

早期売却のために

早期売却のために しておきたいこと



売れやすい住宅にするには

リフォームして早く売る

早期売却のためには、なんといっても売れやすい価格の設定が一番ですが、その他にどんな要素があるのでしょうか？

ひとつは建物のリフォーム。建築後4～5年くらいまでは特に傷んでないでしょうが、なにかの理由で建物内外に傷みがある場合は、きれいに修復して売りに出すことが肝要です。

また、築後20年前後を経過した建物の場合は、可能が限りリフォームして売り出すほうが賢明です。

リフォームに要する費用は、ある程度査定価格に反映させることができます。万一査定に反映できなくても、長期間売れなかったときの金利負担や心理的な苦痛を考えると、リフォームを行ったほうが賢い方法です。

住みたいと思わせる家に整頓する

2つ目は、売主が住んだまま売り出す場合、できるだけ整理整頓して清潔感のある状態にしておくこと。

家を空けたほうが売れるのではないかと考えがちですが、仲介会社から見るともちろん空き家のほうが売りやすいのですが、かといって入居中の家が売りにくいということはありませぬ。特にきれいに整頓された家は、かえって温かみがあってすぐ決まるケースが多いものです。

販売活動に協力する

3つ目は、家を売ると決めたらできるだけ仲介業者の販売活動に協力することです。買い客を案内しようとして売主に連絡をいれると、今日は都合が悪い、今度の何曜日にしてほしいという人がいますが、できるだけ見込客の都合に合わせるのが早期売却のコツです。

仲介会社で企画する販売方法にもできるだけ協力して、仲介会社と一緒に販売努力をするという姿勢で臨むことが、早期売却のポイントになります。

ローン返済中でも売り出しは可能

一般に中古住宅を売り出す場合、住宅ローンが残っている場合が多いものです。担保が入っているまま売れるのだろうかと心配する人もいますが、売り出し期間中は何の差しつかえありません。

通常は売買が成立し買主から代金を受領する時に同時にローンの残債を支払い、担保を抹消する手続きを踏むことになります。住宅ローンの種類によっては、事前に支払いを要する場合もあるので、仲介業者に相談してみるといいでしょう。



担保の抹消

住宅ローン等の借入れをすると、抵当権等の設定登記（担保設定）がしてあり、売主は売却時にはその登記を抹消して、所有権移転登記をしなければならない。売買取引では契約後、最終引渡し時に司法書士に依頼し行うことが多い。通常費用は売主負担。

契約成立前後に 注意したいこと



商談・契約成立

買主が決まったら

住宅地や中古住宅の場合、必ず買主から指し値が入ると考えておいたほうが無難です。

仲介業者は、まったく話にならない指し値は持って来ないので、話が来た場合は検討に値するもののはずです。仲介会社の査定に近ければ、ある程度の妥協も必要になってくるでしょう。

契約時に売主として注意すること

売主として最も大事なことは、代金受領の確実性です。

買主の住宅ローンが出なければ、契約は白紙に戻すという特約をつける場合がよくあります。

その場合、買主の住宅ローン借入の信用性はどの程度なのか、引渡し直前まで白紙条項は有効なのか。白紙になった場合、仲介会社への手数料は要らないのか、などを確認しておく必要があります。

契約期間、最終取引時の注意

契約で取り決めする事項のなかには、最終取引時までには売主としてしておかなくてはならないこともたくさんあります。

例えば、境界の確認や実測は通常、売主の義務ですし、担保の抹消の段取り、手続きももちろん売主がしなくてはならないことです。ほとんどは仲介会社が行ってくれますが、契約上では売主の義務であり、仲介会社はその進捗状況を確認し、協力して進めていかなくてはなりません。

また、権利書の確認を必ず行っておくことも大切です。売主が権利書は確かにあるということで、取引を進めていたが、契約当日になってその書類は権利書ではなかったと判り、トラブルになるケースもよくあります。

権利書は表紙に「権利済証」と書いてあることが多いのですが、権利書以外の登記所類も登記済証となっていて紛らわしいものです。必ず事前に仲介会社とよく打ち合わせをしておくことが大切です。

売主の義務をしっかりと把握しておこう

いろいろある売主の義務

1. 境界査定・実測

不動産の取り引きは一般の買物と違い高額です。

そういう高額の不動産を売却し代金を受領するのですから、当然のこととしてその土地の隣接地や道路との境界を明示し、面積も取引面積に相違ないことを証明して引き渡さなければなりません。土地の境界トラブルや面積不足に対する裁判例は数多くあり、ほとんどが売主からの代金返還や買主への損害賠償の判決が出ています。

2. 買主への告知義務

例えば雨漏りや白蟻の被害がある場合などは、売主が気が付かなかった場合でも、売主の責任となり補修義務があります。そのために、引き渡し後の瑕疵について責任を負わないという特約を契約に入れることがあります。

ところが、売主は明らかに知っていたはずだという瑕疵についてはこの特例は有効ではなく、売主は損害賠償責任を負うことになります。

ということは、売買契約締結前にそういった瑕疵については明らかにし、買主に納得のうえで購入してもらうしか、売主の責任は免れないということになります。

建物のほかに設備についても同じことが起こりますから、十分注意する必要があります。

3. その他

不動産の売買は売主、買主のそれぞれの条件を出し合い、協議し、合意ができて契約締結に至るわけですから、ケースによって売主、買主に様々な履行義務が生じます。売主としては引き渡しまでの義務をきちんとチェックして、万一にも契約違反などのトラブルにならないよう注意すべきです。

引き渡し・売主の経費



引き渡しで取引は完了する

登記上の引き渡し

不動産売買の引き渡しは常に代金の受領と同時履行が原則ですが、売主としての登記の引き渡しは手続き上、代金受領時に権利書等所有権移転登記手続きに必要な書類を交付することです。

実際はその後、専門の司法書士が法務局へ手続きし、登記上の所有権の移転が行われます。

なお、買主が住宅金融公庫を利用した場合、公庫の手続き上、所有権移転登記を事前にする必要がある場合があります。

所有権移転登記の費用は通常、契約の取り決めで買主負担とすることがほとんどです。

住宅（宅地）の引き渡し

売り出し当時、住宅に住んでいた場合は、引き渡し予定日までに引っ越しを済ませ、明け渡さなければなりません。“立つ鳥あとをにごさず”の諺もありますが、後から入居する人のためにある程度の掃除、片づけをして引き渡しをするのが常識です。そのほかに注意したいのは、設備等の撤去と庭木の運び出し。契約上でどうなっているのか、十分確認した上でとりはずしや運び出しをしないと、後で大きなトラブルになることがあります。

自宅の鍵は登記手続き時に買主へ渡すことになります。倉庫の鍵や設備の鍵なども忘れないように引き渡します。



売却経費はあらかじめ算出しておく

売却にかかる経費

住宅を売却した場合、最終的に手取額がいくらになるのかが分かっていないと、売却後の計画に大きな狂いが出ます。専門家でないと分からない経費もありますので、事前に不動産会社に詳しく聞いておくことが大切です。

1. 広告費用……………通常は不要ですが、特別に広告を依頼した場合には、実費負担となります。
 2. 白蟻駆除……………白蟻点検を行い被害があれば駆除して引き渡します。
 3. 境界査定・実測…前述した通り、売主側の引き渡し義務として実施します。
 4. 印紙代……………売買契約書には印紙貼付をすることが必要です。取引高に応じて金額が決まっています。
 5. 登記費用……………抵当権抹消登記、住所変更登記、相続登記など、該当する場合に手続き費用が必要です。
(※所有権移転登録費用は通常、買主負担)
 6. 仲介料……………売買価格に応じて仲介会社に支払います。
簡易計算法は、「売買価格×3%+6万円」になります。
 7. その他……………地目が農地になっている場合の農地法第5条の届け出や許可手続き費用、地目変更手続き費用、土地を分割して売する場合などの測量・地目変更費用などが必要です。
又、最近は清掃を清掃会社に依頼する方が増えています。
(ハウスクリーニング)
- その方が、売主の負担も少なく、気持ちよい引き渡しができます。



住まいを売るときの税金

住まいの売却にかかる税金



居住用財産の3,000万円までは特別控除がある

不動産の譲渡所得税は、売却代金から取得費（購入代金や建築代金）と必要経費を差し引いた譲渡所得額についてかかる税金ですが、居住用財産を売却した場合は3,000万円の特別控除が受けられます。

この特別控除が受けられる条件は、

1. 現に自分が住んでいる住宅とその住宅とともに敷地を譲渡した場合
2. 以前に自分が住んでいた住宅や住宅とともに敷地をその住宅に住まなくなった日から3年後の12月31日までに譲渡した場合（その家屋に住まなくなった後は、その家屋を何に使っていても構いません）

この特別控除は、短期・長期に関係なく受けられます。

例えば、10年前に2,000万円で住宅を購入し、今年3,500万円で売却して、経費を差し引いた利益が1,000万円あったとします。

上記の1,2に該当していれば、利益は3,000万円以内ですから、所得税は0ということになります。

その他の場合には2種類ある

居住用財産の適用が受けられない住宅の譲渡所得税

前期の1,2に該当しない住宅や土地、その他の一般の不動産を売却した場合の譲渡所得の税額は、長期譲渡所得と短期譲渡所得によって税負担が異なります。

●所有期間が5年を超える場合……長期譲渡所得

●所有期間が5年以下の場合……短期譲渡所得

（注）所有期間5年というのは、その土地や建物を購入した日から売った日までの期間で計算するのではなく譲渡した日の属する年の1月1日現在で5年を経過しているかどうかで判定します。

ひと目でわかる売却の際の税金

長期譲渡所得の税金の計算

課税譲渡所得金額×20%＝所得税額及び住民税額

————— 所得税が15%、住民税5%

※土地の切り売りを防ぐため、2年間に渡って譲渡した場合は、合算して計算されます。

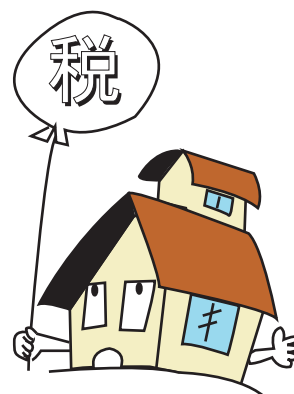
短期譲渡所得の税金の計算

課税譲渡所得金額の39%＝所得税額

————— 所得税が30%、住民税9%

の計算で課税される場合と、別の計算を適用する場合があります。

※税金については複雑なケースがあり、仲介会社でできるのは基本的な概算ですから詳しくは最寄りの税務署か税理士等へご相談ください。



住まいの買い換えプラン

住まいの売却にかかる税金



買い替えの基本的な資金計画のパターンは、住宅の売却代金で住宅ローンの清算をして残ったお金を新しい住宅の購入代金の一部、つまり頭金にまわすという方法です。またこれ以外に、最初の住宅の支払い額が多すぎるため支払い額を縮小する目的で、買い替えることもあります。いずれも方法は同じですが、必ずしも売りと買いを同時に成立させることができるとは限りません。そのため現実的に買い替えを成功させるためには次のいずれかを選択して下さい。

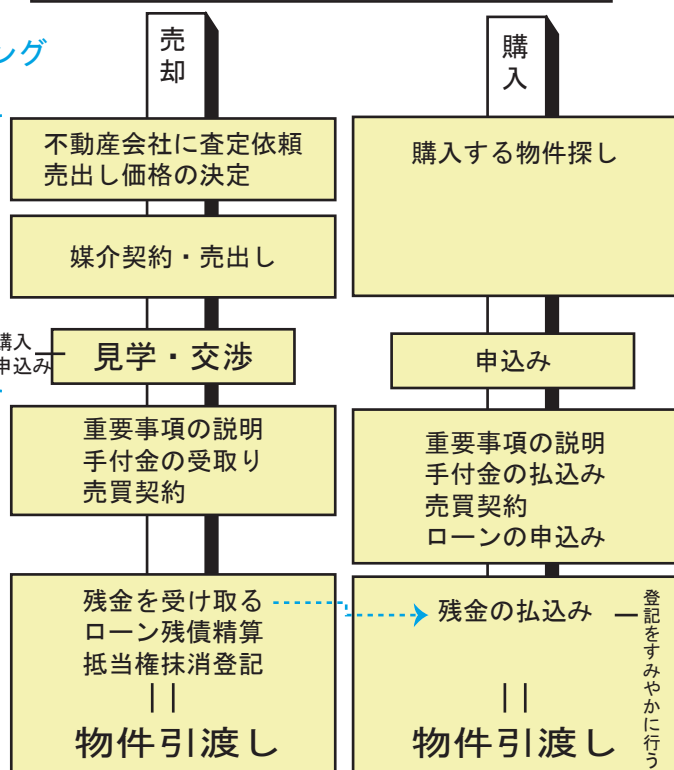
買い換えのステップ

何が不満なのか、買い換えの動機をはっきりさせる
不動産の相場を調べる。情報収集。
買い換えたい家のイメージをつかむ。予算を明確に

プランニング

不動産会社に
依頼する

成約する



購入を優先させる方がいいとき

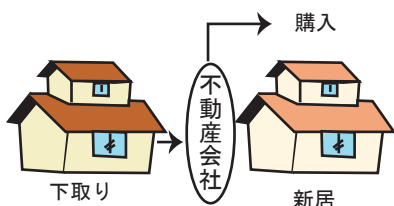
- ①売りたい物件が人気地域にあり、すぐに売却可能な価格の場合。
- ②購入に必要な手付金や、売却までのつなぎ資金等をある程度用意できる場合。
- ③購入物件に下取り制度がある場合。
- ④購入する住宅の売買契約に「買い替え特約」を付けることを売主が承諾した場合。
- ⑤購入する住宅の引き渡しまで十分に時間的ゆとりがある場合。

現実的には買い替え特例を付けた上で、資金段取りが可能であれば、物件さがしを優先して行う方がいいでしょう。その際、売却の相談も同時に行ってください。また、下取りの場合は、あれこれ面倒な手続きをする必要がなく、価格や必要経費についての検討だけで良い反面、売却価格が市場価格より下まわることを覚悟しなければなりません。

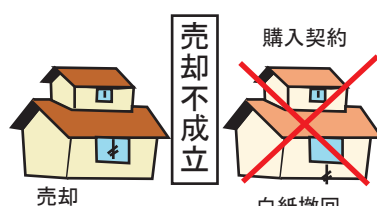
買い替え特約とは、「〇月〇日までに自宅売却ができない場合は購入契約を無条件で白紙解除する」というもので、万が一期限までに売却できないときは手付金などは全て返してもらえますが、売り手側に誠意を

下取りシステム

買い換え特約



不動産会社の下取りしてもらうシステム。価格は低めだが売却を急ぐときには安心。



売却したいが…
売却が希望の期間でできないときに購入する物件の契約を白紙撤回してもらえる特約