

STEP1

不動産会社を探す

第1話 はじめての売却



不動産会社とは

不動産会社は全国で385,000社(平成26年経済センサスより不動産業、物品賃貸業の事業者数)。大きくは取引業、賃貸業、管理業に分かれ、不動産売買は取引業にあたる。数ある不動産会社の中から不動産売却で信頼できる会社を選ぶことは、とても重要なポイント。

住み替えとは

自宅を売却して新居に住み替えたい場合、タイミングとお金の問題の両方を考える必要がある。資金的な余裕がない場合や既存の住宅ローン等がある場合は、一般的には「売却先行」が多くなる。一方で、資金的な問題がない場合は、先に引っ越した上で空き家にしたほうが高く売れる可能性が高いため、「買い先行」が理想的。

「仲介」「買取」「個人売買」3つの売却方法

不動産会社によって得手・不得手がありますので、確認しながら売却方法を決定することが重要。高価売却を目指すのであれば専門家に任せる仲介がおすすめです。

売却方法	特徴	仲介手数料	その他必要な費用
仲介	不動産会社が 売主様と買主様の間に立って取引を仲立ち する方法。不動産会社が売主に代わって買主を見つけるなど、契約のお手伝いをします。	成約後	■印紙代 ■登記費用 ■事務手数料 ■譲渡益課税 ■測量費用 など
買取	売主様から 不動産会社に直接買い取ってもらう 方法。不動産会社は転売を目的とするため売却価格は仲介より低くなる傾向がありますが、短期間で確実な売却が可能です。	なし	
個人売買	不動産会社に頼まずに、 売主様が自分で取引 する方法。インターネットなどを活用し自由に値付けした物件を掲載して売買するため、仲介手数料が不要。	なし (掲載料が必要な場合あり)	

Lesson 仲介の場合に実際にかかる費用

売買価格	仲介手数料の上限
200万円以下	5%
200万円超 400万円以下	4%+2万円
400万円超	3%+6万円

※速算式、消費税別途

例)2,000万円のマンション売却の場合に必要な費用

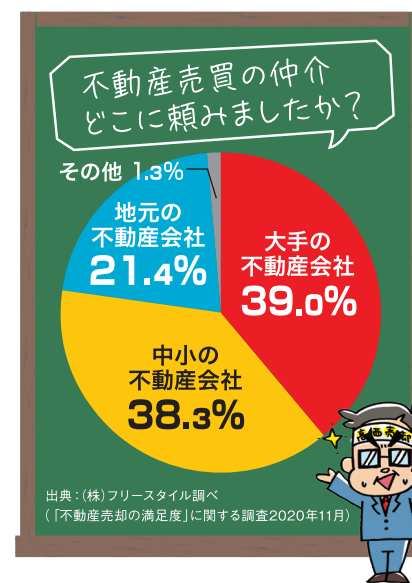
仲介手数料 (2,000万円×3%+6万円)+消費税10%	726,000円
印紙代	10,000円
登記費用	15,400円

合計費用 751,400円

※その他、固定資産税や管理費等の日割清算あり

どの不動産会社も活動内容はそれほど変わらない!?

重要なのは会社の規模ではなく、営業方針と担当者なので、実際に相談してから判断する必要があります。ただ、現実問題として時間の制約もあるので、相談できるのは2~3社程度になることが多いようです。そのため事前にネットなどで調べて、相談する会社を絞り込んでおきましょう。



不動産会社を探す時のチェック項目

(チラシやホームページ、at home、SUUMO等の不動産サイト)

- ☐ 会社の規模や実績、企業風土を確認
(売却のパートナーとして信頼できるか?)
- ☐ 売却予定物件エリアの実績や現在の販売活動状況確認
(その地域に詳しいか?)
- ☐ 売却と買取どちらを得意とするか?
- ☐ 販売物件は他社も取り扱っているか (囲い込みをしていないか?)
- ☐ 電話、メール連絡時の対応の早さと内容の確認

チェック!!