

上手に不動産を売却するための

知っておきたい『不動産売却』



イーアールエー



株式  
会社

アシスト

愛知県清須市阿原星の宮 145 番地 1

TEL 052(409)1678

FAX 052(409)0052

# 売却手続きの手順

## 1. ご相談・ご依頼

まずはアシストに、TEL・FAX・E-mailでお気軽にご相談下さい。  
もちろん相談だけでもOKです！（税金・登記の相談だけでも可能）

- 相談・査定は無料です。お気軽にお申し付けください。
- 「将来の売却を考えて」「現在の評価を知りたい」「売却しようか迷っている」等、今すぐ売却の予定のない方でもOKです。
- お持ちの不動産の評価を知っておくことは大切なことです。不動産の価値を常に知っておくことも必要です。

## 2. 現地調査

次に、アシストがあなたの不動産を綿密に調査します。法務局にて登記簿等の確認も同時におこないます。室内を見せていただける場合は、室内を拝見させていただきます。

- 外観だけの査定も可能です。
- インターネットによる簡易査定の場合は、主に近隣の取引事例を参考にします。
- ご近所の方々には知られないように調査します。
- 内容については外部に知られることはありません。（守秘義務）

## 3. 査定書提出

現地調査に基づいて不動産査定書を提出します。査定書には、主に下記の内容が記載されています。

1. 不動産の表示事項
2. 法令に基づく制限
3. 飲用水・ガス・電気の供給および排水の整備状況
4. 路線価・公示価格
5. 各条件査定
6. 登記事項要約書・公図
7. 査定価格・販売提案価格について
8. 近隣の取引事例と販売物件
9. その他特記事項 他・・・

- インターネットによる簡易査定の場合は、上記内容と違います。
- お客様からの要望がない限り、ご依頼された方だけに提出します。

## 4. 価格・販売方法決定

不動産査定書に基づいて、お客様と打ち合わせの上、販売価格を決定します。

- 販売価格はお客様が決定します。当社は販売についてのアドバイスをします。
- 広告媒体やオープンハウス等の打ち合わせをします。広告販売をしないケースもあります。
- 当社では2つの販売方式をおこなっています。（詳細は後記記載）
- ご希望の方には、売却できなかった場合の下取価格を提示します。
- 当社は、清須市・あま市・西区西部 地域で圧倒的な売却率を誇っています。

## 5. 媒介契約締結

媒介契約には3種類あります。（後記記載）

## 6. 販売開始・希望者見学

販売計画に基づき販売活動を開始します。(希望により広告を出さないケースもあります)  
見学者が現れた場合は、ご連絡をいたします。  
ご都合が悪い場合は遠慮なくお申し出てください。

- 販売には、ぜひオープンハウスの実施も検討してください。
- 販売活動費は一切必要ありません。

## 7. ご契約

購入者が見つかったら不動産売買契約を締結します。  
一般的には手付金は売買価格の1割です。  
(お客様の事情により異なる場合があります)

- 手付金は売主様に渡されますが、売買価格の内金です。
- 通常、契約は不動産会社で行われます。

## 8. 決済

決済時には下記のことが行われます。

1. 残金の受領
2. 借入金の返済
3. 所有権の移転登記
4. 抵当権の抹消登記
5. 建物(鍵)の引き渡し
6. 固定資産税等の精算

- 一般的には契約の1～2ヵ月後に決済が行われます。  
(購入者・売却者の事情により異なる場合があります。新築予定など)
- 住宅ローン等の残債がある場合、この時期までに手続きを終えておきます。  
(通常は、決済と同時に残債を支払いますが、手続きは、その前に終えておきます)
- 通常、決済場所は、銀行又は不動産会社でおこないます。
- 当社では決済の手続きは全て代行しますので、何も心配はいりません。
- 決済日までに権利証をご確認ください。  
万一紛失した場合は、時間がかかりますので早めにお知らせください。
- 相続があった場合は、決済前に相続登記が必要です。早めにお知らせください。

## 9. 所有権の移転・お引渡し

通常、残金の決済と同時に所有権の移転(引き渡し)が行われます。

- 引渡日の2～3日前には引越を済ませてください。
- 畳の表替えや、障子の張り替えは必要ありませんが、簡単な掃除はして下さい。
- 照明器具・カーテン・エアコン・カーペット・庭木などは、当事者間の取り決めになることが多いです。
- ボイラー等の設備が故障している場合や、雨漏りは、修理する必要があります。
- シロアリが発生したことがある場合や雨漏りがある場合は、最初にお伝えください。
- その他、細かいことは当社スタッフにご相談ください。

# 売却方法について

売却については下記の方法があります。お客様にあった方法をお選びください。

	①仲介方式	②買取方式
方法	<p>一般的な売却方法です。 ※原則、媒介契約が必要です。(後記記載) 仲介業者が売主様から依頼を受けて購入者を探して販売していく方法です。 物件調査・販売活動～物件引渡し・残金決済まで全てお手伝いさせていただきます。</p>	<p>不動産業者が売主様から直接物件を買い取る方法です。</p>
長所	<p>一般的で高く売却できる方法です。 売却期間が決まってない人や割と急いでいない方に向いています</p>	<p>即現金化できます。 売却のわずらわしさがありません。</p>
短所	<p>いつ迄にいくらで売却できるかの保証はありません。</p>	<p>一般的に仲介売却に比べて安い売却金額になります。</p>
費用	<p>売買契約に至ると仲介手数料が必要です。 仲介手数料＝売却価格×3%＋6万円 ＋消費税</p> <p>売渡証書作成や抵当権抹消費、住所移転など約1～8万円</p> <p>※別途 諸経費がかかる場合がありますのでご確認ください。</p>	<p>仲介手数料がかかる場合があります。</p> <p>売渡証書作成や抵当権抹消費、住所移転など、約1～8万円</p> <p>※別途諸経費がかかる場合がありますのでご確認ください。</p>

# 媒介契約について

売主様が不動産仲介業者に売却を依頼する契約を、媒介契約と言います。媒介契約には下記の3種類の方法があります。媒介契約を交わして初めて売却活動が始まります。

注意：媒介契約は売買契約とは違います。媒介契約を締結したからといって必ずしも不動産を売却することではありません。

	①一般媒介契約	②専任媒介契約	③専属専任媒介契約
業者と個人契約	複数の業者に依頼が可能。  自ら発見した相手方と個人契約可能。	依頼は1業者のみ。  自ら発見した相手方と個人契約可能。	依頼は1業者のみ。  自ら発見した相手方との個人契約禁止。
流通登録と報告	流通登録の義務無し  活動報告の義務無し	不動産業者は媒介契約締結後1週間以内に流通登録をする義務有り。  2週間に1回以上の活動報告義務有り。	不動産業者は媒介契約締結後5日以内に流通登録をする義務有り。  1週間に1回以上の活動報告義務有り。
特徴	複数の業者に依頼することができます。  複数の業者に依頼すると販売計画がたてにくい・販売経費をかけにくい等の弊害があります。	一般的な媒介方法です。業者は1社なので売却に対する責任感が違います。計画的な販売が可能である為より良い条件での販売が出来ると思います。	特徴は②の専任媒介とあまり変わりませんが、一切を業者に任せることにより厳格に報告を求めることができます。
費用	条件は全て同じです  媒介契約を交わしても費用はかかりません。売買契約が成立すると、媒介契約で定めた仲介手数料がかかります。	条件は全て同じです  媒介契約を交わしても費用はかかりません。売買契約が成立すると、媒介契約で定めた仲介手数料がかかります。	条件は全て同じです  媒介契約を交わしても費用はかかりません。売買契約が成立すると、媒介契約で定めた仲介手数料がかかります。

アシストは、②専任媒介・③専属専任媒介でのご依頼が85%です。

売却スケジュール表

日付		業務内容	売主様	当社	買主様
／	1	情報収集 物件調査	○	○	
／	2	査定報告 販売計画の提案	○	○	
／	3	媒介契約締結	○	○	
／	4	販売開始（販売計画の実施）		○	
月 回	5	活動報告	○	○	
／	6	現地案内		○	○
／	7	買付申込		○ 相談	○
／	8	売渡承諾	○	○ 相談	
／	9	売買契約・手付金受領	○	○ 立会	○
／	10	引渡し・（抵当権抹消）準備	○	○ 相談	
／	11	残金決済・（抵当権抹消）	○	○ 立会	○
／	12	物件引渡し・所有権移転	○	○ 立会	○
／	13	確定申告 （翌年の2/16～3/15頃）	○	○ 相談	

初回のお打ち合わせから翌年の確定申告まで  
約1年間にわたってのお付き合いとなります。

# 重要！

**売却の事前確認事項です。売却前にご確認ください。**

## 境界の確認

不動産を売買する場合、隣地との境界を確認しておくことが必要です。境界が不明な状態で売却することはできません。

境界確認には所有者・隣地の方・不動産業者（必要によって土地家屋調査士・測量士）の立ち会いが必要な場合がありますのでご協力ください。

隣地との境界が確認できない場合は、売主様のご負担にて、境界の明示（測量）をして頂きます。この場合、土地の大きさにより異なりますが、一般的に 25～30 万円ほどの費用が必要です。

## 瑕疵担保責任について

売却した後の売主様の責任として瑕疵担保責任があります。瑕疵とは買主が気づかなかった不具合等のことで特に次のことに注意する必要があります。

- ・ 雨漏り、白蟻の有無
- ・ 過去における事故（火災・自殺）
- ・ 生活に支障のある故障等（ボイラー、建具、照明器具、アンテナ等）
- ・ 建物の亀裂、床下浸水、土壌汚染、地盤沈下等

当初購入時に買主が気づかずに引越したあとや住み始めてから発見されたことは、瑕疵担保責任として原則として売主の責任になります。

買主への告知が不十分であると瑕疵担保責任を負わされるので、正確に告知して下さい。  
また、シロアリは本人が気づかないことも多いので事前に検査することを強くお勧めします。

## 未登記建物がある場合

増築した場合や昔の建物は未登記のままであることがあります。その場合、売主で登記をおこなう必要があります。登記には多少費用がかかりますので予めご確認ください。

## 住所の移転について(住民票)

売却によって住所を移転する場合は事前に担当者に確認してください。登記されている住所と現住所が違う場合は住所変更登記が必要ですが、余分な費用をかけなくてよい場合があります。

## 売却に必要なものの確認

通常の不動産の売却には、所有者全員の下記記載のものが必要になります。

- ・ 権利証（登記済証書）
- ・ 印鑑証明書
- ・ 住民票（必要がない場合もあります）
- ・ 実印
- ・ 身分証明（免許証等）
- ・ 所有者全員の意思確認をおこないます。

# ご売却にあたって

スムーズに、より良い条件で売却を進めるために知っていただきたいポイントです。

1. 売りに出して2週間以内にいらっしゃるお客様（特に最初のお客様）が、最も良い条件で買っただけのお客様であることが多いことを覚えておいて下さい。本当に家を探している方は、いつも物件情報に眼を光らせているものです。最も強く求められている方が最初に見に来られることを知っておいてください。売り出してすぐ欲しいという人が現れたら「安かったかな？」と思うのではなく幸運だったと思ってください。断ったらそれっきりというケースが多いものです。
2. 良い条件で売却するためには、できるだけ物件の価値を高く見せる必要があります。清掃はもちろん壊れた個所の修理や、内・外装などにも気を配ってください。少しの費用で、見た目が良くなる出費は包装紙にリボンを掛けるようなものです。
3. 買い希望のお客様は、働いていらっしゃる方が殆どです。売主様の都合の悪い時や夜に見学が入ることも度々あります。大切なお客様ですから出来るだけご都合を合わせてあげてください。
4. 見学に来られる方は、売主様の家を買ってくれる大切なお客様ですから、迷惑がらずに、にこやかに対応してください。かといって時々無神経なお客様もおられますがその点はお許してください。建物の説明は営業スタッフに求められたときだけ協力していただければ結構です。
5. 取引価格や支払条件は、買いのお客様との交渉で決まります。最近では、売出し価格のまま決まるケースは少なく価格交渉が入ることを知っておいて下さい。交渉が入った場合、返事のやりとりは早くお願いします。買いのお客様は契約の寸前まで「他にも良いものはないか？」という考えをもっているものです。
6. 本当に買う気のあるお客様ほど物件（売主様の家）を真剣に見ます。「どこかに問題はないのか？」など、言葉は悪いですがアラ探しをして「大金を出して買ってよいかどうか？」の判断をするものです。
7. お客様はあなたの家と周辺の類似物件を比較検討して購入物件を決定します。売却活動は他物件との販売競争ですから競争に勝てる適正な価格設定が必要です。最近では買い手市場ですから最初の売り出し価格も肝心です。最初に高い価格で売り出して、後で適正な価格まで戻したとしても‘売れ残り物件’となり逆に価格が大幅に下がるケースもよくあります。
8. 部屋はできるだけスッキリと片付けて広々とした感じにしてください。「物は置かない」ようにすることが早期売却のポイントです。
9. 当社からのご案内の連絡がなく直接来られたお客様には絶対に中を見せないでください。見ず知らずの他人が家の中に入るわけですので必ず当社、又は当社から紹介した業者が立ち会いをさせていただきます。
10. 時間をかけて売却する考えは良い方法ではありません。一概に言えませんが売却に時間がかかると‘売れ残りイメージ’が先行して価格が下がる傾向になります。



## よくある質問(売却編)

- Q1. 公庫で借り入れた金額が大きくて、売却金額で借入金全額を払うことができません。そんな場合は売ることができないのですか？**  
通常、借入金を全額支払わないと債権者（この場合は公庫）は抵当権を抹消しませんが、最近では借入金が残っても抵当権を外す例も中にはあります。  
もちろん、追い金（差額金）がご用意できれば、何も問題ありません。
- Q2. 広告料はかかるのですか？**  
当社では、広告料や販売活動費・査定料は一切必要ありません。
- Q3. 権利証を紛失してしまったのですが・・・**  
権利証は紛失しても売却は可能です。  
手続きは、権利証は再発行できませんので保証書を作成して行われます。作成には時間がかかりますので紛失した場合は早めにお知らせください。
- Q4. 差し押さえされたのですが、売却することはできますか？**  
可能です。  
しかし、早めに処理をしないといけません。競売開始決定になると手続きが難しくなり売却できなくなる場合があります。
- Q5. 離婚しました。お互いに連帯保証人として家を購入したのですが・・・**  
夫婦2人で家を購入する場合、夫が借入をして妻が連帯債務者としてローンを利用するケースが多くあります。  
離婚した場合、相手方が戸籍を抜いても連帯債務・連帯保証は消えません。その後、再婚者と家を購入しようとしたときにローンが利用できないケースがあります。  
離婚した場合は連帯債務・連帯保証の関係も整理しておく必要があるでしょう。
- Q6. 家を売却した資金で新築したいと思うので、完成するまで、今の家に住みたいのですが・・・**  
一般的には中古住宅の売上の引渡時期は、契約後1～2ヵ月後です。  
しかし、住み替えの場合は新築の家が完成するまで半年以上かかるケースがあります。その場合は、最初に、不動産業者に依頼するときに伝えてください。
- Q7. 複数の不動産業者に売却を依頼すると有利ですか？**  
不動産業者は販売計画に基づいて販売を進めていきます。複数の不動産業者に依頼すると販売計画がたてにくいので、業者間で価格がまばらになり物件が不透明になりがちです。  
また、複数の依頼するより「専任媒介・専属媒介」で1業者に依頼したほうが不動産業者は報告責任もありますので販売に力を入れてくれるようです。
- Q8. 時間をかけると高く売れる？**  
一概に言えませんが売却に時間がかかると「売れ残りイメージ」が先行して価格が下がる傾向になります。
- Q9. オープンハウスって？**  
お住まいしている状態を、そのまま内見会形式でお客様方に見ていただきます。  
オープンハウスの開催日は、お住まいのご家族様にはお出かけしていただき、不動産業者が責任を持って建物を管理してお客様に見ていただきます。  
お客様の集客が高く、ゆっくり見ていただけるのでトラブルが少なく、また空家と比べて建物がきれいに見えるので高く売れることがあります。

## 現在の不動産市況について

最近の不動産売買市況は、明らかな「**買い手市場**」です。これは景気の影響や不動産に対する価値観の変化が影響していると思われていますが、根本的には**市場原理が原因**であると考えられます。市場原理とは需要と供給で成り立つものであり、不動産の場合は、**買い手と売り手**によって成り立っています。

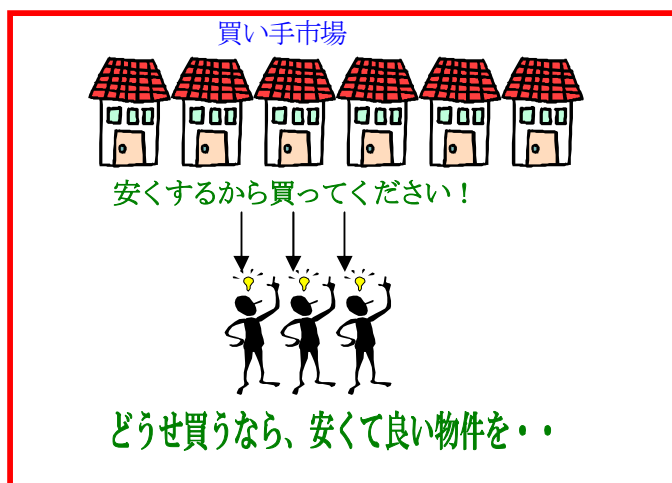
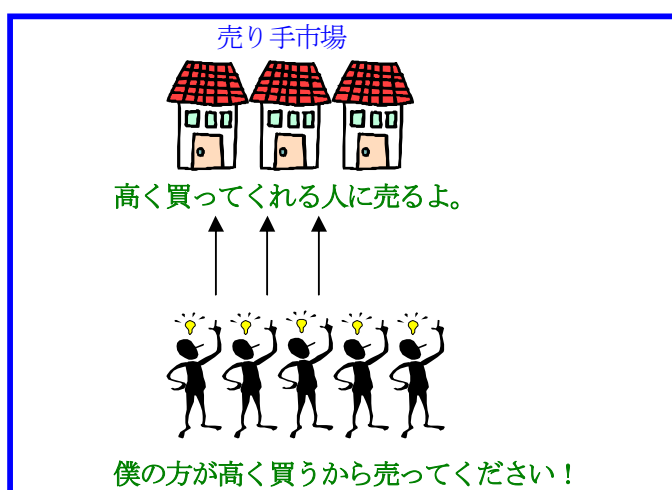
なぜ、買い手市場かというと、日本中に家が既に余っている（空室率 約11% 10件に1件以上が空室）ところに、急速に人口が減少しているからです。

・日本の総人口は2006年をピークに減少。  
・生産年齢人口(15才~64才)は95年(8716万人)をピークに減少。  
・労働力人口(就業者と失業者)は、98年(6793万人)をピークに減少。

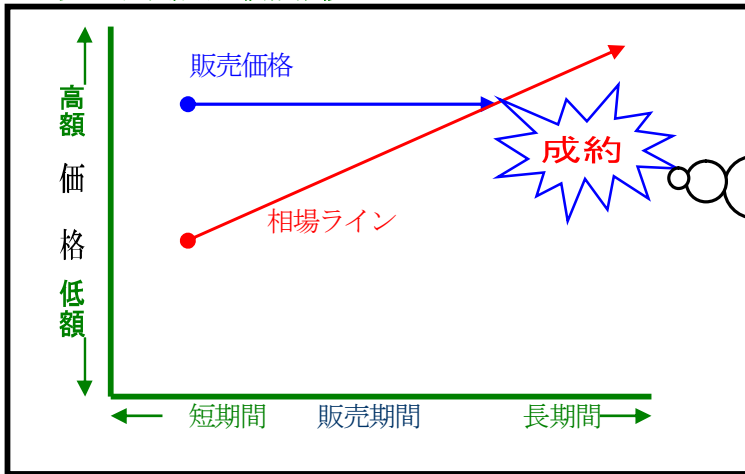
人口統計によると、**今後ますます不動産購入者層の人口が減少していく**ことは明らかであり価格の下落は一段と進みそうです。

今後、「団塊世代」といわれる方々のご定年を迎えてくることを考えると、ますます価格の下落に拍車をかけることになります。

しかし、まったく需要がなくなることは考えられません。大切なことは、その**市場原理をしっかりとおさえて事にあたる**ことです。現在の市場は、不動産に限らず「**良いものを安く買いたい**」という傾向です。

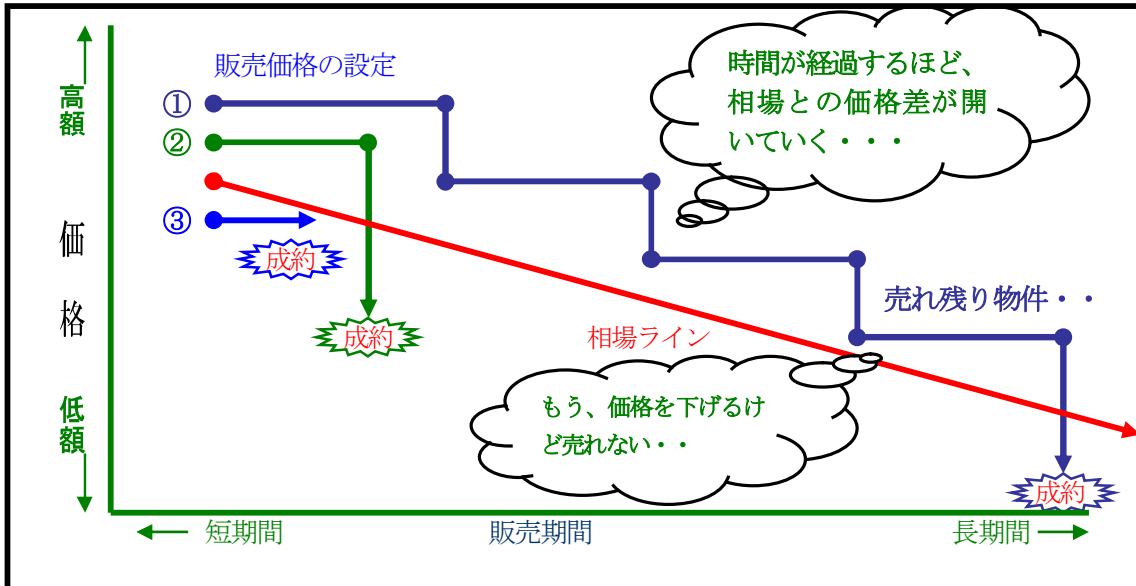


売り手市場時の価格推移



多少、割高に設定しても、時間が経てば相場が上がり必ず売れる。ほっておいても売れる。

買い手市場時の価格推移



- ①相場より高く売却しようとおもい価格設定したが、引き合いがないため価格を下げているが、相場も時間とともに下がるため、いつも割高感があり成約できない。長期になると「売れ残りイメージ」がついてマイナス要因となり、ますます売れず、結果として一番安く成約となる。
- ②当初の価格は相場価格より高めだったが、売り始めたあと割高だと思い、価格を思い切って下げたところ、すぐに成約になった。
- ③少し割安感を出し相場価格より若干低めで売り始めたところ、新鮮なうちに短期で成約になり、結果として一番売れた。