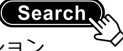


## ■不動産売却のステップ別タスクシート

不動産売却の流れ	売主のタスク	ポイントと注意点	期間
Step1. 売却相場を自分で調べる	<ul style="list-style-type: none"> <li>以下のサイトを活用して相場を調べる </li> <li>・レインズマーケットインフォメーション</li> <li>・東京カンテイ</li> <li>・土地総合情報システム</li> </ul>	あらかじめ相場を把握することで、査定価格の妥当性を見極められる	
Step2. 不動産会社に売却・査定の相談をする	<ul style="list-style-type: none"> <li>・複数の不動産会社に机上査定を依頼する</li> <li>・机上査定を依頼した不動産会社のなかから、信頼できる担当者のいる会社を選ぶ</li> </ul>	不動産売却の成否は担当者で決まる。不動産会社ではなく「担当者」を選ぶ意識を持つことが大切	2週間 ～ 1カ月
Step3. 不動産会社と媒介契約を締結する	<p>3種類の媒介契約の違いを理解し、適切な方法を選ぶ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・一般媒介契約：複数の不動産会社と契約できる</li> <li>・専任媒介契約・専属専任媒介契約：1社とのみ契約し二人三脚で売却活動をおこなう</li> </ul>	需要が見込めるなら一般媒介契約を、じっくりと売却に取り組むなら専任系を選ぶのがおすすめ	
Step4. 売却活動をおこなう	<ul style="list-style-type: none"> <li>・内覧対応に備え、不要なものの処分や掃除をおこなう</li> <li>・価格交渉に備えて最低売却価格を決めておく</li> <li>・不動産会社からの販売活動報告書をチェックする(専任系の場合)</li> <li>・一般媒介契約の場合は売主側から定期的に状況を確認する</li> </ul>	内覧希望者が現れない場合は、不動産会社に課題を確認し対応を検討する	1カ月 ～ 3カ月
Step5. 買主と売買契約を結ぶ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・不動産会社からあらかじめ提出される売買契約書の内容を精査する</li> <li>・仲介手数料の金額を確認し、現金を用意しておく</li> </ul>	仲介手数料は 売却金額(税抜)×3%+6万円+消費税(400万円以上の場合) 高額になりがちなので注意	1カ月
Step6. 決済・引き渡しをおこなう	<ul style="list-style-type: none"> <li>・決済日までに引っ越しをおこなう</li> <li>・住宅ローンが残っている場合は、借入している金融機関に抵当権抹消の相談に行く</li> </ul>	抵当権抹消の手続きには2週間前後かかる場合もあるため、金融機関への相談は早めにおこなう	
Step7. 確定申告する	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「売却価格－(取得費＋譲渡費用)」で利益(譲渡所得)が出た場合には、売却の翌年に確定申告が必要</li> <li>・3,000万円特別控除の特例などが適用される場合も、確定申告をおこなう</li> </ul>	売却により損益が出た場合も、確定申告することで他の所得と損益を相殺できる場合があるので確認する	翌年

家を売るならタクシエ

**TAQSIE**

<https://taqsie.jp/>