

Label1

初めてでも損をしない

中古住宅を
上手に手に
入れる方法

付録：初心者のための
競売不動産取得
マニュアル

はじめに～

中古住宅はリサイクル商品です。

使われた物には、新品では出せない

『味』があるのです！



海外の映画で、家族みんなで壁塗りを楽しんでいるシーンをみたことはありませんか？イギリスの住宅は3世代にわたって住み継がれるのが通例で平均140年位の周期で建て替えられているようです。一般に欧米では、手放すときに高く売れることを期待して大事に手を入れ、付加価値をつけながら生活しています。

それに比べ日本では、住宅は30年の寿命という設定で「住宅を社会資産としてみない」という価値観があるように思います。要するに、年数のたった住宅は、値段に反映されていないわけです。

また中古住宅の市場が未整備で古くてもよい住宅を評価するという仕組みもありません。国交省では、住宅の履歴を蓄積し中古不動産流通の拡大を狙

はじめに～

うという動きがでてきています。地球温暖化が騒がれている今、環境保全の意味でもしっかりとした住宅を建て末永く大切に使う風潮が根付くことが望まれます。

農耕民族の日本人は、土地に固執してしまい、家族構成などにあわせて住み替えていくという概念が少ないのかもしれませんが、中古の流通が確立されれば、老夫婦ふたりが不必要に広い家に住み、育ち盛りの子供がたくさんいる家族が狭いアパートに暮らすというナンセンスもなくなるのかもしれない。

私は不動産屋のとなりでリサイクルショップも営業していますが、新品のおしゃれなプラスチック製のものより、古い陶器や木製品のものにこそ味があり本当によいものがあります。そうです！物を見る目さえあれば年数のたった中古品にこそ掘り出し物があるのです。中古住宅も広い意味でリサイクル商品です。よいものを見極められれば新築住宅以上に価値のあるものを見つけることができるかもしれません。

それでは、リサイクルショップにおける中古品と、

はじめに～

不動産屋における中古物件を比較しながら、有利に中古物件を手に入れる方法を考えていきます。

まず、どのような場合に中古の物は、売りにでるのでしょうか。中古品というものは一度消費者の手へ渡って何らかの理由があつて商品となっているのであり、メーカーが決めた値段がついているわけではありません。売り手が希望する値段で売りにでているのです。売り手の状況によって値段は変わってくるわけですが、業者は売り手が手放したいタイミングで声がかかり、物を仕入れることとなります。当然利が乗らないと判断すれば仕入れません。安いとなれば買取り、リスクがあると思えば、委託販売の形をとります。不用品の場合は「持って行ってくれば、いくらでもいいですよ」という場合もありますが、不動産の場合には、いくらでもよいとは言わないでしょう。

しかし、いずれにせよ中古品も中古住宅も業者が買うタイミングで買えれば、一番安く買えるわけです。

販売形態としては、リサイクルショップがお客様の持ってきた商品を「買い取る場合」と「委託販売

はじめに～

する場合」、これと同じように不動産屋が「買い取って再販する場合」と「売主と媒介契約を交わし仲介する場合」があります。通常リサイクルショップの委託販売は、仲介料をふくみますが、不動産の媒介販売は、仲介料が別にかかります。

リサイクルショップが、不用品を仕入れるタイミングは、一般の方の『買換え』『引越』『転勤』『結婚』『離婚』『破産』『死亡』。業者の『閉店』『引越し』『倒産』。警察、鉄道の『落とし物』というところでしょうか。

不動産の中古物件のでるタイミングは『買換え』『引越』『転勤』『結婚』『離婚』『破産』『死亡』『閉店』『倒産』。裁判所の『競売』役所の『公売』などです。

大雑把に言えば大体似たようなタイミングです。

私が28年前リサイクルショップを始めた当時は、中古品売買といえばテレビや冷蔵庫くらいで、リサイクル屋さんには殆どただで拾ってきたもの、あるいは処分代をもらった上で中古品を売っていたように思います。私は日用雑貨や、食料品のリサイクルショップを始めましたが、そういったものは

はじめに～

当時は学校のバザーで売られている位だったのでないでしょうか。その後、バブルの崩壊がありリサイクル商品も細分化が進み、本、DVD、ゴルフ用品、つり用品、事務機器、厨房機器、着物、婦人服等さまざまな業態の店舗ができ、FC展開しています。中古品売買が認知されたわけです。

不動産業というのも形態はさまざまで、分譲開発、売買仲介、建売、競売、賃貸管理等、本当に多種多様です。

実は、私が17年前に自身の中古住宅を購入したとき、不動産の実務の知識はほとんどありませんでした。中古住宅を求めるとき、不動産屋さんから買うというように錯覚していたくらいです。

もちろん一度業者が買い取って再販するものもありますが、『一般個人が売るのを不動産業者が仲介する。』というのが普通のパターンなのです。この場合、仲介料というものが別にかかるわけですが、お恥ずかしい話、私自身そんなことさえ知りませんでした。

ですが、一般の方の知識としてはそれが普通ではないでしょうか。大学教授だって、自分の専門外の

はじめに～

事はよく知らないものです。初めて不動産の取引をするという方は分からない事だらけだと思います。

個人が購入する商品で最も高額で人生を左右してしまう不動産の売買取引は確かな知識や経験が必要です。絶対に失敗できないわけです。私がこの業界に身をおいて

「あの時（購入時）知っていたらなあ」

と悔やんだ事を、このご案内でお伝えできればと考えています。必ずお役に立てると思います。

不動産業者というとバブルのときの地上げ屋をイメージするからでしょうか、なんとなく胡散臭いという印象があるようですが、（私自身以前はそう思っていました。）全然そういうことはないので上手に利用しましょう。

バイヤーズエージェント（買主代理）

を知っていますか？

**買主側を大事にする不動産屋さんを
みつけましょう！**



まず、頭に入れておかなければならないのは、不動産屋さんは『買いたいお客様』よりも、『売りたいお客様』をほしがり大事にするということです。なぜなら売りたい人から販売を任されれば、別の不動産屋さんが買う人を見つけても、売る人からの手数料は必ず自分のところに入ってくる仕組みになっているからです。

それに対し、買いたいお客様については何度いろんな物件を案内しても自分のところで決めてもらえなければ、一円の手数料もいただけないのです。そういった仕組みになっているから、不動産屋さんは、『売り物件』をほしがり、販売依頼を取りつけ

ようとするわけです。又、売り物件は『販売依頼を受けた不動産屋さんだけが取り扱える』『チラシを出しているその不動産屋からしか買えない。』これも多くの一般の方が勘違いされているところです。実はほとんどの不動産屋さんと同じ物件を取り扱えます。基本的にはほしいと思っている物件を『どこの不動産屋さんでも買うことができる』のです。

電気製品でも食料品でも、消費者はチラシを出しているそのお店から買うことが当たり前なので、『広告を出している不動産屋さんから買う』そう考えるのは当然のことです。物販店同士の横の関係は、物流コストの発生によりなりたちにくいのですが、不動産屋同士は、商品の共有ができるのです。

不動産屋さんには、物件を売ってくださいと依頼されると自分のところで丁度良い購入希望のお客さんはいないか考えるでしょう。また、お金をかけて広告もだします。そしてなるべく早く買い手がみつかるように、ほとんどの不動産さんが加盟している、「指定流通機構」というものに登録します。

ここに登録すれば不動産屋さん全体に瞬時に売り物件の情報がいきわたる大変便利なすぐれもののシステムなのです。「この範囲で物件を探して」と、購入の依頼を受けている不動産屋さんは、その流通機構でちょうどよい物件を探すわけです。

ところが、日本では一社の不動産屋で、売りと買いの両方の仲介をすることが認められています。なので、自分のところで売り買いの両方の仲介をしようとして他の不動産屋さんには扱わせないという極端な不動産屋さんもいるようです。どうしてもその物件がほしい時は、その不動産屋さんに行くしかありません。

弁護士の世界では、原告と被告両方の弁護をすることは双方代理の禁止ということにあてはまり、できないようですが、不動産の場合はお互いの希望がよくわかりスムーズな取引ができるから、ということなのでしょう。しかし、売主は高く売りたいし、買主は、安く買いたいわけなので、お互い利害が相反しているのです。不動産仲介の手数料は、片方だけというように改善されるべきだと私は考えています。

アメリカにバイヤーズエージェント(買主代理)・セラーズエージェント(売主代理)という制度があり、おのおのの立場に立った代理行為というものがあるようです。日本とアメリカでは仲介のシステムが違うようなので、単純に比較はできないでしょうが、バイヤーズエージェントのような動きをしてくれる仲介業者と媒介契約をすることで、不動産購入の取引を有利に進められように思います。

買主のあなたの立場に立って「隣近所はどんな方かしら?」「売りに出した理由は何かしら?」という調査から、道路状況・境界・値段交渉までおこなってもらいます。あなたが情報誌などで見つけた物件を調べてもらえばいいのです。

重要事項の説明というのは義務づけられていますが、あくまで『買主の立場にたって調査確認してもらおう』ということです。また、物件の説明を受ける前に、不動産取引の流れを説明してもらってください。大まかな流れを知っておくことで、気持ちに余裕がでてきます。

2

いろいろな物件を見て 希望物件の 相場を把握しましょう



さて、ここでもう一度中古住宅を買うときにどんなお金がかかるのかについて、おさらいしてみたいと思います。まず、

①本体の価格。土地建物自体がいくらなのかということです。これは他の動産と同じように需要と供給のバランスで決まります。

②不動産仲介料。基本的には、売買価格の3パーセントプラス6万円に、消費税となります。建売住宅を業者から直接買う場合、中古住宅を再販する業者から直接買うときはかかりません。

③不動産の所有権移転登記に必要な登録免許税と、その登記をしてもらう司法書士の手数料、銀行借り入れをする場合は抵当権設定の費用もかかります。又、不動産を買ってから数ヵ月後に県のほう

2

から不動産取得税というものも課税されます。いろいろかかるものですよ。きちんと把握しておきましょう。

③の税金に関しては居住用不動産の軽減の措置などがありますが、基本的には値切れないですよ。残った①購入価格と②仲介手数料を安くする方法を考えてみましょう。

まず①購入価格ですが、これは他のあらゆるものと一緒で、先ほど書いたように需要と供給のバランスで決まります。購入を考えている方の要望で多いものが「子供が通っている学校の学区・スーパーが近い・南向きで陽当たりが良い・交通の便がよい」です。皆がそうだということになれば当然南道路は割高になります。逆に早く買ってくれという状況の不動産は安くなるわけですから、そういう物件をさがせば安く買えるわけです。

それにはどうするか。売り急いでいる物件、売らざるをえない物件というのがあります。いわゆる競売がらみの物件というものがそれに該当するわけです。さまざまな理由で銀行への支払いができなくなった物件です。「だけどせっかく買うのだからな

2

んとなく嫌だわ。」そういう考え方もありだと思えます。価値観は多様ですから。

しかし、確かな取引ができるなら相場より安い方がいいという考え方もあります。車の事故車というものと違って、不動産の事故物件というのは不動産自体に問題があるのではなく、所有者に事情があったわけです。物件自体に問題がある場合は別として、よく調査をし見極めができるならば競売物件、あるいは競売になる前の任意売却物件というのも挑戦してみる価値はあると思います。(後ほど、第3章にて詳述します。)

また、間口が狭いL字形の土地というのも相場より安いはずです。将来売ることを考えなければ子供が飛び出しても危なくないし、ものは考えようではないでしょうか。

いずれにしても、自分がほしいと思っているエリアの相場を、いろんな物件を見て把握することが大切です。当時の私は相場を全く研究していませんでした。(早くしないと売れてしまう、と錯覚してろくに見もせず買ってしまいました)やはり、希望の物件を相場以下で探したいというのが人情ではな

2

いでしょうか。不動産に掘り出し物なしとよく言われますが、売り急いでいる中古住宅にこそ掘り出し物があるのではないかと考えてしまいます。

つぎに②の仲介手数料を安くする方法です。第1章で【バイヤーズエージェント(買主代理)】について書きました。信頼のできる、あなたの側にたって調査をしてくれる不動産屋さんを見つけることで、知りたい情報を得ることができ、安心して中古物件を購入することができる、ということがお解りいただけたでしょうか？

不動産を売却する場合、媒介契約というものを結びますが、それと同じように『購入の媒介契約』というものもあります。これを使って最初から手数料の交渉もしておけば、仲介料を節約することが可能になるのではないのでしょうか。

「あなたの会社を通して必ず買いますから、手数料を値引きして下さい」と頼んでみてください。ほとんどの不動産屋さんは、これで了解すると思います。例えば2000万円の中古住宅を業者の仲介で購入すると、712,800円の仲介料が必要です。1割安ければ、71,280円お得なわけです。

2

交渉する価値はありますよね。玉葱何年分でしょうか。高い買い物をするときは、金銭感覚が麻痺するということは、往々にしてあります。肝に銘じておきましょう。

一般からの参加者が増加している 競売物件とは どんなものでしょう。



『競売物件』ひと昔前は怪しい危ない響きがあったのではないのでしょうか。バブルがはじけ、オーバーローンの不動産が次々と競売市場に回ってきました。不良債権の塩漬けです。政府はこれを流動化するため、不動産競売を取り仕切る民事執行法の改正を重ねてきました。今ではローンをつけることも可能になり、占有者の排除も格段にやりやすくなっています。新婚夫婦が手を取り合って裁判所を訪れマンションの入札をする、そんな現象も起こってきました。

しかしまだまだ、まったくの素人の方ではちょっぴり不安ということもあろうかと思えます。私のところでは、以前静岡地方裁判所の競売情報誌を作成しており、さまざまな業者と接触がありました。

3

競売入札代行の業者さんや、落札して面倒なところを取り除いて再販される業者さん、競売の取り下げを債権者・所有者と話し合い、任意売却をする業者さんなどがいらっしゃいます。

それらの業者さんの物件は、まだ物件として仕上がっておらず広告にもまだでていないものもあります。所有者と話し合いの途中だったり債権者の返事待ちだったりというわけです。安くてよい物件を見つけるには通常の場合買い急がないことが肝心ですが、こういう物件のばあいには、決断力が必要になります。そのためにもたくさんの物件を見ておきましょう。

私がもし、もう一度住宅を買うとしたら、絶対競売物件で探します。新築する場合も、土地は競売で探すことができるわけです。競売物件は、1に調査・2に調査です。じっくりやりましょう。

私の結論としましては、通常の物件の場合は、購入の媒介契約を業者と結び手数料を節約し、競売がらみの物件は、信用のおける業者のアドバイスをうけながら、慎重に探し自分の好きなようにリフォームするというのが、中古住宅の上手な見つけ方とい

うこととなります。勇気のある方は、裁判所に自分で入札し落札すれば、代行費用もかかりません。

ちなみに、静岡地裁本所・沼津支部それぞれの競売物件数は、月におよそ30～40件です。

ご興味のある方には、具体的な事例を交えてご説明させていただきます。

住宅の履歴蓄積へ 中古流通拡大狙う

国土交通省は十七日住宅新築時の設計図や修繕の状況といった住宅の履歴を登録するデータベースづくりに来年度から着手することを決めた。住宅の性能や手入れの具合が売買時などに把握できるようにし、中古流通市場を拡大するのが狙い。情報基盤には給湯器など住宅設備の情報も蓄積し、事故発生時にメーカーが回収、修理を迅速に行えるようにする。同省はこうした履歴情報基盤を、住宅の建設、管理、流通の各業者、設備、部品メーカーの意見を聴きながら三年間かけて制度設計する方針。実証実験も行い住宅メーカーやリフォーム業者などが活用できる統一の仕様と情報管理体制を整備する蓄積する情報は、新築、改築時の設計図のほか、部品情報、点検・修理の記録など。耐震性など住宅品質確保法に基づく住宅性能表示制度の評価結果を盛り込むことも考えており、住宅の価値が客観的に評価できるようにする。又、パロマ工業製のガス瞬間湯沸かし器による一酸化炭素中毒事故などを教訓に、情報基盤には住宅設備データも蓄積。給湯器や浴室乾燥機といった製品のメーカー名や製造番号、修理記

録などを登録する。

国交省は、情報管理を居住者本人が行う方法のほか、居住者が第三者機関に情報を託す仕組みなどを想定している。

日本国内の住宅流通は新築中心で、中古住宅が占める割合は13.1パーセント。米国(77.6パーセント)、英国(88.8パーセント)に比べて著しく低い。

平成十九年二月十八日付け 静岡新聞より

競売入札の流れや詳しい説明については、【付録：初心者のための競売不動産取得マニュアル】に記述してあります。是非、よんでみてください。

最後に・・・

買った住宅の資産価値は、下がるのが当然の時代です。ただ、安いということだけでなく住んでいて満足いく物件が入手できますようお祈りいたします。

さわりだけ、書きましたが、詳細をお知りになりたい場合は、ご連絡ください。

文責

静岡市葵区瀬名中央 4-7-91

(有) セラーズカンパニー

054-265-9441

宅地建物取引士 池野 一道

sellers@ny.tokai.or.jp