Earth
Dream
Architecture

売却ガイドブック

株式会社エダ住宅

売却のフローチャート

1 売却のご相談

お客様の売却に関するご要望をお聞かせください。様々な疑問点や不安を解消することから始めます。

▶STEP1①②

2 売却物件の調査・査定

売却希望物件をあらゆる角度から調査し、独自の価格査定書に基づき適正な売却価格をご提案します。

▶STEP2〜3

3 売却方法のご提案

不動産の特徴を正確に把握した上で、適正な価格や売出しのタイミング、販売方法などをアドバイスします

▶STEP4〜6

4 媒介契約の締結

お客様に納得いただけるよう丁寧なプレゼンテーションを実施し、媒介契約を締結します。

▶STEP7

5 購入客集客（広告活動）

不動産流通機構（レインズ）、不動産情報誌、新聞折込チラシ、ポスティング、オープンハウス、ホームページなどさまざまな広告媒体を積極的に活用し1日も早く売却できるよう販売活動を行います。

▶STEP8①

6 売却活動の経過報告

お預かりしている不動産の販売促進活動の中で問い合わせ件数や反応など、きめ細かい経過報告を行います。

▶STEP8②

7 購入の申込み

購入希望者から購入申し込み書を入手します。その条件に合意できたら売渡承諾書を発行し、契約手続きに進みます。

▶STEP9①

8 不動産売買契約（ご売却）

購入希望者と売却条件を調整し、合意のもとで売買契約を結びます。

※仲介手数料の半金をお支払いいただきます。

▶STEP9②

9 残代金の受領・物件の引渡し

買主様から売買代金を受け取り決済・引渡しを行います。原則として引渡しまでに引っ越しを済ませていただきます。

※仲介手数料の残りの半金をお支払いいただきます。

▶STEP10

エダ住宅はスムーズな売却をサポートします！

STEP 1

売却のご相談①

**売却に関する様々な疑問点、不安など、
どんな小さなことでもお聞かせください。**

売却動機・希望条件など

1.ご相談内容

☐ 相場（売れる価格）を知りたい

☐ 手続き全般を知りたい

☐ 販売方法を知りたい

☐ 必要経費を知りたい

2.なぜ、今ご売却をお考えですか？

☐ 買換えのため

☐ 相続などによる資産売却のため

☐ その他（転勤、資金化など）

3.いつまでにご売却を完了（お引越し）したいですか？

☐ できるだけ早くしたい

☐ ●年●月までにしたい

☐ 特にまだ決まっていない　他

4.売却価格に関するご希望はありますか？

☐ 時間をかけず売れる価格で売り出したい

☐ 手取りで●●●万円は確保したい

参考）　ローンの残債金額

万円（　年　月　日現在）

☐ 具体的な金額はイメージしていない他

5.どのような方法で売却したいですか？

☐ 周囲に知られないように販売したい

☐ 売却の時期よりも価格を重視したい

☐ 価格よりも売却の時期を重視したい　他

6.その他

STEP 1

売却のご相談②

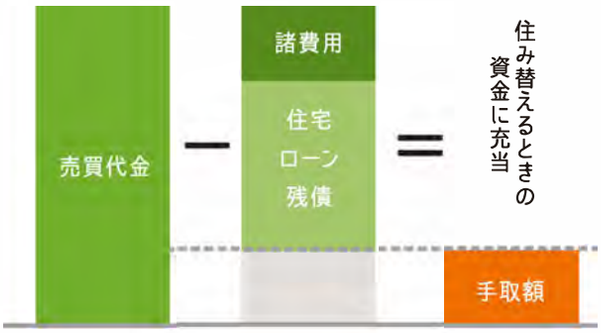
売却に関する様々な疑問点、不安など、
どんな小さなことでもお聞きください。

売却時の諸費用と販売時期

売却時には、諸費用がかかります。

住まいを売却する時には、税金や宅建業者へ支払う媒介報酬（仲介手数料）など、様々な費用がかかるものです。そして、売買代金からこれらの諸費用を差し引いた金額が実際の手取額になります。住まいの買換えを行う場合には、この手取額に預貯金を加えた額が買換えに向けた自己資金となります。新たに購入する住まいの資金計画を立てる上で、手取額がいくらになるのか、おおよその金額は把握しておいた方がいいでしょう。

●売買代金と手取額の計算



●売却にかかる主な諸費用

税金	印紙税 所得税、住民税（譲渡益があるとき） 仲介手数料にかかる消費税
媒介報酬（仲介手数料）	売却価格が 400 万以上の場合、成約価格x3%+6万（上限）
ローン関係	抵当権の抹消費用 司法書士への報酬
その他	引っ越し費用、残餡物処理費用 測量・建物解体費用等（必要に応じて）

●例えば、自宅を4,000万円で売却したら・・・

［前提条件］

◎印紙代　10,000円※1
◎媒介報酬　1,260,000円※2
◎登記費用（抵当権抹消)20,000円
◎土地の測量費用　400,000円
◎所得税、住民税　0円
◎住宅ローン残債　2,500万円

○諸費用の計算

〔印紙代〕〔媒介報酬〕〔登記費用〕〔測量費用〕
10,000円＋1,260,000円＋20,000円＋400,000円
＝1,690,000円

●手取額の計算

〔売買代金〕〔諸費用〕〔住宅ロン残債〕
40,000,000円－（1,690,000円＋25,000,000円）
＝13,310,000円

※1　令和4年3月31日までの場合。
※2　媒介報酬は別途消費税がかかります。

STEP 2

売却物件の調査・査定

不動産の特徴を正確に把握する事で
適正な査定価格をご提示します。

売却不動産の事前調査

項目	調査先	内容
権利関係の調査	法務局	所有権、抵当権※、借地権、地上権、地役権など
法令上の制限に関する調査	役所	建築基準法、都市計画法などに関する調査 （建築確認、道路、都市計画など）
		上下水道の前面道路および敷地内配管
直ちに利用可能な設備	ガス会社	ガスの前面道路配管、プロパンガス供給会社
	電力会社	電気事業者
マンションの場合 管理状況の調査	管理会社 管理組合	管理形態、管理方法、管理費・修繕積立金の状況、 建物修繕、管理規約、使用細則など （調査に関しては売主様のご協力が必要になります。当社が調査するにあたって、委任状やその他の手続きが必要になることがあります。）

※抵当権が設定されている場合は、借入金の残高を確認させていただきます。

■売却不動産をお調べいたします。

◎土地／形状、高低差、境界標の有無※2、越境の有無など

◎建物／構造、築年数、間取り、設備、日照、眺望、使用状況など

※2…境界の有無確認
対象不動産の範囲や権利確認を把握するため、境界標の有無を確認します。境界が不明の場合は、お引き渡しまでに設置する必要があります。

■周辺の事例などをお調べいたします。

◎取引事例／近い時期に取引された不動産の価格

◎売買事例／現在、売出しされている不動産の価格

◎公的価格／地価公示価格、基準地価、路線価

■周辺環境や施設をお調べします

◎交通／最寄り駅への距離、バスの利便性、商業・教育施設への距離など

◎環境／街路の整備状況（歩道、街路灯、街路樹など）、騒音、振動・臭気の有無、周辺環境に影響をおよぼす施設の有無（危険施設、嫌悪施設、暴力団事務所など）

売却不動産の価格査定

■机上査定

地図は近隣事例、公示地価などを参考に算出する簡易的な参考査定

■調査査定

実際に販売担当者が現地まで伺い、目で確認をして算出する精度の高い査定

■取引事例比較法　対象：居住用不動産、店舗（マンションや一戸建）、土地など

❶ 事例の収集 → ❷ 事例の絞り込み → ❸売却不動産との比較 → ❹査定価格の試算

■原価法

対象不動産の再調達価格を求め、この再調達価格について減価修正を行って価格を求めるものです

■収益還元法　対象：賃貸不動産、店舗・事務所など

❶ 周辺賃貸相場の確認 → ❷ 年間予想純利益の試算 → ❸回収可能期間の試算 → ❹査定価格の試算

取引事例比較法、収益還元法に加えて、経済情勢、住宅市場動向、エリア特性、建物保証の有無などを考慮して、最終的な査定価格を試算します。

STEP 3

事前確認事項について

**不動産ご売却にあたり事前に
ご確認いただきたい事項があります。
重要ですので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明示することが必要です。境界が不明な状態で売却することはできません。
境界確認には売主様・隣地の方・弊社担当（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お願いします。

契約不適合責任について

引渡した目的物が契約に適合しない場合には、ご購入者様に下記権利を行使することが出来るようになりますのでご注意ください。
売買契約書は目的物の内容を漏れなく伝えておかないと後から契約不適合責任を問われる可能性があります。

契約時に付帯設備や物件状況確認書を作成し、それによって物件の状態を正しく把握し伝えられるようにしていく対応をお勧めします。

〔買主様が請求できる権利〕

- 追完請求（補修等）
- 契約の解除
- 代金減額請求
- 損害賠償請求

未登記建物がある場合

昔の建物や増築した場合、登記されていないことがあります。未登記の場合、残金決済、引渡し前に売主様で登記を行う必要があります。登記には費用がかかりますので予めご確認ください。

住所の移動について（住民票）

登記されている住所と現住所が異なる場合は住所変更登記などの手続きが必要となりますので担当者にご相談下さい。

STEP 4

売却方法のご提案①

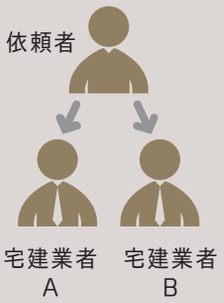
不動産を売却される場合には媒介契約の締結が必要になります…

媒介契約について　媒介契約の種類と特徴

一般媒介契約

複数の宅建業者へ重ねて依頼できます。

●複数の宅建業者に依頼できます



専任媒介契約

特定の宅建業者（1社）のみ仲介の依頼ができます。なお、依頼者が自ら取引の相手方を発見した場合には直接取引することができます（自己発見取引）。

●1社のみ依頼ができます。
●自己発見取引ができます。

専属専任媒介契約

特定の宅建業者（1社）のみ依頼ができます。なお、依頼者は自ら取引の相手方を発見した場合でも、宅建業者の媒介を通し契約しなければなりません。

●1社のみ依頼ができます。
●自己発見取引ができません。

	契約期間	「指定流通機構」への登録義務	販売状況の報告義務（定期連絡※）	複数業者との契約	売主様自ら発見した相手との取引
専属専任	3ヶ月	○	○ 1週間に1回以上	×	×
専　任	3ヶ月	○	○ 2週間に1回以上	×	○
一　般	3ヶ月	×	× 登録義務なし※	○	○

※定期連絡…実施した販売活動内容や当社HPのアクセス数、買主様からのお問い合わせ状況などを、文書またはメールにてご報告いたします。

STEP 4

売却方法のご提案②

不動産を売却される場合に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…

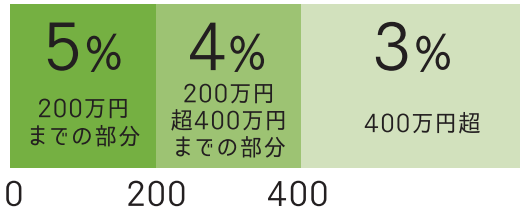
売却方法について

	仲介方式	買取方式
方法	一般的な売却方法です。 弊社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いたします。 ※媒介契約が必要です。	弊社が売主様から、 直接物件を買い取る方法です。
長所	一般的で高く売却できる方法です。売却期間が決まっていない人や、それほど急がれていない方に向いています。	即現金化できます。 売却の煩わしさがありません。
短所	いつまでにいくらで売却できるかの保証はありません。	一般仲介売却に比べて低い売却金額になります。
費用	売買代金に至ると媒介報酬が必要です。 媒介報酬= 売却価格×3%+6万円+消費税 引渡証書作成や抵当権抹消費用、住所移転など… 約1～8万円 ※別途、諸経費がかかる場合があります。事前に判明する費用は弊社の担当が説明いたします。	弊社が買い取る場合、媒介報酬は不要です。(他の買取会社が関わる場合、媒介報酬が発生します) 引渡証書作成や抵当権抹消費用、住所移転など… 約1～8万円 ※別途、諸経費がかかる場合があります。事前に判明する費用は弊社の担当が説明いたします。

不動産会社の報酬について

媒介報酬とは？

土地や建物を不動産業者の仲介(媒介)で売却すると媒介報酬が必要になります。よく世間では、不動産の売買等をすると仲介料は「3%+6万円+消費税」と耳にする事があると思いますが、これは売買された不動産物件の価格が400万円以上の場合の略式計算です。媒介報酬は、物件価格に一定率を乗じた額になります。



売買価格が400万円以上の場合略式計算式
売却価格×3%+6万円(別途消費税)

STEP 5

売出し価格のご提案

近隣相場を把握した上で売出しのタイミングや
売主様のご希望に沿った販売方法をご提案します。

不動産の販売方法について

近隣の取引事例・売出事例および市況の動向を考慮し、
多彩な販売チャネルの中から、売主様のご要望に沿った最適な販売方法をご提案します。

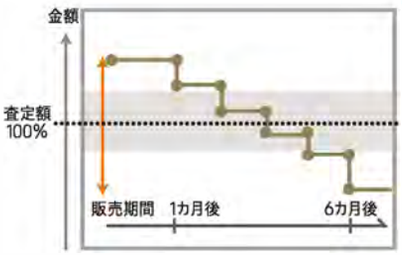
高額成約のチャンスをつくる
チャレンジプラン

特徴　査定価格よりも高い販売価格の設定期間を設け、高額成約のチャンスをつくるプラン

メリット　査定価格よりも高い販売価格で成約できるチャンスが増える

デメリット　競合不動産の後押しになってしまい、成約に時間がかかる可能性があります。売れ残りの印象がつくことにより大幅な値下げが必要になる可能性が…

販売価格目安　査定価格の~110%

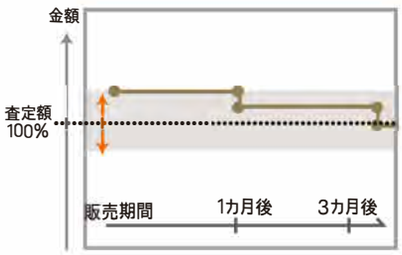


市場のニーズをしっかり捉えた
スタンダードプラン

特徴　販売価格と販売期間のバランスを重視し、最適な条件で売却を目指すプラン

メリット　販売期間と販売価格のバランスがとれているため成約率が高い

販売価格目安　査定価格の~105%



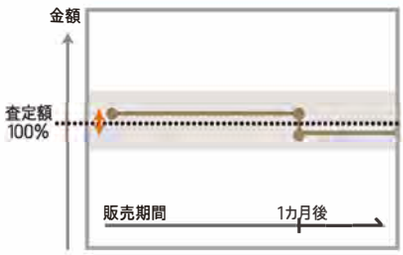
早期売却するための
スピードプラン

特徴　査定額前後で売出、早期成約を目指すプラン

メリット　短期間で労力を最小限に抑えて成約できる可能性が高い。短期間での成約を目指すため、経済変動リスクが少ない

デメリット　査定価格よりも高い販売価格で成約できるチャンスを失う

販売価格目安　査定価格の~100%



成約予想価格域　　適正価格範囲

不動産の売買には5種類の販売価格が存在します

査定価格

所有者様（売主様）の依頼により弊社が過去の取引事例や実勢価格、公示価格、路線価格、近隣売出価格を考慮して算出・提案する価格です。およそ、1～2カ月程度で売却できる可能性が高いと思われる価格となります。

売却希望価格

所有者様（売主様）が売却を希望される価格です。一般的には査定価格より高い場合が多いです。

売出価格

所有者様（売主様）と弊社（仲介業者）との話し合いにより決められる価格です。相場を反映するのが一般的ですが、売主様のご意向により、当初高めに設定し、価格交渉に応じる方法を採用する場合もあります。

買主希望価格

売出価格に対して買主様が購入を希望される価格です。購入申込書などにより意思表示がされますが、法的拘束力はありません。売出価格との価格差がある場合、弊社（仲介業者）が交渉を行います。

成約価格（=実勢価格）

売主様と買主様との合意によって売買契約が成約した価格です。売買契約書の金額となります。不動産価格の下落が続いている時期は売出価格と成約価格の価格差が大きくなることもあります。適切な査定調査に近い売出価格を設定することで、価格差を少なくする方法もあります。

STEP 6

建物状況調査のご提案

不動産ご売却にあたり媒介契約時に国交省の定める「建物状況調査」の希望を確認させていただきます…

建物状況調査（インスペクション）とは

既存住宅の基礎・外壁等に生じている劣化・不具合の有無を、
一定の資格を有するプロの検査員が、目視・計測等により査定するものです。

- 第三者による信頼ある検査
- 建築士資格を持つプロの検査員
- 国が定める基準に準じた詳細な検査

こんなにメリットが

- □ 売却後のトラブルを未然に防ぎます
- □ 国で認証した第３者機関の検査なので安心です
- □ 既存住宅瑕疵保証が利用可能になります
- □ 住宅取得時の税制が優遇されます
- □ 分かりやすい報告書をつけて販売します

他の住宅との**差別化**で
購入客から
選ばれやすい
住宅になります

●建物状況調査の斡旋について

平成30年4月1日より、宅建業者は既存住宅を売買するお客様に対して「建物状況調査」の制度の説明と、希望に応じた斡旋を行う必要があります。お客様は別冊のパンフレット内容をご確認いただきご検討ください。

【住宅の売却をご検討される売主様へ】

建物状況調査の制度説明は、お客様の住宅購入を検討される方にも実施されますので、検査未実施の場合は、先々買主様が調査を希望されることがあります。調査の申し出を承認するかどうかは、売主様の意思でお選びいただけます。

**売主様・買主様、
それぞれに対して
説明・斡旋が行われます。**

**重要事項説明
売買契約でも
説明されます。**

ACTION 1 建物調査のお申し込みも可能

エダ住宅では、
建物調査(インスペクション)を申し込むことも可能です!

具体的に
どこまで検査して
もらえるの?

数年前の
リフォームも
評価してくれるの?

どうすれば
早く売れるの?

安心して当店へ
お任せください!!

エダ住宅提携の建築士が
物件をしっかり検査するので
建物のコンディションを把握し、
安心してお取引を
行うことができます。

エダ住宅提携の建築士が
プロの診断を実施し、
検査報告書も作成します。

エダ住宅 建物検査 3つの特徴

- ☑ 建物の劣化を検査します
- ☑ 設備機器を検査します
- ☑ シロアリ被害について検査します

建物調査についてよくあるご質問

Q.なんで検査をするの?

A.建物の「今」の状態が分かります。
検査では建物の構造にかかわる部分と、雨漏りにかかわる部分について調べます。そうすることで、建物がどのような状態か、把握することができます。例えば外壁や基礎のひび割れや欠損、劣化といった部分や、屋根のひび割れ、劣化やはがれといった部分を調べます。

A.売却後のトラブルを避けられます
あらかじめ検査を受けておけば、購入する方に建物の状態をしっかりお伝えすることができます。そのため、引き渡し後に「不具合が見つかった」などのトラブルが起きる可能性を低減させることが出来ます。また、検査結果を踏まえ瑕疵保険に加入することもできます。
※瑕疵保険の加入要件を満たす必要があります。

Q.検査したらいいことあるの?ちゃんと売れる?

A.買主様にアピールできます。
専門の資格取得者が調べますので、建物の良い点も悪い点も客観的にご報告します。購入を検討されている方からすると、建物の状態を把握することが出来るだけでなく、リフォーム箇所などをはっきりさせることが出来るため予算計画にも役立てることが出来ます。

A.大丈夫!売れます!
「検査をして不具合があったら売れなくならない?」という問合せをよく頂きます。エダ住宅では今まで多数の物件について検査を実施してきました。その結果、検査をした物件は検査をしていない物件よりも、早く、高く売れる傾向があります。是非検査を受けてみてください。
※物件ごとに差はございます。

STEP 7

媒介契約に付随する手続きについて

不動産ご売却にあたり媒介契約に
付随して必要となる書類をご紹介します…

物件状況確認書、付帯設備表の記入

■物件状況確認書とは

売却不動産に関して、売主様が知っている事実（雨漏りやシロアリの害、給排水管の故障、腐蝕、増改築、近隣との申し合わせ事項、マンション管理に関する事項など）について、買主様にお伝えするための書面です。

■付帯設備表とは

売却不動産の設備に関して、その有無や状況について買主様にお伝えするための書面です。

※上記2種類の書面は買主様だけでなく、購入検討のお客様にもその内容をお伝えしますので予めご承知おきください。

販売活動の確認

販売方法について、売主様のご希望を宣伝活動承諾書によって確認させていただきます。「周りに知られないように売却したい」など、売主様のご要望に応じた販売方法をご提案します。

役所などでの調査に関する委任

当社が売却不動産の調査を行うにあたって、売主様の委任状が必要になります。調査をスムーズに行うために、委任状の作成にご協力をお願いします。

STEP 8

販売活動について①

不動産ご売却にあたりエダ住宅では以下の様な販売活動を誠意をこめて行わせていただきます。

販売活動の流れ

「早く、高く、確実に売りたい」そんな売主様の想いを実現するために、
大切な資金を最大限に評価してくれる買主様をお探しし、
ご売却完了までしっかりとサポートします。

〔販売状況のご報告〕

ご報告の内容

- 宣伝活動
- お問い合わせ状況
- 近隣の競合
  不動産の動向
- 案内状況
- その他

〔ご報告の方法〕

MEMO

■各種ポータルサイトへの広告発信
■自社ホームページへの広告掲載

■近隣住民への定期的な投函活動により、購入見込み客への周知徹底を全力をあげて行います

Earth Dream Architecture

さまざまな販売促進活動

■日々の定期会議で問題点を改善し、タイムリーな販促活動につなげ効果をあげます

■地元地域に設置した看板は大きな信頼を生み、問い合わせに効果をあげています

■オープンハウス開催で幅広く購入見込み客を集客します
■現場周辺には手渡しでチラシを配布して告知活動を徹底します

SALE

販売方法の見直し

売主様とのコマメな
面談打合せをしながら
最適な販売方法を
検討します

様々な販売活動を通じて
お客様の売却を
サポートいたします!

STEP 8

販売活動について②

お客様のご自宅を早期に売却するためには・・・

☑ 室内の換気

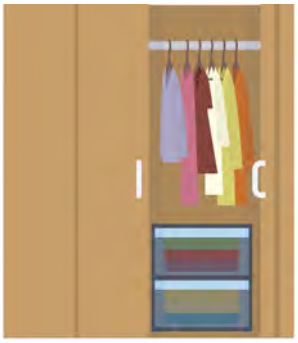
☑ スリッパのご用意を

販売活動をスムーズにするポイントとは

現在、売主様がどのようにお住まいなのか？購入希望者様には気になるところです。ご自宅を「いかに魅力ある商品に見せるか」が重要なポイントです。

☑ お庭のお手入れ

☑ ペットも一時的に室外へ



☑ 収納も整理整頓

☑ トイレ・浴室などのおそうじ

スタッフが購入希望者様をご案内する際は、ご自宅を気に入っていただけるよう丁寧に接客させていただきます。売主様が過度なアピールを行いますと、逆に購入希望者様は不安になる場合もあります。購入希望者様から質問があればご説明いただき、あとはスタッフにお任せください。

STEP 9

売買契約の締結について①

不動産売買契約には、様々な書類が必要になります。
誠意をこめてご安心いただけるようご案内いたします…

購入申込書に記載されている契約条件

項目	調査先	内容
購入価格	売出価格を前提に買主様の資金計画に基づいた希望価格が記載されています。	
融資の利用予定	融資利用の有無と予定金額が記載されています。	
支払条件	手付金	売買契約締結時に受領します。売買価格の5～10％程度が目安です。
	内金	手付金の金額やお引渡しまでの期間により設定されることがあります。
	残代金	売買価格－(手付金+内金)です。
スケジュール	契約日	買主様の契約締結希望日が記載されています。
	決済日	買主様が売買代金のお支払い可能な期日が記載されています。金銭の授受、所有権の移転などを行うため、一般的には法務局・金融機関が稼働している平日の午前中に設定されます。
	引渡し日	原則・決済日と同日に設定されますが、売主様がお買換えの場合などは1週間程度の引渡し猶予期間を設ける場合があります。
その他の条件	売買契約締結に際し、希望される条件があれば記載されています ●解除条項、停止条件などの確認	

契約の事前準備

■売買契約に必要なもの

- ☐ 登記関係書類
  （登記済権利証または登記識別情報通知）
  ※原本の所在を確認し、コピーを取らせていただきます。
- ☐ 実印および認印
- ☐ 印鑑証明書
- ☐ 本人確認書類
  （運転免許証などご本人と確認できるものをご用意ください）
- ☐ 固定資産税納付書
- ☐ 付帯設備表
- ☐ 物件状況確認書
- ☐ その他

■代理人が契約を行う場合に追加で必要なもの

- ☐ 委任状
- ☐ 売主様の印鑑証明書
- ☐ 代理人の印鑑
- ☐ 代理人の本人確認書類
  ※ご本人様には、事前にお取り引きの意思確認が必要になります。

■当日必要なお金について

- ☐ 印紙代 ＿＿＿＿＿＿＿＿円
- ☐ 当日必要な金銭
  媒介報酬の半金
  ＿＿＿＿＿＿＿＿円
- ☐ 買主様より受領する手付金
  ＿＿＿＿＿＿＿＿円

※当日必要な金銭は手付金より充当され、残額はお持ち帰りいただきます。

物件状況確認書・付帯設備表の再確認

媒介契約時に作成した内容との相違点の有無を再度ご確認の上、最新の状況を各書類にご記入ください

STEP 9

売買契約の締結について②

不動産売買契約を結ぶ

契約締結時の最終チェックポイント

売買の条件面で購入希望者と合意ができたら、いよいよ契約です！売買契約書は、売主様と買主様、双方の“権利と義務”を明記した重要な書類ですから、十分に内容を理解してから署名・押印をするようにしましょう。

契約内容が変更に！？そんなときは…

覚え書きなどの書面を交わそう！

売買契約が成立してから、後日契約内容に変更が生じるような場合、口約束では「言った、言わない…」のトラブルの元になりますから、必ず「覚書」など、売主・買主の双方が署名・押印した合意書面を作成しておくようにしましょう。

残代金受領の日までに引越を！

残代金の受領と物件の引き渡しは同時に行われます。そのため、決済日までに引渡し（退去）を済ませておかなければなりません。また、ガス水道電気についてはそれぞれの管轄の事業者に連絡して料金の清算をしておきます。マンションの場合は、管理組合の脱会手続きなどがありますので、早めに必要な書類を揃えておきましょう。

自宅を売って譲渡益が出たそんなときは…

特例を使って税負担を軽減する。

自宅を売却して譲渡益が出た場合、その譲渡益に対して所得税、住民税がかかりますが、一定の要件を満たせば「3,000万円の特別控除」や「軽減税率」といった税制面での優遇措置を受けることができます。

抵当権の抹消手続きを打ち合わせ

住宅ローンの借入によって抵当権等が設定されている場合、その残債務を清算して抵当権等を抹消しなければなりません。そのため、残代金の受領日（決済日）が確定したら、融資を受けている金融機関へ連絡をして、住宅ローン残債務等の確認をしておきましょう。なお、抵当権を設定している金融機関が決済・引渡しの場所へ抹消に必要な書類一式を持参するのが一般的な手続きとなります。

所有権移転などの登記手続きは…

司法書士にお願いします。

残金決済と同時に行われるのが、売主か買主への所有権移転登記や、抵当権等の抹消登記などです。これらの登記申請は、司法書士が、必要書類一式を預かり、代理人として法務局へ提出します。

買主がローン解除された！そんなときは…

手付金を買主に返還します。

買主の利用する住宅ローンが審査で否認されたときや、審査結果を得られないまま指定の契約解除期日が経過したことから契約が解除された場合、売主は買主へ受領済みの手付金を返還しなければなりません。そのため、ローン特約条項がある場合、契約時に受け取った手付金は、あくまでも“預かり金”であるといった認識を持っておきましょう。

権利証が見つからない！？ そんなときは…

所有権を買主へ移転するための登記申請には、登記済証（権利証）または登記識別情報通知書が必要です。万一、紛失等してしまっている場合には、いずれも再発行ができません。新たに以下のいずれかの手続きをしなければなりません。

●資格者による本人確認制度

所有権移転の登記申請を行う前に、司法書士などの専門家によって売主が本人であることの確認をする手続きをし、登記官がそれを認めれば、登記の手続きが行われます。

●事前通知制度

売主が権利証等を提供しないで登記の申請を行った場合、申請内容に間違いがないかどうか、登記官によって本人の住所宛に「本人限定受け取り郵便」を送付することで確認がなされます。間違いがなければ2週間以内に登記官へ所定の書類を返信することで確認手続きが完了しますが、万一、期間内に返信されない場合、登記の申請は却下されます。

※「事前通知制度」は決済後に登記申請が却下される可能性が否定できないため、取引の安全を考慮すると「資格者による本人確認制度」を利用するのが一般的です。

STEP 10

最終決済および引き渡しについて

決済、引き渡しに関する様々な手続きをご案内いたします…

決　　済	買主様より最終代金を受領して、不動産登記上の所有移転登記を行います。
引 渡 し	建物であれば鍵の受け渡しをするなど、売買契約書で取り決めした内容で、不動産の実際の使用権を売主様から買主様にお渡しします。
固定資産税	毎年1月1日時点の所有者に納税義務があるため、市町村への1年分の納税は売主様が行いますが、お引き渡し日以降の分は年額を契約書に定めた日を起算日として日割精算し、買主様から売主様にお支払いします。

決済の準備と引き渡し前最終確認

決済の準備

営業担当者よりご決済の当日に必要な書類などをご決済当日の2〜3週間前を目安に書面でご案内します。

買主様より受領するお金の金額、振込先（支払い先）を事前に確認します。

- ☐ **登記関係書類**
  （登記済権利証または登記識別情報通知）
- ☐ **銀行届出印**
- ☐ **実印**
- ☐ **買主様に引継ぐ書類**
  （建築・分譲時のパンフレット、設備の取扱い証明書・保証書、管理規約、建築確認通知書、境界確認書、測量図　など
- ☐ **媒介報酬の半金**
- ☐ **本人確認書類**
  （運転免許証などご本人と確認できるもの）
- ☐ **鍵**
- ☐ **住民票**
- ☐ **印鑑証明書**（3カ月以内に取得したもの）
- ☐ **登記費用**（抵当権抹消登記などがある場合）
- ☐ **通帳**（口座が確認できるもの）
- ☐ **その他**

売却不動産の最終確認（引渡前確認）

売主様の責務として、売買契約時の「物件状況確認書」「付帯設備表」に記載の通りの状態で、買主様に引き渡さなければなりません。また、売主様には「境界標の明示義務」があります（マンション等区分所有建築の取引を除く）。その最終確認のために、決済前に現地にて引渡し前確認を買主様立会いのもと行います。万一相違がある場合、営業担当者まですみやかにご連絡ください。

- ☐ **物件状況確認書の記載内容**
  （雨漏りやシロアリの有無、マンション管理に関する事柄等）
- ☐ **付帯設備表の記載内容**
  （設備の有無、故障・不具合の有無を確認）
- ☐ **隣地との境界の確認**（土地・一戸建）

参考資料

買換えプランの選択について

買換えには一般的に「先行売却」と「先行購入」の２種類があります。

先行売却の流れ

売却の流れ

価格査定 → 媒介契約の締結 販売活動の開始 → 購入者の確定 契約条件の調整 → 売買契約の締結 → 既存住宅ローンの返済手続き → 売買代金の受領（既存住宅ローンの返済） 不動産の引渡し

……買換元への資金やスケジュールも考慮します

売却による買換資金を確定

購入の流れ

購入のための資金計画 → 買換先の情報提供 → 買換先の確定 契約条件の調整 → 売買契約の締結 → 新規住宅ローンの借入手続き → 売買代金の支払い（新規住宅ローンの借入） 不動産の引渡し

……売却のスケジュールも出来る限り考慮します

購入不動産が決まらない場合や引渡し日が合わない場合、仮住まいが必要になります。

先行購入の流れ

購入の流れ

購入のための資金計画 → 買換先の情報提供 → 買換先の確定 契約条件の調整 → 売買契約の締結 → 新規住宅ローン借入手続き → 売買代金の支払い（新規住宅ローンの借入） 不動産の引渡し

……購入のスケジュールも出来る限り考慮します

売却による買換資金を調達

売却の流れ

価格査定 → 媒介契約の締結 販売価格の開始 → 購入者の確定 締結条件の調整 → 売買契約の締結 → 既存住宅ローンの返済手続き → 売買代金の受領（既存住宅ローンの返済） 不動産の引渡し

……売却のスケジュールも出来る限り考慮します

購入の決済までに売却が完了していない場合、またはタイミングが合わない場合、二重の住宅ローン支払いが必要になります。

メリット・デメリットの検討

	先行売却	先行購入
メリット	売却による資金が確定するため、安全なお買換えをすすめられます。	希望の新居をじっくり探すことができます
デメリット	引渡しまでに希望の不動産が見つからない（あるいは入居できない）場合、仮住まいが必要になります。	既存の住宅ローンがある場合、購入できない、または新規住宅ローンと併せて二重の支払いとなる場合があります。 市場の変動などにより、当初想定の価格で売却できなかった場合、資金計画の修正を余儀なくされます。

参考資料

売却時にかかる税金について

不動産の売却に関わる税金は、「納付期限」「納付方法」によって異なります。また、居住用不動産の場合は一定の条件を満たすことによって税額が軽減される事があります。

売却時にかかる税金（譲渡税）

所得税	不動産の売却による譲渡益に対して課せられる国税。マイホームで、一定基準を満たすことで3,000万円の特別控除等の特例が受けられます。	所得税は譲渡の翌年3月15日までに確定申告が必要です。また、税金は3月15日までに納付書によって銀行か郵便局で支払います。またはWeb上で支払う事が出来ます。
住民税	不動産の売却による譲渡益に対して課せられる地方税。マイホームで、一定基準を満たすことで3,000万円の特別控除等の特例が受けられます。	住民税は翌年6月8月10月翌々年1月と4回に分けて納税します。

売却損が出た場合戻ってくる税金

所得税 住民税 （譲渡損失の損益通算繰越控除）	「居住用財産の買換え等の場合の譲渡損失の損益通算・繰越控除」または「特定居住用財産の譲渡損失の損益通算・繰越控除」の要件を満たすと譲渡及び翌3年を限度として損失額を他の所得と通算することができます。	売却の翌年3月15日までに確定申告すれば… ●給与所得者、年金受給者等、所得から源泉徴収されている方については税金の還付が受けられます。 ●その他の方については、納付する税金が少なくて済みます。なお、左記の譲渡損失繰越控除を受ける際は、控除を受ける年ごとに確定申告が必要となります。

MEMO

参考資料

売却スケジュールについて

不動産の売却に際しては、
計画的なスケジュールを立てて行います。
物件の調査、査定から始まり契約～引き渡し、確定申告まで
売主様、買主様が足並みを揃える事が成功のカギとなります…

〔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 査定調査／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）		○	
／	5 活動報告	○	○	
／	6 現地案内		○	○
／	7 購入申込（買付証明証）		○ 相談	○
／	8 売買承諾（売渡承諾書）	○	○ 相談	
／	9 売買契約・手付金受領	○	○ 立合	○
／	10 引渡し・（抵当権抹消）準備	○	○ 相談	
／	11 残金決済・（抵当権抹消）	○	○ 立合	○
／	12 物件引渡・所有権移転	○	○ 立合	○
／	13 確定申告（翌年の2/16～3/15）	○	○ 相談	

MEMO

参考資料

売却に関わるQ&A集

不動産の売却に際して、さまざまな疑問や不安がおありかと思います。ここによくある質問項目をQ&A形式でまとめましたので参照ください…

Q. 借入金額が多く、売却代金では残債が。そんな場合は売却出来ないのでしょうか？

A. 通常借入金全額を支払わないと抵当権を抹消しません。弊社ではその場合の売却のアドバイスも行っていますのでお気軽にご相談ください。

Q. 売却にあたり広告料はかかるのですか？

A. 弊社では特別の要望や指定のない限り、広告料や販売活動費用は一切必要ありません。

Q. 家を売却した資金で新築したいと思うのですが完成するまで今の家に住んでいられますか？

A. 一般的に中古住宅の売買の引き渡し時期は契約から1～2カ月です。しかし、住み替えの場合は新居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時点でお伝えください。弊社では取引条件を整備して納得いただける購入希望者を募集させていただきます。

Q. 差し押さえされたのですが、売却する事は出来ますか？

A. 可能です。ただし早めに手続きをしなければなりません。競売開始決定後になると手続きが難しくなる場合があります。まずは早めにご相談ください。

Q. 離婚しました。お互いが連帯保証人の場合、売却する事は出来ますか？

A. 夫婦二人で家を購入する場合、夫が借り入れをして妻が連帯保証人としてローンを借り入れるケースがあります。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ローンが利用できない場合があります。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ります。詳細は弊社にご相談ください。

Q. 権利証を紛失してしまったのですが・・・・

A. 権利証は紛失しても売却は可能です。権利証は再発行出来ませんので保証書を作成して行われます。作成には多少お時間を頂戴しますので紛失した際は早めにお知らせください。

MEMO

売却はわたくしたちに
お任せください

Earth
Dream
Architecture

株式会社 エダ住宅

https://www.e-eda.co.jp　エダ住宅

栃木県知事 (7)　第 3677 号 / 建築業許可（般 - 29）第 22722 号

〒323-0023　栃木県小山市中央町 3-3-1

0120-11-3694

□売買部　TEL:0285-22-7888　FAX:0285-22-6999
□賃貸部　TEL:0285-20-0899　FAX:0285-20-0898
□管理部　TEL:0285-22-9370　FAX:0285-20-0898