

損したくない人のための

自宅 売却術

理想的な
不動産売却
徹底解説♪

不動産屋が
語る**5**STEP!!



現役の不動産屋が暴露！



宅建士
賃貸不動産経営者
賃貸不動産
経営管理士
潤多 亜子
じゅんた あこ

自宅売却に潜む
5つの**ワナ**

ノウハウ

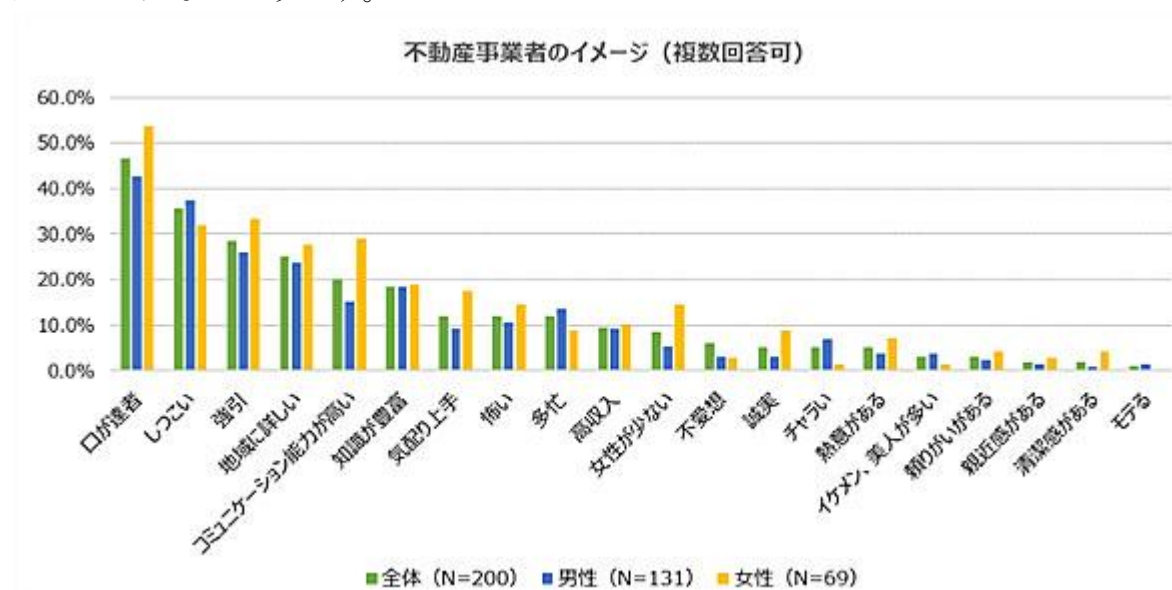
完全
収録

自宅をもっと高く売る、たったひとつの秘訣

はじめに

不動産屋のイメージとは一般的にどのようなものでしょうか？

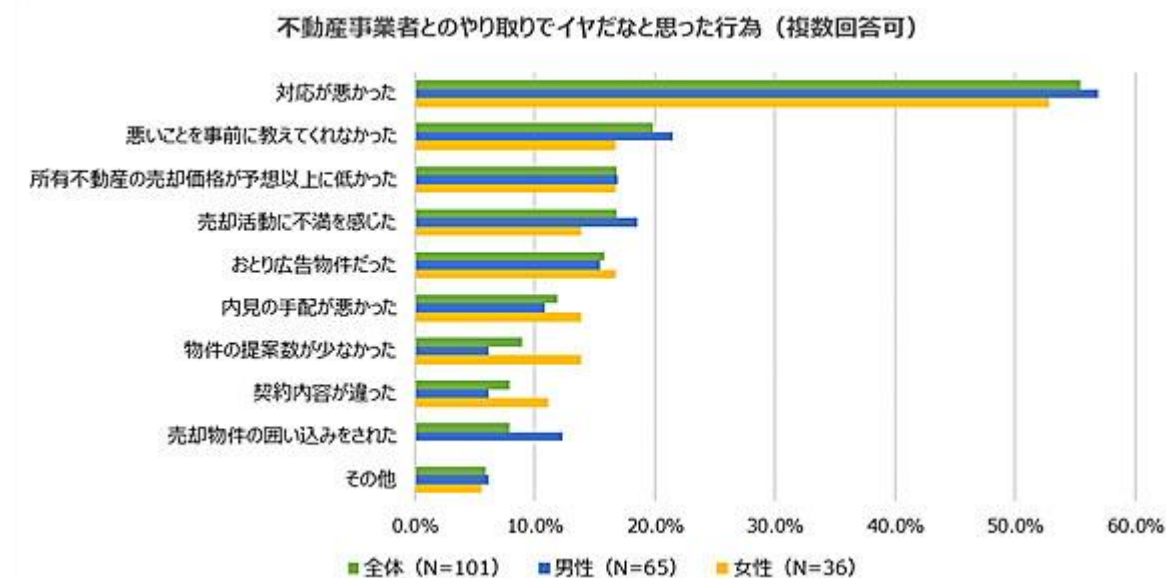
2018年の調査では、上位から「口が達者」「しつこい」「強引」とあまりよいイメージではないようです。



不動産会社のイメージ（出典：リビン・テクノロジーズ）<https://www.value-press.com/pressrelease/226931>

次に、不動産会社とのやり取りでイヤだなと思ったことが「ある」と答えたのは50.5%に対し「ない」は49.5%と、半数以上の人不満を感じていることがわかりました。

また「不動産会社とのやり取りでイヤだなと思った行為」について答えた結果は以下のとおりです。



不動産会社とのやり取りでイヤだなと感じたこと（出典：リビン・テクノロジーズ）
<https://www.value-press.com/pressrelease/226931>

不動産の世界は非常に奥が深く、法律や税金、建築、保険などさまざまな幅広い知識が必要です。しかも法律も税制も毎年のように改定されます。一般の人にとって、自宅の購入や売却を経験することは一生に何度もないため、不動産屋に自宅の売買をすべて任せることになります。

ところが非常に残念なことです、人を財布としか思わない不誠実な営業マンや不動産業者も、世の中に数多く存在しているのです。とくに大手不動産仲介業者の営業マンや各支店は、それぞれ厳しい売上ノルマを背負っています。ノルマを達成するため、物件や法律の説明が不十分だったり、大事な事実を隠したりしてでも、強引に売上につなげようとする人もいます。不誠実な対応を受けた顧客の不満が、冒頭のアンケート結果に出ているのかもしれません。

私も自身の親を含め、不動産売却で後悔している人にお会いすることがよくありました。したがって、本書を手にとられた方には、不動産売却にかかわるワナや高く売るコツを知って、後悔のない自宅売却を行っていただきたいと思います。不動産取引のしくみや用語などにはわかりにくい部分もありますが、はじめて経験する方にも理解しやすいように書いたつもりです。

第一章では家売る前に考えてほしい点について書きました。不動産屋との最適な契約方法の選び方や、不動産屋が買主を見つける方法など、売却依頼を出す前にぜひ頭に入れておいてください。

第二章は一括査定サイトのワナや「囲い込み」など悪徳業者の手口などについて説明します。知識を身につけて、騙されることなく、不動産屋を賢く利用してください。

第三章では自宅を高く売るために効果的な方法を紹介します。不動産屋にまかせきりにするのではなく、売主も積極的に高値売却にむけた戦略を考えることで、成約価格が違ってくることでしょう。

第四章では不動産業界の将来について書きました。これからの情報化社会で不動産取引はどのように変化していくのか、不動産業者にはどのようなサービスが求められていくのか。不誠実な業者は、将来的には淘汰されていくことでしょう。

第五章では、誠実な不動産屋の売却活動と「仲介手数料を安くする方法」をお伝えします。どの不動産屋に自宅売却を依頼すべきか、判断するための知識が得られます。売却依頼する時点で、理想的な売却ができるかどうかが決まると言っても過言ではありません。

本書を最後まで読み終えたら、悪い不動産屋に騙されないための知識が得られ「よ

い不動産屋はどういった仕事をしてくれるのか」「どのような戦略で売却を成功させるのか」が、わかるようになります。

後悔のない自宅売却のために本書が役立てば、とても嬉しく思います。

もくじ

はじめに

第一章家を売る前の準備

1. 家を売る前に考えること
 - 住宅ローン残高はどのくらい残っている？
 - 共有名義の場合、全員の合意が必要
 - この家、いくらで売れる？
 - 買い替えは、売れてから買おう
2. 家を売るに当たっての基礎知識
3. レインズとは

第二章自宅売却に潜む5つのワナ

1. 囲い込みのワナ
 - ★不動産の売主が不動産屋の「囲い込み」を見破る方法
 - a. レインズ（不動産流通機構）に物件情報が掲載されているか確認しよう。
 - b. レインズ上の取引状況を確認しよう。
 - c. 他業者のフリして問い合わせしてみよう
2. 一括査定サイトのワナ
3. 買い換えに潜むワナ
4. 買取保証のワナ
5. 「あなたの部屋（家）を買いたいお客様がいます」チラシのワナ

第三章あなたの家をさらに高く売る方法

1. 相場を調べよう
2. 宣伝写真にこだわろう
3. ステージングのすすめ
4. あなたの家の魅力を正しく伝えよう

第四章情報化社会の不動産取引

1. 宅建の資格を持っている営業マンは4人に1人
2. 不誠実な不動産屋は淘汰される
3. 求められるのは依頼主に寄り添ったサービス
4. アメリカの不動産取引

第五章 理想的な不動産売却を行うために

1. あなたの家を最大限高く売するための不動産売却の流れ
2. 仲介手数料は安くできる

おわりに

第一章 家を売る前の準備

1. 家を売る前に考えること

住宅ローン残高はどのくらい残っている？

あなたの家にはローンがどのくらい残っていますか？

ローンを組んだ家の売却時は、金融機関から残債を一括で返済するように求められます。

すでに返済が終わっている、または残っているローン残高よりも高い値段で家が売れるなら、問題ありません。

しかし残債よりも売値が安くなってしまう場合、足りない金額を別に用意できないのであれば、家を売ることはできなくなります。

手元に現在の住宅ローン残高を確認できる「償還表」がない場合は、ローンを組んでいる金融機関に頼んで再発行してもらいましょう。

共有名義の場合、全員の合意が必要

全員の合意が取れない場合、自分の持ち分だけ売ることは可能です。

しかし、一般の人は「不動産の共有部分のみ」は購入しません。一部分だけ購入しても好きなように利用できないので、買う意味が無いからです。

一方「共有名義の持ち分を買い取りますよ」という専門業者もあります。一見便利なのですが、相場よりも買取価格はかなり安くなってしまいます。また、買取業者はほとんどの場合、共有者から残りの共有部分を買うことが目的です。いわゆる「地上げ屋」に近いので、共有者に迷惑が掛かる可能性もあります。

一番よい方法は、共有名義の相手方に持ち分を買い取ってもらう、あるいは自分が相手方の持ち分を買い取ることです。

この家、いくらで売れる？

Webでは「無料で売却査定します」という不動産屋の広告や一括査定サイトがたくさん目に入ります。しかし不動産屋や一括査定サイトは、不動産の売主を見つけることが目的ですので、必ずしも客観的な正しい査定評価が出てくるとは限りま

せん。

地場の不動産屋が撒いているチラシや広告でも「お気軽に無料査定どうぞ」と言っています。電話をすると、すぐに営業マンが自宅に来ます。無料サービスとはいっても、不動産屋にとっては、当然売主と媒介契約を結ぶことが目的です。

どこの業者と契約するか以前に、売るかどうかもまだ決めていないのに、査定のためとはいえ、プロの営業マンに訪問されることには抵抗がある人もいるでしょう。もし売却依頼するよう説得されたら、断りきれないかもしれません。

どちらの場合でも「ぜひ我が社で取り扱いたい！」と思われるような不動産であればあるほど、媒介契約を結んでもらいたいので、不動産屋は相場よりも高めの査定価格を提示します。売主さんが喜ぶような査定価格にしないと、より高額の査定を出した業者が選ばれてしまうからです。

しかし、中古車の買取とは違い、不動産の査定額は不動産屋が買い取ってくれる価格ではありません。もし相場から外れた高い査定額で売り出してしまうと、妥当な価格よりかなり高いのですから、長期間売れ残ってしまう可能性が高くなります。買い手が現れなければ、最終的に売れる価格（相場価格）まで値下げをしていくことになるでしょう。

ではどうすればいいのでしょうか？

無料査定を依頼する前に「いくらからいくらで売れそうか」ご自分で大体の相場を把握するようオススメします。相場価格を把握した上で不動産屋の査定を受ければ、不動産屋が提示する査定価格を信用できるかがわかるからです。

相場を把握する方法は第三章で紹介します。

買い替えは、売れてから買おう

「今の家を売って売却額で新しい家を買おう」という場合は必ず、元の家売却決済が済んでから新しい家を契約しましょう。

なぜなら新しい家の決済日より前に、今の家が期待通りの価格で売れるとは限りませんからです。

一般的に家を売り出してから成約するまでの平均期間は、一般的に約3か月～半年程度とされています。

ただ、人気のエリアや、築年の浅い家が手頃な価格で売られていれば早く売れますし、逆であれば何年も売り残ってしまうかもしれません。

戸建てや土地の場合は、隣家との境界線がはっきりしていないこともあるので、測量や調査などで、意外と時間がかかってしまうかもしれません。

不動産は唯一無二なものですが、焦りは失敗の元です。購入できる準備ができてから、買い替えの物件を購入するようにしてください。

買い替え時に潜むワナについては、第2章で紹介します。

2. 家を売るときの基礎知識

自宅売却を不動産屋に頼む場合、不動産屋と媒介契約（家の買主を探してもらうよう不動産屋に依頼する契約）を結びます。媒介契約には3つの種類があります。

- 専属専任契約：1つの不動産屋でのみ販売
- 専任契約：1つの不動産屋で販売するが、売主が自分で買主を見つけてもよい
- 一般契約：複数の業者に販売を頼みたい場合

専属専任契約と専任契約は3か月間と決まっています。引き続き契約を続ける場合は媒介契約を更新します。一方、一般契約には期限がありません。

一般契約なら、多くの不動産屋に依頼できるから、より高く売れそうな気がします。しかし、必ずしも一般契約のほうが高く売れるというわけではありません。なぜかという、不動産屋にとって「どのくらい頑張れるか？」が違って来るからです。

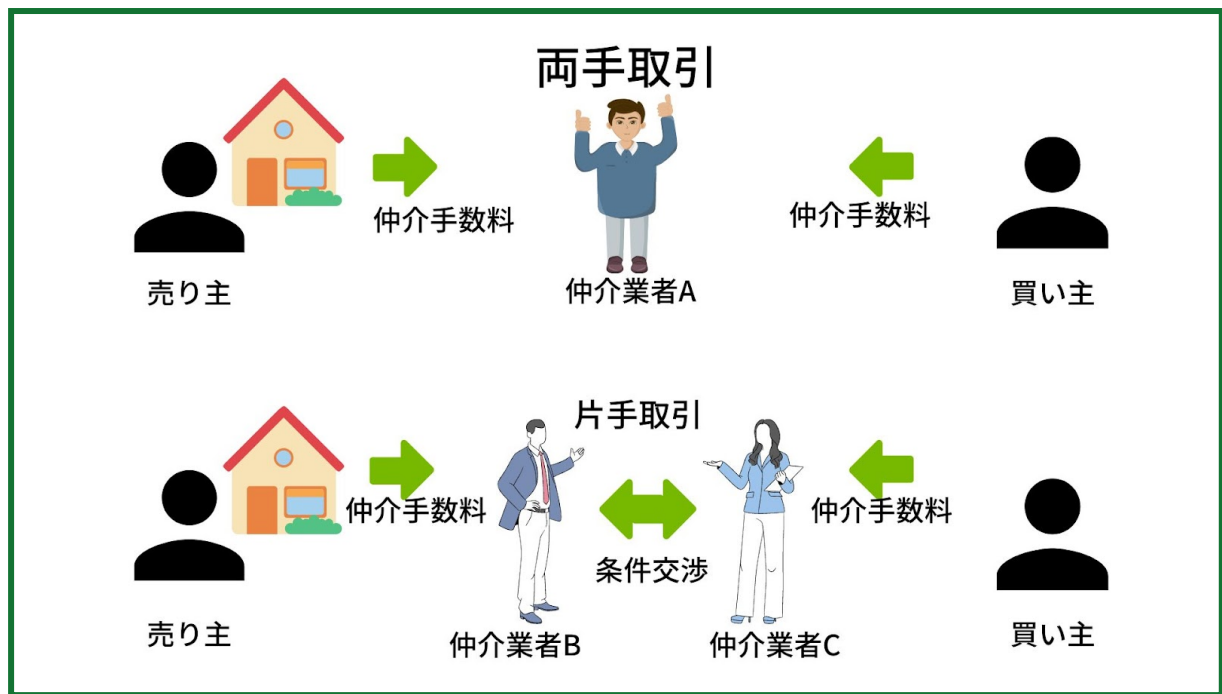
自社で購入者を見つけられれば、売主からだけではなく購入者からも仲介手数料がもらえますので不動産屋にとって理想的です。あるいは自社で購入者を見つけることができず、他社経由で売買契約に至った場合でも、専任または専属専任契約であれば、売主からの仲介手数料は必ずもらえます。

したがって、専任または専属専任契約を結んだ不動産屋は、3か月の契約期間内に「できれば他社より先に購入者を見つけよう」と一生懸命に宣伝を頑張ってくれますし、自社で見つけられない場合でも、多くの他業者に物件を紹介して購入者を探してくれます。

一方、一般契約の場合は、他社が先に購入者を見つけてしまうと、費やした広告費も時間や労力も無駄になってしまいます。他にも売却物件を抱えていれば、一般契約の物件にはあまり多くの労力や広告費を注ぎ込めません。

オススメなのは、信頼できる一社に専任になってもらい売却情報を広く拡散してもらうことなのですが、どの業者も信頼できるかわからないという場合は一般契約でも良いでしょう。

ところで、不動産仲介業者が売主と買主を自前で見つけ、双方から仲介手数料をもらうことは「両手取引」と呼ばれています。



一方、下図の場合は売り主から売却依頼を受けた仲介業者Bが、買い主からの購入依頼を受けた仲介業者Cと条件のすり合わせを行い、合意すると取引が成立します。売主または買主の一方から手数料を受け取る形になるので、双方から手数料をもらえる両手取引に対して「片手取引」と呼ばれています。

「両手取引」はアメリカ等多くの国では「利益相反行為（一方の利益になると同時に、他方への不利益になる行為）」になるため禁止です。アメリカ等の国で不動産仲介業者は、売主または買主どちらかの利益を守る「代理人(エージェント)」という位置づけになっています。

日本の民法でも「利益相反行為」は違法なのですが、なぜか不動産取引では認められています。

「両手取引」が第二章で紹介する「囲い込み」を生み、結果多くの顧客の不利益につながっているのです。

3. レインズとは

レインズ（不動産流通機構）とは日本中の不動産会社だけが利用できる不動産取引情報を登録するデータベースであり、現在約40万件の売り物件が登録されています。

売主と媒介契約を結んだ不動産会社は、5日（専属専任契約）または7日（専任契約）以内に、レインズに物件情報を登録する義務があります。

全国の不動産会社で物件情報を共有することにより、情報が広く行き渡って、より早く物件の買主を見つけられるのです。

したがって、あなたの家を早く高く売るためには、レインズを最大限活用することが最も重要な方法です。有名不動産会社であるとか、古くからの知り合いであるとか、営業マンが親切だから、よい人だから等は一切関係ありません。

売主から売却の委託を直接受けている不動産屋が、他の不動産会社にも「広告可」とすると、他の不動産会社（不動産売買の仲介をするので「仲介業者」と呼ばれる）でも、同じ物件の広告を出せます。

他の不動産会社でも物件の広告を出せば、露出が大きく増えるわけですから、より早く希望に沿った条件で購入できる買主がみつきやすくなるでしょう。

しかし、レインズ掲載の物件であっても、自社の両手取引にこだわり、他社に広告許可をしない仲介業者も多く存在しています。

そういった業者は、顧客の満足よりも自社の利益確保が大事なのかもしれません。

第一章まとめ

家売る前には、ローン残高を把握し、相場を自分で調べておこう

買い替えは、今の家が売れてから次の家を買おう

共有名義の家を売るには全員の合意が必要

家の売却を不動産屋に頼む場合、どの契約がよいか考えよう

家を早く、高く売るためにはレインズを最大限活用することが重要

第二章 自宅売却に潜む5つのワナ

あなたが自宅売却を決めたとき、どこかの不動産屋に依頼することが一般的でしょう。

数ある不動産屋の中で、その不動産屋に依頼を決めた理由は何でしょうか？
もともとの知り合いか、知り合いに紹介されたから、という方もいるでしょう。あるいはコマーシャルで見かけた、家にチラシが入っていた、家や職場の近所に店舗があったからという理由で決めたのかもしれません。近年はWebの一括査定サイトで選んだという人も多そうです。

いずれにしても多くの場合、あまり深く考えずに「営業マンがよい人だから」「大手業者だから」「高い査定額をつけてくれたから」といった理由で選んでいるかもしれません。

しかし、依頼する業者選びを間違えると、大損してしまう可能性があることをご存知でしょうか。

なるべく早く、なるべく高く売するためには、不動産屋に依頼する前によく考えなくてははいけません。自宅売却時に潜んでいる5つのワナを紹介しますので、ハマらないように気をつけてください。

1. 囲い込みのワナ

日本では、多くの国で違法とされている「両手取引（1社の不動産業者が、売主と買主両者の仲介をして、双方から仲介手数料をもらうこと）」が認められています。

そのため、ほとんどの不動産屋はまず自分の顧客だけに売り物件情報を流して、両手取引を狙おうとします。もちろん売り主の希望価格で購入したい人がすでに存在しているような場合は、まったく問題ありません。

希望価格での購入者がすぐに見つからない場合、宅建業法（不動産購入者の利益を保護することを目的とした法律）によると「専属専任契約や専任契約（依頼者が他の業者に重複して依頼できない媒介契約）」の場合は、不動産業者は契約から5日（または7日）以内にレインズに売り物件情報を登録しなければいけません。

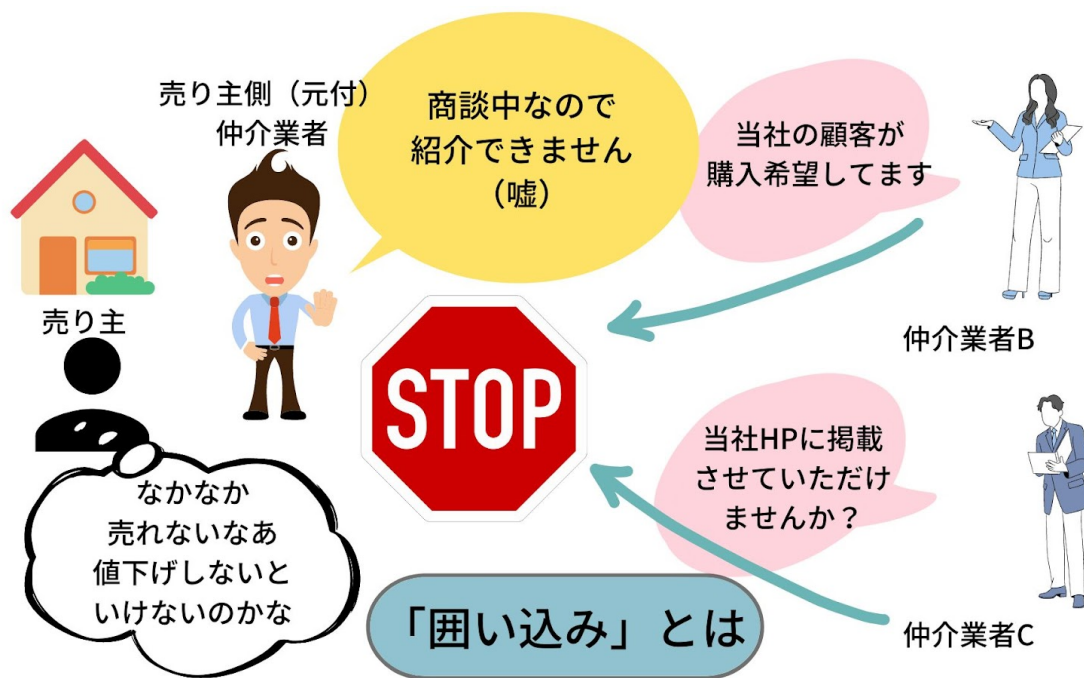
レインズに登録すると数多くの不動産業者に売却情報が知られてしまうので、他業者経由で購入者が決まる可能性が高くなります。そのため自社で購入者を見つけ両手取引にしようと、あえてレインズ登録義務の無い「一般契約（複数の不動産会社に売却を依頼できる契約）」を結び、情報を自社で独占する業者があります。

一般契約であれば、売主は他の業者にも不動産売却を依頼できます。しかし多くの売主は、他の不動産屋にも売却依頼しようとは考えないし、できるとも知りません。

あるいは専任契約であったとしても、悪い不動産屋は他業者からの問い合わせに対し「さっき契約が決まりました」とか「すでに商談中です」など嘘をつき、他業者経由で購入申込みをさせません。他業者からの購入申込みを受付けず、売却情報を自社だけで独占することを「囲い込み」と言います。

「囲い込み」がなぜ悪いかというと、不動産屋が自社で抱えている顧客や情報網内で買主を見つけようとするため、自社の顧客が買える値段まで値引きを要請され、結局は売主の希望価格より安く売ることになってしまうからです。

囲い込まれずに売り情報が広く拡散されていれば、希望通りの値段で早く売れる可能性も高くなります。



「囲い込み」の問題は、売主が「適切な値段で早く売るチャンスを失ってしまう」だけではありません。

例えば、HOME' SやSUUMOといった不動産売買情報サイトに掲載してある売り物件情報に「専任」と表示があるのに、情報開示日から5日（または7日）過ぎていてもレインズに登録されていないことがあります。これは「専任」業者がレインズに載せないことで売却情報を自社で独占し、不動産売買情報サイトを見た一般の購入希望者から直接問い合わせが来るのを待っているのです。

家を探している人が全員情報サイトで探すわけではないですよ。多くの方は、探しているエリア周辺の不動産業者に、自分の条件に合う家があるか聞かれます。聞かれた業者は、別の業者が囲い込んでいる物件を顧客に紹介できません。囲い込まれている不動産が顧客の希望に一番合っていたとしても、情報が届かないのです。

ちなみに「囲い込み」は明らかな宅建業法違反ですが、売主からの訴えでないと、行政もレインズも対応してくれません。他の不動産屋からの通報では、処罰どころか調査も注意もありません。だから売主が自分で「囲い込み」に気づかないといけないのです。

次の表は「囲い込み」がどのくらい横行しているかを示すデータです。
(2013年のデータだが、現状も同様)

不動産仲介業者が得る報酬は「物件価格の3.3%+6.6万円」が上限となります。

つまり、表中の「平均手数料率」の数字が6.6に近いほど「売主と買主の両方から手数料を得る」＝両手取引が多いことを示しています。

必ずしも「両手取引＝囲い込み」ではないけれど、不動産業者は携帯電話業者等と違って、トップ業者でも全体の取引高における数%というシェア率しかありません。それにもかかわらず、ほとんどが両手取引というのは不思議です。

三井不と住不がツートップ		
主要各社の平均手数料率(2013年度)		
社名	取扱件数	平均 手数料率 (%)
三井不動産リアルティ	42,550	5.32
住友不動産販売	35,455	5.33
東急リバブル	19,435	4.39
野村不動産グループ	7,437	3.64
三井住友トラスト不動産	7,043	3.69
大京グループ	6,840	4.87
三菱UFJ不動産販売	5,949	3.40
大成有楽不動産販売グループ	4,269	4.39
みずほ信不動産販売	4,062	4.08
住友林業ホームサービス	4,007	4.50
*手数料収入の中には賃貸収入や火災保険手数料収入 などが含まれるケースもある 出所:週刊住宅新聞		

「もしかしたら、自分が売却を依頼している不動産屋に囲い込みされているのではないか？」と心配になった方もいらっしゃることでしょう。

ご安心ください。

売主が自分で「囲い込み」を見破る方法があります。次のページで紹介します。

★不動産の売主が不動産屋の「囲い込み」を見破る方法

a. レインズ（不動産流通機構）に物件情報が掲載されているか確認しよう。

レインズは不動産業者しか見られない不動産取引情報データベースです。

しかし不動産の売主は、自分の物件の取引状況を確認することが可能となっています。

確認方法は以下のリンクを御覧ください。

「売却依頼主物件確認案内書」

<http://www.reins.or.jp/pdf/info/gaiyo/annaisho.pdf>

「売却依頼主用 物件確認ページ」

<https://system.reins.jp/login/seller/KG/GKG004100>

宅建業法では、専属専任契約の場合は5営業日以内に、専属契約なら7営業日以内にレインズに掲載しなければいけないという決まりがあります。一般契約なら掲載義務はありません。

期日を過ぎているのに何も報告がない場合は「レインズに掲載してください」と業者に伝えましょう。

b. レインズ上の取引状況を確認しよう。

通常は、媒介契約を結ぶと「レインズに載せました」と記載された書面を不動産屋からもらえます。しかし、書面があるからといっても安心はできません。

もし、媒介契約からしばらく経つのに内覧も問い合わせもない、というときは、先に紹介したリンクから物件の取引状況を確認しましょう。

買主が現れていないのに「書面による購入申込みあり」または「売主都合で一時紹介停止中」になっていたら一発アウトです。

c. 他業者のフリして問い合わせしてみよう

レインズ上で「公開中」になっていたら、他業者のフリをして不動産屋に電話で問い合わせてみましょう。

「商談中です」など、なんだかんだと理由をつけて「この物件は紹介できません」と言われたら、専属契約は即刻解除しましょう。

不動産取引の健全化のために通報してもよいでしょう。通報先は、各都道府県の県庁にある「不動産取引相談課」といった名称の部署になります。

2一括査定サイトのワナ

「一括査定サイト」を知っていますか？

売りたい不動産の情報を入力すると、複数の不動産屋が「〇〇円で売れそうですよ」と教えてくれる（＝価格査定をしてくれる）というWebサービスです。

面積、築年数や住所などの物件情報を入力するだけなのでとてもお手軽で便利です。いくつもの不動産屋に足を運び、いちいち説明したり個人情報を入力したりする必要がありません。

一方、不動産屋は査定をすることで、不動産の所有者から売却依頼をしてもらう（＝媒介契約を結ぶ）ことが目的です。

売却依頼を得るために、不動産屋は一つの情報につき15000円～20000円程度の情報料を「一括査定サイト」に支払います。

情報量は高額ですが、売り物件を探してチラシ配布や、戸別訪問や電話営業をするよりも、はるかに時間的効率がよいのです。

しかしながら、6社が査定を出すサイトでは、売却依頼を単独で受けられる確率は単純計算で1/6、10社が査定を出すサイトの場合は、1/10となります。また、査定を依頼する人が全員家を売りたいとは限りません。そのため、売主と媒介契約を結べる確率はあまり高くないのです。

結果的に、不動産屋がひとりの売主と出会うため一括査定サイトに払う情報料は10万円を軽く超えます。

この費用はどこから捻出するかというと、当然売主や買主が不動産屋に支払う仲介手数料からです。

高額な情報料を払っても、元が取れるから利用するのです。

利用者の立場から考えると、6社や10社が査定価格を出してきた中で、どの業者を選んで媒介契約を結びたいと思うのでしょうか？はたして一括査定サイトで提示された査定額は、どこまで信用できるのでしょうか？

当然、選んでもらわなければただの広告費の損ですから、不動産屋は利用者から選ばれるよう必死にアピールします。そのためには実際の相場価格よりも高い査定価格、つまりほかの業者が出してくるであろう査定価格よりも、さらに高い価格を提示する業者もいるのではないのでしょうか。

そして一括査定サイトは、利用者に一般契約をすすめます。なぜなら一般契約のほうが、多くの不動産業者から情報料をたくさんもらえて儲かるからです。決して売主のためにすすめているのではありません。

ちなみに、現在少なくとも20社以上の「一括査定サイト」が存在しています。

これだけ乱立しているので、どの「一括査定サイト」がよいのか迷ってしまうかもしれません。各査定サイトを比較・ランキング付けして、どこがオススメなのかを教えるアフィリエイトサイトまであるのです。（アフィリエイトとは、インターネット広告手法のひとつで「成果報酬型広告」とも呼ばれ、利用者を紹介したリンク先に誘導することで報酬が発生します。）

そのためアフィリエイトサイトでは、報酬のよい「一括査定サイト」がランキング上位に並びます。アフィリエイト募集情報を調べたところ、一括査定サイトからもらえる報酬は、紹介一件につき10000円から20000円となっていました。

アフィリエイトとしては相当高額な部類です。

したがって、アフィリエイトターはアクセス数を集めるために、不動産売買に関する記事を量産します。しかし不動産取引に関する資格も知識も無く、実務に携わってすらいないので、信頼できる内容なのかわかりません。

また、不動産取引などに関する法律や税制は頻繁に改定されています。アフィリエイトターが記事を書くために参考にした資料は最新の正確な情報を反映しているのか、非常に怪しいところです。

もちろん宅建士や、不動産鑑定士が監修を行っていたり、記事を書いている場合もありますが、資格を持っているからといって単純には信用できません。

なぜなら宅建士の資格は持っているけれど実務に携わった経験のないペーパー宅建士が、全国に80万人近くもいるのです。

たとえ、間違った記述のために利用者が大損をしても、サイトに対して法的に責任を問うことはできません。

一括査定サイトはアフィリエイトに高額な報酬を支払い、不動産業者が高額な紹介料を一括査定サイトに支払います。

結局、この高額な紹介料は不動産の売主や買主が不動産業者に支払う、高額な仲介手数料に含まれています。つまり無料に見えても、実質は無料サービスではないのです。

一括査定サイトのアイデア自体は、とてもよい仕組みだと思います。たとえば、あなたが自動車売る場合に、一番高く買ってくれる中古車業者を見つけられるからです。しかし、不動産一括査定サイトは違います。

なぜなら、不動産屋は仲介業だからです。中古車とは違い、査定した不動産屋が査定金額で買い取るわけではありません。「査定金額で買ってくれる人を見つけられるかもしれない」と言っているだけで、売れる保証はないのです。

一括査定サイトが紹介した不動産屋と専任契約を結んだにもかかわらず、何か月間も買手がつかないことも十分考えられます。ついには「売出し価格が高すぎるので値下げしましょう」と言われ「査定価格はウソだったのか!」と、後で気づくことになるかもしれません。

「業者がウソの査定価格を出した」と一括査定サイトに苦情を言っても、アンケートやレビューで悪い評価をしても、あとの祭りです。

そして一括査定サイトにとってのお客さまは、不動産情報に対して高額なお金を払ってくれる不動産屋なのです。家を査定してもらいたい利用者ではありません。

「一括査定サイト」は一見無料で便利に見えますが、結局は利用者の不利益となる可能性があるのです。

3. 買い換えに潜むワナ

「今の家を売った売却額で住み替えをしたい」場合は十分に気をつけてください。たとえ有名な大手不動産屋だからといって安易に相談してしまうと、とても痛い目にあうかもしれません。

もし相談した先が悪い不動産屋だったら、どうなってしまうのでしょうか。悪い不動産屋が狙うのは、自社の利益の最大化です。具体的には、まず市場価格よりも高い査定額を提示するなどで、売主の信頼を得て、専任媒介契約を結びます。そして、現在の家の売却査定額で購入可能な住み替え用の家をすすめてくるでしょう。

すすめられた物件を気に入ると「ほかにも購入希望者が現れた。早く契約しましょう」と急ぎ立てます。かくして、まだ現在の家が売れていないにもかかわらず、新しい家の購入契約を結ぶことになります。

しかし、現在の家はわざと高い査定額で売出していますので、なかなか買手がつかず、囲い込まれているので、他の業者からの問い合わせもありません。当然いつまでたっても元の家は売れません。

結局、契約日間近になっても購入資金が調達できず、仕方なく買取業者に現在の家を買取ってもらおうハメになるかもしれません。

買取業者は相場価格で売ることを念頭においていますので、買取金額は査定価格と比較すると大幅に低い価格になる可能性もあります。

当然、新しい家の購入資金には足りないので、貯金を切り崩したり他の資産を処分することになりかねないのです。

一方不動産業者にとっては、売主と買取業者へ両手仲介+買い換え不動産購入の仲介、さらに買取業者が転売する先の購入者へ仲介と、まさに不動産屋にとっては一粒で3度も4度もおいしい取引です。

不動産は1つしかありませんから「今契約しなければ希望にあう家はもう見つからないかも？」と不安になる気持ちはわかります。しかし、いったん契約したら30年以上も返済が続く非常に高額な商品なので、決して衝動買いしてはいけません。

売却額で他の不動産購入予定の場合は「決して」元の家が売れる前に新しい家を契約してはいけません。

同様の理由で「買取保証付き」の媒介契約も安心できません。

買取保証とは「仲介」で一定期間買主が見つからなかった際に、あらかじめ取り決めていた額で不動産会社が「買取」をする売却方法のことです。不動産会社は自社で転売するか買取業者に流して現金化します。下取りと同じなので、当然買取価格は相場価格よりかなり安くなってしまいます。

4. 買取保証のワナ

不動産屋の広告の中で「買取保証があるから安心」という宣伝文句を見かけることがあります。買取保証とは、物件の売却を依頼した際に「売り出してから数か月間売れなかった場合は責任もって物件を買い取りますよ」と不動産屋が売主に約束することです。

「一定期間内に必ず売れる」のですから、保険付き売却のようなイメージを持たれる方もいるでしょうが、デメリットはないのでしょうか？

通常、業者が買取保証で不動産を買い取る場合、大きな経費がかかるのであまり自社保有はしたくありません。在庫は抱えたくないし早く現金に換えたいので、買取価格は相場価格よりも2割程度は安くなります。

ところで、不動産を購入した人は、所有者を明確にするために不動産登記を行わなければいけません。また不動産取得税、不動産屋に支払う仲介手数料などを含め、不動産購入時には物件価格の3～10%ほどの諸費用が掛かります。

転売を目的として不動産を買い取った業者であっても、法律で禁止されているので、登記を省略して転売することはできません。しかし、業者は売主から物件の購入契約をするとほぼ同時に、同じ物件を売りたい人と売却契約を結ぶことで、購入時の所有者移転手続きを省略することが認められています。

業者にとっては「お客さんの為に買い取る」という形になるため、第三者（不動産を売りたい人）の為に行う取引＝「三為（さんため）取引」と呼ばれています。三為取引とは、要するに業者が不動産の売主から他人の為に物件を購入し、利益を乗せて転売するという、いわゆる「中抜き」取引なのです。

決済はほぼ同時に行われるので、業者は自分の資金を投入する必要がありません。しかし買い取った価格と売却する価格の差額として、数百万円か、ときには数千万円の差額を得られます。さらに買主と売主の両方から合計6%超の仲介手数料も入るという、非常に儲かる取引です。

三為取引自体は合法です。再販のために、権利関係の整理をしたり、修繕や塗装を施したり、間取り変更などで物件の価値を上げることもあるので、必ずしも「三為取引」そのものが悪いとかズルいというわけではありません。

問題は、『購入希望者がすぐに見つかって相場価格で売れたはずの物件なのに「買取保証」で本来売れたはずの価格より数割安く売られてしまった』場合です。

悪い業者になると、はじめから三為目的で「囲い込み」、宣伝を一切せず数か月放置します。そして「購入者が現れないので弊社が買取します」と売主から買取保証適応で相場の2割安程度で買い取り、すぐに購入希望者に転売します。

それでも「買取保証があるから安心」と言えるでしょうか？

「買取保証」は本来高く売れたはずの不動産を、安売りしてしまう可能性があります。もし一定期間売れなかった場合は、買取保証適用の前に、他の不動産屋へ売却依頼することも考えてみてください。

5. 「あなたの部屋（家）をみたいお客様がいます」チラシのワナ

自宅ポストの中に、以下のような内容のチラシが入っていた経験はありませんか？

「周辺地域で不動産をみたいお客様がいます！」

「仲介手数料ゼロ円でスピード買取します！」

「〇〇〇〇円で不動産を購入したいお客様がいます！」

「上場企業にお努めのご家族が、近所で転勤のため家をさがしています！」

など、いろいろなバリエーションはありますが、共通しているのは「あなたの持っている不動産を売ってください」という主旨です。不動産の売主を求めているので「求むチラシ」とも呼ばれています。

「求むチラシ」があなたの家のポストに入っていたら「もしかしてウチの家も高く売れるかも！」と期待してしまうかもしれません。しかし、掲載されている番号に電話をする前にちょっと考えてみてください。

もしあなたが決まったエリアで家を探す場合、希望に沿った物件が見つかるまで（みつかったとしても）、どれを購入するかを決意するまでは複数の不動産屋で複数の売家情報を比較検討するのではないのでしょうか。

「決まった不動産屋からしか家を買わない」という人は、ほとんどいないと思います。多くの業者から不動産情報を仕入れるほうが、よい不動産に出会う可能性が高くなりますから。

一方不動産屋は、他社から買うかもしれない人のために、広告費をたくさん使ってチラシ作成・配布するのでしょうか？
普通はしませんよね。

つまり、買いたい人などもととも存在していない、売主を見つけるためのオトリ広告でしょう。

不動産屋は「家売ってくれる人」を探しているのです。
もちろん狙いは、専任または専属専任契約を結ぶこと。専任契約を取ってさえしまえば、他社が買主を見つけた場合でも売主からの手数料は必ず得られます。しかもチラシに反応する人は、たいてい相場価格を知らないし、自分で調べようとしません。したがって、相場よりも安めの査定を出して、相場価格より安く売りだそうとする不動産屋も存在します。相場より安く売り出せば、早く買手が見つかるので、売ることがとても楽になります。

したがって「あなたの部屋（家）をみたいお客様がいます」といったオトリ広告に反応して問い合わせしてしまうのは大変危険なのです。

うっかり媒介契約を結んでしまうと、市場価格よりも安く売らされるハメになる可能性がありますので、安易に反応しないでください。

第二章まとめ

売却依頼したときは「囲い込み」されていないか注意しよう

「一括査定サイト」は、隠れたコストがある

「買い替え」物件は、現在の家が売れてから契約しよう

「買取保証」適用の前に、他の不動産屋に依頼することも考えよう

「求むチラシ」に安易に反応するのは危険

第三章あなたの家をさらに高く売る方法

悪徳不動産屋の手口や一括サイトのワナがわかったところで、どうすればワナにはまらずにできるだけ早く、希望に近い価格で売れるのでしょうか。

第三章では、不動産屋に頼らずとも自分で査定する方法や、より高く売れるための戦略について紹介していきます。

1. 相場を調べよう

あなたの家はいくらで売れるでしょうか？

一括査定サイトを利用しなくても、以下のサイトで、およその相場価格を推定することは可能です。売りたい不動産に関する諸条件を入力して検索すると、類似物件に関する直近の取引事例を抽出できます。

1. レインズマーケットインフォメーション

<http://www.contract.reins.or.jp/search/displayAreaConditionBLogic.do>

2. オウチーノ不動産相場

https://market.o-uccino.com/?_ga=2.137220211.271601320.1654062368-1690886278.1653125912

3. 土地総合情報システム-不動産取引価格情報検索

<https://www.land.mlit.go.jp/webland/servlet/MainServlet>

あなたの家が分譲マンションの一室であれば、同じ建物内のほかの部屋がいくらで売れたのかのデータが一番参考になります。

もちろん売主の売却理由や、内装のグレード、部屋の向き、入居者の有無、金利動向など、いろいろな要素が取引価格に影響を与えます。そのため、同じ建物の同じ階で同じ広さの物件だとしても、必ずしも次も同じような値段で売れるとは限りません。

しかし過去の取引データから、〇〇万円～〇〇万円という取引可能な価格帯が見えてきます。

あなたのマンションに過去の取引データが見つからなければ、同じエリア内で築年数が近いマンションをいくつか探してみてください。

自分の物件と似た条件の不動産の成約価格データを見ることで、およその売却可能な金額幅がわかってきます。

一方、戸建住宅の場合、相場価格を調べるのは少し難しくなります。

近隣で似たような家が売れたときの取引価格が参考になるのですが、区分マンションとは違い、ほぼ同じ条件の家というはありません。建売住宅で床面積や仕様がまったく同じだったとしても、家の向きや土地の条件が違ってくるからです。

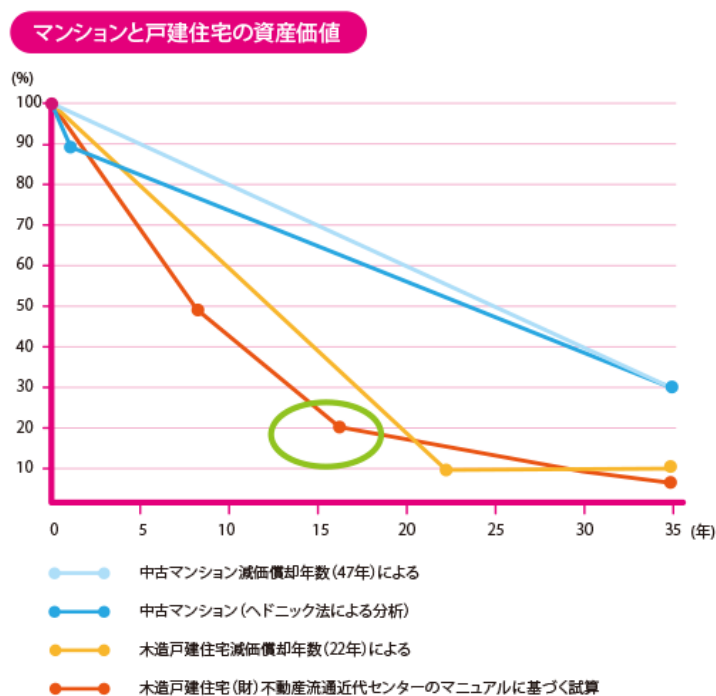
それでは、どのように中古戸建住宅の相場価格を推測すればよいのでしょうか？
まずは土地と建物を分けて考えてみます。

建物の場合は、新築時から年数を経るごとに価値が減っていき、木造住宅なら22年、コンクリート住宅なら47年で価値がゼロになります。

価値がゼロというのは、減価償却（資産は時間が経つにつれて価値が減っていくという考え方）の計算に使われる指標がゼロになるという意味です。建築素材やメンテナンスの状態、デザイン、実際の需要といった要素は関係ありません。

そのため木造で22年超過している家の場合、建物の価値はほぼゼロになり、土地代のみ査定となります。

建物の減価率の推移は以下のグラフをごらんください。
木造住宅の場合は築10年ではほぼ半値となり、22年で底値です。



出典：中古住宅流通、リフォーム市場の現状 | 国土交通省
※中古マンションの価格は、環境の価値を計測に反映することで実態に近い査定を行うヘドニック法により算出

次は土地の相場価格を調べる方法です。
土地は需要や物価などの影響で価格の上下はあるものの、建物のような減価はあり

ません。

土地の相場価格も先に紹介した「土地総合情報システム」で近隣の公示地価・基準地価を調べられます。

- 公示価格とは、公的機関が毎年発表している土地の基準となる価格のこと。
- 基準地価とは、売買するときに実際に取引される価格のことで、当事者間で決めるもの。

しかし同じエリアにある同じ広さの土地であっても、細長い、真四角に近い、三角形といった形状も大きく影響します。一方では3階建てが建てられるのに、道路一本挟んだ向かい側では2階建てまでしか建てられない、といったこともあります。また、駅周辺などの商業地なら敷地いっぱい建物を建てられる一方、静かな住宅地では敷地の30～60%の面積にしか建物を建てられません。

ほかにも、敷地のどの方角に道路が面しているか。すでに建物が建っている土地なのか、建っていない更地なのかでも大きく違います。

また、金利動向や社会情勢など多様な要素が影響して取引価格は大きく変動します。

中には売主が売り急いでいたため安く売られた場合もあり、逆に地上げなどによって高値がついたなど、極端な価格で取引された事例は参考にできません。

したがって、極端な事例は省き「このエリアは坪単価〇〇万円から〇〇万円程度で取引されてきたんだな」と、ざっくり捉えておきましょう。

場所によっては近年の取引事例が見つからないこともありますが、実際の取引が成立する価格は「公示価格の1.1～1.2倍が目安」と言われていますので、近隣の公示価格が参考になります。

ここまでさまざまな価格査定の要素を列挙しましたが、いちばん重要なのは「この家を買いたい人がいるか？」です。

つまり「買いたい！」と思った人が買える値段であれば、相場価格より高くても売れます。

なぜなら、戸建住宅は分譲マンションとは絶対数が違うので、希望エリア内で同じような条件の売家を他に見つけることが難しいためです。

買いたい人にとっては、気に入った家が相場価格かどうかは関係ありません。売値に対して「自分の予算以内で買えるか、住宅ローンが通るか」で、すべて決まりま

す。

逆に言えば、かなり割安な価格で売られていても、誰も購入したいと思わなければ、家は売れません。もし自宅を新築したり購入する際は「将来売ることになったときに買手がつきやすい家だろうか？」という視点を持って決めてください。

場所については、今後発展する地域だろうか、若年人口は増えるだろうか、など。建物については、特殊な間取りや素材、デザインといったこだわりポイントは、売却時には価格に反映しないどころかマイナス要素になる場合もあります。

不動産屋なら正しい査定価格を出してくれるのでしょうか？

売却を依頼された不動産屋は、周辺の取引事例をよく知っているので、確実に売れる値段で売り出そうとします。

相場よりもやや安めに売り出せば、早く買手が決まりますし、自分の顧客リストの中で買手が見つかる可能性も高くなります。そうすれば売主と買主の両方から手数料がもらえる「両手取引」になって万々歳です。

したがって、価格査定してもらう前に専属契約を結んではいけません。高く売る可能性を潰してしまうことにつながるかもしれないからです。

よって売出し価格は不動産屋に決めてもらうのではなく、あなたが決めてください。

不動産屋の出す査定価格はあくまでも参考ですので、高い査定額をつけた業者に依頼する必要ありません。

極端なことを言えば、最初のご自身の希望価格で売り出して、反応を見ながら徐々に値段を下げていけば、そのうち買いたい人が現れる価格になります。もし売却に時間を掛けられるのなら、徐々に値下げしていく作戦が高く売るベストの方法です。

ただし、あまりに極端な売り価格だと、売却を依頼された不動産屋が積極的に宣伝してくれないかもしれません。
買い手がつきにくい物件に対して、ムダな仕事はあまりやりたくないですからね。

2. 宣伝写真にこだわろう

自宅を高く売するためには、写真が非常に大事なのですが、売り出してからしばらく経つのに問合せも内覧もさっぱり来ない場合は、宣伝に使われている写真が下手なせいかもしれません。

事実、不動産情報サイトに掲載されている室内や建物写真は、残念なものがかなり多いです。

しかし不動産屋はプロの写真家ではありませんし、じっくり時間をかけてよい写真を撮る余裕もありません。そのようなときは、売り主の自分で良い写真を用意して宣伝につかってもらおうと効果があるかもしれません。

ここでは、一眼レフカメラを趣味とする私が、物件写真を撮るときに注意していることを紹介します。

物件紹介の画像をポスターサイズに引き伸ばすことは通常ないと思われるので、スマホでも十分よい写真を撮ることは可能です。

1. 晴れた日の朝に撮ろう

家を探している人にとって、日当たりの良さは最重要条件の一つです。朝の優しい光が差し込む室内画像は見る人に暖かで幸せなイメージを与えられます。

2. 生活感を極力見せないこと

家具家電、観葉植物、インテリア雑貨などはOK。しかし生活雑貨や洗剤類、衣類、食べ物、掃除道具など生活感が出る物は一切写真に映らないように隠しましょう。

3. 水平と垂直を意識

画像が傾いているのはNG。傾いた画像は見る人に無意識の不安感を引き起こします。傾かない写真にするには、カメラ設定の「グリッド」をオンにして、カメラを垂直に持ち、グリッド線に合わせて水平と垂直を壁床のラインと合わせて撮りましょう！

4. 部屋も美白

室内画像が暗いのは負のイメージに繋がり、実際の姿よりさらに古く暗く汚く見えてしまいます。

室内が暗めの場合は、設定を変えて露出を上げてみましょう。明るくするだけで部屋の印象が、より新しく明るくキレイなイメージに変わります。多少の壁のシミもめだたなくなります。

5. 広角モードは歪んでしまうのでNG

歪んだ室内画像は不自然な印象を与えるし、実際の様子がわかりにくくなります。

そのようなときは距離をあけてズームで撮りましょう。トイレや浴室などズームで撮るにはドア枠が邪魔になる場所は、真上から見下ろす角度から撮るのも有りです。

6. 外観写真を撮るときに気をつけること

曇り空よりも青空の日に撮るほうが、建物は魅力的に見えます。昼間は影が濃いで、朝か夕方に撮りましょう。家の正面が影にならないときに撮ります。

また室内写真も同様なのですが、水平が取れていること、左右のバランスが取れていること、よけいなものが写り込んでいないことも大事です。

3. ステージングのススメ

ステージングとは、モデルルームのように家を魅力的に魅せる手法です。

中古住宅であっても、モデルルームのように綺麗でインテリアがおしゃれだと、家の印象がとても良くなります。

中古住宅を購入した人のうち、ほとんど内覧時の第一印象で決めているとのデータもあります。ステージング発祥地のアメリカでは、家の売却時に多くの人がステージングをすると聞いています。

素敵なステージングを施した家の写真は目を惹くので、問い合わせが増え、内覧者の印象も良くなります。結果、早期に希望価格で売却できる可能性も高くなるでしょう。査定価格よりも数百万円高く売却できたという報告もあるほどです。

空室であれば家具を一定期間、日数により数万円から数十万円でレンタルが可能です。興味のある方は「お住まいのエリア名+ステージング」で検索してみてください。

一方、居住中の場合は、物を減らして、生活感が見えないようにする必要があります。とくにリビングとキッチンは大事です。見えるところにある物を減らしましょう。

減らせないなら、見えないところに移動しましょう。

適切な家具と家電以外の物は少なければ少ないほどよいです。

観葉植物を置いたり絵を飾るなどのインテリアを考えるのは、可能な限り物を減らした後にすることです。

4. あなたの家の魅力を正しく伝えよう

地場不動産屋の窓や立て看板等で「日当たり良好」「南向き」「生活便利」などのキャッチフレーズとともに、家賃等諸条件と間取り図が記載された広告を見たことがある人も多いと思います。

この広告はマイソクと呼ばれています。購入者を募集するためというよりも、不動産の仲介業者に物件を知ってもらうために、売主から物件の売却を依頼された業者が作成する資料です。

不動産業者は専任契約を締結した際は、物件情報をレインズに掲載する義務があります。しかし、実際にはマイソクがレインズに載っていない物件もかなりあります。

預かったばかりなので、まだ作成できていない場合もありますが、登録から何か月経っても図面がない売り物件も少なくありません。

あるいは、写真が無く間取り図だけのマイソクを作っている業者も、いまだに多いです。
業者に売却を依頼したときは、かならずマイソクを見せてもらってください。

両手仲介がしたいから仲介業者には興味を持ってほしくないのか、単にやる気がないだけなのかわかりませんが、よいマイソクを作って欲しいものです。

よいマイソクとは、部屋の内部・外観のきれいなカラー写真が複数枚載っていて、物件のアピールポイントや地図、設備等の諸条件など必要な情報がすべて載っています。だからマイソクを見た人が「よさそうな家だから見に行ってみよう！」と興味を持って内覧という行動に移してくれるのです。

ただし、不動産の広告には非常に厳しいルールがあります。たとえば「日当たり抜群」「特選住宅」「公園すぐ」など主観的な表現や、事実と異なった表示は禁止されています。

ルールに反すると不動産業者は厳しいペナルティを課せられます。したがって、あなたの家が本当に「最高の眺望」で「絶対値下がりしないエリア」だったとしても、その通りには広告できないことを知っておいてください。

第三章まとめ

自宅を高く売するためには、不動産屋に相談する前におよその売れそうな値段を把握しておこう。

魅力的な宣伝写真を用意して、見る人に興味を持ってもらおう。

空室であればステージングは効果的。

あなたの家の魅力はあなたが一番よく知っているので、しっかり伝えよう。

第4章情報化社会の不動産取引

1. 宅建の資格を持っている営業マンは4人に1人

病院に行けば、国家資格を持った医師が診察や手術をしますし、看護師資格を持った看護師が注射を打ち、手術のサポートなどを行います。命に関わるのですから当たり前です。

しかし、高額な財産を取り扱う不動産業者の従業員のうち、不動産取引に関する国家資格者となる宅建士は全国平均で4人に1人なのだそうです。他の3人は国家資格を持っていません。

法律的には、ひとつの不動産屋において従業員5人のうち1人が宅建士であればよいと定められています。ということは、あなたの家の価格査定や、販売を請け負う担当者が宅建の資格を持っていない可能性も十分あります。もちろん事務や経理担当とかweb担当の従業員に国家資格がなくても、まったく問題ありません。しかし、担当者は販売サポートを行うだけでなく、法的な調査も行わなければいけません。また、あなたの家に興味をもった人から問い合わせがあれば、紹介・案内したり質問に答えたり、といった仕事を責任持って行います。国家資格がなくても実務に精通し経験豊富なベテラン営業マンは存在しますが、不動産業界は離職率が高くいつも中途採用を行っている業界です。あなたの担当者は、最近他業種から転職したばかりで、資格を持っていないどころか、不動産のことなどまったく何も知らない素人かもしれません。

たとえば、あなたが家の買い替えを考えていて、担当者が買い替え候補となる家を見つけて来たとします。「近くに駅ができるらしいので、将来ぜったいに価値があがりますよ」などと言われて、地価の高騰を期待して購入を決めるかもしれません。

ところが「駅ができる」という話が嘘や勘違いだったとしたらどうでしょう？あなたが営業マンに騙されて契約したことを必死に訴えても、契約前に説明する義務がある重要事項説明書や、売買契約書に書かれていないことについては、責任を追及できません。

不動産売買に携わる営業マンの多くは歩合で給料が決まるので、高収入を狙える反面、生き残るため売上をあげ続けなければいけない、という厳しい面もあります。

したがって、中には嘘をついたり、重要な事実を隠したり、強引な営業をする営業マンがいることは事実です。

一方、宅建士が宅建業法に反するような行為を行った場合には、重い罰則があります。最悪、資格抹消となるリスクもあるので、不確実なことは言いません。宅建士の仕事は重要事項の説明を行い、重要事項説明書と契約書に印を押すこと、つまり取引の責任を負うことなのです。

不動産取引のプロである宅建士になるためには、宅建業法や民法、建築についてなど、かなり広い範囲の知識を半年から1年ぐらい集中して勉強しなければいけません。そして試験は年々難しくなっています。
ちなみにアメリカでは「業務にかかわる全員が資格保有者でなければならない」と定められているそうです。

もちろん宅建を持っている営業マンだからといって、人格は関係ないですから全面的に信用できるわけではありません。しかし「不動産取引に関する一定の知識がある」という目安になります。

2. 不誠実な不動産屋は淘汰される

以前、有名人が「不動産屋は将来消滅する」、という趣旨の発言をしたことで話題になりました。

実際、個人が自宅をインターネットで売出し、広く広告し、自力で購入者を見つけることは可能です。

ただし、不動産取引に必要なのは、物件情報だけではなく。建築、法律、税金等の知識や各種調査、金融動向、住宅ローンに関する最新情報など、いろいろな知識やスキルが必要となります。

不動産売却では多額の資金が移動するので、知識が不足していたばかりに訴訟沙汰になるリスクもあります。確実な取引のためにプロの知識は必要ですので、不動産業者が無くなることはないでしょう。

しかし、日本はいろいろな分野でアメリカより20年遅れていると言われていいますので、今後不動産取引もアメリカ式が主流になってくるかもしれません。

現状では、ほぼすべての不動産屋がレインズに利用料を払うことで不動産情報を得ています。不動産業界が特権をみずから手放し、一般に広く情報開示する理由はありません。

とはいえ日本政府は外圧に弱いので、アメリカから強く言われれば「両手取引」を禁止したり、レインズが一般公開される日は遠くないかもしれません。

「両手取引」が禁止されれば「囲い込み」は無くなるし、レインズが一般公開されて誰でも情報を取得できるようになれば、悪徳業者はたちまち淘汰されることでしょう。

3. 情報化社会で求められるのは依頼主に寄り添ったサービス

他業種と比較して開業時に大きな資金は不要なこともあり、不動産屋（宅建業者）の数は年々増え続けています。いまやコンビニ店舗数の2倍もあるそうです。

しかも、開業すればすぐに全国不動産情報データベースにアクセスできます。そのため、大手も中小も老舗も新規も地域も関係なく、どの不動産屋であっても同じ物件情報を取り扱うことができるのです。

不動産情報データベースは宅建業者しか見られないので、業者と顧客（売主・買主）のあいだには大きな情報格差があります。この格差のせいで、不利益を被ってしまった売主・買主は少なくありません。

しかし、インターネットが主流となってきた現在、悪い業者は悪いクチコミが積み重なり、よい業者にはよいクチコミが集まります。囲い込み等のワナに対しても広く暴露されるようになってきました。

顧客を騙すような営業は、悪い評判が口コミとして広まるので、悪い業者は将来的に淘汰されていくことでしょう。

4. アメリカの不動産取引

第二章で「アメリカの不動産取引は両手取引が禁止されている」と紹介しましたが、実際に家を売りたい人と買いたい人はどうやって取引をしているのでしょうか？

アメリカでは、レインズにあたる不動産流通データベースを個人でも見られます。自分で交渉することも可能ですが、無料でプロに助けてもらえるので、買主はプロのエージェント（代理人）に交渉を依頼するのが普通です。

一方、売主は売却に際して約6%の手数料をエージェントに支払い、売主側エージェントは売主から受け取った手数料を買主側のエージェントと折半します。そのため、買主は仲介手数料を請求されません。売主側のエージェントと、買主側のエージェントが条件交渉した結果、売主と買主互いの希望条件が折り合った地点での取引が成立します。

民事訴訟で原告と被告双方に弁護士がつくのと似ていますね。言い換えれば「両手取引」とは、原告側と被告側双方の弁護をひとりの弁護士が行うことと同様なのです。

利権が絡んでくるので、日本の不動産業界が変わるまでには、まだ少し時間がかかるかもしれません。しかし、利用者の意識や行動が変われば、よりよい不動産取引が可能となることでしょう。

第四章まとめ

宅建を保有していない営業マンの発言には要注意

不動産取引は個人間でも可能だが、知識不足のために大怪我するリスクもある。

これからの時代に求められるのは、時には不利な情報であっても隠すこと無く開示し、誠実な取引ができる不動産業者。

両手取引を狙わず100%売主（または買主）の味方になってくれる業者に依頼すれば、理想に近い不動産売買ができる。

第五章 理想的な不動産売却のために

1. あなたの家を最大限高く売するための不動産売却の流れ

では、誠実な不動産業者が「あなたの家を希望に近い価格で買ってくれる」購入者を見つけ売買契約を締結するまでの過程を説明します。

1. 価格査定

査定では、さまざまな角度から調査して査定額を出し、根拠を説明します。調査するのは同じ建物やエリアでの過去の取引事例データや価格推移、現在の需給動向、不動産融資状況、法律や建築条件などです。

査定額は、他の業者の査定額と乖離があるかもしれません。

しかし、どこの業者であっても、価格査定の判断材料はほぼ同じです。また、査定額はあくまでも「売れる可能性が高い」と担当者が考えている価格です。（あるいは前出のように専任契約を結ぶために「売主が喜ぶ査定額」を提示する業者もありますので要注意。）

実際の売出し価格は、売主であるあなたが決めてかまいません。

2. ヒアリング

次に家を売りたい理由や、ローン残高等の状況、いつまでに売却したいか、割引要請が来たらどのように対応するかなど諸条件を詳しく伺います。このときに例えば増築したけど登記していないとか、シロアリが出たことがあるとか、お隣にちょっと面倒な人が住んでいるなど、あまり言いたくないようなことがあったとしても、ぜったいに隠さないでください。もし売却後に隠していた問題が発覚した場合、最悪の場合は損害賠償責任を負わされかねません。

3. 媒介契約

媒介契約には前出のように「専属専任媒介」「専任媒介」「一般媒介」の3種類がありますので、売り主であるあなたの意思でどの媒介契約を結ぶかを決めてください。仲介業者からは、広告宣伝などの販売活動や報告業務、また仲介手数料や税金など売却時にかかる諸費用についての説明も行います。

4. 売却情報の拡散

媒介契約を結んだら、販売活動開始です。写真撮影等を行い、図面を作成し、物件の魅力が最大限伝わるような物件資料を作成します。

「専属専任媒介」「専任媒介」であれば媒介契約から5日または7日以内に、売却する不動産情報をレイنزに掲載します。

売却情報をひとり占めせず、また他社が広告を出すことも許可するので、より広く

早く情報を拡散させ、潜在買主に出会う機会を逃しません。
掲載後レイズ登録済証を依頼者に渡し、物件資料や登録された内容を依頼者自身が確認できるようにします。

5. 内覧対策

内覧者は「第一印象で8割決める」とも言われていますので、印象を良くするためのアドバイスをを行います。住みながら自宅を売却する場合は、内覧者が好印象を持ってくれるように、万全の準備をしましょう。

具体的には室内の照明を明るくする、掃除の徹底、物を減らし整理、といったことです。

内覧者からの想定質問に対する返答マニュアルも用意します。

6. 報告と作戦の見直し

売り出した後は、週に1回以上、営業活動の報告を行います。

もし反応が思わしくない場合であっても、安易には値下げを提案するものではありません。問い合わせが少ないのであれば、エリア内にチラシを配布する、動画を作成し広くWEBで宣伝するなど、露出を高めます。内覧時の反応がよくない場合は、明るい電球に変える、不用品を処分する、障子の穴を塞ぐ、庭の手入れをするなど、あまり費用を掛けずに内覧時の印象を上げられるかもしれません。

どこに原因があるかを追求し、値下げの前に可能な限り対策を講じます。

7. 売買契約

購入希望者が現れたら、契約締結に向けて購入希望者側の不動産業者と金額や引き渡し日、住宅ローン等、諸条件のすり合わせをしていきます。購入希望者から購入前に物件を専門家に確認してもらう「インスペクション」を希望されるかもしれません。購入に不安があるうちは買ってもらえませんが、インスペクションは快く許可をしましょう。

条件が折り合えば契約日、決済日を決め、購入者に対し重要事項を説明し、売買契約書を作成します。

売主側は、契約日までに不動産権利証など各種書類の準備と、住宅ローンが残っている場合は銀行などの金融機関で抵当権抹消の準備をしておかなければいけません。抵当権抹消とは、住宅ローンを完済することで金融機関から自宅に設定された「抵当」を外す手続きです。

売買契約日には購入者から手付金（通常売買金額の5-10%）を預り、引き換えに「手付金預り証」が購入者へ渡されます。

手付金は、購入希望者の都合で売買契約を止める場合に、違約金となる役割もありますが「ローン特約付き売買契約」の場合、住宅ローン審査に落ちたら手付金は全額返却されなければいけません。

一方、契約後に売主都合で契約解除することになった場合は、受け取った手付金の2倍となる金額を購入希望者に支払わなければいけません。

「聞いていた話と違う！」とならないために、しっかり契約の内容を確認しておきましょう。

8. 決済

決済は通常契約日から30日以内に、購入者から預かった手付金を除いた売買金額残額を受け取り、所有権が買主に移ります。各種税金や司法書士へ払う費用、不動産屋への仲介手数料などもこのとき精算します。

2. 仲介手数料はもっと安くできる

自宅を売却するときに、どのぐらいの仲介手数料を不動産屋に払うか、ご存知ですか？

宅建業法では、不動産屋に支払う仲介手数料は「売買価格の3.3%+6万円（物件価格400万円超の場合）」が上限と定められています。

例えば1000万円の物件の場合、3.3%+6万円ですので、39.6万円が仲介手数料の上限となり、1億円の物件であれば336.6万円が上限になります。

しかし1000万円の取引と、1億円の取引を比べたときに、1億円の仲介が10倍大変なわけではありません。さらに売主と買主双方から手数料を貰える「両手取引」だった場合は、たった一度の取引で672.2万円もの報酬となります。

しかし、あくまでも上限ですので、上限より低くても構わないのです。取引金額が数千万円を超えるような取引のときは、手数料を半分にしてもよいのではと、個人的には思います。

たしかに、不動産売買の仲介は、取引の責任を追及される場合があるので、大きなリスクと重い責任に対する高額報酬なのだという側面も理解できなくはありません。

しかしその一方で、不動産屋は、駅前等の立地のよい場所に路面店を構えれば高い家賃がかかります。また、一括査定や、HPの月額運用費、不動産情報サイトなどへの掲載費、チラシ作成や配布などで広告費をたくさん使っているのです。

地域の人や潜在的なお客さんにお店の存在を知ってもらうためには、高い家賃も広告も必要かもしれません。

とはいえ、不動産売却情報をレイنزに掲載さえすれば、全国すべての不動産屋が売却情報にアクセスできるのです。レイنز掲載に広告費は必要ありません。

「両手取引」を狙うから、多額の広告費が必要となるのです。

中には「売主の仲介手数料無料」を掲げている不動産屋もあります。お得に見えるかもしれませんが、実は危険です。

不動産仲介業の利益源は売主か買主から入る手数料収入です。売主から利益を上げられないのだから、必ず自社で買主を見つけ「両手取引」にしなければいけません。要するに、必ず買主から手数料をもらえるから、売主側の手数を無料でできるのです。そのため、他の不動産仲介業者が買主を連れてこないように、売却情報を隠し（囲い込み）ます。結果として、自宅を相場よりも安く売るはめになりかね

ません。

したがって、理想的な自宅売却のためには、必ずしも大手や駅前路面店を選ぶ必要はありません。両手取引を狙わず、他社の広告も禁止せず、高額取引となる場合には仲介手数料を割引してくれる不動産屋に頼めばよいのです。

第五章まとめ

家を売るときは、誠実な不動産業者に頼むことが、確実に早く高く売る秘訣。だからといって、すべて業者に任せきりにするのではなく、契約の内容については確実に把握しておくこと。

おわりに 100%売主に寄り添った不動産売却を目指して

最後までお読みいただきありがとうございました。

私は2006年から現在にいたるまで、日々賃貸や売買のほか、不動産を活用した資産運用と向き合っています。

この本では不動産売却をテーマに、業界について日頃考えていることや、実際に不動産業を経営する中で実践していることについて書きました。

不動産業界は、IT化がもっとも遅れている業界のひとつだと言われています。いまだに開業するのにFAXが必須である一方で、HPを持っていない（必要としていない）地場の不動産屋もかなりあります。とはいえ、重要事項説明がオンラインで可能になったり、バーチャル内覧ができるようになったりなど、不動産業界も次第にIT化が進んできました。

レインズのしくみが変わらない限り「囲い込み」や「買取保証」といったあくどい手口は無くならないかもしれません。

しかし、知識を得た売主は、顧客の希望に沿った売却活動をしてくれる不動産業者なのかわかるようになります。

依頼者が賢くなることによって、旧体制のような～不動産取引情報をひとり占めして、自社の利益を最大化することのみ猛進していくような～業者や営業マンは、次第に選ばれなくなっていくでしょう。

これからの情報化社会に求められているのは、顧客の利益を最大限にするよう努力する不動産屋なのだと信じています。

あなたの不動産売却がうまくいきますように。

参考文献

『重要事項説明・売買契約・賃貸借契約に関わるQ&A』全国宅地建物取引業協会連合会

『あなたの不動産税金は』全国宅地建物取引業協会連合会

『不動産キャリアパーソン講座テキスト』全国宅地建物取引業協会連合会

『不動産売買の手引』不動産適正取引推進機構

『不動産広告ハンドブック新訂版』不動産公正取引協議会

参考サイト

『不動産ジャパン』<https://www.fudousan.or.jp/>

『ハトマークサイト』<https://www.hatomarksite.com/>

読者特典

この書籍を手にとってくださいました方のために「理想的な自宅売却」に役立つ特典を用意しました。

【特典1】

個人情報不要の不動産価格査定（お一人様一回無料）

近年不動産業界でもA I 化が進み、不動産価格査定データベースを利用して売却価格査定書を作成する業者が増えてきました。不動産データは金融機関も住宅ローンの可否や融資額の決定等に利用しており、客観的・俯瞰的で信頼できるものです。不動産データを販売するサービスは複数ありますが、査定価格は周辺相場や過去の取引データ、金利動向などから算出されますので、どのサービスのデータベースを使ってもおおよそ同価格帯が示されます。

「不動産一括査定サイト」は、不動産業者が不動産の持ち主から媒介契約を結んでもらうことを目的としていますので、価格査定を受けるためには名前や電話番号などの個人情報の入力が必要となっています。しかし本文中で触れたように「不動産一括査定サイト」への査定依頼はアフィリエイトや査定サイトを儲けさせるだけです。査定内容の差異は利用データベースの違いでしかなく、不動産業者の能力や誠実さなどはまったく関係ありません。各業者は得られたデータを参考に利用者から選んでもらえるような価格を提示しますので、当然ですが高い査定価格をつけた不動産業者がよい業者なのではありません。

この本を読んでいただいた方が満足できる売却を行えるよう、一括査定で得られる価格査定書とほぼ同じものを、今回読者特典として個人情報入力不要で差し上げることにしました。

査定に必要なのは、住所と築年数などの物件情報のみです。

こちらからの営業は一切ありませんので、安心してご利用ください。

【特典2】

囲い込み診断（現在不動産屋に依頼中の方向け）

自宅売却を依頼した不動産屋が情報を囲い込みしていないか？を調べてお知らせします。

【特典3】

個別無料ZOOM相談（売却中または売却検討中の方であればどちらでもOK）

（1回30分：お一人様一回）不動産売却に関連した内容なら何でもOKです。個人情報は伏せたままでもかまいませんのでご安心ください。

【特典の受け取り方法】

公式LINE登録後、キーワードを送信していただけたら、特典受け取り方法をご案内します。キーワードは「自宅売却術」です。



<https://lin.ee/hHxsZCb>

LINEをご利用していない方はメールでお知らせください。

Email : akojuntamaracuja@gmail.com

著者プロフィール

潤多 亜子

宅地建物取引士

賃貸不動産経営管理士

土地活用プランナー

賃貸不動産経営者

宅建業経営者

2006年から不動産や関連事業に従事。これまで不動産売買や賃貸管理の他、シェアハウス運営や民泊施設運営・企画、清掃代行業、事業売却など複数のすまいや宿泊施設に関する事業を行ってきた。現在は宅建業、宿泊関連事業の他「悪い不動産屋に騙される人を減らすため」の活動にも力を入れている。