

住まいのプロが伝える おうちを売る人が必ず読む本 | 京都・大阪 11店舗



不動産売却時の 不動産売却 完全ガイド

株式会社ドリームホーム 不動産売却専門チーム

- ・売却のプロが10ステップで徹底解説
- ・知らないで損する査定・交渉・税金のポイント
- ・失敗しない不動産会社の選び方まで完全網羅

CONTENTS

Ch.1 売却を考える — 賃貸vs売却の判断軸

Ch.2 相場を知る — 適正価格の調べ方

Ch.3 不動産会社を選ぶ — 信頼できるパートナーの見極め方

Ch.4 査定を依頼する — 机上査定vs訪問査定

Ch.5 媒介契約を結ぶ — 3種類の契約を徹底比較

Ch.6 売り出す — 価格設定と販売戦略

Ch.7 内覧を行う — 好印象を与えるための準備

Ch.8 買主との交渉 — 条件交渉と情報開示のポイント

Ch.9 売買契約を結ぶ — 契約内容の確認ポイント

Ch.10 決済・引き渡し — 当日の流れと税金申告

AVANTIA GROUP

Dream Home

株式会社ドリームホーム

お家大情報館®

SECTION 01

売却を考える

～ 賃貸 vs 売却の判断軸 ～

不動産売却を進める前に、まず「本当に今売るべきか」を立ち止まって考えることが重要です。売却か賃貸か、あるいは別の選択肢か——ライフプランに合わせた判断が、その後の人生に大きな影響を与えます。

売却

一時的にまとまった売却代金を得られる

維持管理の手間・コストから解放される

市場価格によっては希望額で売れない場合もある

売却後は物件を手放すため元には戻せない

賃貸

毎月の家賃収入を継続的に得られる

将来的に売却・自己使用の選択肢が残る

空室リスクや入居者トラブルのリスクがある

エリアや築年数によっては家賃が低下する場合も

ドリームホームからのアドバイス

売却・賃貸・買い取りなど複数の選択肢を比較した上で最適な方法を選びましょう。ドリームホームでは売却だけでなく、賃貸管理・空き家管理・リノベーションまでワンストップでご相談いただけます。まずはお気軽にご相談ください。

SECTION 02

相場を知る

～ 適正価格の調べ方 ～

売却の成否は「相場把握」から始まります。適正な相場を理解しておくことで、査定額の妥当性を判断でき、値下げ交渉にも冷静に対応できます。

インターネット広告

①

同エリアの類似物件の売り出し価格を確認。SUUMO・HOME'Sなどで物件の相場感をつかめる。ただし「売り出し価格」であり「成約価格」ではない点に注意。

レインズ・マーケット・インフォメーション

②

国土交通大臣指定の不動産流通機構が運営。戸建・マンションの実際の成約事例・成約価格を閲覧できる無料サービス。最も信頼性の高い実勢データ。

不動産価格指数（国土交通省）

③

住宅市場の価格動向を指数化したもの。全国・地域別の価格トレンドを把握するのに有効。市場が上昇傾向か下落傾向かの判断に活用。

不動産会社の査定

④

複数社に依頼して比較することが重要。査定額の根拠を説明できる会社を選ぼう。高すぎる査定は「媒介契約獲得目的」の可能性も。

ポイント

相場・査定額はあくまで「目安」です。最終的な売買価格は売主と買主の合意で決まります。焦らず複数の情報源を比較・検討しましょう。

SECTION 03

不動産会社を選ぶ

～ 信頼できるパートナーの見極め方 ～

不動産売却の成否は、どの不動産会社を選ぶかで大きく変わります。査定額の高さだけで選ぶのではなく、信頼・実績・対応力を総合的に判断することが重要です。



売却実績・地域精進度

対象エリアの売却実績が豊富な会社を選ぶ。地域の相場・需要動向に精通していることで、適正価格の設定と早期成約につながる。



ワンストップ対応力

売却だけでなく、住み替え・相続・離婚・空き家・買い取りなど、様々なシーンに対応できる会社が安心。人生の節目に寄り添えるパートナーを選ぼう。



販売力・広告展開力

SUUMO・HOME'Sへの掲載、SNS・自社サイトでの積極的な情報発信、内覧設定の提案力など、積極的に買主を探す姿勢があるか確認する。



担当者の対応・コミュニケーション

連絡の速さ・誠実さ・説明のわかりやすさは非常に重要。定期的な販売状況の報告があるか、質問に丁寧に答えてくれるかをチェックしよう。



高すぎる査定額に注意

実際には売れないような高額査定で契約を獲得し、後から値下げを迫る業者もいる。査定根拠を明確に説明できるかどうか信頼の証。



ドリームホームの強み

京都・大阪11店舗の地域密着型。売却・買い取り・賃貸管理・リノベーションまでワンストップ対応。専門チームが丁寧にサポートします。

SECTION 04

査定を依頼する

～ 机上査定 vs 訪問査定の違いと注意点 ～

査定は売却価格の土台となる重要なステップ。「机上査定」と「訪問査定」の違いを理解した上で、目的に合った査定を選びましょう。

机上査定

簡易・スピード重視

- 物件を実際に確認せず市場データで算出
- インターネットや電話で依頼可能
- 数時間～1日程度で結果が出る
- あくまでも参考値として活用する
- 訪問前の事前相場確認に最適

訪問査定

精度・信頼性重視

- 担当者が実際に物件を訪問して確認
- 室内状態・日当たり・設備も評価対象
- 精度が高く売り出し価格の参考になる
- 複数社に依頼して比較するのがおすすめ
- 売却活動のスタートに最も重要な査定

買い取り査定

スピード・プライバシー重視

- 不動産会社が直接物件を購入する方法
- 仲介より低めだが即現金化が可能
- 周囲に知られずに売却したい場合に有効
- ローン返済が急務な場合などに対応
- ドリームホームでも買い取り対応あり

注意点

媒介契約獲得を目的に、実際には売れない高額査定を出す業者も存在します。査定額の根拠を明確に説明できる会社を選ぶことが重要です。

SECTION 05

媒介契約を結ぶ

～ 3種類の契約の違いと選び方 ～

媒介契約には「専属専任」「専任」「一般」の3種類があります。それぞれ依頼できる会社数・義務・自由度が異なります。

比較項目	専属専任媒介	専任媒介	一般媒介
依頼できる会社数	1社のみ	1社のみ	複数社OK
有効期間	最長3ヶ月	最長3ヶ月	制限なし
自己発見取引	✕ 不可	✓ 可能	✓ 可能
レインズ登録義務	5日以内	7日以内	任意
活動状況の報告	週1回以上	2週に1回以上	義務なし
おすすめの状況	早期売却を優先・会社に積極動いてほしい	バランス型・自己発見の可能性もある	複数社に競わせて幅広く活動したい

SECTION 06

売り出す

～ 価格設定と販売戦略のポイント ～

最初の売り出し価格は売却成功の最重要ポイントです。高すぎると長期化し、低すぎると損失につながります。不動産会社と十分に協議して慎重に決定しましょう。

価格設定のポイント

- 査定額・周辺成約事例・市場動向を踏まえて決定
- 希望価格は持ちつつも、客観的データを優先する
- 最初に高く設定しすぎると「値下がり物件」のイメージがつく
- 値下げするなら早めに判断し、鮮度を保つことが大切
- 売り出し後1～2ヶ月で反響がない場合は価格を見直す

販売計画のチェックリスト

- 掲載媒体の確認（SUUMO・HOME'S・自社サイト等）
- 内覧対応の準備（清掃・整理・ペット対応等）
- 物件写真の質と枚数（高品質写真は反響を大幅に増やす）
- 広告文・セールスポイントの確認と承認
- 販売状況の報告頻度・方法を担当者と合意する

価格設定の落とし穴

- 高査定を提示する業者に惑わされない。「この価格では売れます」と言って契約後に値下げを迫るケースがある。
- 売り出し価格と希望価格（手取り額）を混同しない。仲介手数料・税金・ローン残債を差し引いた金額が実際の手取りとなる。
- 周辺の売り出し事例ではなく「成約事例」を参考にする。売り出し中の物件価格はあくまでも希望額に過ぎない。

AVANTIA GROUP

Dream Home

株式会社ドリームホーム

お家大情報館®

SECTION 07

内覧を行う

～ 好印象を与えるための準備術 ～

内覧は買主が「この家に住みたい」と感じる最大のチャンスです。清潔感・明るさ・生活しやすさをアピールし、成約率を高めましょう。



キッチン・水まわり

最も注目される箇所。水垢・油汚れを徹底除去。排水口・換気扇もチェック。清潔感が購買意欲に直結します。



リビング・窓

カーテンを開けて明るく見せる。窓ガラスの汚れを拭き、外の眺望・採光をアピール。不用品は事前に撤去。



バルコニー・庭

忘れがちなポイント。雑草・汚れを除去し、植栽を整える。バルコニーは使い方を提案できると効果的。



浴室・洗面台

カビ・水垢は徹底的に除去。タオルや小物を整理整頓し、ホテルライクな清潔感を演出しましょう。



収納スペース

物を詰め込みすぎない。収納の多さをアピールするため、半分程度に整理してスペースを見せる。



リフォームの要否

大規模リフォームは必ずしも必要なし。簡易清掃・クロス補修・照明交換など費用対効果の高い対応を。

SECTION 08

買主との交渉

～ 条件交渉と誠実な情報開示 ～

交渉では価格だけでなく、引き渡し時期・設備の残置・契約不適合責任の範囲など多くの条件を取り決めます。誠実な情報提供が後々のトラブルを防ぎます。

交渉で決める主な条件

- 売買価格（値引き交渉への対応方針を事前に決める）
- 引き渡し日・引っ越しのスケジュール
- 住宅ローン特約の有無と期限
- エアコン・照明器具等の残置物の扱い
- 契約不適合責任の範囲と期間

誠実な情報開示が大切な理由

- 雨漏り・シロアリ・設備の不具合は必ず伝える
- 重要事項説明書への正確な情報提供が義務
- 告知義務違反は後から損害賠償請求を受ける可能性
- 物件の良さ・アピールポイントも積極的に伝える
- 不動産会社の広告・セールストークに反映してもらう

値引き交渉への対処法

- 事前に「ここまでは下げられる」という最低ラインを不動産会社と共有しておく。
- 価格の値下げだけでなく「引き渡し日を早める」「設備を残す」など条件での対応も検討する。
- 交渉はすべて不動産会社を通じて行う。直接交渉は感情的になりやすくトラブルの原因になる。
- 購入申込書に記載された条件をしっかりと確認し、受け入れ可否を慎重に判断する。

SECTION 09

売買契約を結ぶ

～ 契約内容の確認ポイント ～

売買条件が整ったら、いよいよ売買契約の締結です。契約書の内容を一つひとつ丁寧に確認し、不明点はその場で質問する姿勢が大切です。

売買価格

合意した売買価格が正確に記載されているか確認する。消費税の扱いも確認。

手付金

一般的には売買価格の1～2割。受取後は大切に保管し領収書を発行する。

引き渡し日

引っ越し・転居のスケジュールに合わせた日程か確認する。

住宅ローン特約

買主がローン審査に通らなかった場合の契約解除条件と期限を確認。

契約不適合責任

引き渡し後に発見された瑕疵への対応範囲と期間を確認する。

重要事項説明

宅地建物取引士から重要事項説明を受けること。不明点は必ず質問する。

重要ポイント

契約書は後から「言った言わない」のトラブルを防ぐ重要書類です。疑問点・不安点はすべてその場で解決し、納得した上で署名・捺印しましょう。

SECTION 10

決済・引き渡し

～当日の流れと売却後の税金申告～

売却の最終ステップが決済・引き渡しです。当日はやることが多いため、事前の準備と段取りが重要です。また、売却後の税金申告を忘れずに行いましょう。

現地立ち会い・最終確認

買主の銀行で決済

残代金の受領確認

所有権移転登記

鍵・書類の引き渡し

税金申告（翌年）

決済当日の準備物

- 権利証（登記識別情報）・印鑑証明書
- 実印・認印（事前に確認）
- 固定資産税等の精算書類
- 鍵の全セット（スペアキー含む）
- 設備の取扱説明書・保証書

売却後の税金申告

- 売却益（譲渡所得）が出た場合は確定申告が必要
- 売却翌年の2/16～3/15が申告期間
- 3,000万円特別控除（マイホームの場合）を活用
- 所有期間5年超は「長期」・5年以下は「短期」で税率が異なる
- 税理士・不動産会社に相談して正確に申告しよう

引き渡し後のトラブル防止

- 現地立ち会い時に、設備の作動確認・傷・汚れを双方でチェックし記録に残す。
- エアコン・照明など残置物の扱いを事前に文書で合意しておく。引き渡し後のトラブルの多くは事前確認の不足が原因。
- 引き渡し後に発覚した不具合は「契約不適合責任」の問題になる場合がある。契約書の内容を再確認しておく。

AVANTIA GROUP

株式会社AVANTIA

本社 〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦二丁目20番15号広小路クロス
タワー12階

創業 1989年11月16日 正社員 575名 (2025年8月末時点)

売上 692億7081万円 (2025年8月期) 店舗数 13店舗

株式会社 ドリームホーム

本社 〒600-8495 京都府京都市下京区四条通油小路西入藤本寿町26番
地1 朝日生命京都第2ビル7階

創業 2012年3月1日 正社員 123名 (2025年3月時点)

売上 121億円 (2024年9月期) 店舗数 11店舗

事業内容 不動産仲介事業・注文住宅事業・戸建分譲事業・中古住宅及
び不動産買取・再生販売・リフォーム事業

株式会社ドリームホーム 代表取締役社長 南部 佑太
株式会社DreamTown 代表取締役社長 中川 友二

事業所 一覧



本社
tel.075-606-5525
〒600-8495 京都府京都市下京区藤本寿町26-1
朝日生命京都第2ビル7階



東向日駅前店
☎ 0120-901-773
〒617-0062 向日市寺戸街渡川2-14



堀川北山店
☎ 0120-692-072
〒603-R203 京都市北区紫竹東高槻町61-2



西京極五条店
☎ 0120-385-544
〒615-0884 京都市右京区西京極町95-2



長岡京店
☎ 0120-241-666
〒617-0828 長岡京市馬場2-6-13



洛西口駅前店
☎ 0120-086-616
〒615-R103 京都市西京区川島六ノ坪町94-4



Re Dream 店
☎ 0120-041-191
〒612-8248 京都市伏見区橋本路定生42



丹波橋駅前店
☎ 0120-626-900
〒612-0066 京都市伏見区新山陽島大天町9-1



大久保駅前店
☎ 0120-451-860
〒611-0031 宇治市広野町西裏65-3



吹田店
☎ 0120-175-172
〒564-0032 大阪府吹田市内本町一丁目23-16 2F



高槻駅前店
☎ 0120-665-233
〒569-0072 大阪府高槻市京町8-14 UMEDA BLDIF

本冊子は著作権法により保護されている著作物です。ご利用にあたっては、以下の内容をご確認ください。

なお、本レポートを開封された時点で、下記の事項にご同意いただいたものとみなします。

- ・本レポートは機密性の高い内容を含んでおります。著作権者の事前の許可なく、全部または一部を問わず、いかなる方法においても複製・転載・流用・販売等を行うことを禁止します。
- ・本レポートに関する著作権は、すべて作成者に帰属します。
- ・万が一、著作権侵害その他の違法行為が確認された場合には、関係法令に基づき、損害賠償請求を含む法的措置（民事・刑事）を講じる場合があります。
- ・本レポートに記載されている内容は、執筆時点における著者の見解・情報に基づいています。著者は、予告なく内容の修正・更新・変更を行う権利を有します。
- ・本レポートの作成にあたっては細心の注意を払っておりますが、内容の正確性・完全性を保証するものではありません。万一誤りや不備があった場合でも、著者および関係者は一切の責任を負いかねます。
- ・本レポートの利用により生じた結果や損害について、著者は一切の責任を負いません。

【表現および商品に関するご案内】本商品に記載されている内容や成果には個人差があり、必ずしも効果や利益を保証するものではありません。



京都・大阪 11店舗 | 不動産売却専門チーム

～まずはお気軽に、無料査定のご相談をどうぞ～

☎ 無料査定のご相談はこちら

0120-041-191

www.dreamhome-sell.jp