

# 失敗しない！

## 住まいの売却マニュアル

### 売却までの7つのStep



## エイコーハウジング

(株)エイコーハウジング 〒359-0025 所沢市上安松1-14 TEL04-2990-8484 FAX04-2990-8485

国土交通大臣(1)第8087号(社)全日本不動産協会会員(社)首都圏不動産公正取引協議会加盟

## 1 Step 仲介会社に査定を依頼する

予定どおりの期間内に売却するには、物件を探している人にとって納得できる価格で売り出す必要があります。その為にはプロの冷静な判断が欠かせません。  
まずは、仲介会社に査定を依頼することから売却をスタートさせましょう。

周辺の物件と比べて適正な価格でなければ購入を希望する人は現れません。  
その「適正な価格」とは、仲介会社が提示する査定価格です。  
仲介会社では、査定マニュアルを活用し、市場の流通状況や売買事例を元に査定価格を算定します。価格の根拠となる材料は、どこの仲介会社も同じはずですが。  
あきらかに高い価格を提示したり、希望価格をそのまま販売価格として提案する会社ではなく価格の根拠について、より納得のいく説明をしてくれるところが良い仲介会社といえるでしょう。

売却を急ぐなら販売価格を低めに設定するなど、売主の事情や売却条件なども査定の要素になるので、依頼した仲介会社には、なるべく詳しく話しましょう。  
どこの会社でも、査定は無料ですので気軽に相談してみましょう。

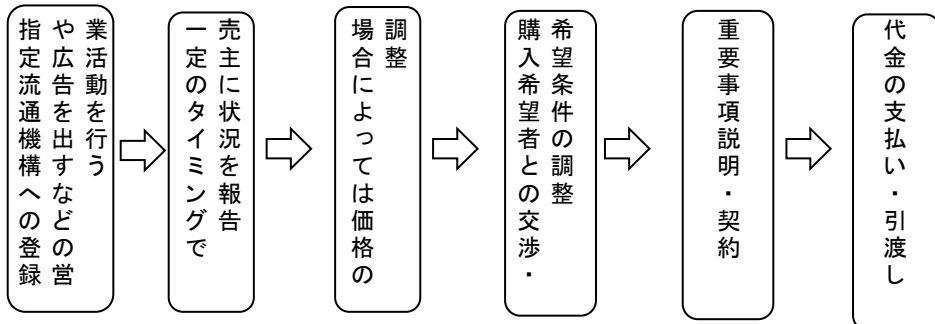


## 2 Step 仲介会社を決める

売り出し価格の決定や買主との交渉、各手続きへのフォローなどの確かなアドバイスしてくれるのが仲介会社の営業マン。売却を有利に進めてくれる仲介会社の見極め方を知り、ベストパートナーを見つけましょう。

### 仲介会社は売却のパートナー

仲介会社は下図のように買主を探し、諸条件の交渉を経て、契約までフォローをします。売主は仲介会社の豊富な知識や経験から、適切なアドバイスを受け、互いに納得したうえで売却を進めていくことが大切です。  
以下の選び方のポイントや仲介会社の規模による特徴を押さえたうえで、ベストパートナーを選びましょう。



## ☆仲介会社の選び方のポイント！

売却も購入も同じ会社の方が安心できます。

売却が成功しないと購入も困難。でも「購入もお願いする」というならば、売却にもより積極的になるはず。売却と購入のタイミングやお金の流れがスムーズにいくように配慮してくれるのも同じ会社の方が、安心できるでしょう。

信頼できる営業マンなら安心して任せられます。

売主と仲介会社が双方納得のうえ活動するのが売却成功の秘訣。  
その為には、的確なアドバイスをしてくれて、あなたの不安や悩みを払拭してくれるような誠実さが必要。査定結果を聞く際に見極めましょう。

## ☆不動産会社の規模による特徴

大手不動産会社

首都圏全域に店舗があり、独自のネットワークで広域の情報を収集。  
グループ内に分譲会社や建設会社、管理会社がある例が多い。  
グループが企画した新築住宅に買換えを勧めるケースもある。



中堅不動産会社

特定の沿線など、特定のエリアに集中して店舗を持つ事が多い。  
中古住宅の売買を専門とする仲介会社のほか、分譲会社系列の仲介会社もある。  
分譲会社系列の会社は、自社の物件を勧める事により、調整を図ってくれることがある。

地元不動産会社

駅前などに店舗があり、地元での売買を専門に行う。  
地域に密着しているのが特徴で、地元での信頼が厚く、その地域の情報が豊富なため、希望エリアが決まっている場合に有利といえる。  
また、指定流通機構※の普及で、物件情報において大手にひけをとる事はない。

※指定流通機構＝売却・購入物件情報がオンラインに登録され、売買をスムーズに行う為のシステム。通称「レインズ」という。

### 3 Step 仲介会社と媒介契約を結ぶ

仲介会社を決めたら媒介契約を結びます。媒介契約には「一般媒介」、「専任媒介」、「専属専任媒介」の3タイプがあり、それぞれ特徴があります。仲介会社が力を入れやすい「専任」「専属専任」にする事が多いです。仲介会社と相談して、それぞれの特徴など媒介契約の内容を詳しく説明してもらい、ベストなタイプを選びましょう。



#### ☆3タイプの媒介契約の特徴

	一般媒介	専任媒介	専属専任媒介
特徴	複数の仲介会社に依頼できる。媒介契約を結んだ会社を公開する明示型と、公開にしない非明示型の2通り。	1社だけに売却を依頼する。	
仲介会社の義務	売却活動を行うが、義務や拘束がありません。	①媒介契約後7日以内に指定流通機構(レインズ)に売却物件を登録する。 ②売主に対し、2週間に1度以上の割合で進行状況を書面で報告します。	①媒介契約後5日以内に指定流通機構(レインズ)に売却物件を登録する。 ②売主に対し、1週間に1度以上の割合で進行状況を書面で報告します。
売主の義務と権利	①自ら買主を見つけて、売買契約を結ぶこと。 自己発見による取引も可能。 ②明示型の場合は依頼した会社を報告。	自ら買主を見つけることも可能。ただし、媒介契約の期間中なら、仲介会社が購入希望者を探す為にかけた費用を請求される場合があります。	①自ら買主を見つけて売ることにはできない。 ②媒介契約の期間中に他社を通じた取引や自己発見による取引をすると、違約金(仲介手数料相当額)が発生します。 ③売主の都合で契約解除すると、それまでの経費を請求される場合があります。

#### ☆困った売主にならないように気をつけましょう

雑然・不衛生な部屋は致命的なダメージ	広告配布を拒否すると購入希望者を見つけづらい	早く見学させないと他の物件に見移りする
物が散乱していれば「収納が少ないのでは？」生ゴミが臭えば「虫がいるのでは？」と疑われるかもしれません。最低限の片付けをし、その家での快適な暮らしを創造してもらおう工夫をしましょう。	地域内で購入・買い換えを望む人は多いので、近隣への広告配布は買主を探す近道。ご近所にうわさされるのを嫌がらず、早期売却→買い換え成功で羨望の眼差しを狙いましょう。	興味を持ってくれた人にいち早く物件を見せないと、別の物件に興味に移ってしまう危険性があります。売り出したらなるべく外出を控え、いつでも見せられるようにしておきましょう。

### 4 Step 売り出しスタート

仲介会社と媒介契約を結んだら、いよいよ売り出し開始です。仲介会社の活動によって物件に興味を持ってくれる人が現れたら、今度はあなたが頑張る番です。営業マンのアドバイスを受けて部屋を片付け、好印象を持ってもらいましょう。

#### ☆見学者に好印象を持ってもらうコツは？

営業マンはスムーズに売却する為に色々お手助けをしてくれます。例えば我が家の長所をアピールしたいが、下手をすると押し売りと思われることもあります。そう思われぬ為にも営業マンに事前に伝えておくとプロの判断でアピールしてくれるでしょう。リフォームできれいにした方が良いですが、買主が自分の好みで出来るように、あえて手を加えずに価格を抑える方法もありますので、営業マンと相談しておきましょう。さらに、自宅を開放しモデルルームのように見てもらうオープンハウスは、買主を見つけるのに効果的です。勧められたら、積極的に実施してみよう。

水まわり	物件選択の主導権を握る主婦が厳しくチェックします。ピカピカに磨き排水の状況なども確認しておきましょう。故障があれば仲介会社とも相談して修理しておきましょう。
居室全般	広く見えるよう、不要な物は片付けておきましょう。
子供部屋	おもちゃなどはBOXに入れて整理しましょう。散らばっていない事が大切です。
玄関	靴は靴箱にしまい、靴箱の上のホコリもお掃除しておきましょう。玄関が暗い場合には、照明をつけておきましょう。
照明	笠の拭き掃除、電球の交換をして、明るく見せる工夫をしましょう。
カーテン・窓ガラス	カーテンは開け、窓を拭き部屋を明るく見せましょう。網戸の破損を確認しておきましょう。
ベランダ	洗濯物は取り込む。ほとんどの人がベランダに出てチェックをしますので、サンダルなどを用意しておきましょう。物置状態の場合は整理しておきましょう。
寝室	プライバシーが高いが公開しましょう。「欠陥があるのでは？」など、余計な詮索をされると損です。
キッチン	清潔感を出すこと！レンジや換気扇の油污れは禁物です。
LDK	モデルルームさながらの演出は不要です。テーブルクロスを敷くなど、ちょっとしたことで高感度はアップします。
バスルーム	カビ厳禁。
トイレ	吊るし戸棚など整理しましょう。扉がない場合は目隠しのカーテンをすると良いでしょう。
収納	中を見せてゆとりを感じさせるのが理想。不要な物は捨てて、片付け方次第で広く感じさせることが出来るはずですよ。

## 5 Step 購入希望者と売却条件を交渉する

購入希望者が現れたら売却の条件を交渉します。特に重要なのは、価格・代金の受け取り・支払い日・物件の引渡し日です。仲介会社には事前に「希望と譲れる範囲」を伝え、譲れる範囲なら仲介会社を通じて交渉を進めてもらいましょう。

### 1、価格

値下げを要望されるのは必至だが、売却価格は買い換えの予算に影響するので慎重に対応したいものです。

あなたが希望する家を買うにはいくらで売ればいいのか、売却価格からいくら下げたら買い換えができなくなるのかを、仲介会社とよく相談し、資金不足にならない様に計画を立てましょう。

### 2、代金の受け取り時期

日程次第では

①自宅について抵当権の抹消 ②買い替え購入物件の代金支払い時期

③建築代金の支払い時期

売却代金の受け取り時期によって、つなぎ融資が必要になることもありますので

売却物件の代金受け取り時期や、その他の費用の必要性など仲介会社と相談しましょう。

### 3、引渡し日

売却物件の引渡し日までに、新居(買い替え物件)に入居できないと仮住まいが必要になる場合もあります。特に新居(買い替え物件)が未完成の場合には要注意です。

契約前なら交渉も可能ですが、売主の都合で引渡し日の条件を提示した場合、

値下げを依頼されることもあります。売却物件の引渡し後に、

買主から賃貸の形で借りるケースもあるので仲介会社と相談しましょう。

## 売却して手元にいくら残るの？

$$\boxed{\text{売却価格}} - \boxed{\text{ローン残債} + \text{売却の諸経費} ※} = \boxed{\text{手取り金額}}$$

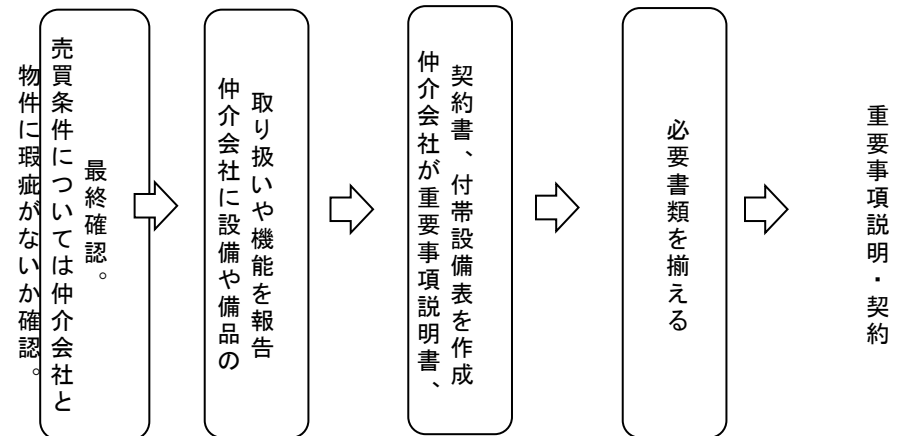
※抵当権の抹消費用や仲介手数料など

## ★実際に計算してみよう！

## 6 Step 売買契約を結ぶ

購入を希望する人との交渉が成立したら、売主・買主双方立合いの上、重要事項説明後に売買契約を結ぶことになります。ここでは契約の内容を確認し、手付金の授受を行い、売買契約締結となります。

買主が決まったら、重要事項説明の場に同席し、売買契約を結びます。手続きは下図の通りです。売却物件に瑕疵があると、引渡し後に修理を要求されるケースもあります。売買の条件などは重要事項説明書に記載されるので、仲介会社と確認しておきましょう。照明器具などの入居中に付けた設備は、はずすのか？残すのか？残す場合は、機能を確認し一覧表にまとめて、仲介会社に報告しておきましょう。自分で保管しているはずのものは、下表を参考に紛失していないかチェックし、手元に無い場合には、仲介会社に早めに報告しておきましょう。その他、必要な書類は仲介会社に事前に確認しましょう。



- 固定資産税、都市計画税の納税通知書
- 土地・建物の評価証明(仲介会社が用意してくれる場合は交付の為の委任状)
- 管理費、修繕積立金の滞納がないことを証明する書類(銀行から引き落としの場合は、通帳のコピーなど)管理組合の脱会届
- 売却する物件の権利証明書(権利に関する登録済証権利証)、購入時に登記が済んだ証明として交付されたもの、紛失した場合は保証書で代用(仲介会社に即、申し出ること)
- 印鑑証明書
- 司法書士への委任状(司法書士が用意します)
- 住民票(登録簿上の住所と現住所が違う場合)

## 7 Step

# 代金受け取りと物件の引渡し

売買契約を結んだあとに残された手続きは、売買代金の受け取りと物件の引渡し。買い換えを成功させるには、購入と売却のタイミングを計ることが欠かせません。理想的なタイミングを仲介会社と相談しましょう。

物件代金の受け取りと物件の引渡しは、買い換えで購入する物件の代金支払いや入居とのタイミングが重要になり、双方同時が理想的です。代金は契約時に手付金として売却価格の5%~10%、残りは残金として物件の引渡しと同時に受け取るのが一般的です。残金の受け取りには抵当権の抹消が必要ですので、仲介会社と相談しておきましょう。引渡し日については、新居への入居時期などプロ(仲介会社)のアドバイスを受けましょう。



## 売却にかかる税金・諸費用

### ① 所得税・住民税

住まいを売却して出た利益は「譲渡取得」と呼ばれ、譲渡所得は売却価格から、その家を購入した時の費用(代金や購入時にかかった諸費用と売却時の諸費用(仲介手数料))を引いたもので、マイナスなら所得税・住民税とも不要です。プラスだとその家の所有期間などに応じて納税しますが、ほとんどの場合、特例によって無税になります。仲介会社または税務署に相談してみましょう。

### ② 仲介手数料

売買が成立したら仲介会社に仲介手数料(売却価格の3%+6万円に消費税を加算した額)を支払います。支払い時期は、仲介会社と相談しましょう。

### ③ その他の諸費用

買主と売買契約を結ぶには、契約書に印紙税が必要(売却価格が5,000万円以下の場合で1.5万円の収入印紙を貼付)です。また、購入時のローンを完済するための手数料、抵当権を抹消するための登記費用などがあります。



## 売りが先か？ 買いが先か？

売る立場から考えると売れなかったらどうしようと考えますが、売れてから慌てて購入するのも、理想的なタイミングとは言えません。

買い換えを成功させるには、査定価格に沿って購入予算を決めれば、資金計画が大きく狂う心配が減ります。

査定価格に狂いがなければ、購入を先にしても比較的スムーズに運びます。また売却中に価格交渉を受ける可能性もあるので、査定価格よりもやや下の価格をベースに売却をスタートするのが、成功への第一歩です。