

不動産売却ハンドブック

不動産の売却を成功させるために

宅地建物取引主任者 網中 雅基

はじめに

マンションや家・土地を売るということは、普通の人にとってはあまりなじみの無い経験です。自分自身で購入したり、親から相続して住んでいる土地・家・マンションは住み続けるつもりでも、取りまく環境や状況は変化します。

何かの事情で売る必要のある人、売りたい人、将来売りたい人のために不動産売却で失敗しないためのハンドブックを作成しました。

- 不動産を売るのは、未経験でなにをどうすればいいのかわからない。
- 転勤になったけど、家を賃貸で貸すか売ったほうが良いのか悩んでいる。
- 不動産を相続したけど、分割ができなからお金に換えて分配したい。
- 不動産会社は沢山あってどこが良いのか、選択の基準はなにか。
- とにかく急いで、売却したい。
- 住宅ローンが残っているけど売却できるのかな。

不動産というのは、コンビニ等で売っている商品と違って、同じものはありません。同一ブランドのお菓子であれば、スーパーでも、コンビニで買っても同じものです。しかし、同一ブランドのマンションといえども場所も違えば仕様も当然違います。更に同じ建物のマンション内でも、階数や向き、眺望など同じものはありません。

土地も住宅も同じものはありません。すべて、この世界に一つしかないものなのです。

そのため、不動産を売却するためには、色々と知っておくべきことがありますので、このハンドブックを、不動産の売却で失敗しないようにお役立て下さい。

もくじ

- 1) 不動産売却の基礎知識
- 2) 不動産売却の準備
- 3) 不動産会社の選び方と依頼するポイント
- 4) 不動産売却価格の決め方
- 5) 不動産売却活動と売主としての対応
- 6) 売買契約に臨む
- 7) 確定申告と新しい生活
- 8) 最後に
- 9) 相談シート

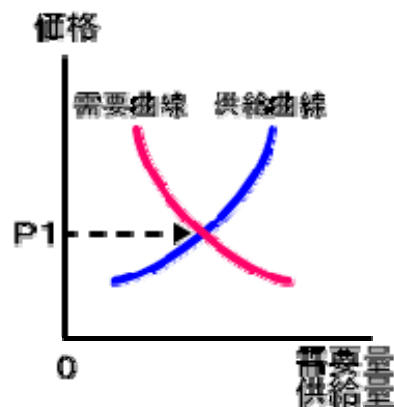
1) 不動産売却の基礎的知識

マンション・家・土地を購入したときは、新しいマンションライフ、庭付きの住宅、この土地に自分がプランした家が建つのを夢見て、ワクワクしたことでしょう。

しかし、不動産を売却するときには、売却が成功したイメージを持ちワクワクすることもいいのですが、まずは冷静に売却プランを考えることが大事です。

経済の基本に「需要と供給」があります。非常に簡単に説明しますと、需要とは消費者側の品物を買いたいという意欲のことで、この場合、購入することが該当します。供給とは品物を提供しようとする経済活動で売却がこの場合に該当します。

経済学的な説明では、この「需要と供給」のバランスが取れた均衡点で、財・サービスの価格が決定されることとなります。グラフを見てわかるとおり、二つの曲線が交差する点P1が、需要量と供給量が釣り合っている点です。つまり、そこの価格が売り手も買い手も納得する価格であると言えます。そしてその時の価格を均衡価格と呼びます。



不動産の場合でも、誰かがそれを欲しいと感じて、実際の購買行動を起さなければ、売買が成立ことはありません。

どのお店で買っても、同じものが買えるものと違って、不動産は唯一のもので他に代わりはありませんが、少し条件を変えると似たような物件は出てくる可能性があります。

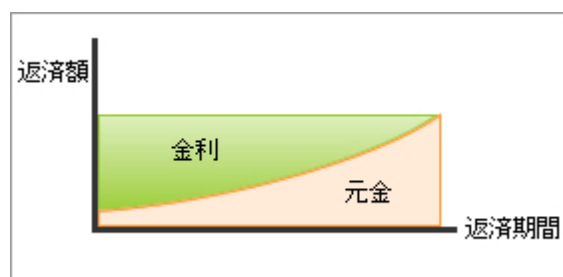
マクロ経済的に状況をみると、日本は少子高齢化で住宅の供給は過剰になっています。新築マンション、新築住宅、住宅を建てる目的の土地、中古マンション、中古住宅の供給量は増えているのに、購入意欲を持った人々は増えていないのです。

供給者の中には、これから不動産を売ろうと考えているあなたも含まれるのです。買い手にとって魅力的で、他の販売中の物件に負けない訴求力が必要になります。

2) 不動産売却の準備

不動産を売却すると決めるための準備としては、住宅ローンを利用して購入した不動産であれば、まず、住宅ローンの残高がいくらなのかを確認する必要があります。

住宅ローンの返済は、多くが元金の返済と金利の支払いの合計額を返済期間にわたり一定にすることで、返済計画を立てやすくなっています。この方法は元利均等返済と呼ばれています。毎月の返済額が一定なのはいいのですが、返済開始初期の期間は、金利に支払いが多く、元金の残高が減らないということがあります



ので、住宅ローンを利用している場合は、自分では返済しているつもりでも、結局金利の支払いが多く、想像以上に返済すべき元金の残高があることもありますので、売却する場合は、一括返済が必要ですので確認が大事です。

相場価格より住宅ローン残高が十分低ければ、売却代金で一括返済出来ますが、逆に残高が大きい場合は、売却代金で不足しますので、ローン返済用に充当する資金手当が必要となります。事情によっては金融機関との交渉の可能性もあります。

次に、購入時の資料があるといいです。販売資料、図面、現在事項証明書、登記済証（権利証）、固定資産税・都市計画税の納付書、管理費・積立金等の毎月の費用明細、の確認をしておきましょう。不動産会社に査定を依頼するときに、これらの資料があるとより正確にスムーズに出来ます。

3) 不動産会社の選び方と依頼するポイント

不動産売却を依頼する場合、どのような会社に依頼するのがいいでしょう。ほとんどの会社は、無料査定を行っていますので、査定依頼をすると一番高額な査定をしてくれた会社がいい会社だと思いがちですが、きちんとした根拠もない高額査定をするところは、残念ながら要注意です。

買取る場合は、一番高いところへ売るのが通常ですが、仲介での売却は、査定した不動産会社を買取る金額ではなく、販売希望価格により広告などで購入するお客様を見つけて、売買が成立させるのが仲介会社の仕事です。売却の受託を希望している会社は、とにかく高額な査定価格を提示して、売主と媒介契約をむすんだ後に、理由をつけて値下げさせることがあります。そのような会社は、仲介手数料を買主と売主の両方からもらうことを、目的としていますので、流通ネットワークに出さないか、出しても常に商談中で他社からの商談を受け付けない傾向がありますので、売却チャンスが少なくなり、売却が出来ても想定より安くなる恐れもあり、売主様にはデメリットとなります。

不動産会社を選ぶポイントは、「売主であるお客さんのことを大切に考えている。」です。査定に関しても、根拠を説明し。販売するに当たり、どのような販売計画で実行し、値段を下げるにしても、販売戦略を立てた上で、納得のいく説明と段階を踏んで販売を行う会社が信頼できる不動産会社と言えると思います。

不動産売却を依頼するときには、依頼する不動産会社と媒介（仲介）契約を書面で取り交わすことが、宅地建物取引業法にて定められています。

宅地建物取引業法にて定められている媒介契約には以下の3種類があります。

一般媒介契約	複数の業者に重ねて仲介を依頼することが可能。 売主の自己発見取引は可能。
専任媒介契約	仲介を依頼できる業者は1社に限られる。 売主の自己発見取引は可能。 2週間に1回以上の割合で活動状況について報告するなど、積極的に取引相手を見つける努力をするように義務がある。
専属専任媒介契約	依頼者は仲介を依頼した業者が見つけた相手方としか契約できない。 自分で取引相手を見つけて契約することも制限される。

媒介契約には3種類ありますが、多く不動産会社に依頼できる一般媒介契約、専任媒介、専属専任と何故このような種類があるのでしょうか。

宅地建物取引業法ができたのは、昭和27年6月10日です。電電公社ができたのも昭和27年8月です。

昭和27年に宅地建物取引業法ができたときには、現在のように携帯電話はもちろん、固定電話も普及していなかったのです。FAXが普及するのは昭和56年頃からですので、当然、FAXもありません。つまり、当時は不動産業者に売却を依頼すると、依頼された不動産業者は広告で購入希望者を見つけるか、または、他の不動産業者に販売資料を持参して、販売活動をするしかないのです。自社に見込客がいなくても、他社に見込客がいることは十分考えられます。

それで、一般媒介契約という複数の業者に依頼できる方法が売主である依頼者の売却機会の損失を防ぐために設けられたと思います。しかし、現在は、不動産業者はネットワークで繋がっています。FAXもあります。インターネットで物件情報を交換しています。つまり物件情報は共有されているのです。

売主からの依頼を受けた不動産業者は、販売情報を不動産ネットワークへ登録ことにより、売却の依頼を受けていない不動産業者もネットワークを経由して情報が広がります。

つまり、一般媒介契約の意味が薄れているのです。更に、一般媒介契約には、売主と不動産業者にもデメリットがあります。

不動産売買仲介会社の売上というのは、売買契約が成立して初めて発生するものです。媒介契約で売却の依頼を頼んだだけでは、費用は発生しません。また、着手金等の支払いもありません。あくまでも、売買の取引が完了することが必須条件です。報酬以外の実費（遠隔地の交通費、売主が特別依頼した広告料）が、授受されることもあります。もちろん事前の合意が必要です。

不動産会社としては、一般媒介で複数の不動産会社へ依頼すると、不動産会社も他社に先駆けて、販売活動を行います。多額の費用をかけてまで販売活動を行うことには、リスクを感じます。費用をかけても、他社で決まれば、投入した多額の広告費はすべて無駄になってしまうからです。

また、販売に時間がかかった場合、多くの会社がネット等で販売していますので、多くのサイトで物件が公開され続けて、いわゆる「売れない物件」というイメージが出来る恐

れもあります。

以上の、理由で、信頼できる不動産会社1社に専任媒介で依頼するのがおすすめです。

4) 不動産売却価格の決め方

不動産の経済的な価値の評価方法には、いくつかの手法があります。主なものは取引事例比較法、収益還元法、原価法の3種類です。それぞれの概要は

取引事例比較法	近隣の似たような条件の不動産が、どのくらいの価格で取引されたかを調べ、鑑定評価対象の不動産と比較して価値を評価する手法。
収益還元法	不動産から生み出される利益からその不動産の適正価格を算出する方法で、主に投資用不動産の評価に用いられる。
原 価 法	対象となる不動産の再調達原価(新たに建設する場合の価格)を求め、この再調達原価について経過年数等による減価修正を行って対象不動産の価格を求める手法。

これらは、国家資格を持つ不動産鑑定士が有料で行う不動産鑑定評価にて用いられる手法です。不動産鑑定評価は不動産鑑定評価基による公的な性格を持つもので、裁判や税務署・銀行の担保評価等に提出する公的な資料となります。

不動産会社が無料で行う不動産査定には、このような公的な性格はありませんが、タイムリーな流通相場を知ることが出来ます。

不動産査定では上記の取引事例比較法により評価要素をポイントに分解して査定します。土地は、主に取引事例比較法で、マンション、戸建住宅は原価法も取り入れて査定を行います。

不動産会社の査定は、基本的には売れる価格を提示しますが、最終的には価格を決めるのは、売却を決めた所有者です。

5) 不動産売却活動と売主としての対応

不動産会社と媒介契約を締結すると、不動産会社はレインズ（Real Estate Information Network System）という不動産情報ネットワークに物件登録公開する事になります。

このレインズにより媒介を依頼した業者以外にも物件情報が、多くの不動産会社と情報の共有化により、売買成約の可能性が高くなります。

また、自社のホームページや不動産情報専用の有料サイトに登録してのネット広告、新聞による折り込みチラシ、オープンハウス等の広告を展開します。

基本的には、これらの広告費用は、成功報酬である仲介手数料で行われますが、売主が特別に希望した広告の場合は事前に確認して、売主が別途負担することも可能です。

このような販売活動により購入希望者があらわれます。売主としてはどのような対応が望ましいでしょうか。

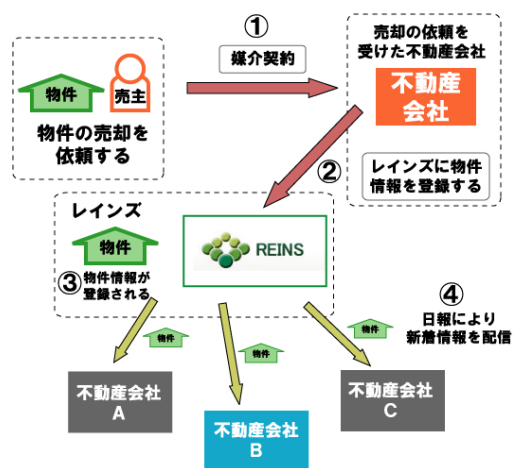
人間の第一印象は70%から90%が視覚的要素で決められてしまうというデータがあります。しかも、時間にしてわずか「7秒」です。第一印象が勝負です。

土地だけの場合で現状が更地の場合は、残置物等は撤去し、地盤が凸凹のないように整地、隣地境界を明示して、越境や不同沈下の問題がないことをアピールするのが宜しいかと思えます。

戸建住宅やマンションで空室の場合は、依頼した不動産会社へ鍵を預けていますから、購入希望者を案内します。売主としては、室内に荷物などを置かないで、ハウスクリーニングが完了した綺麗な状態で見せるべきです。また、時々、空気の入替えや、細かいホコリを掃除するのは印象を良くするためには重要です。

売主本人が居住中の場合は、内覧は売るための重要なステップですので、可能なかぎり購入希望者の希望時間に合わせましょう。更に、整理整頓は当然ですが、特に玄関は重要です。これも第一印象の原則です。雑然とした玄関にいい印象はありません。次に重要なのは、水回り、特にキッチンの整理と清掃ですね。この部分は必ずチェックされます。洗面所も忘れずに整理整頓清掃を心がけましょう。

レインズの役割と機能



室内も可能なかぎり、余計な物は処分してスッキリする方が印象は良くなります。具体的な案内があるときには、部屋の空気を入れ替え、明るくなるように窓辺の観葉植物等は移動しましょう。

6) 売買契約に臨む

購入希望者が現れて、現地確認後に検討した結果で購入希望申込書（買付証明書）を提示されます。この書類には、購入希望者の住所・氏名、売買希望金額、手付金の額、融資の利用、売買希望時期、決済引渡時期、その他条件が記載されています。買付証明書を提示されただけでは、売買契約が成立した事にはなりません。

売主として、記載内容で宜しければ売買契約の準備に入りますが、提示条件に満足できない時には当然、拒否も出来ます。しかしながら、金額に大きな差がある場合もあります。初めての希購入望者は一番有望なおお客様である可能性が高いと言われています。

売主買主の条件合意がなされましたら、売買契約となります。

売買契約の前には、宅建業法で購入者に対して、重要事項説明書を提示して内容を説明しなければなりません。重要事項説明は売買契約の締結の前までに 行いますが、直前に行くと購入希望者が説明を聞いて、購入を取りやめることも起こりえますので、数日前には事前に行くべきかと思えます。

重要事項説明が完了したら、売買契約の締結となります。この際には、契約が成立した証として、手付金を受領します。この手付金は、売買代金の一部になります。しかし、契約締結から手付解約期日までは、理由の如何を問わず、手付解約が可能になっています。

売主から解約するときは手付け倍返し、買主が解約するときには手付け放棄をすることで契約を解約できます。

また、買主は自己資金で購入する場合を除き、一般的に金融機関からの借入れが必要で住宅ローンが借りられない場合も、売買契約は白紙に戻ります。ローン 特約と言いますが、この解約の場合は、売主は受領済みの手付金をそのままそっくり買主に返還しなければなりませんので、ローン特約付きの契約の時には、手付金をそのまま保管すべきです。

無事、住宅ローンも借りて、決済と引渡しになります。売主としては、抵当権等の担保権がある場合は、一括返済と抵当権の抹消登記の手続き、その他権利を阻害する登記がある場合も解除手続きが必要になります。また、権利証と印鑑証明証、実印、不動産登記の住所等に変更があれば住民票、戸籍附票が必要になります。

残代金の全額を受領したら、権利証等の必要書類と鍵などを買主へ引き渡します。通常は、買主の住宅ローンを利用する金融機関で行われます。

残金決済の時には、固定資産税・都市計画税やマンション管理費等の清算も行います。金融機関で決済が完了したら、目的物件にて売主と買主にて設備などの確認を行います。

【不動産売買に必要な費用・税金】

不動産を売却するときに必要な税金や諸費用について、ご説明します。

- ① 印紙税：経済的取引などに関連して作成される文書に課税される税金
- ② 不動産登記費用：不動産登記手続きにかかる費用
- ③ 仲介手数料：不動産仲介会社に支払う仲介業務に対して支払われる報酬
- ④ 各種清算金：売買代金とは別に、不動産所有に関わる支出・収入を清算
- ⑤ 譲渡所得税：不動産を売却して利益が出た場合は、譲渡所得税が課税

それぞれについて、ご説明します。

① 印紙税について

印紙税は、契約書に記載された売買金額により、税額が変わります。金額の記載のない譲渡に関する文書でも、200円の印紙税が課税されます。

契約金額		印紙税額
10万円以下		200円
10万円超	50万円以下	400円
50万円超	100万円以下	1,000円
100万円超	500万円以下	2,000円
500万円超	1000万円以下	1万円
1000万円超	5000万円以下	2万円
5000万円超	1億円以下	6万円
1億円超	5億円以下	10万円

50億円超までの段階があります。ちなみに50億円超の印紙税額は60万円です。

印紙税軽減の特例があります。軽減の期限が平成23年6月30日までです。

契約金額		軽減印紙税額
1000万円超	5000万円以下	1.5万円
5000万円超	1億円以下	4.5万円
1億円超	5億円以下	8万円

契約書を2通作成して、売主と買主が売買契約書を保有する場合は、それぞれの契約に印紙を貼付する必要があります。

また、一般的には、契約書原本は1通で、買主が原本、売主がコピーを保有することで、印紙税の負担を売主と買主が折半することも可能です。

② 不動産登記費用

不動産の売買により所有者が変更になったことを、不動産登記簿にも権利の変動があったことを明記（公示）して、他の人にも所有権の主張ができます。

費用は、登録免許税と司法書士への報酬となります。所有権移転登記の費用は買主の負担となっています。

住宅ローン等の抵当権が設定されている場合の抵当権等の担保権抹消費用は売主負担、また、住所の変更等がある場合も、売主の負担となります。

③ 仲介手数料

不動産会社と媒介契約を締結して、無事売買成立となり売却完了しますと、仲介手数料を報酬として支払います。

媒介手数料ともいいますが、一般的には売買金額の3%+6万円+消費税とされている方が多いと思います。

実は、3%というのは、売買金額が400万円を超えた場合で、3%分に6万円を加算するには、計算を簡単にするためです。宅地建物取引業法では、段階的に決められています。

売買価格

200万円以下	5.25%
200万円超400万円以下	4.20%
400万円超	3.15%

例えば、1000万円の売買金額であれば、

200万円以下	5.25% = 10万5千円
200万円超400万円以下	4.20% = 8万4千円

400万円超・・・・・・・・・・・・・・・・・・3.15%＝18万9千円
この合計金額 37万8千円 となります。

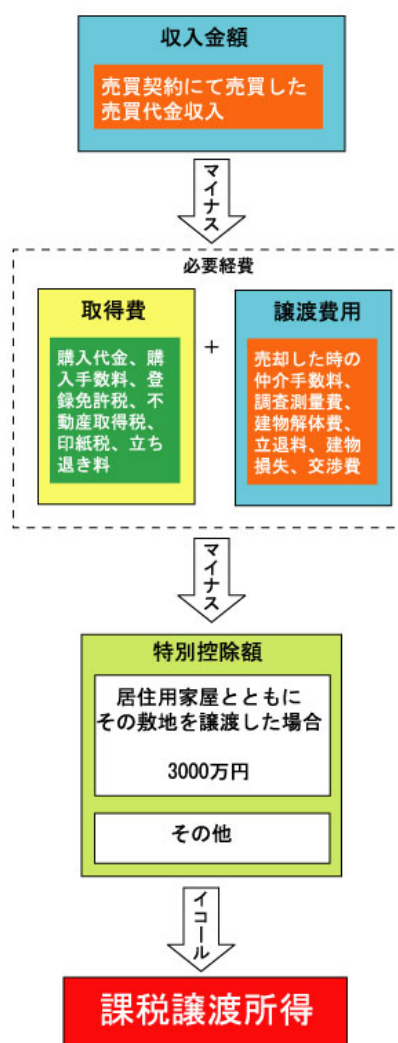
④ 各種清算金

不動産を所有していると、固定資産税・都市計画税が課税されます。また、建物を貸している場合は、毎月、家賃収入があります。売買契約で不動産の所有者が変わると、税金の負担は買主、家賃の受け取りは買主となりますので、引渡し日にて日割り計算をして、清算します。

⑤ 譲渡所得税

不動産を売ったときの譲渡所得は、分離課税といって給与所得などの他の所得と区分して計算します。売った年の1月1日時点での所有期間が5年を超えるかどうかにより、適用する税率が異なります。マイホームの売却の場合は、特別控除が適用の可能性があります。

税率は、以下になります。



区 分	所得税	住民税
長期譲渡所得（5年超）	15%	5%
短期譲渡所得（5年以下）	30%	9%

7) 確定申告

不動産を売却した際には、基本的に確定申告が必要となります。税計算によって、確定申告が不要となることもあります。

基本的には、不動産を買ったときよりも安く売っていればマイナス（譲渡損）となりますから、確定申告をする必要はありませんが、譲渡損になる場合でも、購入時の売買契約書等の証明書類が必要となりますので、用意しておきましょう。

ただし、建物については償却費がありますから、単に取得した金額だけを考えて安心せず、一度しっかりと計算した方が良いでしょう。

また、不動産売買などの事実があった場合には、税務署から譲渡所得の可能性のあるものとして確定申告のお知らせがきますが、譲渡益があるのか譲渡損になっているのかまでは把握していないため、お知らせがきます。

不動産を売却した際には、お知らせがくるものだと知っておけば、慌てずに済むかも知れません。

平成22年分の所得税の確定申告の相談及び申告書の受付は、平成23年2月16日(水)から3月15日(火)まででした。毎年、同じような時期が受付期間となります。

税金に関しては、変更などもありますので、管轄税務署、税理士にご確認願います。

8) 最後に

今までお世話になった住宅やマンション等売るということは、自分以外の他人が利用することになるわけです。つまり、その人とのご縁があって売買契約に至ったのかと思っています。この世界は「原因と結果の法則（因果律）」があると言われています。買主様の気持ちを考え、買っていただいたことに感謝の気持ちを伝えることで、買主様にも「売っていただいてありがとう」の気持ちが生まれます。このようなことは、意味が無いと思われるかもしれませんが、取引完了後に何かの問題があった場合でも、大難を小難にすることもあります。また、私の経験上、売主と買主が、「ご縁」に感謝することで、取引もスムーズに行われ、問題もあまり起きないものです。そのようなことがない場合は、何とか障害が生じたり、引渡完了後にも問題が出たりとするものです。是非、売却完了後には買主様に感謝の気持ちを伝えてください。

最後まで、お読みくださりありがとうございます。この不動産売却ハンドブックがあなたのお役に立ち、不動産売却で後悔せずに売却成功されることを願っています。

不動産売却ハンドブック

2011年5月7日

株式会社アイディアルホーム

<http://www.ideal-home.co.jp/>

このPDFファイルの著作権は、株式会社アイディアルホームに属します。
当ハンドブックの一部または全部を無断で複写、複製、転載、再配布すること
はご遠慮下さい。

9) 相談シート

F A X 011-551-6110

電 話 011-551-6200

メール info@ideal-home.co.jp

ご相談内容		
査定希望物件		
戸 建	所 在	
	土地面積	㎡ () 坪
	建物構造	木・鉄骨・RC 造 階建
	新築年月	年 月 新築
	建物面積	1階 ㎡ 2階 ㎡ 階 ㎡
	延床面積	㎡ () 坪
マンション	所 在	
	建物名称	
	建物構造	木・鉄骨・RC・SRC造 階建
	専有面積	㎡ () 坪
	所在階	
	新築年月	
土 地	所 在	
	地 目	宅地・原野・雑種地・その他 ()
	面 積	㎡ () 坪