



上手に不動産を売却するための

知っておきたい! 不動産売却

さくらホーム

安全に、早く、高く売る！

不動産の売却は

“不動産仲介”の会社選びが全て！

大事なのは「安全な取引」

不動産売買は複雑な部分が多く、「宅建業法」・「民法」・「税法」といった専門知識が必要です。大きな金額を取り扱うことになるため、トラブルが起こると訴訟になるケースもあります。

〔安全な取引の実施〕を最も重視して仲介をする不動産会社の責任能力や経営姿勢、知識などを見極めて選定される事を強くお勧めいたします。

査定額だけで判断してはいけない

査定金額が一番高かった不動産会社に販売を任せることは、必ずしも正解ではありません。なぜなら、**査定金額は仲介をする不動産会社にとっては責任の無い金額**であり、お客様を喜ばせる為に売れるはずのない金額を提示することも可能だからです。

期限内に売るための適正価格の提示や、売れなかった場合の保証制度の有無など、不動産会社の総合的なサービスで判断しましょう。

不動産会社選びは
買うときよりも
売るときの方が大事！



本当に大事なのは“売る力”です！

販売力が無い不動産会社に仲介を依頼してしまうと
売却までに時間がかかってしまい
その間に価格がどんどん下落してしまいます。



時間をかければ
高く売れる？



時間が経つほど
価格は下がります！



①：高い認知度！集客力

TVCMでおなじみ！



- TV
- 新聞折込
- 地域情報紙
- 他広告多数！

圧倒的な仲介実績

2022年度
売買件数

715 件

- 金沢支店
- 小松支店
- 神宮寺支店
- 富山支店
- 野々市支店
- 福井支店

おかげさまでさくらホームは取引実績が北陸トップクラス！



②：素早く正確に！情報共有・情報拡散力

グループウェアシステム導入

ITを駆使した正確な情報管理

大手不動産情報サイトと連携

■ ITにより全社員が正確に情報を共有！ 担当者以外のスタッフも積極的にご提案！

■ SUUMO や at home などの不動産情報サイトに素早く掲載！



③：安心して相談できる信用力

■ 北陸三県で地域に根付いた、住まいの総合サービスをご提供しています。

■ 不動産相続や空家管理の専門部署「ライフ&サポートの相談室」を設置。

毎週末相続勉強会を開催。相続や空家のことならお気軽にご相談頂けます。

ライフ&サポートの相談室
by さくらホーム

さくらホーム
不動産

axs design
建築・リフォーム

マスターズ
買取・開発

リックプロ
外壁屋根リフォーム

ANYTIME FITNESS.
フィットネスジム

ご売却手続きの流れ

1. ご相談・ご依頼

まずはさくらホームに無料相談！

- 相談、査定は無料です。
- 「将来の売却を考えて」「現在の評価を知りたい」等、今すぐ売却の予定がない方でもOKです！



さくらホームの
WEBサイトから
簡単査定依頼！



無料査定はこちらから

2. 現地調査

綿密に物件を調査します

- 外観だけの査定も可能です。（内観は任意です）
- インターネットによる簡易査定の場合、主に近隣の取引事例を参考にします。
- 法務局にて登記簿等の確認も同時に行います。
- 内容は外部に知られることはありませんのでご安心ください。（守秘義務）



3. 査定書提出

調査を踏まえ不動産査定書をご提示します

査定書の内容

- [1] 不動産の表示事項
- [4] 路線価・公示価格
- [8] 近隣の取引事例と販売物件
- [2] 法令に基づく制限
- [5] 各条件査定
- [9] その他特記事項 他
- [3] ライフラインの供給、
および排水の整備状況
- [6] 登記事項要約書・公図
- [7] 査定価格・販売提案価格、
保証について



査定書作成も
もちろん
無料です！

4. 価格・販売方法の決定

お客様にて販売価格を決定！

- 販売価格はお客様に決定していただきます。
- 当社は販売についてのアドバイスをさせていただきます。
- 広告媒体やオープンハウス等の打合わせをします。
- ご希望の方には、売却できなかった場合の下取価格を掲示します。

価格を決めたあとで
仲介(媒介)をお願いする
契約を交わすよ



5. 媒介契約締結

さくらホームへ売却を依頼！

- お客様が不動産会社に売却を依頼する契約を「媒介契約」といいます。
- 媒介契約には ①「一般」／②「専任」／③「専属専任」の3種類あります（詳しくは6Pへ）

1 一般媒介契約

2 専任媒介契約

3 専属専任媒介契約

6. 販売開始・希望者見学

見学ご希望のお客様をご案内

■広告出稿など販売活動を行い、見学希望のお客様をご案内いたします。

■販売活動費は一切必要ありません。

(特別依頼に掛かる費用は除きます ※媒介契約書約款10条)

■販売活動はお客様のお申し出により、いつでも止めることができます。



7. ご契約

ご購入希望のお客様と売買契約を締結

■一般的には手付金は売買価格の1割です。

■手付金は売買価格の内金として売主様に渡されます。

■契約時に引渡日を決定します。

契約成立は
タイミングが大事!



8. 決済

残金の入金確認後、取引成立

〔1〕残金の受領

〔4〕抵当権の抹消登記

〔2〕借入金・未納付金の返済

〔5〕建物（鍵）の引き渡し

〔3〕所有権の移転登記

〔6〕固定資産税等の精算

司法書士事務所か
銀行で行います!

■一般的にはご契約の1~2ヶ月後に決済が行われます。

■住宅ローン等の残債がある場合、決済と同時に残債支払いとなります。(要事前手続き)

■決済の手続きはさくらホームで全て代行いたしますので、ご安心ください。

※決済日までに登記済権利証・登記識別情報をご確認ください。万一、紛失した場合は、早めにお知らせください。

※相続があった場合は、決済前に相続登記が必要です。早めにお知らせください。



9. 所有权の移転・お引越し

残金の決済と同時に引き渡し

■引渡日の2~3日前にはお引越しをお済ませください。

■簡単なお掃除をお願いいたします。(畳の表替えや、障子の貼り替えは不要)

■一般的に、照明器具やアンテナは建物に残したままの引渡しとなります。

■エアコン・庭木は、当事者間の取り決めになることが多いです。

■設備の故障や雨漏りは、修理する必要があります。

■シロアリが発生したことがある場合や雨漏りがある場合は、最初に伝えてください。

※シロアリ検査は当社で行いますがシロアリが発生している場合、シロアリ駆除は売主様負担となります。

さくらホームにご売却を
ご依頼いただき
ありがとうございました!



その他、細かいことは当社スタッフにご相談ください。

ご売却の方法

ご売却については下記の方法があります。お客様にあった方法をお選びください。

① 仲介方式



メリット



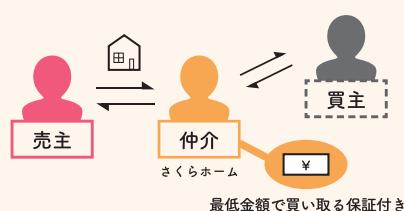
一般的で高く売却できる方法です。売却期間の期限がない方、特に急いでいない方に向いています。

デメリット



「いつ迄に」、「いくらで売却」といった保証がありません。売却期間が長くなると売れ残りイメージが付くリスクも。

② 保証方式



メリット



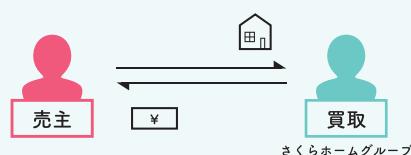
確実に売却できる見込みが得られるため新たな住宅ローンも通りやすく住み替えの方にお勧めです。

デメリット



一般的な仲介方式の売却に比べ、売却金額は安くなります。

③ 買取方式



メリット



早く確実に売却できるので、住み替えの計画が立てやすいです。即現金化したい方にはこの方法がおすすめです。

デメリット



一般的な仲介方式の売却に比べ、売却金額は安くなります。

売却費用について

売買契約に至ると仲介手数料が必要です。

① 仲介手数料 = 売却価格 × 3% + 6万円 + 消費税

(=成約価格が400万円以上の場合の計算式です)

(※成約価格が400万円以下の場合は18万円+消費税)

② その他、「売渡証書作成」や「抵当権抹消」費用、 住所移転等で約1~8万円

※別途 諸経費がかかる場合がありますのでご確認ください。



どの売却方法でも
売却費用は
同じです!

ばいかい

媒介契約について

売主様が不動産会社に売却を正式に依頼することを、「媒介契約」と言います。

媒介契約には下記の3種類の方法があります。媒介契約を交わして初めて売却活動が始まります。

「媒介契約」は『売買契約』ではありません。

媒介契約を締結したからといって、必ずしも不動産を売却する必要ありませんのでご安心ください。

	1 一般媒介契約	2 専任媒介契約	3 専属専任媒介契約
会社不動産	複数の不動産会社に依頼可	依頼は1社のみ	依頼は1社のみ
個人契約	自ら発見した相手方と個人契約可能	自ら発見した相手方と個人契約可能	自ら発見した相手方と個人契約不可
流通登録※	流通登録の義務なし	媒介契約の締結後、1週間以内に流通登録義務あり	媒介契約の締結後、5日以内に流通登録義務あり
報告	活動報告の義務なし	2週間に1回以上の活動報告義務あり	1週間に1回以上の活動報告義務あり
特徴	複数の不動産会社に媒介依頼が可能。 複数の業者に依頼すると ・販売計画が立てにくい ・販売経費をかけにくい などの弊害があります。	一般的な媒介方法。 売却に対する責任感 が1社なので違います。 計画的な販売により良い条件での販売が可能に。	一切を任せることにより、厳格に報告を求める事ができます。
費用	条件は全て同じです。 媒介契約を交わしても費用はかかりません。 売買契約が成立すると、媒介契約で定めた仲介手数料がかかります。		

※「流通登録」とは：約3000社の不動産仲介業者が売主様の売却情報を共有し、買主様を紹介し合う事で早期成約を実現するために「不動産流通標準情報システム（REINS）」への登録が宅地建物取引業法により義務付けられています。

さくらホームでは **2 専任媒介契約** でのご依頼が **95%** を占めます。



売却スケジュール表

	日付	業務内容	売主様	当社	買主様
1	/	情報収集 物件調査	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
2	/	査定報告 販売計画の提案	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
3	/	媒介契約締結	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
4	/	販売開始（販売計画の実施）		<input type="radio"/>	
5	回／月	活動報告	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
6	/	現地案内		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7	/	買付申込		<input type="radio"/> 相談	<input type="radio"/>
8	/	売渡承諾	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> 相談	
9	/	売買契約・手付金受領	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> 立合	<input type="radio"/>
10	/	引渡し・（抵当権抹消）準備	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> 相談	
11	/	残金決済・（抵当権抹消）	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> 立合	<input type="radio"/>
12	/	物件引渡し・所有権移転	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> 立合	<input type="radio"/>
13	/	確定申告（翌年の2/16～3/15）※土日祝の場合は翌月曜日	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> 相談	

初回のお打ち合わせから翌年の確定申告まで
約1年間にわたってのお付き合いとなります。

事前確認事項【重要】

ご売却の前に必ずご確認ください。

1. 境界の確認

不動産を売買する場合、隣地との境界を確認しておくことが必要です。

境界が不明な状態で売却することはできません。

境界確認には所有者・隣地の方・不動産業者（必要によって土地家屋調査士・測量士）の立ち会いが必要な場合がありますのでご協力ください。

2. 瑕疵担保責任について

当初購入時に買主が気づかず引越したあとや住み始めてから発見されたことは、瑕疵担保責任として原則として売主の責任になります。

- 雨漏り、白蟻の有無、
- 過去における事故（火災・自殺）
- 生活に支障のある故障等（ボイラー、建具、照明、アンテナ等）
- 建物の亀裂、床下浸水、土壤汚染等

弊社では、販売前に付帯設備表や物件状況報告書を作成、買主様に告知し未然にトラブルを防いでいます。
買主への告知が不十分であると瑕疵担保責任を負わされるので、正確に告知をしてください。
また、シロアリは本人の知らないことが多いので事前に検査することを強くお勧めします。

3. 未登記建物がある場合

増築した場合や昔の建物は未登記のままであることがあります。

その場合、売主様で登記をおこなう必要があります。（登記には多少費用がかかります）

4. 住所の移動について（住民票）

売却によって住所を移動する場合は事前に担当者に確認してください。登記されている住所と現住所が違う場合は住所変更登記が必要ですが、余分な費用をかけなくてよい場合があります。

5. 売却に必要なものの確認

通常の不動産の売却には、所有者全員の下記記載のものが必要になります。

- ・登記済権利証・登記識別情報
- ・印鑑証明書
- ・実印
- ・住民票（必要がない場合もあります）
- ・身分証明（免許証等）
- ・所有者全員の意思確認

ご不明な点があれば
さくらホームの担当者に
なんでも質問してくださいね！



良い条件で

スムーズに売却するための心得

見学希望のお客様への対応

最初のお客様を逃さない

告知をしてから最初のお客様が、最も良い条件で買っていただけるお客様であることが多いです。真剣に強く探し求めている方は常に物件情報チェックしています。

見学希望のご都合に合わせる

売主様の都合の悪いときや、夜に見学希望ということもあります。大切なお客様のご希望日時にできるだけ合わせるようにしてください。

ご案内は営業スマイルで

見学者は家を買ってくれる大切なお客様です。迷惑がらずに、にこやかに対応して下さい。建物の説明などは営業スタッフに求められた際にご協力願います。

価格設定・値引交渉

売り出しは適正価格で

お客様は周辺の類似物件を比較検討して決定しますので販売競争に勝てる、適正な価格設定が必要です。最初に高い価格で売り出して売れ残った場合、後で価格を大幅に下げざるえないケースもよくあります。

値引交渉を想定しておく

取引価格や支払条件は、購入希望のお客様との交渉で決まります。値引の交渉も一般的です。値引交渉の回答は事前に想定しておく、素早い返答をお願いします。お客様は契約寸前まで色々探し動いているものです。

時間をかけずに素早く

時間をかけて売却する考えは良い方法ではありません。一概に言えませんが売却に時間がかかると「売れ残りイメージ」が先行して価格が下がる傾向になります。

売却する物件に対して

少しの手間・出費を惜しまない

良い条件で売却するには物件の価値を高く見せる必要があります。清掃はもちろん、僅かな費用ができる修繕・修復は事前にやっておくと印象がグッと良くなります。

不要なモノを置かず広々と

お客様に見学していただく前に、部屋はできるだけ物を置かないようにスッキリと片付けておくことで、清潔で広々とした良い印象を持って頂きやすくなります。



見ず知らずの他人が家の中に入るわけですから、見学の際は必ず当社スタッフ、または当社から紹介した業者がお客様と同行し立ち合いをさせていただきます。

ご注意！

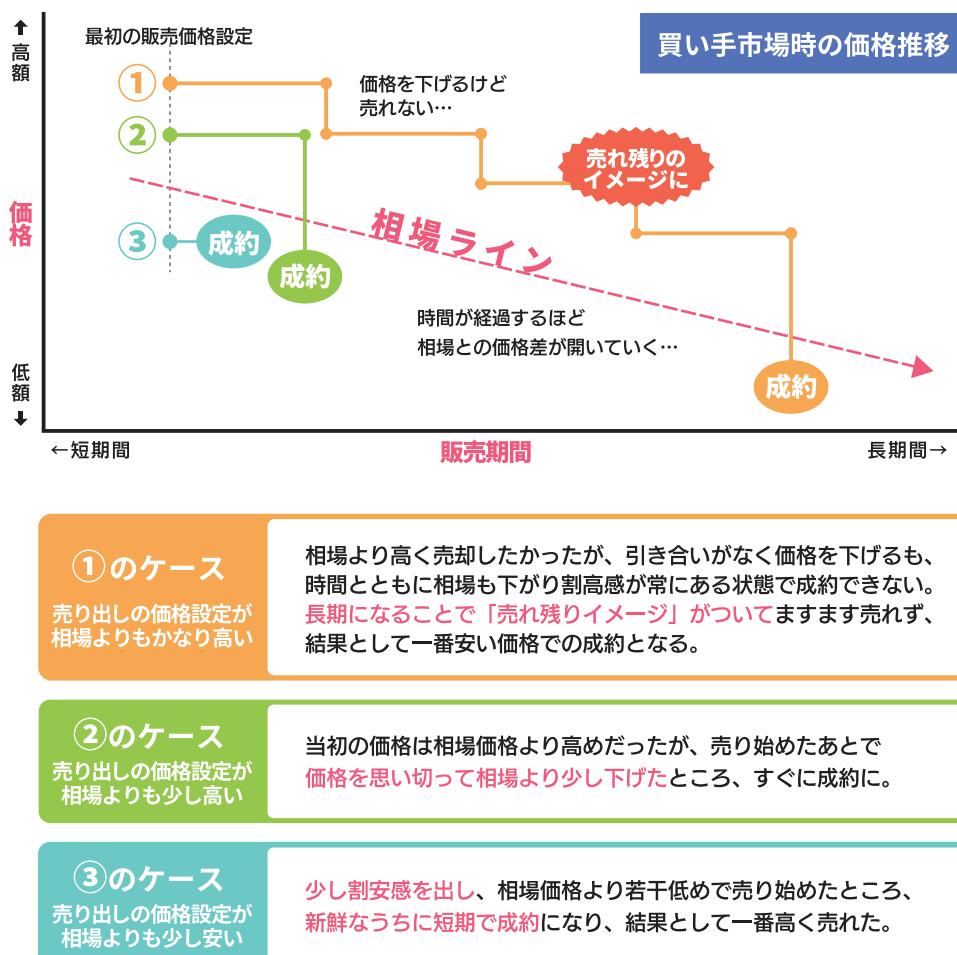
当社からのご案内の連絡がなく、直接来られたお客様には絶対に家中をご案内しないでください。

現在の不動産市況について

最近の不動産売買市況は、明らかに「買い手市場」です。
それは急速に人口が減少しており、日本中に家が余っているからです。

人口推計を見ても不動産購入者層の人口が徐々に減少していくことは明白であり、今後も価格の下落は一段と進みそうです。
しかし、まったく需要がなくなるということは考えられません。

大切なことはその市場原理をしっかり押さえ、事にあたることです。
不動産に限らず「良いものを安く買いたい」という市場傾向を理解し行動していくことが大事になります。



よくある質問

このほか、疑問や不安など何でもお気軽にご相談ください！



Q1

売却した金額で、借入金全額を払うこと
ができません。そんな場合は売ることが
できないのですか？

A1

通常、借入金を全額支払わないと債権者は抵当権を抹消しませんが、最近では借入金が残っても抵当権を外す例が多くなってきました。

当社は、公庫や保証協会・金融機関の指定をいただき、
その場合の処理やアドバイスもおこなっていますので
お気軽にご相談下さい。

Q2

広告料はかかるのですか？

A2

当社では、広告料・販売活動費は一切必要ありません。

Q3

権利書を紛失してしまったのですが

A3

権利書は紛失しても問題はありません。権利書は再発行できませんので保証書を作成して手続きを行います。
作成には時間がかかりますので紛失した場合は早めに
お知らせください

Q4

差し押さえされたのですが、売却すること
はできますか？

A4

可能です。ただし、早めに処理をしないといけません。
競売開始決定になると手続きが難しくなり売却できなくなる場合があります。

Q5

離婚しました。
お互いに連帯保証人として家を購入した
のですが・・・

A5

夫婦2人で家を購入する場合、夫が借入をして妻が連帯債務者としてローンを利用するケースが多くあります。
離婚した場合、相手方が戸籍を抜いても連帯債務・連帯保証は消えません。その後、再婚者と家を購入しようとしたときにローンが利用できないケースがあります。
離婚した場合は連帯債務・連帯保証の関係も整理しておく必要がありますのでご相談ください。

Q6

家を売却した資金で新築を建てたい
ので、完成するまで今の家に住みたい
のですが・・・

A6

一般的に引渡時期は、契約後1~2ヶ月後です。しかし、
住み替えの場合は新築の家が完成するまで半年以上かかる
ケースがあります。最初にお伝えいただければ、できるだけスムーズに住み替えできるような段取りをご提案
いたします。

Q7

売却した後の手続きは？

A7

ご売却した年の翌年2月16日～3月15日（※土日祝の場合は翌月曜日）の1か月の間に確定申告をする必要がございます。さくらホーム独自のサービスとして提携している税理士事務所による無料税務相談会を開催しておりますのでご安心下さい。

Q8

売却した後にかかる税金って？

A8

不動産を売却しますと譲渡所得税が掛かります。
※所有期間によって税率が異なります
(長期譲渡所得・短期譲渡所得・復興特別所得税)

ただし、マイホームを売却した際など一定の条件を満たせば税金は掛からないケースがあります。
(居住用住宅の3,000万円特別控除)

※詳しくは以下にお問い合わせ下さい。

- ・最寄りの市町村
- ・税務署
- ・社会保険事務所

また、給与・年金以外の所得が増加する事により社会保険料額の増加や配偶者控除が外れるケースがありますのでお気をつけ下さい。目安として金沢市では社会保険料上限額89万円となっております。

Q9

複数の不動産会社に売却を依頼すると有利ですか？

A9

複数の不動産会社に依頼すると、販売計画が立てにくく、会社間で価格がまばらになり物件が不透明になります。

また、複数に依頼するより「専任媒介・専属媒介」で1社に依頼した方が不動産会社は報告責任もありますので販売に力をいれてくれます。

Q10

時間かけると高く売れる？

A10

一概に言えませんが売却に時間がかかると「売れ残りイメージ」が先行して価格が下がる傾向になります。

Q11

相続した実家をスムーズに売却したいのですが。

A11

不動産の相続はそれぞれのご家庭で様々な問題が発生いたしますので、個別のご相談を承っております。

さくらホームには、「**ライフ&サポートの相談室**」という不動産相続の専門部署がございます。
個別相談の他、相続勉強会も開催しております。
どうぞお気軽にご相談ください。

ライフ&サポートの相談室
by さくらホーム

お問合せ先



0120-879-988

◎営業時間／9:30～18:00
◎定休日／水曜日・GW・夏季休暇・年末年始

さくらホーム店舗のご案内

新築分譲、中古住宅、売却査定、土地探しなど
不動産のことならなんでもお気軽にご相談ください！

さくらホーム 金沢支店

0120-931-411

〒920-0345 金沢市藤江北1丁目380番地
TEL 076-266-4411(代) / FAX 076-266-4412
営業時間 9:30~18:00
定休日 水曜日・GW・夏季休暇・年末年始



さくらホーム 神宮寺支店

0120-338-091

〒920-0806 金沢市神宮寺1丁目15番25号
TEL 076-201-8091(代) / FAX 076-201-8092
営業時間 9:30~18:00
定休日 水曜日・GW・夏季休暇・年末年始



さくらホーム 野々市支店

0120-429-955

〒921-8805 野々市市稻荷2丁目52番地
TEL 076-248-9955(代) / FAX 076-294-9956
営業時間 9:30~18:00
定休日 水曜日・GW・夏季休暇・年末年始



さくらホーム 小松支店

0120-466-556

〒923-0863 小松市不動島町乙27番地
TEL 0761-46-6550(代) / FAX 0761-46-6551
営業時間 9:30~18:00
定休日 水曜日・GW・夏季休暇・年末年始



さくらホーム 富山支店

0120-507-166

〒939-8095 富山市大泉中町12番33号
TEL 076-461-7166(代) / FAX 076-461-7167
営業時間 9:30~18:00
定休日 水曜日・GW・夏季休暇・年末年始



さくらホーム 福井支店

0120-571-919

〒910-0845 福井市志比口3丁目1番2号
TEL 0776-50-7408(代) / FAX 0776-50-7409
営業時間 9:30~18:00
定休日 水曜日・GW・夏季休暇・年末年始



不動産の売却は私たちさくらホームにお任せください!

不動産売却管理システム

売却名人

当社に売却をお任せいただくと、
さくらホーム独自の情報提供システムを

無料でご利用
いただけます!

売却名人は、売却をご依頼いただいたお客様に売却物件に対するお問合せ状況や反響、オープンハウス、広告などを含めた不動産の売却活動を見ることが出来る**さくらホーム独自の不動産売却管理システム**です。問い合わせは何件あったか、ホームページへのアクセスは何件あったかなど売り主様の「気になる」を解消する様々な情報を提供いたします。



ご自宅のPCから売却活動状況をいつでも確認できます！



売却活動の「見える化」で 売り主様の気になるを解消！

① HPアクセス数が見える！

物件をさくらホームのHPに登録。毎日のアクセス数や前月との比較などが一目で分かります。



② 案内件数

日付	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
前月	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

③ 反響件数

反響件数	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
新規登録(電話)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
新規登録(メール)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
新規登録(来店)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
新規登録(メール)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
新規登録(来店)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

④ アクション履歴

2017年09月25日: 賃売開始	担当者: 2,300万円
申請登録	2016年09月10日 2,350万円
申請登録	2016年12月18日 2,100万円
申請登録	2016年12月20日 2,100万円
申請登録	2019年06月07日 2,150万円

担当者履歴

担当者	登録日
担当者登録	2016年09月10日
担当者登録	2016年12月18日
担当者登録	2016年12月20日
担当者登録	2019年06月07日

③ 案内状況が見える！

実際に物件までご案内した件数が日別で確認できます。

システムイメージ

④ 広告宣伝履歴が見える！

価格改定やチラシ折込など販促活動の履歴をすべて確認できます。担当アドバイザーからの経過報告も。

さくらホーム

新築分譲、中古住宅、売却査定、土地探しなどお気軽にご相談ください。

- | | | |
|---------|----------------------|----------------|
| □ 金沢支店 | 石川県金沢市藤江北 1丁目 380 番地 | ☎ 0120-931-411 |
| □ 神宮寺支店 | 石川県金沢市神宮寺 1丁目15 番25号 | ☎ 0120-338-091 |
| □ 野々市支店 | 石川県野々市市稻荷 2丁目 52 番地 | ☎ 0120-429-955 |
| □ 小松支店 | 石川県小松市不動島町乙 27 番地 | ☎ 0120-466-556 |
| □ 富山支店 | 富山県富山市大泉中町 12 番 33号 | ☎ 0120-507-166 |
| □ 福井支店 | 福井市志比口 3丁目1番 2号 | ☎ 0120-571-919 |

さくらホームグループ

さくらホーム

axs design

マスターズ

リックプロ

ANYTIME FITNESS.

金沢有松店 / 県庁前藤江店 / 金沢入江店 / 白山横江店 / 小松店 / 七尾店 / 富山大泉店 / 富山二口店