

不動産の売却について

不動産の売却に係るアドバイス読本です。

ご売却時の参考にして頂ければ幸いです。



@home
アットホーム 552103.net

☎731-5114

広島市佐伯区美鈴が丘西3-2-15

有限会社アットホーム

☎082-927-6840

ご売却の流れ と ご用意頂く書類など

1. 売却相談、査定のご依頼
2. 物件調査
過去の取引事例や役所の調査などを行います。
権利証・確認通知書・建物請負契約書・固定資産税納税通知書
パンフレット・管理規約・会計報告・総会議事録
3. 査定報告
査定価格とご売却スケジュールなどをご提案します。
4. ご売却スケジュールと価格の決定
ご自身の都合や引越のタイミングに合わせてご相談します。
5. 媒介契約の締結（ご売却依頼を文書で約束します）
専属専任媒介契約・専任媒介契約・一般媒介契約の3種類があります。
6. 営業活動開始
インターネットや住宅情報誌、新聞などで広告活動を致します。
7. 現地ご案内
購入希望者を物件へご案内します。
8. 購入申込通知と売り渡し諸条件の決定
購入希望者から購入申込がありましたら売り渡し条件を決めて返事します。
9. 売買契約締結
買主さんと不動産売買契約を締結し手付金を受け取ります。
実印・身分証明書・収入印紙・仲介手数料の半金
10. お引越
建物のご売却がある場合、原則として引き渡し前に引っ越しいたします。
11. 残金清算と引き渡し
売買代金の清算を行い物件を引き渡します。
権利証(登記識別情報)・実印・印鑑証明書・住民票(又は戸籍の附票)・身分証明書
固定資産税納税通知書・鍵全部・物件に関する一切の書類
登記費用・仲介手数料の残金
12. 確定申告
売却した翌年の2月15日から3月15日の間に確定申告します。
税金の控除や特例を受けるには確定申告が条件となります。



ご売却時のリスク(注意事項) と 諸費用など



1. 売却時のリスク

1.1. 境界の明示

土地や一戸建のご売却時には土地の境界を買主さんに明示して引き継ぎを行います。境界鉾が無い場合は土地家屋調査士さんに依頼し復元してもらいます。
※境界鉾の復元費用は土地の面積と復元箇所の数や隣地の方の協力度合いにより異なります。

1.2. 付帯設備の引き渡し

売却する不動産の引き渡すべき設備については、予め書面で明確にしておく必要があります。引き渡し時と現況が異なる場合や設備が故障している場合は前もって買主さんに伝えてから売買契約を締結しましょう。

1.3. 瑕疵担保責任

売却した不動産に瑕疵（見えないキズ）があり、買主さんからその瑕疵の修復を請求された場合、売主さんは自己の負担と責任で修復しなければなりません。
アットホームではご売却依頼頂いた不動産のリスクを最小限に抑える為のアドバイスを致します。

1.4. 未登記建物

建物を新築した時や増築した時に、登記をしていない場合、表示登記や保存登記が必要です。これは建物が登記しないと買主さんが住宅ローンを利用出来ないためです。
※一般的な建物表示登記費用は8万円程度です。



2. 売却時の諸費用

2.1. 収入印紙代

売買代金が500万円を超え、1,000万円以下 _____ 5,000円
売買代金が1,000万円を超え、5,000万円以下 _____ 10,000円

2.2. 登記代

売渡証書作成と住所変更登記 _____ 10,000円～20,000円
抵当権抹消費用 _____ 12,000円～20,000円

2.3. 仲介手数料

売買代金が200万円の部分 _____ 5.40%
売買代金が200万円を超え400万円までの部分 _____ 4.32%
売買代金が400万円を超える部分 _____ 3.24%

2.4. 費用の例

2,000万円で売却した場合の費用は、印紙代10,000円、仲介手数料712,800円、登記代約50,000円として合計約772,800円です。

※広告費は不動産会社が負担しますので一切不要です。但し、遠方の不動産を売却する場合などでは交通費や看板設置費用などの実費を頂く事が有ります。

不動産のご売却時にかかる税金

1. 印紙税

前ページのとおり収入印紙代の事です。



2. 譲渡益にかかる税金

譲渡益 = 売却価格 - (取得費 + 譲渡費用)

※取得費の建物については経過年数分減価償却されます。

※赤字になった場合は課税されません。

短期譲渡所得 (売った年の1月1日現在において所有期間が5年未満の場合)

所得税 税率 30.63%

(又は全体の所得を総合課税した時の上積み税額の110%のいずれか高い方)

住民税 税率 9%

長期譲渡所得 (売った年の1月1日現在において所有期間が5年を超える場合)

所得税 税率 15.315%

住民税 税率 5%

(注) 上記税率には、復興特別所得税として所得税の2.1%相当が上乘せされています。

3. 税金の控除

マイホームを売却した時は3,000万円控除が適用されます。

※譲渡益3,000万円まで課税されません。

※短期譲渡所得・長期譲渡所得のどちらも適用されます。

適用条件

- ① 現在住んでいる自宅を売却した時。
- ② 自分が住まなくなった時から3年を経過する日の属する年の12月31日までに売った時。
- ③ 建物を取り壊した後、更地で売る場合は取り壊した日から1年以内である事。
- ④ 前年前々年にこの特例又は買い替えの特例を受けていない事。
- ⑤ 買主が特別な縁故関係者でない事。
- ⑥ 複数の不動産を売却した時は現実に住んでいる自宅だけが対象です。



税金の記載事項は平成28年4月現在のものです。

詳細につきましては、税理士または最寄りの税務署にお尋ね下さい。

知り合いの税理士がなければ弊社でご紹介致します。



査定とは

不動産の価格には次のようなものがあります。

1. 固定資産税評価額（土地建物）

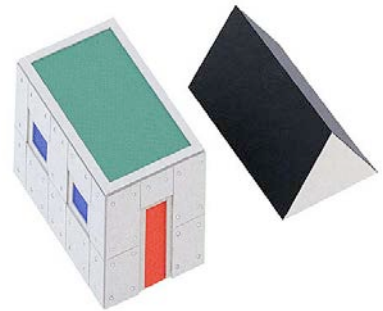
地方公共団体が定める価格です。

固定資産税や都市計画税の算出、所有権移転登記の登録免許税の算出及び不動産取得税の算出に利用されます。不動産所在地の市町村役場で不動産評価証明（固定資産課税台帳記載事項証明書）を請求すればわかります。

2. 路線価（土地）

国税庁が定める価格です。

相続税の算出に利用される価格です。
管轄税務署にて知ることが出来ます。



3. 公示価格（土地）

国土庁が定める価格です。

その年の1月1日現在の地価を表した価格です。
実際に取引される価格に近い価格になっています。

同じような価格で基準地というものもあります。都道府県が公示価格の標準地を補うために毎年10月頃に表示されます。市町村役場などで知ることが出来ます。

4. 鑑定評価（土地建物）

不動産鑑定士が算出します。（有料）

財産としての価格を算出します。

裁判などで公的に不動産の価格を証明する場合などに利用されます。

5. 流通価格（土地建物）

一般に査定価格といわれるものです。

最新の取引事例（実際に売買された価格）をもとに算出した価格です。

「通常約3ヶ月をめどに売買が成立できるだろう」という予測のもとに算出します。

私共不動産仲介会社が査定する場合の「査定」とは、上記5. の流通価格のことを指します。これは、建設省が媒介契約期間（最長3ヶ月）の間に売却が可能な価格を根拠（実際に取引された価格・現在の市場動向等）を示して説明するよう指導しているためです。

したがって、査定報告まで数日を要しますが、まずお客様の大事な財産について慎重に調査して、近隣の取引事例を収集、価格査定マニュアルをもとに査定価格を算出し、書面でご報告することになっています。



媒介契約の種類と特徴

1. 媒介契約は3種類

不動産の売却を不動産会社に依頼する際には、媒介契約を結ぶことが法律（宅地建物取引業法）で定められています。この契約には、一般媒介、専任媒介、専属専任媒介の3種類があり、それぞれに特長があります。



2. 主な特徴

専任媒介契約は売却を依頼される会社が1社だけなので、依頼を受けた会社はそれなりに営業努力を要求され、2週間に1回以上、売主に業務状況を文書で報告する義務があります。さらに流通機構に物件を登録するなど、成約に向けて積極的に営業をしなければなりません。専属専任媒介契約は、その専任媒介契約をさらに一歩進めたもので、専任媒介契約以上に努力義務が不動産会社にあります。一方、一般媒介契約は複数の不動産会社に依頼できますが、定期的な経過報告の義務などは有りません。



媒介契約の内容をよく理解して契約締結しましょう。

	一般媒介契約	専任媒介契約	専属専任媒介契約
契約の内容	売却依頼者は複数の不動産会社と媒介契約を結ぶことが出来る。 また、自分で買い手を探してもかまわない。	1社だけの契約。会社は指定の不動産流通機構に7日以内に物件を登録し、登録済証を依頼者に交付しなければならない。2週間に1回以上、媒介経過を依頼主に文書で報告する義務がある。自分で買い手を探すと違約金のペナルティーもある。	1社だけの契約で、指定の不動産流通機構への登録は3日以内、1週間に1回以上媒介経過を依頼主に文書で報告する義務がある。自分で買い手を探すことは禁じられている。
メリット	仲介会社の競争を生かせ、営業エリアの異なる会社を選べばより広い範囲での営業活動を期待できる。自分で買い手を探せる柔軟性もある。	1社だけの依頼ということで仲介会社の方は売却に対しての責任が重くなる。それだけ売却に対して積極的になる。2週間に1回営業活動がわかる。	専任媒介を一歩進めた契約で仲介会社の積極的な営業活動が期待できる。1週間に1回営業活動の報告が文書でわかる。
こんな人向き	売却先行で時間をかけて少しでも高く売りたい方。市場が活発に動いている時期には、そのメリットが生かせる。	買い替え先が見つかって、わが家を一刻でも早く売却したい人。煩雑な手続きが面倒な人など短期決戦で住み替えしたい方。	専任媒介と同じく、より確実に、スピーディーに売却したい人。

確定申告について

不動産の売却をしたときは、確定申告が必要です。

マイホームの3,000万円控除などは、確定申告をしないと受けられません。

売却をした年の翌年2月15日から3月14日までの間に確定申告をします。



確定申告に必要な物

- 印鑑
- 確定申告書（税務署）
- 売却資産のお尋ね（税務署）
- 売却不動産の購入価格を証明できる書類（売買契約書・領収書）
- 売却不動産の購入時にかかった費用の領収書
- 売却不動産の売却時の売買契約書
- 売却不動産を売却するためにかかった費用の領収書
- 明細書（自分で作成します。）
- 自宅を売却したときは、引渡後2ヶ月以上経過した除票住民票
- 源泉徴収票
- その他税務署で必要とされる書類等

取得価格に含まれる物／購入代金、仲介手数料、非業務用資産の登録免許税・不動産取得税・印紙税等

譲渡費用に含まれる物／仲介手数料、登記・登録費用、調査測量費、その他譲渡のために直接かかった費用



売却後も購入時の書類を捨てないで！

上記のように契約書や領収書が購入時の証拠書類となります。

★申告期間前に、税務署から「売却資産のお尋ね」が郵送される場合があります。

★早めに申告をして下さい。税務署の無料税務相談室などが有効に利用できます。

★マイホームの3,000万円控除や買い換えの特例等を受けると、買い換え先不動産購入の際住宅取得特別控除（ローン控除）と同時には受けられません。どちらかの選択となります。

ご不明な点は、最寄りの税務署または税理士にお尋ね下さい。

また、税理士につきましては、税理士を紹介いたします。

お気軽にご相談下さい。



より早く、良い条件で売るために

不動産を売却するということは、高額な商品売る事です。
商品となれば、見栄え良く、そして見やすいようにしなければなりません。
購入者の立場に立ってより良い商品にしましょう。
たとえ早く売れても、売却後にトラブルがあると大きな出費になるリスクも有ります。
未然にトラブルを防ぐ販売方法も必要です。

1. 査定価格の確認

不動産会社の査定報告書の内容をしっかりと確認します。
販売（成約）事例が古いと査定価格より実売価格が下がる場合も有ります。
また、査定価格は成約事例で計算される為、近隣の同程度の販売価格より少し低くなります。
査定報告時に営業スケジュールや販売方法の提案書を作成してくれる不動産会社なら良心的な不動産会社でしょう。
自分の家は可愛いけども、客観的に見る事が重要です。

2. 価格の設定

市場より高く価格設定した場合、成約の見込みがない高価格の不動産を不動産会社は熱心に営業はしないでしょう。基本は近隣の市場に合わせるのが一番。
早期売却を狙うのなら少し安めの価格設定で。また、価格の交渉があったときのために最低限の価格条件なども決めておきましょう。

3. 付帯物の確認

付帯物設備（照明器具やエアコンなど）があるときは、置いて行くもの・取り外すものを書面で決めておきます。それがセールスポイントになることもあります。
逆に壊れて使えないものや修理が必要なものは予めその旨を伝える事で引き渡し後のトラブルを無くす事が出来ます。
特にエアコンや給湯器などは不具合があった時にトラブルになりやすいので気をつけます。
付帯設備の一覧表は不動産会社が用意してくれます。

4. 購入希望者が知りたい事

購入希望者が売主さんに良く聞かれる事があります。
土地や一戸建では土地の境界や騒音等周辺環境、近隣にお住まいの方の情報など。
マンションでは上下階にお住まいの方の状況や音のトラブルの有無など。
子供をお持ちの場合は教育環境や同年代の子供がいるかどうかなど。
そして今までの建物の状況。過去雨漏りがなかったか、シロアリは大丈夫か、メンテナンス状況はどうなのか・・・
外壁や屋根の塗り替えは何年何月、浴室のリフォームは何年何月に工事、ガス給湯器を何年何月に交換したなど、リフォーム歴をちゃんと把握しておきましょう。
大切にメンテナンスされた家は好印象を与えます。

次のページにつづく



より早く、良い条件で売るために

5. 何と言っても第一印象

購入希望者が現れたら現地を見てもらうことになります。

購入の検討に値するかどうかは、第一印象でまず判断されますので、お客様を迎える準備が必要です。おもてなしの心でお迎えしましょう。

5.1. 香りと臭い

家中の窓を開け放して空気を入れ替えます。自分では気付かない臭いは大敵です。

特にペットを飼っていらっしゃる場合は気をつけないといけません。

自然のほのかな香りのする芳香剤を置くのも良いでしょう。

5.2. 明るい部屋

カーテンやブラインドを開けて明るくします。照明器具は全部点けておきましょう。

この時に、電球が切れていないかチェック。切れていれば直ぐに取り替えます。



5.3. ほこりや汚れを掃除しましょう。

掃除のポイントは、ガラスやメッキ部分をぴかぴかに。要は目立つ所を重点的に磨けばその他は普通でもかなり綺麗な印象を受けます。

5.4. 見えない所も整理整頓

押入や物入れの中も整理整頓しましょう。

荷物が一杯に入っても整理されていれば印象が良くなります。

5.5. バルコニーや庭、物置

使わない荷物や道具があれば、整理整頓します。

除草もしましょう。

5.6. 出来る限りのメンテナンスを。

網戸・障子・ふすま紙の破れは補修します。

ホームセンターに売っている修理用商品と道具でご自分で直す事も出来ます。

5.7. 除草

土地や空き家で売る時は、除草をしましょう。

6. 笑顔で待機

おもてなしの準備が出来たら自信を持って笑顔で待機。

接待は挨拶と質問に答える程度で営業は不動産会社の営業マンに任せましょう。

果報は寝て待て。

きっと良い知らせがありますよ。

