



初めて家を売却する人が読む本

# 家を売る。

2020年4月施行 民法改正対応版



公益社団法人 全日本不動産協会  
公益社団法人 不動産保証協会

# 家を売る。



全日本不動産協会  
マスコットキャラクター  
「ラビーちゃん」

2	<b>Section1</b>	
	<b>マイホームを売却する前に</b>	
	マイホーム売却の流れ……………	02
	売却する前に押さえておきたいこと……………	04
	マイホームの売却計画を立てる……………	06
9	<b>Section2</b>	
	<b>マイホームを売却するためには</b>	
	不動産取引の専門家に相談する……………	09
	マイホームの価格査定を依頼する……………	10
	売却を依頼する一媒介契約を結ぶ……………	12
18	<b>Section3</b>	
	<b>いざ、マイホーム売却へ</b>	
	売りに出す一媒介業者の販売活動……………	18
	契約の交渉と契約の準備をする……………	20
	売主と買主が売買契約を結ぶ……………	21
22	<b>Section4</b>	
	<b>マイホーム売却後にすること</b>	
	余裕をもって引渡しの準備をする……………	22
	代金決済と引渡しの注意点……………	23
	売却した後の税金について学ぶ……………	24
	<b>Column</b>	
	売却する人が知っておきたいこと……………	05
	安心安全な取引をするために……………	08
	専任媒介契約書に関して……………	14
	購入の申込みと売却の承諾……………	19
	居住用財産を譲渡した場合の譲渡所得の 特例チャートと特例の概要……………	25
	土地・建物の欠陥に対する責任……………	26

Section 1 ●



## マイホームを売却する前に

### step 1

## 売却計画を立てる

売却目的、理由を整理して確認します。また、「どれくらいの金額で売却したいか」などの条件を整理し、税金、相場等をできる範囲で確認します。

### step 4

## 媒介契約を結ぶ※1

媒介業者※2への依頼方法(専属専任媒介、専任媒介、一般媒介のいずれか)を決め、仲介手数料を確認、支払方法等を決定し、契約を締結します。

### step 7

## 契約の交渉

媒介業者は、売主と買主の契約条件の調整を行い、契約の成立に向けて尽力します。そして売主・買主は双方が合意した契約条件に基づいた売買契約書を確認します。

# マイホーム売却の流れ

「売却金額は一体いくらになるのか」「そもそも売れるのか」——。マイホームを売ろうと考えている人はきっと、様々な不安や疑問を抱えていることでしょう。そのひとつひとつの不安や疑問を解消するために、まずは、全体的な流れを把握して、正しい不動産取引を行いましょう。

step 2

## 専門家に相談する

不動産会社に相談して、物件の市場流通性等の情報を基に売却計画を見直します。その後、査定を依頼する不動産会社を選びます。

step 3

## 査定依頼をする

不動産会社に売却希望条件を伝え、必要な書類を提出して査定を依頼します。その報告を受け、売却を判断し、売出価格等を検討します。

step 5

## 販売活動をする

依頼された媒介業者が販売活動を開始します。販売方法は、媒介業者の手法に委ねられ、広告費等の販売経費は媒介業者が負担します。

注)ただし、特別な広告を依頼した場合は負担が生じることがあります。

step 6

## 申込みと承諾

購入申込書には、購入希望金額、手付金額、契約締結希望日、引渡希望日等が記されています。その後、条件を付けて承諾するか返答します。

step 8

## 契約の締結

契約を締結して手付金を受領します。条件変更を希望する場合は、事前に媒介業者に伝えて調整します。契約日当日に契約の条件交渉をすると、トラブルになる可能性があります。

step 9

## 決済・引渡し

司法書士が登記関係書類に不備がないことを確認したら、買主が売買残金全額を支払います。同時に土地・建物を買主に引き渡します(鍵の引渡し、登録手続き)。

注)引渡し準備のときに行うことはP22で解説しています。

## 冊子を利用する皆さまへ

マイホームの売却を決めたとき、きっと誰もが「できるだけ早く、できるだけ高く売りたい」と思うことでしょう。しかし、不動産を売却する機会は、人生に何度も経験するようなものではありません。初めて不動産を売却するときは、購入時と同様に「一体、何から始めたらよいのかわからない…」おそらく、この不安の連続だと思えます。

実際に、初めてマイホームの売却を体験した人に「売却のとき不安に感じていたこと」について聞いてみると、「査定額が適正かどうか」「希望額で売れるか」「税金をいくら支払わなければならないのか」などお金に関する不安が圧倒的に上位を占めていたことがわかりました。

そのほか「リフォームをしないと早く売れないかも」など、買い手が見つかるか不安を抱えている人もいたようです。そのような不安を少しでも和らげながら、マイホームを売却する人たちをサポートしていくのが本書の役目です。

本書では、初めてマイホームを売却する人を対象に、売却活動に関する流れや必須の基礎知識をはじめ、売却の注意点、失敗しないためのポイント等を紹介しています。

実際、購入のときと同じように、売却のときもあなたのよきパートナーになってくれるのが不動産会社です。マイホームを売却するために、その時々で不動産会社がサポートしてくれるポイントも本書に書かれています。本書を読みながら、引渡しまでの流れを把握して、不動産会社とコミュニケーションを取りながら、少しでも希望額に近づけられるような不動産取引を行いましょう。

※1：不動産会社が受託する業務内容は各会社または媒介契約により異なる場合があるため、査定依頼等、早い段階で媒介契約について不動産会社に確認しましょう。

※2：売主や購入希望者から依頼を受けて不動産の売却や購入の媒介(仲介)業を行う不動産会社





マイホームを売却する前に

売却したい不動産は、「住まい」だけではなく、別荘、相続で引き継いだ土地・建物、過去に購入した山林、原野、投資用物件など様々だと思います。ここでは、「住まい」以外の不動産の売却で起きている被害について紹介します。このような被害に遭わないようにしましょう。

## 売却する前に押さえておきたいこと

需要の低い別荘、温泉地の分譲マンション、いわゆる「原野商法」で買わされた山林、原野など売却が難しい、もしくは売却が不可能な土地・建物について、所有者が「安く

てもいいから処分したい」という心理につけこんで、「買い手がいる」「売ってあげる」「買い取る」などと言って近づく悪徳業者の詐欺的勧誘による被害は後を絶たない状況です。

### よくある詐欺的勧誘被害について

1 「間違いなく売れる」などと言い、広告料名目で数十万円を支払わせる。

2 「〇〇円で買いたい人がいる」ともっともらしい購入申込書等を見せて、「話をすすめるには整地が必要」「測量をして境界標を入れる必要がある」などと言い、整地費用、測量費用名目で数十万円を支払わせる。

3 「A土地を買い取るので売ってほしい」と近づき、「その代わりに、B土地を買ってほしい（交換ということも多い）、代金は差額の数十万円で購入できる」「B土地を責任をもって売ってあげる」などと言い、差額代金の数十万円を支払わせる。



### 信用できる地域の不動産会社を活用しよう

処分したい不動産を所有しているときは、まず、住んでいる地域の不動産会社、もしくは物件が所在する地域の不動産会社に取引状況や売却の可能性等について尋ねてみてください。不動産会社には、免許番号などを記載した「標識」を店舗や事務所の見える場所に掲示する義務が宅

地建物取引業法で定められています。それらを遵守している業者か否かといった点が目安になります。

また売却は難しいと回答された不動産を「買い取る」「売ってあげる」などと近づいてきた見ず知らずの業者（不動産会社とは限りません）の話は、詐欺の可能性が高いため絶対に聞いてはダメです。まず「お金を払ったら返ってこない」と思ってください。





## 売却する人が 知っておきたいこと

### 不動産用語

トラブルなく安全な不動産取引をするために、押さえておきたい用語を紹介します。買主、そして心強い味方となってくれる不動産会社とスムーズに取引を進めるために、最低限知っておくべき用語です。

用語	解説
宅地建物取引業者	不動産会社のことです。不動産（宅地建物取引）業を営むには免許が必要です。免許番号で営業年数がわかります。
宅地建物取引業法	不動産会社が業務を行うに際し、守らなければならない厳しい法律です。土地・建物の公正な取引の確保と購入者等の利益の保護を図ることを定めています。
宅地建物取引士	資格試験に合格した不動産取引の専門家です。買主への「重要事項説明」は宅地建物取引士でなければできません。
媒介業者	売主や購入希望者から依頼を受けて不動産の売却や購入の媒介（仲介）業務を行う不動産会社です。媒介ではなく代理人として代理業務を行うこともありますが、売却物件が遠隔地などの特別な事情がない限り、媒介で行うのが一般的です。
媒介契約	売却や購入の媒介の依頼を受けた不動産会社は、報酬トラブル防止のために、媒介契約が成立したときの報酬額等の事項が記載された書面「媒介契約書」を交付することが義務付けられています。媒介契約には専属専任媒介契約・専任媒介契約・一般媒介契約の3種類があります。 P12の「売却を依頼する」で詳しく説明しています。
指定流通機構	通称「レインズ」と呼ばれるコンピューター・ネットワークシステムを運営しています。専任媒介等で売却の依頼を受けた媒介業者には「レインズ」への登録義務があります。レインズ登録により売却情報は広く会員不動産会社に提供され、買主を早く探すことが可能になります（P9参照）。
重要事項説明	不動産会社は取引に必要な調査や売主との契約条件の交渉を行い、買主に対して契約が成立するまでの間に、取引物件の内容や条件に関する重要な事項について「重要事項説明書」を交付して、宅地建物取引士に重要事項説明をさせることが義務付けられています。





マイホームを売却する前に

マイホームを売却する目的は何でしょうか。売却の目的、理由によって、売却の条件が変わってくるはずですが、まずは、売却の目的を自分の中で確認して、しっかりと整理することが、安全な不動産取引をするための第一歩となります。

## マイホームの売却計画を立てる

あなたが、マイホームを売却しようとしている理由は何ですか。買換えのため、資産整理のため、相続発生のため、その他いろいろな理由があることでしょうか。買換えであれば

購入資金に充てること、相続であれば財産の分配等が目的になり、売却代金や売却期限に制限がかかってきますので、契約の判断や契約条件に影響を与えることになります。

### 1 問題点を整理する

売却の目的を達成するための問題点を整理してみましょう。

#### ●買換えの場合

新しく購入する物件の資金計画で売却資金から充当する予定金額や借入残債、売却・購入に係る仲介手数料、その他の諸経費等の綿密な計算はできていますか。最低売却価格はどうしますか。

#### ●相続の場合

遺産分割協議は完了していますか。売却計画に全員が同意していますか。売却の同意がある場合、売却代金、分配方法等について同意できていますか。

注) 売却について同意できていない相続人が1人でもいるときは、同意が得られるまで計画を進めることはできません。

### 注意!

#### 「買い先行」は危険です!

新しい住まいを先に購入してしまうのは大変危険です（買い先行）。今の住まいが予定どおりに希望金額で期限内に売れるとは限りません。今の住まいの売却ができてから次の住まいを購入するのが安全な方法です（売り先行）。原則として、売り先行で買換計画を立てるようにしましょう。どうしても購入を先行して契約するときは、売り物件が予定期限内に予定金額で契約できないとき

に契約を解除できる「買換特約」を付けてもらいます。

ただし、購入物件の売主は、契約が解除になる可能性があり、契約が不安定であることから買換特約を承諾しないことも少なくありません。媒介業者が売れない場合の「買取り保証」をすることもありますが、その場合は、買取り金額等の買取り条件を書面で交わしておくことが大事です。

# 2

## 売買方法を知る –公簿売買と実測売買–

土地の売買契約には、①「公簿売買」と②「実測売買」があります。①は、土地の実際の面積を売買代金と関連させず、登記上の土地面積を売買対象として特定するために表示する売買です（清算なし）。②は契約締結までに実測を行い、その面積によって取引を行う方法と、契約時は登記記録上の面積で売買代金を概算で決め、決済までに実測して売買代金を確定して清算する方法があります。

実測売買では隣地所有者と境界立会い・確認のうえで測量を行い、測量図を作成して買主に交付します。登記記録上の表示面積と実際の面積に差異がある土地は少なくありません。どの方法で契約するかは最終的には話し合いで決めることが望ましいでしょう。

なお、建物については、実際の面積と登記記録上の表示面積が相違していても清算することはしていません。

### 注意!

#### 実測売買をするときは

実測売買の場合に作成する測量図には、現況測量図と確定測量図の2種類があります。確定測量図の

作成では、道路などの官民査定も行うことが多いので国や行政との打合せが必要になり、時間を要します。

# 3

## トラブルの防止を検討する

建物は、経過年数により相応に品質・性能が低下してくるのは当然のことです。それらの経年変化による建物の劣化現象とは別に、シロアリの害、雨漏り、結露等による木部の腐食、不同沈下による傾き等の欠陥が引渡し後に発見されてトラブルになることが少なくありません。土地・建物に欠陥があった場合の売主の責任を「契約不適

合（担保）責任」（民法562条～564条）といい、引渡し後に欠陥が見つかった場合、修補や減額等を請求されることがあります。知っている建物の不具合は告げておくことが大事ですが、国は、トラブル防止の施策として、①建物状況調査、②安心R住宅制度を用意しています。任意の制度ですが活用も検討してみましょう。

### 注意!

#### 契約不適合による売主の担保責任

住まいの売却で気を付けなければならないトラブルとして、契約不適合による売主の担保責任を知っておく必要があります。これは、売却した土地・建物の種類、品質または数量に関して契約内容に適合しないときに売主が買主に対して負う責

任のことです。ルールについては、P26の「土地・建物の欠陥に対する責任」で詳しく説明しています。売主としての法律上の責任を理解しておきましょう。次頁の安心安全な取引をするための制度も知っておきましょう。





## 安心安全な取引をするために

### 基礎知識

希望の売却金額に近づくように、そして安全な不動産取引を行ってもらうための制度について紹介していきます。

## ①物件状況報告書(売主の告知)の交付・説明

売主は、売却した土地・建物の種類や品質等に問題や欠陥があった場合、買主に対して責任を負うため、知っている建物の不具合等の状況を告知しておく必要があります。取引実務では、トラブルの防止のために

「物件状況報告書」(売主の告知書)を作成して、買主に交付・説明しています。「売主は種類や品質等に関する欠陥があっても責任を負わない」とする免責特約も有効ですが、知っているが告げなかった欠陥は免責されま

せん。逆に欠陥があっても、告知をしてそのまま受け取ってもらう了解をしてもらえば契約不適合(担保)責任を負うことはありません。「物件状況報告書」による告知は非常に大切であることを覚えておきましょう。

## ②建物状況調査(インスペクション)

### 建物状況調査の結果の概要

- ・建物の2階西側居室天井には雨漏りによると思われるシミがあります。
- ・土地が軟弱地盤のため、建物は基礎補強をしています。

売主 ○○○○

建物状況調査(インスペクション)とは、第三者機関による建物検査のことです。中古住宅の瑕疵(欠陥)に対する購入者の不安を払拭するために、売却の前に既存住宅状況調査技術者(一級建築士等で、登録機関の講習の修了・登録が必要)による建物検査の実施を促進して、ト

ラブルを防止する任意の制度です。建物検査をして売却することは、担保責任の問題を生じさせない有効な方法であることは間違いありません。この制度を利用して瑕疵保険基準に適合する建物として売却することが望ましいとされています。

## ③「安心R住宅」制度

買主が抱えている中古住宅に対する「不安」「汚い」「わからない」といったマイナスイメージを払拭し、買主が「住みたい」「買いたい」と思える中古住宅を容易に選択できるようにして、中古住宅の流通促進を図ることを目的に作られた制度です。耐震性があり、インスペクションの実施と必要な補修工事の実施に

より中古住宅の「売買瑕疵保険」の基準に適合しているなどの一定の基準を備えた中古住宅を「安心R住宅」と位置付け、登録事業者団体の会員不動産会社は、当該中古住宅を国が定めた「安心R住宅」標章(ロゴマーク)を使用して販売できるようにしたものです。2018年4月に運用が開始されています。

「安心R住宅」の基準を満たすための準備が必要ですが、「安心R住宅」であることは買主が中古住宅の選択する際の大きな判断ポイントになると思われます。



## ④その他付帯設備・備品等の取扱いの検討、税金の確認

エアコン、食洗機等の設備、カーテン、照明器具等の備品の引渡しの有無について検討します。各設備等の作動状況、過去の修繕履歴等も整

理しておきます。

また、税金の控除等を予定している場合は、税理士等の専門家に確認しておきましょう。





マイホームを売却する  
ためには

安全な取引を行うためには、不動産会社の力は欠かせません。まずは不動産会社から知りたい情報、役立つアドバイスを得ましょう。そのためには売却に関する情報を提供しなければなりません。情報がまとまっていればいるほどの確かなアドバイスをもらえます。

## 不動産取引の専門家に相談する

不動産会社には守秘義務がありますので、相談者から提供された情報を承諾なく外部に漏らすことはありません。まだ売却依頼を決める前の相談ですから、開示したくない情報もあると思われませんが、差支えのない範囲でできる限りの情報を提供して相談してください。

最初に知りたいことは、売却見込み価格や売却の見通し等ではないで

しょうか。売却するマイホームが、取引の多い地域で、流通市場性が高い地域の物件であれば、下記図表の①、②の情報を伝えることで、かなり高い確率でアドバイスをもらえるでしょう。しかし、取引が少なく、流通市場性が低いと思われる地域の物件の場合は、さらに現地調査を行って判断することが必要になってきます。

### ●不動産会社がアドバイスするために必要な情報

① 売却したい物件に関する情報	<ul style="list-style-type: none"> <li>・所在 ・建物図面 ・写真 ・測量図等</li> <li>・土地、建物に関する資料 ・マイナス情報等</li> </ul>
② 売却目的、売却理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・買換え ・相続 ・資産整理 ・その他の明確な理由</li> </ul>
③ 知りたいこと、疑問点	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売却方法 ・税金のこと ・相続のこと ・その他</li> </ul>

### 土地総合情報システムと指定流通機構「レイズ」の活用

国土交通省は、不動産の取引価格、地価公示・都道府県地価調査の価格を検索できる不動産の取引価格情報提供制度として「土地総合情報システム Land General Information System」を提供しています。不動産取引価格情報は、不動産の取引当事者を対象にしたアンケート調査の

回答をもとにしたものです。土地所在地、地図等から土地、一戸建住宅、マンションの種類別に全国の取引価格を調べることができますので、一度検索してみると参考になる情報が得られるかもしれません。

指定流通機構「レイズ」は、会員となっている不動産会社が売主の依頼に基づいて不動産情報を登録し、会員間が連携して買主を探すネットワークシステムです。不動産会社間

の情報交換システムなので、一般の人はレイズの情報を見られません。

また、東日本・中部・近畿・西日本の各レイズでは、年度別、月別の不動産市場動向をレポートしています。これら公的機関の情報システムを利用することで現状の大まかな価格動向や市場動向を把握することができます。「土地総合情報システム」「レイズ不動産市場動向」なども活用してみましょう。





マイホームを売却する  
ためには

住まいの売却をする売主は「できる限り高く売りたい」と思い、購入する買主は、気に入った物件を少しでも安く手に入れたと思うのは当然のこと。市場には取引される価格の相場がありますので、相場とかけ離れた価格では売却できません。まず、価格を査定してもらいましょう。

## マイホームの価格査定を依頼する

マイホームの査定については、ほとんどの場合において不動産会社に依頼します。不動産会社では、机上で概算価格を算出する簡易査定も行いますが、売却を進める上では、実

際の「売却見込み価格」を算出する訪問査定が必要です。鑑定評価基準に基づいた鑑定評価は高額で、簡易な「不動産調査報告書」による評価もありますが、こちらも有料です。

### ●価格査定と鑑定評価

#### 価格査定

売却予定物件について、不動産会社が周辺相場等を参考に「売却見込み価格」を算出して提示するものです。通常、価格査定は、サービスの一環として無料で行われます。

#### 鑑定評価

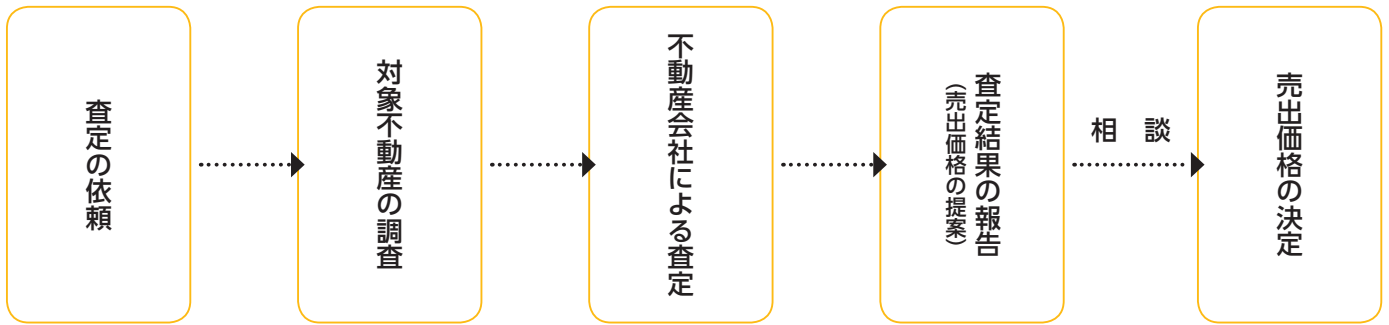
不動産鑑定士が鑑定評価基準に基づいて行う評価です。裁判での立証資料としての鑑定評価、遺産分割のための鑑定評価、担保物件の鑑定評価など公的な信頼性の高い評価額が必要な場合に利用されます。鑑定評価には数週間の期間と鑑定費用が必要になります。

### Webサイトの「無料査定」は慎重に

媒介（仲介）業務が中心の不動産会社は、売却を計画している売主と購入を計画している購入希望者の情報を収集することが、最も重要な仕事になります。売却情報は媒介業者にとってとりわけ重要なものですから、売却情報収集のために様々な営業活動をしています。ネット社会になり、多くの会社がネット上の自社サイト等で「無料査定」を行って

ます。査定を申し込むお客様は、有望な見込み客になりますので、不動産会社としては工夫を凝らして無料査定の申込みに誘導します。しかし、査定依頼は個人情報を提供することでもあることに注意しましょう。知らない相手に安易に査定依頼するのは相応の危険が伴います。その査定依頼を受けている会社は情報を収集して情報を売却する会社かもしれません。査定会社の顔が見えないWebサイトでの「無料査定」は、慎重に行いましょう。

## 査定依頼から売却価格決定までの流れ



## 取引におけるいろいろな価格

取引の流れの中での価格には、① 売主の希望売却価格、②不動産会社の査定価格、③売却価格、④買主の購入希望価格、⑤契約価格があります。最終的なその住まいの価格は⑤の「契約価格」ということとなります。契約価格は契約交渉の中で決まります。不動産会社の「査定価格」は、業者により多少異なりますが、

周囲の相場を考慮して早い段階で売却が可能と思われる価格が提示されます。売却の依頼を受けたいために後から他社より高い価格を提示する不動産会社もありますが、高いからと安易な判断をせずに信頼できる会社を選ぶことが大事です。売却価格は売却の目的・事情を考慮しながら不動産会社と相談して決めます。

## 現地調査におけるポイント

### ●土地・戸建て

①敷地形状	形状、大きさ、擁壁の有無、法地（のりち）など
②敷地境界	隣地との境界、境界標の有無など
③敷地内状況	物置、境界塀、樹木、古井戸など
④接道幅員	接道の長さ、前面道路の幅員など
⑤近隣関係	周辺の建物、越境の有無、高圧線の存在など
⑥ライフライン	上下水道、ガス、浄化槽など
⑦建物状況	きれいさ、日当たり、増改築、建物の傾きなど
⑧管理状況	整理整頓、設備の破損、修繕の状況など
⑨使用状況	居住中か空き家か、賃貸住居、駐車場利用など
⑩騒音臭気	騒音、におい、揺れなど

### ●マンション 専有部分

①眺望景観	眺望景観、前面道路の規模
②室内状況	きれいさ、日当たり、湿気、リフォームの有無
③設備状況	設備の有無、破損修繕の状況
④近隣関係	上下左右の部屋との関係
⑤騒音臭気	騒音、におい、揺れなど

### ●マンション 共用部分

①管理状況	整理整頓、管理会社名と連絡先、管理人など
②共用施設	共用施設の有無、使用状況など
③駐車・駐輪場	有無、利用形態（機械式、自走式）など





マイホームを売却する  
ためには

マイホームの売却を依頼するにあたって、不動産会社との間で取り交わされる契約が媒介契約です。この媒介契約には3つの種類があり、それぞれ特徴が異なります。しっかりと内容を理解したうえで、自分に合った契約を結ぶようにしましょう。

## 売却を依頼する—媒介契約を結ぶ—

### 3つの媒介契約から選ぶ

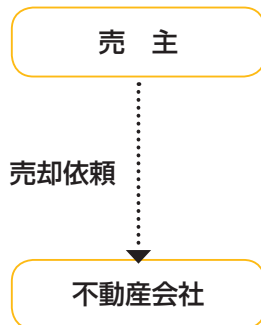
媒介契約には、①専属専任媒介契約、②専任媒介契約、③一般媒介契約の3種類があります。どの契約を選ぶかは依頼者が決めます。

たくさんの不動産会社に依頼したほうが早く売れそうなので「一般媒介」が良いと思いがちですが、必ずしもそうではありません。「専属専任」「専任」の媒介は、必ずレインズに登録しますので、情報は登録※と同時にレインズ会員のすべての不動産会社へ提供されます。不動産会

社は、日々レインズの売却情報をチェックして、物件を探している人に紹介していますので、早く買主を見つけることができます。専属専任・専任媒介を受けた媒介業者は売却に対する責任感が強く、より積極的に販売します。また、信頼できる1社に専任媒介等で依頼したほうが、煩わしさもありません。

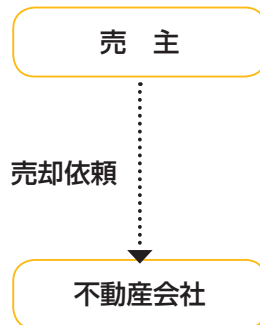
※不動産会社は、媒介契約締結日から専属専任媒介契約の場合が5日以内、専任媒介契約の場合が7日以内にレインズへ登録しなければなりません。

#### 専属専任媒介契約



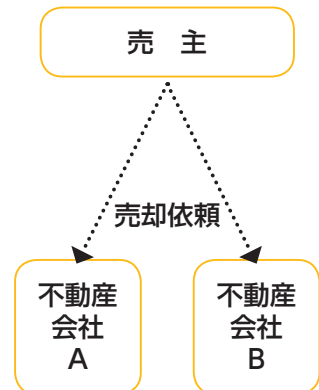
依頼できるのは1社だけです。売主自らが買主を見つけたときでも、依頼した媒介業者を介して契約しなければなりません。レインズへの登録義務、1週間に1回以上の販売状況の報告義務があります。

#### 専任媒介契約



依頼できるのは1社だけでレインズへの登録義務があるのは専属専任媒介契約と同じです。売主自らが買主を見つけたときは直接契約することもできます。2週間に1回以上の販売状況の報告義務があります。

#### 一般媒介契約



複数の業者に依頼することができます。売主自らが買主を見つけたときは直接契約することができます。レインズへの登録義務はありません。



## 契約が成立したときの仲介手数料について

媒介業者の仲介手数料は成功報酬です。契約が成立しなかったときは報酬を請求することはできません。また、契約成立の有無にかかわらず、販売活動に要した広告費等の経費を

請求することはできませんので、請求されても支払う必要はありません。

注) ただし、依頼者から依頼した特別の広告に要した費用、遠隔地の交通費は負担が生じません。

### 仲介手数料には上限がある

宅地建物取引業法（以下、宅建業法）は、媒介業者が受け取ることのできる仲介手数料の額の上限を決めていますので、媒介業者は、上限額

を超える仲介手数料を請求することはできません。仲介手数料は、報酬告示で定められた金額以内の額を依頼者と媒介業者間の話し合いで決めることとなります。一般の取引においては、宅建業法が定めた上限額を仲介手数料とするのが通常です。

#### ●仲介手数料の上限の額

売買代金が200万円以下の金額	売買代金の5%に消費税を加算した額
売買代金が200万円を超え400万円以下の金額	売買代金の4%に消費税を加算した額
売買代金が400万円を超える金額	売買代金の3%に消費税を加算した額

注) 低廉な空家等（400万円以下の宅地または建物）の売買等の上限は18万円に消費税を加算した額

#### 〈売買代金の額が400万円を超える場合の報酬上限額の簡易計算式〉

$$\text{報酬上限額} = \text{消費税抜き売買代金} \times 3\% + 6\text{万円} \text{ (これに消費税が加算されます)}$$

### 仲介手数料の支払い方法は

支払い方法に決まりはありません。契約が成立したときに全額、または

取引完了後に全額を支払うか、契約成立のときに半金、引渡しをして取引が完了したときに半金を支払うなど様々です。事前に媒介業者に確認しておくといでしょう。

## 媒介契約の更新と媒介契約の解除

#### ●媒介契約の更新と媒介契約の解除

媒介契約の更新	専属専任媒介と専任媒介の契約期間は3カ月以内となっています。契約期間内に売却できなかった場合は、互いの合意により更新することができます。その場合は、更新契約書を作成しますが、改めて、媒介契約書を交わすこともあります。媒介契約を自動更新とすることはできません。
媒介契約の解除	契約を途中で解除したい場合、解除することはできますが、それまでの販売活動に要した広告費用等の経費の負担が生じることに注意します。売却中止の場合、費用を請求しないことも多いので事情をよく説明してください。媒介契約書の契約約款を必ず読んで、理解しておく必要があります。



# 専任媒介契約書に関して

参考例

国土交通省が定めている標準媒介契約約款に基づいた専任媒介契約書の参考例です。依頼者に不利な特約は標準媒介契約約款による契約と認められません。まずは標準媒介契約約款による契約であることを確認しましょう。

この媒介契約は、国土交通省が定めた標準媒介契約約款に基づく契約です。

## 専任媒介契約書

依頼の内容  売却  購入  交換

この契約は、次の3つの契約型式のうち、専任媒介契約型式です。

- 専任専任媒介契約型式
 

依頼者は、目的物件の売買または交換の媒介または代理を、当社以外の宅地建物取引業者に重ねて依頼することができません。

依頼者は、自ら発見した相手方と売買または交換の契約を締結することができません。

当社は、目的物件を国土交通大臣が指定した指定流通機構に登録します。
- 専任媒介契約型式
 

依頼者は、目的物件の売買または交換の媒介または代理を、当社以外の宅地建物取引業者に重ねて依頼することができません。

依頼者は、自ら発見した相手方と売買または交換の契約を締結することができます。

当社は、目的物件を国土交通大臣が指定した指定流通機構に登録します。
- 一般媒介契約型式
 

依頼者は、目的物件の売買または交換の媒介または代理を、当社以外の宅地建物取引業者に重ねて依頼することができます。

依頼者は、自ら発見した相手方と売買または交換の契約を締結することができます。

依頼者甲は、この契約書および専任媒介契約約款により、別表「売買取換」の媒介を宅地建物取引業者乙に依頼し、乙はこれを

甲・依頼者住所

氏名

乙・宅地建物取引業者 商号(名称)

代表者

主たる事務所の所在地

免許証番号

1 成約に向けての義務

1 成約に向けての義務

一 乙は、契約の相手方を探索するとともに、契約の相手方との契約条件の調整等を行い、契約の成立に向けて積極的に努力します。

二 乙は、甲に対し、※1 により、※2 回以上の頻度で業務の処理状況を報告します。

三 乙は、目的物件の売買または交換の申込みがあったときは、甲に対し、遅滞なく、その旨を報告します。

四 乙は、広く契約の相手方を探索するため、目的物件につき、所在地、規模、形質、媒介価額その他の事項を、※3 以内にこの媒介契約の締結の日の翌日から ※4 日以内(乙の休業日を含みません。)に登録します。

また、目的物件を登録したときは、遅滞なく、甲に対して宅地建物取引業法第50条の6に定める登録を証する書面を交付します。

なお、乙は、目的物件の売買または交換の契約が成立したときは、宅地建物取引業法第34条の2第7項に基づき当該契約に関する情報を指定流通機構に通知し、当該契約に関する情報は、当該指定流通機構から宅地建物取引業者に提供されるなど、宅地建物取引業法第50条の3および第50条の7に定める指定流通機構の業務のために利用されます。

(備考)

※1 文書または電子メールのうちいずれかの方法を選択して記入すること

※2 宅地建物取引業法第34条の2第9項に定める頻度(2週間に1回以上)の範囲内で具体的な頻度を記入すること

※3 当該目的物件の所在地を含む地域を対象として登録業務を行っている指定流通機構の名称を記入すること

※4 宅地建物取引業法第34条の2第5項および宅地建物取引業法施行規則第15条の10に定める期間(7日以内)の範囲内で具体的な期間を記入すること

2 媒介に係る義務

乙は、1に掲げる義務を履行するとともに、次の業務を行います。

一 乙は、甲に対し、目的物件を売買すべき価額または評価額について意見を述べるときは、その根拠を明らかにして説明を行います。

二 甲が乙に目的物件の購入または取得を依頼した場合にあつては、乙は、甲に対し、目的物件の売買または交換の契約が成立するまでの間に、宅地建物取引士をして、宅地建物取引業法第35条に定める重要事項について、宅地建物取引士が記名押印した書面を交付して説明させます。

三 乙は、目的物件の売買または交換の契約が成立したときは、甲および甲の相手方に対し、遅滞なく、宅地建物取引業法第37条に定める書面を作成し、宅地建物取引士に当該書面に記名押印させた上で、これを交付します。

四 乙は、甲に対し、登記、決済手続等の目的物件の引渡しに係る事務の補助を行います。

五 その他 ( )

3 建物状況調査を実施する者のあつての有無 (  有  無 )

あつせん先会社・事務所名	
あつせん先住所	
あつせん先電話番号	( )

媒介を受けた不動産会社の販売状況の報告義務が記載されています。



#### 4 違約金等

- 一 甲がこの媒介契約の有効期間内に乙以外の宅建物取引業者に目的物件の売買または交換の媒介または代理を依頼し、これによって売買または交換の契約を成立させたときは、乙は、甲に対して、約定報酬額に相当する金額(この媒介に係る消費税額および地方消費税額の合計額に相当する額を除きます。)を違約金として請求することができます。
- 二 この媒介契約の有効期間内において、甲が自ら発見した相手方と目的物件の売買もしくは交換の契約を締結したとき、または乙の責めに帰すことができない事由によってこの媒介契約が解除されたときは、乙は、甲に対して、この媒介契約の履行のために要した費用の償還を請求することができます。

有効期間は3カ月以内になければなりません。

#### 5 有効期間

この媒介契約締結後 \_\_\_\_ 月 \_\_\_\_ 年 \_\_\_\_ 月 \_\_\_\_ 日までとします。

#### 6 約定報酬額

(消費税および地方消費税抜き報酬額) (消費税額および地方消費税額の合計額)

\_\_\_\_\_ 円と \_\_\_\_\_ 円を合計した額である。

\_\_\_\_\_ 円とします。

#### 7 約定報酬の受領の時期

とします。

#### 別表

所有者	住所
-----	----

売買契約時と残金決済時に仲介手数料の半金を支払うこともできます。

依頼する内容が書かれているケースがあります。

依頼する媒介価額を記入します。この価額が売価額になります。

#### 別表

所有者	住所	登記名義人	住所
	氏名		氏名

所在地

目的物件の表示	土地	実測	m <sup>2</sup>	地目	<input type="checkbox"/> 宅地・ <input type="checkbox"/> 田・ <input type="checkbox"/> 畑・ <input type="checkbox"/> 山林・ <input type="checkbox"/> 雑種地・ <input type="checkbox"/> その他 ( )	権利内容	<input type="checkbox"/> 所有権・ <input type="checkbox"/> 借地権
		公簿	m <sup>2</sup>				
物件	建物	建築積	m <sup>2</sup>	種類		構造	造 階建
		延面積	m <sup>2</sup>	間取り			真 階建
マンション	名称	階	号室	構造			造 階建
	タイプ	LDK	DK	共有持分			分の
	専有面積		m <sup>2</sup>				

本体価額		円	備考
消費税額および地方消費税額の合計額		円	
媒介価額	総額	円	

[ただし、買い依頼に係る媒介契約については、次の別表を使用することとして差し支えない。]

#### 希望する条件

項目	内 容	希望の程度
物件の種類		
価 額		
広さ・間取り等		
物件の所在地		

その他の条件 (希望の程度もお書き下さい。)

注) 「希望の程度」の欄には、「特に強い」、「やや強い」、「普通」等と記入すること。





よく読んで理解しておきましょう。

## 専任媒介契約約款

### (目的)

**第1条** この約款は、宅地または建物の売買または交換の専任媒介契約について、当事者が契約の締結に際して定めるべき事項および当事者が契約の履行に関して互いに遵守すべき事項を明らかにすることを目的とします。

### (当事者の表示と用語の定義)

**第2条** この約款においては、媒介契約の当事者について、依頼者を「甲」、依頼を受ける宅地建物取引業者を「乙」と表示します。

2 この約款において、「専任媒介契約」とは、甲が依頼の目的である宅地または建物(以下「目的物件」といいます。)の売買または交換の媒介または代理を乙以外の宅地建物取引業者に重ねて依頼することができないものとする媒介契約をいいます。

### (目的物件の表示等)

**第3条** 目的物件を特定するために必要な表示および目的物件を売買すべき価額または交換すべき評価額(以下「媒介価額」といいます。)は、専任媒介契約書の別表に記載します。

### (宅地建物取引業者の義務等)

**第4条** 乙は、次の事項を履行する義務を負います。

- 一 契約の相手方を探索するとともに、契約の相手方との契約条件の調整等を行い、契約の成立に向けて積極的に努力すること
- 二 甲に対して、専任媒介契約書に記載する方法および頻度により業務の処理状況を報告すること
- 三 目的物件の売買または交換の申込みがあったときは、甲に対して、遅滞なく、その旨を報告すること
- 四 広く契約の相手方を探索するため、目的物件につき、所在地、規模、形質、媒介価額その他の事項を、専任媒介契約書に記載する指定流通機構に媒介契約の締結の日の翌日から専任媒介契約書に記載する期間内(乙の休業日を含みません。)に登録すること
- 五 前号の登録をしたときは、遅滞なく、指定流通機構が発行した宅地建物取引業法第50条の6に定める登録を証する書面を甲に対して交付すること

2 乙は、前項に掲げる義務を履行するとともに、次の業務を行います。

- 一 媒介価額の決定に際し、甲に、その価額に関する意見を述べるときは、根拠を示して説明を行うこと
- 二 甲が乙に目的物件の購入または取得を依頼した場合にあっては、甲に対して、目的物件の売買または交換の契約が成立するまでの間に、宅地建物取引士をして、宅地建物取引業法第35条に定める重要事項について、宅地建物取引士が記名押印した書面を交付して説明させること
- 三 目的物件の売買または交換の契約が成立したときは、甲および甲の相手方に対して、遅滞なく、宅地建物取引業法第37条に定める書面を作成し、宅地建物取引士に当該書面に記名押印させた上で、これを交付すること
- 四 甲に対して、登記、決済手続等の目的物件の引渡しに係る事務の補助を行うこと
- 五 その他専任媒介契約書に記載する業務を行うこと

### (媒介価額の変更の助言等)

**第5条** 媒介価額が地価や物価の変動その他事情の変更によって不相当と認められるに至ったときは、乙は、甲に対して、媒介価額の変更について根拠を示して助言します。

2 甲は、媒介価額を変更しようとするときは、乙にその旨を通知します。この場合において、価額の変更が引上げであるとき(甲が乙に目的物件の購入または取得を依頼した場合にあっては、引下げであるとき)は、乙の承諾を要します。

3 乙は、前項の承諾を拒否しようとするときは、その根拠を示さなければなりません。

### (建物状況調査を実施する者のあっせん)

**第6条** 乙は、この媒介契約において建物状況調査を実施する者のあっせんを行うこととした場合にあっては甲に対して、建物状況調査を実施する者をあっせんしなければなりません。

不動産会社が媒介価額(物件を売買すべき価格)に関して意見を述べるときは、「合理的な根拠」を示して説明しなければなりません。

あっせんを受けた場合でも、調査費用(見積金額)、調査内容などの詳しい説明を受けた後で、建物状況調査を実施するかどうかを決めることができます。



(有効期間)

第7条 専任媒介契約の有効期間は、3ヶ月を超えない範囲で、甲乙協議の上、定めます。

(報酬の請求)

第8条 乙の媒介によって目的物件の売買または交換の契約が成立したときは、乙は、甲に対して、報酬を請求することができます。ただし、売買または交換の契約が停止条件付契約として成立したときは、乙は、その条件が成就した場合のみ報酬を請求することができます。

② 前項の報酬の額は、国土交通省告示に定める限度額の範囲内で、甲乙協議の上、定めます。

(報酬の受領の時期)

第9条 乙は、宅地建物取引業法第37条に定める書面を作成し、これを成立した契約の当事者に交付した後でなければ、前条第1項の報酬(以下「約定報酬」といいます。)を受領することができません。

② 目的物件の売買または交換の契約が、代金または交換差金についての融資の不成立を解除条件として締結された後、融資の不成立が確定した場合、または融資が不成立のときは甲が契約を解除できるものとして締結された後、融資の不成立が確定し、これを理由として甲が契約を解除した場合は、乙は、甲に、受領した約定報酬の全額を遅滞なく返還しなければなりません。ただし、これに対しては、利息は付きません。

(特別依頼に係る費用)

第10条 甲が乙に特別に依頼した広告の料金または遠隔地への出張旅費は甲の負担とし、甲は、乙の請求に基づいて、その実費を支払わなければなりません。

(直接取引)

第11条 専任媒介契約の有効期間内または有効期間の満了後2年以内に、甲が乙の紹介によって知った相手方と乙を排除して目的物件の売買または交換の契約を締結したときは、乙は、甲に対して、契約の成立に寄与した割合に応じた相当額の報酬を請求することができます。

(違約金の請求)

第12条 甲は、専任媒介契約の有効期間内に、乙以外の宅地建物取引業者に目的物件の売買または交換の媒介または代理を依頼することはできません。甲がこれに違反し、売買または交換の契約を成立させたときは、乙は、甲に対して、約定報酬額に相当する金額(この媒介に係る消費税額および地方消費税額の合計額に相当する額を除きます。)の違約金の支払を請求することができます。

(自ら発見した相手方と契約しようとする場合の通知)

第13条 甲は、専任媒介契約の有効期間内に、自ら発見した相手方と目的物件の売買または交換の契約を締結しようとするときは、乙に対して、その旨を通知しなければなりません。

(費用償還の請求)

第14条 専任媒介契約の有効期間内において、甲が自ら発見した相手方と目的物件の売買もしくは交換の契約を締結したとき、またはこの費めに補うことができない事由によって専任媒介契約が解除されたときは、乙は、甲に対して、専任媒介契約の履行のために要した費用の償還を請求することができます。

② 前項の費用の額は、約定報酬額を超えることはできません。

(更新)

第15条 専任媒介契約

② 有効期間の  
出るものとす

(更新)

第15条 専任媒介契約の有効期間は、甲および乙の合意に基づき、更新することができます。

② 有効期間の更新をしようとするときは、有効期間の満了に際して甲から乙に対し文書でその旨を申し出るものとします。

③ 前2項の規定による有効期間の更新に当たり、甲乙間で専任媒介契約の内容について別段の合意がなされなかったときは、従前の契約と同一内容の契約が成立したものとみなします。

(契約の解除)

第16条 甲または乙が専任媒介契約に定める義務の履行に関してその本旨に従った履行をしない場合には、その相手方は、相当の期間を定めて履行を催告し、その期間内に履行がないときは、専任媒介契約を解除することができます。

② 次のいずれかに該当する場合には、甲は、専任媒介契約を解除することができます。

- 一 乙が専任媒介契約に係る業務について信義を旨とし誠実に遵行する義務に違反したとき
- 二 乙が専任媒介契約に係る重要な事項について故意もしくは重過失により事実を告げず、または不実のことを告げる行為をしたとき
- 三 乙が宅地建物取引業に関して不正または著しく不当な行為をしたとき

(反強迫力)

(特約)

第18条 この約款に定めがない事項については、甲および乙が協議して別に定めることができます。

② この約款の各条項の定めに対する特約で甲に不利なものは無効とします。

仲介手数料の発生根拠が書かれています。売買契約が成立し、停止条件がある場合は、その条件が成就したときのみと決められています。

媒介契約期間中に解除する場合の不動産会社とる対応が書かれています。

仲介手数料の受領時期が書かれています。融資が通らなかった場合、手数料は返還される旨が書かれています。

依頼者に不利な特約は無効となります。





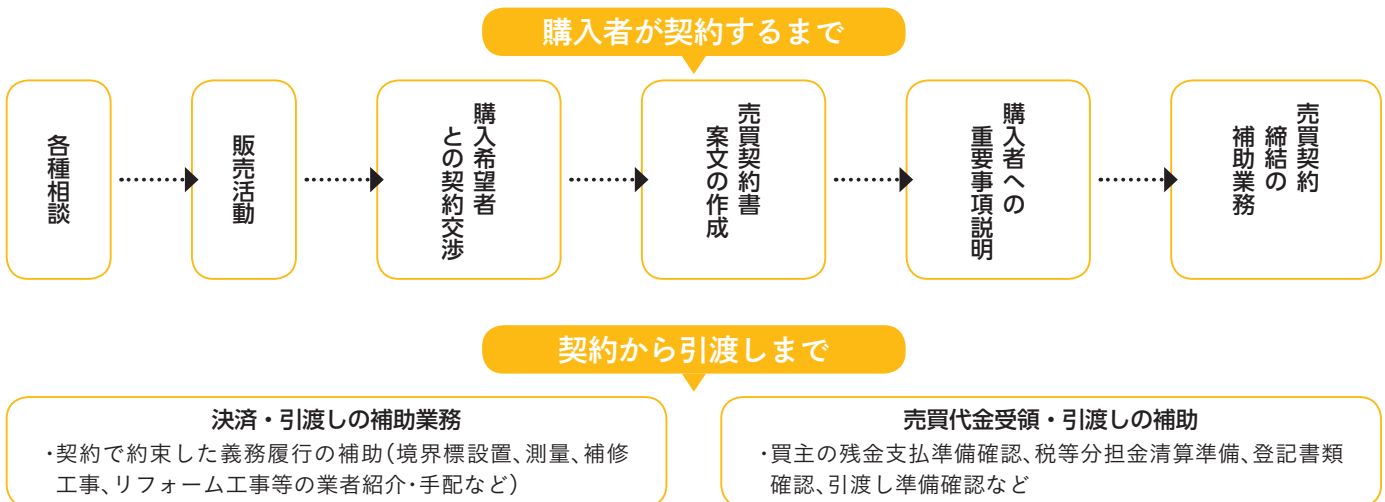
いざ、マイホーム売却へ

媒介契約を結ぶと販売活動が始まります。購入希望者探索のために、不動産会社は物件の状況に応じて販売方法を選択します。売手の特別な要望がある以外は、広告に要する販売費用(経費)は不動産会社の負担になります。

## 売りに出す—媒介業者の販売活動—

### 不動産会社の業務

媒介業者は次のような業務を行い、契約の締結から取引の終了までのサポートをします。



#### ●不動産会社が行う様々な販売方法

- ① レインズへの登録(専任・専属専任媒介では必須)→売却情報の公開
- ② 購入希望管理顧客へのアプローチ
- ③ 自社ホームページ、その他不動産情報サイトへの物件掲載
- ④ 住宅情報誌、新聞広告、新聞折込チラシ、物件エリアへの物件掲載チラシの投函
- ⑤ オープンハウス(戸建住宅)、オープンルーム(マンション)等のイベント実施
- ⑥ その他オークション形式による販売など

### 見学者を迎えるための心構え

購入希望者が建物の見学(内覧)を希望するときは、担当者から事前に連絡がありますので、日時の調整をします。日時が確定したら、見学

に来る購入希望者に良い印象を持ってもらうように準備をします。台所、洗面所、浴室、トイレの水回りは特に気にする人が多いので丁寧に掃除

しておきます。購入意欲が高ければ高いほど細かな部分の見学を希望しますから、押入の中なども整理しておきましょう。

### 販売状況がよくないときは

1カ月、2カ月と販売活動しても反響が少ない、他業者からの問い合わせもないなど、状況がよくないときには、早めに原因を分析して対策を講じる必要があります。市場流

通性が低い地域内にあることが原因であれば長期戦を覚悟することもあります。本来であればもっと反響が多くてもよい地域内の物件であるときには、はっきりした原因があるはず

です。物件特性の問題なのか、販売価格が高すぎるのか、両方なのか、担当者と一緒に原因を分析して対策をとりましょう。手をこまねいては何も進みません。



# 購入の申込みと 売却の承諾

## 基本事項

購入希望者は、購入したい物件が見つかったときに、媒介業者に購入申込書を提出します。購入申込書に統一の書式はありませんが、一般的に購入申込書式には次のようなことが記載されています。

### 不動産購入申込書

売主〇〇様

#### 不動産購入申込書（土地・建物）

私〇〇は、貴殿所有の下記土地建物を、下記の条件で購入したく、買付けることを証明いたします。尚、本書面の有効期間は〇年〇月〇日限りであり、同日までに同意頂けない場合は本書面の申入れは失効いたします。

〈契約条件〉

1 買付金額                      2 手付金                      3 融資の特約について

〈物件の表示〉

土地 建物

年 月 日

購入希望者：

住 所：

申込段階では、購入希望金額（買付金額）、手付金の額等の大まかな条件を示して、売主に購入の意思を伝えます。これに対し、売主は、「売渡承諾書」または「売渡証明書」を提出して売却を承諾する旨の意思を購入希望者に伝えます。

### 不動産売渡承諾書

The image shows two versions of a 'Real Estate Sale Promise' form. The left form is a simplified version with a header '令和 年 月 日' and a title '不動産売渡承諾書(土地・建物)'. It includes a declaration of intent, a section for '契約条件' (Contract Conditions) with fields for purchase price, down payment, and financing, and a section for '物件の表示' (Property Description) with a table for location, land/building type, and area. The right form is a more detailed version with a similar header and title, but with a more complex table for '物件の表示' that includes columns for '所在地' (Location), '地番' (Land Number), '地目' (Land Use), '地種' (Land Type), and '持分' (Share). It also includes a section for '手付金' (Down Payment) and '融資' (Financing).

購入と売渡し、双方の意思が確認できれば、契約の成立に向けての具体的な条件交渉がスタートします。





いざ、マイホーム売却へ

購入申込書を受け取ったら、いよいよ契約の準備に入ります。契約成立に向けて具体的な契約条件のすり合わせをしていきます。売主と買主の希望条件が異なる事項については、媒介業者が公平な観点から取引の専門家としてアドバイスをしながら調整します。

## 契約の交渉と契約の準備をする

契約時に必要なものは媒介業者の担当者が指示しますので、それに従って準備します。

一般的には、①土地・建物の登記済証（権利証）または登記識別情報、②印鑑（実印 or 認印）、③手付金領収書、④仲介手数料等です。①の土地・建物の登記済証（権利証）は提示するだけです。

媒介業者が事前に確認をして、当日、買主に提示しないこともありますので、媒介業者の指示に従ってく

ださい。登記済証（権利証）は大事な書類ですので引渡し時まで自身で厳重に保管しておきます。印鑑は認印でも法律の効果に影響はありませんが、実印で押印するのが一般的です。手付金領収書は、通常、媒介業者が用意します。

また、媒介業者は犯罪収益移転防止法により売買契約当事者の本人確認を行うことが義務付けられています。運転免許証等の身分証明書の提示等に協力してください。

一般的に確認が必要な契約条件は下記の項目です。

### ●戸建住宅、マンション共通

①契約金額	契約する金額を決める
②手付の額	「手付の額」を決める（手付金は契約日に授受される）
③代金の支払方法	買主からの代金の受取方法（現金、振込み、預金小切手等）を決める
④引渡日	土地・建物の買主への引渡日を決める
⑤契約不適合（担保）責任	土地・建物に欠陥等があった場合の「契約不適合（担保）責任」の特約の内容を決める
⑥付帯設備	設備の有無、故障・不具合の内容を確認し、「付帯設備表」を作成する
⑦建物の引渡条件	修復・リフォーム実施の有無、有りの場合はその内容を決める
⑧その他	建物状況調査（インスペクション）実施の有無、融資利用の特約の確認等

### ●戸建住宅の追加事項

①売却方法	公簿（登記簿）売買、実測売買のどちらかを決める 注）公簿売買の場合は境界標が不明の場合の措置方法を決める
②外構の引渡条件	現況有姿、修復工事の有無等を決める
③庭石・植木等	引き渡すもの、撤去するものを決める
④その他	越境物、その他の懸案事項等がある場合の措置方法を決める





いざ、マイホーム売却へ

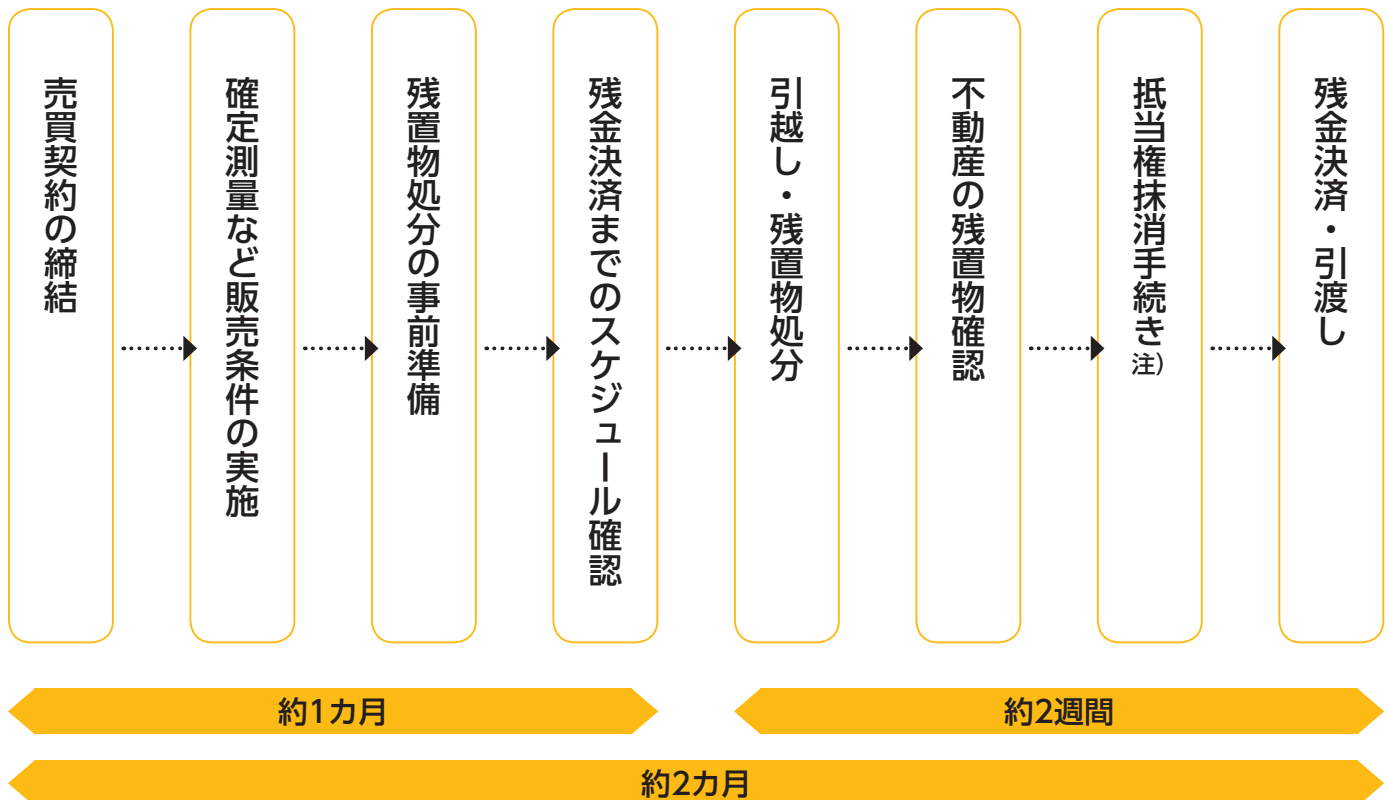
契約条件が決まったら、媒介業者は合意された内容を書面にします。この書面が売買契約書です。契約書は売主と買主、双方の権利や義務などが書かれた書類ですから、十分に理解する必要があります。追加事項が発生したときは、口約束せずに書面にしておきます。

## 売主と買主が契約を結ぶ

契約書にサインする前に、もう一度契約内容の確認をします。通常は、媒介業者が契約書を読み上げて、読み合わせにより最終確認をしています。この確認は、契約条件について合意した内容が契約条項となっていることの最終確認であり、契約条件の話合いをするためのものではありません。契約当日に新たな契約条件や変更を申し出ることがないように

します。そのためには、早い段階で契約書の内容を確認しておくことが大切なのです。また、契約の際、契約書をはじめ、様々な書類への押印は、書類の内容を確認して必ず自分で行いましょう。印鑑を預けての押印は大変危険なことなのでしてはいけません。契約書面への押印が終わったら買主から手付金を受領します。

### 売買契約後の主な流れと期間



注) 契約上は決済時まで抹消義務がありますが、実務では決済時に抹消書類一式を引き渡して抹消が行われます。





契約の締結が終わったら、引渡しの準備に入ります。実測売買の場合は速やかに測量の手配が必要です。引渡し時に残置物があるとトラブルになりますので、処分すべきものは早めに処分することが必要です。

## 余裕をもって引渡しの準備をする

売買契約をした売主の最大の義務は、土地・建物を契約で約束した状態で引き渡すことです。約束した状態の土地・建物を約束の期日までに引き渡すことができないときには、契約違反になり、債務不履行責任を負うことになってしまいます。

居住中の建物の売却のときは自身

の引越しもあり慌ただしくなるので、引渡日の間際になって慌てることがないように、早め早めに準備します。

次の準備事項のうち、専門家への依頼が必要なものについては、媒介業者が紹介、手配等の手伝いをしますので、担当者としてしっかり打合せをしておきます。

①土地・建物の登記済証（権利証） または登記識別情報 <sup>注</sup>	代金受領と同時に買主に引き渡します。 万一、登記済証（権利証）・登記識別情報を紛失している場合、司法書士による「本人確認情報」または「事前通知制度」を利用することになります。紛失していることを媒介業者に伝えてください。
②抵当権等抹消書類	代金受領と同時に、登記済証（権利証）とともに買主に引き渡します。抵当権者への返済と抹消書類の受領方法を抵当権者である金融機関等と確認しておく必要があります。
③測量、境界標の設置	実測売買等で測量が必要な場合、契約後、直ちに土地家屋調査士・測量士等を手配します。境界標の設置も同様です。
④補修工事、リフォーム工事	補修工事等の約束があるときは、一定の工事期間が必要ですので早めに行うことが必要です。
⑤土地・建物書類	建築確認申請時の書類、検査済証、土地測量図等、手元にある関係書類一式を整理しておきます。
⑥不要物の処分	引渡日前日までに撤去・処分を済ませておきます。
⑦付帯設備の動作確認	動作を確認して、不良・故障があれば修理しておきます。修理した場合、買主にその旨を報告しておきます。
⑧その他	その他、契約で買主に約束している事項
⑨登記費用	抵当権抹消等の登記費用を確認しておきます。 当日司法書士に支払います。
⑩仲介手数料	決済・引渡し完了後に媒介業者に支払います。

注) 2005年の不動産登記法の改正により、登記済証（一般に「権利証」と呼ばれます）は「登記識別情報」という12桁の英数字のパスワードになりました。2005年より前から所有する土地・建物の売却のときは登記が完了した際「登記済証」が交付され、2005年以後に取得した土地・建物を売却するときは「登記識別情報」が記載された登記識別情報通知書が交付されます。



マイホーム売却後に  
すること

約束した状態の土地・建物を引き渡す準備はできましたか？ 権利証等の登記書類の準備は大丈夫ですか？ 次は、いよいよ不動産取引で最も大事な「決済・引渡し」です。当日は、司法書士が立ち会い、媒介業者が進行役を務めます。

## 代金決済と引渡しの注意点

買主の引渡し前の物件確認には売主も立ち会るのが原則ですが、やむを得ない場合は売主は立ち会わずに、媒介業者が代わりに立ち会うこともあります。買主は、契約時の状態または約束した物件の状態になっていることを確認します。約束していた補修工事が未了等の未履行のものがあ

ができないときは、買主の承諾を得て引渡日を延期するか、引渡し後に工事を行う覚書を交わして引渡しを行うことになります。一つ間違えると大きなトラブルになります。P22の「余裕をもって引渡しの準備をする」とお

買主が売買残金を支払うことを「決済」といいます。「買主の残金全額の支払い」と「売主の物件の引渡し」を同時に行いますので、「決済・引渡し」といういい方をします。

引渡しは、①買主への所有権移転に必要な登記書類の引渡し、②建物の鍵の引渡し、土地については鍵がないの

で観念的なものになりますが、引渡年月日を記入のうえ売主・買主が署名押印した「物件引渡確認書」を作成して交付するのが一般的です。その他、③所持している土地・建物の関係書類一式、④実測図等、引渡義務のある書類等を引き渡します。購入時の書類も今一度確認しましょう。



### 司法書士の立ち会い

買主は代金の支払いと同時に土地・建物の引渡しを受けて、所有権を確実に自分のものにする必要があります。

そのため、決済・引渡しには所有権移転登記手続きを行う司法書士が必ず立ち会い、売主から提出される登記書類を確認します。買主のための登記手続きを行うことから、この司法書士は買主側が用意するのが原

則です。

売主には、買主の完全な所有権を阻害する一切の負担を除去抹消する義務がありますので、所有権移転登記書類だけでなく抵当権等の抹消書類一式を買主に引き渡します。登記書類に不備があると決済ができなくなってしまうので注意しましょう。

買主は、司法書士による書類の確認ができてから残金を支払います。





マイホーム売却後に  
すること

売却が無事に終わりホッとしたところですが、最後にもう一つだけ、譲渡所得税の税務申告、所得税控除のための書類の準備等が残っています。不明な点は税理士、税務署の相談窓口等で確認します。

## 売却した後の税金について学ぶ

土地・建物の譲渡所得には所得税と住民税、更に復興特別税が加算されます。譲渡した年の1月1日における所有期間が5年を超えときには長期譲渡所得として所得税・住民税合わせて約20%、それ以外の場合は短期譲渡所得として約39%

の税率で課税されます。居住用財産を譲渡して譲渡益（利益）があるときには、3,000万円の特別控除、更に10年を超えて所有しているときには軽減税率が適用されます（次頁参照）。譲渡所得の計算に際し、建物の取得費に注意が必要です。建物

のように使用または期間の経過により価値が減少する資産は、[取得価額]から[減価の額]を引いた額が[取得費]になります。5,000万円で購入した住宅を10年後に5,000万円で売却した場合、譲渡益0円ではないことに注意します。

### 譲渡所得の計算式

不動産を売却したことによって生じた所得を譲渡所得といいます。譲渡所得がマイナスの場合には課税されることはありません。

譲渡所得

=

譲渡収入金額<sup>※1</sup> - (取得費<sup>※2</sup> + 譲渡費用<sup>※3</sup>)

※1：土地・建物の譲渡代金、固定資産税・都市計画税の清算金

※2：取得費 次の①、②のうち、大きい金額を使います

①実額法：土地・建物の購入代金と取得に要した費用を合計した金額から、建物の減価償却費を差し引いた金額

②概算法：譲渡収入金額×5%

※3：譲渡費用 売るために直接かかった費用をいいます

課税譲渡所得金額

=

譲渡所得 - (特別控除<sup>※4</sup>)

※4：居住用財産を譲渡した場合の3,000万円の特別控除の特例等

税額

=

課税譲渡所得金額 × 税率(所得税・住民税)

譲渡益に対する税率は他の所得と分離して、分離課税の税率となり、対象となる不動産の用途や所有期間により税率が異なります。

#### ●譲渡所得の税率表

長短区分 期間	所有期間		
	短期 5年以下	5年超	長期 10年超所有：軽減税率の特例
居住用	39.63% (所得税30.63% 住民税 9%)	20.315% (所得税15.315% 住民税 5%)	①課税譲渡所得6,000万円以下の部分 14.21% (所得税10.21%・住民税4%) ②課税譲渡所得6,000万円超の部分 20.315% (所得税15.315%・住民税5%)
非居住用	39.63% (所得税30.63% 住民税 9%)	20.315% (所得税15.315% 住民税 5%)	

注) 上記税率には、復興特別所得税として所得税の2.1%相当が上乘せられています。





## 居住用財産を譲渡した場合の 譲渡所得の特例チャートと 特例の概要

税金の  
ミニ知識

税制は毎年改正され、その内容を理解するには高度な専門知識が必要です。各種特例、控除制度の適用については、税理士等の専門家に相談、確認して手続きをしましょう。

	譲渡損がある場合	居住用財産を買い換えた場合の譲渡損失の損益通算および繰越控除の特例
		居住用財産を譲渡して、一定の期間内に居住用財産（買換資産）の取得（住宅借入金等を有する場合に限る）をして、居住の用に供したときは、一定の要件の下で、その居住用財産の譲渡損失の金額について損益通算および翌年以後3年内の各年度分の総所得金額等から繰越控除を認める制度です。
		特定居住用財産の譲渡損失の損益通算および繰越控除の特例
		住宅を譲渡しても住宅ローンを返済しきれない者への支援措置として、居住用財産の譲渡損失のうち、住宅ローン残高が譲渡対価を超える場合のその差額（住宅ローン残高－譲渡対価）を限度として、他の所得との損益通算および損失の翌年以後3年内の繰越しを認める制度です。この特例は買換えを要件としていないので、賃貸住宅に住み替える場合も適用になります。
居住用財産の譲渡	譲渡益がある場合	居住用財産を譲渡した場合の3,000万円の特別控除の特例
		個人が居住用財産を譲渡した場合には、その居住用財産の譲渡所得から3,000万円の特別控除を受けることができます。適用を受けることができる建物は、譲渡者が居住していること、譲渡者が居住していた家屋で、その居住の用に供されなくなった日から同日以後3年を経過する日の属する年の年末までの間に譲渡されるものなどの適用要件があります。
		居住用財産を譲渡した場合の軽減税率の特例
		譲渡した居住用家屋とその敷地の所有期間が、譲渡した年の1月1日においていずれも10年を超えている等の場合には軽減税率の特例を受けることができます。この特例は、上記3,000万円の特別控除の特例と併用が可能です。3,000万円特別控除後の課税長期譲渡所得金額が6,000万円以下の部分の金額に対し、所得税10.21%、住民税4%、合計14.21%、6,000万円超の部分の金額に対し、合計20.315%の軽減税率が適用になります。
		特定の居住用財産の買換えの特例
		譲渡所得の金額が3,000万円を超える場合で買換えをする場合には、譲渡資産、買換資産のすべての要件を満たせば課税の繰延措置を受けることを検討してもよいでしょう。ただし、課税の繰延べですから、将来、買い換えた資産を譲渡した場合には、繰り延べされた所得についても課税されることに注意が必要です。





## 土地・建物の 欠陥に対する責任

### ● 契約不適合による 売主の担保 責任

売主は、売却した土地・建物に買主が注意しても知ることができなかった欠陥や、種類、品質等に関して契約の内容に適合しないものがあつた場合、特約で免責していない限り、契約不適合(担保)責任を負うことに留意しておきます。

## 契約不適合による売主の担保責任

引き渡した目的物が種類、品質または数量に関して契約の内容に適合しないものであることを、契約不適合といいます。例えば、引渡し後に、土地が土壌で汚染されていることが判明したり、建物の土台がシロアリの被害を受けていることがわかったりした場合です。

引き渡した目的物が契約不適合であつた場合については、民法上、売主には4種類の義務・責任があります。①追完義務…買主は、目的物の修補、代替物の引渡し、ま

たは不足分の引渡しによる履行の追完を行わなければなりません。②代金減額…買主から追完を求められても追完を行わないときには、契約不適合の程度に応じて、買主からの請求によって代金が減額されます。③損害賠償義務…引き渡した目的物に契約不適合があり、そのために買主が損害を受けたときには、売主は損害を賠償する義務を負います。④契約解除…買主から求められても追完を行わないなどの場合には、売買契約が解除されることもあります。

### ● 瑕疵担保責任の廃止

2020年4月1日に改正民法が施行される前は、引渡しを受けた後に気付いた欠陥については、売主は瑕疵担保責任を負うとされていました。瑕疵担保責任では、修補請求は認められず、また、解除をすることができるのは、瑕疵(欠陥)によって契約の目的を達成することができない場合に限定されていました。しかし、改正民法施行によって、瑕疵担保責任が廃止され、契約不適合責任の制度が導入されました。契約不適合責任においては、引渡しを受けた土地や建物に欠陥が見つかった場合、欠陥の修補などの追完を請求することができます。また、契約の解除は、目的を達成することができない場合に限定されず、修補などを求めても売主がこれに対応しない場合であつて、売主に相当の期間を定めて催告をしても期間内に売主の義務が履行されないときは、契約不適合が軽微なものでなければ、契約の解除ができるようになりました。改正民法では、引渡しを受けた土地や建物に欠陥があつた場合について、買主がより手厚く保護されています。

### ● 危険負担と民法改正

契約を締結して引渡しをする前に、契約をした建物が、売主・買主の責めに帰さない理由によって大きな被害を受けた(例えば、地震によって建物が滅失したり、損傷を受けてしまつたりした)場合、売買代金がどのように扱われるのかというのが危険負担の問題です。民法改正前は、民法上は、建物が滅失し、損傷を受けても売主は売買代金を受け取ることができるとされていました。しかし、民法改正によってこのルールが改められ、建物が滅失すれば代金を受け取ることができず、また、損傷を受けたときには損傷の程度に応じて代金が減額されるようになっています。ただし、引渡しをした後に滅失や毀損が生じた場合には、売買代金の全額の支払いを受け取ることができます。

# チェックリスト

マイホーム売却の流れの中で、ポイントとなる契約時と決済時に行うべき内容と準備するものをチェックしましょう。

【流れ】

step1

売却計画を立てる

step2

専門家に相談する

step3

査定依頼をする

step4

媒介契約を結ぶ

step5

販売活動をする

step6

申込みと承諾

step7

契約の交渉

step8

契約の締結

step9

決済・引渡し

【行うこと】

## 契約を締結するまでに行うこと

- 価格や条件交渉  
買主と価格や条件の交渉はまとまっていますか？
- 物件周辺状況等報告書等  
物件周辺状況等報告書と付帯設備表を書きましたか？
- 売買契約書等の事前確認  
売買契約書と重要事項説明書をしっかり確認しましたか？
- 必要書類の準備
- お金や印紙の準備  
仲介手数料や収入印紙の用意をしていますか？

## 決済の前までに行っておくこと

- 日時と場所の確認
- 自己資金の準備  
売買代金や抵当権抹消の不足金、清算金、諸費用の準備はできていますか？
- 必要書類の準備
- 抵当権抹消手続きの確認

【準備するもの】

## 契約時に準備するもの

- 実印・認印
- 身分証明書  
運転免許証などの顔写真付の証明書
- 収入印紙  
原本に貼付します。

## 決済時に準備するもの

- 実印・認印
- 本人確認書類(原本)
- 印鑑証明書
- 住民票
- 登記済(権利証)・  
登記識別情報通知(原本)
- 振込先の通帳と届出印
- 抵当権抹消不足金・諸費用
- 鍵一式
- 設備の取扱説明書・  
物件資料一式
- 評価証明書





制作・発行元

公益社団法人 全日本不動産協会  
公益社団法人 不動産保証協会