

〔地名〕で、〔営業年数〕年。

不動産売却 サポートブック

ご売却をお考えの方へ



〔企業理念・スローガン〕

〔会社名〕

全8ページ / 汎用テンプレート見本

わたしたちのこと

〔会社名〕は、〔創業年〕の創業から〔地域〕の地で〔営業年数〕年、〔事業の軸〕に歩んでまいりました。
〔確認済みの事業範囲〕まで、この街の不動産とともにある会社です。

FACT 1

〔確認済みの数字〕

創業・営業年数

FACT 2

〔確認済みの数字〕

取扱実績など

FACT 3

〔確認済みの数字〕

店舗数など

FACT 4

〔確認済みの数字〕

最寄り駅からの時間

※数字は差し込み位置の見本です。未確認の項目はブロックごと外します。

選ばれる4つの安心

01 〔地元での実績〕

〔確認済みの営業年数・地域・地場の相場
に関する強み〕

02 〔専門家の体制〕

〔在籍資格と実際に連携している専門家〕

03 根拠を示す査定

「なぜこの価格か」を数字と資料でご説明
します(→P4-5)。

04 〔独自のサービス〕

〔確認済みのサービス内容を1文〕(→P7)

本資料は根拠付きの査定書を提供する会社向けの見本です。自社の実際の対応内容に合わせて調整してください。

ご売却の流れ

はじめてでも大丈夫。全体の流れを最初にご覧ください。

01	売却のご相談 ご事情とご希望をお聞かせください。相談だけでも構いません。	日付 ____/____
02	調査・査定 現地と資料を調査し、根拠を添えた査定書をお渡しします(→P4-5)。	日付 ____/____
03	媒介契約 売却活動を始めるためのご契約です。3つの種類から選べます(→P6)。	日付 ____/____
04	販売活動 広告・ご紹介で買主様を探します。活動状況は定期的にご報告します。	日付 ____/____
05	ご案内（内覧） 購入希望の方に物件をご覧いただきます。住みながらでも可能です。	日付 ____/____
06	売買契約 条件が整いましたら、重要事項のご説明のうえご契約です。	日付 ____/____
07	お引渡しの準備 引越し・抵当権の抹消など。[担当体制]が段取りします。	日付 ____/____
08	決済・お引渡し 残代金の受領と同時に鍵と書類をお渡しします。	日付 ____/____
09	確定申告の確認 マイホームを売ったときの特例を受けるには、確定申告が必要です。申告が必要かどうか、特例が使えるかは、税務署または税理士にご確認ください。	日付 ____/____

※相談料金・報告方法・担当範囲はご依頼前にご確認ください。

確認資料：国税庁「マイホームを売ったときの特例」（2026年10月7日確認）

査定価格は、根拠がすべて。

査定額の高い・安いだけで決めてしまうと、売り出してから長く売れない・大幅な値下げといった後悔につながりがちです。[会社名]は「なぜこの価格になるのか」を、資料と数字でご説明します。

査定には2種類あります

01 机上査定（簡易）

資料と周辺相場から概算の価格帯をお出しします。まず相場感を知りたい方に。

02 訪問査定

現地を拝見し、道路・境界・建物の状態まで確認して査定書を作成します。売却を具体的にお考えの方に。

価格の求め方（取引事例比較法）

近隣の成約事例と公的地価を物差しに、お客様の物件との違いを一つずつ数字にして調整します。

REFERENCE

成約事例・公的地価

比べるための物差し



ADJUSTMENT

物件ごとの違い

道路・形状・建物の状態など



EXPLANATION

価格の根拠を説明

計算過程と確認事項を残す

※査定は成約価格を保証するものではありません。実際の条件を確認したうえで判断します。

個別要因を数字で示します

物件ごとの違いを確認して採用単価を求めます。



※計算構造の見本です。要因・率・増減は物件ごとに異なります。数値を作って差し込まないでください。

どの要因でいくら調整したかが、すべて査定書に残ります。

当社の査定書はここまで示します



- 成約事例との比較表
- 減点要因と格差率の一覧
- 価格の計算過程(単価×面積－解体費等)
- 現地調査で確認が必要な事項

Q. 査定額で必ず売り出すのですか？

A. いいえ。査定はあくまで「根拠のある目安」です。売価は、お客様のご事情(時期・資金計画)をうかがったうえで、ご一緒に決めていきます。

※模式図は架空です。実案件の査定書ではありません。表示する項目は自社の査定書と一致させてください。

媒介契約と、 かかる費用のこと

契約の種類	専属専任	専任	一般
複数社への依頼	×	×	○
自分で見つけた相手との直接取引	×	○	○
活動報告	1週間に 1回以上	2週間に 1回以上	法令上の 定めなし

専属専任・専任媒介は指定流通機構(レインズ)への登録が必要です。一般媒介の報告方法などは契約で確認します。

専任媒介で自分で見つけた相手と契約するときは、仲介会社への通知が必要です。活動費用の請求を受けることがあります。

売主様にかかる主な費用

- 仲介手数料:成約時。法令の上限と契約内容を確認します。
- 印紙代:紙の売買契約書を作る場合。
- 登記費用:抵当権の抹消などが必要な場合。
- 税金:譲渡益や特例の適用により異なります。
- 解体費・測量費:物件の状況と売り方によります。

Q. 相談したら、必ず依頼しないといけませんか？

A. いいえ。ご相談・査定だけでも大丈夫です。じっくりご検討ください。

確認資料:国土交通省「標準媒介契約約款」(2026年10月7日確認)

よくあるご質問

Q. 近所に知られずに売却できますか？

A. 広告を出さずに紹介を中心に進める方法があります。周囲に知られないことを保証するものではありません。

Q. 住みながら売却できますか？

A. 居住中の売却も検討できます。内覧の日程や準備についてご相談ください。

Q. 古い家でも売れますか？

A. 「古家付き土地」として土地の価値を活かす売り方があります。解体するかどうかも含めてご提案します。

Q. 〔得意分野に合わせた質問〕

A. 〔確認済みの体制・連携先にもとづく回答〕

RELATED SERVICE

〔関連サービス名と対象〕

〔確認済みのサービス内容を2～3文で紹介〕

関連サービスがない場合はこの欄を外します。追加する質問・回答は依頼者の確認を受けます。

これからのことを、 一緒に考えましょう。

〔会社名〕

所在地	〔確認済みの所在地〕
連絡先	〔承認済みの連絡先〕
営業時間	〔営業時間・定休日〕
設立・資本金	〔設立年〕／〔資本金〕
免許番号	〔宅建業免許番号〕
所属団体	〔所属団体〕
アクセス	〔最寄り駅・道順〕

担当：_____

連絡先：_____

■ ご相談メモ

〔企業理念〕

※会社情報・連絡先は公式資料と照合してから差し込みます。