



不動産売却を検討する時に 読むガイドブック

京都住まいる不動産

Profile Sheet

氏名:橋本 裕介（はしもとゆうすけ）

【ひとこと】

単に査定額を提示するだけでなく、ひとつひとつ丁寧に説明させていただきます。乙訓地域で18年培った地元情報を基に不動産でお悩みの方に喜んでいただけるよう精いっぱい頑張ります。

【趣味】

ランニング、映画鑑賞、ビジネス書を読むこと、Youtube

【特技】

どこでも直ぐに寝れること・物件動画の撮影

【好きな言葉】

与えれば、与えられる。

【接客時に気を付けていること】

お住まいに対する想いやお悩み、その他エピソードをお聴きするように心がけています。



会社紹介



【企業プロフィール】

- 企業名：株式会社すまいる
(阪急洛西口駅東口より南へ徒歩 3 分)
- 従業員数：2 名購入者向けサイト
<http://www.c21smile.com>

不動産の売却に特化した不動産売却相談窓口を開設いたしました。

■ 長岡京市で一介の不動産営業マンとして 7 年、そして拠点を向日市に移し、地域密着型の不動産営業を行い、おかげさまで今年で 10 年目を迎えることが出来ました。そんな弊社がこの度、長年お世話になった乙訓地域（向日市・長岡京市・大山崎町）を中心に不動産売却をご検討されている方に特化した専門窓口を開設いたしました。地元の情報は不動産会社にとって重要なポイント。転勤がなく、これまで培った地元情報は不動産売却には必要不可欠です。それに加え、当社は「**早期売却**」「**高額での売却**」「**透明性のある査定**」をもってお客様にご満足いく結果をお届けいたします。

■ 乙訓地域周辺在住のスタッフによる地域の皆様との交流や、気軽にお立ち寄りいただける環境づくり、独自に磨いた販売活動のノウハウは、当社の強みです。そして何より、お客様のご希望を叶えるために、スタッフ一人ひとりがサービス向上を目指す取り組みこそが、不動産会社にとってもっとも重要な姿勢であると考えております。是非ご売却でお悩みの方はお気軽にご相談ください。

ご売却価格について

査定価格

××××万円

一般的な市場において、3ヶ月以内に
売却できらうと思われる参考価格です。
近隣の成約事例や販売事例、路線価格や公示価格等を
参考に、不動産毎の個別格差を算出しています。

売出推奨価格

〇〇〇〇万円

弊社でご提案させていただく推奨価格です。
売却開始価格決定の参考としてご検討ください。

チャレンジ価格

△△△△万円

査定価格を参考に、査定価格や売出推奨価格以上の価格で
販売開始する場合の目安金額です。査定価格との開きが
大きいほど売却に期間が必要になるケースが多くなります。

早期売却価格

□□□□万円

査定価格を参考に、売却に出した場合に買主が早期に
見つかるだろうと考えられる価格です。
ご売却予定時期が近付いたお客様へオススメします。

当初の売出価格は助言・アドバイスのもと「売主さま」にお決めいただきます。

売出価格と成約の可能性



◎ 早期売却出来る可能性が高い価格

相場並み、またはそれより若干低めの価格設定

○ 成約事例を基にした成約に至る可能性が高い価格

これまでに成約に至った事例を基にした客観的な価格設定

△ 売却出来る可能性がある価格

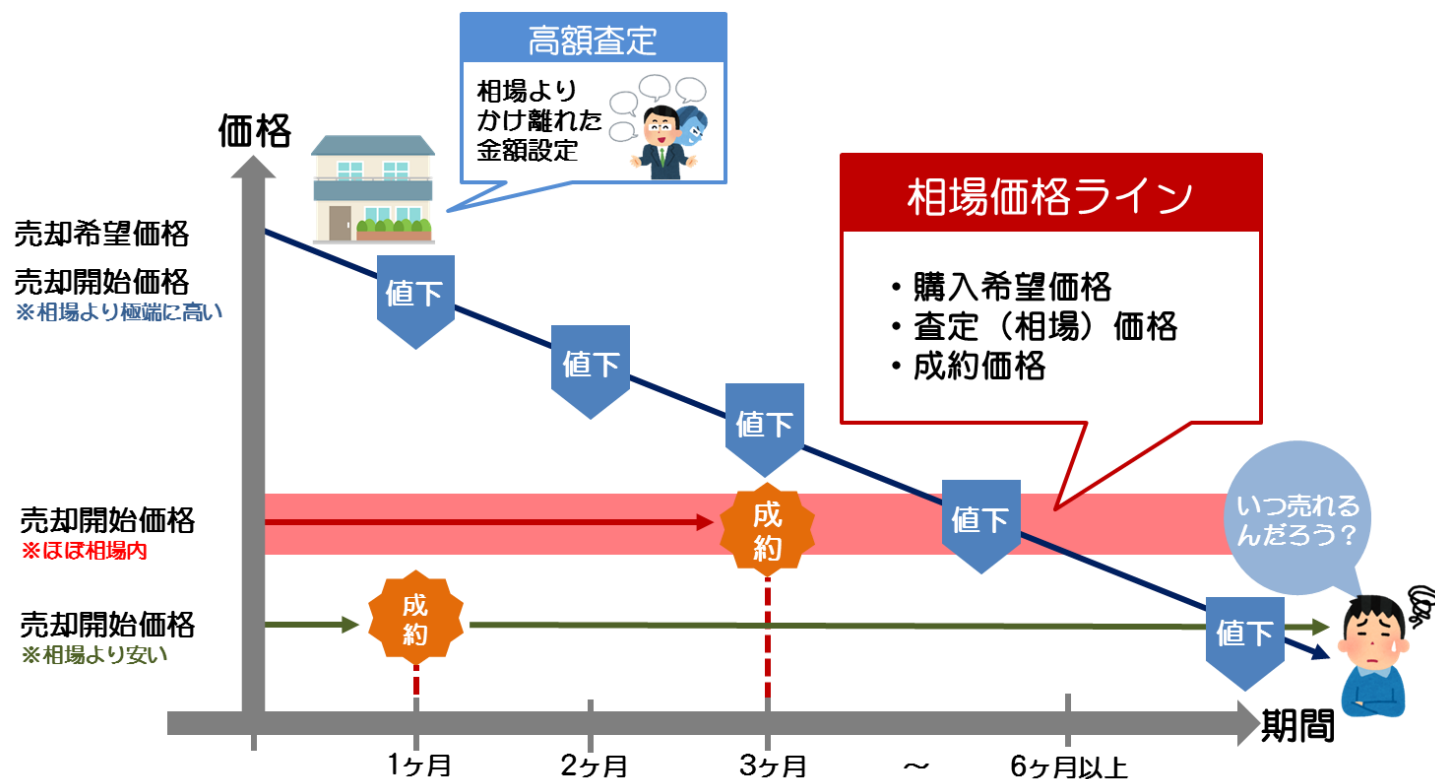
タイミングや運が良ければ成約に至る可能性がある価格
一般的には近隣などの限定した顧客層を対象にした
価格設定

× 売却が難しいと思われる価格

問い合わせもなく、成約に至る可能性が低く、
メリットの無い高値設定

物件は同じでも売り出し金額次第で成約に至る可能性は大きく変わります。

お客さまの関心度と販売期間について



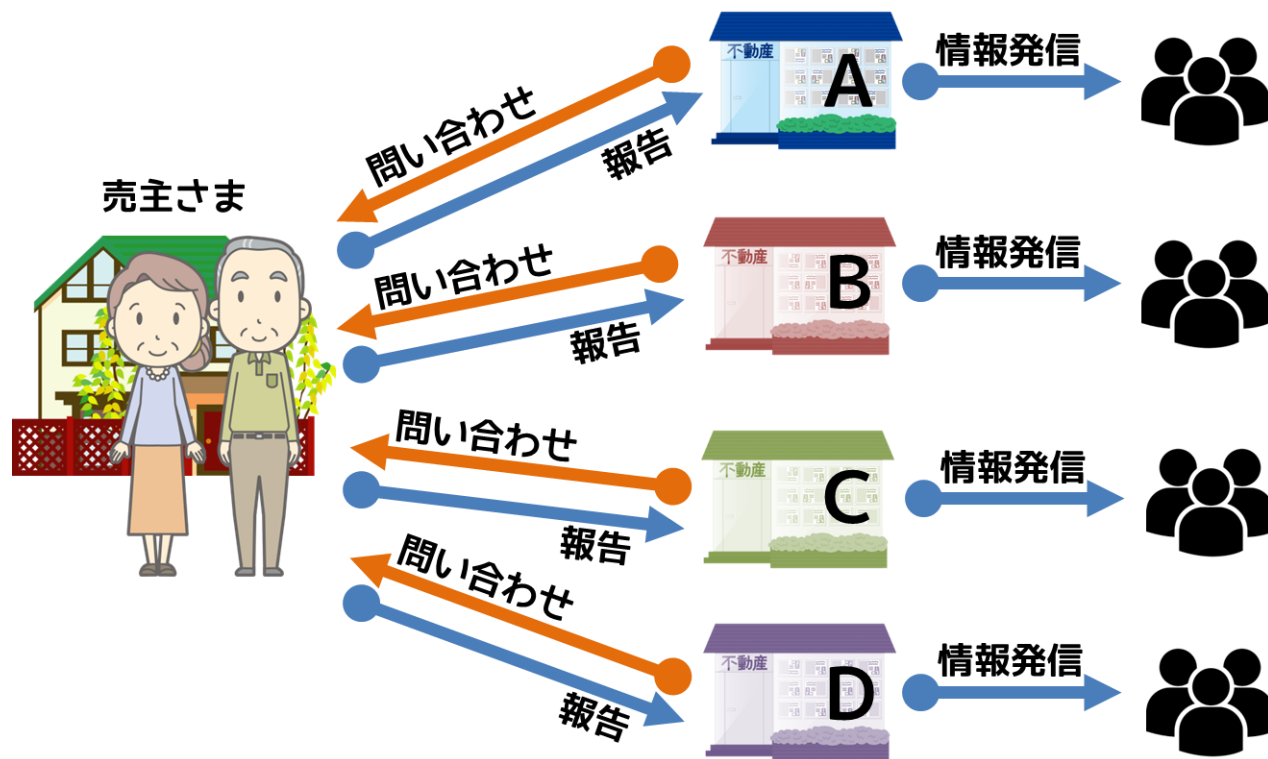
最初の売り出し金額を高くしたばかりに販売期間が長くなりなかなか売れないというご相談をよく耳にします。左記のグラフは一般のお客さまの関心度をあらわしています。**時間が長くなれば「売れ残り」物件のイメージ**がついてしまいます。その結果、販売期間が長くなればなるほど、「**成約できる可能性がある価格**」を**下回ってしまう**こともよくあるお話です。

時間を掛ければ高く売れるというものではないということをご理解ください。

不動産にも「鮮度」があります！

最初の売り出し金額は依頼する不動産会社さんとしっかり打ち合わせをしましょう

一般媒介契約



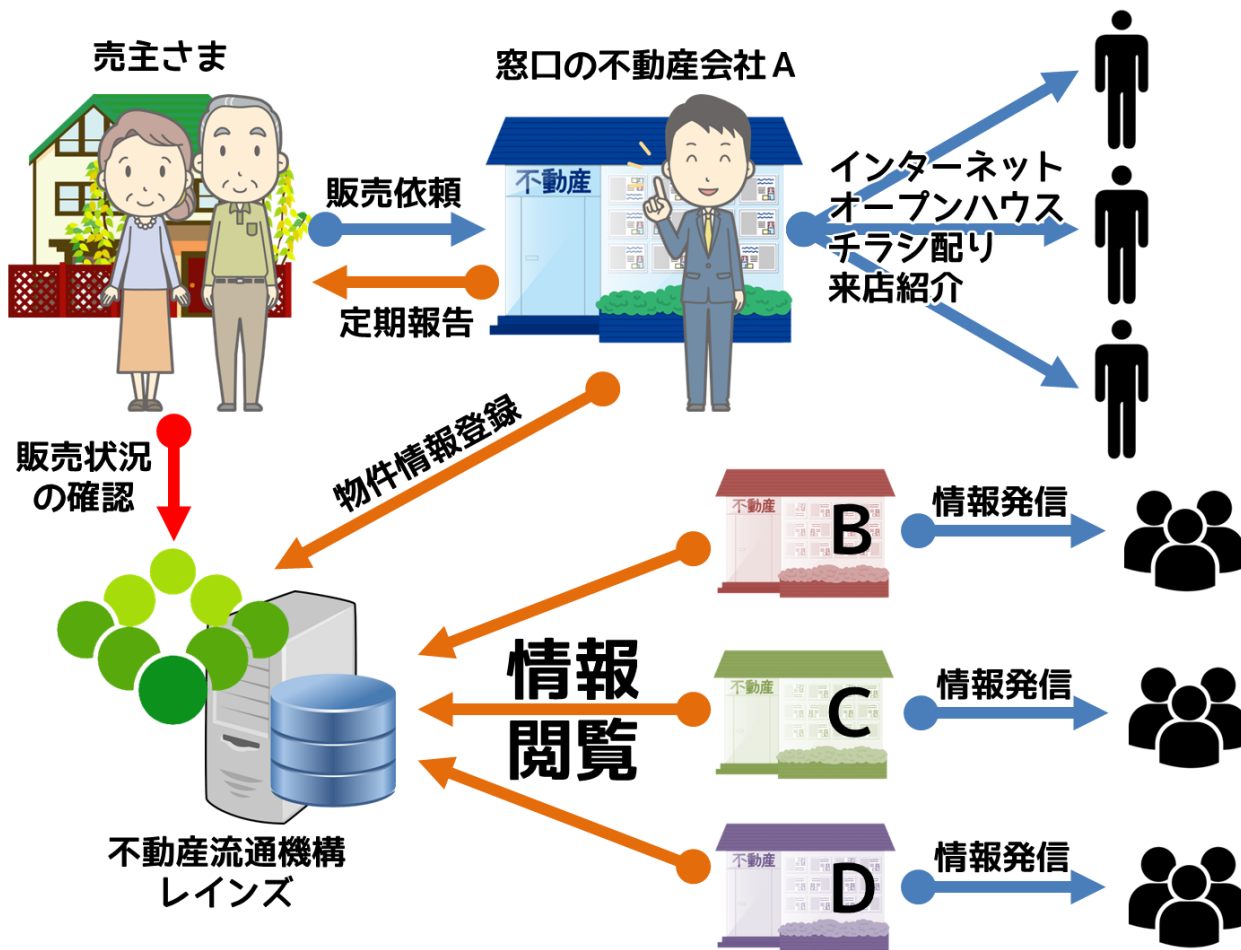
売主さまが複数の不動産会社さんに販売を依頼することが出来るのがこの「一般媒介契約」になります。専属・専任契約と違い、**業者さんからの営業活動の報告義務がなく、売主さまが直接行動しなくてははいけなく、お手間がかかります。**

【例】

- ・売り出し金額を下げる場合は依頼している不動産会社に一斉に連絡しなければならない
- ・申し込みがA社さんから入った場合、残りの会社に売れたことを報告しなければならないなど。

「一般媒介契約」は売主さまが主体的に動かなければいけない販売方式です

専属・専任媒介契約



販売窓口を 1 社に絞ることで、売主さまは業務報告を待つだけで手間が大幅に省けるのが「専属・専任契約」です。もちろん 1 社だけでは情報発信も限られます。そこで広く情報を公開するために、販売契約後一定期間経過後には、不動産会社の情報共有機関「**不動産流通機構（レインズ）**」への登録が義務付けされています。

登録後は「**登録証明書**」が発行され、販売業者より売主さまへ交付されます。

専属・専任契約の違いは、売主さまのお知り合いが直接不動産を買いたいと言っても依頼業者を通じて契約する必要があるか無いかになります。
(直接取引)

「専属・専任媒介契約」は売主さまと依頼業者さまとの「**信頼**」が不可欠です

契約の種類まとめ

	一般媒介	専任媒介	専属専任媒介
重複依頼	可能	不可能	不可能
買主との直接契約	可能	可能	不可能
業務報告義務	なし	2週間に1回	1週間に1回
REINS登録義務	なし	7営業日以内	5営業日以内
メリット	売れ筋物件であれば売れやすい	業者とのやり取りがラク	報告頻度が高いので状況把握しやすい
デメリット	業者とのやり取りが面倒	物件情報を囲い込まれる危険性	買主を自分で探せない

売主さまにとってもっとも適している契約方式をお選びください。

大手不動産の「囲い込み」による売主さまの利益損失

「囲い込み」とは、売主さまから売却依頼を受けた物件を自社で抱え込み、他社には紹介しないことを言います。

本来売主さまから不動産売却の依頼を受けた不動産会社は、その「物件」を自社だけで販売せず、ある一定期間を経過すると不動産会社全体で情報を共有し、多くの会社で販売できるようにしてはなりません。

売却の委任契約を受けた不動産会社が、故意に情報を隠したり、独占することは法律で禁じられています。

前述でご紹介した媒介契約の契約約款に基づいて、

「決められた期間内に」
「物件情報を指定流通機構へ登録する事」が義務付けられています。

囲い込みの実態を調査した動画がございますので是非一度そちらをご覧ください。



 YouTube 囲い込み |

<https://youtu.be/9MqSDe7Sq68>



大手不動産会社だからと言って、必ずしも安心できるわけではありません。

「登録証明書」が交付されない場合は、依頼業者にお問い合わせ下さい。

根拠のない「高額査定」にご注意

インターネットの爆発的な普及により、不動産の査定もネット上から簡単に依頼することが出来ました。不動産会社も売主さまに売却から依頼をいただこうと躍起です。弊社もそれは変わりません。しかし、自社に選んでいただきたいがために、相場とかけ離れた、または成約事例に基づかない査定金額を提示してくる営業マンがございます。

媒介契約書の約款にはこのような記載があります。

第4条（媒介価額に関する意見の根拠の明示）

乙（不動産会社）は、媒介価額の決定に際し、甲（売主さま）にその**価額に関する意見を述べるときは、根拠を示して説明しなければなりません。**

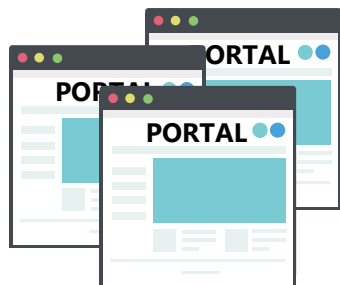


売主さまはあくまでご自身の不動産価格がいくらなのかをご存じありません。当然人ですから、自身の不動産が少しでも高く言ってもらえたら、嬉しくなるのは当たり前です。**問題は根拠があるかどうか。**また**「販売力に自信がありますから」**というフレーズもあまり意味がありません。不動産情報は最終的には共有することになりますし、**逆に困り込みされている可能性を危惧した方がいいかもしれません。**

不動産会社は高く査定するのが仕事ではなく、**より相場より高い金額で早期に売ることです**

複数チャネルによる積極的販売活動

各種ポータル
サイトの活用



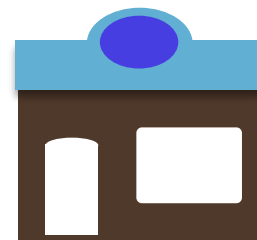
新聞折込・
ポスティングチラシや
DMによる
定期的販売活動



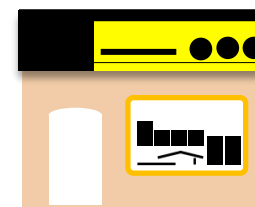
オープンハウスによる
内覧会



不動産流通
機構へ登録



他社不動産会社への
販売活動依頼



当店で
店舗掲載

売主様物件



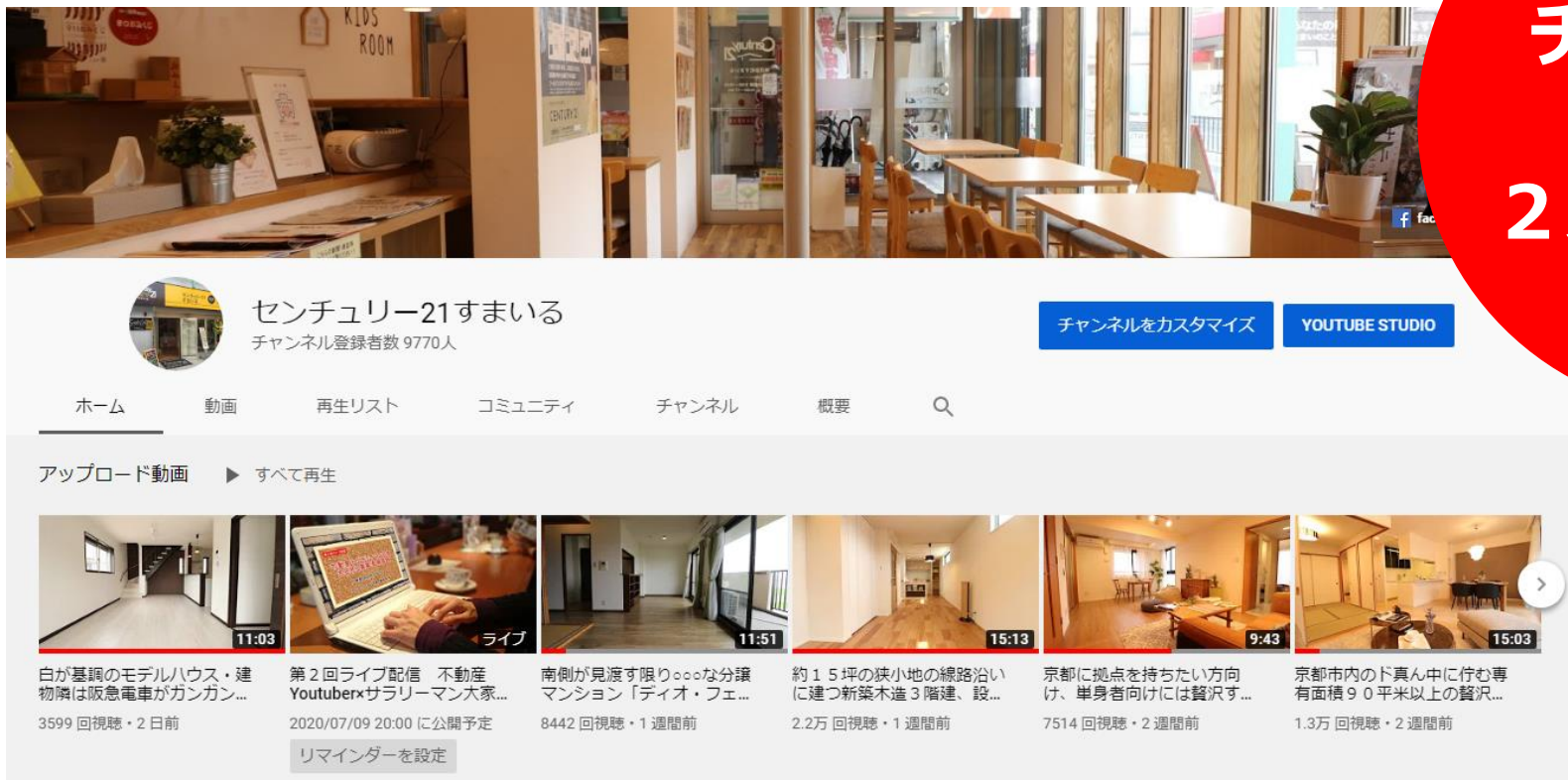
各種SNSで
情報配信

媒介契約締結後、販売活動を開始させていただきます。

自社での販売活動だけでなく、あらゆる販売チャネルを用いて、より早期に販売できるように努めます。

弊社の強み「Youtubeチャンネル」

チャンネル
登録者
2万人突破！



ホームページ上ではわからない住まいのメリット・デメリットを
事前にお伝えすることでお客さまとの信頼を得ています。

販売のご依頼をいただいたお住まいについては、Youtubeの動画配信をさせていただき、
多くのターゲット層にアプローチをいたします。

※但しお住まい中やお荷物が多量な物件は個人情報の観点より撮影を控えております。

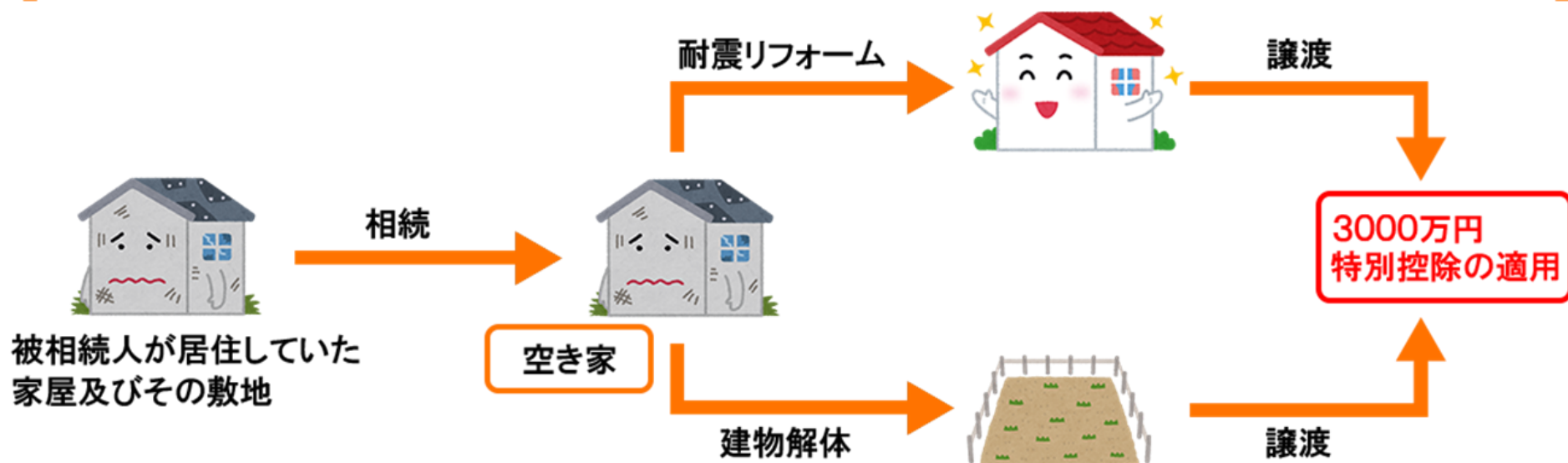


相続不動産の3000万円控除はご存知ですか？

空き家に関わる譲渡所得特別控除の流れ

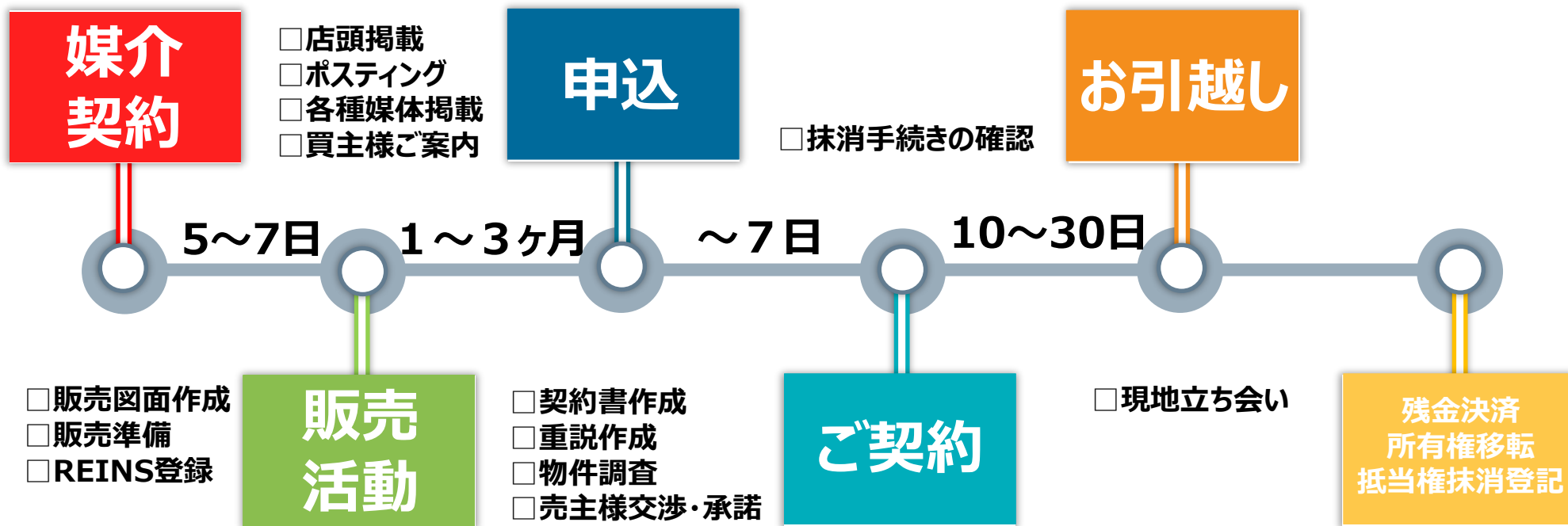
相続開始

相続時から3年経過する日の属する年の12月31日までの譲渡



相続した不動産を売却された場合、売却時に得た利益に対して約20%の譲渡所得税が加算されます。この制度は建物を解体して更地にするか、耐震補強をして売却のどちらかを行うことで3000万円までの所得控除がされる制度です。**制度利用には一定の基準がございます**ので、詳しくはスタッフまで。

ご売却までの流れ



タイミングは弊社から改めて連絡いたしますので、ご安心ください。

売却時にかかる諸費用

仲介手数料

不動産会社に支払う仲介手数料が発生します。
通常、売却代金の3.3%+66,000円（消費税）がかかります。

譲渡税

不動産を売却し、譲渡益が出た場合、譲渡益に対して所得税や住民税がかかります。

登記費用

ローンが残っている時などの抵当権抹消登記費用、
司法書士への報酬

印紙代

売買契約書には必ず収入印紙を貼り、消印をしなければなりません。こちらに費用が発生します。

引越し費用

売却物件に住んでいる場合など、**引越しの費用**が必要です。また、買い替えによる売却で、購入物件が未定の場合などは、**仮住まいの費用**が必要になりますので、**スケジュールと費用**を事前に想定しておきましょう。

不動産売却には税金や諸経費がかかり、手取りの金額はその分を差し引いた金額になります

物件購入希望者様へのご対応について

土日祝日のご案内希望者が多くございます

部屋の電気を点けて下さい

他社の営業担当者様もいらっしゃいます

買主様からのご質問にお答え頂くことがございます

過度なアピールは逆効果です

案内時間は前後する可能性がございます

購入の申し込みが入った際のポイント

01. 早めのご判断を！

買主様は、申込後から期間が空いてしまうと気持ちが不安に変わっていき、他の物件を探そうという気持ちになってしまいます。できるだけ早いタイミングでのご判断をオススメします。

02. スタート時期が最も売れるタイミングです！

「売却スタート＝新規物件」ということもあり、このタイミングが最も注目を浴びるタイミングです。そのため購入希望者が一番集まりやすいタイミングになります。交渉条件が入ってきたとしても、ご検討頂くことをオススメします。その際は担当者も売主様の立場に立ってご相談に乗らせて頂きます。

03. 交渉は我々にお任せ下さい！

非常に購買意欲が高いお客様でも、交渉（価格面、引渡し時期）が入ってくることが普通だと思って下さい。またその際は、我々が売主様と買主様の間に立ち、入ってきた交渉内容について取りまとめさせて頂きます。



最後に・・・

この度は弊社すまいるにお問い合わせいただき ありがとうございました。

現在も少子高齢化の波は押し寄せてきています。家を購入する若者の数は減り、それでもなお新築住宅が建てられ、人口は減るのに家は増える。結果空き家は増え続ける。平成も終わり、バブルを知らない子供たちが社会を担う時代がやってきました。今や車も必要としない若者が増え、益々住宅事情は困窮することと思われます。

住まいの売却も今後より一層難しくなる中、いかに「**ご成約に結び付けるか**」が私たちの仕事だと考えております。ぜひ売却をご検討される際は、**不動産売却のセカンドオピニオン**としてご相談いただけますと幸いです。

京都すまいる不動産 代表取締役 橋本裕介