

# くらしの法律救急箱



## 第72回 不動産売却のポイント

### 1 不動産の価値を知るには？

不動産には定価といえるものではなく、不動産仲介会社に売却査定価格を出してもらい、売主が売出時の価格を決め、購入を検討する人が現れたら、双方の希望額をすり合わせて、売却価格が決まります。経済情勢の影響を受けますし、その物件の特性や希少性も大きく関わってきます。

では、売却査定価格はどのように算定されるのでしょうか。時価を見極めるには、まず、公的な土地の評価額と近隣の取引事例が参考になり、この公的な評価額として、固定資産評価額、路線価、基準地価格、地価公示価格があります（**図表参照**）。

また、近隣の取引事例は、土地総合情報システム（国土交通省が実際に取引された不動産価格情報などを掲載しているサイト）やレイインズ・マーケット・インフォメーション（実際に売買が行われた物件価格などの情報が提供されているサイト）などを利用して収集されます。

### 2 不動産仲介会社との契約

所有不動産はなるべく高値で売りたいものですが、

図表 公的土地評価の概要

名称	評価者	役割	地価公示価格等からみた割合
固定資産評価額	市区町村	固定資産税や不動産取得税の基準になる	およそ70%
路線価	国税庁	相続税や贈与税の課税の基準になる	およそ80%
基準地価格	都道府県	毎年7月1日現在の不動産取引の指標	
地価公示価格	国土交通省	毎年1月1日現在の不動産取引の指標	
時価（実勢価格）	売主と買主の合意で決定される		

個人が自分で購入希望者を広く募ることは難しく、不動産仲介会社に依頼するのが一般的でしょう。業とし



## 弁護士 小島幸保 (こじま・さちほ)

2000年、弁護士登録（大阪弁護士会）。  
2006年、小島法律事務所開設。

て行う不動産の売買の代理は「宅地建物取引業」に当たり、これを営むには、国土交通大臣又は都道府県知事から免許を受けた上、専任の宅地建物取引士を常駐させる必要があります。これらは、宅地建物取引業法（業法）に基づくルールであり、業法は、私たちの大事な財産である不動産の取引が適正に行われるような規定を置いています。

売却の仲介を依頼する場合、「媒介契約」を締結します。これによって、依頼者と仲介会社の法律関係が明確になり、仲介業務に関するトラブルの防止につながります。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。最も大きな違いは、契約可能な仲介会社の数と、自分で買主を見つけることができるかという点です。まず、「一般媒介契約」の場合、依頼者は複数の仲介会社と媒介契約を結ぶことができますが、「専任媒介契約」と「専属専任媒介契約」の場合、その1社としか契約ができません。また、「一般媒介契約」と「専任媒介契約」の場合、自分で見つけてきた買主と売買契約を結ぶことができますが、「専属専任媒介契約」の場合それはできません（自分で買主を見つけてきた場合も仲介会社を媒介として取引を行わなければなりません）。

つまり、仲介会社にとっては、「専属専任媒介契約」を結ぶと、必ず自社を通じて売買契約が行われ、仲介手数料が確保できることから、積極的な売却活動が期待できるともいわれますが、依頼者としては、複数の不動産会社に頼みたいのか、自分で購入希望者を見つけたら、交渉できる方がよいのか等、売却方針を明確にした上で、仲介会社と納得のいく契約を結びましょう。

### 3 確定申告

不動産の売却によって売却益が発生した場合は、確定申告が必要です。売却代金から取得費（購入価格等）や、仲介手数料などの譲渡費用を差し引いた残額の部分が売却益です（自宅の売却など、一定の場合には特別控除額も差し引くことができます）。売却益は「譲渡所得」として区分され、所得税を納める必要があります。

なお、購入時の資料が見当たらないときや、相続財産を売却するときなど、不動産の取得費（購入価格等）が不明の場合は、不動産の売却金額の5%相当額を取得費とみなすことができます。