に所有する物件を査定してもらったら、買取価格が提示されます。
仲介のときは、買い手がつく予想価格を査定しますが、この場合は実際の売買価格を提示します。

③打ち合わせ

売買契約日や、引渡し日、引渡しにあたっての条件の調整などを打ち合わせします。

④売買契約を結ぶ

打ち合わせ後、ご納得のうえで提示された買取価格で売買契約を結びます。
買取価格の10%前後の金額を手付金として受領いたします。

⑤引渡し

引越しを済まされましたら、売買残金を受け取り、所有権を移転し、不動産の売却が完了となります。

おおまかには、以上のような流れになっています。

買取は、業者に売却しますので、すぐ現金化できますし、比較的簡単に引渡しできます。
しかし、買い取った業者はその物件を、転売して、利益を上げるのが目的ですし、買い取る為の諸費用（不動産取得税、登録免許税、登記費用など）や転売の為の諸費用（広告宣伝費、所有権移転費用など）もかかりますので、仲介に比べて、どうしても売却価格は低くなってしまいます。

業者が転売したときの利益分	一般的に仲介で売却できるであろう 売却価格
買取によって発生する諸費用	
不動産業者の 買取価格	

買取価格の一般的な算出例として1、500万円で一般に仲介できるであろう物件の場合、まず、転売利益を10%（150万円）程度見積もります。諸費用額を計算します。（通常この価格物件の場合約100万円程度）また、転売時の値引きやさまざまなリスクも想定して（100万円程度）買取価格を算出しています。

〔 査定1500万円－利益150万円－買取転売の諸費用100万円－リスク100万円＝買取価格1150万円 〕

また、買取物件をリフォームして売出す場合がほとんどですが、そのリフォーム費用分を転売価格に上乗せして販売しています。（実際はリフォームし価値を高め費用上乗せの為1500万円以上で販売）

買取は、すぐに現金化したい、とにかく急いで売却したい！という方に向いています。

たしかにすぐ現金化できるのはうれしいですが、一般的には、仲介の時に査定する金額の60%～80%前後の価格で買取を行っています。
けっこう大きな差がありますので、少しでも高い価格で売却されたい方には不向きです。
以上のように買取と仲介には、それぞれメリット、デメリットがあります。

次のページでは、不動産売却を成功させる為に、重要な部分を占める「不動産業者選びのポイント」について、ご紹介いたします。

■失敗しない業者選びのポイント

不動産、土地、マンションを売却する際に、もっとも重要なのは仲介を委託する不動産業者選びだということをお伝えしました。

ここでは、その業者選びのポイントをお伝えします。

①不動産の売買を得意としている業者か？

一概に不動産屋といっても業務内容や売買活動が千差万別です。不動産の仲介を得意としているかを見極めて判断しましょう。

また、その地域や不動産種別の物件をどれだけ扱っているか、その地域や物件種別での売買実績がどれだけあるのかなども重要ですので、多くの実績がある業者を選びましょう。

②買主を探す為にどういった広告・宣伝・営業活動をしているか？

不動産を売却する場合、その業者が買い手を探す力があるかどうかポイントとなります。

広告 宣伝活動が多ければ多いほど、必然と、たくさんの買い手が集まってきますし、物件を売却するチャンスも増えます。逆に口コミだけで営業している業者は、経費がかからない分、買い手の数も少なく売却の機会は少なくなります。

重要なことは売却を依頼した業者が、どれだけ売却に対して、広告などの宣伝や、営業活動をしてくれるのかがポイントとなります。
市販の情報誌や、チラシ、新聞などで、広告活動状況やどの地域の物件や物件種別を得意としているのかを知ることができますし、実際の広告宣伝活動を（情報誌掲載やチラシ）提示してもらって確認いたしましょう。

③しっかりとした確かな情報を伝えてくれるか？

不動産の売却を何度も経験している人なんて、ほとんどいません。
経験がない上に、金額も大きい取引ですから、正直、不安やわからないことも多いでしょう。

都合の良いことだけでなく、リスクやデメリットもしっかり説明してくれる業者を選びましょう。

実際の査定額と売却できた金額が大きくかけ離れていて、いやな思いをしている売主さんを多く見てきました。結局、誰にいくらで売却するのかを最終的に判断するのは売主さま自身です。
査定金額を比較するためでなく、その会社の取り組む姿勢や、自分が納得した上で判断できるように、しっかりとした確かな情報をいろいろと教えてくれそうな業者を選ぶのがポイントです。

④不動産流通センター(レインズ)に売却物件を登録してくれるのか？

売却依頼を受けた業者が、広告等の宣伝活動により、買主様を探すべく活動をおこないますが、その業者の単独活動だけでは、幅広く買主を探すにはどうしても限界があります。

しかし、それにも増して、売物件の売却先を幅広くスピーディーに見つける方法があります。

その方法とは、宅建協会加盟の数多くの不動産業者がオンラインで結ばれた不動産流通センター(レインズ)に、「こういった売物件が出ましたよ」と売却依頼物件の売り情報をお知らせ登録してもらいます。それによって、売却依頼を受けた業者だけでなく、他の加盟不動産業者がお世話している買主さまに売却物件をご紹介ができ、売却物件の存在を知っていただくことができます。それによって、売主さまは物件の売却先を幅広く探すことが可能となりますので、不動産流通センター(レインズ)に、物件登録をしていただける業者を選ぶことも大切です。

しかし、業者の中には、売主 買主両方から報酬をいただきたいが為、（不動産取引の仲介料は売買成立の場合、売主さまは売却依頼業者、買主さまは購入物件紹介業者に仲介料を支払う）自分の会社だけで売却先を見つけようと、あえて売り情報を登録せず、その結果売却先を狭くしてしまい、その結果「売れない 時間がかかる」といった問題を生じることにもなりますので、売り物件登録を必ず行っていたる業者を選びましょう。

不動産売却の仲介を依頼する業者選びのポイントをご理解いただけましたでしょうか？

次のページでは、弊社の売却活動をご紹介します。

■プラスホームの売却活動(弊社が選ばれる理由)

弊社は全力で、大切な不動産のよりよい売却をサポートします。

そして、売却価格、売却完了までの期間など、目標を明確にしたご提案を行い
お客様のご判断をサポート、安心、確実な不動産売却を目指します。
マンションから一戸建て、大規模土地まで不動産売却なら「プラスホーム」にお任せ下さい。

わたしたちの不動産売却サービスはお客様のご要望をしっかりと伺うことからスタートします。

●無料査定サービス

不動産売却の第一歩は価格査定から始まります。弊社ではお客様のご要望に応じて、下記の2種類の査定方法をご提案いたします。

①簡易査定(机上査定)

簡易査定とは、周辺の売出事例や成約事例、公示価格などの「価格データ」と土地面積、建物面積、築年数などの「物件データ」を参考にして、査定価格を算出する方法です。
一方、周辺状況や室内の程度などは考慮されない為、とりあえず概算価格を知りたい方や、事情で担当者の訪問は困るという方向けです。

②訪問査定(実査定)

担当者が現地を訪問した上で、査定価格を算出する方法です。「価格データ」と「物件データ」「室内外の程度や現地の状況」の3つの視点から査定を行うため、より正確な査定価格を知ることができます。

プラスホームの査定は、ここが違います！

最新データ、確かなマーケティング能力による分析に基づいたプロの査定です。不動産流通市場で、売却可能な価格をご提示し、お客様のご判断をサポートいたします。

特に弊社は高知市内及び市内周辺市町村の売家売地分野、高知市内全域中古分譲マンション分野を得意とし、このふたつの分野ではハイクラスの売買実績を誇っておりますので、確かなマーケティング環境の分析による査定には絶対的な自信があります。

●広告活動や販売活動について

査定価格を参考に、販売価格を決定します。査定価格がご希望される価格より低い場合でも、ご遠慮なくご希望を担当者にお伝え下さい。ご希望価格に沿った販売活動をご提案いたします。

スムーズな売却を実現する為には、多くの買主さまに、物件の魅力をお伝えすることが必要です。弊社ではインターネットをはじめとした多彩な広告活動を実施し、確実な売却を目指します。また、不動産流通センター機構にも物件登録し、それによる他業者からの買主様の紹介協力も積極的に取り入れ早期売却の実現を目指します。

①新聞折込広告 投函広告＝近隣エリアに集中して実施することにより、地域限定、マンション限定でお探しの買主様に効果的に訴求します。

②市販住宅情報誌への掲載＝各種住宅情報誌を活用し、他エリアからの住み替え希望の買主様に効果的に訴求します。

③弊社発行ポスト 無料情報誌＝西部方面のスーパー ホームセンター等をメインに店頭を設置したポストで無料にて物件情報誌を配布しアピールしています。

④インターネット 配信＝弊社ホームページをはじめ、ネットや各種ポータルサイトへの登録をしIT時代にふさわしい不動産売却を実現しています。

⑤オープンハウス現地販売会＝主に週末に開催しております。開催中は担当者が直接対応し、物件の魅力を来場者に効果的に伝えしています。

プラスホームの広告・販売活動は、ここが違います！

弊社は高知県内の不動産仲介業者の中でもハイクラスの広告活動や広告費を使って販売活動を行い買主様に訴求いたしております。例えば市販の情報誌などの弊社の掲載ページ数をご覧いただければご確認できます。

また、物件種別やエリアに専門の担当者を配備した地域戦略的な販売活動を行っております。それにより、より一層専門化、地域密着化した緻密な販売活動が可能となります。

次のページでは、不動産売却にあたって必要な諸費用、税金についてご紹介いたします。

■不動産売却の諸費用・税金・必要書類について

不動産を売却にあたっていろいろな費用がかかりますし、場合によっては税金もかかってきます。また、物件により異なりますので今回は一般的な物件の場合を例としてご説明いたします。尚、詳しくは弊社スタッフにご相談ください。

①諸費用について

不動産売却時の諸費用のうち、主なものは以下のとおりです。

○仲介手数料

売却を依頼した不動産会社への報酬です。万一売却できない場合は、費用はかかりません。
金額は「契約価格×3%+6万円+消費税」となります。
例として、1,500万円の物件の場合は535,500円となります。
「1500万円×3%=45万円+6万円+消費税25,500円 合計535,500円」

○所有権移転費用及び抵当権抹消費用

登記移転を依頼する司法書士の先生に支払う報酬です。
ローンの残債があり、抵当権などが設定されている場合は抵当権抹消費用もかかります。
一般的な物件の例として、所有権移転費用が4万円程度、抹消もあれば合計5～6万円です。

○境界設置費用及び測量費用

敷地の境界がはっきりせず、境界標の設置が必要な場合や、土地を測量したり分筆して引き渡す場合などに、その作業を依頼する土地家屋調査士の先生に支払う費用です。
費用は、作業内容より異なりますが10万円～30万円かかります。
境界がわかっている場合などには必要ありません。

○建物解体費用や修繕費用

建物を売主側で解体して更地にする場合には30坪位の家で約100万円強かかります。
建物を売主側で修繕して売出す場合は修繕費用がかかります。

○お掃除・不燃物処理、引越し費用

引渡しにおいてのゴミ処理やご自身の引越し等の費用です。

②税金について

○印紙税

売買契約を結んだ場合、その契約書に添付する収入印紙代です。
500～1,000万以下の物件の場合1万円分 1千万～5千万以下の物件の場合1.5万円分必要です。

○譲渡所得税・住民税

不動産売却により、譲渡益が生じた場合、その利益に課税されます。
しかし、いろいろな特例や控除があり、通常、自分が居住していた不動産を売却した場合など税金がかからない場合が多いですので、詳しくは税理士や不動産業者にご相談下さい。

③必要書類等について

事前に知っておくと便利な必要書類の一覧です。ご準備いただく時期は担当者よりご連絡をいたします。紛失されている場合は、お早めにご相談下さい。

- 権利書 [所有不動産の内容確認、および所有権の移転登記時に必要]
- 実印 [所有権移転時に必要。共有者がいる場合には共有者分も必要]
- 印鑑証明書 [所有権移転時に必要。共有者がいる場合には共有者分も必要]
- 住民票 [現住所と登記簿上の住所が異なる場合必要。共有者分も必要]
- 固定資産納税通知書 [固定資産の年税額を調べる為に必要]
- 土地測量図面及び建物平面図面 [お持ちの場合は提示下さい]
- 建築確認済証 [お持ちの場合は提示下さい]

おおまかには、このようになりますが物件により異なりますので詳細は担当者にご相談下さい。

次のページではよくある質問をご紹介します。

■よくあるご質問と回答(不動産売却Q&A)

Q 住みながら売却できますか？

A もちろん可能です。中古物件の場合、多くのお客様がおすまいになりながら売却をされています。引越しを先に済ませた場合はオープンハウスを開催できますので多少は売却しやすくなります。

Q 折込広告や住宅情報誌などへの掲載など、広告の実費は誰の負担ですか？

A 弊社がすべて負担いたします。お客様には一切ご負担いたしません。

Q 買主様は、いつ見に来るの？

A 事前にお約束した日時に、不動産会社の担当者と一緒に見に来ます。

Q 近所に知られたくない。広告なしで売却可能ですか？

A 可能です。不動産流通センター機構登録など弊社のネットワーク、購入希望者へのご紹介など、多彩な方法で、売却をサポートいたします。

Q 住宅ローンの残債が残っていますが売却できますか？

A 可能です。。残債以上の価格で売出し、売却代金で返済すればいいです。しかし、オーバーローンなど、残債以上の価格で売却できない場合でも、弊社スタッフが債権者と交渉し抵当権抹消で売却できるよう調整いたします。

Q 売却代金はいつもらえますか？

A 売却代金は売買契約時と引き渡し時の2回に分けて支払われるケースが一般的です。内訳は契約時に手付金として5～10%位、引渡し時に残りが支払われます。

Q 買主様が見つかった場合いつまでに引越ししなければいけないですか？

A 契約から引渡しまでの期間は、弊社が売主様買主様との間に入り調整します。一般的には、契約から1～2ヶ月までには引越しを済ませ引渡ししています。

Q 建物に直さなければいけない箇所がありますが修繕して引渡ししなければならないですが？

A 一般的には現状での引渡しとなりますので、修繕の必要はありません。ただし、壊れている箇所や問題がある事柄などは後々のトラブルを避けるため買主様に正直に報告しなければなりません。

Q 不要な家具や、壊れたエアコンなどは全部処分しないとダメですか？

A 不動産を売却する場合、空家の状態で引渡すことが原則です。つまり不用品の処分は売主様の負担となります。すべてのゴミを処分し、浄化槽内の汚物も汲み取り、室内外の掃除をして、引き渡すのは一般的です。

以上、不動産の売却にあたっての流れやポイントをご紹介させていただきました。

ご不明な点やご質問等がございましたら、ご遠慮なく当社スタッフ迄お気軽にお声をおかけください。

**「わたしたちプラスホームはあなたの大切な不動産の売却を
誠意をもって全力でお手伝いすることをお約束いたします。」**

有限会社プラスホーム 代表取締役 今城行彦