

Money&Investment

人生で何回もない不動産の売買。購入に努力を注いでも、売却となると業者頼みになりがちだ。しかし任せっぱなしは禁物。業界の慣行に振り回されず、納得して売却するには準備が必要だ。来年4月の消費税増税を控えて不動産買い替えに関心も高まるなか、担当者の見極め、相場観の養成など自分ができることは多い。

「あれは業者のシナリオだったのだ」と東京都の小林一郎さん(49、仮名)は振り返る。複数の不動産仲介業者にマンションの査定を頼み、一番高い額を提示した相手と3カ月の媒介契約を結んだ。ところが週1回の報告では「引き合いがありません」の繰り返し。焦ってきたところで「隣のマンションで広い部屋がもっと安く成約した。この値段では難しい」と大幅な値下げを提案された。

改めて相場を調べ直すと、最初の提示額があまりに高すぎた。また熱心に売り込むと言葉とは裏腹にマンションに1枚入れた形跡がない。「これはおかしい」と契約満了を機に業者を変更し、納得する価格での売却にこぎ着けた。

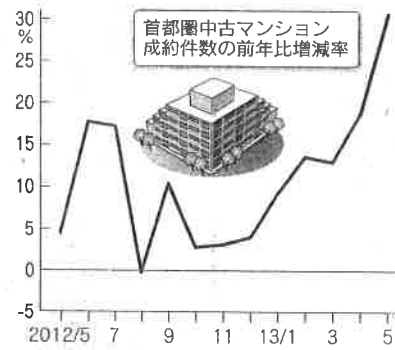
利益相反の取引も

東日本不動産流通機構(東京・千代田)のまとめでは、5月の首都圏中古マンションの成約件数は9カ月連続で前年同月上回った(グラフA)。成約単価(1平方メートル当たり)は2011年2月以来2年3カ月ぶりに40万円台に乗るなど不動産売却への関心は高い。ただ、住宅ジャーナリストの柳澤司氏は「中古住宅の売買では一般にあまり知られていない慣行がある」と指摘する。

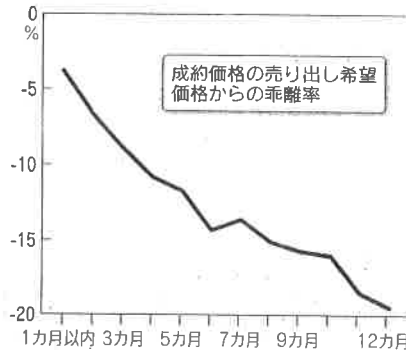
その代表例が「両手取引」だ。仲介業者は400万円を超える

家の売却で後悔しない

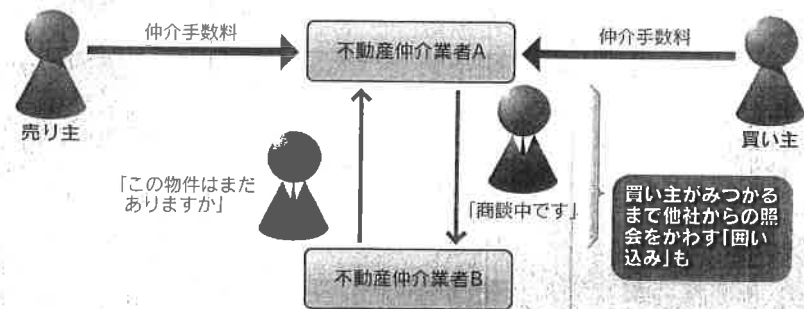
A 中古マンションへの関心は高まっている



B 売却まで時間がかかるほど成約価格は安くなりやすい



C 中古住宅仲介の「両手取引」



不動産調査会社、東京カンテイ(東京・品川)が首都圏の中古マンションを対象にした調査では、売り出し後1カ月以内で売れた物件は希望価格のマイナスイ3・8%で成約するが、売れるまで時間がかかるほどマイナスの乖離(かいら)率が大きくなる(グラフB)。売れ残り物件とみられると訴求力も弱ま

「囲い込み」と呼ばれる。「囲い込み」と呼ばれる。多くの売却物件は不動産流通機構のシステム(レインズ)に登録され、会員の不動産業者が照会できる。ところが都内の不動産業者はこう明かす。「レインズに登録されている物件を売り仲介業者に照会すると『商談中です』と言われ、後に顧客に直接電話してもらって物件情報の流通を阻害し、売主が不利を被ることと強調する。具体的には次のケースだ。

「まず査定額見極め
仲介は1社に任せる専任媒介契約と、複数の業者に依頼できる一般媒介契約がある。専任契約は業者が活発に売り込んでくれる可能性がある一方、囲い込みのリスクもある。一般契約は囲い込みの心配はないが、各社がごまかす真剣に取組むかは読みにくい。

「どちらを選んでも『売主のために動いてくれる担当者を見つけた時点で売却の8割は成功』(長嶋氏)。その見極めの第一歩が査定額の判断だ。「突出して高い額を提示する業者に飛びつかない方が無難」と長嶋氏。冒頭の例のように専任契約を結んだ後で値下げを提案する例が多いという。住居を買い替えるなら資金計画に影響しかねない。

不動産調査会社、東京カンテイ(東京・品川)が首都圏の中古マンションを対象にした調査では、売り出し後1カ月以内で売れた物件は希望価格のマイナスイ3・8%で成約するが、売れるまで時間がかかるほどマイナスの乖離(かいら)率が大きくなる(グラフB)。売れ残り物件とみられると訴求力も弱ま

「早く売りたいなら適正な売り出し価格の設定がカギだ。そのため相場観は養っておきたい。レインズの「不動産取引情報提供サイト」、国土交通省の「土地総合情報システム」は物件の特定はできないが、地域ごとに成約価格を調べられる。民間の不動産情報サイトも掲載されているのは売り出し希望価格(柳氏)という点を踏まれば参考になるだろう。

並んで重要なのが売却戦略だ。埼玉県草加市にある築17年の一軒家の売却を請け負った「あゆみリアルティサービス」(東京・中央)は売主に、第三者が外壁や室内、床下などの劣化状況を調べる住宅診断を助言。周囲には類似の物件も多かったが、建物の状態に客観的な評価を得たことでほぼ売り出し価格での契約に成功したという。

同社の田中歩社長は業界慣行に反対の立場。「いずれ具体的な物件名、価格などの成約情報は一般の人にもオープンになる可能性がある。競合物件との差別化などコンサルティング能力が重要になる」と話す。

もう一つのポイントが物件の印象の向上だ。買い手が一番気にするのは水回り。見学の前にバスルームやキッチンを清掃するのはもちろん、ハウスクリーニングを活用するのも一つの手段。80平方メートルのマンションでは10万~15万円程度で済むという。部屋の汚れが目立つ場合は壁紙を貼り替えても「元が取れることが多い」(田中社長)。成否を分ける他物件との「鼻の差」(同)は、自分が積極的に動けばつけられることも少なくない。(下前後輔)

業者選び・相場観が要に

物件の場合、売買価格の3・15%+6万3000円を上限に仲介手数料を受け取る。売り主だ



業者任せではなく、自分から積極的に動きた
けでなく買主も自分で見つければ、両方から手数料を受け取れる。これを両手取引と呼ぶ(図C)。

もちろん結果的に両手取引になることはありうるが、不動産コンサルタントの長嶋修氏は「問題は業者が両手取引を狙って物件情報の流通を阻害し、売主が不利を被ることと強調する。具体的には次のケースだ。

多くの売却物件は不動産流通機構のシステム(レインズ)に登録され、会員の不動産業者が照会できる。ところが都内の不動産業者はこう明かす。「レインズに登録されている物件を売り仲介業者に照会すると『商談中です』と言われ、後に顧客に直接電話してもらって物件情報の流通を阻害し、売主が不利を被ることと強調する。具体的には次のケースだ。

「早く売りたいなら適正な売り出し価格の設定がカギだ。そのため相場観は養っておきたい。レインズの「不動産取引情報提供サイト」、国土交通省の「土地総合情報システム」は物件の特定はできないが、地域ごとに成約価格を調べられる。民間の不動産情報サイトも掲載されているのは売り出し希望価格(柳氏)という点を踏まれば参考になるだろう。

並んで重要なのが売却戦略だ。埼玉県草加市にある築17年の一軒家の売却を請け負った「あゆみリアルティサービス」(東京・中央)は売主に、第三者が外壁や室内、床下などの劣化状況を調べる住宅診断を助言。周囲には類似の物件も多かったが、建物の状態に客観的な評価を得たことでほぼ売り出し価格での契約に成功したという。

同社の田中歩社長は業界慣行に反対の立場。「いずれ具体的な物件名、価格などの成約情報は一般の人にもオープンになる可能性がある。競合物件との差別化などコンサルティング能力が重要になる」と話す。

もう一つのポイントが物件の印象の向上だ。買い手が一番気にするのは水回り。見学の前にバスルームやキッチンを清掃するのはもちろん、ハウスクリーニングを活用するのも一つの手段。80平方メートルのマンションでは10万~15万円程度で済むという。部屋の汚れが目立つ場合は壁紙を貼り替えても「元が取れることが多い」(田中社長)。成否を分ける他物件との「鼻の差」(同)は、自分が積極的に動けばつけられることも少なくない。(下前後輔)