

いちょうレポート



No.165 2013年5月 (有)アクティ 公認不動産コンサルティングマスター 室 和允

TEL: 042-652-3389 FAX: 042-651-4617 URL: <http://www.acticonsult.co.jp>

—不動産の売り方—

国交省資料によれば、2050年には人口が約3500万人減少し、空家率が三十数パーセントと予測されています。現在、約760万戸以上の空家数があり、空家率は13%です。既存住宅ストック数は約5760万戸あり、この既存住宅の価値の向上を図ることこそ、国民の資産を安定化し、防災、省エネ、金融、資産評価などの観点で必要なのではないのでしょうか。既存住宅の価値をもっと評価するシステムへ変えるべきです。60年以上使える木材を2、30年で取り壊している状況は、限りある資源を無駄にしており、世界が省エネルギー低炭素社会に向かう要請に反してもいます。

1. 建物品質、売主開示情報

不動産購入者は、08年頃より中古住宅の客観的な品質情報、評価、耐震化診断を求めており、特に中古マンションでは建築耐震基準を満たしていないものは、これからは売却が難しくなるものと思われます。

不動産市場は買い手市場（買主が少ない）です。中古の住宅・マンション、土地の売却のためには、建物の性能評価の客観的診断書、工事履歴、土地地盤など、その他物件に関するプラスもマイナスも含めた、出来るだけ分かりやすい情報の提示が必要です。買主は物件に問題があるのか、あるとしたら何が問題なのかを知りたいからです。

国の政策は新築建設優遇策に偏重していましたが、ようやく既存住宅対策、中古流通市場へ目が届いたところ です。

2. 損のない売り方

不動産流通仲介業務では大手業者がシェアを支配し、今年3月期決算では各社とも過去最高の取引件数を記録しました。しかし取引実務に関わって知り、また、他から耳に届くのは、業務が依頼者に不誠実であり、業界の常識は世間の非常識の指摘です。それは全てではありませんが、売主は以下の点に注意したいところです。

- ① とりあえず専任媒介契約をとり、後に想定してしない安い価格で客付け提示する（売却見通し価格の提示の不誠実さ）
- ② 売主物件情報を広く開示せずに、自社の買い手客だけで売主を説得して成約をする（双方代理）→売値が下がる
- ③ 買取り資金が潤沢なとき（特に現在の都心部のようなミニバブル状態のとき）、買い手に売る前に一度再販売業者に買い取らせ、二度も自社で仲介して手数料を稼ぐ→情報を開示せずに売値が下がる

売却価格は、事情ある売主、特に債務が多い売主には生死を分ける問題です。取引業者は依頼者である売主のために可能なかぎり最高値の売却となるような仕事をするべきです。売主・依頼者のためではなく、手数料収入を上げたい自社の利益が優先されています。

制度への批判があり、民主党政権誕生時に、仲介手数料の双方代理を廃止して片側だけの媒介とする案が検討されたことがあります。専任媒介の登録を一元化して登録を義務づけるなど、信頼できる制度への改革が必要です。

現行制度では、特に金融機関への返済をかかえる売主の方は、業者の売却業務の具体的な内容を掌握できる、売主側の立場で共に行動する不動産コンサルタントに相談することをお勧めします。