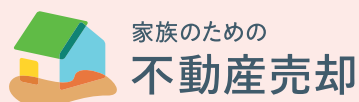


MEMO

終活支援サービス

不動産売却・遺品整理・相続に関するご相談窓口はこちら

相談無料  **0120-204-122** 24時間365日対応
全国儀式サービスコールセンター
音声ガイダンスに従って、ご希望のサービスをお選びください。



詳細はこちら



家族のための
生前整理・遺品整理



詳細はこちら



家族のための
相続手続



詳細はこちら

葬儀支援サービス

葬儀のご手配、ご相談窓口はこちら「全国儀式サービス」で検索

相談無料  **0120-421-493** 24時間365日対応
全国儀式サービスコールセンター
ヨ ニ イ ー シ ク ミ



2024年6月発行

株式会社全国儀式サービス

故人様とご家族、そして企業・団体様それぞれの
「大切な家族・仲間への想い」をつなぐ力になりたい

私たちは、相互扶助の精神に基づき、企業・労働組合などに所属する社員・組合員のための福利厚生制度という観点から、平成4年に「葬儀支援サービス」をスタートいたしました。その後も団体事務局やご利用者のお声を聞き、相続手続、家財や不動産の整理までワンストップでご提供するサービスを作り上げてまいりました。これからも私たちは会員様やご家族にとって、安心してご利用いただけるサービスを提供し続けていきたいと考えております。



家族のための 不動産売却 GUIDE BOOK



株式会社 全国儀式サービス



家族のための 不動産売却

相続したもののどうしたらいいかわからない遠方の実家。

施設入所のため、空家になる住居。

家族が亡くなり、広すぎる家を売却したい。

など、不動産に関する悩みや不安は様々です。

必ずしも売却だけが解決方法ではありませんが、そのまま活用すべきか

売却すべきか、**まずはご家族の中での意思確認が重要です。**

実は子供が実家に戻ろうと考えていたり、あるいは親の代で不動産を
処分してほしかったなど、後でトラブルになるケースも良く聞きます。

こちらの冊子は、**不動産売却に関するポイント**をご紹介します。

ご家族でご相談される際にご活用いただければ幸いです。

また「最初に何をして良いのか分からない」「どこに相談して良いのか分からない」

という方は、「**家族のための不動産売却**」サービスにご相談いただければ、

専門会社が最適なご提案をさせていただきます。

不動産に関する相談窓口はこちら

相談無料



全国儀式サービスコールセンター

0120-204-122

24時間365日対応

音声ガイダンスに従って、ご希望のサービスをお選びください。

01

売却に関連する問題点を知る

売却を考えるに至る要因によって対応が変わってきます。

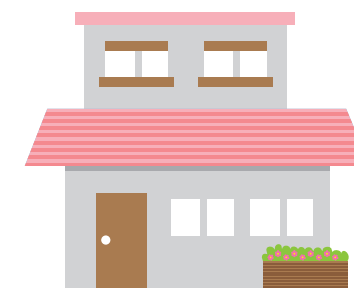
相続の場合

一戸建ての家や土地、マンションなど相続した不動産の売却は、**遺産分割**や**名義変更**が必要となります。加えて、マイホームの売却とは利用できる税金の特例が異なり、期限や要件を意識して売却することも必要です。また、相続不動産がどんな不動産なのかわからない場合もあると思います。相続不動産こそ、まずは不動産のプロに相談してみましょう。



生前整理の場合

終活や生前整理の中で、広すぎる家や施設入所に伴い空家になってしまう家売ってしまいたいと思うことがあるかと思います。生前に不動産を売却することは、**将来的な相続トラブルのリスクを減らす**ことができたり**不動産価値を必要以上に減らさなくて済む**メリットがあります。ただし、今住んでいる家を売却する場合は次の住処を決めておかなければなりませんので、売却後の生活についても考えながら進めていきましょう。



買い替えの場合

家の買い替えは、高額な取引となる売却と購入を同時並行に行わなければならないため、ある程度流れを知ったうえで順序良く行う方が賢明です。また、「**ダブルローンの回避方法**」「**売却後に住宅ローンが残ってしまうときの対応**」「**税金の買い替え特例**」等、お金に関する家のシミュレーションをしておくことも大切です。



離婚の場合

離婚時に家の財産分与を行う場合、売却し現金化してから分け合うことが一般的です。しかし、売却方法は夫婦の関係性や住宅ローンの状況などによって変わってくるため、状況に合った売却方法を検討する必要があります。また、原則、**家売るには住宅ローンを完済**する必要があります。「ペアローン」や「連帯保証」などの場合も同様ですので、まずは**住宅ローンの残債を確認**してから、余裕を持った不動産売却を行いましょう。



02 売買方法を知る



主に**仲介と買取りの2つ**があります。売却したい不動産の特徴やあなたのおかれている状況によってどちらを選べばよいかが変わります。

※7ページで詳しく説明しています。

仲介

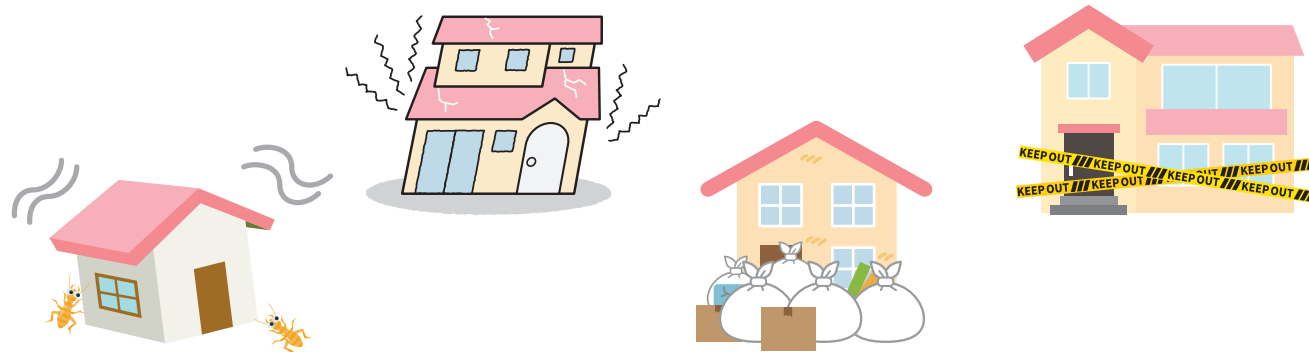
不動産会社が売主と買主の間に立ち、「仲介役」となって不動産を取引する方法です。不動産会社が販売活動や契約業務を担うことが多く、**仲介手数料**が発生いたします。仲介のメリットはご自身が売りたい価格で販売活動ができるので、需要があれば想定以上に高く売れる場合があります。ただし、買い手が現れなければ販売活動が長期化し、「売れない物件」として市場に残ってしまう可能性もあります。

買取り

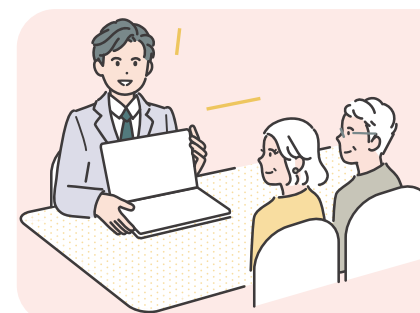
不動産会社が直接不動産を買い取る方法です。間に不動産仲介会社を挟まない場合は、仲介手数料が発生しません。買取りのメリットは**早く現金化**できること、**手離れが良い**ことがあります。デメリットとしては**仲介よりも売却価格が低くなる**ことが挙げられます。

トラブルを防止する

建物は経年劣化によって相応に品質性能が低下していきます。しかし、その経年劣化とは別に、シロアリの害や主要構造部の木部の腐食、建物の傾きによる欠陥などが売買取引完了後に発覚し、トラブルになることが少なくありません。売主としては**取引完了後一定期間は「契約不適合責任」を追うことになりますので、修補や減額などを請求される**場合があります。また、それ以外にも近隣住民とのトラブルや室内での死亡事故など買主側が**「その事実を知っていたら契約しなかったのに」といった内容は契約前に事前に告知する義務**があります。それを伝えたら販売活動に影響が出るのでは・・・と思いがちですがトラブルのない安全な取引を行うためにも、事前に告知をしておきましょう。



03 不動産を安全に売却するために



安全な取引を行うためには、**不動産会社の協力**が必要です。不動産会社に相談することで、役に立つアドバイスをもらえます。そのためには、売却に関する必要な情報を不動産会社へ提供する必要があります。そして、より分かりやすくまとまっていればいるほどの確かなアドバイスをもらえることでしょう。

不動産会社に相談する

不動産会社がアドバイスするために必要な情報

不動産会社には守秘義務がありますので、相談者から提供された情報を承諾なく外部に漏らすことはありません。売却依頼を決める前の相談ですから、開示したくない情報もあると思いますが、差支えのない広い範囲でできる限りの情報を提供して相談するのが良いでしょう。最初に知りたいことは、**売却見込み価格**や**売却の見通し**等ではないでしょうか。下記図表を参考に、整理してみましょう。

不動産会社へ提供すると良い情報

※すべてが揃ってなくても問題ありませんので、相談した不動産会社に確認をしましょう。

1 売却したい物件に関する情報

所在・建物図面・写真・測量図等・土地、建物に関する資料・マイナス情報等

2 売却目的、売却理由

相続・生前整理・買い替え・離婚・その他

3 知りたいこと、疑問点

売却方法・税金のこと・相続のこと・その他

4 事前に伝えておかなければならないこと

雨漏り・シロアリ・建物の傾き・近隣とのトラブル・設備故障・その他

04 現地調査を実施



不動産会社に相談をしたら、現地調査をしてもらいましょう。提供した情報だけでは正確な数字は出せません。例えば、現地調査を行った際にあなたが知らなかった「価格を上げるポイント」が見つかるかもしれませんし、逆に建物の不具合など「価格を下げるポイント」が発覚する可能性もあります。**安全な取引のためにまずは一度、不動産会社に現地調査を依頼しましょう。**

05 ご相談～引き渡しまでの流れ

①全国儀式サービスに連絡する

お電話またはメールで、全国儀式サービスに連絡します。ご依頼者様のお名前と折り返しの連絡先を伝えます。

※売却にあたっての遺産分割協議や相続登記のご相談も承ります。ご希望の際は、その旨もお伝えください。

②相談日時を決める

24時間以内をめどに、提携不動産会社から連絡があります

③不動産会社と相談する

物件情報を伝えて相談します。その上で訪問査定の日時と場所を設定します。

④訪問査定を受ける

担当者が不動産の所在地に訪問し、ご依頼者様の立ち会いの下で査定いたします。

※取引内容により、現地の不動産会社と連携し、現地調査を委託する場合があります。

⑤査定額の報告を受ける

通常、訪問査定日から約1週間前後で査定が完了します。

※希望の日時を伝えて、報告を受けます。

仲介の場合

⑥媒介契約を結ぶ

売却活動(不動産の買い手を探す活動)を委任する契約を結びます。

査定内容について承諾した後、通常1週間前後で行う場合があります。

⑦売却活動の報告を受ける

売却活動では、
1.不動産業者の専門サイト・ポータルサイトへの登録
2.内見対応
3.買い手の事前ローン審査対応などを行います。
買い手が現れるまでに通常3～5カ月くらいかかるのが一般的です。

⑧売却契約を結ぶ

重要事項説明を受け、納得した上で契約書に署名・捺印します。

買い手が現れ、事前のローン審査が通り、口頭で双方契約の意思確認ができた日から、1週間前後に行います。

⑨決済と引き渡しを行う

決済では、買い手側から残代金の支払いがあり、その他諸費用の清算を行います。決済ならびに引き渡しは同日に行われるケースが多く、契約締結から約1カ月前後が一般的です。

※相続登記、建物解体、敷地面積確定(確定測量)等、取引により期間が変わります。

買取りの場合

⑥売却契約を結ぶ

重要事項説明を受け、納得した上で契約書に署名・捺印します。

査定内容について承諾した後、通常1～2週間程度で行う場合があります。

⑦決済と引き渡しを行う

決済では、買い手である不動産会社から残代金の支払いがあり、その他諸費用の清算を行います。決済ならびに引き渡しは同日に行われるケースが多く、契約締結から約1カ月前後が一般的です。

※相続登記、建物解体、敷地面積確定(確定測量)等、取引により期間が変わります。



06 空家を放置しておく危険！？



保有している空家はきちんと管理していますか？管理を疎かにしていると、**建物の老朽化**だけでなく、**近隣トラブル**や**犯罪の温床**になってしまったり、固定資産税の**軽減措置**が受けられなくなる場合があります。

こんな空家は
注意が必要です！

例えば

- ✓倒壊の恐れがある空家
- ✓衛生環境の悪い空家
- ✓ごみや落書きが放置されている空家
- ✓周囲に通報される恐れのある空家

管理不全空家に指定される可能性があります。

空家等対策の推進に関する特別措置法の一部を改正する法律が
令和5年12月13日より施行されました。

これまでは、特定空家に指定された場合、固定資産税の軽減措置が受けられなくなり、最大6倍の固定資産税を支払う可能性がありました。しかし、法律が改正されたことにより、特定空家の一手手前である空家は「管理不全空家」に指定される可能性があり、その場合は**特定空家と同様に固定資産税の軽減措置が受けられなくなる**場合があります。



これまでは…

空家

特定空家

令和5年12月からは…

空家

管理不全空家

固定資産税
6倍に!?

特定空家



空家放置のリスクとしては、固定資産税の軽減措置が受けられなくなるだけでなく特定空家等に認定されることにより場合によっては過料や行政代執行の実施、さらには、相続空家の**3,000万円特別控除**という特例が条件によっては使えなくなる場合があります。ご心配でしたら早めにご相談ください。

07 不動産の売却について仲介と買取りの違い

不動産の売却方法には、「仲介」と「買取り」の2つがあります。それぞれメリット、デメリットがありますので、理解した上で売却活動を始めましょう。



	仲介	買取り
仕組み		
買主	主に個人のお客様 不動産会社の場合もあります	不動産会社
売却までの期間	一から買主を探すため買取りの場合よりも売却手続きが完了するまで時間がかかります。売却完了まで一般的に 約3~5カ月程 です。	不動産会社が購入するため、仲介よりも早期に売却手続きが完了します。売却完了まで一般的に 約2週間~1.5カ月程 です。
売却価格	不動産市場の 相場価格で売却 できる可能性があります。	仲介と比べると場合によっては、 売却価格が低くなる ことがあります。
仲介手数料	取引価格の3%+6万円(+消費税)が上限 【例】取引価格3,000万円の場合、 105.6万円(税込) となります。	媒介業者をはさまない場合、 仲介手数料はかかりません 。
適した物件	●築年数が浅く、建物状態が良い ●立地や周辺環境が良く、需要が高い	●築年数が古く、建物状態が悪い ●周辺施設へのアクセスが悪い ●近隣トラブルや、建物内で事件、事故などが起きている
特徴	●売却を 急いでいない ●じっくり売却活動をして、より 高く売りたい	●手間をかけず、 すぐに現金化したい ●個人向けに販売できる建物状況ではない ● 売主責任を負いたくない

媒介契約の種類

「仲介」を選ぶと、媒介業者とよばれる不動産会社と媒介契約を結ぶことになります。3種類ありますので、売却方針に合わせて決定していきます。

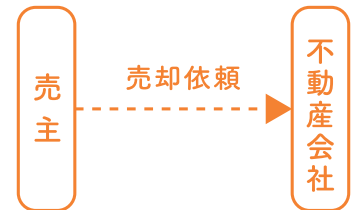
専属専任媒介契約

依頼できるのは1社だけです。売主自らが買主を見つけたときでも、依頼した媒介業者を介して契約しなければなりません。
※レインズへの登録義務、1週間に1回以上の販売状況の報告義務があります。
このような方に向いています
不動産会社の手厚いサポートが受けることができ、比較的早く売れやすいのが特徴です。売却活動の報告期間が短いため、定期的な販売状況を把握したい方に向いています。



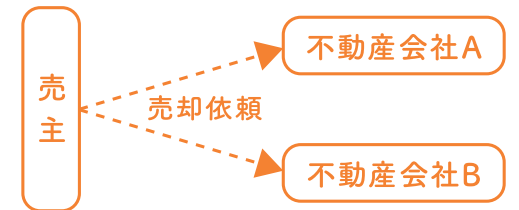
専任媒介契約

依頼できるのは1社だけで※レインズへの登録義務があるのは専属専任媒介契約と同じです。売主自らが買主を見つけたときは直接契約することもできます。2週間に1回以上の販売状況の報告義務があります。
このような方に向いています
信頼できる1社とのみ契約を結ぶ専任媒介は、他の不動産会社で売買契約が決まることがないため、物件売却のための積極的な販売活動をしてもらえることが多いです。魅力のある物件はもちろんですが、ワケアリ物件などは専任媒介契約を選ぶと良い傾向にあります。



一般媒介契約

複数の業者に依頼することができます。売主自らが買主を見つけたときは直接契約することができます。※レインズへの登録義務はありません。
このような方に向いています
最も自由度の高い契約形態です。魅力のある物件の場合は、複数社が競って販売活動を行うため、より良い条件での売却が期待できます。



※レインズとは？ 国土交通大臣から指定を受けた不動産流通機構が運営しているコンピューターネットワークシステムです。不動産会社が利用することができ、専属専任媒介・専任媒介の場合はレインズに指定期間内に登録する義務があります。

不動産売却の費用一覧

マンションや戸建て、土地等の不動産売却で一般的に生じる費用の一覧は下表の通りです。

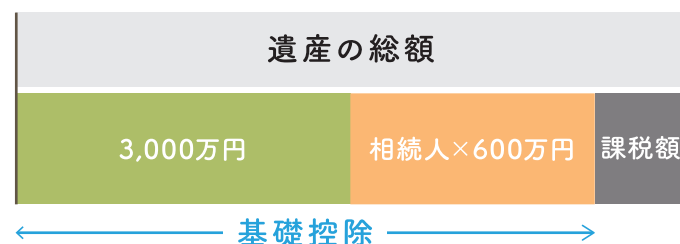
費用項目	手数料の相場	支払いタイミング
仲介手数料	400万円超なら「売買金額の3%+6万円」200万円超400万円以下なら「売買金額の4%+2万円」。200万円以下なら「売買金額の5%」	決済時
印紙税	売買金額により異なります	売買契約時
登録免許税	抵当権抹消の登録免許税は、不動産1個につき1千円	引き渡し時
司法書士費用	抵当権抹消登記：1.5~5万円程度	引き渡し時
繰上返済手数料	都市銀行の窓口申し込みなら3万円程度	引き渡し時まで
引っ越し代	3人家族で500km未満の引っ越しであれば15万円、2月~4月の繁忙期は20万円程度	売買契約~引き渡しまでの間

08 不動産売却にかかる税金って？

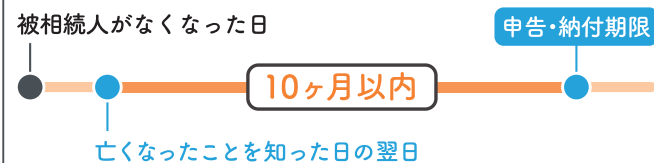
相続税

相続税は、亡くなられた方から、お金や土地などの財産を受け継いだ（相続した）場合に、その**受け取った財産にかかる税金**です。相続税は、財産を相続した場合に必ずかかるわけではありません。遺産の課税価格が、**相続税の基礎控除を超える場合にのみ発生**します。基礎控除とは、国税庁が定めた税金がかからない金額の範囲のことです。基礎控除額は、次のように計算します。

$$\text{基礎控除} = 3,000\text{万円} + 600\text{万円} \times \text{法定相続人の数}$$



相続税申告の期限は、
亡くなったことを知った日の翌日から
10か月以内です



税金.3 印紙税

不動産を売るときには「売買契約書」を取り交わします。この契約にかかる税金が印紙税で、印紙を契約書に貼ることで納税したことになります。税額は契約金額によって違います。詳しくは国税庁のホームページをご覧ください。

例) 契約金額 500万円超1,000万円以下の場合 印紙税額1万円
契約金額 1,000万円超5,000万円以下の場合 印紙税額2万円

譲渡所得税(所得税、住民税)

不動産を売却して**利益(売却益)**が出ると、譲渡所得税の課税対象になり、**所得税と住民税**がかかります。譲渡所得税額は下の図のとおり、「売却(譲渡)価格」から「取得費」と「譲渡費用」を差し引いた売却益(譲渡所得)に税率をかけた金額になります。そのため、購入時より高い価格で売却できて、取得費と譲渡費用を差し引いても利益がある場合は、譲渡所得税として所得税と住民税がかかってきます。

※空室に係る譲渡所得の特別控除の特例についてはP.11にてご確認ください。

$$\text{譲渡所得} = \text{譲渡収入金額} - (\text{取得費} + \text{譲渡費用})$$

譲渡所得	課税対象となる金額
譲渡収入金額	売却して得たお金 ● 売買代金
取得費	不動産を取得するために かかったお金 ● 亡くなった人が購入したときの 購入金額・手数料 ● 登録免許税など
譲渡費用	不動産を売るためにかかったお金 ● 仲介手数料 ● 印紙税など

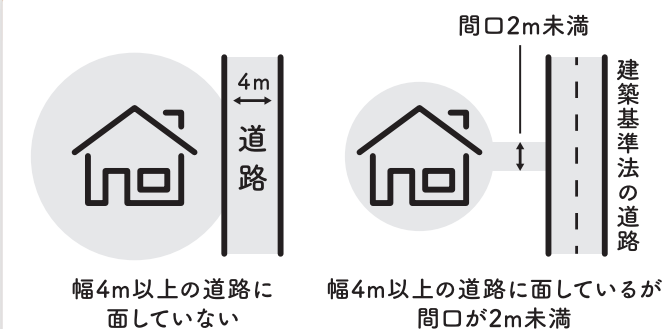
$$\text{譲渡所得税} = \text{課税譲渡所得金額} \times \text{税率}$$

所有期間に応じて、長期譲渡所得と短期譲渡所得に分けられ、税率が異なります。

長期譲渡所得	短期譲渡
所得税:15% 住民税:5%	所得税:30% 住民税:9%
※土地や建物を売った年の1月1日現在で、その土地や建物の所有期間が5年を超える場合は、「長期譲渡所得」、5年以下の場合は「短期譲渡所得」となります。※確定申告の際には、所得税と併せて基準所得税額(所得税額から、所得税額から差し引かれる金額を差し引いた後の金額)に2.1%を掛けて計算した復興特別所得税を申告・納付することになります。※マイホームを売ったときは税率を軽減できる特例があります。	

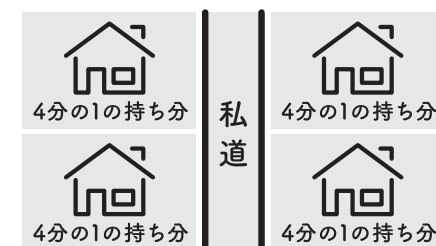
09 このような不動産の売却は要注意

CASE.01 再建築不可物件



再建築ができないので、そのままの状態ですと価値が低くなりがちです。

CASE.03 私道の持ち主が多い



前面道路が私道の場合、その私道に接している不動産の所有者で、持ち分を共有している場合があります。私道の持主が多ければ多いほど、売却時に必要な「私道の通行掘削の承諾書」の取得が難しくなりますので注意が必要です。

CASE.05 シロアリ・腐食・設備故障



建物、特に構造上に不具合があると補修費用が高くなります。一見するとわからないシロアリや建物の傾き、木部の腐食などは事前に不動産会社にチェックしてもらうようにしましょう。

CASE.02 事故物件



事件・事故によりお部屋の中で人が亡くなってしまったような不動産は事故物件と呼ばれ、売却に時間がかかる傾向にあります。

CASE.04 近隣トラブル



近隣トラブルが発生していると、土地戸建ての場合は私道の通行掘削の承諾、マンションであればリフォーム作業承諾といった近隣の方からの協力を得ることが難しくなります。また、近隣トラブルは契約前の告知事項にあたるので事前の告知も必要です。

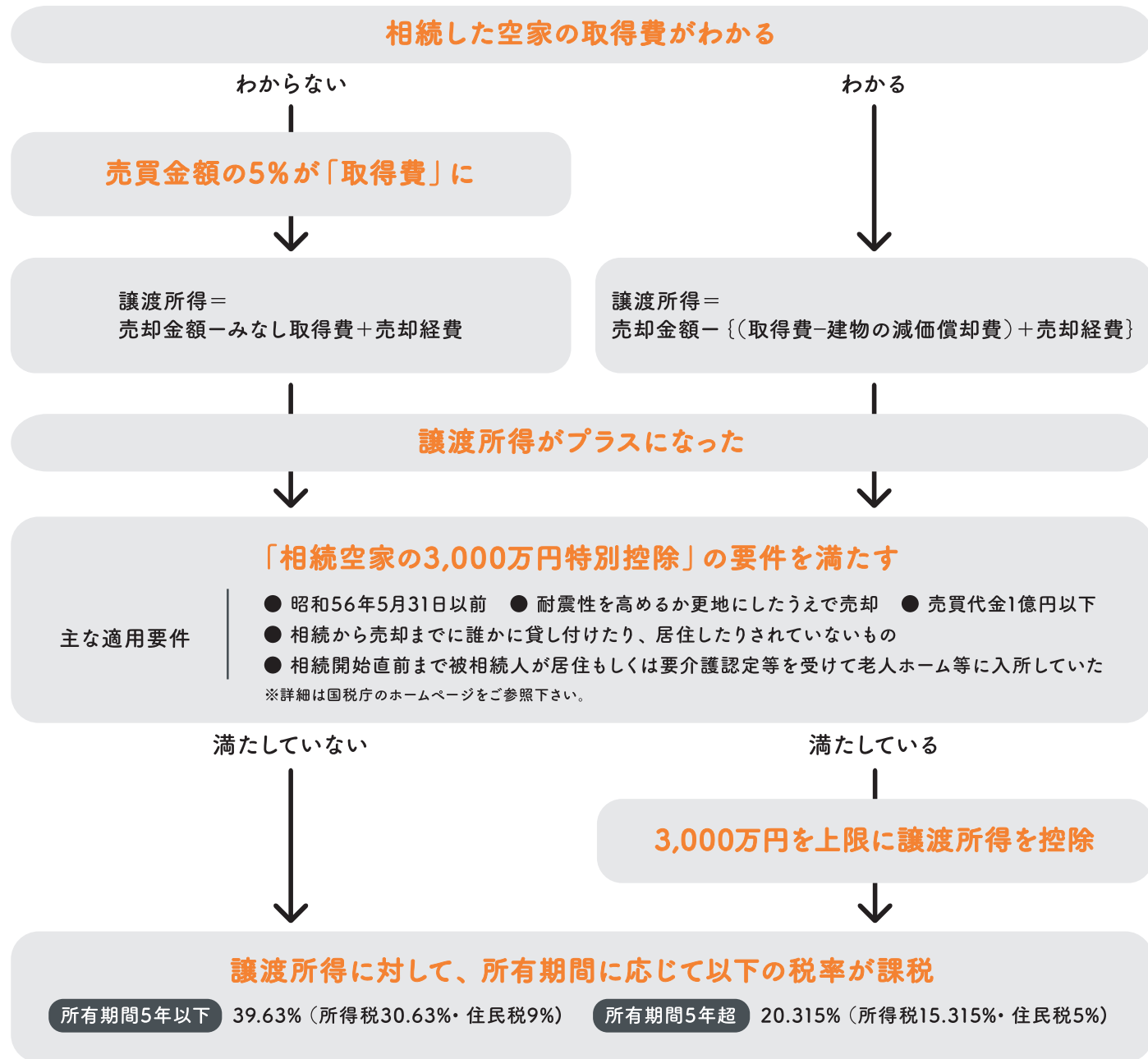
※売却時の近隣承諾が不要なケースもあります。

他にも地域特有の注意点が
ありますので、相続する
不動産の特徴を早めに調査
しておく必要があります。



10 空家に係る譲渡所得の特別控除の特例

「相続空家の3,000万円特別控除」とは、相続した空家を売却したときの「譲渡所得」を最大3,000万円まで控除してくれる制度です。「空家特例」と呼ばれることもあります。



相続した空家に関する適用要件

POINT.1 亡くなられた方が1人で暮らしていた家であること

POINT.2 昭和56年5月31日以前に建築された家であること

POINT.3 相続から売却までずっと空家であった事

POINT.4 売却する空家は耐震基準を満たしているか更地である

期間に関する適用要件

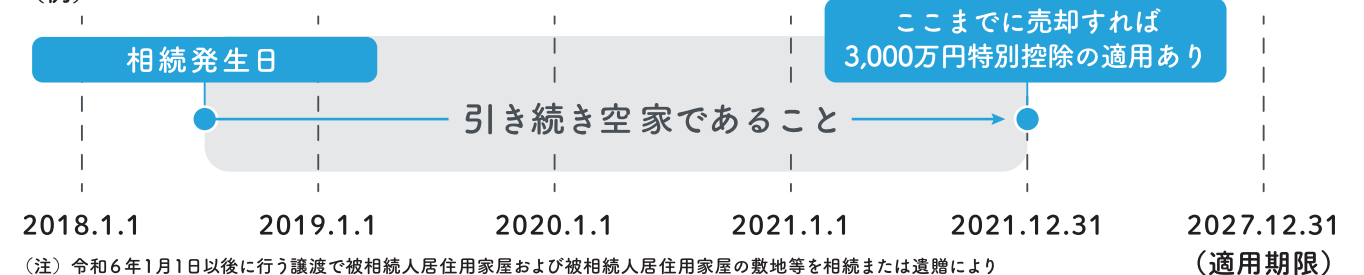
POINT.1

特例の適用期限とされる2027年12月31日までの売却であること

POINT.2

相続発生日から3年を経過する日の属する年の12月31日までの売却であること

(例)



(注) 令和6年1月1日以後に行う譲渡で被相続人居住用家屋および被相続人居住用家屋の敷地等を相続または遺贈により取得した相続人の数が3人以上である場合は2,000万円までとなります。

家や期間以外の適用要件

POINT.1

売却代金が1億円以下であること

POINT.2

親子や夫婦など特別な関係の人以外への売却であること

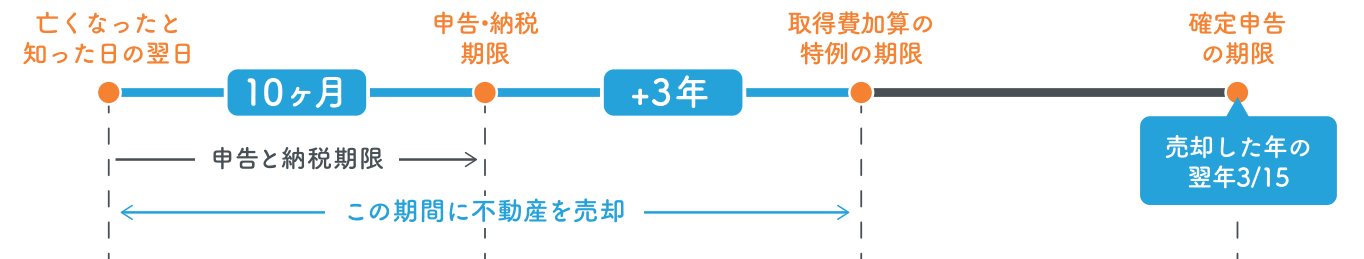
相続税の取得費加算の特例

相続不動産を売却するなら、3年以内が良い！

「相続税の取得費加算の特例」とは、相続や遺贈で財産を引き継いで相続税を納付した方が、申告期限から3年以内に相続財産を売却した場合は、売却益（譲渡所得）に対して課税される譲渡所得税の計算の際に、納付済の相続税額の一部を軽減できるという制度です。

取得費加算の要件

- 相続や遺贈により取得した財産であること
- 相続税が課税されていること
- 申告期限後3年以内に売却していること



相続税が発生し、3年以内の売却なら税負担が軽くなる

所有期間が長いほうが税率が低くなる譲渡所得税だが、相続税の申告期限から3年以内に売却すれば、税負担が軽くなる。売却価格から、取得費や譲渡費用のほかに売却した土地や建物に対する相続税額を加算でき、課税対象になる譲渡所得を少なくすることができるからだ。

※取得費加算を適用せずに5年以上保有したほうが有利な場合もございます。詳細は税理士にご確認ください。

相続税申告期限から3年以内に売却したときの課税譲渡所得金額

①売却（譲渡）価格－②（取得費＋譲渡費用＋売却した不動産に対する相続税額）＝③課税譲渡所得金額

「取得費加算の特例」で①から②を差し引けることで、課税対象になる③を減らせる。

11 事例紹介・お客様の声

長らく空家になっていた家を売却したい

ご依頼者様情報

神奈川県在住 70歳女性S様
相続人：S様
売却希望物件所在地：静岡県
ご依頼内容：不動産売却



依頼内容

S様のご実家である静岡県の一戸建て。
10年前にお母様のご逝去されて以降、**そのまま手つかずの状態**で所有されていました。空家は築40年。土砂災害警戒区域内に位置していました。「どうせそんなに高くは売れないだろうし、もしかしたら何かに使う時が来るかもしれないからそのままにしておこう」と思っていたようですが、さすがにもう使わないので売却したいと思い立て、ご相談をいただきました。お部屋の中の現金や重要書類などは引き上げていましたが、家具や小物類はまだ残っており、庭には植木鉢や花台などがたくさん積まれていました。**これらの処分をどうしていくのか**、悩まれていました。

不動産会社の対応

まずは本物件に伺わせていただき、建物や敷地の状況を調査させていただきました。雨漏りや傾きはなく不動産会社で買取り後は**リフォームを施して再販売できると判断**し、また、お部屋とお庭のお荷物については、**そのままの状態**で買い取れるということで、売却のご契約に至りました。

S様からのお言葉

いつか使うだろうと思っていた空家でしたが、結局使うことはなく10年経って売却することになりました。**もっと早く売ってあれば、もう少し高く売れてたんじゃないかな**と思っています。家の中にはまだ荷物が残っていたのと、母が好きだったガーデニング用具がたくさん庭に残っていて、売る前に片づけなきゃいけないのかと思っていましたが、**不動産会社の方がそのままの状態**で買い取ってくれるということでしたので、手間が無くて本当にありがたかったです。

提携会社：マークスライフ株式会社

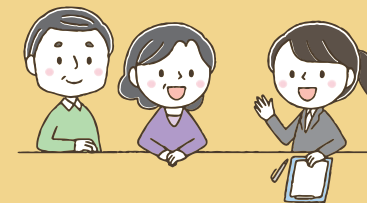
ごあいさつ

通常の不動産はもちろんのこと、相続不動産やワケアリ物件の対応にも真摯に対応をさせていただいています。弊社スタッフは相続診断士資格を取得していますので、土業や関連業者との連携もスムーズに対応をさせていただきます。NHKの「クローズアップ現代+」や「日経新聞」など多数のメディアでも掲載されています。



代表取締役 花原 浩二

12 家族のための不動産売却 サービス内容・お客様特典



- どこに相談したら良いかわからない
- 全て1つの窓口で対応して欲しい
- 相続に強い会社をお願いしたい

まずは
お気軽に
ご相談
ください

全国儀式サービスに
依頼するメリット



正しい査定で
高額買取



買取り以外の対応も
ワンストップで解決



仲介手数料なし
※提携会社で買取りの場合



買取り後の
売主様責任なし



相続診断士が
対応します



スピード対応！
最短即日に現金化可能
※諸条件ございます



どんな物件でも
お断りしません
※提携会社で買取りできない場合は
協力会社をご紹介します

ワンストップ対応

相続不動産の売却を“最後まで”サポートします

ご相談者様や現場の状況によっては、不動産売却のみならず、特殊清掃や遺品整理、遺産分割や相続問題などを、忙しい中で対応する必要が出てきます。全国儀式サービスではそんなご相談者様のお悩みに応えるため、相続不動産をはじめ、遺品整理、相続手続など最後までワンストップでサポートします。

お客様特典

不動産売却に関する無料相談をお申込みの方に

面談後 **VISAギフトカード 3,000 円分** 進呈

※原則対面での面談が対象。
相談内容によっては、お渡しできない場合がございます。

こんな不動産を買取ります

全国対応 OK



土地



戸建て



マンション



空家

ワケアリ物件も
お任せください

事故物件

遠方物件

築古物件

再建築不可物件

不動産会社に断られた物件

全国儀式サービスはマークスライフ株式会社と不動産売却に関する業務委託契約をしております