

【不動産売却の手続】

不動産売却の手続は以下の通りです。不動産診断から査定、広告・販売活動等の費用は、原則として仲介報酬に含まれます。尚、不動産の査定価格は販売価格であり、車のような買取価格ではありません。高い査定価格を提示して媒介契約を締結後、大幅に値下げして販売するケースも見受けられますので注意が必要です。査定価格だけでなく、調査内容や販売方法等の内容を総合的に判断することが重要です。

順序	項目	内容	諸費用
①	不動産診断	物件調査及びマーケット調査	
②	査定報告書の作成	査定価格の報告及び販売方法の提案	
③	販売価格の決定	販売価格及び販売方法の決定	
④	媒介契約の締結	媒介契約種類の選択と媒介契約の締結	
⑤	広告・販売活動	流通機構への登録及び広告販売活動	
⑥	売買契約の締結	売買契約の締結及び手付金の授受	印紙代 仲介料半金
⑦	残金決済・引渡	残金、精算金の授受及び登記手続等	登記料※ 仲介料半金
⑧	確定申告	譲渡税の確定申告と譲渡税納税	

※住所変更登記、抵当権抹消登記等

【仲介報酬の額】

不動産売買における仲介業者の報酬額は、国土交通省の告示により下記の通り定められています。一つの取引に複数の仲介業者が関わる場合でも報酬額は同じです。

(国土交通省告示)

売買取引額	計算式 (上限額)
200 万以下	税抜取引額 * 5% + 消費税 ※
200 万超 400 万以下	(税抜取引額 * 4% + 2 万) + 消費税 ※
400 万超	(税抜取引額 * 3% + 6 万) + 消費税

※現地調査等の費用を要する低廉な空家等の売主からの報酬は 18 万 + 消費税

【媒介契約の種類】

媒介契約には法律で定められた3つの方法があり、契約期間は3ヶ月（以後3ヵ月毎更新）です。当社の媒介契約の約80%は専任媒介契約、約20%は一般媒介契約で、専属専任媒介契約は契約対象外です。

①一般媒介契約・・・割引なし

複数の仲介業者への依頼が可能で、積極的な販売活動を必要としない優良物件に有効な契約方法です。仲介業者に義務事項はないため、責任の所在が不明確になることもあります。物件によっては仲介業者が積極的な販売活動を手控えるケースもあり、結果として成約に時間がかかる場合もあります。当社の仲介報酬は規定額で、販売広告への適宜掲載や一部の提携サイトへの登録等、一般的な販売活動を行ないます。

②専任媒介契約・・・割引あり

【当社推奨】

複数の仲介業者への依頼はできない契約方法です。仲介業者には一定の義務事項があるため責任の所在が明確で、売主の自己発見取引も可能です。仲介業者は積極的な販売活動がしやすく、結果として早期に成約になる可能性が高くなります。当社の仲介報酬は10%割引し、販売広告への優先掲載や全ての提携サイトへの登録等積極的な販売活動を行ないます。また、中古住宅については原則として住宅診断を行い、診断結果を基に適正な取引を行います。

③専属専任媒介契約

【当社対象外】

複数の仲介業者への依頼はできず、売主の自己発見取引も認めない契約方法です。仲介業者には専任媒介より厳しい義務事項がありますが、取引が活発な地域を対象とした特殊な契約方法のため、当社では取り扱っていません。

NO	契約種類	法律の規定				当社の規定			
		他業者依頼	自己発見取引	流通機構登録	業務報告義務	販売活動	住宅診断	仲介報酬	媒介実績
①	一般	可	可	なし	なし	通常	なし	規定	20%
②	専任	不可	可	7日以内	2週間	優先	あり	割引	80%
③	専属	不可	不可	5日以内	1週間	対象外			