



私に対応させていただきます。
株式会社 昭和住地 森進

ブログ

● TOPページ

- 借地権の諸問題
- 借地・底地の売買
- 共有不動産の諸問題
- 共有持分権の売却
- 親子・親族間売買
- 任意売却・競売
- 不動産調査・諸雑務

- **売買契約の注意点**
- 不動産会社の選び方
- 相談相手の選び方
- 問題解決事例

- 会社案内
- 代表者紹介
- 個人情報保護指針
- お問い合わせ
- サイトマップ

売買契約の注意点

契約の不履行、トラブルの回避、販売価格について・・・

不動産売買契約の注意点とは・・・前置きですが、不動産会社は「売主としての売却業務」であろうが、「買の仲介業務」であろうが、契約の前までに宅地建物取引士(国家資格者)による買主に対しての「重要事項説明」を行う義務があります(宅地建物取引業法・第35条)。また、業法で定められた重要事項説明以外でも、知り得た重要な問題点や瑕疵(欠点)、将来にトラブルが予測されることなどは買主に説明する義務があります。これは安全で公正な売買契約のために「業法」で定めているものです。

売主が注意すべきこと

一般の売主にはその「業法」は該当しませんが同じことが言えるのです。注意すべきことがあるのです。買主が後日になって困るようなことやトラブルが起きそうなことは契約の前に伝えておくべきです。不動産業者が仲介に入る契約では事前に土地建物の調査をしますが、売主にしか知り得ないことがあるものです。売主は「事実を言ったら買わないかな・・・」と思っても伝えることが大切です。重要なことは書面に記載し、当事者間で署名押印の上、保存しておくことが大切です。

それは何故か？ 人道的なことは当然ですが売主が重要なことを隠して売買契約をして、後日(そのことでトラブルが発生した場合は買主から損害賠償の請求をされること)があります。買主にとりまして重大なことであれば、その契約の解除請求をされることも考えられます。どのようなことかと申しますと、買主は購入済みのトラブル不動産を売主に返還、売主は受取済み代金の全額を買主に返還し、そのうえに損害賠償等の責務を負うことなどです。これは重大な瑕疵(欠点)が発見された場合の数少ないケースですが実際にあることです。

そうは言っても、一般的な売主では不動産売買の重要なことや契約の流れ自体が分からないのです。そのためにも、取扱いをする仲介会社と業務担当者には誠実で高い実務能力が求められます。「売主責任」のトラブルを回避するには、売主自身とプロであるべき仲介会社(業者)、そして営業担当者しだいです。弊社ホームページコンテンツ「不動産会社の選び方」にも大切なことが記述してあります。ご覧ください。

【 売主の契約不履行に関して 】

契約の不履行について簡単にアドバイスいたします。売主は契約を履行できない(守れない)場合は相手方に対して「契約手付金の倍返し」、または「違約金などの支払い清算金」が必要になります。一般的な違約金額は売買価格の10%～20%位になることが多いものです。例え、契約不履行で金銭の清算をするとしても、相手方に迷惑をかけることになりまして売却の計画時には関連者による入念な話し合いを済ませておくことが大事です。

- 契約後になって気が変わった。売却することを取りやめる。
- 金融機関などの担保権(抵当権、その他)が解除できずに売却・決済ができない。
- 売主関連者の誰か、同居人の誰かが売却に反対をして明け渡しができない。

このような事例は多分にあることです。失敗・後悔しないように充分に話し合いを済ませておくことが大切です。

【 販売価格は適切に・・・ 】

さて、売主は売却不動産を少しでも高額で売りたいものです。一般的に売主の希望価格は市場に出回っている「折り込み広告」などの販売価格を参考にします。ただし、その公開されている販売価格は売主が希望する最高上限価格にすぎません。販売希望価格はいくらでも高く決められますが、実際の売却価格(契約価格)は買主が判断し決めるものなのです。公開されている価格は参考目安にしかならないでしょう。

東京近郊で中古住宅が6ヶ月～1年経っても売れないことがあります。もしくは1年以上売れない物件も見受けられます。何故、売れないのでしょうか？ これは営業さんの努力不足と考えられますが、単に販売価格が高いだけのことが多いものです。買主は売りに出ている不動産情報を集めて比較判断をして買うものですから、高い物件は「余程そっかしいお客様」にしか売れないでしょう。なお、東京近郊の不動産で適正な価格であれば通常3ヶ月～4ヶ月で契約になることが多いものです(別荘地などでは1年から1年半を目安にすると思います)。

参考ですが、大手系仲介会社の社員さんの一部では考えられない高い価格で売却依頼を受けているケースを見聞します。売主の希望価格なのでしょうが、営業さんからしますと一応は売却依頼を受けて、期間をかねながら売主の値下げを待つということになります。売却の依頼を受けること自体も成績の一部になるのかもしれませんが。結局は値下げを繰り返しながらズルズルと実勢価格に下げていく可能性が大きいものです。

ただし、売主には何らかの売る理由や計画があるものです。長期的間、売れなければ売却計画も狂い、焦り(あせり)が生じるものです。また、仲介会社が「買取り保証」を付けている場合もありますが、その買取り保証金額は「転売を目的」にしていることが多く、経費と利益、リスクを考慮した安い金額になることでしょう(大手系仲介会社が懸念している不動産業者に売却することも多いものです)。やはり、最初から適切な価格で売り出したほうが良い結果につながるが多いと思われる。

なお、土地・建物を売却するときには、敷地内と境界線まわりの雑草・植木類、設置物、ゴミ類の整理・処分、室内の掃除・整理整頓がとて大切でです。土地建物の売却は「結婚相手を探すお見合い」みたいなものですから、少しでも印象をよくすることが良い結果につながるものです。

買主が注意すべきこと

土地や建物を買うということは、大企業が製造した新車や家庭電化製品、パソコンなどの大量生産品を買うのとは大きく異なります。大企業が製造する大量生産品は、同じ商品特性の物を大量に製造することで製造管理、保証もしやすいものと考えます。後日のトラブルに対してのアフターサービスも確立されており、それを資金力・組織力・信用で保証しているものです。通常、新車やテレビなどの大量生産品では故障してもメーカーが適切に修理していただきます。また、家電品などで修理するのに手間がかかる場合は新品に交換して下さる場合もあります。

ところが、土地建物の売買では一物件ごとが異なり、売買時の契約内容も様々であり、トラブルに対する保証や解決処理に関しても難しいことが多いものです。

例えば、同じ道筋、同じ方向に面して、(A)と(B)の住宅用地があったと仮定します。土地の大きさも地形もほぼ同じと仮定します。このような場合でも、(A)のそれぞれの隣地や向い側に建っている建物などにより、土地の雰囲気と価値観は大きく異なることがあります。建蔽(ベイ)率、容積率(建築可能な大きさの限度など)が違えば土地の利用計画も大幅に変わります。また、(A)は問題を抱えた土地、(B)は安心して買える土地など様々であり、売条件は大きく変わるものです。

気に入った不動産物件が見つかり、価格も安いけれど権利問題に「難点」がある場合もあります。例えば、根抵当権などの担保権が複雑に設定されている、差押え登記がなされている、担保権などの解除が可能なのか、明け渡しは可能なのかと様々です。このような不動産は価格も安い場合が多いのですが、失敗・トラブルの可能性を背負った難しい買い物になります。

ましてや、不動産市場における土地・建物の売主の大半は一般個人や中小企業(不動産業者も含む)です。中古住宅を買った後や、土地を買い新築を建て入居した後に土地に重大問題が発見されたとしても、納得できる「解決策」や十分な「保証」は期待しても難しいものです。また、「他の不動産との交換」「買い替え」を望んでも現実的には難しいでしょう。せいぜい、それなりの損害賠償請求と泣き寝入りになることが多いものです。重要なことは、トラブル回避のための予防対策なのです。

また、売買契約時の不動産(仲介)会社も営業担当者も様々です。不動産を買ってから失敗に気付いても、その保証と責任問題の解決はとて難しく労力を要するものです。言った、言わない等を含め、微妙な責任問題は泣き寝入りになるケースが多いものです。やはり、事前にトラブルを回避することがベストであり、不動産会社・営業担当者選びを慎重にするべきです。弊社ホームページコンテンツ「不動産会社の選び方」にも関連することが記述してありますのでご覧ください。
※打合せしたこと・約束したことは、すべて書面化(関連者の署名・押印付)にして残しておきましょう。

【 買主の契約不履行に関して 】

買主も売主と同じく契約を守るということが重要です。契約を履行できない(守れない)場合は、相手方に対しての契約手付金の放棄、または違約金などの支払い清算金が必要になります。一般的な違約金額は、売主と同じく売買価格の10%～20%位になることが多いでしょう。例え、契約不履行で金銭の清算をするとしても、相手方に迷惑をかけることになりまして購入計画は慎重にするべきです。

- 契約後になって気が変わった。買うことをやめる。
- 契約上の現金支払い分が調達できなくなり、残金決済ができない。

このような事例も多分にあることです。資金計画を含め、失敗・後悔しない購入計画にしておくことです。

【 不動産は「新車を買う感覚で」買ってはいけません 】

不動産(特に土地)は法令・条令等々の制約の中で利用できるものであり、土地の売買などにおける重要なポイントは広範です。土地を一方から観察すると何の問題もないものでも、違う方向、観点から再検討すると大きな問題を抱えている場合も多くあります(法令・条令、現地・近隣の実態など)。

区画整理地や開発行為などによる整備された分譲地以外の土地では、土地は見えても「見えない、気付かない問題点」が非常に多いものです。昔に分筆(土地の分割)した土地、古い小規模建売現場、借地の密集地などは、測量を含め、インフラ(水道、下水、ガス等の配管状況等)、権利問題、法令・条令などを測量を抱えていることが多くあります。「何の問題が出てくるのか分からない」のが土地の難しさです。また、ズサンな管理別荘地、山林などを買う時は、特に注意が必要です。

不動産は「新車を買う感覚で」買ってはいけません。新車は乗ってみて気に入らなければお金しだいで買い替えができますが、住宅は入居した後にイヤになってもそう簡単にはいきません。住宅ローンを組んでいたり、子供が学校に通っていれば尚更でしょう。

私が常々、言っていることは「新車を買う感覚で不動産は買ってはいけない」、基本的に「不動産に掘出し物はない」ということです。特別に安い物件があれば、それは「訳あり物件」としか考えられません。注意すべき重要なことです。

最後に余計なことかもしれませんが、住宅の購入希望者の中には、「買わないほうがいいのに・・・」と考えるケースがあるものです。私はそのような場合、アドバイスしておりますが政府は景気対策のためにも様々な手法で住宅購入をあおっています。「頭金がゼロで住宅ローンが35年の支払い計画」などは将来に不安があるものです。もちろん、すべての方と言えることではありませんが・・・

買主の成功例、売主(不動産業者)の失敗例

軽井沢に「土地を買い新築の別荘を建てたい」というお客様でした。ご紹介いただいたお客様で、既にかくさんの不動産情報の中から買いたい土地を決めており、契約寸前の状態でした。私への依頼は買う前の「不動産調査」ともっと、いい土地があれば再検討もしたいという内容です。

現地調査の結果は、「・・・如何なものか・・・」という報告となりました。もっと条件が良く、もっと資産性の高い土地がありそうだと伝え、同予算で比較できる土地探しを始めたのです。結局は、ご紹介した物件の中から「土地付中古別荘」を購入されました。とても賢明な選択だったと思います。契約後にいただいたお言葉は「あの土地を買わないで良かった・・・」、この一言でした。

買われた中古別荘は、土地の資産性、隣地・周辺の雰囲気、換金性等が数段に良いものだったのです。生活のパターンは将来には変わる可能性が大きいものです。例え、別荘地でも資産性・換金性を考慮して買うべきです。

その、買わなかった土地は、立地(場所)は良かったのですが他の面では魅力に欠け、価格を考慮してもあえて買うほどの土地ではなかったのです。売主はプロの不動産業者で価格も高値を付けていたものです。その後、その土地は値下げの繰り返しをしましたが、2年が経った今でも売れていません。販売価格の判断ミスでも、プロが大失敗をした一例です。

今は情報を収集できる時代です。高い価格で売却しようとしても、結局は売れず、値下げの繰り返しになる可能性も多いものです。売却する時は、不動産の資産性・売却の時期に合わせ、適切な価格が大切ということです。

不動産の売却・購入で、何かご不安なことがある場合はお気軽にご相談ください。

私、森が対応させていただきます。

[事例集はこちらをクリック](#)

悩むより解決へ向けて、お気軽にお問合せください。
03-3924-6001
Eメールでのお問合せは、[こちらをクリック](#) (お問合せフォームへ)

▲このページの先頭へ