



大分市・別府市で、不動産売却を“本気で”お考えの方！

あんしん  
スッキリ  
対話型



不動産売却なら

売れるまで  
一切無料

いふうの  
無料査定!!



高く売るためのコツ

なるべく  
お金をかけずに  
高く売りたい!

GO!

不動産を売る前に  
知っておきたいこと

入居中でも  
売れるの?

税金は  
どのくらい  
かかるの?

リフォームは  
必要なの?

GO!

不動産会社の選び方  
選ぶポイントをご説明

GO!

ローン残のあるまま...

中々家が売れない...

相続したんだけど...

HPはこちら



株式会社 いふう



〒870-0044  
大分市舞鶴町1-3-30 STビル1F

☎ 097-533-2022

AM10:00 ~ PM18:00 / 定休日：不定休



## 会社概要



社名	株式会社 いふう
創業年月日	平成 17 年 10 月
代表取締役	國廣智子 / 宅地建物取引士、ファイナンシャルプランナー
住所	〒870-0044 大分県大分市舞鶴町 1-3-30 STビル1階
電話	097 - 533 - 2022
FAX	097 - 529 - 7160
Email	tenant@ifoo-oita.com
ホームページ	<a href="http://ifoo-oita.com">http://ifoo-oita.com</a>
免許番号	大分県知事免許 (02) 第 003183 号
加盟団体	全国宅地建物取引業保証協会



## 経営理念

# 自己を磨き 今に感謝し 全力でお客様に貢献する

弊社は、大分市の中心部に店舗を構え、独自の経営理念のもと、少数精鋭にて不動産に携わっております。

多方面にわたる情報網とそれに対する柔軟な対応力で、現在まで多数の売買の仲介を手掛けてまいりました。売買に関わる税金のことから、管理の事まですべて相談を承っておりますのでお気軽にご連絡いただければと思います。

何卒、宜しくお願い致します。



# 不動産売却までの流れ



代表取締役：國廣智子

お客様の大切な思い出のつまった家だからこそ  
心から納得・安心してもらうための  
いふうの対話型査定です！

## 売れるまで 一切無料です！

1

### 査定

物件にお伺いし、15～30分で査定額を提示いたします。

- 机上査定 近隣の成約事例等による
- 訪問査定 (物件調査)

2

### 売却時期・売り方 売り出し額の決定

ご要望を聞きながら、売買時期や売り方、売り出し価格を  
決定していきます。

- 専任媒介 (1社とのみ契約)  
報告義務があり安心してお任せいただけます。
- 一般媒介 (複数社と契約可能)  
自由に契約することができます。
- インспекション (建物現況調査)  
建築士による簡易的な調査を行うかどうか、選択できます (費用がかかります)



査定・売却  
わかりやすい  
7分動画

3

### 売り出し

お客様に合った売り出し方でご提案。

ネット掲載・オープンハウス・折込チラシ・サイネージ広告・SNS etc...

- アットホーム (反響数NO1)
- 広告媒体 (チラシ・看板)
- いふうHP

4

### 契約

契約書の交付と共に手付金(売買代金の一部)が入金されます。

- 条件の相談
- 手付金の受け取り
- 諸費用支払い (印紙代・インспекション費用)

5

### 決済・引渡し

売買代金(手付金を除いた残代金)が入金され所有権が移転されます。  
このときに不動産の仲介手数料を別途申し受けます。

- 引渡準備
  - 住民票(発行から3ヶ月以内)
  - 実印の印鑑証明書(発行から3ヶ月以内)
  - 身分証明書(運転免許証・パスポート等)
- 決済
  - 売買代金・固定資産税清算
  - 所有権移転
  - 鍵の引渡し
  - 諸費用支払い(抵当権抹消費用)



## 一般媒介と専任媒介



### 複数社に依頼 一般媒介契約

#### メリット

複数の不動産会社が募集をかけるので幅広く売り物件の認知が行われます。  
会社同士の競争意識がはたらき、営業活動が積極的になります。

#### デメリット

報告義務が無いので、問い合わせがなければそのまま放置される可能性があります。  
売主様へ直接、各不動産会社から連絡が入るので手間がかかります。  
価格を下げる場合や条件を変更する場合、複数の不動産会社へ連絡しなければなりません。

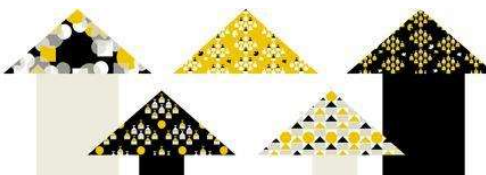
### 1社だけに依頼 専属専任媒介契約／専任媒介契約

#### メリット

2週間に1度の報告義務があり、現状どのような進行状況で、  
今後どのように対応すれば良いか等の提案があります。  
レインズへの登録義務があり、物件情報が広がりやすく、  
自社物件となるので広告費等を積極的にかけて営業活動できます。

#### デメリット

1社だけに任せるため、その会社の力量次第で売却の時期や金額が左右されます。





## 高く売るためのコツ



不動産会社の選定が決まり、売出し価格も決定したら、内覧に備えます。内覧される方は、数ある不動産の中から気に入って来て頂いているので購入意欲を高めてもらう為にできることをやりましょう！

### 広く見せる



基本は片付けです！  
入居中の場合は生活感をなるべく感じさせないように、小物等はテーブルの上に出さずしまっておきましょう。  
細々したものを片付けると部屋がスッキリ広く見えます！  
想像していたより広く感じると、買主側の心理としてはとても得した気分になります。

### ニオイ



入居中の方は気づきにくいですが、生活臭はこの家庭にもあります。内覧の日程が決まったら、リビングは換気を行い、靴箱やトイレ等ニオイの気になるところは重点的に消臭剤を撒く等しましょう。

### 明るさ



まず玄関の扉を開けたときに目に映る第一印象というのはとても大切です！  
玄関が明るいよりキレイに見えて、内覧者の期待値UP！  
明るく見ると得することがたくさんあるので、玄関の電球が暗かったりしたら明るいものに取り替えましょう。  
リビングも同じで日中の内覧であればカーテンを全開にして光を取り込みましょう。



## 売りに出すタイミング



不動産を売るタイミングはとても重要！

売りに出してから、物件を引き渡すまで一般的に3ヶ月～6ヶ月くらいかかります。

買い換えの場合、引越し先を決めるのと売るのがどちらか先か悩まれる方が多いですが同時に進めていくのが経済的に一番負担がかかりません！

### CASE1 先に引越する場合

#### メリット

家の中の荷物がなくなると、綺麗に広く見えるので、内覧をした時に見栄えが良く、買主が早く決まりやすくなります！

#### デメリット

先に引っ越してしまうと、売れるまでは固定資産税や住宅ローンを二重に支払わなければならない等の問題があり、精神的、経済的負担になります...

### CASE2 後で引越する場合

#### メリット

家が売れるまで住まいを変える必要がありませんので、仮住まいを探す手間や費用などのストレスがありません。買主が決まったとしても、すぐに引き渡さなければいけないわけではなく、売主と買主で相談して引渡しの日程を決めて行くこともできますので、売りに出しながらある程度引越し先の目処をつけ、買主が決まってから引越し日等を決めていくとスムーズに進みます。

#### デメリット

家の中に生活感が残り、モノがあるため狭く見えることもあり、家の内覧をした時に見栄えが悪くなりがちで、買主が決まりづらい事があります。

とは言っても、それぞれの事情に応じていつ売り出すのか不動産会社と相談すると良いでしょう。



## 不動産を売る前に 知っておきたいこと



### リフォームはしてから売った方が良いの？

一般的には、中古住宅は買主が購入後に買主負担で自由にリフォームします。売主がリフォームして売りに出す場合もありますが、折角お金をかけてリフォームしたのに売れない状態になると、ストレスになるのであまりお勧めはしません。

とはいえ、先にリフォームしておく、綺麗でそのまま住める状態になるので買主の印象が非常に良く、早く高く売れる可能性は高まります。

リフォームも、どの部分を優先的にを行い、より売れる物件に近づけるのか等不動産会社に意見を求めると良いでしょう。

お勧めするのは大規模なリフォームではなく、最低限の小リフォームです。壁の落書きは落とす、部分的に壁紙だけ貼り替える、ネジの緩みを改善する等のセルフリフォームで済む事は意外にたくさん！

大事な家を次の買手に安心して渡せるように多少の努力は惜しまずに行いましょう！



### 住んでいても家は売れるの？

住んでいても家は売れます。

ただし、買手側は必ず内見に来ますので、その時は立ち会いをしてもらうこと、綺麗に片付けておくという手間がかかります。綺麗であればある程、買手側の第一印象は良くなるので、いかに家を良く魅せるか、売り手側の腕の見せ所です！

売り手側が見落としがちな所は、ニオイです。

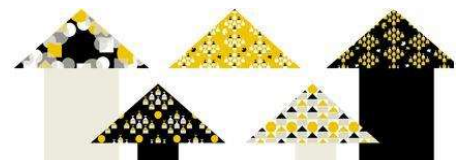
これは住んでいる方は気がつかない事が多く、

消臭スプレーを撒いたり、内見がある前には必ず換気を行いましょう。

特にペットを飼っている方は念入りに！

また内見に立ち会うことで、大事な家を引き継いでもらう買手の人柄を観察できる良い機会にもなりますので、

遠慮せずに積極的に話しかけて仲良くなることも大事です！





## 不動産を売る前に 知っておきたいこと



### Q 不動産を売ると高い税金が取られるの？

不動産を売却すると、売却した翌年の3月の確定申告時に譲渡所得税（住民税と所得税）がかかります。

これは、売った金額が取得した金額より高く利益が出た場合、その利益に対して約20～40%の税金がとられます。

単純に言うと、1000万で購入したものを1500万で売った場合、500万の利益が出ます。

この500万に対して20%の税金がかかると、100万円もの高額な税金が取られることとなります。これを回避するために、控除が受けられることがあります。

### Q 建物の解体は売主がするの？

土地の売買なのに、建物が建っている場合、基本的に売主が解体して売買をすることが多いです。

但し、建物を解体すると固定資産税が6倍くらい跳ね上がることがあります。

そこで解体するタイミングが重要になるのですが、土地の買主が決まり、契約書を交わした後に、引渡しまでに、建物を解体することが望ましいです。

### Q 任意売却後残った借金は？

任意売却：住宅ローン等の借金を払えずに借り入れより安い金額で売却する事  
⇒売却後に借金が残ります。

返済方法は2種類！

1. 私的整理⇒債権者と返済額について話し合い、

その額を毎月コツコツと払い続けて完済をめざします。

2. 法的整理⇒任意売却後に自己破産をし、借金全てを免責してもらい再出発すること。

固定資産税等の租税債務は免責されません。

どちらの選択肢が最適かはその時と場合によります。

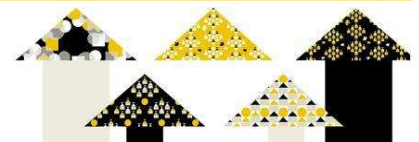
目安として残債務が少なく7年以内で完済できる場合は

（毎月の返済額は1万～5万円が一般的）返済を続けることが最善策となります。

その理由は自己破産は7年で事故歴が消え、新たなローンが組めるようになるから。

返済を続ける場合は、完済するまで事故歴が抹消されないため、

借金が完済されるまでに新たなローンが組めない状態が続くからです。





# 不動産譲渡所得税の詳細

## 1 計算式

$$\text{譲渡価額} - (\text{取得費} + \text{譲渡費用}) = \text{課税譲渡所得}$$

(マイナスの場合は税未発生)

➡ **長期譲渡所得税** (譲渡した年の1月1日現在で所有期間が5年を超える)

$$\text{課税譲渡所得} \times 20\% \text{【所得税・復興特別所得税・住民税】}$$

➡ **短期譲渡所得税** (譲渡した年の1月1日現在で所有期間が5年以内)

$$\text{課税譲渡所得} \times 39\% \text{【所得税・復興特別所得税・住民税】}$$

## 2 特別控除

- ・ 居住している不動産を譲渡した場合は、譲渡所得より3,000万円の控除  
(居住しなくなって3年以内)
- ・ 相続した不動産を譲渡した場合は、譲渡所得より3,000万円の控除  
(P13参照)

## 3 取得費

購入価格及び購入後行ったリフォームや改良工事の費用

(申告の際それぞれ証明する種類必要、売買契約書の写しなど)

不明の場合：譲渡価額 × 5%

## 4 譲渡費用

売却時に支出した費用 (仲介手数料、印紙代など)

## 5 支払時期

翌年の確定申告時



売却時の税金  
早わかり  
7分動画

## 6 問い合わせ先

【大分税務署】

〒870-0047 大分県大分市中島西1丁目1-32 TEL: 097-532-4171



## 不動産会社の選び方



数ある不動産会社からどこの不動産を選べば良いのか悩むところです。  
 確実に丁寧に売ってくれる不動産会社が望ましいですが、  
 それを見極めるポイントは2つ！



### POINT1 数多くの売り物件を扱っている不動産会社

アットホーム等のポータルサイトで検索頂ければ、  
 どの不動産がどのくらいの売り物件を掲載しているのかすぐに分かります。  
 物件数があまりにも少ない会社は、売買経験もそれだけ少ないので避けた方が良いでしょう。

### POINT2 地元の不動産会社

CM等で知名度のある不動産会社のほうが一見安心できそうですが、  
 不動産は地域によって条件や売り方が異なります。  
 地元を知り尽くしている不動産会社を選ぶのが良いでしょう。  
 また、地元の不動産会社の中でどう選べば良いかは、担当者で見極めるようにしましょう。  
 どのように物件を売却していくつもりなのか、売り方から売却までの流れを確認し、  
 信用できそうな担当者に依頼するようにしましょう。



## 売却までにかかる費用



契約時	印紙代（契約書に添付）
決済時（引渡時）	登記変更手数料（住所変更や相続登記等の変更が必要な場合） 抵当権抹消費用（抵当権がついている場合） 仲介手数料（売買金額×3%+6万円+消費税）



### ローン残のあるまま・・・

住宅ローンが残っていても家は売れますか？と心配されている方が多く見られますが最近では、住宅ローンの残があるまま家売る方の方が多いです。但し、売却時に住宅ローンの残金を完済する事が条件になります。

抵当権のついた不動産は基本的に売れませんが売却時に抵当権抹消（住宅ローン完済）を条件として売る事は可能です。

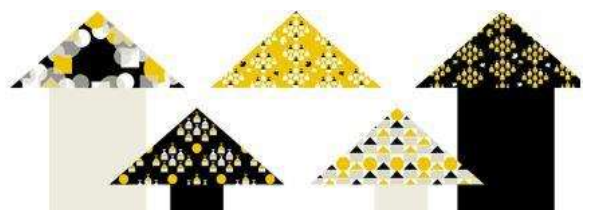
例えば・・・1500万円の住宅ローンの残、その家を1600万円で売却  
⇒仲介手数料、抵当権抹消費用等の諸費用が約60万かかります。

売買代金から全て差し引くと、住宅ローンは完済し、手元に40万円残る計算に。



売買には思いもよらない費用が発生する事もあるので、住宅ローンの残プラス諸費用プラスαを見ておきましょう！

どうしても住宅ローンの返済が難しくそれ以上の金額で売れそうも無い場合は任意売却という選択肢もあります。  
(詳細はP7参照)





## なかなか物件が売れない・・・

不動産を売りに出しているけどなかなか売れないとストレスが溜まりますが、売れない原因は物件にもよりますが、意外と単純な理由だったりもします。

### 01 価格が高すぎる

ほとんどの買主はネットで不動産を探します。  
興味のある物件は、閲覧数が多くお気に入り登録件数も増えていきます！

毎月の閲覧数が多いのに、問い合わせがない

⇒値段が高すぎて買主が躊躇しているのかも・・・  
その場合は少しずつ値段を下げて、問い合わせが増えるようにしましょう。

### 02 掲載の仕方に問題がある

そもそも閲覧数自体が少ない  
⇒ネットへの掲載の仕方に魅力が無い事が考えられます。  
写真が少なかったり、魅力が伝わりづらい撮り方だと、閲覧数が少なくなります。



この場合は依頼している不動産会社に再度御願ひするか、  
不動産会社自体を変更した方が良いでしょう。

### 03 依頼している不動産会社に販売能力がない

依頼している不動産会社がどのくらいの販売実績をもっているのかを確認しましょう。

例えば・・・  
アットホーム等のサイトでどのくらい売り物件を扱っているかを確認。  
取扱物件が少ない  
⇒やる気が無いか、そもそも売買に強くない可能性が。  
数多く扱っている不動産会社に依頼先を変えても良いでしょう。



## 相続したんだけど・・・

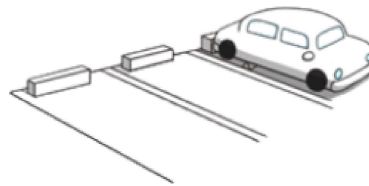
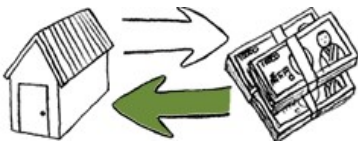
最近とても増えてきている問い合わせが、相続した物件についてです。  
そこに入居する方がいて、活用してくれるのが一番ですが、そうでなければ4択です。

①売る

②賃貸する

③駐車場にする

④とりあえずそのまま



### 01 売る

売却すると一括でまとまったお金が手に入りますが、  
売ったら終わりですので継続してお金が入ることはありません。

### 02 賃貸する

賃継続して賃料収入を得ることができますが、  
管理費や修繕費、固定資産税等の所有者側が支払わなければならない費用もあります。  
また、賃貸人がいる場合、売る事がなかなか難しくなるので、  
売らないと決めてから賃貸にした方が良いでしょう。

### 03 駐車場にする

月極駐車場にする場合、近くにお住まいの場合はご自分で管理ができますが、  
遠くにお住まいの場合は地元の不動産に依頼し、管理をしてもらう必要がでてきます。  
また、土地を駐車場とすると、固定資産税が高くなるので  
事前に資産税課にいくらぐらいになるのか尋ねるのが良いでしょう。

### 04 とりあえずそのままにする

古屋がある場合は台風等の災害で崩れて近隣に迷惑をかけないように解体したり、  
更地の場合は雑草の処理をきちんとしたり等を気をつけなければなりません。

以上、簡単に記載しましたが、それぞれにメリット、デメリットがあるので  
自分の都合にあった選択をして悔いのないようしましょう！

# 相続した不動産を譲渡した場合の 譲渡所得の3,000万円特別控除

相続日から起算して3年を経過する日の属する年の12月31日までに  
被相続人が居住していた家屋を相続した相続人が、売却する場合  
当該家屋又は土地の譲渡所得から3,000万円を特別控除されます。

被相続人が  
居住していた  
家屋及びその敷地



相続



空き屋



●譲渡価額が1億円以下であること

●家屋を譲渡する場合は現行の耐震基準に適合させること又は解体更地での引き渡しをすること

ポイント  
2

空き家の  
譲渡所得  
3,000万円  
特別控除  
の適用

譲渡



ポイント  
1

●被相続人が居住しており、  
被相続人以外が居住していないこと

●昭和56年5/31以前に建築された戸建てであること  
(マンションは除く)

●相続時から譲渡するまでに賃貸を行っていないこと

相続時の  
税金特別控除  
8分動画



## 「特例措置」を適用した場合の課税譲渡所得の計算

$$\text{譲渡価額} - \left( \text{取得費} + \text{譲渡費用} \right) - \text{特別控除 } 3,000 \text{万円} = \text{課税譲渡所得}$$

取得費: 譲渡価額 × 5% ※  
※取得費が不明の場合 譲渡価額の5%で計算

譲渡費用: 除却費用等

例 相続した家屋を取り壊して、取壊し後の土地を500万円で譲渡した場合

- <前提条件>
- ・昭和55年
  - ・被相続人が20年間所有  
※長期譲渡所得税率: 20%  
(不動産譲渡所得税の詳細より)
  - ・除却費200万円
  - ・取得価額不明

特例措置を適用する場合 ●所得税・個人住民税額 → 0円

(500万円 - 500万円 × 5% - 200万円 - 3,000万円) × 20%※ = 0円

特例措置がない場合 ●所得税・個人住民税額 → 55万円

(500万円 - 500万円 × 5% - 200万円) × 20% = 55万円